

SEMINAR Klientenzentrierte Gesprächsführung

*„Es ist die Beziehung, die heilt“
- Carl R. Rogers*

Hören ist helfen

Der zielführende und souveräne Umgang mit Deinen Klienten und Patienten ist uns von der arche medica sehr wichtig. Wir wissen, dass dazu mehr gehört als gute Behandlungsmethoden. Du brauchst auch kommunikative Fähigkeiten und Techniken, die Dir helfen, Deine therapeutischen Ziele besser, schneller und – warum nicht? – bequemer zu erreichen.

Die klientenzentrierte Gesprächsführung ist eine davon.

Lerne, wie Du mit Empathie und aktivem Zuhören der Ansprechpartner wirst, mit dem man stundenlang reden möchte und der die Fragen stellt, die die richtigen Antworten zutage fördern. Eigentlich ist die klientenzentrierte Gesprächsführung ein absolutes Muss für jeden, der anderen hilft, sie heilt, sie führt, berät oder auch erzieht.

Was dieses Seminar ausmacht?

Du lernst eine neue Art der Gesprächsführung in Theorie und Praxis. Wichtiger: Du bekommst eine neue therapeutische Haltung in Wertschätzung, Kongruenz und Empathie – von einer kompetenten Dozentin, die mit ihrer eigenen psychotherapeutischen Praxis mehr als ein Jahrzehnt an Erfahrung gesammelt hat.

Teil 1 Samstag:

Zeit	Inhalt
10.00 – 11.00	Begrüßung und Vorstellung der Seminar-Inhalte Theoretischer Hintergrund, das humanistische Menschenbild bei Rogers direktive versus non-direktive Beratung
11.00 – 11.45	Grundpostulate der klientenzentrierten Gesprächsführung Kongruenz, Empathie, Wertschätzung – was ist genau damit gemeint? Reflexion des eigenen Kommunikationsstils
11.45 – 12.00	Kleine Pause
12.00 – 13.30	Methodik der klientenzentrierten Gesprächsführung Praktische Übungen: die Grundhaltung des Beraters/Therapeuten
13.30 – 14.30	Mittagspause

14.30 – 16.00	Wie steuere und strukturiere ich ein Gespräch? Aktives Zuhören und Interventionen, Anschauliche Beispiele, kommentierte Demonstrationen der Techniken
16.00 – 16.15	Kleine Pause
16.15 – 17.45	Üben einer Beratungssituation in Kleingruppen
17.45 – 18.00	Plenum, Diskutieren der gemachten Erfahrungen, vertiefende Fragen

Teil 2 Sonntag:

Tag II

10.00 – 10.30	Begrüßung, Klärung offener Fragen vom Vortag
10.30 – 11.30	Gefühle und Bedürfnisse erkennen und gezielt ansprechen – wie geht das?
11.30 – 11.45	Kleine Pause
11.45 – 13.15	Praktische Übungen, kommentierte Demonstrationen der Techniken
13.15 – 14.15	Mittagspause
14.15 – 15.45	Gesprächs-Analyse und -Reflexion, Grenzen der klientenzentrierten Gesprächsführung Üben von Beratungssituationen in Kleingruppen
15.45 – 16.00	Kleine Pause
16.00 – 16.30	Plenum, Feedback und Evaluation, Verabschiedung