

普华心理

认知行为疗法心理咨询师实践必读丛书

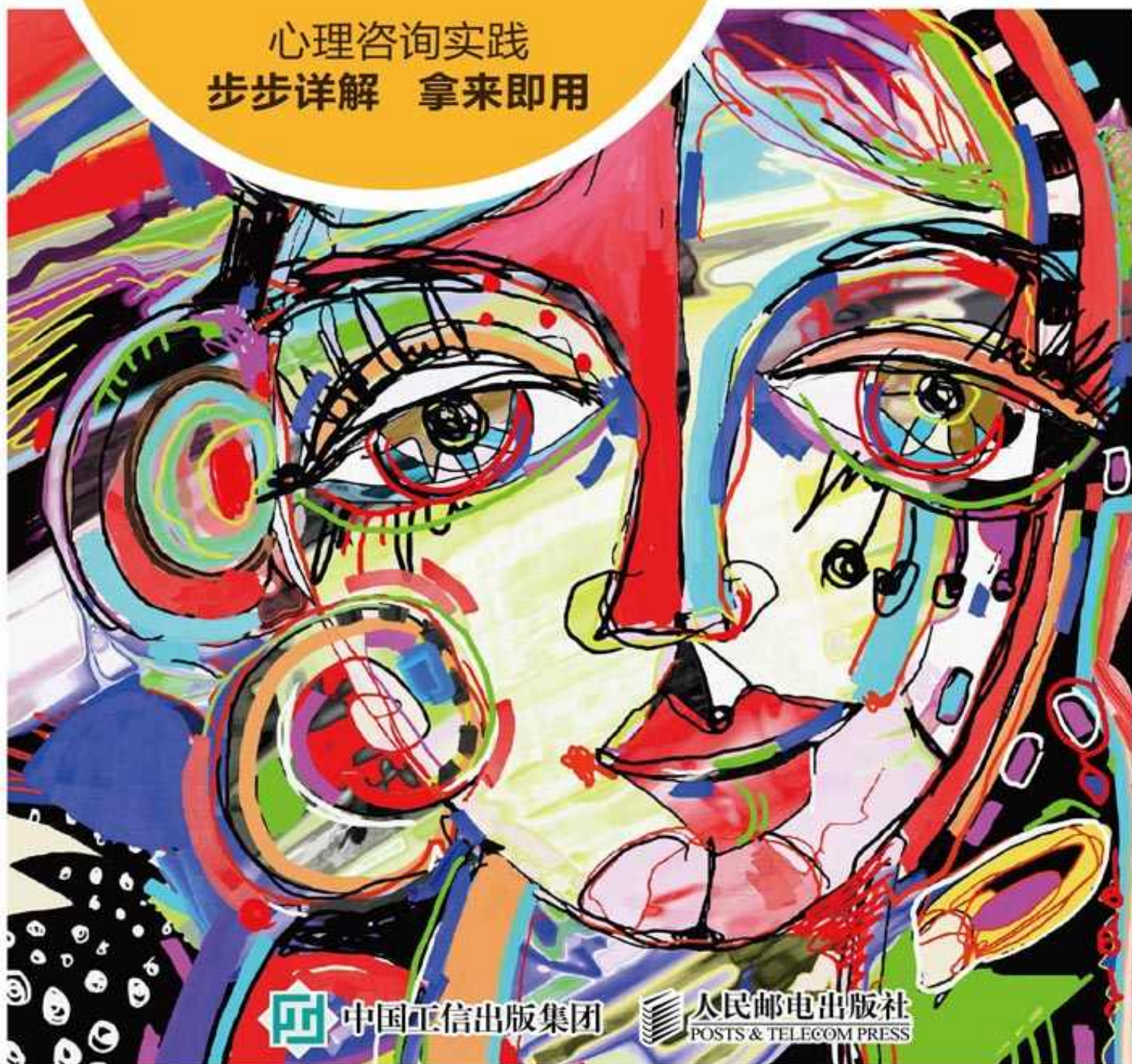
认知行为 疗法入门

郭召良◎著

心理咨询实践
步步详解 拿来即用

中国心理卫生协会常务理事
北京高校心理咨询研究会理事长
郑日昌

中国社会心理学会前任会长
北师大心理学部博士生导师
许燕
推荐



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

认知行为疗法入门

郭召良 著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

认知行为疗法入门 / 郭召良著. --北京: 人民邮电出版社,
2020. 4

ISBN 978-7-115-53467-5

I. ①认… II. ①郭… III. ①认知-行为疗法 IV. ①R749.055

中国版本图书馆CIP数据核字 (2020) 第032076号

◆ 著 郭召良

责任编辑 姜珊

责任印制 彭志环

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 20 2020年4月第1版

字数: 250千字 2020年4月北京第1次印刷

定价: 79.00元

读者服务热线: (010)81055656 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证：京东工商广登字20170147号

