

АЛЕКСАНДР ГРАНИЦА
АЛЕКСАНДР ЗЕПСЕН
ДМИТРИЙ КОВПАК

ТАКТИКИ ДИСПУТА

КОГНИТИВНО-
ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ
ПОДХОД



Александр Зепсен
Александр Станиславович Граница
Дмитрий Викторович Ковпак
**Тактики диспута. Когнитивно-
поведенческий подход**
Серия «Когнитивно-
поведенческая психотерапия»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69747751

*Тактики диспута. Когнитивно-поведенческий подход: Питер; Санкт-Петербург; 2023
ISBN 978-5-4461-2128-1*

Аннотация

Эффективная когнитивно-поведенческая терапия использует диспут с клиентом не как перекрестный допрос или нравоучения, а как мягкий, осторожный, бережный и уважительный способ изучения его переживаний и убеждений.

Цель диспута – помочь человеку изменить то, что от него зависит, и так, как это необходимо для улучшения качества его жизни, а также мужественно принять то, что от него не зависит, формируя в процессе терапии мудрость и умение отличать одно от другого.

Эта книга может стать источником знаний, умений и навыков для формирования профессиональных компетенций как для начинающих специалистов помогающих профессий в области ментального здоровья, так и для тех, кто уже продолжает свое развитие именно как когнитивно-поведенческий терапевт.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Введение	6
Литература	18
Основные логические законы	20
Что такое логика и как она пригодится когнитивному терапевту?	20
Закон тождества	24
Закон о непротиворечии	27
Закон исключенного третьего	31
Закон достаточного основания	34
Логические операции и логические ошибки	37
Понятие. Определение, деление	37
Суждение	51
Умозаключение. Индукция, дедукция, аналогия	57
Конец ознакомительного фрагмента.	67

**Александр Граница,
Александр Зепсен,
Дмитрий Ковпак
Тактики диспута.
Когнитивно-
поведенческий подход**

© ООО Издательство «Питер», 2023

© Серия «Когнитивно-поведенческая психотерапия»,
2023

© Александр Граница, Александр Зепсен, Дмитрий Ков-
пак, 2023

Введение

Когнитивно-поведенческий подход предполагает активную конфронтацию терапевта с дисфункциональными убеждениями клиента. Мы ведем диалог с клиентом, который нередко напоминает спор. Но мы не столько спорим с клиентом, сколько обучаем его спорить с самим собой для рождения истины, как в диалогах Сократа. Искусству грамотного терапевтического спора и посвящена эта книга. Большинство из нас, однако, не спешит пользоваться именно этим словом; у термина «спор» и негативные коннотации: желание доказать свою правоту во что бы то ни стало, стремление «победить» оппонента, «выиграть» или даже «отыграться». И клиент, вероятно, с меньшей охотой придет на сессию, зная, что там с ним будут «спорить». Потому авторы используют более нейтральный термин для обозначения процесса оспаривания и направляемого этим диалогом открытия – диспут.

Строго говоря, диспут – формально организованный публичный спор на научную или теологическую тему, и использовали это слово в основном в средневековых университетах. Тот средневековый схоластический диспут обладал тремя особенностями.

Во-первых, его участники заранее знали о сути проблемы. В терапии мы стремимся соблюдать это правило, но неред-

ко бывает так, что диалог перетекает с одной проблемы на другую, более острую, актуальную и для обоих участников неожиданную.

Во-вторых, в диспуте необходимо наличие гипотезы, какого-то положения, которое оппонент и пропонент отстаивают. И это требование в когнитивно-поведенческой терапии (КПТ) соблюдается не всегда. Некоторые методы оспаривания не предполагают наличие ясного и четкого тезиса, который терапевт пытался бы навязать клиенту. Иногда мы работаем от стратегии «незнания», конфронтируя с дезадаптивными схемами клиента, но и не предлагая взамен своих собственных.

В-третьих, средневековое отношение к знанию имело свою специфику. Аргументы обладали силой, то есть могли убедить оппонента или слушателей, приблизительно в трех случаях: если это ссылка на Писание, если это ссылка на труды Аристотеля либо это указание на внутренние противоречия в рассуждениях оппонента. Когнитивно-поведенческий терапевт весьма ограниченно использует первые два типа аргументов, и только третий тип можно назвать в современных условиях убедительным в полной мере.

Соседний по значению термин, обозначающий один из видов спора, – «дискуссия». Это спор с использованием корректных, то есть рациональных аргументов, направленный на достижение истины [2]. И снова он не подходит для КПТ! Мы используем преимущественно рациональные аргументы,

но в нашем арсенале есть и эмоциональные, и метафорические, и даже, если дело предполагает особый подход, софистические способы помочь переосмыслить клиенту некоторые аспекты его мышления. Кроме того, конечная цель КПТ – не достичь истины, а помочь клиенту. Научить смотреть на мир реалистично, то есть приближенно к истине, бывает полезно для выполнения клиентского запроса. Но это не единственный и не всегда самый экономный способ его реализовать. Иногда мыслить более полезно для себя – значит отойти от реалистичности.

Наконец, есть термин, активно используемый Р. МакМаллином: реструктуризация. Он наиболее точно описывает то, чем мы предлагаем заниматься когнитивно-поведенческому терапевту, – помочь клиенту модифицировать свое мышление. Но читатель согласится с нами в том, что название книги «Тактики реструктуризации» несколько отпугивает и слегка вгоняет в тоску.

Потому авторы решили считать все приведенные выше термины: «спор», «оспаривание», «диспут» и «дискуссия» – синонимичными слову «реструктуризация». Далее в тексте любое из них будет означать процесс изменения дезадаптивных схем мышления клиента на более адаптивные.

Другими синонимичными терминами будут иррациональные верования/убеждения, дисфункциональные убеждения/отношения, дисфункциональные или бесполезные когниции, схемы, когнитивные структуры, мнения, представ-

ления, а также те же понятия, но с признаками рациональности, функциональности или полезности. Кроме того, иногда будут применяться термины «старые когниции» и «новые когниции». Формально каждый из этих терминов может иметь разные коннотации и соотносится со своими концептуализацией и традицией в рамках психотерапевтической школы. Мы заранее просим прощения у читателя за подобную вольность, но позволяем ее себе, исходя из стремления соблюсти литературную форму. Запас синонимов позволяет делать текст менее сухим и более насыщенным для прочтения.

Еще один термин, который необходимо предварительно обсудить, – *рациональность*. Что это такое?

Рациональность (от лат. Ratio – «разум») – в широком смысле разумность, осмысленность, противоположность иррациональности.

Эпоха Просвещения объявила человека способным поступать разумно. Он, с точки зрения ученых и философов того времени, несет ответственность за свои действия, осознает последствия своих решений, учитывает множество факторов и стремится выбрать наилучший для себя вариант. Наивная теория «экономического человека», homo economicus, модели, где каждый участник экономической системы всегда выбирает наиболее выгодный для себя вариант по соотношению «цена – качество», стремится увеличить свой капитал и не делает иррациональных покупок, –

замечательный образец такого подхода, который не работает в реальной жизни.

Неклассическая философия и в особенности психоанализ показали, что человек ведет себя рационально далеко не всегда. Мы можем *рационализировать* – прикрываться разумными аргументами, преследуя на самом деле иррациональную идею, и, что самое главное, не отдавать себе в этом ясного отчета (например, говорить себе «я не должен зависеть от людей, мне нравится быть автономным», оправдывая таким образом избегающее поведение при социофобии). Мы можем прекрасно осознавать пагубные последствия своего поведения, например зависимости, и все же продолжать в том же духе. Мы можем принимать эмоциональные решения, что, впрочем, далеко не всегда плохо (следовать за влюбленностью иррационально, но разве это не прекрасно? С другой стороны, выбирая партнера по рациональным критериям, совсем не обязательно будешь что-либо чувствовать).

Когнитивно-поведенческая теория продолжает линию скорее просвещенческую, чем неклассическую. В объяснительной модели КПТ остается не так много места понятию «иррациональное» – то есть хаотичное, не подчиненное логике. Человек в КПТ не всегда ведет себя рационально, но будто бы всегда стремится к этому. Он может ошибаться, принимать *нерациональные*, то есть ошибочные, решения, но все они по возможности служат рациональным целям – адаптации к действительности.

Даже выражение эмоций по МакМаллину сопряжено с работой разума – он вводит понятие *разрешающих когниций*, которые возникают после какой-то эмоции и дают отмашку на действия.

Человек в КПТ может мыслить искаженно, псевдорационально – но только вследствие недостатка рациональности. Если дать ему инструменты, помочь увидеть законы логики и действительности, он сможет поступать разумно.

