REBT CENTER

Сократовская Беседа в КБТ

Основные Понятия, Принципы и Приёмы Эвристического Диалога

Макс Ильин

Москва, 2019

Литература

- Джеймс Оверхолсер ***«Сократовский Метод в Психотерапии»*** (2018)
- Кристин А. Падески ***«Сократовские Вопросы: Изменение Взглядов или Направление Открытий?»*** (1993)
- Ричард Пол, Линда Элдер «***Искусство Сократовского Опрашивания»*** (2006)

Введение в Азы Сократовской Беседы

Предыстория и основные понятия

Метод Сократа

- Исторический источник – диалоги Платона с участием Сократа («Критон», «Теэтет», «Горгий» для ознакомления)

- Хм… Может, всё же «Платоновская беседа»? Кто знает…
- **Майевтика** (см. «Теэтет») – повивальное искусство, облегчение родов:
  - ***«Поразмысли-ка, в чем состоит ремесло повитухи, и тогда скорее постигнешь, чего я добиваюсь».***
- **Эвристика** (не путать с «эристика») – метод облегчения поиска, открытия, исследования, творчества и принятия решений.
- **Эленхия** (от греч. «испытание») – «самоназвание» метода Сократом, проба знаний собеседника

Метод Сократа

- Основа Сократовской Беседы (СБ): помочь другому **исследовать** идеи, **обнаружить** истину и **раскрыть** знание, которое уже в наличии – вместо того, чтобы «внедрять» якобы недостающее в форме лекций, правил и наставлений.
- Означает ли это, что «наставления» (дидактика) – зло? Отнюдь.
- Сократовская Беседа – по замыслу основателя направлена на помощь собеседнику в **переходе от ложного мнения к истинному знанию**
- Путём СБ – мы идём к знанию совместно, а не «тащим/везём» туда другого.

Метод Сократа

- **Важнейшее в методе Сократа – не занимать позицию «обладателя прав на истину»**, безусловного эксперта или «мудреца» (софиста).
- Оптимальная позиция – роль именно философа («любителя мудрости»), которая подразумевает, что **объективная истина существует независимо** лично от тебя, другого и ваших заслуг и качеств.
- *«Что же это за люди, к которым я принадлежу? Они охотно выслушивают опровержения, если что-нибудь скажут неверно, и охотно опровергают другого, если тот что скажет неверно, и притом второе доставляет им не больше удовольствия, чем первое» (Сократ, «Горгий»).*

Определение Сократовской Беседы

- **Сократовская Беседа (СБ),** также **Эвристический Диалог –** диалектический процесс, построенный на интерактивном исследовании и обсуждении неких положений **(мнений)** и их обоснований с различных точек зрения.
- Сократ отделял свой способ изучения взглядов **(диалектику)** от искусства убеждения **(риторики)** – но сейчас мы рассматриваем СБ и как риторический стиль.
- **СБ (ЭД) – прикладное критическое мышление в контексте разговора на равных.**
- **Сократовскую Беседу –** с полным правом можно рассматривать как «малую форму» разговорного искусства психотерапии (которая также применима в юриспруденции, торговле, дипломатии и т.п.)

Понятие Мнения в Философии и Психологии

- **Мнение (греч. «докса») – спорное верование, условно принимаемое за истину, но не обладающее исчерпывающими - необходимыми и достаточными - основаниями для этого («необоснованное убеждение»).**

- Мнение в философии сопоставляется со знанием. **Знание – бесспорно истинное верование, имеющее все необходимые и достаточные основания для принятия его истинности.**

- **Проблема Геттиера (1963, 3-страничный текст) –** бывает, что убеждение истинное и обоснованное, но знанием быть не может при всем старании.
- Решение – **условие оспоримости: верование может расцениваться в качестве знания, пока не представлены убедительные основания против этого.**

Понятие Мнения в Философии и Психологии

- Важно иметь в виду отличия мнения и
  - **Предрассудка –** убеждения, усвоенного без размышления и осмысления и аналогично не осознаваемого субъектом;
  - **Суеверия –** предрассудка, построенного на допущении существования сверхъестественных сил и сущностей, управляющих естественными событиями
- Стоит понимать, что **всё, что мы оспариваем и изменяем в рамках когнитивного перестроения или диспута – это именно мнения клиентов**, как их ни называй и ни классифицируй.

