

Diese Übung kann Ihnen eine neue Sichtweise der nicht-konstruktiven Gedanken Ihrer Klienten zeigen, indem Sie Gedanken als eine Art von Verhalten sehen, das erfolgt, um eine Belohnung zu bekommen oder Strafe zu vermeiden.

Bitte schreiben Sie einen Gedanken, eine Selbsteinschätzung oder Lebensgeschichte auf, die für Ihren Klienten als Handelsbarriere zu fungieren scheint.

.....

.....

.....

.....

Schätzen Sie nun die Motivation dafür ein, den Gedanken zu glauben.

Klient glaubt Gedanken, weil ...	Motivation, den Gedanken zu glauben (0 = Nicht motiviert aus diesem Grund; 4 = Stark motiviert aus diesem Grund)				
Richtigkeit: ... er denkt, dass er die »Wirklichkeit« akkurat reflektiert und es ihm hilft, wirkungsvoll zu handeln.	0	1	2	3	4
Soziale Verstärkung: ... es ihm hilft, soziale Bestätigung oder Unterstützung zu bekommen.	0	1	2	3	4
Erlebensvermeidung: ... es rechtfertigt, sich nicht in aversive Situationen zu begeben oder weil er ihm hilft, sich besser zu fühlen.	0	1	2	3	4
Andere bestrafen: ... er jemand anderen zu bestrafen scheint oder andere erniedrigt.	0	1	2	3	4
Kohärenz: ... er seinen Erfahrungen bzw. den Dingen, die ihm geschehen sind, Sinn gibt.	0	1	2	3	4
Andere Gründe, den Gedanken zu glauben	0	1	2	3	4