

## 제7강 신념과 인지왜곡

### 학습목표

- ▶ 신념이 정서와 행동에 미치는 영향을 설명할 수 있습니다.
- ▶ 합리적 신념과 비합리적 신념을 구분할 수 있습니다.
- ▶ 비합리적 신념 문제를 다루는 기법을 이해하고 이를 코칭에 적용할 수 있습니다.

### 1. 비합리적 신념

#### 가. 비합리적 신념이란?

##### 1) 신념

- 생각이 반복되어 굳어진 것
- 한번 형성된 신념은 생각과 행동에 영향을 미침
- 바람직한 신념
  - 긍정적인 사고와 행동을 이끌어 냄
- 비합리적(제한적) 신념
  - 부정적인 감정과 행동을 유발함
  - 인지행동치료적 접근
    - 논박이나 심상화를 통해 비합리적 신념을 제거하고 새로운 합리적 신념 도출하는 것
  - NLP적 접근
    - 제한적 신념의 긍정적 의도 파악 및 통합을 통한 새로운 신념을 도출하는 것

#### 나. 인지행동 치료의 개요

##### 1) 인지, 행동, 정서

- 현실 속에서는 상호작용을 통해 동시에 일어남
- 신념
  - 인지의 핵심 기능

- 비합리적인 신념은 정서와 행동에 부정적인 영향을 많이 끼침
- 2) 인지행동치료 (CBT, Cognitive Behavior Therapy)
  - 앨버트 엘리스(Albert Ellis)
    - 합리적 정서 행동치료 (Rational Emotive Behavior Therapy)
    - 인지행동치료의 선구자
      - 1955 합리적치료 (Rational Therapy, RT)
      - 1961 합리적정서치료 (Rational-Emotive Therapy, RET)
      - 1993 합리적정서행동치료 (Rational Emotive Behavior Therapy, REBT)
  - 아론 벡 (Aaron Beck)
    - 인지치료 (Cognitive Therapy)

## 다. 핵심 비합리적 신념

- 1) 핵심 비합리적 신념
  - 상호 작용하면서 서로 영향을 주고받음
    - 나는 나쁜 사람이라고 비난 받고 싶지 않아
    - 그런 일이 일어나는 것은 죽는 것 보다 싫은 일이야
    - "내가 나쁜 사람이라고 비난 받는 것은 죽는 것 보다 싫다"
- 2) 합리적 신념과 비합리적 신념의 구분 기준

기 준	내 용
융통성	‘모든, 항상, 반드시, 꼭, ~이어야만’ 같은 단어가 들어가는 생각은 예외가 인정되지 않고, 융통성이 없어서 비합리적
현실성	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 인간이 현실 속에서 달성 가능한 목표를 향해 꾸준히 노력할 때 개인의 가치가 인정됨</li> <li>■ 그러므로 심리적 좌절과 고통이 따르는 현실적이지 못한 생각은 비합리적</li> </ul>
기능적 유용성	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 개인의 생각이 현실을 행복하게 사는 데 도움이 되는가의 여부임</li> <li>■ 개인의 생각이 삶을 유쾌하게 만드는 데 도움이 된다면 합리적이라 할 수 있음</li> </ul>

- 3) 세 가지 핵심 비합리적 신념
  - "나는 어떤 상황에서든 주어진 일을 반드시 잘 수행해야만 하고, 중요한 타인에게서 인정을 받아야만 한다. 그렇지 않으면 나는 부족하고 사랑받을 수 없는 사람이 된다."
    - 불안, 우울, 무가치감, 자기비난을 초래함
    - 흑백논리, 싸잡아 명명하기(labeling)식의 비논리적인 과잉일반화를 보임
  - "사람들은 어떤 상황에서든 나를 반드시 공정하게, 그리고 친절히 대해야만 한다. 그렇지 않으면 그들은 몹쓸 인간이다."
    - 분노, 증오, 불화를 초래하고 분란을 일으킴
    - 개인의 특정 행동만 나쁘게 판단하지 않고 그의 인격 전체를 모욕함

