

普华心理

认知行为疗法心理咨询师实践必读丛书

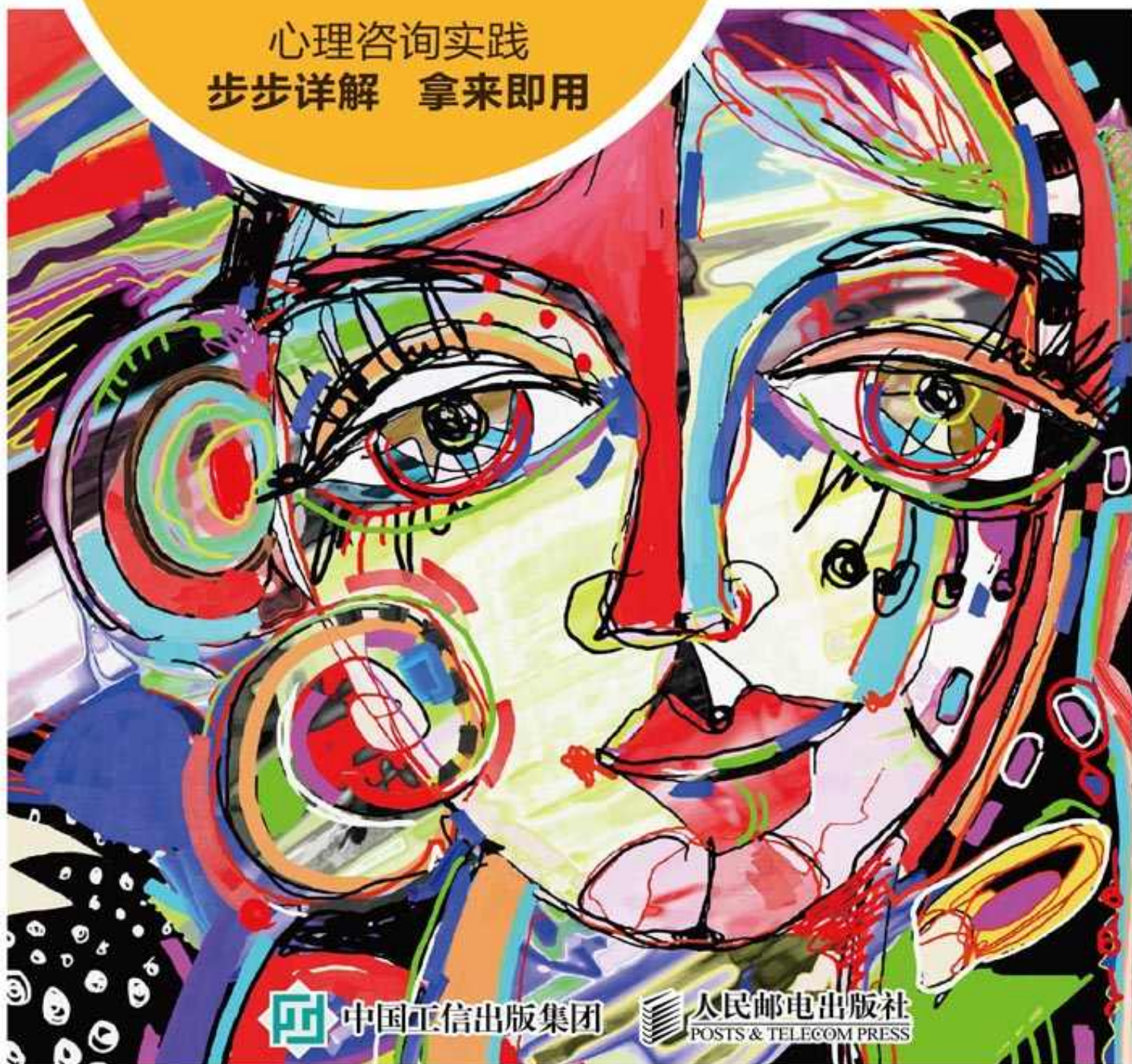
认知行为 疗法入门

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 基本概念

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

咨询师：我们以后还会对你的想法进行评分，也会对情绪进行评分。你知道为什么要这么做吗？

来访者：不清楚。

咨询师：评分就是为了帮助你和我了解咨询的进展和效果。看看你的消极情绪指数有没有下降，以及信念的变化情况。

来访者：哦。

咨询师：我也会经常邀请你对自己的想法和情绪进行评分，越往后你就会越习惯于进行这样的评价，评价起来就越快。

咨询师：我们现在把这两个评分记下来，以后好看到自己的进步。你把本子打开，在本子后面写上想法的内容和情绪的名称，然后在下面写上评估的时间和次数，然后再记上刚才的评分。

来访者：照做。

5.7 评价自动思维技术

认知行为疗法认为，认知是问题的直接原因，改变认知，来访者的情绪和行为问题就迎刃而解了。现在的问题是，我们如何去改变来访者的认知呢（这里指自动思维）？

认知行为疗法中通常有一些成型的方法（我们把这些方法称为认知行为技术），应用这些方法或者技术，来访者就能认识到其自动思维的歪曲，并得到新的思维，做出行为改变。

下面我们给大家介绍认知疗法中最重要的五种技术。这几种技术不仅是心理咨询的方法，更重要的，它们是心理健康的思维方式。如果你能在生活中自觉地这样进行思考，就能维护自己的心理健康水平。

5.7.1 控辩方证据技术

控辩方这原本是法律术语。如果你的朋友借了你的钱，你催他还款，可他却始终不还。这时你到法院去起诉他，想通过法律程序让他

归还借款。此时你就是原告，他则是被告。作为原告，你要提出控告诉求，你被称为控方，作为被告，需要对此进行答辩，所以也被称为辩方。

认知行为疗法中借用控辩方这个概念，主要强调无论是控方还是辩方都需要提出主张并提供证据，法官会根据双方的主张和证据得出一个更为合理的判决的过程。

人的观念或想法的产生往往是基于一定的客观事实或情况。如果一个人的观念和想法是基于某个或某类事实，而忽略其他事实，那么就会产生歪曲的观念或想法。这些歪曲的想法会导致消极情绪（或者盲目乐观情绪）产生。控方辩方证据技术（简称控辩方技术）就是让当事人同时注意到支持观念的事实和否定观念的事实，让当事人得到更为合理的观念，通过同时关注正反两个类别证据来矫正观念的技术就是控方辩方证据技术。

简而言之，控辩方证据技术是指从相互对立的两个思维出发，分别寻找支持各自思维的证据，并综合双方结果得出替代思维的技术。

应用控辩方技术的过程与法院审判过程类似。我们需要先考虑控方的主张和证据，然后聆听辩方的主张和证据，最后根据双方的主张和证据，得出一个更为合理的结论来。控辩方技术的应用由下面四个典型问题组成。

