

SYSTEMISCHE FRAGEN
AN ACT

Dr. Hagen Böser

ACT VERBINDET

ACBS-Weltkongress VIII

Reno 2010



1. GRETCHEN FRAGE

*Nun sag,
wie hast du's mit der Religion?*



Konstruktivismus



ACT
Hexaflex

Acceptance

Defusion



Presence

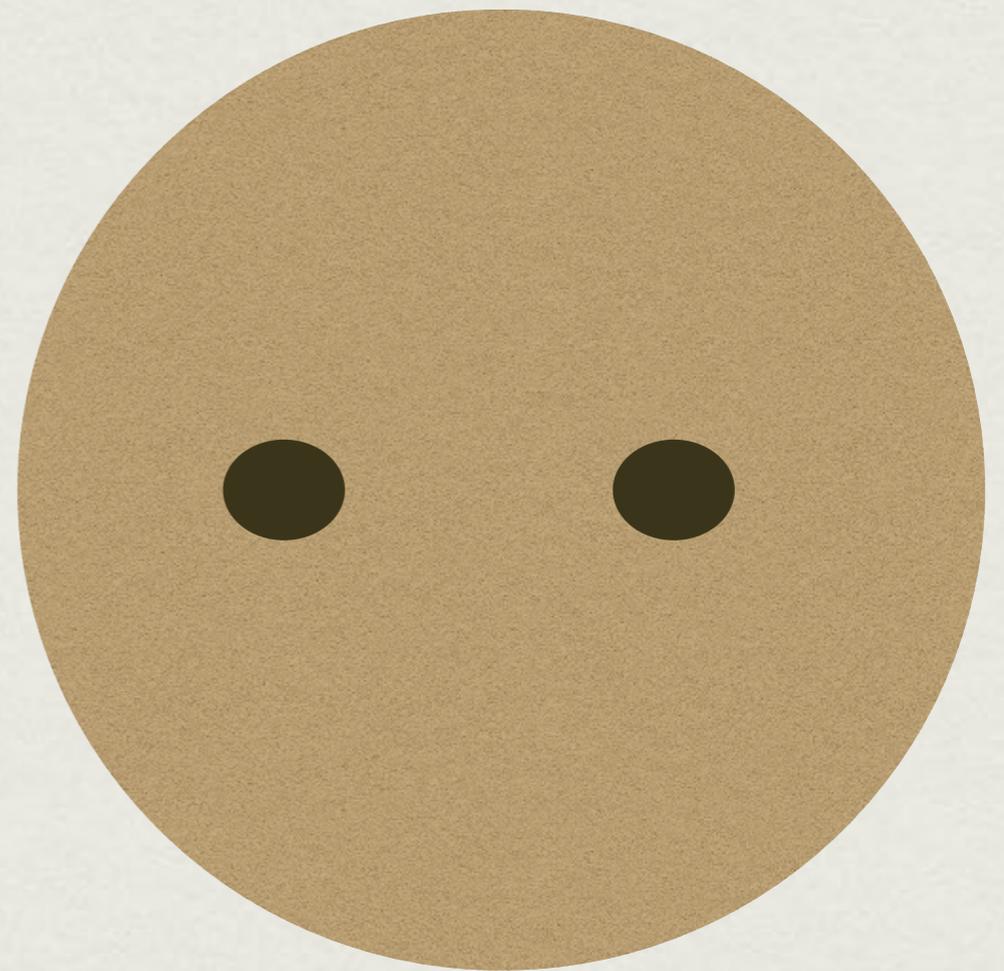
Self-as-Context

Values

Committed
Action

KONSTRUKTIVISMUS

- Radikaler Konstruktivismus
- Sozialer Konstruktivismus



HILFREICH ABER NICHT WAHR

ACT
Hexaflex

Acceptance

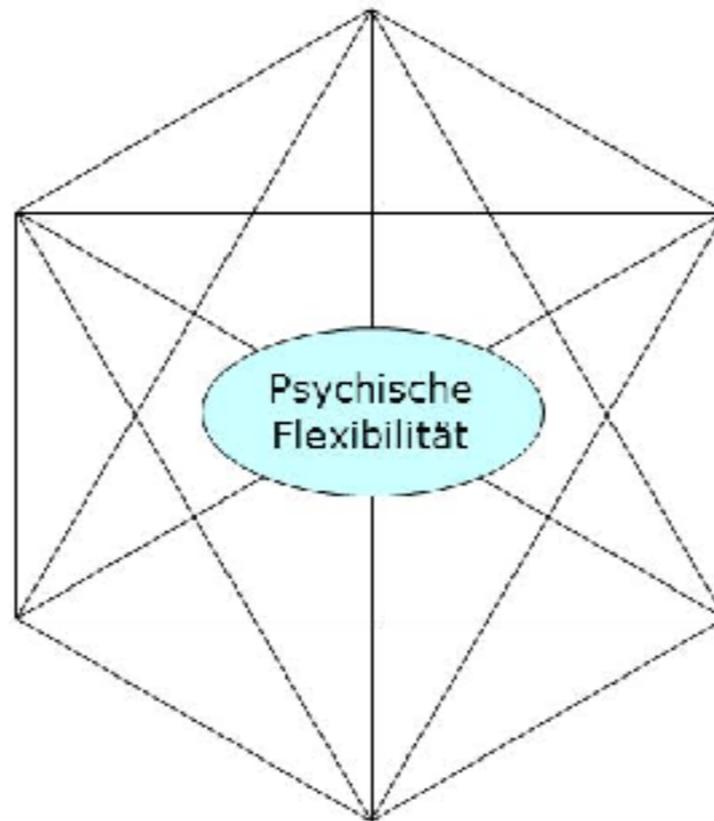
Defusion

Presence

Values

Committed
Action

Self-as-Context



HANDLE WIRKSAM, OHNE ZU
WISSEN, WIE UND WAS DEIN
