

Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind!

Grundlagen und Fallbeispiele
des Provokativen Stils



E. Noni Höfner
Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind!
Grundlagen und Fallbeispiele
des Provokativen Stils
269 Seiten, Kt, 4. Aufl. 2016
€ (D) 29,95/€ (A) 30,80
ISBN 978-3-8497-0128-4

Auch als eBook erhältlich:
€ (D) 24,95/€ (A) 25,20
ISBN 978-3-8497-8015-9

Über das Buch



E. Noni Höfner
Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind!
Grundlagen und Fallbeispiele
des Provokativen Stils
269 Seiten, Kt, 4. Aufl. 2016
€ (D) 29,95/€ (A) 30,80
ISBN 978-3-8497-0128-4

Auch als eBook erhältlich:
€ (D) 24,95/€ (A) 25,20
ISBN 978-3-8497-8015-9

Rationale Einsichten alleine bewirken in einer Psychotherapie nichts – konstruktive Veränderungen kommen nur zustande, wenn Gefühle verändert werden. Der Provokative Stil® wendet sich direkt an die Gefühlswelt und kitzelt die Selbstverantwortung des Klienten heraus.

Durch geschickte Nutzung des emotionalen Widerstandes nimmt der Berater die Gefühls- und Denkblockaden des Klienten aufs Korn und verzerrt sie auf humorvolle Art und Weise, bis der Klient über sich selbst und seine Stolpersteine lachen kann. Das eröffnet neue Möglichkeiten für konstruktivere Gefühle und Verhaltensweisen, der Klient bekommt das Ruder für sein Leben wieder selbst in die Hand und erlebt nachhaltige Befriedigung durch ungewohnte Erfolgserlebnisse, was zu weiteren positiven Veränderungen führt – ein „Engelskreis“ kommt in Gang.

Im Buch werden die Grundlagen, Voraussetzungen und der Einsatz des Provokativen Stils leicht lesbar und vergnüglich beschrieben. Zahlreiche kommentierte Fallbeispiele geben einen anschaulichen Einblick in diese ungewöhnliche Kommunikationsform, die zu schnellen und anhaltenden Veränderungen führt.

„Ich kenne Noni Höfner seit 1985, und ich bin sehr stolz auf sie, weil sie mit so vielen Menschen arbeitet und dabei großen klinischen Erfolg hat. Sie hat maßgeblich zur Verbreitung der Provokativen Therapie und des Provokativen Stils in den deutschsprachigen Ländern beigetragen.“

Frank Farrelly

Ich bestelle:

EX. _____ **Glauben Sie ja nicht,
wer Sie sind!** ISBN 978-3-8497-0128-4
€ (D) 29,95/€ (A) 30,80

EX. _____ ISBN 978-3- _____

Name _____

Straße _____

Ort _____

Ja, ich hätte gerne mehr Information, bitte nehmen Sie meine
Adresse für den Newsletter in Ihren E-Mailverteiler auf.

E-Mail _____

Bitte in Blockschrift ausfüllen!

Über die Autorin



E. Noni Höfner, Dr. phil., Dipl.-Psych.; vertritt im deutschsprachigen Raum den provokativen Ansatz – Provokative Therapie (PT), Provokativer Stil (ProSt)[®], Provokative SystemArbeit (ProSA)[®] und Provokatives Coaching (ProCo)[®]. Sie ist Mitgründerin und Leiterin des Deutschen Instituts für Provokative Therapie (D. I. P.). Arbeitsschwerpunkte: Fort- und Weiterbildungsseminare, Vorträge und Supervisionsseminare für Angehörige der helfenden Berufe sowie professionelle Kommunikatoren aus anderen Bereichen (Trainer, Coaches, Supervisoren, Mediatoren u. a.); Privatpraxis für Einzeltherapie, Coaching und Supervision. Noni Höfner ist Autorin zahlreicher Bücher und Artikel sowie aktives Mitglied der Münchner Lach- und Schießgesellschaft.