Понятие Мнения в Философии и Психологии

- Есть несколько категорий – или, точнее будет сказать, **рангов мнений**.
  - **Личное предпочтение, или Вкус («Мнение типа А»).** Тот самый, о «которых не спорят». Почему?
  - **Личная точка зрения по какому-то вопросу («Мнение типа В»).** Когда мы говорим «Мне кажется, что…» или «Я так думаю…» – мы подразумеваем, что у нас есть какие-то версии, догадки и домыслы, но ничем серьёзно обоснованным они не являются, по крайней мере на данный момент.
  - **Частное экспертная версия («Мнение типа С») –** приближенное к объективности суждение на основе оправданной квалификации субъекта, тем не менее, остающееся спорным и условным.

Понятие Мнения в Философии и Психологии

- Как это касается практики психотерапии, КБТ в частности?
  - **Психодидактика, психологическое просвещение –** направлено на передачу клиентам **знаний** о психике, т.е. положений, которые не зависят от чьего-либо мнения (например, эмоциональная ответственность – не «просто теория», а доступный проверке факт).
  - **Когнитивное перестроение –** помогает клиентам изменить их проблемные и дезадаптивные **мнения,** чаще с опорой на знания.
  - Но в этом плане нужно иметь в виду, какие именно мнения мы можем и должны оспаривать. **Вкусы, субъективные предпочтения и пожелания клиента, оспариванию не подлежат – впрочем, мы можем успешно оспорить их «обязательность к исполнению».**

Сократовская Беседа в Психотерапии

- Как терапевтический инструмент – СБ вводится уже в ранней версии **рациональной терапии Поля-Шарля Дюбуа** («нравственные беседы» с пациентами).
- **Альфред Адлер** (венская школа индивидуальной психологии) – широко применял именно сократовские беседы с пациентами, включая иронию и акцентирование парадоксов/противоречий.
- Да что там – **Зигмунд Фрейд,** помогая пациентам с «проверкой реальности», практиковал ту же СБ. Правда, затем отошёл от этого.
- **Логотерапия Виктора Франкла –** также опирается на СБ.

Сократовская Беседа в Психотерапии

- И, разумеется – **КБТ, когнитивно-бихевиоральная терапия**, в особенности начиная со 2-го поколения («волны»), лидерами которого выступили **Аарон Бек и Альберт Эллис.**

- **Понятие Диалога в гештальт-терапии.** Само по себе ничего не говорит о том, что это за диалог на практике (кроме философских отсылок) – но многие ГТ интуитивно практикуют именно сократовский подход (отказываясь от экспертной-знающей позиции, придавая значение феноменам без оценивания и т.п.).

Сократовская Беседа в Психотерапии

- В общем плане – достаточно заметно, что в том или ином виде СБ задействуется в любой форме и модальности разговорной психотерапии, с большей или меньшей степенью осознания этого факта практикующими.
- Мы можем, как специалисты:
  1) **Интуитивно использовать элементы СБ и не осознавать этого**
  2) **Использовать частные элементы СБ сознательно** – и ошибочно считать, что владеем техникой системно
  3) **Использовать СБ систематически и осознанно**, что позволяет строить терапевтическое вмешательство с максимальным КПД.
- **Цель вебинара – помочь вам приблизиться к ситуации №3 и стать более эффективными и осознанными профессионалами своего дела.**

Преимущества Системного Владения СБ

A. **Большее взаимопонимание** в терапевтических отношениях

B. **Снижение сопротивления клиента** в процессе когнитивного перестроения, в частности, и в терапевтическом процессе в целом

C. **Большее сотрудничество клиента** в исполнении как задач на сеансе, так и самостоятельных терапевтических заданий (СТЗ)

