

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Einleitung | 15 |
| Beratung – ein Definitionsversuch | 17 |
| Gemeinsamkeiten zwischen Therapie und Beratung | 19 |
| Unterschiede zwischen Therapie und Beratung | 20 |
| Unterschiede zwischen Beratungs- und Therapie-Klienten | 20 |
| Gute Beratung: Worauf es wirklich ankommt | 23 |
| <hr/> | |
| Phase 1: Erstkontakt | 27 |
| Ein Klient ruft an – die ersten, entscheidenden Minuten | 29 |
| Informieren Sie sich über Probleme, Ziele und Erwartungen | 30 |
| Klären Sie die Indikation | 31 |
| Informieren Sie die Klientin über Ihr Vorgehen | 31 |
| Klären Sie Fragen zu Honorar, Kostenübernahme und Terminen | 32 |
| Zeigen Sie Verständnis und Interesse | 32 |
| Klienten aktivieren und positive Erwartungen wecken | 37 |
| Beginnen Sie mit dem Aufbau einer beraterischen Allianz | 37 |
| Positive Erwartungen wecken | 39 |
| Vermitteln Sie Ihrer Klientel, dass es sich um ein Standardproblem handelt | 41 |
| Falls Sie Erfahrung mit der Problematik haben: Sprechen Sie diese an | 41 |
| Sprechen Sie Ressourcen der Klienten und bisher Erreichtes an | 43 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Phase 2: Beziehungsaufbau | 49 |
| Gute Beziehung – wirksame Beratung | |
| Merkmale einer professionellen Beratungsbeziehung | 53 |
| Asymmetrie | 53 |
| Arbeitsorientierung | 53 |
| Zeitliche Begrenzung | 53 |
| Professionelle Distanz | 53 |
| Verzicht auf persönliche Meinungen und Wertungen | 54 |
| Akzeptieren und Aktivieren: Pole einer Beratungsbeziehung | 56 |
| Akzeptieren und bei der Klärung unterstützen | 56 |
| Aktivieren und bei der Problemlösung unterstützen | 56 |
| Beziehungsgestaltung | 57 |
| Beziehungsgestaltung in Abhängigkeit vom Anliegen | 58 |
| Beziehungsgestaltung in Abhängigkeit vom Klienten | 60 |
| Beziehungsgestaltung in Abhängigkeit vom Beratungsprozess | 61 |
| Aufbau einer tragfähigen Arbeitsbeziehung | 63 |
| Unbedingte Wertschätzung | 64 |
| Echtheit | 67 |
| Selbstöffnung – ein Sonderfall von Echtheit | 68 |
| Umsetzung | 69 |
| Empathie | 74 |
| Beziehungsgestaltende Methoden | 75 |
| Wiederholen | 75 |
| Reformulieren und Spiegeln | 76 |
| Drei Übungen zum Spiegeln | 78 |
| Was soll in der Beratung gespiegelt werden? | 82 |
| Spiegeln und Führen | 83 |
| Weitere Gesprächsmethoden | 86 |
| Zusammenfassen | 86 |
| Vertiefende Fragen stellen | 87 |
| „Schlechte Fragen“ | 87 |
| „Gute Fragen“ | 88 |
| Nonverbale und paraverbale Signale | 90 |
| Die Sitzordnung | 91 |
| Die Sitzhaltung | 91 |
| Woran erkennen Sie eine gute Beziehung? | 91 |

| | |
|---|-----|
| Die erste Sitzung – Überblick gewinnen | 95 |
| Inhalte der ersten Sitzung | 95 |
| 1. Begrüßung und Aufwärmphase | 95 |
| 2. Vorgehen erläutern | 95 |
| 3. Überleitung zum Thema | 96 |
| 4. Einen Überblick über die Problematik gewinnen | 97 |
| 5. Zusammenfassung und Ausblick | 98 |
| Beispiel für ein Erstgespräch | 99 |
| Klienten weiterverweisen | 104 |
| | |
| Auf wichtige Bedürfnisse achten – die Beziehung vertiefen | 111 |