- (1) 支持自动思维的证据是什么？
- (2) 还有呢？
- (3) 支持相反想法（即……）的证据是什么？
- (4) 还有呢？

这里我们引用一段对话来说明控辩方技术的应用过程。

咨询师：支持“不能在数学上再次失败，再失败的话，高考就没有希望了”这个想法的证据是什么呢？

来访者：我要是再失败的话，离高考就只有不到两个月的时间了，在这么短的时间里我是不可能扭转局面的。因此，必须在这次考试中扳回来，否则就没有机会了。

咨询师：你刚才说的这些内容是你的推理和分析，并不是证据，所谓证据就是那些过去已经发生过的事情，这个事情可以证明你的观点或者反对你的观点。你这个思维有提到了已经失败了一次，不能再失败，如果再失败的话，高考就会失败。在你过去的学习中，有没有这样的事情发生，你一连失败了两次，结果在重要的考试中就失败了这样的经验呢？

来访者：有的。我在高二下学期的时候，连续两次月考都没有考好，结果期中考试就没有考好。

咨询师：是的，这就是证据。它是实实在在发生的事情，而不是推理。你还能找到类似的例子吗？

来访者：好像没有了。

咨询师：那相反的证据呢？就是支持相反观点的事情，即一连失败几次，结果大考中也考得好的情况。

来访者：有的，这样的例子有几个。高三上学期，语文考试连续三次失利，结果期末语文考试考得挺好。

咨询师：不错，还有吗？

来访者：高一的时候也有，物理考砸了两次，但高二分班考试时也考得挺好。

咨询师：还有吗？

来访者：还有，其实初中的时候也有类似的情况。

咨询师：看起来蛮多的。既有连续失败结果大考没考好的证据，也有连续失败大考考好的证据，综合两个方面的证据，你觉得得出什么样的结论更合理一些？

来访者：尽管连续失败可能会导致大考失利，但更大可能性是大考也能考好。

咨询师：你总结得非常好。

来访者微笑。

下面用一个案例来说明控辩方技术的应用。

一位来访者说，工厂这两年经营不景气，正在逐渐裁员，他觉得科长会报复自己，会让自己离职，所以他见到科长就觉得不自在，心中有莫名的紧张和心慌。

来访者为什么会有这种想法呢？原来，两周前工厂办了一次活动，上级领导深入各科室，希望员工对各科室中层干部存在的问题，给予批评帮助。上级领导反复强调不会打击报复，大家要对工厂负

责。于是来访者就提了一个意见，说我们科为了回扣多一些，选择与小厂合作而不与大厂合作，他觉得这样做不对。事后，来访者了解到科长知道这个意见是来访者提出的，故此有了上述担心的想法和情绪。

来访者的担心有没有道理，我们该怎么让他放心呢？在这里，我们应用控辩方技术来处理来访者的认知和情绪问题。

在这个个案中，来访者有两个关联的自动思维，第一个“我给科长提了意见，科长就会报复我”，第二是“科长报复我，就会辞退我”。由于第二个信念是在第一个信念的基础上衍生出来的。因此，处理第一个信念就更为重要。下面我们给大家示范第一个信念的处理。

控辩方技术一般用类似下面的表格（见表5-2）来呈现。

表5-2 控辩方技术表

自动思维	给科长提了意见，科长就会报复	
双方	控方	辩方
主张	给科长提了意见，科长就会报复	给科长提了意见，科长不会报复
证据	1. 同事小张说科长奖金分配不合理，后来科长找茬扣了小张的奖金 2. 副科长向厂领导反应科长私吞部分供货方给的回扣，后来科长把副科长挤跑了	1. 同事李姐说科长在办公室里抽烟，弄得屋里乌烟瘴气，污染环境，科长也没把她怎样 2. 同事小李向厂长反应，科里水电浪费严重，不注重节约，事后科长也没有报复他 3. 同事张哥在办公室说，科长报告会上的发言有个成语用错了，科长知道后没有报复他
合理结论	虽然给科长提一般性意见会让他没面子，但他也能容忍，不会报复；而指责科长犯了严重错误，特别是向厂领导反应，这种程度很有可能会遭到科长报复	

第一步，写上自动思维“我给科长提了意见，科长就会报复我”。

第二步，在第三行先写下控方主张（即自动思维），然后让来访者寻找证据（写在第四行）。

第三步，再让来访者写上辩方主张，就是与自动思维相反的想法，然后在证据一栏中补充支持辩方主张的证据。

第四步，待上述两个步骤完成后，最后进行总结，写到最后一行“合理的结论”（即替代思维）里。

在应用控辩方技术的过程中，咨询师启发来访者搜集各种各样的证据。考虑的情形越多，时间越长，来访者就越能发现自己的想法是歪曲的。与此同时，咨询师也努力帮助来访者寻找更多辩方证据，辩方证据越充分，就越能纠正来访者的歪曲认知。

在咨询师协助下，来访者得到了更为合理的信念。咨询师接着问他：“根据刚才的结论，你觉得就你的情况，属于科长要报复范围吗？”他想了想表示，其实当天还有其他人也提了意见，有些人的意见更尖锐，另外，这是全厂开展的活动，其他科室也有人给其他科的领导提意见，大家都在给领导提意见，其他科长收到了批评意见，自己这样的意见在其中也不突出，对科长的威胁也不大，科长应该不会报复自己。

接下来，咨询师与来访者一同讨论了提意见之后科长与来访者互动的情形，并和提意见之前进行了对比。经过这些活动，来访者得出一个结论：自己给科长提这样的意见，科长不至于会报复他，事后也没有报复的迹象。

最后，咨询师问来访者：“你的心情如何？”他回答：“完全放心了。”

5.7.2 发散思维技术

时钟已经指向6:30，园园妈妈感到非常焦虑，到放学回家的时间了，园园没有回来。园园平时都能在5:30左右回家，到5:30的时候，妈妈发现孩子没有像往常一样回家叫门，心里就有些不安，随着时间

的推移，妈妈越发感到不安，在家里来回踱步，做饭的心思也没有了，忍不住给在办公室加班的老公打电话。她告诉老公孩子到现在还没有回家，并表达自己的焦虑，不停猜测孩子是不是出事了？会不会是出车祸了？会不会是被人给拐走了？老公反复安慰妻子，却不见有多大效果。

面对某个客观情况（事实或现象），当事人不知晓具体原因，就做出消极或极其糟糕的解读，导致自身焦虑紧张或者猜疑不停等消极情绪。这个时候咨询师或者周围的人需要引导当事人从多个角度去思考各种可能性，拓宽当事人的思维宽度，当事人的情绪就能得到缓解。

