

Obsah

Úvod	9
1 Návštěva, anebo klient?	11
2 Základní sociální interakce	13
2.1 Pozice Oběť	17
2.2 Schéma vzniku agrese – aktivní obrany	19
2.3 Stud a vina	20
3 Práce s prostorem	24
4 Zahájení poradenského dialogu – technické podmínky	27
4.1 Poradenský dialog – klientovo uvádění do tématu	29
4.2 Vedení poradenského dialogu – aktivní naslouchání	30
4.3 Kontrakt	34
5 Konkretizace	36
6 Síla a významy stereotypů klienta	39
7 Trénování vůle	42
8 Fáze změny	44
9 Závislost a samostatnost klienta	50
10 Sociální opory	53
11 Kompetenční cíle poradenského dialogu, poradenského vedení	55
12 Životní prostor klienta	58
12.1 Oblast partnersko-rodinných vazeb a vztahů	59
12.2 Oblast pracovního pásma	60
12.3 Oblast volnočasových aktivit	61

13 Klientovy vzory – vzory pro klienta	63
14 Poradenské vedení za pomoci příběhu	65
15 Techniky pro konkretizaci	67
16 Poradenská skupina a základy pro její úspěšné vedení	75
16.1 Co je poradenská skupina	75
17 Stanovení pravidel – základ pro úspěch poradenské skupiny	78
18 Práce s prostorem	86
18.1 Osobní cíle účastníků	88
19 Zákonitosti průběhu vývoje poradenské skupiny	90
20 Šedá zóna	99
21 Volba technik a jejich zpracování ve formátu poradenské skupiny	101
22 Práce se sny	105
23 Práce v exteriérech a jejich zpracování	108
23.1 Rizika využití technik v exteriéru	110
24 Práce s emocemi v poradenské skupině	112
25 Zásadní skupinové role	114
26 Zápis o skupinovém sezení	120
Závěr	121
Souhrn	122
Summary	123
Doporučená literatura	124
Rejstřík	126