目录

封面

扉页

版权信息

目录

内容提要

推荐

序

导读

第1章 心理学基础

1.1 心理现象

1.1.1 心理过程

1.1.2 心理动力

1.1.3 心理特征

1.2 心理现象间的关系

1.2.1 心理过程内部关系

1.2.2 情意过程与心理动力的关系

1.2.3 心理过程与心理特征的关系

1.3 情绪及情绪认知理论

1.3.1 情绪的概述

1.3.2 情绪的认知理论

第2章 认知行为疗法基础

2.1 基本理念

2.1.1 观念决定情绪

2.1.2 经验决定观念

2.1.3 经验需要比较才有意义

2.1.4 人对同样事情的看法有差异

2.2 认知行为疗法模型

2.2.1 流程图模型

2.2.2 环路模型

2.2.3 T字模型

2.3 实证效果说明

2.4 认知行为疗法的特点与优势

2.4.1 聚焦问题，目标导向

2.4.2 评估引导，效果客观

2.4.3 时间限制，短程高效

2.4.4 咨询笔记，家庭作业

第3章 咨询过程

3.1 咨询进程

3.1.1 评估性会谈

3.1.2 咨询性会谈

3.1.3 巩固性会谈

3.2 咨询阶段

3.2.1 自动思维阶段

3.2.2 中间信念阶段

3.2.3 核心信念阶段

3.3 干预流程

3.3.1 识别

3.3.2 评估

3.3.3 评价

3.3.4 应用

第4章 评估性会谈

4.1 会谈任务

4.2 会谈结构

4.2.1 开始环节

4.2.2 中间环节

4.2.3 结束环节

4.3 搜集资料，做出诊断

4.3.1 评估会谈项目清单

4.3.2 关注当下，而非过去

4.3.3 全面了解，系统搜集

4.3.4 以淑芬的案例为例说明咨询会谈搜集资料的过程

4.3.5 心理诊断

4.4 个案概念化

4.4.1 横向概念化

4.4.2 纵向概念化

第5章 自动思维

5.1 亚伦·贝克与认知疗法

5.1.1 大奖殊荣

5.1.2 成长经历

5.1.3 职业选择

5.1.4 抗拒精神分析

5.1.5 发现自动思维

5.1.6 研究抑郁症来访者的梦

5.1.7 发展认知疗法

5.1.8 认知疗法威力初显

5.1.9 传播认知疗法

5.2 自动思维的基础知识

5.2.1 自动思维的含义

5.2.2 自动思维的表现形式

5.2.3 自动思维的特点

5.2.4 应对自动思维的任务

5.2.5 自动思维的评价标准

- 5.2.6 自动思维歪曲的类别
- 5.3 自动思维模型
- 5.4 自动思维阶段的工作流程
 - 5.4.1 自动思维干预流程
 - 5.4.2 自动思维单个议程的流程
- 5.5 识别自动思维和情绪
 - 5.5.1 识别情绪
 - 5.5.2 识别自动思维
- 5.6 评估自动思维和情绪
 - 5.6.1 情绪的评估
 - 5.6.2 自动思维的评估
- 5.7 评价自动思维技术
 - 5.7.1 控辩方证据技术
 - 5.7.2 发散思维技术
 - 5.7.3 可能性区域技术
 - 5.7.4 行为试验技术
 - 5.7.5 代价－收益分析技术
 - 5.7.6 以飞机恐惧为例说明认知技术的综合应用
- 5.8 学习识别和评价自动思维
 - 5.8.1 自动思维监控表
 - 5.8.2 思维记录表