发散思维技术就是这样的一种技术，对于已经出现的状况或情形，咨询师帮助来访者尝试从多个角度分析可能的解释（或原因），并且寻找证据支持这些解释，得到可能性高的解释，并验证其猜想。

发散思维技术的应用有三个典型问题。

- （1）其他可能的不同解释有哪些？
- （2）支持每个解释的证据是什么呢？
- （3）对于每个解释，你的相信程度是多少？

有一次，我在昭良深圳中心接待了一位来访者，这是一位女士，她进到咨询室的时候，情绪就有些不好。我先进行了概念化。

咨询师：你的心情似乎不太好？

来访者：嗯，心情有些沮丧。

咨询师：你能说说是什么事情让你感到沮丧吗？

来访者：前天，我给我的堂兄打电话，打了好几次，他都没有接我的电话。

咨询师：他没有接听你的电话，当时你在想什么？

来访者：我想，他肯定是因为不愿意接听我的电话，嫌我给他添麻烦。

在概念化的基础上，我们知道了她的自动思维是“对方不愿意接听电话，嫌我给他添麻烦”，接下来咨询师就可以应用发散思维技术加以处理。

咨询师：你给他打电话，他并没有接听。除了你刚才想到的“他不愿意接听”以外，还有哪些其他可能的解释呢？

来访者：也许是因为手机不在身边。

咨询师：还有什么可能的解释呢？

来访者：可能是因为工作忙，没间接接听。

咨询师：还有别的解释吗？

来访者：电话可能被设置为静音了。

咨询师：还有吗？

来访者：想不到别的了。

接下来，我们讨论了上述每个可能的解释的证据资料，由于她与堂兄只见过几次面，了解不多，无法从堂兄身上找到更多的直接证据，她从周围其他人的未接电话的情形中补充了一些证据。

我们一起来评估了这四种可能情况的概率：故意不接听 50%，开会工作忙没法接听60%，手机不在身边10%，静音没听见20%。然后，我告诉她，我们接下来可以想办法来验证这些可能性。我们一起讨论了两种方法，第一种方法是换个时间再给堂兄打电话，第二种方法是用其他号码给他打过去。

通过讨论，她了解到这种情况还存在其他的可能性，同时知道可以采取方法来验证，觉得自己有了走出这个谜团（猜疑心）的办法，心情也就轻松了不少。第二次来咨询时她的心情特别好。她说，上次咨询后她给堂兄打电话了，堂兄接听了电话，堂兄告诉她上次是因为把手机忘在家里了，堂兄还请她周末一起吃饭。

发散性思维技术应用有五个步骤：

第一步，确定客观事实或现象；

第二步，寻找更多可能原因解释；

第三步，为每个解释寻找支持证据，当然不会每个解释都有证据支持；

第四步，评估各种可能性发生的概率（用百分比%来表示）；

第五步，采取行动来验证可能性，寻找相应证据和做出某个行为来验证这种可能性的真实性。

对于本节开头园园妈妈的焦虑情绪案例，我们同样可以应用发散思维技术来处理。

第一步，咨询师（或周围的人，如丈夫）确定妈妈的情绪是由“孩子在正常放学回家的时候，还没有回来”这个事实引起的。

第二步，考虑更多可能性，妈妈提到了两种可能性：出车祸和被拐走，咨询师需要帮助妈妈考虑到更多的可能，如参加集体或小组活动，或者单独被老师留下了，或者在回家路上和同学玩而忘了时间等。

第三步，寻找证据，反驳出车祸的证据，最近几个月以来学校周边没有这方面的事情发生；反驳被拐走的证据，在最近两三年也没有这样的新闻报道和听说过学校周围发生过这样的事情；学校活动延迟了的证据，这学期以来有几次孩子晚回家的确是因为学校的原因；在路上玩的证据，在路上和同学贪玩忘时间的事情也发生过。

第四步，评估这些解释可能性的程度，妈妈做出这样的评估：出车祸为40%，孩子被拐为10%，学校活动延迟为60%，路上贪玩为80%。

第五步，验证这些假设的真实性，妈妈需要采取行动。妈妈可以与班主任老师取得联系，了解是否有集体活动、小组活动，或者孩子是否被单独留下，妈妈还可以与孩子好朋友的家长联系，甚至可以顺着孩子上学的路去找，等等。当妈妈通过发散性思维发现其实有多重可能性，而且自己可以采取行动时，她的焦虑情绪就能得到更大的降低。

应用发散性思维技术时可能遇到的困难，就是来访者可能想不到更多可能的解释。这个时候，咨询师需要启发他，让他思考如果这样的事情发生在他人身上，他人会有什么可能的解释。但咨询师需要注意，寻找这些可能的解释的过程需要来访者参与，启发他的思考，让他去想，而不是咨询师替他想，他只是在旁边聆听。如果来访者仅仅是聆听，这样的会谈效果就不理想。

5.7.3 可能性区域技术

那些体验到焦虑和抑郁情绪的人，往往对事情的未来感到消极或悲观。一个对即将参加考试感到焦虑的学生，往往是在担忧考试的消极结果。一个找工作的大学生为面试而感到担忧，实际上也是担忧面试的消极结果（不通过）。一个为即将登台演讲而焦虑的人，其实是担忧演讲的糟糕结果。

焦虑是担心消极结果，而抑郁则是预期消极结果。

一个因离婚而抑郁的女人，她会觉得当年曾经如此恩爱都会离婚，未来更不会找到合适的伴侣了，自己付出这么多都换不来真感情，未来的婚姻不会有希望了。这样的想法让她长时间陷入了抑郁之中。其他的情况像丧亲、离职等导致的抑郁也都是如此。

焦虑与抑郁情绪的处理，是认知行为疗法最擅长的。处理这样的情绪问题用得最多的是可能性区域技术。

可能性区域技术（简称可能区域技术）就是对于还没发生或即将发生的事情，咨询师需要让当事人认识到不会只存在一种可能性（特别是最糟糕的可能性），而且可能性可以被描述为一个从最糟糕到最好的可能性区域。当事人评估这种可能性区域范围，并确定最可能的结果，这个过程可以矫正当事人对未来的消极预期认知，改善当事人焦虑和抑郁的心情。简而言之，可能区域技术就是让来访者面对未来可能发生的事情时，学会全面思考各种可能的结果（从最糟糕到最好可能性结果）的技术。