Kontakt: www.provokativ.com

Empfehlung:



Danie Beaulieu
**Impact-Techniken
für die Psychotherapie**
144 Seiten, Kt, 6. Aufl. 2013
€ (D) 19,95/€ (A) 20,60
ISBN 978-3-89670-444-3

„Die kreativen Impact-Techniken lassen sich in Therapie, Beratung, aber auch in Pädagogik und Erziehung zur nachhaltigen Intensivierung der Prozesse vielfältig verwenden. Sie sind nicht an ein Therapieverfahren gebunden und lassen sich mit verschiedenen Therapiemodellen kombinieren. Suggestionen, Ratschläge, Impulse bleiben dadurch länger im Gedächtnis, sie entfalten sich sozusagen mit einer Depotwirkung.“

Bernhard Trenkle

Inhaltsverzeichnis

Prolog
Was soll dieses Buch?
Der Provokative Stil[®]
Die Fallbeispiele
Die Begegnung mit Frank Farrellys Provokativer Therapie

1 Glauben Sie ja nicht, wer Sie sind!

Die Wachstumsbremsen oder: Wer bin ich?
Die Wachstumsbremse Fixierung
Die Wachstumsbremse Faulheit
Die Wachstumsbremse Feigheit
Das Erkennen von Wachstumsbremsen

2 Denken, Fühlen und Verhalten

Veränderung durch Einsicht
Der schüchterne Stefan
Das Verhaltenstraining

3 Die Grabenkriege der beratenden Zunft

Psychotherapie, Coaching und Mediation
Die Überzeugungen der Klienten
Die Selbstdefinition der Berater
Klienten sind zerbrechlich und bedürfen der Schonung
Der gemeinsame Nenner aller Beratungsformen

4 Ein kurzer Abriss des Provokativen Stils

Die wertschätzende Grundhaltung des Anwenders (LKW)
Die Ressourcenorientierung im Provokativen Stil
Wie provoziert man die »richtigen« Emotionen?
Der Widerstand gegen Veränderungen
Das Ziel der provokativen Interventionen:
Lösung und Ziel findet der Klient

5 Vorannahmen in der Beratung

Das Gehirn und die Psyche
Das Gehirn und die Psychotherapie
Das Modell von der Psyche bestimmt Dauer und Inhalt der Beratung
Das Graben in der Vergangenheit
Der provokative Ansatz:
Selbstverantwortung statt Opferhaltung
Die provokative Intervention als Depotpille
Die Verwirrung der Klienten
Die Verwirrung der Berater

6 Der freie Wille ist ein Gefühl

Uns fehlen die Worte
Die emotionale Logik
Das Absurde im menschlichen Denken, Fühlen und Verhalten
Wahrnehmung und Gedächtnis sind emotional geladen
Der Verstand spielt bei Entscheidungen die zweite Geige
Das Bauchgefühl und die Hirnforschung

»Weiß« der Klient, was gut für ihn ist?
Die Logik eines passionierten Rauchers
Überzeugungen führen zu Symptomen
Die emotionale Ladung von Überzeugungen
Überzeugungen versetzen Berge
Überzeugungen verhindern Angst

7 Die Angst und das Lachen

Angst ist ein starkes Gefühl
Zu wenig und zu viel Angst
Der Leidensdruck als Veränderungsmotivation
Die Wiederbelebung von Traumata
Die Bedeutung des Lachens beim Provokativen Stil
Lachen ist nicht gleich Lachen
Das Ziel: Lachen über sich selbst

8 Einige Werkzeuge des Provokativen Stils

Die Anwendung provokativer Werkzeuge
Offensichtliches aussprechen
Implikationen erkennen: Die nonverbalen Signale
Die Signale des eigenen Körpers
Die Herstellung des guten Drahts durch Treffer und Überraschungen
Mit Aussagen statt Fragen zur Diagnose
Der Advocatus Diaboli und die Begeisterung für die Symptome
Der sekundäre Krankheitsgewinn
Innere Bilder und der systemische Aspekt des Provokativen Stils
Zukunftsszenarios
Persiflage und Stereotype
Es gibt keine Lösung
Idiotische Lösungen
Inkongruente Äußerungen und Pingpong

9 Die Persönlichkeit des provokativen Beraters

Die Beziehung zwischen Berater und Klient
Die eingebaute Supervision
Der Nutzen für den Berater
Stay happy when you fail
Sei durchschnittlich und sage Naheliegendes

10 Die Kombination des Provokativen Stils mit anderen Verfahren

Die Erweiterung der Möglichkeiten
Die Kombination des Provokativen Stils mit EMDR und EFT

11 Der Provokative Stil im Do-it-yourself-Verfahren

12 Fallbeispiele

Literatur
Über die Autorin