5.9 应付卡与咨询笔记

5.9.1 应付卡

5.9.2 咨询笔记

5.10 家庭作业

5.10.1 家庭作业是认知行为疗法的特色

5.10.2 常见的家庭作业项目

5.10.3 家庭作业的布置与回顾

5.10.4 回顾家庭作业

5.10.5 坚持家庭作业的策略

5.10.6 家庭作业的自动思维概念化

第6章 咨询性会谈

6.1 首次咨询性会谈

6.1.1 会谈目标

6.1.2 会谈结构

6.1.3 确认问题和目标清单

6.1.4 自动思维心理教育

6.2 后续咨询性会谈

6.2.1 开始环节

6.2.2 中间环节

6.2.3 结束环节

第7章 中间信念

7.1 中间信念的含义和结构

7.1.1 中间信念的含义

7.1.2 中间信念的结构

7.1.3 假设才是咨询的重点

7.2 补偿策略

7.2.1 补偿策略的类别

7.2.2 补偿策略与心理健康

7.2.3 补偿策略与诱因事件

7.2.4 补偿策略与中间信念

7.3 中间信念流程

7.3.1 识别与提出

7.3.2 评估

7.3.3 评价

7.3.4 应用

7.4 中间信念的技术

7.4.1 评估零点技术

7.4.2 认知连续体技术

7.4.3 饼图技术

7.4.4 多重环节技术

7.4.5 照见未来技术

第8章 核心信念

8.1 核心信念的意涵

8.1.1 核心信念层级

8.1.2 核心信念的类型与内容

8.1.3 核心信念与童年

8.2 心理问题成因

8.2.1 自动思维是情绪行为症状的直接原因

8.2.2 自动思维是受核心信念和情境双重决定的

8.2.3 核心信念是幼年时期形成的

8.2.4 补偿策略是为应对负性核心信念而发展起来的

8.2.5 补偿策略失效导致今天的心理问题

8.3 核心信念的形成

8.3.1 基因影响个体反应倾向

8.3.2 重要他人的期望或要求

8.3.3 社会比较

8.3.4 创伤事件

8.3.5 重要他人评价

8.3.6 儿童对早期经历的解读

8.3.7 行为方式

8.4 核心信念的机制

8.4.1 补偿策略

8.4.2 维护机制

8.5 核心信念的识别与治疗路径

8.5.1 识别核心信念

8.5.2 治疗路径

第9章 健康人格

9.1 健康人格的内涵

9.2 养育健康的孩子

9.2.1 不要试图做完美的家长

9.2.2 肯定是健康人格的基石

9.2.3 相信孩子的能力，陪伴孩子成长

9.3 心理健康的十种思维方式

9.3.1 从相反立场思考——学习控辩方思维

9.3.2 看到不一样的未来——学习可能区域思维

9.3.3 你能阻止毁灭——学习多重环节思维

9.3.4 你选择相信观念——学习代价收益思维

9.3.5 幸福是个比较级——学习评估零点思维

9.3.6 站在两极之间——学习认知连续体思维

9.3.7 真相和你想的不一样——学习发散思维

9.3.8 担心是多余的——学习行为试验思维

9.3.9 这事儿该赖谁——学习饼图思维

9.3.10 你能看到未来——学习照见未来思维

第10章 结束会谈

10.1 结束的安排

10.1.1 结束的时机

10.1.2 安排结束会谈的时间

10.1.3 结束会谈的内容

10.1.4 应对分离焦虑

10.2 咨询效果评估

10.2.1 回顾咨询过程

10.2.2 咨询的收益

10.3 应对未来生活

10.3.1 问题并没有完结

10.3.2 应对问题的策略

10.3.3 预告巩固性会谈

10.4 为结束会谈早做准备

补偿策略这个概念是为了说明中间信念和核心信念之间的逻辑关系而提出来的。中间信念和补偿策略是一体两面的关系，补偿策略实际上体现在中间信念之中。补偿策略体现在中间信念的积极假设和规则之中。

例如，上面那个母亲的中间信念是：

- 女儿不听话是很糟糕的（态度）；
- 我必须让女儿听我的（规则）；
- 如果女儿听我的，她就有美好的未来（积极假设）；
- 如果女儿不听我的，她就完了（消极假设）。

在这里，规则和积极假设中都包含“让女儿听我的”，这实际上是努力策略的一种表现，为了让自己成为合格和称职的母亲而所做的努力——控制自己的女儿，让女儿听自己的话。

又例如，有人的中间信念是这样的：

- 求助是不好的（态度）；
- 我要独立解决问题（规则）；
- 如果独立思考，就说明我是有能力的（积极假设）；
- 如果求助，就说明我是无能的（消极假设）。

在这里，规则和假设中都包含独立思考、回避求助的内容，这实际上是回避策略的一种表现。在他看来，一旦求助就意味着自己无能，所以他选择了避免暴露自己无能的方式——避免求助。

7.3 中间信念流程

7.3.1 识别与提出

7.3.1.1 识别中间信念

识别中间信念要比识别自动思维困难得多，因为它是一个生活领域的准则和心理策略，平时个体不会意识到，也很少会以语言文字的方式呈现出来。

识别中间信念，有以下几个步骤：

- 第一步，确定问题领域或生活侧面；
- 第二步，确定核心信念；
- 第三步，确定态度和规则；
- 第四步，确定积极假设和消极假设。

第一步，确定问题领域或生活侧面。

中间信念是关于某个问题领域和生活侧面的心理策略，确定中间信念首先要弄清楚个体诱因事件，或者问题情境是关于哪个问题领域或生活侧面的。个体的生活侧面，可以按照其个人在社会中的角色进行简单的划分，如学习、工作、家庭、社交、健康等领域。

在每一个领域可能都会涉及能力和关系两个部分的内容，例如，学习领域中既包含学习能力、学习成绩问题，也包含学习中的人际关系如同学关系、师生关系等方面内容。又例如，工作领域中既有工作能力、工作绩效、业绩压力等问题，也有职场关系如与上司、同事与客户关系的问题。再例如，家庭领域中既有能力问题，同样也有关系问题，由于家庭中角色不同，能力和关系的内容就不一样。对丈夫而言，能否挣钱养家属于能力问题，能否处理好夫妻关系和子女的关系，就属于关系层面的问题；对妻子而言，能否承担家务和教育好孩子属于能力问题，能否处理好夫妻关系和亲子关系就属于关系问题。

对问题领域的界定，我们可以根据其所涉及的范围给出一个问题类别层级。例如，夫妻关系中其他方面尚好仅仅是没有性生活，这个问题可以归为夫妻性关系的问题。如果同时存在其他矛盾冲突，如在

教育子女和承担家务方面有分歧，这之后把它界定为夫妻关系问题就更为恰当一些。

例如，有人和领导关系不和睦，可以界定为与上司的关系问题。如果其与同事也有矛盾，这时界定为职场关系问题就更合适一些。如果其还有与朋友相处的问题，这时候界定为人际关系问题就更合适一些。