应用可能区域技术，有如下几个典型的问题。

（1）最糟糕的情况是什么？最理想的情况是什么？最可能的情况是什么？

（2）支持糟糕可能的证据是什么？支持理想可能的证据是什么？

（3）如果最糟糕的事情发生了，你怎么办？

（4）有没有可能做些什么，争取到更好的结果？

在这里，我们举一个发生在昭良心理广州中心的咨询案例。一个学生担心期末考试（担心名次滑落到年级20名之外），焦虑和抑郁交替出现已经有将近两周时间了。

咨询师：对于即将到来的期末考试，你觉得最糟糕的考试结果是多少名呢？

来访者：20名之外。

咨询师：要是这次考试特别顺利，各方面都很理想，你觉得能取得的最好名次是什么呢？

来访者：前5名。

咨询师：你觉得最有可能考多少名呢？

来访者：20名。

咨询师：有什么样的证据（也就是迹象或表现）支持你考第20名这样糟糕的结果呢？

来访者：数学还有好多题不会做，时间也不够用。

咨询师：还有呢？

来访者：其他同学都复习得很晚，能回答得上老师的提问。

咨询师：还有吗？

来访者：一时想不起来了。

咨询师：支持你能够考好（也就是可能考到第5名）这件事又存在哪些证据呢？

来访者：英语有进步。

咨询师：还有呢？

来访者：我花在复习上的时间更多了。

咨询师：还有呢？

来访者：我化学作业也有进步，老师还表扬我了。

咨询师：非常好，你觉得综合这些有利证据和不利证据，更有可能的期末考试结果是多少名呢？

来访者：10名左右吧。

咨询师：你对考到20名之外还有担心吗？

来访者：比之前少担心了许多。

咨询师：如果真的出现20名之外的结果，你要怎样面对或解决？

来访者：只能忍受家长和老师的批评和谈话，下次更努力。

咨询师：是的，这是我们能做的。既然考试还没有到来，你有没有什么办法可以让自己考得更好些？

来访者：多花时间复习，少走神，遇到问题请教老师和同学。

咨询师：这样方法不错，你要不要试试看？

来访者：我会的。

再介绍一个丧亲抑郁案例。一对年龄将近50岁的夫妻，他们的独生子在上大学一年级的時候，因为和同学一起出去玩，不幸失事身亡。夫妻俩陷入悲痛之中，经过两个月悲痛，陷入抑郁状态。让他们感到抑郁的是他们想到了“老无所依”的情形。咨询师同样可以应用可能性区域技术帮助他们矫正认知。

咨询师问他们的第一个问题是：“你们想象的老了最糟糕的结果是什么？”他们不假思索就说：“孤苦伶仃，无人问候，没人照顾，生活不能自理。”咨询师提出第二个问题：“如果往好的方面想，你们觉得老了最好的结果是什么？”他们回答自己想象不到，咨询师启发他们说：“多想想，例如政府照顾、社区、亲戚或朋友帮助，等等。”妻子说：“我能想到的是，我们有一个干儿子，他在我们身边照顾我们。”

接下来，咨询师让夫妻俩考虑第三个问题：“综合各种现实情况，和生活中其他没有子女的老人的生活情况，或者搜集政府方面的政策情况，你们觉得最有可能的情况是什么？”他们说：“想不出来。”咨询师说：“不要紧，这个问题就当作你们的作业，回去之后搜集这方面的信息，下周来咨询时候告诉我你们的思考。”

第二周夫妻俩来了，情绪明显轻松了一些。他们说：“很有可能的情况是，我们约几个大学同学，大家一起到养老院养老，或者认养一个孩子。”他们也认为现在像他们这样的失独家庭很多，政府也不会不管他们。咨询师问他们现在心情怎么样，他们说自己心情好多了，看到了希望。

可能区域技术的行为层面可以概括为八个字：**面对糟糕，争取最好**。在咨询会谈中，咨询师需要引导来访者去坦然面对最糟糕的可能，思考应对的办法。而且，既然事情尚未发生，咨询师要鼓励来访者采取各种措施去争取更好的可能和结果。

5.7.4 行为试验技术

认知行为疗法主要关注认知改变和行为改变。认知改变和行为改变的策略通常是先改变认知然后改变行为，通过改变认知带动行为的改变。

前面提到的三个技术（控辩方技术、发散思维技术和可能区域技术）都是认知改变的技术。在心理咨询过程中，咨询师可以运用这三个技术改变来访者的认知，然后带动来访者去改变其行为。大家需要知道应用这三个技术有一个前提——证据。如果来访者的生活中不存在相应的证据（无论是支持性证据，还是反驳性证据），那么认知的改变就无从谈起了。

这个时候咨询师要怎么办呢？

认知行为疗法提供了另外一个途径：**先改变行为，再带动认知改变，最后巩固行为的改变。**

行为改变之一是行为试验，让来访者尝试做出一些与以往不同的行为，通过这样的行为，来访者可以看到实际的结果（可能和预想的不一样），这样的试验结果就构成了认知改变所需要的证据，随着证据的增多，来访者的认知也就发生了改变。

例如，我们有这样一位来访者，他担心的事情是“早上起床的时候闹铃无法叫醒自己”。如果闹铃无法叫醒自己，自己就会睡过头，上班就会迟到，然后会发生扣奖金、影响评级评优等一系列的事情。由于睡过头的后果很严重，他担心闹铃无法叫醒自己，所以他想了一个办法：就是在闹铃响铃前醒来就不再入睡。他给自己设的闹铃是6:10起床，结果他每天早上睡到5:00左右醒来后，就不再睡了。他给自己找事做，例如读书、看电视等，直到6:10以后，才去做上班前的准备。

这位来访者的“闹铃无法叫醒自己”的想法可以应用控辩方技术加以处理，当咨询师询问来访者是否有支持“闹铃无法叫醒自己”的证据的时候，来访者却没有。因为他从没有睡到过闹铃响的时候，也不存在闹铃叫不醒自己的情况。反过来，咨询师要求来访者寻找“闹铃能叫醒自己”的证据的时候，来访者也没有。这是因为同一个原因——他从没有睡到过闹铃响的时候，所以也不存在闹铃叫醒自己的情况。

既然没有证据证明，也没有证据反驳，这时我们该怎么办呢？

找证据呀！

行为试验就是找证据的过程。

在这个案例中，我们可以邀请来访者做行为试验。由于来访者担心早上闹铃叫不醒自己而导致后果很严重，所以我们选择相对而言没有威胁性的中午的午休来做试验。我们让来访者每天中午给自己设一个40分钟午睡的闹铃然后入睡，看闹铃响的时候自己能否醒来，如果闹铃响之前醒来了就接着入睡。

