

Kurse von Roger Mucchielli

DAS NICHT-DIREKTIVE BERATUNGSGESPRÄCH

I. Theoretische Einführung

Technische Hochschule Darmstadt
Postfach 3
Fachgebiet Psychologie
61 Darmstadt, Hochschulstr. 1

Inv.-Nr. 9/05460

Otto Müller Verlag Salzburg

Institut für Psychologie TU Darmstadt



56412883

INHALT DES ERSTEN TEILES

Theoretische Einführung

	Seite
1. Abschnitt: Definition und Anwendung des Beratungsgesprächs	4
Einleitung	4
1. Vergleichende Definitionen verschiedener Gesprächsarten	5
2. Besonderheiten der Beratungssituation und des Counseling	7
3. Das nicht-direktive oder klientenzentrierte Gespräch	8
4. Anwendungsbereich des Beratungsgesprächs	9
2. Abschnitt: Richtiges Zuhören und richtiges Beobachten	10
1. Bedingungen und häufige Schwierigkeiten der psychologischen Beobachtung	11
2. Bedingungen für verständnisvolles Zuhören und häufige Schwie- rigkeiten dabei	15
3. Psychologie der zwischenmenschlichen Kommunikation	17
4. Die Gesprächssituation und ihre spezifischen Variablen	19
3. Abschnitt: Günstige und ungünstige Haltungen des Gesprächsleiters	25
1. Die Gesprächsdynamik. Der Begriff der „Induktion“ von Ant- worten	26
2. Spontane Haltungen im Verlaufe des Gesprächs	30
3. Einteilung von verbal gegebenen Antworten und das Gespräch nicht fördernden Haltungen. Beim Klienten induzierte Reak- tionen	31
4. Allgemeine Bedingungen für eine günstige Gesprächsführung	35
4. Abschnitt: Die Verbalisierung: Grundtechnik des Beratungsgesprächs	40
1. Allgemeine Theorie der Verbalisierung	41
2. Die Verbalisierung nach Carl Rogers	43
3. Ergänzungen zur einfachen Verbalisierung, die zum Erreichen des Beratungszieles notwendig sind	46
4. Wirksamkeit dieser Techniken in der Beratungssituation	52
5. Abschnitt: Besonderheiten einiger Anwendungen des verstehenden Gesprächs	56
1. Das Einstellungsinterview	57
2. Das Gespräch in der Motivationsforschung	60
3. Das spezielle Beratungsgespräch und das diagnostische Gespräch	62
4. Das psychotherapeutische Gespräch	65
Allgemeine Zusammenfassung	67
Kurze Bibliographie	68
Fachausdrücke (auf farbigem Papier)	69

II. Teil: PRAKTISCHE ÜBUNGEN (Bitte, das Buch wenden!)