

**Institut Kappel Wuppertal**  
**Europäisches Studienkolleg für Aus- und Weiterbildung**

Höchsten 3, Postfach 13 16 52, 42043 Wuppertal  
Studiensekretariat Zentrale Telefon Nr.: 0202 – 440 421

Fax: 0202 – 244 39 80

E-Mail: [info@institut-kappel.de](mailto:info@institut-kappel.de)

Internet: [www.institut-kappel.de](http://www.institut-kappel.de)

## **KOSTENLOSE LESEPROBE**

Sehr geehrte Interessentin,  
sehr geehrter Interessent,

hier finden Sie eine kostenlose Leseprobe zu dem von Ihnen gewünschten, berufsbegleitenden Ausbildungslehrgang am Institut Kappel Wuppertal als pdf-Datei.

Die Studieninhalte sind entsprechend der Lehrgangsgliederung bzw. der Infoschrift zu entnehmen.

Alle Lehrgänge bestehen aus mehreren Studien-Lehrordnern, welche durch didaktisch-pädagogische Aufbereitung eine optimale berufsbegleitende Aus- bzw. Weiterbildung darstellen.

Erfahrene Fachdozenten des Institut Kappel Wuppertal stehen Ihnen während der gesamten Ausbildungszeit zur Verfügung, um Ihnen beispielsweise bei eventuellen Unklarheiten oder Verständnisproblemen während Ihres Studiums weiterzuhelfen.

Eine Lernkontrolle erfolgt durch Prüfungsfragen, Kontrollfragen oder Übungen am Ende einer jeden Studienlektion.

Für die tägliche Lernzeit sollten Sie von ca. 30 bis 45 Minuten pro Tag ausgehen.

Obwohl Ihnen die vorliegende Leseprobe sicherlich nur einen „kleinen Eindruck“ der Gesamtausbildung vermitteln kann, würden wir uns freuen, auch Sie im Rahmen der Wuppertaler Studiengemeinschaft begrüßen zu dürfen.