Диспут в терапии служит последней задаче. Впрочем, впервые его использовали в психотерапевтических целях не в рамках теории КПТ; как элемент психотерапии или помощи диспут применяется давно. Пробраз когнитивно-поведенческой терапии можно найти в методе рациональной психотерапии швейцарского врача-психотерапевта Поля Дюбуа. Он видел причину многих проблем у больных неврозами в иррационализме и недостатке критической способности, а цель психотерапии – в воспитании рационализма, для чего применял оспаривающие стратегии. А. Адлер, основатель индивидуальной психологии, считал, что мировоззрение определяет цели, которые человек ставит перед собой, и в конечном счете его поведение. Он видел психотерапию как процесс воспитания, в котором важно помочь пациенту осознать ложность ценностей, основанных на «фиктивной цели личного превосходства», и это привело бы к эмоциональным, поведенческим и нравственным изменениям. Для достижения этой цели он применял когнитивные тех-

ники, близкие к понятию «оспаривание». Психоаналитически ориентированный психотерапевт Ф. Александер сравнивал психотерапию с процессом обучения, в котором пациенту помогают преодолеть склонность к привычным моделям поведения, ставшим негодными, дают возможность по-новому понять ситуацию, избавиться от стереотипов. Даже в гештальт-терапии, которую представляют как фокусированную на чувствах, находится место вариантам оспаривания когний. «Если человек говорит о страхе как проблеме, то нужно смотреть на представления, которые он использует при переживании страха» [8]. Применение техники пустого стула, например, является удобным способом модификации убеждений клиента – через рассмотрение ситуации с разных точек зрения. Метод парадоксальных интенций В. Франкла, основателя логотерапии и одного из идеологов экзистенциального подхода, близок к применению парадоксов в когнитивно-поведенческой терапии. В интенсивной краткосрочной динамической терапии (ISTDP) Х. Дэванлу применяет обострение диссонанса между рациональной и иррациональной частью личности, причем прямо в переносе, то есть внутри терапевтических отношений. В патогенетической терапии В.Н. Мясищева есть много элементов, сближающих с когнитивно-поведенческой терапией, особенно в тех случаях, когда она направлена на переубеждение клиента и формирование у него «правильных убеждений». Там напрямую применяются конфронтация, сократовский диалог, ко-

гнитивный диспут. И конечно же, оспаривание как целенаправленный процесс прежде всего используется в когнитивно-поведенческих подходах: в рационально-эмотивно-поведенческой терапии А. Эллиса, когнитивной терапии А. Бека и др. В конечном счете, на наш взгляд, значительная часть техник психотерапии так или иначе связана с диспутом, поскольку они строятся на принципах выявления идеи, ее проверки и модификации. Это может проходить прямо, как чаще всего бывает в когнитивной терапии, так и косвенно, с применением метафор, воздействием на эмоции и проч. Поэтому в данной книге, ориентированной прежде всего на когнитивно-поведенческих психотерапевтов, будут представлены идеи и техники, изначально не рассматриваемые как диспут, хотя, по нашему мнению, вполне подходящие под то определение диспута, которое мы предложили. Попробуем показать это на нескольких примерах.

1. В эмоционально-образной терапии клиентов просят представить и подробно описать свое чувство и вообразить, что оно улетает, а они свободно отпускают его. Эта техника может оспаривать имплицитное убеждение о невыносимости эмоции, которую клиент должен избегать, показывая и другой способ отношения к чувству.

2. Применение терминологии субличностей: Ребенок, Родитель и Взрослый – может вестись в сторону осознания, в какой ролевой позиции находится клиент, какая позиция бы-

ла бы предпочтительнее и какие последствия есть у текущего отношения к реальности из этой позиции. Такое обсуждение похоже на прагматический диспут:

К: Я не хочу, чтобы все обстояло так. Я устал, мне хочется все бросить, мне ничего не поможет!

П: Как думаете, из какой роли вы это говорите?

К: Наверное, это говорит мой внутренний Ребенок.

П: Хотите ли вы, чтобы проблема разрешилась? Из какой роли лучше будет на нее посмотреть, чтобы это случилось?

3. Осознание проекции. В практикуме по гештальт-терапии Ф. Перлз пишет: «Не отвергаете ли вы в себе тех самых вещей, за которые, как вы думаете, отвергают вас? Тощий, нищий, кривоzubый – или что еще в себе вы не любите, – полагаете ли вы, что другие презирают вас за эти недостатки, как вы сами?» Данный отрывок может быть рассмотрен в терминах оспаривания когнитивного искажения чтения мыслей, оценочных суждений и глубинного убеждения о собственной непривлекательности.

4. Уравновешивание полярностей. К примеру, клиент с «истерическими чертами» жалуется на излишнюю хаотичность. На что ему предлагается уравновесить эту полярность противоположной – обсессивностью. Под этими полярностями могут пониматься недостаток организованности, излишняя эмоциональность, неумение строить планы. А обсессивность – противоположные модели поведения (излишнее пла-

нирование и недостаток эмоциональности). В терминах КПТ это устоявшиеся модели поведения и мышления, и процесс уравнивания полярностей в таком случае – попытка модификации их в сторону более функциональных.

При подготовке к проведению диспута важно учитывать множество нюансов, которые мы постарались осветить в данной работе. Но для начала хотим привести некоторые рекомендации из руководства С. Уолен, Р. Ди Джузеппе и Р. Уэслера.

1. Психотерапевт должен сам разделять более рациональную позицию или, точнее, быть скептическим к иррациональной позиции. К примеру, если психотерапевт сам считает что-то невыносимым, ему будет сложно оспорить соответствующую идею клиента. Достичь этого возможно, если опираться на позицию Сократа «я знаю, что я ничего не знаю» по отношению к любым убеждениям.

2. Быть уверенным, что спор ведется о правильном предмете. Например, клиент говорит, что «он плохой». Психотерапевт может убеждать его в том, что он не плохой с моральной точки зрения. Но клиент имел в виду «плохой = неспособный». Тогда этот спор будет малопродуктивен.

3. Стоит уделить достаточно времени на диспут, в том числе повторять его со схожими тактиками и аргументами в течение нескольких сеансов. Убеждения клиента могут иметь

длительную историю, поэтому они могут быть тугоподвижны к изменениям. Авторы выделяют два способа укрепить позиции в диспуте. Первый – не переходить к новой проблеме до тех пор, пока не закончена работа над текущей проблемой. Второй способ – найти сходства новых проблем клиента с предыдущими и показать связь с предыдущими дискуссиями.

4. Следует прояснить наличие новой проблемы по поводу уже существующей проблемы – метапроцессов. Например, нет ли у клиента депрессивной реакции в связи с его тревожным расстройством («У меня не должно быть таких проблем!»).

5. Стоит начинать диспут с прояснения мотивации клиента к изменениям. Возможно, что первоначальный диспут будет строиться именно вокруг мотивации, еще не переходя к самой проблеме. Если пациент не уверен, хочет ли он изменить свои эмоциональные реакции и поведение, быть может, у него имеется мотивация на сохранение проблемы (то, что в психодинамических подходах назвали бы вторичной выгодой). Преодоление когний, связанных с этой мотивацией, откроет дорогу к решению основной проблемы, а может быть, даже станет самим решением.

6. Следует быть внимательным ко всем реакциям клиента, это поможет выявить основные дисфункциональные когнии, сопутствующие и поддерживающие их, а также заметить в них функциональное зерно, которое будет хорошей

опорой.

7. Важно соблюдать баланс между поддержкой клиента и диспутом. С одной стороны, можно подкрепить дисфункциональные когниции, вовремя не оспорив их, а с другой – можно оттолкнуть клиента, не укрепив альянс. Этот момент требует мастерства.

8. Может показаться, что распространение достигаемого в ходе диспута эффекта будет происходить автоматически. Однако чаще всего бывает полезнее обсуждать одно и то же иррациональное убеждение в разнообразных ситуациях, даже если процесс диспута и возникающие в результате рациональные убеждения будут одинаковыми в каждом примере.

9. Нет гарантии, что клиент мыслит одинаково во всех ситуациях. В одной проблемной ситуации он может рассуждать рационально, а в другой – иррационально

10. Заключительная рекомендация в том, чтобы использовать как можно более разнообразные приемы дискуссий с каждым пациентом. Чем больше техник использует психотерапевт, тем эффективнее будет дискуссия. Последний совет созвучен с миссией этой книги: помочь читателю сформировать диспут максимально разносторонним и адаптивным.

Литература

1. Александров А.А. К вопросу о методах патогенетической психотерапии // Вестник психотерапии. – 2009 – № 32 (37). – С. 9–23.
2. Ивин А.А. Логика: Учебник для гуманитарных вузов. – М.: Фаир-пресс, 1999. – 320 с.
3. Перлз Ф., Гудмен П., Хефферлин Р. Практикум по гештальт-терапии. – М.: Институт Психотерапии, 2001. – 240 с.
4. Попов М.В., Верхотурова Н.Ю. Философские основания когнитивно-поведенческой психотерапии по текстам Джудит Бек // Инновации в науке. – 2018. – № 4 (80). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/filosofskie-osnovaniya-kognitivno-povedencheskoy-psihoterapii-po-tekstam-dzhudit-bek> (дата обращения: 23.08.2022).
5. Франова И.В. Теоретико-методологические основания рационально-эмотивной поведенческой терапии А. Эллиса // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 305. – С. 174–177.
6. Франова И.В. Философско-антропологические основания когнитивной терапии А. Бека // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. Аспирантские тетради. – СПб., 2008. – № 33. – С. 221–226.
7. Холмогорова А.Б. Философско-методологические ас-

пекты когнитивной психотерапии //Московский психотерапевтический журнал. – 1996. – № 3.