D. **Более устойчивые результаты в формировании новых убеждений и привычек** (за счёт более активной включённости клиента в их разработку и закрепление)

«ДИСКЛЕЙМЕР»

- Систематическое и сознательное применение СБ – не сделает из Вас «универсального спасителя», который помогает всем и каждому в любом случае.
- Вы просто станете несколько лучше помогать тем, кому возможно – хотя это существенно на контрасте с бессистемным и случайным («обыденным») методом диалога.
- СБ – лишь один из методов в рамках разговорной терапии, пусть и краеугольный; он уместен с любым клиентом, но не всё время.

Базисные Допущения, Обосновывающие Использование СБ в Психотерапии

I. У большинства людей достаточно умственных способностей, чтобы в подходящих условиях прийти к разумным выводам и принять грамотные решения насчёт своей жизни.

II. Люди рефлекторно цепляются за свои устоявшиеся взгляды при попытке их изменить кем-то извне, даже если эти взгляды ошибочны – и обычно негативно относятся к прямым указаниям на свою неправоту и заблуждения.

III. Люди скорее изменяют свои мысленные установки, на собственном опыте сталкиваясь с их несостоятельностью и проблематичностью в ходе последовательного рассмотрения.

IV. Всестороннее изучение того, на чём держится то или иное верование – позволяет изменить перспективу человека основательно и надолго, нежели временно и поверхностно.

6 Ингредиентов СБ (по Д. Оверхолсеру)

1. Систематический Опрос – см. далее.
2. Индуктивное Рассуждение (от частного – к общему)
3. Универсальные Определения
4. Дезавуирование Знания («Сократово невежество»)
5. Саморазвитие
6. Продвижение Добродетели

I. Систематический Опрос

Что, как и зачем спрашивать у клиентов

в рамках Сократовской Беседы

СБ для направления открытия (К. Падески)

- СБ подразумевает задавание клиенту вопросов:
  1. На которые тот способен ответить, так как обладает достаточными знаниями;
  2. Которые привлекают внимание клиента к информации, которая касается темы или вопросы дискуссии, но может быть пока что вне фокуса внимания;
  3. Позволяют перейти от конкретного к более абстрактному пониманию – таким образом, что
  4. Клиент может, в конечном итоге, применить новые идеи для того, чтобы либо пересмотреть свои ранние заключения, либо для того, чтобы создать новый взгляд

4 Фазы в процессе СБ

I. **Информативные/Исследующие Вопросы**
II. **Активное Выслушивание**
III. **Сведение / Синопсис**
IV. **Синтетические и/или Аналитические Вопросы**

1. Частные Приёмы СБ (Р. Пол)

I. **Уточнение Понятий и Утверждений** – «Что Вы имеете в виду?»

II. **Обнаружение Посылок и Допущений –** «Почему Вы решили именно так?»

III. **Разбор Оснований и Свидетельств –** «У Вас есть серьёзные причины этому верить?»

IV. **Изучение Перспектив и Точек Зрения –** «Вы рассматриваете только эту версию событий как достоверную?»

V. **Рассмотрение Следствий и Возможностей –** «Если это правда, то к чему это ведёт?»

VI. **Прояснение Вопросов –** «Для чего Вам нужно это узнать?»

2. Активное Выслушивание

Пассивное Выслушивание	Активное Выслушивание
Бесцельное	**Целенаправленное**
Рассеянное	**Сосредоточенное**
Безразличное	**Заинтересованное**

Активное Выслушивание в психотерапии – имеет ведущей задачей диагностику и клиническое формулирование проблем клиента с целью определения наилучших вмешательств для помощи ему в их оперативном решении.

КБТ – построение **ABC**; психодинамическая терапия – **треугольник конфликта**; и т.д.