Wir verbleiben für heute

mit freundlichen Grüßen aus Wuppertal

Frau Schneider, Studiensekretariat

# Gliederung:

**-Der Schatz des Wissens**

**-Grundlagen des erfolgreichen Lernens mit dem vorliegenden Studienlehrgang**

## **0.0 ALLGEMEINE PSYCHOLOGIE**

0.1 Definition und Erklärung des Begriffs Psychologie

0.2 Unterscheidung der Begriffe Privatpsychologie/wissenschaftliche Psychologie

0.2.1 Die Bedeutung der Beobachtung

0.2.2 Eigenbeobachtung und Fremdbeobachtung

0.3 Die soziale Wahrnehmung

0.3.1 Wahrnehmungsverzerrungen

0.3.1.1 Die Prozesse der Wahrnehmungsverzerrungen

0.3.1.2 Fehlerquellen und Effekte

0.4 Einstellungen, Stereotype und soziale Vorurteile

0.4.1 Die Merkmale der Einstellung

0.4.2 Die drei Aspekte der Einstellung

0.4.3 Das Vorurteil

0.4.4 Dich sich selbst erfüllende Prophezeiung

## **0.5 BEGRIFFE AUS DER SOZIALPSYCHOLOGIE**

0.5.1 Soziale Schichten

0.5.2 Zusammenhang zwischen sozialer Schicht und dem Krankheitsverhalten

0.6 Die Rolle

0.6.1 Das Rollenspiel

0.6.2 Der Status

0.6.3 Die Gruppe

0.6.4 Gruppenbildung, Gruppenklima und Gruppenleistung

0.6.5 Die Beeinflussung des Individuums durch eine Gruppe (Gruppendruck)

0.6.6 Zusammenhang von Autorität, Gehorsam, Konformität

## **0.7 KLINISCHE PSYCHOLOGIE AM BEISPIEL: MENSCH IM KRANKENHAUS**

### 0.7.1 Der Lernprozeß der Krisenverarbeitung

## **0.8 Die Rolle und Rollenkonflikte**

### 0.8.1 Die Pflegerolle

#### 0.8.1.1 Das Burnout-Syndrom

### 0.8.2 Die Patientenrolle

#### 0.8.2.1 Der Krankheitsgewinn

#### 0.8.2.2 Regressives Verhalten

#### 0.8.2.3 Aggressives Verhalten

#### 0.8.2.4 Verleugnendes Verhalten

#### 0.8.2.5 Ichbezogenes Verhalten

## **0.9 ENTWICKLUNGSPSYCHOLOGIE**

### 0.9.1 Definition des Begriffes Entwicklungspsychologie

### 0.9.2 Entwicklungskriterien

### 0.9.3 Entwicklungstheorien

#### 0.9.3.1 Etappen der geschichtlichen Entwicklungspsychologie

### 0.9.4 Die Erbtheorie

### 0.9.5 Die Milieuthese

### 0.9.6 Die Interaktionstheorie

### 0.10 Die Bedeutung des Lernens für die Entwicklung

#### 0.10.1 Das klassische Konditionieren

##### 0.10.1.1 Reizgeneralisierung

#### 0.10.2 Instrumentelles Lernen

#### 0.10.3 Das Lernen am Modell

### 0.11 Das menschliche Verhalten

#### 0.11.1 Das Verhalten -bedingt durch Motivation und Emotion

##### 0.11.1.1 Die Bedürfnishierarchie nach Maslow

#### 0.11.2 Der Einfluß der Gefühle

##### 0.11.2.1 Die Abhängigkeit der Gefühlswirkung von Erregbarkeit und

Aktivierungsgrad

0.11.3 Das Verhalten -bedingt durch innere und äußere Faktoren

0.11.3.1 Konflikte zwischen inneren und äußeren Determinanten

0.11.4 Das "krankhafte Helfen

## **1.0 KOMMUNIKATION**

1.0.1 Was versteht man eigentlich genau darunter?

- Axiome zur menschlichen Kommunikation

- Übung

1.0.2 Flexibilität

- Übung

1.0.3 Humor

1.0.4 Appelle

- Geheime Appelle

- Appellallergie

- Paradoxe Appelle

1.0.5 Selbstoffenbarungsangst

1.0.6 Kognitive Dissonanz

1.0.7 Attributionstheorie

1.0.8 4-Felder-Schema der Attribution:

1.0.9 Wie unterscheiden sich Personen in ihren Attributionen?

1.0.10 der Attribuierungsfehler:

1.0.11 Abwehrmechanismen

1.0.12 Konflikte

1.1 Lösungsmöglichkeiten bei Störungen der Kommunikation

1.1.1 Exkurs: Klatsch und Tratsch

- Fragen zur Überprüfung des Lernerfolges

1.2 Transaktionsanalyse

1.2.1 Das Grundkonzept

1.2.2 Die 4 häufigsten Transaktionsmuster

1.2.3 Welchen Sinn hat es, Transaktionsmuster zu kennen?

1.3 Körpersprache

1.3.1 Welche Bedeutung haben Gestik und Mimik?

1.3.2 Doppeldeutiges Verhalten

1.3.3 Kann man der Körpersprache glauben?

1.3.4 Von welchen Faktoren ist Körpersprache abhängig?

1.3.5 Wie kann Körpersprache im Gespräch förderlich eingesetzt werden?

1.3.6 Übersicht über selbstsicheres, unsicheres und aggressives Ausdrucksverhalten  
- Übungen

1.4 Sinnliche Sprache

1.4.1 Beispiele für die Bevorzugung eines Sinnessystems

1.4.2 Welchen Vorteil hat es, das Sinnessystem unseres Gesprächspartners zu kennen?

## **2.0 PSYCHOLOGIE**

- Einige Definitionsansätze

2.1 Exkurs: Datenschutz

2.2 Exkurs: Ethisches Verhalten im Umgang mit Menschen

2.3 Exkurs: Selbsterfahrung

## **3.0 BERATUNG**

3.0.1 Das psychologische Beratungsfeld

3.1 Beratung als ein psychologisches Konzept

3.1.1 Arten von Beratung

3.1.2 Spezialisierung von Beratung

3.1.3 Was versteht man unter Beratung?

3.1.3.1 Wann benötigt jemand Beratung?

3.2 Der Beratungsprozeß

3.2.1 Wodurch kann der Gesprächspartner beeinflusst werden?

3.3 Soziale Wahrnehmung

- Einstellungen - Vorurteile

3.4 Anforderungen an den Berater

3.4.1 Checkliste für Ihr persönliches Verhalten als Berater

3.4.2 Wie läßt sich der Berater vom Erzieher oder Therapeuten  
abgrenzen?

3.4.3 Die vier Funktionen von Beratung

3.4.4 Was sind Voraussetzungen für eine förderliche Beratungsbeziehung?

### 3.5 Gesprächs- und Interviewtechniken

#### 3.5.1 Ungünstige Kommunikationsmuster

#### 3.5.2 Beschreibung nicht adäquater Verhaltensweisen

- Übung

### 3.6 Beratungsmodell

- Fragen zur Überprüfung des Lernstoffes

### 3.7 Die Beziehung zwischen verschiedenen Interventionen und unterschiedlichen Wissenschaften

### 3.8 Feministische Beratung

### 3.9 Strategische oder systemische Beratung

## 4.0 GESPRÄCHSPSYCHOTHERAPIE

- Was versteht man darunter?