第二步，确定核心信念。

确定有问题的领域之后，接下来我们要确定其核心信念。确定核心信念要从自动思维开始，通过箭头向下技术，发掘其核心信念的内容。（关于如何识别核心信念，我们将在“核心信念”一章为大家介绍，在此就不作介绍了。）

确定核心信念之后，我们才能够判断所识别的中间信念是否准确。因为中间信念是核心信念在特定领域的具体体现，同时中间信念（补偿策略）也是用来遮掩负性核心信念的。

第三步，确定态度和规则。

了解核心信念后，我们就可以针对中间信念的内容进行识别。中间信念的识别，通常是从态度和规则识别入手。而态度和规则的识别，往往是从自动思维入手的。

咨询师可以根据自动思维的内容确定先识别态度还是规则，在其中一个被识别出来后，再确定另一个部分就比较容易。

这里的态度是指对某个对象的消极情绪，是个体在某个心理领域最为担忧的状况。通常情况下可以表示为“……是糟糕的/可怕的/危险的”。

一位来访者表示，“妻子总让我帮忙做点家务什么的，我常会感到妻子瞧不起我，让我干这些女人的活儿，是在贬低我，我因此常常对妻子发火。”

从这里，咨询师就可以发现来访者不能忍受的情况是“瞧不起我、贬低我”。咨询师可以这样提问：“在你们夫妻之间，“瞧不起我是怎样的呢？”或者“有比被妻子瞧不起更糟的事情吗？”如果来访者不能发现有比“瞧不起我、贬低我”更糟糕的事情，或者他认为“瞧不起我、贬低我”就是很糟糕的事情，从这里我们就知道他的态度是：“瞧不起我是糟糕的。”

态度确定后，咨询师就可以找到规则。规则是对自己行为方式的具体要求，通常以包含“应该/必须”的方式呈现。

一旦确定“瞧不起我是很糟糕的”以后，咨询师就可以问他：“你怎么来避免被人瞧不起呢？”“既然被人瞧不起是件糟糕的事情，所以你做事的原则或准则是什么呢？”这时，来访者也许会回答：“我要取得成功。”从这里，我们就知道了他的规则是“我必须取得成功。”

有一位外科医生，因为手术签字的问题造成了医患纠纷，在这过程中曾经被医院和家人埋怨。虽然事情过去了，但留下了后遗症。他上班的时候总担心自己对事考虑不周全，特别是在做手术的时候，担心有事情没有交代，做事不周到，落下话柄，被人责难。

从这里，咨询师一眼就看出来来访者担心的就是“被人责难”，于是展开了下面的对话。

咨询师：看起来你上班和手术的时候，最担心的是落下话柄、被人责难，是吗？

来访者：是的。

咨询师：有比被人责难更糟糕的事情吗？或者说你担心的就是被人责难了？

来访者：我最担心的就是被人责难了。

咨询师：对你来讲，被人责难就是糟糕的，是吗？

来访者：嗯。

咨询师：既然被人责难是一件糟糕的事情，你做事的原则或准则是什么呢？

来访者：考虑周全、做事周到、没有瑕疵。

咨询师：我们把它总结为“我应该做事考虑周全，不留瑕疵”，可以吗？

来访者：嗯，可以。

如果我们发现来访者的自动思维中有关于行为准则的内容，就可以从识别规则入手，然后再识别态度。我们看下面这个案例。

迈克尔是一位有着社交焦虑的患者，他对公众演讲非常焦虑。咨询师问他，“既然你担心演讲，那么你应对演讲的策略是什么呢？”他说：“我会极力回避演讲的任务，如果不得不进行演讲，我就会花非常多的时间来准备。”

咨询师：听起来对于公众演讲，你的策略是“要么回避，要么多花时间准备”，是这样吗？

来访者：嗯，你说得对。

咨询师：我们可不可以这样概括：“对于公众演讲，我应该回避或者多花时间去充分准备”？

来访者：我就是这样想的，这也是我对演讲的原则。

咨询师：如果你没有回避，也没有充分准备，会发生什么情形呢？

来访者：我就会脸红。

咨询师：要是你出现脸红，会怎么样呢？

来访者：别人就会注意到我脸红。

咨询师：别人注意到你脸红，又会怎么样呢？

来访者：他们就会知道我没有能力。

咨询师：因此，演讲中出现脸红是件糟糕的事情吗？

来访者：是的。

咨询师：在演讲中，有比脸红更让你担心的事吗？

来访者：我担心的就是脸红。

咨询师：我可不可以这样理解：“你认为对于演讲而言，脸红是一件糟糕的事情。”

来访者：是呀。

第四步，确定积极假设和消极假设。

介于态度和规则之间有两种假设，一种是积极假设，另一种是消极假设。积极假设避免糟糕事情发生，是患者补偿策略的具体体现，也是规则逻辑前提。消极假设成立，糟糕的事情就会出现，直接激活负性核心信念。积极假设是如果个体采取某种措施就可以避免消极结

