

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