8. *Энрайт Д.* Гештальт, ведущий к просветлению или пробуждение от кошмара. – СПб.: Перевод Центра гуманистических технологий «Человек», 1994. Терминологическая правка В. Данченко, 2002.

Основные логические законы

Что такое логика и как она пригодится когнитивному терапевту?

Логика – это наука о правилах рассуждения и обоснованном умозаключении [7], которая находится на стыке философии и математики. Это попытка ответить на вопросы – как мы познаем мир? Почему у нас это получается? Что для этого нужно делать? И существуют ли законы мышления, подобные законам алгебры, геометрии и физического мира?

Познание – процесс отражения в сознании объективного мира. Если познание происходит систематично, на абстрактном уровне и подтверждается практикой, его можно назвать научным. А если научно познавать, как устроено познание? В IV веке до н. э. это сделал Аристотель и сформулировал первые правила логики.

Откуда взялись эти *правила*? Были заданы произвольно? Нет. Они были открыты – точно так же, как были открыты законы математики, физики и химии. «Логикку можно рассматривать как науку о наиболее общих, наиболее проникающих свойствах всего, что существует, равно как и всего, что может существовать» [3]. Законы логики работают на объектах

внешнего мира, поскольку логична сама действительность, а значит, существуют реально, независимо от воли и сознания человека. Отражая в познании объективный мир, мы с необходимостью впускаем в мышление и логику. Не будь наше мышление устроено логично – мы не смогли бы общаться и понимать друг друга.

Исчерпывающе на эту тему высказался А.Н. Леонтьев: «Такие общие процессы, например, как процесс мышления, могут быть сведены к каким-то физиологическим, молекулярным и межмолекулярным процессам, но здесь придется повторить старинную мысль: мышление подчиняется законам логики. Подчиняется? Да, по-видимому. А эти законы подчинены мозгу? Нет, законы логики порождены не мозгом, они порождены опытом человеческих действий, опытом человеческого познания, накопленным опытом повседневной практики человечества. Они порождены миром, то есть всеми теми отношениями, в которые вступает человек. Мозг лишь реализует эти законы логики по своим собственным физиологическим законам» [8].

Логика – основа научного метода. Если формулировать теорию с нарушениями законов логики, она просто не будет работать, подтверждаться на практике.

Логика – наука о том, как мыслить непротиворечиво, истинно и обоснованно.

Без знания логики терапевту легче увязнуть в хитросплетениях клиентской мысли. Без знания объективных законов

мышления, на которые мы можем сослаться, бывает трудно убедить клиента в том, что он заблуждается. И если не передать эти четкие правила в терапии – у клиента будет меньше возможностей оспаривать мысли самостоятельно.

Не знать логику вредно и в повседневной жизни, так как без ее знания сложнее тестировать реальность. Да, мы пользуемся ею интуитивно, однако знание конкретных логических инструментов повышает наше умение понимать причины и следствия своих действий, осознавать в них противоречия и видеть степень обоснованности своих и чужих суждений, которые в конечном счете влияют и на поведение. А незнание, соответственно, может привести к выработке менее эффективных стратегий адаптации.

В сущности, когнитивные искажения – тоже нарушения законов логики, адаптированные под нужды психотерапии. И Аарон Бек констатировал: когнитивные искажения способствуют депрессии [1].

Но важнее даже не это. Есть и философский, экзистенциальный момент, и его польза в терапии едва ли не перевешивает все остальные соображения. **Логика примиряет с реальностью.** «Если мы решили провести размышление до конца, то мы сразу же попадем в сети **необходимости**, стоящей выше нашей воли и наших желаний. Согласившись с одними утверждениями, мы вынуждены принять и те, которые из них вытекают, независимо от того, нравятся они нам или нет» [4].

Почему логика должна убеждать? Потому что она открыла законы нашего мышления, а мышление – отражение объективно существующего мира. Не соглашаясь с логическими доводами, мы не соглашаемся с реальностью.

И это один из основных инструментов КПТ – научить смотреть на вещи реалистично, открыто и честно перед самим собой.

Важно, впрочем, помнить, что этот инструмент – только один из множества. Конечная цель когнитивно-поведенческой терапии – помочь клиенту, а не просто навязать «научный» взгляд на действительность. Последнее может сработать, но иногда экономнее использовать другие методы.

Последнее замечание. Авторы книги не претендуют на первенство в вопросе адаптации формальной логики к нуждам КПТ. Есть малоизвестный (видимо, в силу недостаточного количества переводов на русский язык) подход *Logic-based therapy*, разработанный еще в прошлом веке Эллиотом Д. Коэном и другими исследователями. Желающих разобраться отсылаем к работе Коэна *The Epistemology of Logic-Based Therapy*.

Закон тождества

Как и математика, логика имеет несколько фундаментальных законов, аксиом. На них опирается все последующее здание этой науки.

Первый из них – **закон тождества**. Всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе. **А есть А.**

Что это значит? Нельзя менять суть понятия, пока его используешь в доказательстве, споре или дискуссии. Мы должны мыслить один и тот же предмет и ничто другое.

Если этого не делать – возникает ошибка под названием *подмена понятия*. В первом варианте собеседники не договорились о значении терминов заранее:

- Я сломал руку в двух местах.
- Так больше не ходи в эти места [9].

Или пример из психотерапии:

К: Мой муж меня не поддерживает – он со мной спорит!

П: А можно ли спорить, но поддерживать? Или соглашаться, но при этом не поддерживать?

К: Да, мы имели в виду разную поддержку.

Ниже обыгрывается двусмысленность понятия «долг» – сначала как добровольного морального обязательства, затем

как части отношений заемщика и кредитора:

«Мой долг – быть честным человеком. Если занял – нужно отдать. Долг платежом красен».

«Я ДОЛЖЕН работать. Я занимаю у них рабочее время, а значит, должен отплатить результатом».

Более сложный и неочевидный тип нарушения закона тождества – *подмена тезиса*. Суть в том, что во время спора собеседник понимает аргумент оппонента так, как ему удобно, в ослабленном или искаженном виде. И с легкостью опровергает его:

– Я недоволен своим уровнем жизни. Надо зарабатывать больше денег.

– Вечно ты всем недоволен. Это пессимизм и упадничество. Зачем тебе зарабатывать, если ты идешь по жизни с кислым лицом? Ничего не изменится, можешь не трепыхаться.

Подмена тезиса – прием, который часто можно заметить в выступлениях политиков или дипломатов. Здесь он приобретает вид ухода от вопроса:

– Какую вы прогнозируете инфляцию в этом году?

– Мы используем все возможные рычаги для того, чтобы ситуация не обострилась.

Этот же прием, но уже ненамеренно, может использовать и клиент в терапии:

Т: Что вы сейчас чувствуете? Выглядите

раздраженной.

К: Знаете, выгляжу я неплохо. В этом платье я себе нравлюсь. Вам тоже нравится?

Закон о непротиворечии

Второй закон – закон о непротиворечии. Два *несовместимых* суждения не могут быть одновременно истинными, по крайней мере одно из них необходимо ложное [5]. **Неверно, что А и не-А.**

Нельзя сказать, что Иванов худой и толстый одновременно или что Иванов худой и не-худой. Однако можно сказать, что Иванов не толстый, но и не худой – он средней комплекции. То есть ложными могут быть и оба несовместимых суждения. А вот истинным – только одно.

Дело в том, что несовместимые суждения бывают двух видов – *противоречащие* (A и $не-A$) и *противоположные* (A и B). Первые утверждают одно качество в предмете и отрицают его же во всех прочих предметах. Мокрый – не-мокрый. Дождь пошел или не пошел. Николай спит или не спит. *Противоположные* же предполагают спектр значений между собой – «низкий», «среднего роста», «высокий», «все люди», «некоторые люди», «никто».

Противоположные суждения действительно не могут быть одновременно истинными: если истинно одно, необходимо ложно другое. Но вот ложными могут быть оба одновременно (Иванов, который средней комплекции, не худой и не толстый, и не А и не В).

Суждения противоречащие одновременно ложными быть

не могут, если ложно одно – другое истинно. Уж или Иванов А, или не-А, или он худой, или не-худой, третьего не дано. Об этом будет написано чуть ниже в законе *исключенного третьего*.

Закон непротиворечия же о том, что невозможно что-либо вместе отрицать и утверждать. По крайней мере, в одно и то же время, в одном и том же значении и об одном и том же предмете. К примеру, сказать «весна пришла, но еще не пришла» можно, если иметь в виду разницу прихода весны календарной и климатической.

Второй закон на практике интуитивно понятен и возражений не вызывает. Если получилось свести аргументацию клиента к внутреннему противоречию – диспут можно считать удавшимся, клиент наверняка будет убежден:

К: Только глупый и ни на что не годный человек обратится со своей проблемой к психологу. Потому что самостоятельный человек не обсуждает ни с кем свои проблемы.

П: Но на прошлой сессии вы говорили, что только глупые и никчемные люди боятся просить помощи. Как же быть?

* * *

К: Я должна всем угодить. Уверена в этом на 100 %. Не знаю, что делать с этой установкой!

П: Мне не нравится ваша установка. Кажется, теперь, чтобы мне угодить, вам придется от нее отказаться.