果的一种预期，消极假设是出现某种状况就会导致担忧结果的一种预期。假设通常以“如果……那么……”的句型呈现。

识别积极假设和消极假设时，咨询师通常会和来访者讨论一些假设的情形，例如，一旦按规则行事会有什么结果？怎么做会出现态度中所担心的事情？

我们以前面“确定态度和规则”中提到的三个案例为例，说明如何提问来识别积极假设和消极假设。

第一个案例的态度是“瞧不起我、贬低我是很糟糕的”，规则是“我应该取得成功”，对话如下。

咨询师：你刚才说你应该取得成功，要是你取得了成功，会怎么样呢？

来访者：他们就会瞧得起我呀，尊重我呀，佩服我呀。

咨询师：这可不可以概括为“如果我取得成功，他人就会瞧得起我，尊重我”？

来访者：这样可以。

咨询师：你觉得怎么样会出现你担心的情况——瞧不起我、贬低我？

来访者：我想要是我表现平平、普普通通的，别人就会看不起我。

咨询师：这又可不可以概括为“如果我表现平凡，他人就会瞧不起我”？

来访者：对的。

从这段对话中，我们可以得到来访者的积极假设是“如果我取得成功，他人就会瞧得起我，尊重我”，消极假设是“如果我表现平凡，他人就会瞧不起我”。

第二个案例的态度是“被人责难是糟糕的”，规则是“我应该做事考虑周全，不留瑕疵”。第一个案例的对话是从规则导入的，第二个案例的对话我们从态度导入。

咨询师：你说被人责难是糟糕的，是吧？

来访者：是的。

咨询师：你做了或者出现了什么样的情形，就会导致你所说的被人责难的后果呢？

来访者：要是考虑不周到，就会有人鸡蛋里挑骨头，找我的茬。

咨询师：我们这样归纳“如果我考虑不周到，就会被人责难”，可以吗？

来访者：嗯。

咨询师：你怎么做可以避免这种别人鸡蛋里挑骨头的情况呢？

来访者：要是我考虑周全，做事细致的话。

咨询师：那我们这样总结“如果我考虑周全，就可以避免被人责难”，可以吗？

来访者：好的。

从上面的对话，我们得知这位医生的积极假设是“如果我考虑周全，就可以避免被人责难”，消极假设是“如果我考虑不周到，就会被人责难”。

第三个案例的态度是“脸红是糟糕的事情”，规则是“我应该回避或者多花时间充分准备”。我们再多呈现假设的识别例子，帮助大家揣摩提问的技巧。

咨询师：对于演讲，出现脸红是件糟糕的事情，你刚才说到了，脸红会让你觉得自己没有能力。对吧？

来访者：是的。

咨询师：什么情况会让你在演讲中脸红，并且被认为是能力不足的呢？

来访者：要是准备不充分的话。

咨询师：你的意思是，“如果准备不充分，自己就会脸红，并且被认为是能力不足的”？

来访者：我会担心自己准备得不好，准备不好时我就会紧张心虚，紧张心虚就会让我脸红。

咨询师：所以，你的假设就是“如果准备不充分，我就会脸红，并且被认为是能力不足的”，是吗？

来访者：是。

咨询师：那你要如何避免演讲中出现脸红的局面呢？

来访者：不演讲就可以。

咨询师：你用回避演讲的办法。

来访者：是的，我经常用这种办法。

咨询师：那要是你推不掉，不得不去演讲呢？

来访者：那我就只好硬着头皮上了，多花些时间准备。

咨询师：要是你这样做了，会怎么样呢？

来访者：自己的心情就会好很多，并且结果也还不错，没有什么人说我讲得不好。

咨询师：我们概括一下，你觉得你可以通过回避演讲或者多花些时间准备，就可以避免脸红和被人认为是能力不行，是吗？

来访者：是的。

从上面的对话中，我们可以发现，个案的积极假设是“如果回避演讲或者多花些时间准备，就可以避免脸红和被认为是能力不行”，消极假设是“如果准备不充分，我就会脸红，并且被认为是能力不足的”。

7.3.1.2 心理教育

咨询师完成对中间信念的识别后，接下来就要向来访者进行中间信念的心理教育。对来访者进行中间信念心理教育主要涉及如下几个方面的内容：

- 说明中间信念的结构及其逻辑关系；
- 说明补偿策略失效导致现在的问题；
- 说明补偿策略（或者假设）是否正确可以得到验证；
- 说明补偿策略（中间信念）是成长过程中习得的，也可以修正和发展。

第一步，咨询师要向来访者介绍中间信念的结构：态度、积极假设、消极假设和规则四个方面的具体内容，同时，向来访者说明态度、假设和规则的逻辑关系。就中间信念的逻辑关系而言：态度是核心信念的具体化，而态度又是中间信念的逻辑起点，两个假设（积极假设和消极假设）是对不同行为及其结果的预期，基于态度和假设产生规则。规则既是认知结论，同时又是具体行为的指南。

对上面公众演讲焦虑的个案来说，他的态度是“脸红是糟糕的事情”，在他看来，脸红被认为是没有能力的，而没有能力正是核心信念“无能”的体现。这是他要极力避免和要遮掩的事情。对此，他有两个不同结果的预期（假设），“如果回避演讲或者多花些时间准备，就可以避免脸红和被认为是能力不行”“如果准备不充分，我就会脸红，并被认为是能力不足”。既然脸红是件糟糕的事情，回避演讲和多花些时间准备就可以避免它，在这种情况下，他只能得出这样的结论“我应该回避或者多花时间准备”，这个结论就是规则。而规则就成了他面对演讲时的行为指南。