HANDELN BEWIRKT.

Kurt Ludewig

DAS HEXAFLEX SUCHT
FERTIGKEITEN,
ABER WO BLEIBT DAS
PROBLEM?

WAS SIND PROBLEME?

SYSTEMISCHES VERSTÄNDNIS

- Problementdeckung
- Problemeterminiertes Kommunikationssystem
- Problemerkklärungen
- Problemstabilisierendes Verhalten

TRUST THE PROCESS

- und nicht dem Manual

2. GRETCHEN FRAGE

*Nun sag,
wie hast du's mit den Mitmenschen?*



www.contextualpsychology.org

Alles beruht auf Beziehung.

-Paul Gilbert

„Love isn't everything, it's the only thing.

-Steven Hayes

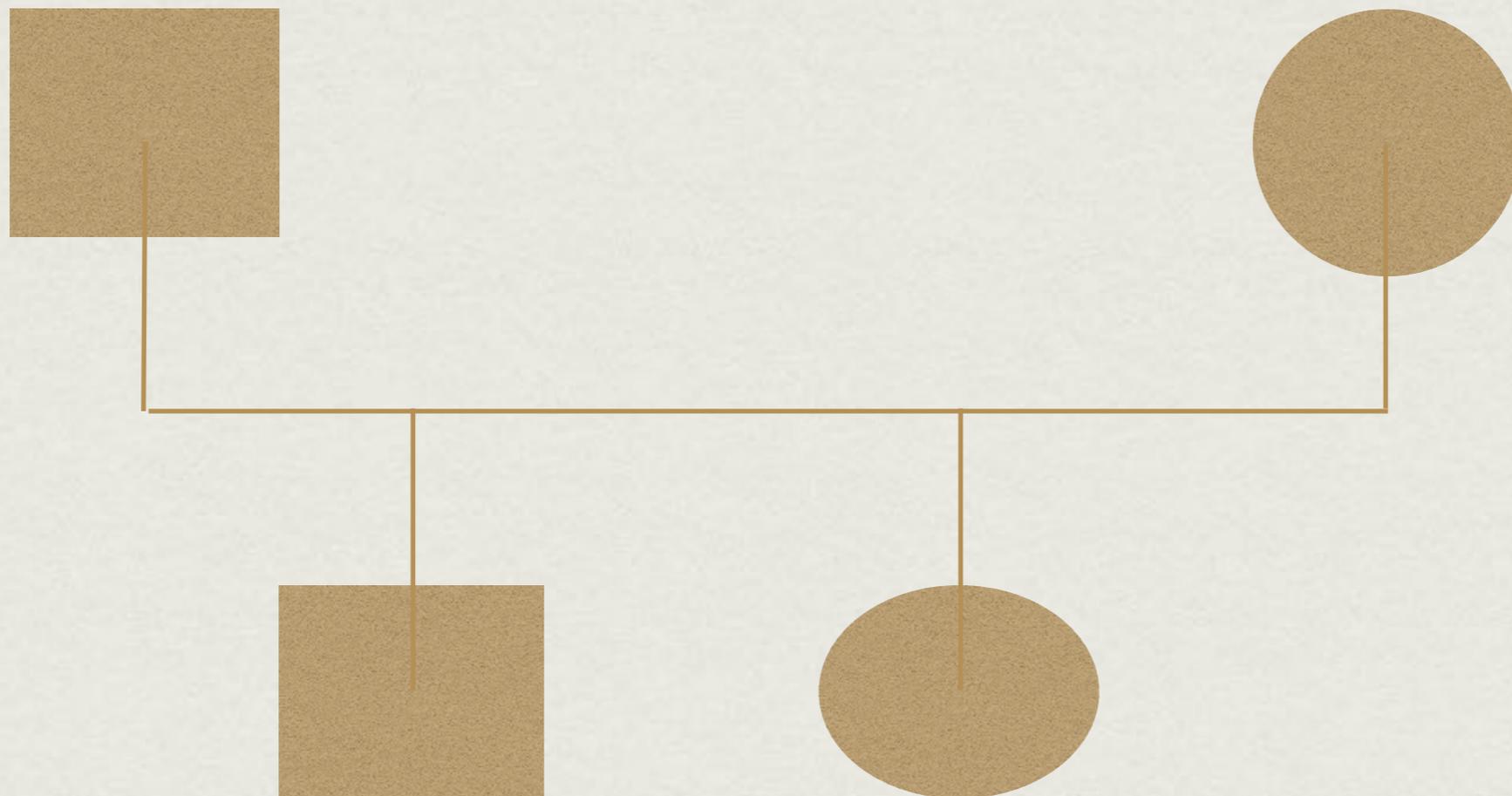
„Ich werde am Du. Alles wirkliche Leben ist Begegnung.“

