

Kognitive Umstrukturierung

Unser Leben ist, was unser Denken
daraus macht
Marc Aurel

Bekannte Begründer der verschiedenen Verfahren

- Meichenbaum
- Beck
- Ellis

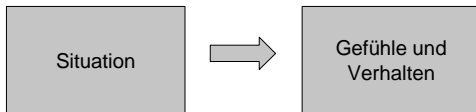
Grundannahmen der Verfahren laut Mahoney

- Der menschliche Organismus reagiert vor allem auf die kognitive Repräsentation, also die „innere Abbildung“ der Umwelt, und nicht auf die Umwelt selbst.
- Diese kognitiven Repräsentationen der Umwelt stehen in einer funktionalen Beziehung zu den Lernprozessen.
- Gedanken, Gefühle und Verhalten sind interaktiv, sie bedingen einander.

Kognitive Umstrukturierung: Ein 5-Phasen-Modell

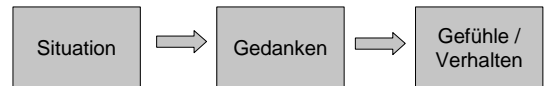
1. Phase: Die Vermittlung des kognitiven Modells an den Klienten
2. Phase: Die Aufdeckung der dysfunktionalen Kognitionen in den konkreten Problemsituationen / Auffinden von Situationen, in denen funktionale Selbstanweisungen fehlen
3. Phase: Infragestellen / Disputation der dysfunktionalen Kognitionen
4. Phase: Erarbeitung funktionaler Kognitionen
5. Phase: Einüben der neuen Kognitionen in problematischen Situationen (in sensu und in vivo)

Das Klientenmodell



- Die Situation löst meine unangenehmen Gefühle aus

Das kognitive Modell



Wir interpretieren eine Situation. Unsere Gedanken entscheiden darüber, wie wir empfinden und reagieren.

Phase 1: Die Vermittlung des kognitiven Modells an den Klienten

Ziel ist es, dem Klienten das folgende einfache ABC-Schema zu vermitteln:

- **A** beschreibt eine *auslösende Situation* interner oder externer Art. (z.B. ein antizipierter oder realer Misserfolg)
- **B** umfasst alle *Gedanken über A* bzw. das innere Selbstgespräch des Klienten in der auslösenden Situation (z.B. Die Bewertung oder die Erwartung bez. der Situation)
- **C** umfasst die *gefühlsmässigen Reaktionen und das Verhalten*, das auf A aufgrund der Bewertung B folgt.

Ziel der Phase 1

- Der Klient hat verstanden, dass letztlich nicht die Situation (A) selbst, sondern die Gedanken über die Situation (B) die Gefühle und Reaktionen (C) auslösen
- In der Beratung wird das Modell lediglich implizit vermittelt

Vermittlung des Modells

A Auslösende Situation	B Gedanken über A	C Gefühle, Verhaltensweisen
Liege nachts im Bett und höre ein Geräusch	Sicher ein Einbrecher!	Angst, Anspannung Bin wieder hellwach
"	Können meine WG-Kollegen denn niemals Ruhe geben?	Wut, Ärger Versuche wieder einzuschlafen
"	Was macht die Katze denn nun schon wieder?	Neugierde, Stehe auf um nachzusehen

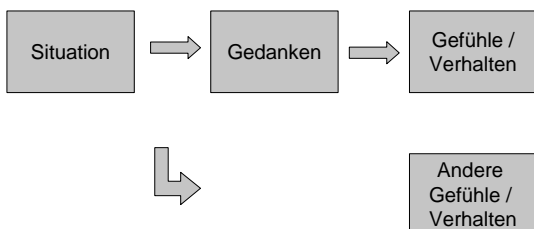
Phase 2: Aufdecken der dysfunktionalen Kognitionen

- Gemeinsamer Suchprozess von Therapeut und Klient
- Der Therapeut nimmt eine naiv-fragende Haltung ein

Vier Schritte:

- Suche nach einer konkreten auslösenden Situation A
 - Exploration der belastenden Gefühle und Verhaltensweisen C
 - Exploration der Kognitionen B, die die Gefühle und das Verhalten bei C verursacht haben
 - Festlegung der Veränderungsziele C'
- Fallbeispiel

Veränderungsziele festlegen



Phase 3: Infragestellen der dysfunktionalen Kognitionen

In dieser Phase geht es darum, die dysfunktionalen Gedanken zu entkräften. Dieser Schritt ist nicht bei jedem Gedanken nötig, da der Klient oft von alleine erkennt, dass ein bestimmter Gedanke unrealistisch oder nicht zielführend ist.