第二步，咨询师要给来访者介绍补偿策略失效的问题。补偿策略在过去是有效的，但随着生活环境的改变，这个策略就变得不再有效。咨询师要结合诱因事件对此进行分析说明。

对于这位来访者来说，他面对公众演讲的策略是补偿策略（就是规则），是回避和过度准备。这个策略在过去是行之有效的，因为他并不是大人物，需要演讲的任务并不多，即使他不愿意去演讲，上司还是可以指派其他人完成，偶尔有一些推脱不掉的演讲，他还可以利用业余时间来做准备。

但现在情况变得不一样了，因为他升职了，他需要管理许多员工，每周他都需要在多个不同场合演讲。这些演讲就没法推给其他人去完成，而且自己任务这么繁重，也不可能像过去那样用业余时间去做准备了。换句话说，因为职务的升迁，他以前的补偿策略就变得不再有效，公众演讲焦虑的问题就出现了。

第三步，咨询师需要和来访者分享：中间信念并不是事实，只是一种观念。它是否正确，我们可以进行验证。一旦他发现担心的事情并不存在，他的问题也就解决了。面对那位对公众演讲有焦虑的来访者，我们能够通过行为试验或者其他方式证明，即使不过度准备也不会被人认为是能力不足，问题就可以解决了。

心理教育的最后一步，咨询师可以适当跟来访者解释补偿策略是如何形成和习得的。这个部分可以结合他的成长经历来进行分析。当然也还要说明，既然补偿策略是习得的，所以随着环境的改变，它也是可以得到修正和发展的。

7.3.1.3 激发改变动机

为什么要改变旧有的补偿策略或中间信念呢？这是因为在外部情境改变的情况下，继续坚持原有中间信念的结果是弊大于利。在过去，坚守原来信念或许利大于弊，起着积极的作用。

为了激发来访者改变旧信念的动力，心理咨询师通常会使用检验信念利弊的方式。检验信念的利弊，就是分析相信旧信念的好处和不好的地方。检验信念的利弊，可以分别放在过去和现在两个时间点上来分析。

在这里需要提示大家，贝克的认知行为疗法主要讨论假设，不太关注态度和规则。在假设的讨论中，重点是消极假设。因此讨论信念利弊的时候，也主要讨论消极假设，当然也不排除在某些情况下会涉及态度和积极假设。

咨询师：相信“如果准备不充分，我就会脸红，并且被认为是能力不足的”这个想法，它对你有什么好处？

来访者：让我准备得更充分，表现更好一些。

咨询师：坏处或者后果是什么呢？

来访者：耗费比较多的时间，没有时间陪家人了。

咨询师：在过去你演讲不多的情况下，是好处多些，还是坏处多些呢？

来访者：好处多些。

咨询师：那现在呢？你不得不面临许多大大小小的演讲，在这种情况下，是好处多些，还是坏处多些？

来访者：自然是坏处多了。

咨询师：可以多说一些吗？

来访者：我已经把自己的所有业余时间都用来准备演讲了，但还是没达到我所期望的水平。我把所有业余时间都用在这上面了，就没有陪妻子和孩子的时间，也没有时间锻炼。我的妻子、孩子对我的不满已经非常大了，抱怨很多，我的身体状况也有所下降。

咨询师：看起来，如果你继续这样的想法，对你而言是弊大于利，如果能够改变你对这个问题的想法，就能扭转局面，平衡工作和生活，你的家庭就会重回和睦温馨，也有时间去锻炼身体了。

来访者：要是那样的话，就太好了。

7.3.2 评估

与自动思维阶段需要对自动思维和情绪进行评估一样，中间信念阶段也需要对中间信念进行评估。对中间信念进行评估，是为了监测来访者中间信念的改变状况。对改变状况的了解，有助于咨询师对咨询效果进行判断及对咨询进程进行安排。

中间信念的评估方法，与自动思维一样，都是采取百分数标尺法，用0~100%百分数表示对信念的相信程度。0表示对信念完全不相信，100%表示完全相信。对信念的相信程度越低，百分数就越接近于0，对信念的相信程度越高，百分数就越接近100%。

对中间信念的评估需要连续进行。相对于自动思维，中间信念的改变要漫长一些，需要耗费更多时间。因此，对中间信念的评估就需要持续更长的时间，并且需要每天进行。

对中间信念的评估，包含对旧信念和对新信念的评估内容。咨询师可以从新旧信念相信程度的变化，看出评估心理咨询的效果和进展。

中间信念评估通常是以一种表格的方式进行的。通过这个表格（见表7-2），来访者可以记录每日对这些信念的相信程度。

表7-2 每日中间信念相信程度记录表

日期	旧信念的相信程度（%）	新信念的相信程度（%）

我们还是以上面公众演讲焦虑的个案为例，说明如何进行信念评估记录。第一行数据是在中间信念干预之前，对旧信念的评估；第二行数据是中间信念干预并提出新信念后，对新旧信念的评估；第三行及其以后是每日对中间信念的评估结果。虽然中间信念的改变过程是对旧信念的相信程度越来越低，对新信念的相信程度越来越高，但生活中会发生一些事情，这些事情可能会有利于旧信念，也可能有利于新信念，因而会出现一些波动情况（见表7-3）。

表7-3 每日中间信念相信程度记录表示例

日期	如果准备不充分，就会脸红， 并且被认为是能力不足的（%）	适度准备，结果也是不错的（%）
6月7日	100	
6月7日	60	70
6月8日	60	75
6月9日	50	80
6月10日	40	80
.....		

