

# Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	9
<b>Beratung – ein Definitionsversuch</b> .....	11
Gemeinsamkeiten zwischen Therapie und Beratung .....	13
Unterschiede zwischen Therapie und Beratung .....	14
Unterschiede zwischen Beratungs- und Therapie-Klienten .....	14
<b>Gute Beratung: Worauf es wirklich ankommt</b> .....	17
<b>Phase 1:</b>	
<b>Erstkontakt</b> .....	21
<b>Ein Klient ruft an – die ersten, entscheidenden Minuten</b> .....	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
<b>Den Klienten aktivieren und positive Erwartungen wecken</b> .....	30
Aktivieren Sie den Klienten, und beginnen Sie mit dem Aufbau einer beraterischen Allianz .....	30
Positive Erwartungen wecken .....	33
Weiterführende Literatur .....	43
<b>Phase 2:</b>	
<b>Beziehungsaufbau</b> .....	45
<b>Gute Beziehung – wirksame Beratung</b> .....	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
<b>Die erste Sitzung – Überblick gewinnen .....</b>	<b>96</b>
Inhalte der ersten Sitzung .....	96
Beispiel für ein Erstgespräch .....	101
Klienten weiterverwiesen .....	106
<b>Auf wichtige Bedürfnisse achten – die Beziehung vertiefen .....</b>	<b>115</b>
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
<b>Wie weiter nach dem Erstgespräch? .....</b>	<b>147</b>
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
<b>Phase 3:</b>	
<b>Zielanalyse .....</b>	<b>153</b>
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
<b>Ziele imaginieren .....</b>	<b>175</b>
<b>Umgang mit Widerstand bei der Zielfindung .....</b>	<b>182</b>
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
 <b>Phase 4:</b>	
<b>Problemanalyse .....</b>	<b>195</b>
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
 <b>Phase 5:</b>	
<b>Lösungsentwicklung .....</b>	<b>245</b>
Klienten informieren .....	248
Wiederholen lassen .....	249
Bedenken und Widerstand ernst nehmen .....	250

Die Umsetzung besprechen .....	252
<b>Klienten bei der Entscheidungsfindung unterstützen .....</b>	<b>262</b>
Wenn Informationen fehlen .....	262
Entscheidungsfindung mit Kopf und Bauch .....	266
Wenn Klienten eigentlich wüssten, was sie tun sollten .....	270
<b>Problematische Gefühle und Verhaltensweisen verändern .....</b>	<b>274</b>
Auslösende Situationen verändern .....	286
Denk-, Wahrnehmungs- und Bewertungsmuster verändern .....	288
Verhaltensfolgen verändern .....	334
Weiterführende Literatur .....	345
 <b>Phase 6:</b>	
<b>Abschluss .....</b>	<b>347</b>
Worauf ist in der Abschlussphase zu achten? .....	351
Das Erreichte sichern .....	353
 <b>Hausaufgaben .....</b>	<b>357</b>
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