| Bedürfnisse und Motive | 111 |
| Annäherungs- und Vermeidungsmotive | 112 |
| Die Bedeutung von Bedürfnissen und Motiven im Beratungsprozess | 112 |
| Wichtige Bedürfnisse | 115 |
| Das Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle | 116 |
| Sorgen Sie für Transparenz | 117 |
| Beteiligen Sie die Klientin an der Planung der Beratung | 117 |
| Ermöglichen Sie positive Kontrollerfahrungen | 118 |
| Sprechen Sie über die Ziele der Klientin | 119 |
| Erhöhen Sie das Verständnis für das Problem | 119 |
| Das Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung und Selbstwertschutz | 119 |
| Sprechen Sie „gesunde Bereiche“ an | 120 |
| Schenken Sie Fortschritten ausreichend Beachtung | 121 |
| Das Bedürfnis nach Lustgewinn und Unlustvermeidung | 124 |
| Die Diskrepanz zwischen dem Ist- und Sollzustand erhöhen | 126 |
| Die Beratung angenehmer gestalten | 127 |
| Behandeln Sie die Klientin mit Respekt und lassen Sie sie an Entscheidungen teilhaben | 130 |
| Achten Sie darauf, dass die Beratung einen Bezug zu den Erfahrungen, Wünschen und Hoffnungen des Klienten hat | 130 |
| Gestalten Sie Übungen so, dass die Klientin positive Gefühle und Erfolge erlebt | 131 |
| Das Bindungsbedürfnis | 132 |
| Bestärken Sie Ihr Gegenüber | 133 |
| Engagieren Sie sich für den Klienten | 137 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| Wie weiter nach dem Erstgespräch? | 139 |
| Der Klient weist ein gravierendes Problem auf und sollte weiterverwiesen werden | 139 |
| Der Klientin fehlen bestimmte Informationen | 139 |
| Der Klient kann das Problem oder Ziel nicht beschreiben | 140 |
| Die Klientin kann sich nicht entscheiden | 140 |
| Der Klient klagt über störende Gefühle oder Verhaltensweisen | 141 |
| Der Klientin fehlen wichtige Kompetenzen | 141 |
| Die Ausgangslage kann sich im Verlauf der Beratung ändern | 142 |
| | |
| Phase 3: Zielanalyse | 145 |
| | |
| Attraktive Ziele finden | 147 |
| Änderungsbereiche festlegen | 148 |
| Ziele entwickeln | 149 |
| Ziele überprüfen und auswählen | 150 |
| Klientinnen bei der Zielformulierung unterstützen | 151 |
| Prioritäten setzen | 157 |
| Ziele festhalten | 158 |
| Wenn die Zielentwicklung gelingt | 162 |
| | |
| Ziele imaginieren | 167 |
| | |
| Umgang mit Widerstand bei der Zielfindung | 173 |
| Beziehen Sie nicht vorschnell Position für eine Veränderung | 179 |
| Nehmen Sie eine neutrale Haltung ein | 180 |
| Wechseln Sie die Seite | 183 |
| Arbeiten Sie langsam | 184 |
| | |
| Phase 4: Problemanalyse | 187 |
| | |
| Analyse von Situationen, Gedanken und Konsequenzen | 189 |
| | |
| Problematisches Verhalten erklären | 193 |

| | |
|--|-----|
| Durchführung der Verhaltensanalyse | 207 |
| Tragen Sie zunächst die problematischen Verhaltensweisen und Gefühle ein | 207 |
| Achten Sie auf eine objektive Situationsbeschreibung | 211 |
| Achten Sie darauf, konkrete Gedanken zu erfassen | 212 |
| Fragen Sie nach konkreten Situationen | 213 |
| Schildern Sie eine konkrete Situation | 213 |