Стоит, однако, помнить, что человек в целом – существо противоречивое. Особенно в том, что касается его пристрастий, желаний, эмоций. «Я люблю его и не люблю», «я хочу уснуть и не хочу»: такие формулировки не удивляют. Наши желания могут быть противоречащими друг другу, и логика здесь не всегда способна помочь.

Если использовать закон непротиворечия излишне широко и некритически, можно приобрести убеждение в духе «у меня должна быть только одна эмоция, не может быть А и не-А». М. Линехан, основательница диалектико-поведенческой терапии, указывает, что для лиц с пограничным расстройством личности характерна двойственность в эмоциях, суждениях, отношениях к другим людям. То есть у них могут одновременно сосуществовать два противоречивых отношения, например «я хочу жить – я хочу умереть». Р. Лихи уделяет внимание в рамках своей теории, лежащей в основе терапии эмоциональных схем, категории амбивалентности в психике. Согласно его наблюдениям, у некоторых людей присутствует гипотеза «чистого разума» – убеждения, что можно без сомнений и колебаний принять решение, и «эмоциональный перфекционизм», то есть отрицание сложности и смешения чувств. Такие особенности способны доставить человеку немало психологических неудобств.

Мы же ответим так: логика сама по себе не говорит ниче-

го о содержании суждений. Она занимается правилами вывода и формой суждения, а проверять их на практике – задача иных инструментов. Так вот идея о том, что эмоций не может быть больше одной в моменте, практикой не подтверждается. Это посылка ложная, и логика здесь ни при чем. Соответственно, вместо логического диспута в таких случаях уместнее использовать диспут реалистический.

Кроме того, ценности сами по себе находятся вне логики. Мы не можем и не имеем права ставить под сомнение чужие представления о добре и зле (по крайней мере, без согласия клиента). Однако при помощи логики мы можем, если это полезно, указать на несоответствия между системой ценностей клиента и его поведением. Например, клиент утверждает, что любой жизненный опыт представляет ценность. Но при этом избегает новизны, опасаясь проблем. Либо показать, что ценности клиента логически противоречат другим его убеждениям, и это негативно отражается на его жизни:

П: Перфекционизм и ваша убежденность в необходимости приносить пользу обществу не сочетаются друг с другом. Смотрите, почему: в вашей профессии необходимо писать тексты, преподавать и записывать видео. Вы пытаетесь сделать это идеально, у вас не выходит, и вы бросаете. Если перфекционизм приводит к бездействию, то какая здесь польза обществу? Кажется, от одной из идей придется отказаться, чтобы не нарушать закон непротиворечия.

Закон исключенного третьего

Закон гласит: два *противоречащих* суждения не могут быть одновременно ложными, одно из них необходимо истинное. **А или не-А**, третьего не дано.

Человек или рыдает, или не рыдает. Быть или не быть. Пациент или жив, или мертв. Одно из суждений всегда будет истинным.

Однако рыдать и не рыдать можно в разное время. Поэтому второй и третий законы имеют требование **одновременности**.

Либо мы можем говорить о разных людях – один рыдает, другой не рыдает. И это требование утверждать что-либо **об одном и том же предмете**.

И последнее правило: нужно утверждать это **в одном и том же отношении**. Человек может не рыдать физически, но при этом рыдать, предположим, через персонажа в компьютерной игре. Или это актер в театре.

Примеров из практики, когда законы непротиворечия или исключенного третьего применялись без этих важных дополнений, можно привести массу:

К: Я не могу тратить деньги и на себя, и на семью!
Купить жене новую куртку или себе ботинки? Конечно, семья важнее. Они в приоритете. Но тогда я не смогу себя радовать.

П: Тратить деньги на А и на В **одновременно** не получится. Но почему бы не делать это попеременно? Месяц уделять больше денег семье, а в следующем себе, к примеру.

* * *

– Выступление удалось! Слушатели выходили довольными!

– Мне так не показалось. Видел много хмурых лиц.

– Похоже, мы говорим о **разных** людях.

* * *

– Серьезный он человек. Зарабатывает, выплатил ипотеку, открывает бизнес. Уважаю.

– Это он-то серьезный? Все время шутит, юморист, да еще так плоско.

– Ну, серьезный он **в другом смысле**.

Как знание последних двух законов может помочь на практике? Это прекрасное подспорье в борьбе с перфекционизмом и черно-белым мышлением!

Предположим, у клиента есть убеждение «если я не всегда добиваюсь своего, нравлюсь не всем девушкам и недостойно отвечаю на агрессию – я слабый человек».

Но чего-то клиент добился? Возможно, у него были девушки, которым он симпатичен? Может, на той неделе он с достоинством вышел из конфликта? Значит, по закону исключенного третьего он *НЕ-слабый!* Доказали первое – значит, неверно обратное.

Может быть, фактически установки клиента призваны сделать его идеально *сильным*? И если у него не получается хоть что-то из списка, он начинает казаться себе *слабым*? Но сильный и слабый – понятия *противоположные*, а не *противоречащие*! То есть имеющие между собой широкий спектр возможных значений. И из ложности одного суждения не следует ложность второго. Об этом закон непротиворечия. Не получилось быть сильным – но и не обязательно стал из-за этого слабым.

Противоположные суждения нередко выдаются клиентом как противоречащие друг другу. Этот момент описывается в когнитивной терапии как черно-белое мышление, или мышление по принципу «все или ничего».

В практике КПТ возможно успешно проводить диспут и без знания специальных логических инструментов. Хватает знаний о теории когнитивных искажений. Но хватит ли их клиенту?

Другой аргумент в пользу изучения логики – в голове закрепляется четкая и ясная структура, по которой можно работать. Не обязательно использовать в речи все перечисленные выше термины, но держать их в голове бывает уместно.

Закон достаточного основания

Первые три закона сформулировал Аристотель. На их основе выросло все последующее здание формальной логики, подобно тому как геометрии хватило для своего развития пяти евклидовых аксиом. Четвертый закон выведен в XVII веке Лейбницем и скорее дополняет предыдущие три, чем открывает нечто новое. Некоторые исследователи [4] не наделяют его статусом собственно логического закона, однако для целей когнитивного терапевта он очень важен. Он гласит, что **всякая мысль должна быть достаточно обоснована** [2].

Действительно, идея будто бы психологическая – не стоит все принимать на веру, требуйте доказательства. И это частое наблюдение в КПТ – автоматические мысли могут быть необоснованными! Мысль не есть факт.

Что происходит при нарушении четвертого закона? Всего два варианта – недостаток аргументации или ее излишек. С первым все интуитивно понятно: суждения «он стал реже отвечать на мои сообщения и забыл вчера пожелать мне спокойной ночи, а значит, у него есть другая» не имеют между собой причинно-следственной связи. Одно не следует из другого. Такого рода необоснованные умозаключения содержат в себе ошибку *мнимого следования*.

Многим КПТ-терапевтам знаком такой изворот мысли:

«Я чувствую себя глупой, а значит, я полная дура!» Так и тянет порой спросить: а если я чувствую себя, например, воздушной планетой или гастрономом на улице Герцена – стану ли я ими?..

Это та же самая ошибка мнимого следования. Когнитивное искажение *эмоциональное обоснование* – ее подвид. Из того, что я что-то чувствую, не следует с необходимостью вывод, что так и есть в действительности.

Второй вариант нарушения закона достаточного основания неочевиден и тем еще более интересен. Что значит «слишком много доказательств»? Разве это не преимущество?

Не всегда. И в ходе диспута этот излишек можно использовать против установок клиента:

Т: Пожалуйста, попробуйте обосновать идею о своей никчемности. Представим, что мы в суде и вы выступаете в роли обвинителя.

К: Ну, этот человек никогда никому не нравится, никому не интересен, его не замечают... Он не нравится даже своему отцу, который его каждый день поучает... Девушки, которые его любили, теперь поливают его грязью в соцсетях, а мои друзья ставят лайки...

Т: Хотите сказать, этот человек виновен?

К: Да. Он заслуживает наказания.

Т: Но защита в моем лице видит нестыковки в ваших показаниях. Возможно, каждый аргумент по отдельности имел бы силу, но все вместе они друг другу

противоречат. Может ли человек, который никогда никому не нравился, иметь любящих девушек, хоть бы и в прошлом? Может ли человек, который никому не интересен, иметь друзей и поучающего отца? И как подсудимого «не замечают», если посты про него вызывают ажиотаж?

Обоснование должно быть достаточным: в меру, не больше и не меньше. Если перетрудиться – легко начать себе противоречить, и аргументация разрушится сама собой.

Логические операции и логические ошибки

Понятие. Определение, деление

Логика, как и любая другая наука, не может обойтись без специальной терминологии. Но, в отличие от узких научных дисциплин, термины из нее мы можем применять буквально всюду. Как так вышло? Логика неразрывно связана с языком [4]. Нередко именно языковые проблемы приходится решать логическими средствами. Через язык мы мыслим, на нем же общаемся, потребляем информацию. Познаем тайны языка – сможем познать и бытие [10].

Познаем язык клиента – появится возможность ему помочь. Научим его владеть языком так, чтобы не доставлять себе проблем, – значит, дадим ему в руки инструмент самопомощи на всю жизнь. Для этого пригодится логика!