- "세상일은 항상 반드시 내가 원하는 대로 되어야 하고, 대부분 즉각적인 만족이 뒤따라야 하며, 내가 힘들게 세상을 변화시킬 필요가 없어야 한다. 그렇지 않다면 이는 정말 끔찍하고 참을 수 없는 일이며, 그런 상황에서 내가 행복해진다는 것은 전적으로 불가능하다."
  - 좌절에 대한 인내력을 고갈시키고 우울이나 무력감을 느끼게 하며 일을 자꾸 미루게 만들
  - 자신의 절대적인 요구대로 세상이 돌아가지 않는 것 때문에 인생과 세계에 대해 저주를 퍼붓기도 함

#### 4) 파생된 하위 생각

- 고객의 우울과 어떻게 관련되며, 어떻게 부정적인 영향을 끼치는지 깨닫도록 도와줘야 함
- 파국화(Awfulizing)
  - 철수가 나를 비난하다니, 이것은 도저히 있을 수 없는 일이야
- 낮은 인내력(I-can't-stand-it-itis)
  - 영희가 날 거부하다니, 나는 이것을 참을 수 없어
- 과잉일반화(overgeneralizing)
  - 철수와 영희가 나를 비난하다니. 다른 사람도 모두 나를 그런 식으로 비난할 거야. 이제 나는 철저히 혼자야
- 비약적인 결론(jumping to conclusions)
  - 철수와 영희가 나를 비난하다니, 내가 잘못된 게 틀림없어
- 부정적으로 생각하기(Focusing on the negative)
  - 영희가 인상을 찌푸리고 있네. 나 때문에 그런 게 틀림없어
- 긍정적인 것 무시하기(Disqualifying the positive)
  - 철수가 나를 만나고 싶어 하는 것은 내가 불쌍해 보여서야.
- 잘한 일 축소하기(Minimizing the good things)
  - 내가 오늘은 철수와 대화를 잘했지만, 평소에 잘하지 못했기 때문에 그는 여전히 나를 나쁘게 볼 거야
- 개인화(Personalizing)
  - 영희가 너무 바빠서 어느 누구도 만날 시간이 없다고 말은 하지만 사실은 나를 만나고 싶어 하지 않아서 그러는 거야
- 부인(Phoneyism)
  - 이번에 나는 철수에게 잘하려고 애써 노력했어. 사실은 그것은 나의 거짓된 모습이야. 나는 결코 좋은 사람이 아니야
- 완벽주의(perfectionism)
  - 내가 이번에 철수와 영희와 잘 지내기는 했지만 멍청한 실수를 좀 저지르고 말았어. 그것만 아니었다라면 정말 완벽했을 텐데... 난 그런 실수를 하지 말았어야 했어

## 라. ABCDEF 모델

### 1) 합리적정서행동치료의 목적

- 고객이 가진 근본적인 신념 또는 가치체계를 검토하도록 함으로써 증상은 물론 근본적인 성격 및 인생관의 변화를 촉진시킴

## 2) ABCEDF 모델

- 비합리적 신념을 확인하고 반박하여 새로운 합리적 신념을 정립하고 행동까지 확인하는 일련의 과정으로 앞 글자를 따서 붙인 이름

(강의 콘텐츠 도식 참조)

