Beltz Taschenbuch / Psychologie

Beraten will gelernt sein

Ein praktisches Lehrbuch für Anfänger und Fortgeschrittene

Bearbeitet von Sabine Bachmair, Jan Faber, Claudius Hennig, Rüdiger Kolb, Wolfgang Willig

Neuausgabe 2014. Taschenbuch. 180 S. Paperback ISBN 978 3 407 22030 1
Format (B x L): 13,4 x 20,7 cm
Gewicht: 251 g

Weitere Fachgebiete > Pädagogik, Schulbuch, Sozialarbeit > Sozialarbeit

schnell und portofrei erhältlich bei



Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhaltsverzeichnis

Ei	nleitu	ing		11			
1.	Kapitel: Gesprächsführung Rüdiger Kolb						
				16			
	1.1		who makes a sundamentame Commission and the sundamentament	18 18			
	1.1		sberatung und spontane Gesprächsreaktionen	21			
	1.2	Hilfe zur Selbsthilfe		22			
	1.5	1.3.1	Wahrnehmungen von Berater und Ratsuchenden im	22			
		1.5.1	sozialen Kontext	22			
		1.3.2	Zwei Gehirnhälften, zwei Sprachen, zwei Wahrnehmun-	22			
		1.5.2	gen?	23			
		1.3.3	Die Auseinandersetzung zwischen alten und neuen Pro-	23			
		1.5.5	blemlösungen	25			
		1.3.4	Positive Ressourcen – Selbstverwirklichung?	26			
	1.4	Die so	chrittweise Entwicklung von Einsicht in der partnerzen-				
		trierten Beratung – Der Beratungsprozeß					
	1.5	Das Primat der Beratervariablen über die Gesprächstechniken.		29			
		1.5.1	Akzeptanz.	30			
		1.5.2	Empathie	31			
		1.5.3	Kongruenz	31			
	1.6	Gesprächsmethoden zur Verbesserung der Beratung		32			
		1.6.1	Nicht festlegende Aufforderung	32			
		1.6.2	Paraphrasieren	33			
		1.6.3	Verbalisieren emotionaler Erlebnisinhalte	34			
		1.6.4	Rapport herstellen; Spiegeln und Übersetzen	35			
		1.6.5	Fragen als Beratungstechnik? Zielrahmen versus Pro-				
			blemrahmen	38			
	1.7	Problemaspekte der Beratungssituation		40			
		1.7.1	Der zeitliche Rahmen	41			
		1.7.2	Äußere Störungen	41			
		1.7.3	Erwartungskonkordanz	41			
		1.7.4	Gesprächseinstieg und äußere Bedingungen	41			
		1.7.5	Gesprächsunterbrechung und -ende	42			
		1.7.6	Gefühlsausbrüche	42			
		1.7.7	Stimmung des Beraters	43			
		1.7.8	Induktion von Antworten: Antwort – wie erwünscht?	43			