Основная единица естественного, разговорного языка – *имена*. Собственные, то есть обозначающие только один предмет (Архангельск), и нарицательные, то есть обозначающие множество, класс предметов (море, скафандр).

В логике же используется термин *понятие*: отражение предмета в его существенных признаках. Что значит «суще-

ственных»? Каждый отдельно взятый необходим, а всех их вместе хватает для определения понятия [5]. Соответственно, «несущественные» признаки – те, что могут приобретаться и теряться предметом без риска для предмета перестать быть самим собой; второстепенные.

Например, понятие «окружность» определяется как замкнутая равноудаленная от центра кривая. А вот то, что она нарисована синей ручкой, – несущественно.

Понятие «слабый человек» определяется клиентом в существенных признаках как «неспособный дать отпор и распускающий нюни». А вот то, что слабый человек не нравится девушкам и ходит сутулым, – признаки второстепенные. Соответственно, быть сторбленным – не значит подтверждать свое глубинное убеждение о слабости.

Под *понятием* в логике понимается нечто общепринятое и устойчивое [4]. То есть, по-хорошему, в терапии нам нужно тут же переопределить «слабого человека» как неуверенного в себе, неспособного управлять своей жизнью, несамостоятельного, склонного к подчинению и т. д.? Нет! Цель терапевта в логическом диспуте – понять внутренний язык клиента, а не навязать «правильную» точку зрения. Понять – и, используя противоречия в его собственной системе, продемонстрировать ложность его установок.

Сделать это, работая с понятиями, как правило, нетрудно. Помогает знание о правилах определения понятия. Оно не должно быть:

- слишком широким;
- слишком узким;
- отрицательным;
- тавтологичным;
- неясным.

Что не так с определением «кошка – это четвероногий зверь с хвостом»? И не поспоришь – действительно четыре ноги и хвост. Но ведь не только кошка обладает этими признаками! Это определение слишком широкое.

А если мы определим стул как предмет мебели со спинкой, предназначенный для сидения на учебе или на работе? Определение будет слишком узким. Сидеть на стуле можно и дома.

Есть замечательный вариант, когда определение и слишком широкое, и слишком узкое одновременно. Вот пример: «Психотерапевт – человек, помогающий другим людям познать самих себя». В чем ошибка? Познать самих себя помогают и люди других профессий: философы, медики, историки, писатели... С другой стороны, психотерапевт помогает не только познавать, но еще и менять.

Вывод: определение должно быть соразмерным, присутствующим только одному понятию. Оно должно быть не больше и не меньше предмета, который определяется [11].

Что не так с отрицательными определениями? Они ниче-

го не сообщают нам о предмете. «Горячий – значит не холодный», «человек – не страус», «глупый – не решающий задачи».

Это не такое жесткое правило, как предыдущие. «Черствого человека» мы сможем определить, пожалуй, только как «бездушного, НЕ проявляющего доброты, эмпатии, жалости». Однако по возможности таких определений следует избегать. И в логике, и с точки зрения КПТ:

К: Хотелось бы стать хорошим человеком. Не совершающим ошибки, не делающим никому зла, не врущим...

П: Кажется, проще было бы вообще ничего не делать, и тогда точно станешь хорошим парнем. Может быть, хороший человек еще и привносит что-то в мир?
(Делает акцент на ценностях клиента.)

В КПТ последний вариант описывается как *запрос мертвеца*. «Я хочу жить счастливо, а для этого я должен не тревожиться, не иметь беспокойные мысли...» Чтобы не иметь проблем, достаточно умереть. И останется всего одна проблема – ты уже умер.

Четвертый пункт содержит в себе два подпункта: собственно тавтологии, когда понятие определяется через само себя, и круг в определении, когда первое понятие отсылает ко второму понятию, а второе к первому.

«Достойный – это тот, кто на людях держится с достоинством...»

«Уважать – значит понимать и принимать. Понять и принять – значит отнестись с уважением».

Как эти четыре пункта помогут в практике? Они позволяют уточнить понятия для дальнейшего диспута, а нередко и сами выступают реструктурирующими.

Бессмысленно с ходу вступать в конфронтацию по определению, особенно если речь идет о глубинных убеждениях. Лучше использовать направленный сократовский диалог: задавать вопросы, которые покажут клиенту неудачные места в его определении и, возможно, помогут ему вовсе отказаться от негативного термина:

К: Я слишком ленивая. Все мне так говорят. Мама, парень, друзья.

П: Никогда не понимал, что значит это слово. Можете дать мне определение?

К: Ну, быть ленивым значит ничего не хотеть, валяться без дела дома.

П: А только ли ленивые люди ничего не хотят?

К: Не знаю. Нет, наверное. Еще люди в депрессии или просто сильно уставшие.

П: Напомните, какой у вас диагноз?

К: Тревожно-депрессивное расстройство.

П: А что насчет тех, кто валяется дома без дела? Может быть, и эта часть определения не принадлежит исключительно «ленивому» человеку?

К: Наверное, можно валяться дома просто потому, что нравится это делать. Или потому, что у человека

такой период в жизни.

П: Так что же такое «ленивый»?

К: Не знаю. Теперь не знаю.

Последнее общее требование к определению в логике – оно должно быть *ясным*. Неизвестное не стоит определять через неизвестное:

«Символическая логика – это логика первого порядка». Что нам может дать такое определение? Если мы не знаем, что такое «логика первого порядка» и какие еще бывают порядки, – ничего. Определение стоит давать через что-то общеизвестное, насколько это возможно.

Язык клиента в терапии может быть полон метафор, а описывая свои убеждения, особенно глубинные, он может вкладывать в понятия особый, индивидуальный смысл. Метафоры могут прекрасно проиллюстрировать, дополнить понятие, но они не способны определить его в существенных признаках. Метафора сама по себе – неизвестное, требующее своего определения:

«Беззаботный человек – он как облачко. Летает в небе и несется ветром за горизонт».

«Быть на дне – значит видеть мир черным, а внутри все холодное, но кипит».

Метафоры могут оказаться ценными для понимания внутреннего мира клиента, они помогают проникнуться эмпатией. Но иногда для целей КПТ полезно клиента немного «приземлить»: составить определение по всем правилам.

Особенно важно это сделать на этапе формулирования запроса, когда необходимо прийти к однозначно понятым конкретным целям.

К: От терапии я хочу одного – выбраться с того дна, на которое я рухнул.

П: Что вы имеете в виду под «дном»?

К: Мрачное, жалкое существование на уровне инфузории...

П: Так, давайте разбираться. Чем конкретно вас не устраивает ваша жизнь?

К: Ну, я постоянно грустный, мне ничем не хочется заниматься, все надоело...

П: Значит, «быть на дне» равно переживать грусть, апатию и ангедонию?

К: Да. При этом постоянно. И не видеть, как из этого выбраться.

Знание о правилах определения понятий может пригодиться на всех стадиях психотерапевтической работы. Но, повторим, наиболее актуальны они при формулировании запроса и при исследовании промежуточных и глубинных убеждений.

К: Я неудачник. Уверен в этом на сто процентов.

П: Простите, а что такое «неудачник»?

К: Это человек, у которого было много неудач. Он неуклюж и часто роняет вещи.

П: Боюсь, что ваше определение не вполне соответствует правилам логики. Готовы его подвергнуть

сомнению?

К: Да, буду только рад.

П: Первое. «Много неудач» – это сколько? В определении нет ясности. Второе. Все ли люди, у которых были неудачи, хоть бы и много, могут называться неудачниками? А что насчет тех, у кого было много и неудач, и успехов? Выходит, определение слишком широкое. Третье. Определять «неудачу» через «неуключесть» – значит сузить понятие до одного отдельного пункта. Значит, оно еще и слишком узкое. И наконец, «часто ронять вещи» – существенный ли это признак для определения?

Здесь же полезно иметь в виду такие логические термины, как объем и содержание понятия. Объем понятия – количество предметов, которые входят в понятие. Содержание – совокупность существенных признаков, присущих данному понятию. Например, понятие «приморские города» будет иметь в своем объеме перечисление всех городов, которые находятся на морском побережье: Сочи, Владивосток, Генуя... Содержательно же имеются в виду крупные несельскохозяйственные поселения с границей, проходящей по побережью моря.

Чем шире содержание понятия, тем уже его объем. Если к понятию «приморские города» добавить слово «российские», то количество таких городов уменьшится. Если же содержание понятия сузить, то есть, например, убрать из множества городов слово «приморские», – объем понятия рас-

ширится.

Отношения между понятиями могут быть всего трех типов: тождество, подчинение и пересечение. Удобно представлять их с помощью кругов Эйлера.

Если объемы понятий полностью совпадают, такие отношения называются **тождественными**. К примеру, понятия «самый крупный город за полярным кругом» и «Мурманск» – одно и то же. Изобразить это можно так (рис. 1).