-Martin Buber

ACT UND KONTEXTBESCHREIBUNGEN

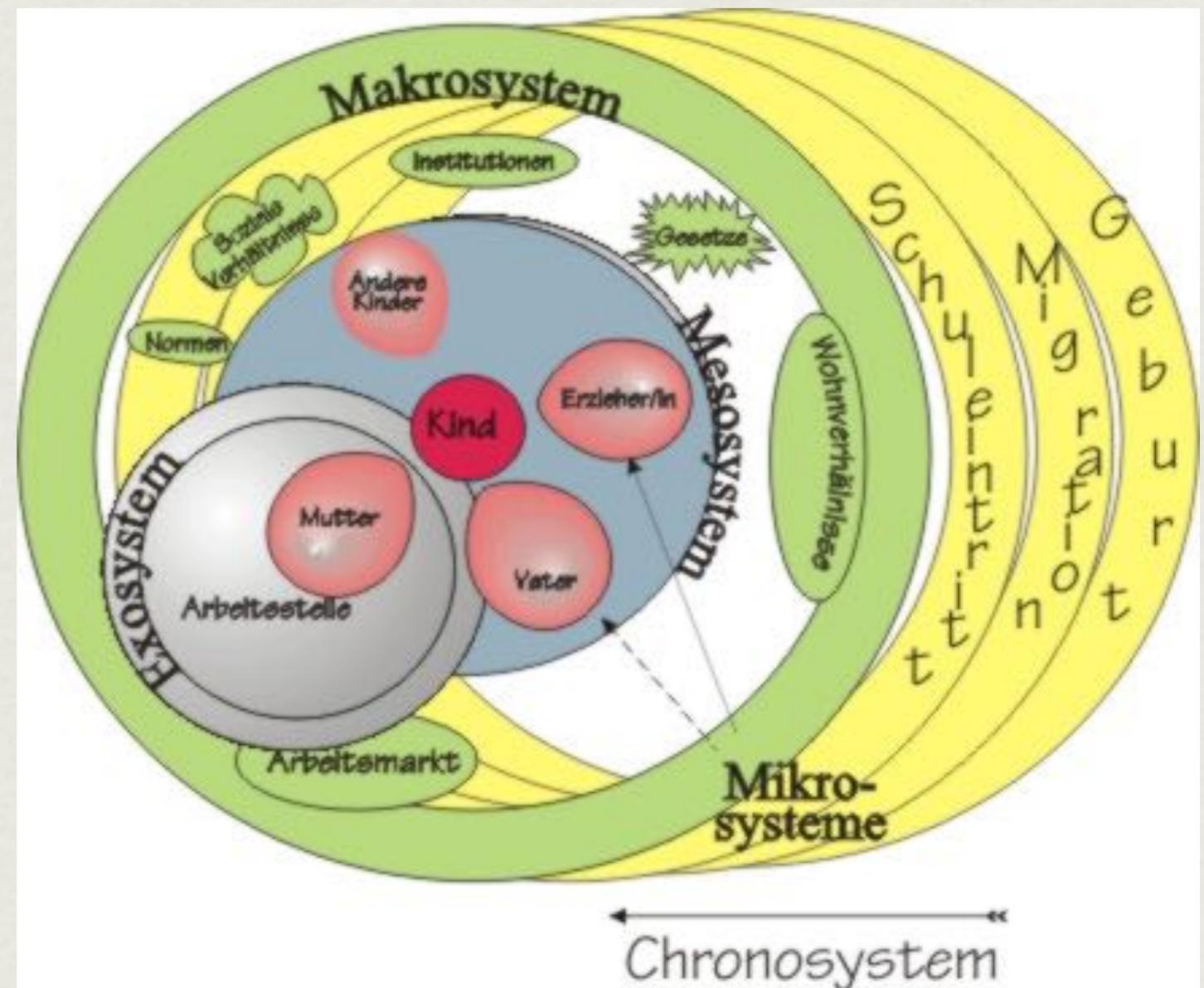
- Verhaltensanalyse
 - Beschreibend
 - Funktional

