

# 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