

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
 - **Предвзвудка** – убеждения, усвоенного без размышления и осмысления и аналогично не осознаваемого субъектом;
 - **Суевория** – предвзвудка, 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 серьезно 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

- А.** **Большее взаимопонимание** в терапевтических отношениях
- В.** **Снижение сопротивления клиента** в процессе когнитивного перестроения, в частности, и в терапевтическом процессе в целом
- С.** **Большее сотрудничество клиента** в исполнении как задач на сеансе, так и самостоятельных терапевтических заданий (СТЗ)
- Д.** **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 **АВС**; психодинамическая терапия – **треугольник конфликта**; и т.д.

3. Сводка / Синописис

- 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:
 - а) Ориентируйтесь на рабочий запрос** – проблему (что клиента не устраивает) и цель (как он хотел бы это изменить).
 - б) Связывайте полученные в беседе данные с тем, как это влияет на сохранение либо решение проблем клиента**
 - в) Суммируйте изначальные выводы клиента с обнаруженными допущениями и их обоснованиями, а также логическими следствиями их принятия на веру**
 - г) 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

- **Перечисляющее Обобщение:** 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 встает 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

- Сравнение по Аналогии

- 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 приближительна, 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 слышал 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», «любопытность», «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)