

Was bedeutet Nondirektivität?



Was bedeutet es eigentlich “nondirektiv” zu coachen? Und wozu ist es gut?

Zunächst historisch: Carl Rogers, der Begründer der Personzentrierten Psychotherapie, hatte zu Beginn seiner Forschungen, seinen Ansatz die „Nicht-direktive Beratung“ genannt. Damit wollte er sich, von dem damals vorherrschenden, direktiven Vorgehen der Verhaltenstherapie und auch von der Psychoanalyse abgrenzen.

Auch heute noch sind die Personzentrierte Psychotherapie und die unterschiedlichen personzentrierten Beratungsformate mit dem Begriff der Nondirektivität eng verbunden. Für das Format Coaching sollten noch andere Gesprächsgrundsätze hinzukommen. Doch zunächst:

Was bedeutet nondirektives Vorgehen genau?

Die kurze Antwort: Es bedeutet, dass der Coach oder die Beraterin keine Regeln oder Anleitungen, Anweisungen geben soll, nicht den Gesprächsverlauf bestimmt. Dazu schauen wir zunächst etwas genauer auf die Begriffe:

Ein **nondirektives Verhalten** des Coaches oder der Beraterin ermöglicht und erwartet, dass das Engagement vom Klienten ausgeht: er bestimmt das Tempo und die Richtung.

Damit fördert nondirektives Vorgehen die **Selbstwirksamkeit**: Das Gefühl, selbst auf einen Gedanken, einen Zusammenhang, eine „Lösung“ gekommen zu sein, stärkt das Selbstwertgefühl; macht weniger abhängig.

Direktives Handeln entspringt dem Wunsch nach Wirksamkeit

Im Gegenzug dazu wirkt **alles Direktive**, was nicht im Fluss mit dem Coachee ist, wie eine Bremse.

- Es drosselt die individuelle Entwicklungsgeschwindigkeit da es in eine bestimmte Richtung lenkt. Diese kann jedoch die unpassende für die Person sein.
- Es fördert die Abhängigkeit vom Coach oder der Beraterin. Sie oder er ist „die Wissende“, wenn persönliche Rückmeldungen, Ratschläge, Empfehlungen häufig gegeben werden und der Coachee sich „auf das Urteil“ des Coaches mehr und mehr verlässt.



Diese Gegenüberstellung von „Direktiv“ und „Nondirektiv“ zeigt damit zwei Möglichkeiten, den Klienten Unterstützung zu geben:

a. ein auf das **Problem oder Thema** bezogenes Verhalten (direktives Verhalten), bei dem der Coach sein eigenes Wissen und seine eigenen Erfahrungen als Grundlage dazu nimmt, das Gespräch und die Person durch das Thema zu führen. Der Coach oder Berater kennt die Lösung für das Problem des Coachees.

b. ein auf die **Person bezogenes Verhalten** (nondirektives Verhalten) indem der Coach dem Coachee folgt und seine Aufgabe darin sieht eine Beziehung herzustellen, die es dem Coachee ermöglicht, sich selbst besser zu verstehen und einen selbstwirksamen Weg zur Problembewältigung zu finden.

Mit Möglichkeit b. bemerkt der Coachee, dass die oder der Coach ihn aus seiner Weltsicht heraus verstehen will – dass es ein echtes Anliegen des Coaches ist, seine ehrliche Haltung.

Und das fördert den Selbstexplorationsprozess mit bekannten positiven Auswirkungen.

Und **Carl Rogers Auffassung** zu „Problemlösungsstrategien“ ist deutlich:

„Das Ziel ist es (...) dem Individuum zu helfen, sich zu entwickeln, so dass es **mit dem gegenwärtigen Problem und mit späteren ähnlichen Problemen** auf besser integrierte Weise fertig wird (C. Rogers 1985, 1942).

Das erst macht Coaching und andere Beratungsformen nachhaltiger: Die Person hat nicht nur eine Lösung bekommen für ein spezifisches, aktuelles Problem, sondern kann auch **in Zukunft mit ähnlichen Problemlagen konstruktiver umgehen.**

Und warum direktives Handeln darüber hinaus auch ein „Beziehungskiller“ ist und warum trotz all dem Direktivität auch hilfreich und notwendig sein kann, lesen Sie im 2. Teil zum Thema „Direktiv? Nondirektiv?“

**Sie haben Fragen oder Anmerkungen zum Artikel?
Senden Sie uns Ihre E-Mail!
info@dacb.de**