GENOGRAMM



ÖKOSYSTEMMISCHER ANSATZ

- Mikrosystem
- Mesosystem
- Exosystem
- Makrosystem
- Chronosystem



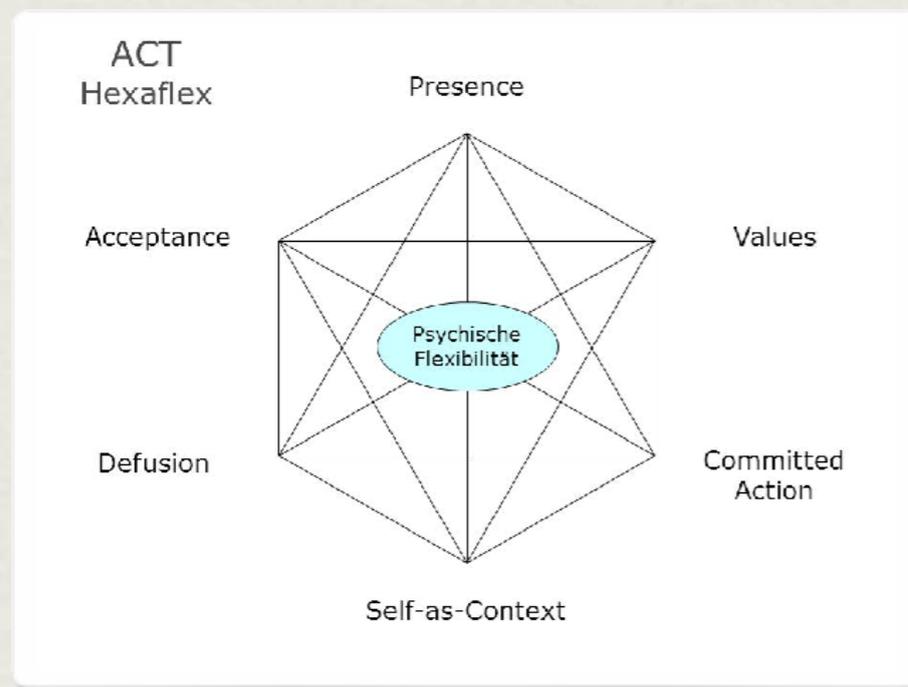
PSYCHISCHE UND
SOZIALE FLEXIBILITÄT

3. GRETCHEN FRAGE

*Nun sag,
wie hast du's mit dem Auftrag?*



WER WILL DAS HEXAFLEX?



Die Suche nach
fehlenden oder
schwachen
Fertigkeiten, aber
was will der Patient?

SYSTEMISCHE AUFTRAGSKLÄRUNG

- Anlass: Wieso gerade jetzt?
- Anliegen: Was wird gewünscht?
- Auftrag: Was ist hier machbar? Von meiner und von Ihrer Seite!
- Kontrakt: Auf was einigen wir uns jetzt?

MEINE 3 GRETCHENFRAGEN

- Nun sag, wie hast du's mit der Religion?
- Nun sag, wie hast du's mit den Mitmenschen?
- Nun sag, wie hast du's mit dem Auftrag?

MEINE 3 SYSTEMISCHEN ALLTAGSFRAGEN FÜR ACT

- Könnte man das auch ganz anders sehen?
- Was sagt denn die Familie dazu?
- Was will der Kunde?