

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

Phase 2: Beziehungsaufbau	49
Gute Beziehung – wirksame Beratung	51
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

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
<hr/>	
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
<hr/>	
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
<hr/>	
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

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