Деловая игра «РЭПТ»

Домашнее задание:
группой по 5 человек разработать сценарий по методу РЭПТ для его представления в деловой игре.

Литература:

Эллис, Альберт, Драйден, Уинди. Практика рационально-эмоциональной поведенческой терапии / Пер. с англ. Т. Саушкиной. — 2-е изд. — СПб.: «Речь», 2002. — 362 с.

- **Вопросы для самостоятельной проработки:**
- *(в течении **15 мин**. представить на семинаре)*

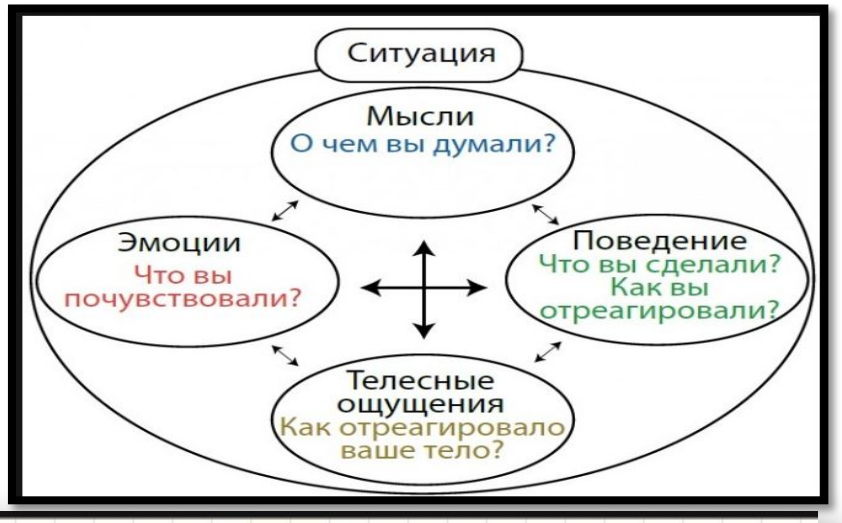
- 1) Главные теоретические понятия (с. 19-24);
- 2) Уточнения формулировок РЭП (с. 25-32);
- 3) Психология здоровья (с. 36-40).
- 4) Примеры из базовой практики РЭПТ (с. 99-106)

- *Литература:*
- Эллис, Альберт, Драйден, Уинди. Практика рационально-эмоциональной поведенческой терапии / Пер. с англ. Т. Саушкиной. — 2-е изд. — СПб.: «Речь», 2002. — 362 с.

Работа иррациональных когниций

ЛЮДЕЙ ОГОРЧАЮТ
НЕ САМИ ВЕЩИ,
А КАК ОНИ
ВОСПРИНИМАЮТ ИХ.
ЭПИКТЕТ.
ДЖ. Р.

Процесс изменения когниций



Этапы работы по методу ABCDE (Методическое руководство, задание 1.3)

То, что вызвало негативную эмоцию

Иррациональные убеждения

Проблемная ситуация (яркая, интересная, значимая для всех)

Активирующее событие

Запишите, зарисуйте неприятные **ощущения**, которые вы испытали и то, как они отразились на вашем **поведении**.

Какие **убеждения** привели к активации события?

Где доказательства? Есть ли более логичные причины? Если бы кто-то попросил моего совета в данной ситуации — что бы я сказал? Попадал ли я прежде в подобные ситуации, а потом оказывалось, что все это ерунда?

Заменить убеждения на более рациональные

Альтернативные объяснения

Следствия

ТЕХНИКА РАЦИОНАЛЬНО-ЭМОЦИОНАЛЬНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ (ТЕРАПИИ)

ФОРМУЛА РЭПТ (А-В-С)

1. Активирующие события, или активаторы («А»), когнитивных, эмоциональных и поведенческих следствий («С»)
2. Взгляды на активирующие события («В»)
3. Следствия («С») активирующих событий («А») и взгляды («В») на «А»

Положения, ведущие к позитивным установкам:

1. *гармония и согласованность,*
2. *гибкость,*
3. *выбор,*
4. *открытость и толерантность,*
5. *ориентированность на результат,*
6. *точность и позитивное видение мира.*

- **Гармония и согласованность (конгруэнтность).** Человек и его коммуникация – это гармонично функционирующая система согласованных элементов, что проявляется в согласованном сочетании вербальных и невербальных действий.

- **Гибкость**. Стремиться каждый раз находить новые способы мышления и поведения.

- **Выбор**. Думать в терминах альтернатив и искать разнообразные варианты решения проблем.
- Не осуждать ни человека и его поведение, а утверждать: что бы он не сделал в данный момент – это его самый лучший выбор, часто единственно возможный. В соответствии с этим положением – чем больше выборов, тем удачнее жизнь. Лучший выбор – это тот, который происходит в данный момент.

- **Открытость и толерантность**. Необходимо научиться выходить из собственной модели мира и наблюдать, что делают и говорят другие. Только отбрасывая предрассудки и априорные суждения, мы можем понять модель мира собеседника. При этом понимать – не значит соглашаться.
- **Ориентированность на результат**. Во главу угла рекомендуется ставить достижение результатов и оперировать конкретными и реальными терминами цели.
- **Точность**. Стремиться к точности. Услышав «Я скоро к вам зайду», обязательно спросят «Когда именно?».
- **Позитивное видение мира**. Утверждение «в каждом из нас имеются все необходимые ресурсы» развивает позитивное видение себя и других.

	Иррациональные убеждения	Рациональные убеждения
1.	**Требования:** X должно (или не должно) случаться, происходить, существовать.	**Предпочтения:** Я бы хотела, чтобы X произошло (не произошло), но это вовсе не значит, что так должно быть.
2.	**Катастрофизирующие прогнозы:** Если X произойдет, это будет ужасно.	**Анти-катастрофизирующие убеждения:** Если X случится, это будет плохо, очень плохо, но это не конец света.
3.	**Убеждения, связанные с низкой терпимостью к фрустрации:** Если X произойдет, Я этого не вынесу.	**Убеждения, связанные с высокой терпимостью к фрустрации**: Если X случится, это будет трудно вынести (пережить), но я смогу это сделать и еще буду счастлив.
4.	**Обесценивающие убеждения:** Если X произойдет (или не произойдет), это значит, что я – никчемное существо.	**Убеждения, связанные с принятием:** Если X случится, то это ни в коей мере не будет значить, что я - никчемное существо. Я – просто человек, а людям свойственно ошибаться.

Сравнительные характеристики верований

Иррациональная Вера	Рациональная Вера
Абсолютная	Относительная
Безусловная	Обусловленная
Экстремальная	Умеренная
Ригидная (однозначная)	Гибкая (вариативная)
Ограничивает	Освобождает
Обесценивает	Принимает
Расстраивает	Поддерживает
Бездоказательна	Обоснована
Нелогична	Логична

Comparative Features Of Beliefs

Irrational Belief	Rational Belief
Absolute	Relative
Unconditional	Conditioned
Extreme	Moderate
Rigid	Flexible
Limits	Unbounds (Helps)
Depreciative	Accepting
Disturbing	Supportive
Illogical	Logical
No evidence	Evidence-Based