Die meisten anderen Gedanken können mit Hilfe zweier Fragen ausreichend infrage gestellt werden:

- Hilft mir dieser Gedanke, mich so zu fühlen und zu verhalten, wie ich es will?
- Entspricht der Gedanke den Tatsachen? Ist er realistisch? Wo ist der Beweis dafür, dass es tatsächlich so ist?

Disputationsstrategien

Hedonistische Disputation:

- Hilft dir dieser Gedanke, dich so zu fühlen und zu verhalten, wie du es willst?

Empirische Disputation:

- Ist diese Annahme zutreffend?
- Wo sind die Beweise, dass dieser Gedanke stimmt?

Philosophische Disputation:

- Und angenommen, das Schlimmstmögliche würde eintreten?

Nach dysfunktionalen Gedanken und Denkweisen Ausschau halten

- Dichotomes Denken
- Voreilige Schlussfolgerungen
- Emotionale Beweisführung
- Double-Standards (Mit ungleichen Ellen messen)
- Tilgungen
- Nominalisierungen (ich bin Alkoholiker vs. ich trinke zu oft und zu viel)
- Unrealistische Erwartungen

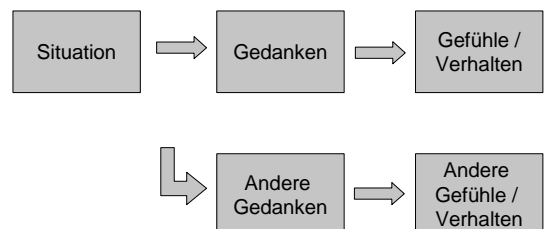
Phase 4: Funktionale Kognitionen erarbeiten

In dieser Phase werden alternative /zielführende Kognitionen erarbeitet und aufgeschrieben.

Es sollte darauf geachtet werden, dass die neuen Kognitionen:

- spezifisch auf die analysierte Problemsituation zugeschnitten sind
- In der Sprache des Klienten formuliert werden
- Fallbeispiel Video

Alternative Gedanken führen zu den alternativen Gefühlen



Wie können wir funktionales /
konstruktives Denken definieren
oder beschreiben?

Konstruktiv denken

- Erweitere den Handlungsspielraum des Klienten
- Fördere eine realistische, aber konstruktive Sichtweise
- Hilf dem Klienten, Unveränderbares zu akzeptieren und lenke seine Aufmerksamkeit auf anderes
- Fördere internale Kontrollüberzeugungen und ein günstiges Attributionsmuster

Phase 5: Einüben der neuen Kognitionen

Einüben in drei Schritten:

1. Lesen, auswendig lernen, darüber nachdenken usw.
2. Konfrontation mit der Problemsituation in der Vorstellung. Dabei werden die neuen Kognitionen angewendet.
3. Üben in der Realität und im Rollenspiel: Aufsuchen und Herstellen der schwierigen Situation, um die neuen Kognitionen zu üben.

5-Phasen-Modell

1. Phase: Die Vermittlung des kognitiven Modells an den Klienten
2. Phase: Die Aufdeckung der dysfunktionalen Kognitionen in den konkreten Problemsituationen / Auffinden von Situationen, in denen funktionale Selbstanweisungen fehlen
3. Phase: Infragestellen / Disputation der dysfunktionalen Kognitionen
4. Phase: Erarbeitung funktionaler Kognitionen
5. Phase: Einüben der neuen Kognitionen in problematischen Situationen (in sensu und in vivo)

Dysfunktionale Gedanken

- Was ist wenn ich rot werde?
- Ich werde den Faden verlieren!
- Alle werden mich auslachen!
- Was ist, wenn ich mit dem Blatt zittere?
- Ich werde sicher kein Wort herausbringen!
- Alle werden mich anstarren.

Hilfreichere Gedanken

- Wenn ich den Faden verliere, mache ich eine kurze Pause, schaue in die Notizen und mache weiter.
- Ich wäre nicht der erste, der bei einem Vortrag rot wird.
- Auch wenn ich Angst habe, kann ich trotzdem einen guten Vortrag halten.

Konstruktive Gedanken

- Was könnte die anderen interessieren?
- Welche zwei oder drei Kerngedanken möchte ich vermitteln?
- Wie könnte ich den Inhalt interessant aufbereiten?
- Wie kann ich die Zuhörer miteinbeziehen?