- Äußerungen von Carl Rogers

- Charakteristische Eigenschaften der Therapie:

1) Positive Wertschätzung und bedingungsloses Akzeptieren des Klienten

2) Empathie - einführendes Verstehen

- Hinweise, wie man sich als guter Zuhörer verhalten sollte

- Übung: Streitgespräch

3) Echtheit oder Kongruenz des Therapeuten

### 4.2 Warum sind die Variablen Echtheit, Achtung und Verständnis so wichtig?

### 4.3 Welche Veränderungen kann die Gesprächspsychotherapie bewirken?

- Übung: Synonyme

- Übung: Metaphern

### 4.4 Konfrontation

#### 4.4.1 Selbstexploration

## 5.0 Geltungsbereich der Gesprächspsychotherapie

## 6.0 Der therapeutische Prozeß

### 6.0.1 Merkmalskalen zur Überprüfung des therapeutischen Beratungsprozesses:

A) Selbstexploration des Klienten

B) Bewertung des Beraters

## 7.0 Ursprünge der Gesprächspsychotherapie

### 7.0.1 Gestaltpsychologie

### 7.0.2 Existenzphilosophie

### 7.0.3 Zen-Buddhismus

### 7.0.4 Milton H. Erickson und der Taoismus

## 8.0 Grundkonzepte:

- Aktualisierungstendenz

- Exkurs: Wu-wei

- Praktischer Fall

### 8.0.1 Das Konzept des Selbst

### 8.0.2 Erleben

### 8.0.3 Inkongruenz

## 8.1 Abschließende Bemerkungen

### 8.2 Exkurs: Reaktanztheorie

## 9.0 Focusing

### 9.0.1 Was ist das?

### 9.1 Denken oder Fühlen?

- Übung

#### 9.1.1 Zur Verdeutlichung einige Statements in Anlehnung an Gendlin

#### 9.1.2 Einer der wichtigsten Tricks

- Übung: Focusing in Kurzform

### 9.2 Vertiefung: Zur Meditation von Gefühlen

## 10.0 Anwendungsgebiete der Gesprächspsychologie:

### 10.1 Werbung

## 10.2 Verkaufspsychologie

- Eigenschaften eines guten Verkäufers

## 10.3 Management

- Fragen zur Mobilisierung menschlicher Fähigkeiten

## 10.4 Selbstsicherheitstraining

## 10.5 Kindertherapie

## 10.6 Paartherapie

### 10.6.1 Hinweise für partnerschaftliches Verhalten

## 10.7 Gruppentherapie

- Anhang:

Fragebogen: Persönlichkeits-Profil-Test

## 11.0 Gesetzliche Bestimmungen für nichtärztliche Berufe

*Auszug aus dem Studienlehrgang „Psychologischer Berater“*

### **Beschreibung nichtadäquater Verhaltensweisen**

Ein Klient erzählt z.B.: *"Wenn ich mich in einer Gruppe befinde, dann bin ich meistens sehr ruhig. Erst, wenn ich wieder zu Hause bin, ärgere ich mich, nicht meine Meinung gesagt zu haben."*

**Wie könnte ein Berater nun auf diese Äußerung reagieren?**

#### **1) Diagnostizieren:**

"Sie fühlen sich in sozialen Situationen unwohl, weil es Ihnen an Selbstsicherheit fehlt. Dies macht sie hinterher unzufrieden."

Der Klient wird vom Berater bewertet und somit auch direkt abgestempelt. Es wird gar nicht erst nach anderen oder weiteren Ursachen für das Verhalten gesucht.

## **2) Ratschläge erteilen**

"Wenn Sie sich das nächste Mal in einer sozialen Situation befinden, dann stellen Sie doch einfach mal eine Frage. So lernen Sie, sich in ein Gespräch einzubringen, ohne direkt eine bestimmte Meinung verteidigen zu müssen, sich einer Konfrontation auszusetzen."

Der Berater gibt dem Klienten eine konkrete Lösung für sein Problem. Fraglich ist, ob gerade diese Lösung für diesen Klienten in dieser Situation die passende ist. Nachteilig ist außerdem, daß der Klient an der Lösung seines Problems unbeteiligt ist.

## **3) Bagatellisieren:**

"Das finde ich gar nicht tragisch. Sie sind nun einmal ein ruhiger Typ."

Das Problem des Klienten wird verharmlost. Wahrscheinlich wird sich der Klient nicht ernst genommen fühlen. Vielleicht kennen Sie auch Situationen aus Ihrem alltäglichen Leben, in denen Ihnen Freunde nach Schilderung Ihres Problems Mut zugesprochen haben oder eben auch nur gesagt haben: "Schlaf mal eine Nacht drüber, dann sieht die Welt schon ganz anders aus", oder: "Das darfst Du aber nicht so eng sehen."