试验先持续一周，也就是先做7次这样的试验。有了一周7次的试验结果，这7次结果就构成了7个证据，这些证据要么支持“闹铃叫不醒自己”，要么支持“闹铃能叫醒自己”，或者是部分证据支持这个想法，另一部分部分证据支持相反的想法。不管怎么说，有了证据认知改变就有了可能。

实际上在一周的试验里，他都能在闹铃响铃之后醒来。这些证据表明，闹铃能够叫醒他，他对于闹铃不能叫醒自己的认知就发生了改变，对闹铃能叫醒自己的相信程度有了增强。

接下来，他愿意在每个休息日的早上做类似试验，试验成功之后，他最终在工作日的早上做类似的试验，经过这一系列的试验，他最终相信“闹铃能叫醒自己”，他养成了新的行为习惯，不再在5:00醒来后熬到天明，而是接着入睡直到闹铃响起再醒来。

从上面的叙述可以知道，行为结果才能最终检验一个想法。当来访者对自动思维或替代思维是否正确不能确信时，行为试验技术就是让来访者进行某种行为实践以检验其想法正确性的方法。

当咨询师与来访者碰到过去经验或证据不足以支持或反驳新旧信念的情况时，可以一起设计某个行为方案，并让来访者去实施行为方案，用这个行为结果去检验新旧信念是否合理。

行为试验技术可以用来否定旧信念，也可以用来支持新信念。

为了记录行为试验的结果，以及来访者信念的改变，通常用“行为试验记录表”（见表5-3）来呈现。

表5-3 行为试验记录表

自动思维： 替代思维： 担心的结果：				
时间	情境（试验内容）	实际结果	自动思维相信程度	替代思维相信程度

我们把上面闹铃不能叫醒自己的行为试验结果记录下来（见表5-4），大家正确理解和使用行为试验表。

表5-4 行为试验记录表（示例）

自动思维：闹铃不能叫醒自己 替代思维：闹铃能叫醒自己 担心结果：闹铃响时不能醒来				
时间	情境（试验内容）	实际结果	自动思维相信程度	替代思维相信程度
3月5日	午睡40分钟	闹铃时醒来	95%	30%
3月6日	午睡40分钟	闹铃时醒来	90%	50%
3月7日	午睡40分钟	闹铃时醒来	90%	50%
3月8日	午睡40分钟	闹铃时醒来	80%	50%
3月9日	午睡40分钟	闹铃时醒来	60%	60%
3月10日	午睡40分钟	闹铃时醒来	50%	70%
3月11日	午睡40分钟	闹铃时醒来	40%	70%

行为试验不仅被用来验证新旧观念的正确性，而且也经常被用来鼓励来访者做出行为改变，尝试新的行为，以解决当前的问题。

张女士最近有点烦。她与男朋友的恋爱关系受到男友母亲的干涉，男友母亲对男友说了她好多坏话。尽管如此，男友表示说自己的事情要自己做主，会爱她到永远，和她相守一生。但她还是担心男友顶不住母亲的压力而离开她。在她眼里，男友和从前不一样了，对她有一丝冷淡，虽然男友还是如从前一样接送她上下班，短信聊天到深夜。

她非常担心失去这个男友。她能留住这个男友吗？能够像男友所说的“相爱永远，相守一生”吗？这个问题的答案会是什么，取决于张女士如何处理，像她目前这样担心和怀疑，这段关系迟早要结束。如果她能改变观念和做法，就还是很有希望的。

通过提问，求助者意识到了自己的自动思维：“他会听他妈的话，不会与我好下去，他在应付我。”这样的自动思维让她感到焦虑和不安。她特别希望能够抓住这种关系，于是就变得对男友更加苛责，两个人在一起时常常因为她的怀疑而争吵。

咨询师让她意识到“只是恋爱关系受到了威胁，两个人一起面对，爱情就能继续”。来访者理解了 this 观念，但在接受程度和行为上还存在困难，因而咨询师决定应用行为试验技术，协助来访者做出与新信念一致的行为改变。

咨询师：从我们刚才的谈话中，你发现尽管你男友和过去一样接送你上下班，但你却开心不起来，这是因为你头脑中在对自己说：“他会听他妈妈的话，不会跟我好下去了。”对于当下的情形，我们

也说到，这只是恋爱关系受到了威胁，两个人一起面对这些，爱情就能继续，你说是吗？

来访者：嗯。

咨询师：现在你用0~100%来评价一下，你对新的想法“只是恋爱关系受到了威胁，两个人一起面对，爱情能继续”的相信程度好吗？

来访者：好的，我觉得有30%的相信程度吧。

咨询师：他妈妈反对你们谈恋爱，恋爱这件事情是你们两个人的事，还是你男友一个人的事情？

来访者：你的意思是说，是我们两个人的事？

咨询师：是的，他妈妈反对的是你们两个人的关系，自然就和你们两个人都有关系。如果你和他一起来面对她妈妈的反对，这样会不会比男友单独去面对时胜算大一些呢？

来访者：我觉得是。

咨询师：“只是恋爱关系受到了威胁，两人一起面对，爱情就能继续”，你觉得做什么事情可以验证这种想法的正确性？

来访者：我不明白该怎么做。

咨询师：就是说，以前她妈妈反对的时候，是你男友一个人去面对，而现在你和他一起去面对。你可以看一下，当你们一起面对的时候，你是否会发现你们两个人的感情还是和过去一样好，对两个人的未来充满信心？

来访者：哦。

咨询师：遇到他妈妈反对的时候，过去是男友一个人面对，而现在有哪些情形是你们可以一起去面对的呢？

来访者：好像没有什么可以做的。他妈妈的反对都是对他一个人说的，我又不在场。

咨询师：看起来是这样。我们来看一下，在他妈妈对他抱怨或者表达反对意见以后，你都是怎么做的？

来访者：我没有做什么。

咨询师：你是怎么知道他妈妈反对的信息的呢？

来访者：我看到男友心情低落，我一问，多半就是他妈妈对他说了反对我们恋爱的话。

咨询师：然后你的反应是什么？

来访者：我有些失落，觉得他不够坚强，觉得我们的关系受到了威胁。

咨询师：那我们就以这种情形来做一个试验：当你看到男友心情低落时，询问后你发现是他妈妈反对你们的恋爱，如果此时你想“这

只是我们的恋爱关系受到了威胁，我们两个人一起面对，爱情就能继续”的话，你觉得可以做点什么？

来访者：你的意思是要我表现出一起面对的言行来？

咨询师：如果要一起面对的话，你会对他说什么做什么，或者一起去做什么？

来访者：我想我可以告诉他，“没关系，只要我们感情好，你妈妈迟早会同意我们在一起的。”

