

Inhalt

Einleitung	9
Beratung – ein Definitionsversuch	11
Gemeinsamkeiten zwischen Therapie und Beratung	13
Unterschiede zwischen Therapie und Beratung	14
Unterschiede zwischen Beratungs- und Therapie-Klienten	14
Gute Beratung: Worauf es wirklich ankommt	17
 Phase 1:	
Erstkontakt	21
Ein Klient ruft an – die ersten, entscheidenden Minuten	23
Informieren Sie sich über Probleme, Ziele und Erwartungen	24
Klären Sie die Indikation	25
Informieren Sie den Klienten über Ihr Vorgehen	25
Klären Sie Fragen zu Honorar, Kostenübernahme und Terminen	26
Zeigen Sie Verständnis und Interesse	26
Den Klienten aktivieren und positive Erwartungen wecken	30
Aktivieren Sie den Klienten, und beginnen Sie mit dem Aufbau einer beraterischen Allianz	30
Positive Erwartungen wecken	33
Weiterführende Literatur	43
 Phase 2:	
Beziehungsaufbau	45
Gute Beziehung – wirksame Beratung	47
Merkmale einer professionellen Beratungsbeziehung	49
Akzeptieren und Aktivieren: Pole einer Beratungsbeziehung	53

Beziehungsgestaltung	53
Aufbau einer tragfähigen Arbeitsbeziehung	60
Unbedingte Wertschätzung	61
Echtheit	65
Empathie	73
Beziehungsgestaltende Methoden	74
Weitere Gesprächsmethoden	87
Nonverbale und paraverbale Signale	92
Woran erkennen Sie eine gute Beziehung?	93
Die erste Sitzung – Überblick gewinnen	96
Inhalte der ersten Sitzung	96
Beispiel für ein Erstgespräch	101
Klienten weiterverweisen	106
Auf wichtige Bedürfnisse achten – die Beziehung vertiefen	115
Bedürfnisse und Motive	115
Das Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle	121
Das Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung und Selbstwertschutz	124
Das Bedürfnis nach Lustgewinn und Unlustvermeidung	130
Das Bindungsbedürfnis	139
Weiterführende Literatur	146
Wie weiter nach dem Erstgespräch?	147
Der Klient weist ein gravierendes Problem auf und sollte weiterverwiesen werden	147
Dem Klienten fehlen bestimmte Informationen	147
Der Klient kann das Problem oder Ziel nicht beschreiben	148
Der Klient kann sich nicht entscheiden	148
Der Klient klagt über störende Gefühle oder Verhaltensweisen	149
Dem Klienten fehlen wichtige Kompetenzen	149
Die Ausgangslage kann sich im Verlauf der Beratung ändern	150
Phase 3:	
Zielanalyse	153
Attraktive Ziele finden	155
Änderungsbereiche festlegen	156
Ziele entwickeln	157

Ziele überprüfen und auswählen	159
Klienten bei der Zielformulierung unterstützen	160
Prioritäten setzen	166
Ziele festhalten	167
Wenn die Zielentwicklung gelingt	171
Ziele imaginieren	175
Umgang mit Widerstand bei der Zielfindung	182
Beziehen Sie nicht vorschnell Position für eine Veränderung	187
Nehmen Sie eine neutrale Haltung ein	189
Wechseln Sie die Seite	191
Arbeiten Sie langsam	192
Weiterführende Literatur	194
 Phase 4:	
Problemanalyse	195
Analyse von Situationen, Gedanken und Konsequenzen	197
Problematisches Verhalten erklären	200
Durchführung der Verhaltensanalyse	214
Tragen Sie zunächst die problematischen Verhaltensweisen und Gefühle ein	214
Achten Sie auf eine objektive Situationsbeschreibung	219
Achten Sie darauf, konkrete Gedanken zu erfassen	220
Fragen Sie nach konkreten Situationen	221
Schildern Sie eine konkrete Situation	221
Spielen Sie die Situation in einem Rollenspiel nach	223
Lassen Sie den Klienten Tagebuch führen	224
Achten Sie auf Qualität und Kontingenz der Konsequenzen	224
Weiterführende Literatur:	244
 Phase 5:	
Lösungsentwicklung	245
Klienten informieren	248
Wiederholen lassen	249
Bedenken und Widerstand ernst nehmen	250

Die Umsetzung besprechen	252
Klienten bei der Entscheidungsfindung unterstützen	262
Wenn Informationen fehlen	262
Entscheidungsfindung mit Kopf und Bauch	266
Wenn Klienten eigentlich wüssten, was sie tun sollten	270
Problematische Gefühle und Verhaltensweisen verändern	274
Auslösende Situationen verändern	286
Denk-, Wahrnehmungs- und Bewertungsmuster verändern	288
Verhaltensfolgen verändern	334
Weiterführende Literatur	345
 Phase 6:	
Abschluss	347
Worauf ist in der Abschlussphase zu achten?	351
Das Erreichte sichern	353
 Hausaufgaben	357
Hausaufgaben als sinnvolles Instrument der Beratung	360
Leitprinzipien für erfolgversprechende Hausaufgaben	362
Begründen Sie die Hausaufgabe	362
Beziehen Sie die Klienten in die Gestaltung der Hausaufgaben mit ein	365
Achten Sie auf die Machbarkeit von Hausaufgaben	367
Kommen Sie in der Folgesitzung auf die Hausaufgabe zurück	371
Typen von Hausaufgaben	376
Beobachten	376
Lesen	377
Schreiben	379
Experimentieren	382
Reflektieren	385
Umgang mit nicht gemachten Hausaufgaben	389
 Lektüre-Empfehlungen zur Psychotherapieforschung	393
Literaturverzeichnis	395