	1.8	Strukturieren von Gesprachen für bestimmte Zwecke	44
		1.8.1 Das diagnostische Gespräch	44
		1.8.2 Vermitteln von Informationen	46
		1.8.3 Kooperatives Problemlösen und Konferenzführung mit	
		mehreren Ratsuchenden	59
		1.8.4 Probleme der Systemberatung von Gruppen und Orga-	5,
		1.8.4 Probleme der Systemberatung von Gruppen und Orga-	<i>E</i> 1
		nisationen	51
	1.9	Einwände gegenüber der partnerzentrierten Gesprächsführung.	56
	Prax	isteil	59
	1.10	Einführende Anmerkungen zum Praxisteil	59
		1.10.1 Absichten und Ziele	59
		1.10.2 Gliederung	59
		1.10.3 Zeitangaben	60
		1.10.5 Zeitangauen	60
		1.10.4 Medieneinsatz	
		1.10.5 Methoden und Lernarrangements	60
		1.10.6 Warming-up	61
	1.11	Übungen:	64
		Arbeitseinheit 1: Ausschaltung von groben Fehlern beim Bera-	
		tungsgespräch	64
		Arbeitseinheit 2: Zuhören und Verstehen	68
		A phoise in hoit 2. Doron brosionen	70
		Arbeitseinheit 3: Paraphrasieren.	
		Arbeitseinheit 4: Verbalisieren emotionaler Erlebnisinhalte	75
		Arbeitseinheit 5: Strukturierte Gespräche	79
		Arbeitseinheit 6: Umgang mit schwierigen Beratungssituationen	82
		itel: Gespräche mit Familien Faber	85
	Einl	eitung	85
			86
		orieteil	
	2.1	Funktion und Ziele der Familienberatung	86
	2.2	Erstkontakt mit den Ratsuchenden	86
	2.3	Ablauf des Familiengesprächs	87
		2.3.1 Kontaktphase	87
		2.3.2 Problemphase	88
		2.3.3 Strukturphase	89
		2.3.4 Kontraktphase	90
	2.4		91
	2.4	Schlußbemerkung	
		isteil	91
	2.5	Vorführung eines Familiengesprächs	91
	2.6	Erneutes Vorführen im Stop-and-go-Verfahren	92
	2.7	Simulation eines Familienberatungsgesprächs	92
	2.8	De-roling	94
	2.0	De tomig	٠.
	77	and the second s	
3.		itel: Kommunikationsprozesse in der Beratung	6 7
3.		itel: Kommunikationsprozesse in der Beratung fgang Willig	95
3.	Wolf	fgang Willig	
3.	Wolf Einle		95 95 96

	3.1 3.2 3.3 3.4 3.5 Prax 3.6 3.7 3.8 3.9	Der Begriff "Kommunikation"	96 97 98 104 108 110 110 112 112		
•	Kap Clau	itel: Die Rolle des Beraters und die Funktion von Beratung idius Hennig	119		
		-			
	Einl	eitung	119		
		orieteil Gesellschaftliche Ziele und Aufgaben von Beratung (hier spe-	121		
	4.1	ziell im Bildungsbereich)	121		
	4.2	Aufgaben und möglicher Mißbrauch von Beratung in der Schule	122		
		4.2.1 "Feuerwehr"- bzw. Anpassungsfunktion	123		
		4.2.2 Übergewicht der Schullaufbahnberatung gegenüber der	400		
		individualpsychologischen Beratung	123 124		
		4.2.3 Spezialisierung und Professionalisierung der Beratung .4.2.4 Mögliche Aufgaben und Ziele eines emanzipatorischen	124		
		4.2.4 Mögliche Aufgaben und Ziele eines emanzipatorischen Beratungsansatzes	125		
	4.3	Konkretes Rollenverhalten des Beraters im Alltag – sein Um-			
	1.5	gang mit widersprüchlichen Rollenerwartungen	127		
	Prax	risteil	133		
	4.4	Diskussion der Themen "Gesellschaftliche Ziele und Aufgaben			
		von Beratung" sowie "Aufgaben und möglicher Mißbrauch von			
	4.5	Beratung in der Schule"	134		
	4.5	Theorienteils	135		
	4.6	Umgang mit widersprüchlichen Rollenerwartungen in einem			
		Planspiel	137		
	Kan	itel: Supervision			
•		Sabine Bachmair			
	Einl	Berater ihre Fortbildung selbst in die Hand nehmen können leitung	144 144 146 146 146 148		

	5.2.3	Vorbereitung der Sitzung	152
	5.2.4	Supervisor – ja oder nein?	152
	5.2.5	Verhaltensregeln in einer Selbstberatungsgruppe	152
	5.2.6	Gewichtungen bei der Fallbesprechung	153
5.3	Wie S	elbstberatungsgruppen arbeiten können	155
		Gruppendynamische Prozesse - gruppendynamische	
		Übungen	156
	5.3.2	Themenzentrierte Interaktion	163
	5.3.3	Feed-back-Regeln	164

Rahmenbedingungen für Selbstberatungsgruppen

150

150

151

178

10

5.2

5.2.1

5.2.2