7.3.3 评价

7.3.3.1 苏格拉底式提问

在引导来访者修正旧信念（通常是消极假设）得出更具有适应性的新信念的过程中，咨询师经常引用苏格拉底式提问的方法。那什么是苏格拉底式提问呢？我们来看看苏格拉底（简写为苏）和一个名叫尤苏戴莫斯（简写为尤）的青年讨论正义与非正义问题的对话就有感性认识了。

苏：虚伪应放在哪一边。

尤：显然应放在非正义一边。

苏：那么欺骗呢？

尤：当然是非正义一边。

苏：偷盗呢？

尤：同上面一样。

苏：奴役人呢？

尤：也是如此。

苏：看来这些都不能放在正义一边了。

尤：如果把它们放在正义一边，这简直是怪事。

苏：那么，如果一个被推选为将领的人，率领部队去奴役一个非正义的敌国，我们能不能说他是非正义的呢？

尤：当然不能。

苏：那么他的行为是正义的了？

尤：是的。

苏：倘若他为了作战而欺骗敌人呢？

尤：也是正义的。

苏：如果他偷窃、抢劫敌人的财物，他的所作所为也是正义的吗？

尤：不错。不过开始我以为之前所问的都是发生在我们的朋友身上的。

苏：那么，前面我们放在非正义方面的事，也都可以列入正义一边的了？

尤：好像是这样。

苏：那么，我们是不是要重新给它划个界线。这一类事用在敌人身上是正义的，用在朋友身上就是非正义的。你同意吗？

尤：完全同意。

苏：那么当战争处于失利无援的时候，将领发觉士气消沉，就欺骗他们说援军就要来了，从而鼓舞了士气。这种欺骗行为应当放在哪一边呢？

尤：我看应放在正义一边。

苏：小孩子生病不肯吃药，父亲哄骗他，把药当饭给他吃，孩子因此恢复了健康。这种欺骗行为又该放在哪一边呢？

尤：我想这也是正义行为。

苏：一个人想自杀，朋友们为了保护他而偷走了他的剑，这种行为该放在哪一边呢？

尤：同上面一样。

苏：可你不是说对朋友任何时候都要坦率无欺吗？

尤：看来是我错了。如果您准许的话，我愿意把说过的话收回。

在上面的对话中，苏格拉底没有通过讲道理或者灌输的方式告诉青年区分正义与非正义的方法，他通过提问来引导青年思考从而自己得出正确的结论。和直接讲道理相比，提问的方式更能培养人的独立思考能力，也更能理解和接受观点和结论。

我们下面以之前母亲的个案来说明苏格拉底式提问的应用。

咨询师：前面我们有提到你的中间信念之一是“如果女儿不听我的，她就完了”，是吧？

来访者：是的。

咨询师：现在请你用评估自动思维的方法来评估一下，你对这个信念的相信程度是多少呢？用0~100%的百分数评估就可以。

来访者：90%吧。

咨询师：接下来，我们来讨论你的这个信念，你还有其他看待女儿不听话的方式吗？

来访者：不知道。

咨询师：我们拿之前咨询中讨论过的例子来看看，你希望女儿留长发，要是她不听你的话，故意把头发剪短而且染发，未来会很糟糕吗？

来访者：可能有一点。

咨询师：这很有趣，你觉得留短头发并且把头发染上颜色，和她听你的话留长头发相比，会影响她的学习成绩、同学关系吗？

来访者：应该没有吧，我只是看不惯而已。

咨询师：我们来看之前讨论过的另外一个例子，让女儿做你买的练习册的事情。你女儿没有听你的话，结果那次月考还考得不错。要是真的听从了你的意见，做完那本练习册，后果会怎样呢？

来访者：可能会考得不理想。

咨询师：还记得因为什么呢？

来访者：记得，因为练习册的内容与月考内容不太一致。她们班有同学就是因为做那本练习册而没有考好。幸好，孩子没有做。嗨，我也是听专家建议买的。

咨询师：我们来看看过去讨论过的关于女儿不听话的例子。

来访者：好的。

.....