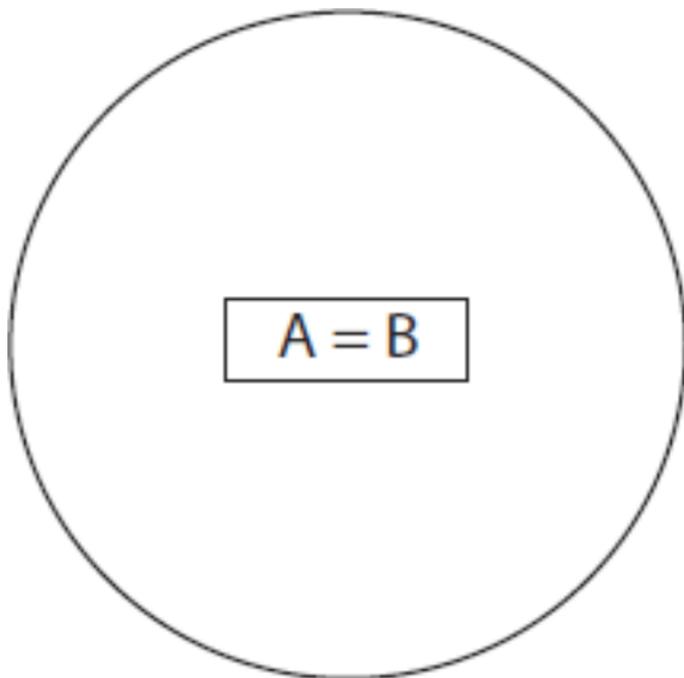


Рис. 1

Если одно понятие входит в другое, то это отношения **подчинения**. Одно понятие, в нашем случае «города России» (А), шире по объему и уже по содержанию, чем другое, «приморские города России» (В). Последнее полностью входит в первое (рис. 2). Невозможен логически ни один «приморский город России», который не был бы «городом России».

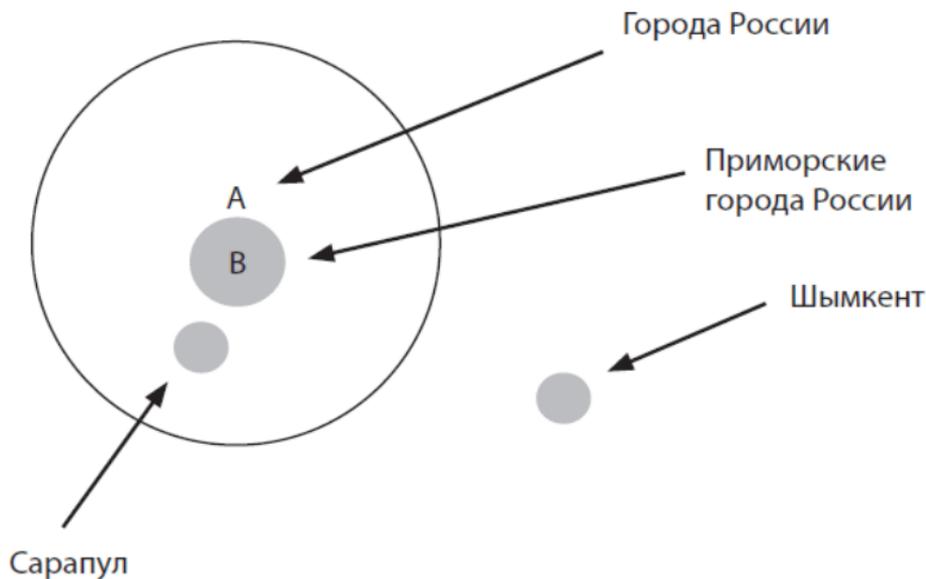


Рис. 2

Все прочие города мира – не-А. Любой город А, но не-В находится внутри круга.

Последний тип отношений между понятиями – **пересечение** (рис. 3). К примеру, пересекаются понятия «спящий»

и «бездельник». Спят не только бездельники. С другой стороны, бездельники не только спят.

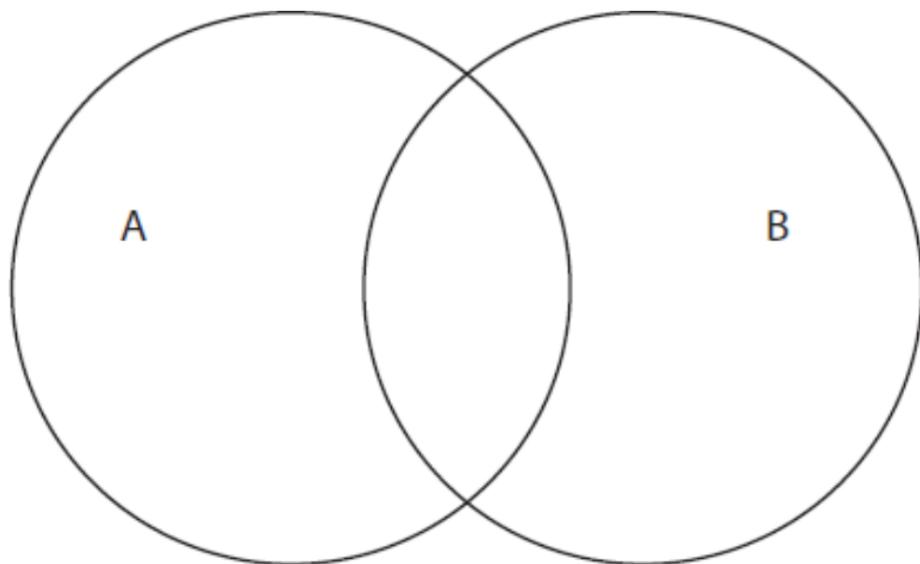


Рис. 3

На основе этих знаний можно построить с клиентом, к примеру, такой диалог, позволяющий прояснить отношения между понятиями:

К: Я лузер! Я потерпел поражение.

П: Простите, но я с вами не соглашусь. Сейчас изобразим мой ход мысли на доске для наглядности (*рисует два пересекающихся круга*). Слева множество объектов А – это лузеры. Справа множество объектов В – это те, кто потерпел поражение. Может ли быть лузер,

который не терпел поражение?

К: Ну, например, тот, кто ничего не делал.

П: Хорошо. Пусть это будет подмножество С. Возможно, есть и другие подтипы лузеров. А может ли тот, кто терпел поражение, не быть при этом лузером?

К: Да. Вообще-то все терпят поражение периодически. Ну, например, мой друг был уволен недавно с работы, но лузером я его не назову.

П: Пусть друг будет обозначен как D (рис. 4). Так с чего вы взяли, что потерпеть поражение значит автоматически перейти в разряд лузеров?

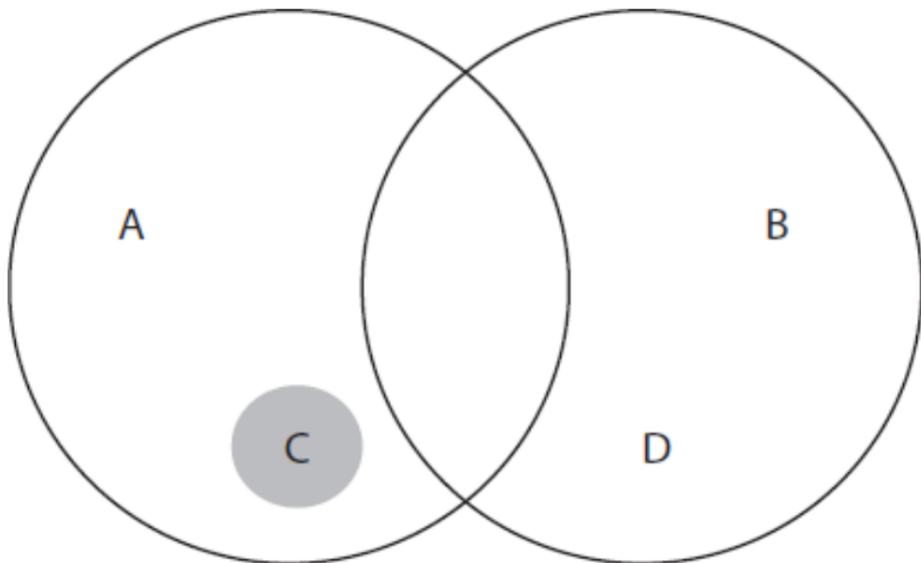


Рис. 4

Еще одна операция, проводимая с понятием, – **деление**. Предметы, которые входят в понятие, можно разделить по

признакам.

У этой операции тоже есть свои правила. Они связаны между собой; нарушая одно, скорее всего, нарушишь и другие. Вот они:

- соразмерность;
- единство основания;
- члены деления должны исключать друг друга;
- непрерывность деления.

Соразмерность при делении – в сущности то же самое, что и соразмерность при определении понятия. Нельзя проводить деление так, чтобы возникали лишние члены или, наоборот, какие-то выпадали.

«Происхождение депрессии может быть реактивным, эндогенным, соматогенным и метафизическим» – последний вариант в медицине не используется, то есть образовался лишний член деления.

«Работу можно сделать либо хорошо, либо никак» – перфекционизм тоже можно объяснить через несоразмерное деление терминов. Здесь члены деления выпадают – вариантов, как сделать работу, на самом деле гораздо больше.

Единство основания предполагает, что деление производится только по одному признаку. Сказать, например, что «семьи бывают либо полными, либо несчастными» – значит нарушить это правило. Сначала мы выделяем один признак

– количество родителей, потом другой – степень удовлетворенности.

«Люди из деревни в общении либо добрые, либо грубые». Что не так здесь? Можно быть добрым, но грубым! Или вежливым, но злым. Члены деления не исключают друг друга, к тому же и основание деления здесь разное.