| Spielen Sie die Situation in einem Rollenspiel nach | 214 |
| Lassen Sie die Klientin Tagebuch führen | 215 |
| Achten Sie auf Qualität und Kontingenz der Konsequenzen | 215 |
| Belohnungen können problematisches Verhalten verstärken | 216 |
| Kurzfristige Konsequenzen beeinflussen uns stärker | 218 |
| Wird das positive Verhalten ignoriert? | 223 |
| So kommen Sie den Konsequenzen auf die Spur | 227 |
| <hr/> | |
| Phase 5: Lösungsentwicklung | 235 |
| Lösungsentwicklung | 237 |
| Klienten informieren | 239 |
| Wiederholen lassen | 240 |
| Bedenken und Widerstand ernst nehmen | 241 |
| Die Umsetzung besprechen | 243 |
| Klienten bei der Entscheidungsfindung unterstützen | 251 |
| Wenn Informationen fehlen | 251 |
| Das Ziel der Suche festlegen | 251 |
| Geeignete Quellen bestimmen | 252 |
| Den Ablauf planen | 253 |
| Die Informationen auswerten | 254 |
| Entscheidungsfindung mit Kopf und Bauch | 255 |
| Die rationale Analyse | 255 |
| Die emotionale Analyse | 256 |
| Wenn Klienten eigentlich wüssten, was sie tun sollten | 258 |
| Problematische Gefühle und Verhaltensweisen verändern | 261 |
| Auslösende Situationen verändern | 271 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----|
| Denk-, Wahrnehmungs- und Bewertungsmuster verändern | 272 |
| Destruktive Gedanken erkennen und verändern | 273 |
| Woran erkennen wir destruktive Gedanken? | 274 |
| Bestimmte Probleme sind mit bestimmten Gedanken assoziiert | 281 |
| Konstruktives Denken fördern | 283 |
| Spiegeln | 283 |
| Den Wahrheitsgehalt spezifischer Gedanken und Aussagen prüfen | 285 |
| Gedanken zu Ende denken | 290 |
| Probleme aus der Distanz betrachten | 292 |
| Korrektive Erfahrungen ermöglichen | 295 |
| Feedback geben | 302 |
| Auf Widersprüche aufmerksam machen | 308 |
| Neue Denkmuster festigen | 309 |
| Wiederholen | 311 |
| Tagebuch führen | 311 |
| Üben | 312 |
| Verhaltensfolgen verändern | 313 |
| Anleiten und auffordern | 314 |
| Anerkennung | 316 |
| Aufmerksamkeit | 316 |
| Positives Verhalten bitte nicht bestrafen | 318 |
| | |
| Phase 6: Abschluss | 323 |
| | |
| Abschluss | 325 |
| | |
| Worauf ist in der Abschlussphase zu achten? | 327 |
| | |
| Das Erreichte sichern | 329 |
| | |
| Hausaufgaben | 331 |
| | |
| Hausaufgaben als sinnvolles Instrument der Beratung | 333 |
| | |
| Leitprinzipien für erfolgversprechende Hausaufgaben | 335 |
| Begründen Sie die Hausaufgabe | 335 |
| Beziehen Sie die Klientinnen in die Gestaltung der Hausaufgaben mit ein | 338 |
| Achten Sie auf die Machbarkeit von Hausaufgaben | 339 |
| Kommen Sie in der Folgesitzung auf die Hausaufgabe zurück | 343 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----|
| Typen von Hausaufgaben | 347 |
| Beobachten | 347 |
| Lesen | 348 |
| Schreiben | 350 |
| Experimentieren | 352 |
| Reflektieren | 355 |
| | |
| Umgang mit nicht gemachten Hausaufgaben | 359 |
| | |
| Lektüre-Empfehlungen zur Psychotherapieforschung | 363 |
| Bücher zur Psychotherapieforschung | 363 |
| Journals | 364 |
| | |
| Literaturverzeichnis | 365 |