咨询师：然后呢？

来访者：和他出去走走或者玩一玩，散散心呗。

咨询师：很好，你觉得还可以做什么呢？

来访者：你觉得我们争取他爸爸和姑姑的支持怎么样？

咨询师：这个想法不错。你们会优先寻求谁的支持呢？

来访者：我觉得是姑姑吧，他姑姑更喜欢我一些。

咨询师：好的，我们刚才讨论了两个方案。第一个方案是，当你男友听到他妈妈反对你们的关系后，你和他一起面对，你告诉他说：

“只要我们感情好，妈妈最终会同意的。”然后和他一起出去散心。第二个方案是，你和男友抽时间多去他姑姑那里，取得姑姑的好感，争取让姑姑多在他父母面前说些好话。是这样的吗？

来访者：是的。

咨询师：你会去做吗？什么时候去呢？

来访者：我可以在这周和男友去一趟他姑姑家，帮她家做点事，然后聊聊家常，让她帮我们说说。

咨询师：另一个方案呢？

来访者：我也会做的，在他因为妈妈的反对而心情不好时，我就安慰他，然后和他打打游戏，他的心情就会好起来的。

咨询师：听起来，你已经知道回去要做什么了。我想告诉你这只是一个试验，目的是检验“这只是我们的恋爱关系受到了威胁，我们两个人一起面对的话，爱情就能继续”这个观念的正确性，看事情的发展是不是这样？

来访者：如果是试验的话，我就没有那么大的压力了。（笑）

咨询师：因此，你一定要记得完成试验后及时评估你对这个信念的相信程度。

来访者：我明白了，那我回去就试试看。

张女士回家之后，第二天就和男友一起去了一趟男友姑姑家，并请姑姑帮忙劝劝男友的妈妈和爸爸，得到了姑姑的应允，两个人从姑姑家出来后感到非常高兴，她对“只是感情受到了威胁，两个人一起

面对，爱情就能继续”这个信念的相信程度为85%。第四天，男友妈妈又絮絮叨叨地说了一堆反对的话，男友回来心情不好，张女士鼓励男友，然后两个人一起打游戏。第二周来到咨询室，咨询师请她现在再次评估对新信念的相信程度，她给了60%。

从行为试验之前30%的相信程度，到行为试验之后评估的60%，这表明来访者对新信念的接受程度显著增加。这主要是行为改变产生了积极的效果，从而巩固了新信念，新信念更巩固，来访者就愿意按照新信念去行动，事情也会朝着其所希望的方向发展了。

5.7.5 代价 - 收益分析技术

我们先看一段会谈的对话。在这段对话之前，咨询师找出了来访者的自动思维“不能在数学考试上再次失败，再次失败，高考就没有希望了”，也对自动思维进行评估，来访者的相信程度为100%，情绪强度为80%。然后，咨询师应用控辩方技术和可能区域技术对自动思维进行了干预。下面这段对话从再次评估自动思维相信程度开始。

咨询师：现在我们来评估一下你的自动思维和情绪。

来访者：嗯。

咨询师：你的自动思维“我不能在数学考试上再次失败了，再次失败的话，高考就没有希望了”，你刚才给了它100%，你完全相信它，现在你对它的相信程度是多少，愿意给它打多少分呢？

来访者：40%吧。

咨询师：看起来你怀疑这个想法的成分比相信的成分多一些。对于数学考试的紧张情绪你又打多少分呢？

来访者：也是40%。

咨询师：很好。你在自动思维和情绪两项评估百分数方面，都有明显的下降。你感觉怎么样？

来访者：我觉得好多了，担心少了一些。

咨询师：你觉得相信“不能在数学考试上再次失败，再失败，高考就没有希望了”对你有什么影响呢？

来访者：我就会很焦虑，很紧张，担心高考受影响，不能很好地复习。

咨询师：如果你改变这个想法又有什么影响？例如，你相信“即使数学考试再次失败，我高考时也能考好”。

来访者：我会对考试充满希望，不那么紧张，也能很好地复习和考试了，在考场上也就不会手抖了。

咨询师：那你觉得是坚持原来的想法，还是改变想法对你的复习与考试更有利一些呢？

来访者：当然是改变想法了。

咨询师：如果你改变想法，相信你“即使数学考试再次失败，高考也能考好”的话，你可以做些什么，让这样的事情发生呢？

来访者：我想，我可以答题时更细心一些，复查时更仔细一点。在考试的时候像过去一样，把注意力放在做题上面，不要去想失败的事情。我还可以不怕手抖，让它去抖，反正过一会儿就没事了。

咨询师：你提到的想法都非常好，我们先选择一项去实施好了，先选择最容易操作、最有意愿的去做，等这项操作成功了，我们再去实施其他做法。

来访者：嗯。

咨询师：那你选择什么呢？

来访者：答题时更细心一些，复查时更仔细一点吧。

咨询师：那好。你打算怎么做到这一点呢？

来访者：我想我可以每道题做完以后，稍作检查，特别是在那些过去经常犯错误的地方，复查的时候也重点针对那些粗心的地方。

咨询师：很好，你可以把这些需要关注和检查的地方列一个清单，然后对着这个清单去执行。

来访者：好。

咨询师：你愿意执行这个计划吗？

来访者：我愿意。

通过认知技术的应用，我们可以降低了来访者对自动思维的相信程度，上面的个案从100%下降到40%，一般而言，短时间之内不会下降到0的理想水平，当然也不会把对新想法（替代思维）的相信程度上升到100%的理想水平。我们需要在来访者不全信（100%）也并不是全不信（0）的情况下，促成来访者去接受某种想法，并做出相应的行为改变。

要实现这一点，就需要用到认知行为疗法的代价收益技术。

代价 - 收益分析原本是经济学术语，它是用来衡量一项经济活动的投入与产出的方法。所谓收益就是从一项活动中所能得到的好处

（它可能是金钱上的，也可能是其他方面的），而代价就是为了获得这样的好处所付出的成本（和收益一样，成本也可能是金钱上的，也可能是其他方面的）。我们衡量一项活动所能得到的收益与其需要付出的代价相比较，从而决定是否需要从事这项活动，这就是代价 - 收益分析。

在认知行为行为疗法中，代价 - 收益分析主要用来分析认知观念（自动思维或信念），分析相信某种认知观念所能带来的好处（收益）和需要付出的代价。通过对某个观念进行代价 - 收益分析，激发来访者选择或放弃某个观念。

