

Inhalt

| | |
|---|-----------|
| Prolog | 9 |
| Was soll dieses Buch? | 9 |
| Der Provokative Stil® | 10 |
| Die Fallbeispiele. | 15 |
| Die Begegnung mit Frank Farrellys Provokativer Therapie. | 16 |
| 1 Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind! | 22 |
| Die Wachstumsbremsen oder: Wer bin ich? | 22 |
| Die Wachstumsbremse Fixierung | 23 |
| <i>Die Super-Oma</i> | 24 |
| <i>Mutter Theresa lebt!</i> | 26 |
| Die Wachstumsbremse Faulheit. | 29 |
| Die Wachstumsbremse Feigheit. | 31 |
| Das Erkennen von Wachstumsbremsen | 31 |
| 2 Denken, Fühlen und Verhalten | 34 |
| Veränderung durch Einsicht. | 34 |
| Der schüchterne Stefan. | 35 |
| Das Verhaltenstraining | 36 |
| 3 Die Grabenkriege der beratenden Zunft | 38 |
| Psychotherapie, Coaching und Mediation | 38 |
| Die Überzeugungen der Klienten. | 39 |
| Die Selbstdefinition der Berater | 41 |
| Klienten sind zerbrechlich und bedürfen der Schonung | 43 |
| Der gemeinsame Nenner aller Beratungsformen. | 44 |
| 4 Ein kurzer Abriss des Provokativen Stils | 46 |
| Die wertschätzende Grundhaltung des Anwenders (LKW) | 46 |
| Die Ressourcenorientierung im Provokativen Stil | 47 |
| Wie provoziert man die »richtigen« Emotionen? | 48 |
| Der Widerstand gegen Veränderungen | 49 |
| Das Ziel der provokativen Interventionen: | |
| Lösung und Ziel findet der Klient | 50 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 5 | Vorannahmen in der Beratung | 53 |
| | Das Gehirn und die Psyche..... | 53 |
| | Das Gehirn und die Psychotherapie..... | 54 |
| | Das Modell von der Psyche bestimmt Dauer und Inhalt der Beratung | 56 |
| | Das Graben in der Vergangenheit | 58 |
| | Der provokative Ansatz: | |
| | Selbstverantwortung statt Opferhaltung | 59 |
| | Die provokative Intervention als Depotpille..... | 61 |
| | Die Verwirrung der Klienten..... | 64 |
| | Die Verwirrung der Berater..... | 65 |
| 6 | Der freie Wille ist ein Gefühl | 67 |
| | Uns fehlen die Worte..... | 67 |
| | Die emotionale Logik..... | 67 |
| | Das Absurde im menschlichen Denken, Fühlen und Verhalten | 69 |
| | Wahrnehmung und Gedächtnis sind emotional geladen..... | 70 |
| | Der Verstand spielt bei Entscheidungen die zweite Geige..... | 71 |
| | Das Bauchgefühl und die Hirnforschung | 72 |
| | »Weiß« der Klient, was gut für ihn ist? | 73 |
| | Die Logik eines passionierten Rauchers | 75 |
| | Überzeugungen führen zu Symptomen | 76 |
| | Die emotionale Ladung von Überzeugungen | 77 |
| | Überzeugungen versetzen Berge | 79 |
| | Überzeugungen verhindern Angst..... | 80 |
| 7 | Die Angst und das Lachen | 82 |
| | Angst ist ein starkes Gefühl | 82 |
| | Zu wenig und zu viel Angst | 84 |
| | Der Leidensdruck als Veränderungsmotivation | 86 |
| | Die Wiederbelebung von Traumata | 87 |
| | Die Bedeutung des Lachens beim Provokativen Stil | 89 |
| | Lachen ist nicht gleich Lachen | 91 |
| | Das Ziel: Lachen über sich selbst | 93 |
| 8 | Einige Werkzeuge des Provokativen Stils | 96 |
| | Die Anwendung provokativer Werkzeuge | 96 |
| | Offensichtliches aussprechen | 97 |

| | |
|--|------------|
| Implikationen erkennen: Die nonverbalen Signale | 99 |
| Die Signale des eigenen Körpers | 101 |
| Die Herstellung des guten Drahts durch Treffer und Überraschungen. | 103 |
| Mit Aussagen statt Fragen zur Diagnose | 105 |
| Der Advocatus Diaboli und die Begeisterung für die Symptome | 106 |
| Der sekundäre Krankheitsgewinn | 108 |
| Innere Bilder und der systemische Aspekt des Provokativen Stils | 109 |
| Zukunftsszenarios | 111 |
| Persiflage und Stereotype | 112 |
| Es gibt keine Lösung | 115 |
| Idiotische Lösungen. | 117 |
| Inkongruente Äußerungen und Pingpong | 118 |
| 9 Die Persönlichkeit des provokativen Beraters..... | 121 |
| Die Beziehung zwischen Berater und Klient. | 121 |
| Die eingebaute Supervision | 122 |
| Der Nutzen für den Berater | 123 |
| Stay happy when you fail. | 124 |
| Sei durchschnittlich und sage Naheliegendes..... | 126 |
| 10 Die Kombination des Provokativen Stils mit anderen Verfahren | 127 |
| Die Erweiterung der Möglichkeiten | 127 |
| Die Kombination des Provokativen Stils mit EMDR und EFT | 128 |
| 11 Der Provokative Stil im Do-it-yourself-Verfahren..... | 131 |
| 12 Fallbeispiele..... | 133 |
| Fall 1: Ich bin zu alt für einen Computer..... | 133 |
| Fall 2: Meine Chefin ist ein Ekel. | 145 |
| Fall 3: Eine Paarberatung: Mein Mann dominiert mich..... | 157 |
| Fall 4: Mein pubertierender Sohn ist unflätig..... | 175 |
| Fall 5: Ich bin ein Kopfmensch..... | 187 |
| Fall 6: Ich habe Angst vor meiner Mutter | 198 |
| Fall 7: Ich verletze mich selbst | 210 |

| | |
|---|------------|
| Fall 8: Ich bin perfekter als alle anderen | 223 |
| Fall 9: Ich habe zu wenig Rückgrat | 233 |
| Fall 10: Ich bin selbstständig und verdiene mein eigenes Geld! | 244 |
| Fall 11: Die Katzen oder der Freund? | 256 |
| Literatur | 268 |
| Über die Autorin | 269 |