3. Сводка / Синопсис

- Как понять, что включать в свои краткие обзоры во время клинического интервью и что можно опустить???
- Простого ответа нет. Общие принципы, на которые стоит опираться:
  a) **Ориентируйтесь на рабочий запрос** – проблему (что клиента не устраивает) и цель (как он хотел бы это изменить).
  b) Связывайте полученные в беседе данные с тем, **как это влияет на сохранение либо решение проблем клиента**
  c) **Суммируйте изначальные выводы клиента с обнаруженными допущениями** и их обоснованиями, а также логическими следствиями их принятия на веру
  d) **Если клиент озвучивает противоречивые суждения, не стесняйтесь освещать их в рамках своих сводок** – так стимулируется когнитивный диссонанс, ведущий к переменам.

4. Синтетические/Аналитические Предложения

- Мы спрашиваем у клиента – или предлагаем (“suggest”) ему, в форме вопроса, обдумать:
  - **Значимость результатов беседы:** Что самое главное, основное и важное он видит в том, что вы с ним успели обсудить в ходе СБ (анализ информации);
  - **Релевантность результатов беседы:** Как эти открытия, идеи или инсайты касаются его заявленных проблем (синтез информации).
- Возможно, это самый критически важный шаг в терапевтическом использовании СБ (как считает К. Падески). Интеллектуальное прозрение – весомый, но обычно недостаточный для значимого результата фактор.

II. Индуктивное Рассуждение и Универсальные Определения

Процесс и Результат Сократовского Опроса

Индуктивное Рассуждение в СБ

- **Логическая индукция – метод умозаключения от частных посылок к общему выводу.**
- **Индукция всегда подразумевает некоторое обобщение**. Оно может быть оправданным или чрезмерным.
- Индуктивное рассуждение **никогда** не позволяет сделать абсолютно истинный вывод (на контрасте с дедуктивным). Аргументы на основе индукции – бывают сильными или слабыми.
- **Все индуктивные заключения – вероятностны (т.е. правдоподобны в большей или меньшей степени).**

Индуктивное Рассуждение в СБ

- Д. Оверхолсер выделяет 3 типа индукции, релевантных в психотерапевтической беседе:
  1. **Перечисляющее Обобщение;**
  2. **Сравнение по Аналогии;**
  3. **Исключение Причинных Связей**
- Жан Пиаже – **индуктивное рассуждение возникает в развитии прежде, чем дедуктивное**, на стадии конкретных операций дети уже делают обобщения из опыта (однако ещё не могут их критически осмыслить).

Индуктивное Рассуждение в СБ

- **<u>Перечисляющее Обобщение:</u>** на основании наблюдений частных объектов или событий – выводится некое суждение обо всей категории этих событий.
- **Проблема – в реальности мы практически никогда не можем достичь исчерпывающего числа предметов в данной категории, чтобы сделать однозначное всеобщее заключение о ней.**
- В связи с чем – эта индукция всегда подразумевает **умозаключение к наилучшему объяснению.** И здесь встаёт вопрос – а что определяет «наилучшесть»?

Индуктивное Рассуждение в СБ

- В психоанализе давно известна склонность нашего ума генерировать на вид приемлемые, но несостоятельные объяснения и оправдания – **рационализация** (психзащита – не путать с практикой оптимизации производства).
- В когнитивной парадигме **сверхобобщение –** одна из фундаментальных ошибок мышления и основа для массы прочих когнитивных искажений.
- Феномен **перенесения (transference) –** по сути ни что иное, как **патологическое бессознательное сверхобобщение из опыта с отдельными людьми** (скажем, родителями) на всех прочих с похожими свойствами (А. Эллис).

Индуктивное Рассуждение в СБ

- Факт: наш «бессознательный ум» (Система-1 по Канеману, ассоциативный / интуитивный ум) всегда грубо обобщает происходящее, не уделяя внимания нюансам и дифференциации внутри категорий.
- Задача в том, чтобы следить за этими обобщениями и регулярно их исправлять (чем занимается Система-2 или рациональный / дискурсивный ум).
- **Аккуратные Обобщения – признак высокого интеллекта (более надёжный, чем красный диплом и эрудиция)**

Индуктивное Рассуждение в СБ

- **Образец из практики (многие сталкиваются):**

Клиент: Я никчёмный. Я ничего полезного не делаю…

Терапевт: Почему Вы так говорите?