咨询师：通过刚才的讨论，你对“如果女儿不听我的，她就完了”的相信程度还有多少？

来访者：40%吧。

咨询师：如果我们把刚才讨论的情况归纳总结一下，女儿不听话会怎么样？这句话该怎么说呢？

来访者：女儿不听话，未来也不错？

咨询师：看起来你并不确信。

来访者：是的。

咨询师：“女儿不听话，未来也不错”这句话太绝对，也不符合实际情况，但如果把它改成“某些情况下，女儿不听话，未来也不错”这句话怎样？

来访者：好。

咨询师，你对“某些情况下，女儿不听话，未来也不错”这句话的相信程度是多少？

来访者：80%吧。

咨询师：我们就先讨论到这里，你回去做一件事怎样？在与女儿互动的过程中，注意有哪些情况是可以放手让女儿自己去做，哪些情况还需要女儿听自己的。你把这些情形记录下来，我们下周再来讨论到底在哪些情况下你可以放手让女儿自己做决定。好吧？

来访者：好的。

7.3.3.2 新信念的提出

通过苏格拉底式提问，用生活中的具体例子否定来访者的旧信念（假设），适时提出新信念（新假设）。在上面这个例子中，来访者的旧信念是“如果女儿不听话，她就完了”，咨询师与来访者一起讨论完反例（就是这个假设不适合的实例）后，来访者意识到她的这个

假设是不对的，此时咨询师就可以提出更为合适当下情形的新假设（即新信念）——“某些情况下，女儿不听话，未来也不错”。

新假设的表述通常是由咨询师来完成的。为了帮助大家更好地概括并表述新假设（新信念），我们给大家总结一个新假设的模式：正面词汇+限制条件模式（某种条件下、某种程度）。

例如，“如果寻找帮助，我就不胜任这份工作”，可以修改为“在有理由的情况下寻找帮助，我就是胜任这份工作的”。

又例如，“如果别人批评了我，就说明我是没有能力的”，可以修改“接受他人的批评，有则改之，我就是有能力的”。

再例如，“如果没有陪孩子，我就是不负责任的母亲”，可以修改为“即使因工作或学习的原因没有陪孩子，我也是负责任的母亲”。

7.3.4 应用

来访者在改变中间信念后，就需要在行为层面进行相应的改变，也就是把新的认知观念应用到实际生活中去。来访者的行为改变通常以两种方式进行：行为试验或行为表演。

在改变中间信念的过程中，如果自动思维阶段的实例不足，应用苏格拉底式提问后，来访者对新信念的相信程度也并不高，可能在50%~70%。这个时候，如果咨询师要求来访者按照新的信念行事，来访者往往并不愿意。这样做对来访者而言是有风险的。

这时比较明智的做法是，咨询师和来访者可以一起设计行为试验，看看试验的结果是否支持新信念或是旧信念。随着行为试验的实施，累积的证据也就越多，在越来越多的证据面前，来访者对新信念的接受程度就会越高，相信程度也会提高。

如果经过苏格拉底式提问，或者经由后续的行为试验，来访者对新信念的相信程度达到90%左右，这个时候我们可以邀请来访者进行行为表演。

行为表演就是让来访者假装自己完全相信新的信念。在完全相信的情况下按照新的行为方式做事。来访者并不全信但咨询师要求他表演得非常逼真，甚至是忘掉自己在演戏。来访者通过行为表演实践新的行为方式后，他发现结果正如新信念所预料的那样变好。他就会越发相信新的信念，并越习惯于采取新的行为方式。

一旦来访者完全相信新信念或者相信程度维持在90%以上，就可以要求来访者按照新信念去行事，养成新的行为习惯。一旦达到这种程度，这个中间信念的咨询也就完成了。

7.4 中间信念的技术

7.4.1 评估零点技术

7.4.1.1 “最高标准”与“完美主义者”

生活中有一种比较典型的认知歪曲方式——最高标准。拥有最高标准的人会用过高的、不现实的标准来要求自己，用这些标准来评价自己，和那些已达到最高标准的人相比，自己就是失败者。生活中，具有这种认知歪曲的人，往往只关注那些超过自己的人，而忽略那些成就低于自己的人。

拥有这种歪曲的认知方式的人，有一个更为好听的名字——“完美主义者”。完美主义者总是用“最高标准”来要求自己，总是希望



认知行为疗法入门

Copyright © 2015, by Puhua Books. All rights reserved.

认知行为疗法是一种在国内推广多年且认可度很高的心理治疗方法，该方法通过改变人们的认知与行为来解决心理问题，尤其对**抑郁症、焦虑症**有效。

作者郭召良实践与推广认知行为疗法多年，现将多年经验和理论集结成册。作为认知行为疗法的入门读物，本书不仅介绍了与认知和行为相关的部分心理学基础知识以及认知行为疗法的基础理论，同时进入实践领域，按照心理咨询过程介绍了**评估性会谈、咨询性会谈及结束会谈**环节，并讲解了咨询中各环节的重点攻克内容——**自动思维、中间信念和核心信念**，最后还从如何拥有健康人格的角度，介绍了认知行为疗法中的部分技术。

本书特色——

- 从认知行为疗法的角度解释心理问题的成因；
- 剖析心理问题的本源——**核心信念的形成过程**；
- 细化**补偿策略**的类别；
- 强调咨询不仅要改变具体的认知内容还要**改变更为根本的认知方式**；
- **重视证据**在认知改变中的作用；
- 从维持心理健康的角度提出了十种思维方式。



分类建议：心理学/心理咨询与治疗
人民邮电出版社网址：www.ptpress.com.cn