Последнее правило – нельзя допускать скачки в делении, нужно переходить от родового понятия к ближайшим видам. «У меня бывает хорошее настроение, либо я нахожусь в ярости» – здесь по правилам деления необходимо добавить класс «плохое настроение» и перечислить его подклассы кроме «ярости» – грусть, тревогу, отвращение и т. д.

Разумеется, в практике не всегда уместно «поправлять» клиента. Часто деление используется людьми не в строго логическом смысле, а как обозначение некоторых полюсов, не обязательно существующих в чистом виде. «Люди делятся на четыре темперамента: сангвиник, холерик, меланхолик и флегматик» – строго говоря, здесь не соблюдается правило о взаимном исключении членов. Можно быть одновременно и сангвиником, и холериком. И тем не менее мы понимаем, о чем идет речь. Важно не путать, в каком именно варианте нам преподносится классификация. Предположим, клиент имеет установку «окружающие меня либо любят, либо ненавидят» – и подразумевает жесткое деление на первых и вторых, тогда как на самом деле между ними есть спектр возможных вариантов с равнодушием посередине.

Суждение

Это форма мышления, в которой утверждается или отрицается связь между двумя и более понятиями. «Человек смертен», «если я не контролирую ситуацию, я буду тревожной и подавленной». Любое суждение может быть истинным или ложным, то есть соответствующим действительности или нет.

Суждение в логике всегда выражается в форме повествовательного предложения. Вопросительные высказывания на истинность проверить невозможно. И здесь уместно вспомнить о правиле КПТ – при составлении таблиц мыслей стоит переводить вопросительные автоматические мысли в утверждения. Не «вдруг на меня разозлились?», а «на меня разозлились».

Структура суждения довольно проста. Понятие, о котором что-либо утверждается, называется субъектом. Признак, который приписывается субъекту, называется предикатом. Между ними ставится или подразумевается глагол – «есть» или «не есть». S есть P. Но всегда ли мы выражаемся так ясно? Разумеется, нет. Мы можем сказать, например, «люди страдают». Если перевести эту фразу на язык логики, то получится, что «люди есть страдающие». Есть S, люди, которые принадлежат к множеству страдающих P. А какие люди? Все? Или только часть?

Для того чтобы этого вопроса не возникало, к S принято добавлять так называемые кванторы всеобщности: «все», «некоторые» или «ни одно». Суждения, соответственно, делятся на частные и общие. Если мы утверждаем или отрицаем что-либо обо всем классе предметов – суждение общее. Если о какой-то части предметов – оно частное. Об одном предмете – единичное.

Если мы не станем поправлять наш «автоматический» мозг и пренебрегать выставлением кванторов – мы регулярно будем сталкиваться со сверхобобщением:

К: Меня ненавидят мои студенты! Невозможно работать в такой атмосфере! Кажется, что я за пять лет так и не научилась преподавать.

П: Сочувствую вам. Тяжело работать с людьми, которые тебя не принимают. Но давайте уточним: ВСЕ студенты вас ненавидят?

К: Нет, не все. Но в двух или трех группах ко мне настроены очень враждебно.

П: С остальными группами все в порядке?

К: Да, они довольны, дарят мне подарки на праздники, учатся с интересом...

П: Получается, преподавать вы умеете. Может быть, дело не в вас, а в нескольких хамоватых студентах? Скажите, а как о них отзываются другие преподаватели?..

В юмористическом стиле на эту тему есть анекдот одного из авторов:

На прием к психотерапевту приходит молодой человек и говорит:

– Доктор помогите мне, я чувствую, что меня все ненавидят, и поэтому у меня нет друзей. Может быть, ты мне поможешь, старый, лысый, жирный придурок?

– Не читай чужие мысли, не катастрофизируй и не сверхообщай. Тебя ненавидят только те, кто с тобой знаком [6].

Кроме кванторов всеобщности в логике применяются кванторы времени – «всегда», «иногда», «никогда». «Всегда ли Андрею плохо? Нет, в депрессии Андрей иногда – она у него рекуррентная».

Но в речи мы часто пользуемся более сложными конструкциями! «Если Андрей страдает, то ему пора пить таблетки». Здесь добавляется логическая связка «если». Эта процедура называется импликацией. Если А, то В. Важно не путать с другой процедурой – эквивалентностью, обозначающей «если и только если». Первая ничего не говорит о других возможных условиях. Может быть, они есть, может, их нет. Второй вариант предполагает, что это единственно возможное условие. В практике различение этих процедур тоже может помочь. Нередко импликация выдается за эквивалентность:

К: У меня сложности на работе. Ненавижу эту гонку за первым местом! Если я не буду работником месяца, мне не дадут премию. Если не дадут премию, я не смогу помочь маме. Если я не смогу ей помочь – ей не хватит

денег на операцию...

П: Цепочка ваших мыслей выглядит угрожающе. Но давайте разберемся. Быть работником месяца – единственный способ получить премию?

К: Он самый простой. Еще можно перевыполнить план по продажам или оставаться сверхурочно, но это трудно.

П: Хорошо. Главное – возможность есть. Что насчет помощи маме? Есть ли другие способы найти для нее средства?

К: Я могу занять, могу взять кредит. Может, продать что-нибудь?

П: Отлично. Значит, и здесь есть другие варианты. Сможет ли кто-нибудь другой дать денег маме на операцию?

К: Есть еще мой брат, но у него тоже проблемы. Не знаю, нужно поговорить с ним об этом.

Такое «переворачивание» логических процедур на неосознанном уровне может вести к ощущению напряженности, вынужденности. Клиент словом «если» подразумевает, что это только один возможный вариант, хотя фактически верна импликация, а не эквивалентность. Он сам создает себе жесткое долженствование там, где ему совсем не обязательно быть.

Похожая проблема возникает со словом «или». В нашем языке «или» употребляется в двух смыслах – «либо то, либо другое, либо оба сразу» и «либо одно, либо другое». Эта

операция называется дизъюнкцией, и на языке логики первый ее вариант зовется неисключающей, а второй исключающей. Вторую можно неосознанно выдать за первую:

- Пойду или за таблетками к психиатру, или к психологу. Не знаю, что лучше.
- Почему бы не сходить в оба места?

Психотерапевтический метод в обоих случаях – анализ союза в суждении клиента. Необходимо выяснить, какую именно логическую процедуру подразумевает клиент, и проверить, соответствует ли получившееся реальности.

Проверить, что ближе к истине – импликация или эквивалентность, можно, добавив в обе части суждения клиента отрицание («если А, то В» превращается в «если не-В, то не-А»):

К: Мне срочно нужно уйти в запой! Если я выпью, то смогу пережить эту ситуацию.

П: Выходит, вы не сможете пережить эту ситуацию, если не выпьете? Это единственное возможное условие ее пережить, а иначе вы, конечно, умрете?

Зависимому в этом случае выгодно выдавать импликацию за эквивалентность. Если приучить себя думать, что другого выхода нет, то пить можно без угрызений совести. Неоднозначность союза «если» дает ему такую возможность! И вывод «нужно уйти в запой» он сделал на основании суждения эквивалентного, а не имплицативного. Задача психотерапевта в данном случае – поменять логическую структу-

ру предложения так, чтобы продемонстрировать клиенту абсурдность его убеждения.

Умозаключение. Индукция, дедукция, аналогия

Логика позволяет из нескольких утверждений получить новое, причем без обращения к опыту. Для этого существует *умозаключение* – форма мышления, связывающая между собой суждения (которые, напомним, есть связь между понятиями) и позволяющая получить новое.

Этот раздел логики наиболее сложный, и мы в нашем руководстве не сможем осветить и десятой части всех тонкостей. Желających разобраться подробнее отправляем к списку литературы в конце главы. Ограничимся самыми общими замечаниями, тем не менее потенциально полезными в практике.

Суждения, на которых строится умозаключение, называются посылками. Новое знание, которое из них получено, – заключением. Процедура, по которой это знание извлекается, – выводом [5]. Умозаключения бывают трех видов: дедуктивные, индуктивные и традуктивные. Дедукция – рассуждение от общего знания к частному, и при соблюдении правил вывода и истинности посылок дает стопроцентную гарантию истинности заключения. Пример:

Всем людям с дебютом шизофрении стоит обратиться за помощью.

У Анны дебют шизофрении.

Следовательно, ей стоит обратиться за помощью.

Но и из ложных посылок можно получить истинное заключение:

Все люди – вирусы.

Все вирусы разумны.

Следовательно, все люди разумны.

Из истинных посылок можно получить ложное заключение, если не соблюдать правила логического вывода. Видов таких ошибок очень много. Приведем лишь некоторые возможные варианты (все примеры, как и два предыдущих, даны в форме простого категорического силлогизма – две посылки и заключение):

Анну раздражают все глупые люди.

Кирилл раздражает Анну.

Следовательно, Кирилл глуп.

Но можно раздражать Анну по иной причине! В силлогизме не утверждается, что Анну раздражают ТОЛЬКО глупые люди.

Трава – живая.

Аристотель – живой.

Значит, Аристотель – трава.

Не сказано, что все живое – трава. Живыми могут быть еще люди и животные.