К: Я знаю, что мне надо искать работу, но вместо этого играю в игры.

Т: И кроме этого ничем не занимаетесь?

К: Ну нет, я ещё убираюсь, готовлю, ем, гуляю с собакой…

Т: Так почему Вы утверждаете, что не делаете ничего полезного?

Индуктивное Рассуждение в СБ

- **<u>Сравнение по Аналогии</u>**
- В отличие от обобщения из перечисления – когда мы выводим суждение обо всей категории из ограниченной выборки – сравнение по аналогии подразумевает вывод об одной выборке на основе другой.
- Наиболее полезные аналогии – затрагивают не формальные, но функциональные характеристики предметов:
  - «Солнце похоже на лимон» – формальная характеристика сходства по цвету;
  - «Мозг, как и мышцы, развивается упражнениями» – функциональная аналогия принципа действия

Индуктивное Рассуждение в СБ

- То, что в психотерапии называют **метафорами –** как правило, представляет собой красочные, образные, запоминающиеся аналогии.
- Мы можем проводить аналогии как внутри области (т.е. такие же ситуации из прошлого или схожие трудности с другими людьми), так и между различными сферами (абстрактные аналогии).
- Помните – **любая аналогия приблизительна, и в конечном счёте «ложна» (отражает лишь части сравниваемых вещей).**

Индуктивное Рассуждение в СБ

- **Исключение Причин**
- Когда мы можем найти множество причин одному обстоятельству, но нам требуется определить необходимые и достаточные, чтобы решиться с курсом действий – мы применяем этот индуктивный метод.
- Принцип исключения двояк:
  - Любой фактор, который может отсутствовать, и это не влияет на конечный эффект – устраняется в качестве необходимой причины;
  - Любой фактор, которые может присутствовать, когда эффект не происходит – устраняется в качестве достаточной причины

Индуктивное Рассуждение в СБ

- Кроме этого – **каузальная атрибуция (присвоение причин событиям)** выступает благодатной почвой для многих когнитивных ошибок.
- Самые популярные:
  - **Post hoc, ergo propter hoc** – лат. «После, значит из-за»; если нечто произошло после какого-то известного события, то оно должно быть ему причиной
  - **Cum hoc, ergo propter hoc** – лат. «Вместе с, значит из-за»; если какие-то события имеют значимую корреляцию, то они и причинно связаны
  - **Обратная Причинность** – когда следствие назначается причиной, и наоборот соответственно
  - **Упрощение Причинности –** ошибка единственной и простой причины, когда у события с необходимостью есть множество взаимосвязанных причин.

Индуктивное Рассуждение в СБ

- **Магическое Мышление… Причём?**
- А притом. **Магическое мышление выводит причинно-следственные связи между событиями, опираясь лишь на их совпадение и корреляции**.
  - Я сплясал – пошёл дождь. Соответственно, если нет дождя, то надо плясать, и он пойдёт.
  - Я разозлился на мать, и она через час подвернула ногу. Нельзя злиться на маму, иначе она совсем убьётся из-за меня.
  - Гомеопатия Ганемана и синхроничность К. Юнга («случайных совпадений не бывает»).

Индуктивное Рассуждение в СБ

- Марк Твен, сатирик, о магических суевериях (Приключения Гекльберри Финна):
- *Ну, я и сам теперь начал так думать, хотя раньше всегда считал, что нет ничего глупей и неосторожней, как глядеть на молодой месяц через левое плечо. Старый Хэнк Банкер один раз поглядел вот так да еще и похвастался. И что же? Не прошло двух лет, как он в пьяном виде свалился с дроболитной башни и расшибся, можно сказать, в лепешку; его всунули между двух дверей вместо гроба и, говорят, так и похоронили; сам я этого не видел, а слыхал от отца.* ***Но, уж, конечно, вышло это оттого, что он глядел на месяц через левое плечо, как дурак.***

