

Inhalt

1. Einleitung	11
2. Abbau von ungünstigen sozialen Verhaltensweisen	13
Kommunikationsmuster	15
3. Das Bekräftigen in der Beratung	21
Zuwenden von Aufmerksamkeit	22
Die Wirkung mimischen Ausdrucksverhaltens	23
Sprachliches Verhalten	26
4. Schweigen und Pausen in der Beratung	29
Auftreten von Schweigen und Pausen	30
Übungen	32
5. Gesprächsanfang und Gesprächsende	33
Strukturieren beim Gesprächsanfang	34
Den Klienten ermutigen, sein Anliegen vorzubringen	35
Überblick über Strategien zur Gesprächseröffnung	36
Gesprächsende	38
Übungen	41
Beobachtungsbogen	42
6. Festlegen von Zielen in der Beratung	43
Zielarten	44
Übung: Festlegen von Zielen	45
Beteiligen des Klienten beim Festlegen von Zielen	46
Widerstände des Klienten gegen das Festlegen von Zielen	47
Übersetzen von Anliegen und Problemen in Ziele	48
Festhalten der Probleme	50
7. Eingehen auf Gedanken und Vorstellungen des Klienten	53
Erkennen von Alternativen	54
Eingehen auf bestimmte Alternativen	55
Übungen	56
Steuerungsmöglichkeiten durch den Berater	58

Erkennen von Alternativen und gezieltes Bekräftigen	62
Beobachtungsbogen	64
8. Eingehen auf Gefühle und Affekte des Klienten	65
Sprachliche und nicht-sprachliche Hinweise auf Gefühle und Affekte	66
Übung: Erkennen von Verhaltensweisen	67
Weitere Übungen	73
Möglichkeiten, auf Gefühle einzugehen	75
Reflektieren von Gefühlen	76
Resümieren von Gefühlen	79
Übungen	80
Weitere Übung	81
Beobachtungsbogen	82
9. Unterscheiden von kognitiven und affektiven Bestandteilen der Klientenäußerungen	83
Herstellen von Bedingungen, unter denen Gefühle zum Ausdruck kommen können	84
Verschiedene Reaktionsweisen auf kognitive und affektive Inhalte	86
Übungen	91
Beobachtungsbogen	93
Welche Auswirkungen hat das Eingehen auf affektive Inhalte	94
Welche Auswirkungen hat das Eingehen auf kognitive Inhalte	94
10. Auswahl einer angemessenen Beratungsstrategie	96
Identifizieren von Einstellungen und Gefühlen	96
Verändern von Einstellungen und Gefühlen	102
Identifizieren unerwünschter Verhaltensweisen	105
Verändern unerwünschter Verhaltensweisen	107
Zusammenfassung	116
11. Die Beziehung zwischen Klient und Berater	117
Übungen	120
Die Beziehung zum Klienten	122
Selbsterfahrung in der Zweiersonnen-Situation: Übung	123
12. Das Verwirklichen des richtigen Beraterverhaltens	137
Selbsteinschätzung	138
Selbsteinschätzungsbogen für den Berater	138
Einschätzung durch den Supervisor	142
Checkliste von Beratungsstrategien	143