Все психиатры обладают самосознанием.

Все психиатры – не слесари.

Все слесари не обладают самосознанием.

Ошибка здесь похожа на предыдущую. Не утверждается, что самосознанием обладают исключительно психиатры.

Физика изучает законы.

Помогать ближнему – закон.

Физика изучает, как помогать ближнему.

Это ошибка *подмена понятия*. Мы уже встречались с ней в предыдущей главе – это нарушение базового логического закона тождества. Под «законом» можно понимать объективно существующие связи природы, и их изучает физика. Во второй посылке говорится о нравственном законе. А ведь есть еще юридические, математические, лингвистические... Без уточнения, что именно понимается под этим словом, ошибка в рассуждении будет почти обязательно. Та же опасная многозначность есть у понятий «долг», «свобода», «разум», «необходимость», и более подробно мы их рассмотрим в главе «Проблемы языка».

Замечательная цитата известного русского философа и логика Александра Ивина: «Дедуктивное рассуждение позволяет понять, к чему нас обязывает принятие тех или иных суждений. Полное значение того, во что мы верим, обнаруживается нами при дедуктивном исследовании связей между различными суждениями, которых мы придерживаемся». И, добавляют М. Коэн и Э. Нагель, суждения, которые мы склонны принимать безусловно, могут обладать неожиданными для нас следствиями [7].

В практике эта идея поможет справиться с деструктивными установками:

К: У меня болеет ребенок. Значит, я плохая мать.

П: Вы считаете, что все матери, у которых болеют дети, плохие?

К: Да.

П: Мы только что получили простой силлогизм:

«Все матери, у которых болеют дети, плохие.

У меня болеет ребенок.

Следовательно, я плохая».

Выглядит логично. Но давайте посмотрим, какие следствия могут быть у первой посылки. Что нужно делать с плохими матерями?

К: Лишать детей и сажать в тюрьму.

П: Значит ли это, что всех болеющих детей нужно лишать матерей?

К: Выходит, что так. Но мне эта идея не импонирует.

П: Может, от первой посылки стоит отказаться и изменить критерии «плохой» матери?»

Еще один пример, клиент с ипохондрией:

К: Я должен регулярно следить за своим здоровьем, чтобы не пропустить ни одной болезни на ранней стадии!

П: Но что нужно делать для этого? Полная диагностика всего организма обходится в круглую сумму. Кроме того, есть болезни с крайне быстрым течением. Где угодно можно подхватить инфекцию, паразитов, вирус. Нужно проходить обследования

ежемесячно? Или ежедневно? И после каждого секса вдобавок?

К: Ежемесячно было бы неплохо.

П: Но давайте посчитаем, сколько это стоит. Готовы ли вы тратить на здоровье большую часть зарплаты?

К: Нет. От этого качество жизни лишь упадет. Болезней станет еще больше.

Индуктивное умозаключение – это переход от единичных фактов к общему выводу. Изучается отдельное свойство какого-то класса предметов, и, если это свойство есть у всех предметов, – делается вывод «предметы Р имеют свойство S». «В понедельник было солнечно. Во вторник тоже было солнечно. В среду, четверг, пятницу, субботу и воскресенье снова было солнечно, а значит, всю неделю было солнечно» – по такой структуре строится индуктивное умозаключение.

В реальности исследовать ВСЕ предметы не всегда представляется возможным – класс должен быть ограниченным и поддающимся учету. Если это все же возможно, индукция называется *полной*. Если мы изучили лишь часть предметов, но сделали обобщение, – *неполной*, и заключения в ней носят вероятностный характер.

В жизни мы пользуемся неполной индукцией регулярно: «Я отучился в университете год, и преподаватели меня не устроили. Значит, в нем дают некачественное образование». Возможно, человек из примера прав и образование там действительно низкого уровня. Но, строго говоря, хватает ли у

него данных для обобщения? Что, если на последующих курсах преподаватели сменяются и учебный процесс пойдет лучше? И на всех ли факультетах дела обстоят так? Студент не встретил фактов, которые противоречили бы его идее, и потенциально может оказаться прав. Но заключение, кажется, дано **поспешно**.

На основании неполной индукции были выведены разного рода суеверия и народные приметы. «Воробьи купаются в песке – к дождю». Действительно, иногда можно заметить такое явление. Но что делать с приметой, если дождь не пойдет, то есть появятся факты, ей противоречащие? Как минимум скорректировать: «Иногда воробьи купаются в песке, и тогда идет дождь». Только есть ли ценность в таком знании? Не лучше ли учитывать **противоречащие факты** еще до того, как сделал обобщение?

К: Я уверен в том, что, если я не проверю дверь перед уходом как минимум шесть раз – она окажется открытой.

П: Но почему вы считаете, что дверь необходимо перепроверять?

К: Несколько раз, может быть, два или три, я не проверял ее, и она действительно оставалась открытой!

В примере с обсессивно-компульсивным клиентом неполная индукция произведена с двумя видами ошибок. Есть ли основания для заключения «дверь всегда будет открытой без перепроверки» на основании нескольких случаев, да еще без

учета множества фактов, когда дверь оставалась закрытой и без перепроверки? Разумеется, нет.

Как нетрудно догадаться, на языке КПТ ложный вывод в результате неполной индукции называется когнитивным искажением **сверхообобщение**. Как его избежать, как повысить вероятность сделать заключение истинным? Повторим, что полная индукция далеко не всегда возможна. Ответ – использовать научный метод. Он предполагает **выборочное** исследование предметов по **заранее установленному плану** и с **учетом различных факторов**. В общем виде этим занимается статистика, но к каждой отдельной предметной области нужно применять специфический научный аппарат: социологический, психологический, медицинский... Без владения этими инструментами вряд ли можно сделать широкое обобщение в духе «все мужики козлы» или «жены всегда изменяют мужьям, зарабатывающим меньше них». Впрочем, владея этими инструментами, еще легче подобный вывод не сделать.

Оспорить такие основанные на личном опыте установки легче всего, простимулировав клиента поискать в своем же личном опыте противоречащие факты. Если это не удалось – можно привести научные данные по этому вопросу. Если они неизвестны либо не убедили клиента – можно провести эксперимент. Здесь знание о научном методе и пригодится.

Выборочность предполагает, что мы не будем исследовать предметы путем простого перебора. Предположим, у

клиента есть идея «все девушки уважают только тех мужчин, что много зарабатывают». Предложим провести опрос – кто так считает? Если клиент спросит только у тех, кто уже так ему говорил, эксперимент провалится и убеждение закрепится. Но что, если дело в нерепрезентативной выборке? Может, он спрашивал только у своего ближайшего окружения, например у жен своих состоятельных друзей? Стоит предложить сделать опрос среди разных социальных и психологических групп: замужних/незамужних, девушек разных возрастов, девушек разного достатка...

И все-таки выборка в таком «бытовом» эксперименте не будет в полном смысле репрезентативной, то есть показательной. В науке этим занимаются научные коллективы, и один человек без опыта и специальных знаний подлинно научного заключения от своего опроса не получит. Но психотерапевтическую ценность они имеют: чем больше противоречащих своей идее фактов клиент получит, тем лучше.

Последнее важное замечание об индуктивных умозаключениях: при установлении причинно-следственных связей нам необходимо помнить, что разные факты могут иметь разные причины. Предположим, клиент считает, что его усталость по вечерам вызвана его переработками и ему нужно изменить график. Он заметил, что несколько недель подряд к концу недели чувствует себя разбитым, а на выходных бодрым и отдохнувшим. Заключение кажется логичным – после А идет В. Устраняем А – исчезает и В. Но «после» не

значит «по причине». Может быть, клиент одновременно с работой начал заниматься спортом и организм еще привыкает к нагрузке? Или ему тяжело не из-за объема работ, а пропущенных завтраков или обедов. Либо работает множество факторов вместе.

Более того, разные причины может иметь один и тот же факт. Скажем, клиентка считает, что если она выступит на публике, то это закончится «провалом», потому что у нее нет «ораторского мастерства». Заключение сделано на основании негативного опыта. При разборе каждого конкретного выступления выясняется, что в некоторых случаях она уделала объективно мало времени на подготовку, в других – выбрала неподходящую тему, в третьих – имела плохое самочувствие и т. д. А если убеждение у клиентки уже сформировано и закреплено, то может добавиться еще один важный фактор – самосбывающееся пророчество.

Традуктивные умозаключения, или заключения по аналогии, – это движение от общего к общему, от частного к частному или от единичного к единичному на основании сходства их признаков. А в каких-то признаках похож на В, следовательно, у А есть и другие признаки В. «У планеты Проксима Центавра такая же гравитация, как на Земле, есть вода, температура тоже походит на земную. Следовательно, на ней есть жизнь» [12]. Разумеется, заключения, полученные таким образом, не носят характер необходимых, они лишь вероятные. Но «вероятные» – не значит автоматически

«ложные»! К примеру, постановка диагноза может происходить по аналогии: симптомы пациента А похожи на симптомы пациентов В с диагнозом «депрессивное расстройство». Скорее всего, у пациента А тоже депрессия. И следовательно, у пациента А с высокой вероятностью будут те же симптомы, что и у пациентов В, и диагноз подтвердится.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.