Критерии Хорошего Объяснения (Паттерсон)

Ключевые Свойства Годной Теории Чего-либо	
Значимость / Релевантность	Операциональность (Предметность)
Ясность / Точность	Эмпирическая Валидность
Простота / Бережливость	Продуктивность (Эвристическая ценность)
Содержательность	Практичность (Прикладная ценность)

Универсальные Определения

- **Универсальное Определение –** указывает на те свойства, которых достаточно для отражения сущности понятия независимо от конкретных обстоятельств.
- **Содержание Универсальных Определений в терапии:**
  - **Поведенческие Ярлыки –** т.е. «агрессивность», «покладистость», «любознательность», «общительность» и т.п.
  - **Оценочные Стандарты –** «ужасно», «успешно», «счастливый брак» и т.п.
  - **Абстрактные Качества –** «мужество», «справедливость», «любовь» и т.п.

Универсальные Определения

- Процесс Работы с Универсальными Определениями:
  1. Получение текущего (спонтанного) определения понятия;
  2. Анализ его недостатков, ограниченности и неточности;
  3. Поиск конкретных образцов, отражающих понятие на практике;
  4. Формулирование нового определения с повышенной точностью и обоснованностью на основе разбора примеров
- Примечание: всё это подразумевает систематический опрос с опорой на индуктивное рассуждение – т.е. базовые компоненты СБ.

Универсальные Определения

- Функции Универсальных Определений:

a) Устранение неясности и двусмысленности в разговоре и в мышлении;

b) Уточнение принадлежности предмета, события или персоны к категории;

c) Определение потенциальных причин;

d) Приобретение новых знаний с опорой на валидные понятия;

e) Расширение перспектив и точек зрения;

f) Ограничение обобщений;

g) Ориентация в изменении поведения

Понятие Иронии в СБ

- **Невежество Сократа** - АКА ***Я знаю, что ничего не знаю***. Отказ от экспертной, всезнающей и абсолютно определённой позиции в отношении истины в каком бы то ни было вопросе.
- **Ирония Сократа** – скрытая, но и явная также, насмешка над теми, кто поступает наоборот: т.е. мнит себя всеведающим «гуру», образцом правоты и мудрости. Характерно, что сам Сократ (согласно изложению Платона) периодически не стеснялся и прямого сарказма в отношении заблуждений собеседника.
- В литературоведении ирония – противопоставляется **метафоре,** так как отождествляет предметы по контрасту, а не по подобию.

Понятие Иронии в СБ

- **Ирония** (от греч. «притворство») –
- 1) Употребление термина или целого высказывания в противоположном смысле (с целью высмеивания);
- 2) Контраст видимого и внутреннего значения фразы; чаще всего – заведомое противоречие между положительным понятием и отрицательной оценкой.
- **Например:**
  - О явной нелепости – иронично высказываются «Да, очень разумно»
  - Насчёт чего-то исключительно банального и заезженного – «Невероятно свежо»

Понятие Иронии в СБ

- **Терапевтическая Ирония – допущение того, что иррациональные установки клиента правдоподобны (а то и единственно верны).**
- **Ироническое допущение – существенный ингредиент техники СБ**. Мы временно, но полноценно принимаем точку зрения клиента за истину – и просто вместе с ним исследуем, на чём она основывается и что из неё следует, будь она действительно правдой.
- **Такой подход направлен на подрыв патологического эгоцентризма** – субъективное восприятие своей точки зрения не просто как «лучшей», но как единственно возможной (иные перспективы «не существуют»).

Понятие Иронии в СБ

- Так уместна ли ирония в рамках клинического интервью?
- Как правило – да, но с уже упомянутой оговоркой: **мишень юмора, иронии и, если хотите, сарказма – иррациональные убеждения, заблуждения и предрассудки клиента. Не он как личность.**
- Ведущий механизм действия иронии – **сведение к абсурду** (логические следствия нелепых посылок – нелепые выводы); клиент наглядно сталкивается с диссонансом своих идей и реальности.
- Существуют методы, эксплуатирующие иронию и её вариации – **парадоксальная терапия** (Д.Р. Уикс) и **провокативная терапия** (Ф. Фарелли).