咨询师在自动思维阶段运用代价 - 收益技术，主要是为了帮助来访者分析与比较相信自动思维和相信替代思维的影响。

在上面的对话中，这几句话就是代价 - 收益技术的具体应用。

咨询师：你觉得相信“不能在数学考试上再次失败，再失败的话，高考就没有希望了”对你有什么影响呢？

来访者：我就会很焦虑，很紧张，担心高考受影响，不能很好地复习。

咨询师：如果你改变这个想法又有什么影响？例如，你相信“即使数学考试再次失败，我高考时也能考好”。

来访者：我会对考试充满希望，不那么紧张，也能很好地复习和考试了，在考场上也就不会手抖了。

咨询师：那你觉得是坚持原来的想法，还是改变想法对你的复习与考试更有利一些呢？

来访者：当然是改变想法了。

相信新想法（替代思维）比相信旧想法（自动思维）要更有利，所以他愿意选择相信新的想法。完整执行代价 - 收益技术时，一旦来访者愿意选择相信新想法，咨询师就需要敦促他采取行为改变的举动，就是采取与过去不同的新行为。

咨询师：如果你改变想法，相信你“即使数学考试再次失败，高考也能考好”的话，你可以做点什么，让这样的事情发生呢？

来访者：我想，我可以答题时更细心一些，复查时更仔细一点。在考试的时候像过去一样，把注意力放在做题上面，不要去想失败的

事情。我还可以不怕手抖，让它去抖，反正过一会儿就没事了。

此外，代价 - 收益技术也是应对咨询中阻抗的重要技术手段。咨询中阻抗的发生，主要是由于相信旧想法，或者说处于当前的问题状态，此时来访者自认为是可以获益的，例如，获得关注免除了责任，但是它的代价就是忍受痛苦和糟糕的状态。阻抗的另一个原因是相信新想法或者做出行为改变是有代价的，也就是有风险的。这个风险表现在来访者要承担改变的责任，而且改变有失败的可能，这个失败，也很有可能意味着对自己的否定。

来访者需要在改变与不改变而忍受痛苦之间做权衡，一旦来访者认识到改变成功的可能性大，他就愿意改变；如果来访者认识到他可以走出痛苦，不用忍受这个痛苦的话，他也愿意改变的。

5.7.6 以飞机恐惧为例说明认知技术的综合应用

2018年7月5日上午9:00，一位近50岁的商务男士如约来到昭良心理重庆中心的咨询室，咨询师老李接待了他。在双方坐定以后，这位男士告诉咨询师自己害怕坐飞机，并且告诉咨询师说，自己在全国各地都有很多生意上的往来，需要经常坐飞机出差。过去自己并不害怕坐飞机，也很习惯乘坐飞机。自从经历了前段时间川航3U8633空中惊险的一幕，就再也不敢坐飞机了。于是便改乘高铁，虽然高铁速度很快，但与乘飞机相比，还是很耽误时间的，特别是比较长距离的旅行。

因为这件事情已经严重影响到自己的工作，所以他想通过心理咨询来解决自己的恐惧。他还告诉咨询师说，之前的咨询没有效果，而自己又听说这里的咨询师水平不错，所以就过来试试看。

他讲述说，今年5月14日他乘坐川航3U8633航班，准备从重庆飞往拉萨，和往常乘坐飞机一样，自己做了相应的准备工作，飞机起飞后也没觉得有什么异常。时间到了7点多，飞机开始剧烈颠簸和快速下降，飞机急剧下坠，就像奔向鬼门关一样。40多分钟的惊恐之后，飞机终于平安降落，自己捡了条命活着回来了。虽然他很庆幸自己活了下来，但是害怕再次经历那样的事情，所以就不再敢坐飞机了。

咨询师邀请他讲述上一个咨询师是怎样帮他处理的。他说，上一位咨询师告诉他说，飞机失事是一个极小概率事件，而且飞机是世界上最安全的交通工具。总体来说，上一位咨询师给自己讲了一通道理。俗话说：不怕一万，就怕万一。尽管飞机失事是小概率事件，但万一发生在自己身上，那就是悲剧。

一般人以为，认知行为疗法就是给人讲道理，通过给人讲道理去改变人的认知。而且还有些咨询师也试图通过给人讲道理去改变人的想法，以为自己在做的就是认知行为疗法，就像这位来访者最初找的那位咨询师一样。

实际上，认知行为疗法注重的并不是讲道理而是讲证据，没有充分的证据支持的道理，是不会被人理解与接受的。当你把道理讲完，对方却是：“大道理我都懂，可是我做不到。”

知道和做到是两回事。生活中我们通常讲知行合一。可知道了为什么还做不到呢？这是因为知和行之间还有一个字叫“信”，即知→信→行。

你知道这个道理，理解这个说法，但是你却不太相信它，你当然就不会去行动。相反，如果你知道这个道理，并且很相信它，那么你就会去行动。所以在心理咨询的过程中，我们不仅要解决知道的问题，还要解决相信的问题，只有这样最终才能够促使来访者做出相应的行为改变。

我们就用上面这个乘飞机恐惧的案例，给大家介绍认识行为疗法技术的综合应用。（由于对话耗费的篇幅长，也不容易从中抓到重点，这里我们就以文字叙述的方式来描述咨询过程。）

在咨询的初期，咨询师老李运用控辩方技术围绕来访者的自动思维“乘飞机是危险的”进行讨论。咨询师首先邀请来访者寻找支持自动思维的证据。来访者指出上次空中惊险的事情，也极力搜寻了记忆中从新闻获知的飞机失事和惊险的案例，他一共找到了4个支持“乘飞机是危险的”证据。然后，咨询师让他寻找支持相反的想法“乘飞机是安全的”证据，很自然，他想到了过去5年来都安全地乘坐了飞机的

证据。咨询师让他估计一下这5年来一共乘坐了多少次飞机？他说至少不下百次。

失事证据有4个，安全的证据超过100个。通过思考控辩方各自的观点和证据，咨询师和来访者，一起得出新的结论（替代思维）就是“乘坐飞机还是相对安全的”。

讨论结束后，咨询师邀请来访者对新旧两个想法评估其相信程度：

乘坐飞机是危险的，相信程度为70%；

乘坐飞机是相对安全的，相信程度为50%。

很显然，这次会谈的结果没有达到认知行为疗法所要求的目标值。认知行为疗法一般要求对旧信念的相信程度要降到30%以下，对新信念的相信程度要稳定在90%以上。在这里，来访者对旧信念的相信程度依然高达70%，而对新信念的相信程度却只有50%，所以心理咨询工作还需要继续下去。

接下来，咨询师邀请来访者做行为试验，来检验新旧信念的合理性，看哪一个信念更符合客观事实一些。具体的做法是邀请来访者每天晚上从全国次日的航班里随机挑选三个航班，记录在行为试验表中，到第二天晚上的时候来确认这三个航班是平安还是失事？来访者同意了这样的建议，因此在第二周咨询时反馈了行为试验的结果。