## **4) Fragen stellen?**

"Verhalten Sie sich immer so? Sind Sie wirklich in allen sozialen Situationen so still?"

Der Berater stellt nur Fragen, um weitere Informationen zu erhalten. Dadurch lenkt er natürlich das Gespräch in eine bestimmte Richtung. Der Klient fühlt sich bei zuviel Fragen ausgefragt und es besteht die Gefahr, daß er vom Berater dann eine passende Lösung erwartet.

## **5) Identifikation mit dem Klienten:**

"Ich kann Sie da wirklich gut verstehen. Das habe ich selbst schon erlebt. Wissen Sie, bei mir war das folgendermaßen: (Der Berater schildert dann seine persönlichen Erlebnisse oder Gefühle).

Zuerst kann es für den Klienten äußerst angenehm sein, wenn der Berater ihm mitteilt, daß er ähnliche Probleme hat oder hatte.

Andererseits ist es aber möglich, daß der Berater seine Erfahrung auf die des Klienten projiziert und somit nicht mehr objektiv ist.

### **6) Werturteile abgeben:**

"In Ihrem Alter sollte man aber in der Lage sein, seine Meinung zu vertreten."

Der Berater fällt ein positives oder negatives Werturteil. Das Problem des Klienten bleibt unberücksichtigt. Sein Verhalten wird entweder an der Norm des Beraters oder an gesellschaftlichen Normen gemessen und bewertet.

### **7) Echoartige Wiederholung:**

"Sie sind also meistens sehr ruhig, wenn Sie sich in einer Gruppe von Menschen befinden."

Solch ein Antwortmuster legt die Vermutung nahe, daß sich der Berater primär auf die sprachlichen Äußerungen des Klienten konzentriert, als sich bemüht, die Gefühlswelt des Klienten nachzuempfinden.

### **8) Geben Sie jetzt eine Antwort aus gesprächstherapeutischer Sicht!**

-----  
-----  
-----  
-----

### **Übungsbeispiel:**

**Klientenäußerung:** "Mein Problem ist, daß mir kein Mensch so richtig etwas zutraut."

Ordnen Sie nun die nachfolgenden Beraterantworten den Reaktionen

- a) Ratschläge geben
- b) Werturteile geben
- c) Bagatellisieren
- d) Gesprächstherapie

zu.

- ( ) Das stimmt sie wohl traurig, daß ihnen niemand etwas zutraut.
- ( ) Das ist doch völlig egal, was die anderen von Ihnen denken.  
Da müssen Sie einfach darüberstehen.
- ( ) Sie müssen lernen, von anderen Menschen unabhängig zu werden.
- ( ) Sie bemitleiden sich selber viel zu sehr.

## Fragen zur Selbstkontrolle

- 1) Wann benötigt eine Person psychologische Beratung?
- a) bei emotionalen Problemen
  - b) bei vorübergehendem Verlust der Entscheidungsfreiheit

2) Was verstehen Sie unter Beratung?

---

---

---

3) Welche Aufgabe hat der Berater?

- a) Verantwortung für den Klienten übernehmen
- b) Weiterbildung ist nicht nötig, er muß ja nur gut zuhören
- c) Er muß Handlungspläne für den Klienten ausarbeiten

4) Nennen Sie mögliche Einflußfaktoren auf eine Gesprächssituation!

---

---

---

5) Erläutern Sie die 4 Distanzarten!

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

6) Erklären Sie, was der erste Eindruck bedeutet.

---

---

---

7) Was ist der logische Fehler?

---

---

8) Welche Unterschiede gibt es zwischen Berater, Erzieher und  
Therapeut?

---

---

---

---

---

9) Wie unterscheidet sich psychologische Beratung von anderen  
Beratungsarten?

---

---

---

10) Ordnen Sie folgende Verhaltensweisen den Kategorien positives oder negatives Gesprächsverhalten zu:

- a) Fragen zur Verdeutlichung stellen \_\_\_\_\_
- b) voreilige Schlüsse ziehen \_\_\_\_\_
- c) Antworten oder Verhalten bewerten \_\_\_\_\_
- d) Ratschläge erteilen \_\_\_\_\_
- e) Fragen nach Weitergehendem stellen \_\_\_\_\_
- f) Fragen begründen \_\_\_\_\_
- g) Zusammenfassen und Verständnis herstellen \_\_\_\_\_
- h) Beschwichtigen \_\_\_\_\_
- i) Gefühle ausdrücken und ansprechen \_\_\_\_\_
- j) zu einer Antwort drängen \_\_\_\_\_
- k) kurze, anregende Bemerkungen machen \_\_\_\_\_

11) Welche Auswirkung hat eine zu geringe Beteiligung des Beraters?

---

---

---

12) Was passiert, wenn wir unsere Urteile einfrieren?

---

---

---