Красочная Метафора: СБ как «Взрыв Стены Замка»

- «Прямое»/«лобовое» убеждение - дидактические реплики и утверждения. Аналогия – пытаться взять крепость штурмом, тараня ворота, бросая солдат под стены и т.п.
- Это может сработать? Да, если…
- Сократовский подход к изменению установок – мы подрываем ошибочные убеждения изнутри («подкоп»), и клиент сам озвучивает аргументы против них, нередко переживая удивление и досаду.
- Как ни парадоксально, это оказывается проще, экономичнее и эффективнее, чем раз за разом пытаться убедить клиента в том, что он не прав.

Общие Практические Рекомендации по СБ в Психотерапии

1. **Не задавайте много вопросов подряд – по одному за раз, и дождитесь внятного ответа от клиента.**
2. **Не оказывайте давление ради немедленного отклика – позвольте человеку обдумать и сформулировать мысль.**
3. **Обращайте внимание, отвечают ли клиенты именно на те вопросы, что Вы им задаёте.**
4. **Не спешите отвечать сразу на свои же вопросы, если клиент просто задумался, ответил смутно или ошибочно.**

Общие Практические Рекомендации по СБ в Психотерапии

5. **Не настаивайте на одной-единственной гипотезе, бессознательно принуждая клиента давать Вам её подтверждения – будьте гибче и допускайте, что ошибаетесь иногда.**
6. **Придерживайтесь лаконичности и простоты в разговоре, насколько это возможно – отдавайте максимум «речевого пространства» клиенту.**
7. **Не опасайтесь повторяться и возвращаться к уже пройденным темам, вопросам и аргументам (естественно, творчески, а не механически).**
8. **Избегайте того, чтобы договаривать фразы за клиента, и не торопитесь ему подсказывать и намекать, если в этом нет необходимости.**

Общие Практические Рекомендации по СБ в Психотерапии

9. **Периодически делайте краткие резюме – сводки основных пунктов беседы на текущий момент (каждые 5 минут, если беседа длительная)**
10. **Не стоит настаивать на СБ, если клиент демонстрирует искреннее непонимание, безразличие к интервью или чрезмерное эмоциональное возбуждение – переключитесь на более уместные вмешательства**
11. **Не пренебрегайте как валидизацией, так и конфронтацией клиента во время дискуссии**
12. **Обязательно подкрепляйте/поощряйте не только "правильные" ответы клиентов, но и сами их усилия в том, чтобы определять и подвергать сомнению свои убеждения**

Дополнительные Идеи для Эффективной Практики СБ

- **Лаконичность.** Старайтесь, задавая вопросы, использовать минимум «речевого пространства». Будьте краткими, но ёмкими и однозначными (как это ценил Сократ – в переводе в глаза не бросается, но так и есть), оставляя большую часть высказываний за клиентом.
- **Повторение.** Не стесняйтесь повторно обсуждать уже пройденные темы, возвращаться к уже озвученным положениям и, само собой, повторять раз за разом однотипные вопросы. У многих есть нечто, что можно назвать «циклофобией» – боязнь повторяться по кругу; проработайте это.
- **Задержка Подсказок.** Хотя СБ – в обыденном понимании состоит из т.н. наводящих вопросов, нам стоит избегать, по возможности, подсказывания клиентам каких-то мыслей, завершения фраз за них и т.п.

Возможности Применения СБ в КБТ

I. Психодиагностика и приобретение мишеней (т.е. обнаружение иррациональных верований).
II. Приобщение клиента к терапии, в т.ч. обработка сомнений, возражений и отговорок
III. Мотивация и целеполагание, преодоление амбивалентности
IV. Когнитивное перестроение – замена авто-мыслей, модификация установок и правил.
V. Назначение самостоятельных заданий и дебрифинг (проверка + консолидация результатов)