在这周的咨询中，咨询师与来访者一起回顾了来访者本周的行为试验结果：本周六天全部18个航班都平安降落。18个航班的平安降落，就是18个证据或者事实。在试验结果面前，来访者的信念发生了变化：自动思维的相信程度有所下降，本周最低值达到了50%；替代思维的相信程度有所提升，本周最高值，升至70%（见表5-5）。

表5-5 行为试验记录表（乘坐飞机试验）

自动思维：乘坐飞机是危险的 替代思维：乘坐飞机是相对安全的 担心结果：空难发生				
时间	情境（试验内容）	实际结果	自动思维相信程度	替代思维相信程度
7月6日	7:00 北京飞上海 9:00 上海飞天津 17:00 成都飞南京	均平安	70%	50%
7月7日	7:45 重庆飞广州 12:00 上海飞成都 20:00 广州飞西安	均平安	70%	55%
7月8日	12:00 南昌飞北京 13:00 北京飞东京 22:00 合肥飞上海	均平安	60%	60%
7月9日	6:50 北京飞南宁 8:00 重庆飞北京 15:00 沈阳飞深圳	均平安	65%	60%
7月10日	9:00 杭州飞深圳 12:00 深圳飞西安 17:00 西安飞青岛	均平安	50%	65%
7月11日	7:20 济南飞广州 11:50 广州飞太原 19:00 武汉飞成都	均平安	50%	70%

对于试验结果，咨询师对来访者说：“经历了川航惊险的一幕之后，我国航空还是安全的、有保障的，18个航班平安降落就说明这一点。要重新建立对航空的信心，你还需要一些时间和进一步的证据。”因此咨询师建议来访者继续进行相同的试验任务。

后来经过三周的行为试验后，来访者对自动思维“乘坐飞机是危险的”相信程度，首次降至30%；对替代思维“乘坐飞机是相对安全的”的相信程度升至90%以上。

在接下来的咨询中，咨询师邀请来访者做新的行为试验。这个试验和过去试验不同的地方是，不再进行模拟航班飞行结果的验证记录，而开始进行身边人实际乘坐航班飞行是否安全的验证。

由于来访者是商务人士，他的朋友也经常乘坐飞机。在接下来的一周时间里，他一共搜集了周围的朋友乘坐的10个航班信息：这10个航班都平安降落。来访者在这周对自动思维的相信程度的评估基本维持在30%~40%，替代思维的相信程度是在75%~90%。

对于这个试验结果，咨询师建议他继续相同试验两周。两周试验结束后，他的自动思维相信程度已经下降到30%以下，最高值也没有上升至30%以上；替代思维的相信程度维持在90%以上的水平。

咨询实践中，在个案对旧信念（自动思维）和新信念（替代思维）的相信程度升至理想水平后，我们就需要促使来访者采取具体的行动，做出相应的行为改变。但咨询时经常碰到的情况是，来访者有顾虑，不敢采取行动。为了促使来访者采取行动，激发行动的动机，认知行为治疗师通常会使用代价 - 收益技术。

看到这样的结果，咨询师觉得时机已成熟，此时需要促使来访者迈出亲自乘坐飞机的关键一步。为此，咨询师与来访者讨论新旧信念的代价与收益。咨询师与来访者有如下一段对话。

咨询师：选择相信“乘坐飞机是危险的”这个想法，它的好处是什么？

来访者：不用焦虑和紧张，不用面对危险，自己能平安活下来。

咨询师：那么相信这个想法的坏处是什么呢？

来访者：不敢坐飞机，只能坐高铁，这样一来就会浪费很多时间，耽误自己的生意。

咨询师：选择相信“乘坐飞机是相对安全的”这个想法，它的好处是什么呢？

来访者：快捷，节约时间，能够使自己更高效地工作，生意变得更好。

咨询师：那么相信这个想法的坏处又是什么？

来访者：真的有可能遭遇空难事故，自己一命呜呼，不在人间了。

咨询师：经过我们这么多次的试验，你发现了什么呢？

来访者：并没有出现空难。

咨询师：这就说明相信新想法的坏处并没有出现，而好处却是实实在在的，这也说明相信旧信念的坏处也是实实在在的，因为每乘坐一次高铁就比乘坐飞机多花费好多的时间，但好处却不明显，因为无论是坐火车还是坐飞机，你都平安地活着回来了。是吧？

来访者：是的。

咨询师：所以对这两个想法，你愿意选择相信哪一个想法呢？或者说选择相信哪个想法对你的好处更多呢？

来访者：应当是选择“乘坐飞机是相对安全的”这个想法好一些。

咨询师：你对这个想法的相信程度其实已经很高了，有90%多。接下来，你需要做的事情是自己坐飞机试试看，来亲自验证坐飞机其实是安全的，恢复你对乘坐飞机的信心。

来访者：我还是有些担心。

咨询师：没关系，有担心不要紧，因为你已经很大程度地相信坐飞机是安全的了。下次乘坐飞机的时候你可以假装自己完全相信“乘坐飞机是安全的”，就像演戏一样，假装自己非常相信，显得毫不在乎，非常放松，做得越逼真越好。

来访者：我试试看。

在接下来的会谈中，咨询师建议来访者先选择乘短途航班试一下。咨询师让来访者冥想乘坐航班的情形，假装自己完全相信替代思维，并且对乘坐过程中出现的自动思维进行了处理，制定了危机应对办法。

之后这周，来访者乘坐了两次短途航班，长途还是采用高铁。两次航班的平安和飞行途中的平稳，增强了他的信心。咨询师鼓励他接纳自己的一点点担心，继续进行行为试验。

经历10周的咨询后，他已经能够正常乘坐航班了，尽管对这个乘坐过程中还有些担心。在结束咨询的时候，咨询师鼓励来访者：“越是担心，越需要进行行为试验来验证，做你担心的事情就能消除你的担心。”之后嘱咐他3个月后回来做巩固性会谈。

3个月后，这位男士回来了，他告诉咨询师自己已经习惯乘坐飞机，就像过去一样，对乘坐飞机的担心消除了。

5.8 学习识别和评价自动思维

来访者来认知行为疗法心理中心求助，他所得到的不仅是问题的解决，更有认知行为疗法的方法和技术的掌握。这样他不仅可以在咨询师的帮助下应对当前的问题，还可以在掌握技术之后，用这些技术应付未来生活中所出现的问题。如此一来，来访者就能长时间地保持心理健康状态。

在这样的思想指导下，认知行为咨询师不仅需要在每次会谈中讨论来访者所面临的问题，还要教会来访者去识别和评价自动思维。一