- A (Activating events, 선행 사건)
  - 고객이 노출되었던 실재 사실 또는 사건, 행동을 의미함
  - 예) 낙방, 실직, 중요한 사람과의 결별 등
- B (Belief, 비합리적 신념)
  - A(문제 사건)에 대한 고객의 관념 또는 신념, 어떤 사건이나 행동 등과 같은 환경적 자극에 대해 각 개인이 갖게 되는 생각
  - C의 원인이 됨
- C (Consequences, 결과)
  - 고객이 A(사건) 때문이라고 말하면서 나타내는 정서적 행동적 결과, 또는 선행 사건에 대한 개인의 정서적 반응
  - 예) 비합리적 사고의 결과 느끼는 불안, 원망, 비판, 죄책감 등
- D (Disputing, 논박)
  - 고객의 비합리적 신념을 바꾸도록 고객의 생각에 도전하고 그 논리들이 사리에 맞고 합리적인지 다시 생각하도록 하기 위한 코치의 논박
- E (Effective new philosophy, 효과적인 새로운 철학)
  - 고객이 자기 파괴적인 생각에서 벗어나 보다 합리적인 사고와 현실적인 생의 철학, 자신과 타인에 대해 보다 폭넓은 수용 및 긍정적인 감정을 느끼게 되는 단계
- F (new Feeling and behavior, 새로운 철학에 따른 느낌과 행동)
  - 새롭게 수립한 철학(합리적 신념)으로 선행 사건에 다시 일어났을 때 어떤 느낌이 드는지, 어떻게 행동할 것인지를 확인하는 단계

## 3) ABCDEF 모델 진행 과정

- 코치는 고객에게 문제점을 질문
  - 코치는 고객이 자유롭게 이야기할 수 있는 분위기를 마련해 주어야 함
- 문제점 규명
  - 그 문제와 관련하여 고객이 현재 경험하는 정서와 구체적인 행동을 밝힘
- 부정적 감정을 알아봄
  - A로 인하여 야기된 부적절한 부정적 감정(C)이 무엇인지 알아봄
- 선행사건(A)을 찾아내고 평가
  - 구체적으로 고객에게 어떤 사건이 있었는가를 간단하게 집약적으로 알아보도록 함

- 한 번에 한 가지 사건만 다루도록 함
- 이차적 정서 문제를 규명
  - 고객이 안고 있는 일차적 정서 문제에 대하여 이차적 정서 문제를 가질 수 있음
    - ➡ 이차적인 정서 문제부터 다루어 줌
- A-B-C의 사상을 적극적으로 고객에게 가르쳐 줌
- 비합리적 신념(B)을 평가 확인
  - 기본적인 비합리적 신념 중에 구체적으로 어떤 것을 고객이 가지고 있는지 알아봄
- 비합리적인 신념체계(B)와 결과(C)를 연관시켜 비합리적 신념을 확인시킴
  - 코치는 B-C(비합리적 신념으로 인한 부적절한 정서와 행동)의 연관성을 고객이 이해를 하도록 설명함
- 비합리적인 신념을 논박(D)함
  - 부적절한 정서와 관련된 생각이 아무런 합리적 근거가 없음을 밝히는 것을 말함
  - 이 경우 비합리적 생각에 대해 의문문으로 진술한 후 그 근거를 찾아보려고 노력함
- 합리적 신념 체제를 고객이 학습하고 심화하도록 함
  - 미약한 신념은 변화를 촉진시켜 주지 못하므로 합리적인 신념을 더욱 강화시켜 주도록 함
- 새로 학습된 신념 체제를 실천에 옮기도록 고객을 격려하고 연습시킴
  - 합리적 생각에 근거한 합리적 자기 언어를 짧은 문장으로 구성하여 진술해 보도록 함
  - 비합리적 생각과 대치된 합리적 생각과 그러한 합리적 생각에 근거한 합리적인 자기 언어를 자기 논리로 진술할 수 있게 되면 부적절한 정서나 행동을 유발하는 상황에서 자기 언어를 적용할 수 있도록 함
- 합리적 인생관을 확립하게 함

## 【Quiz】

Q1. 비합리적 신념과 관련되어 잘못 기술된 것은?

- ① 비합리적인 신념은 부정적인 감정과 행동을 유발한다.
- ② 비합리적 신념은 인지행동치료로 해결할 수 있다.
- ③ 비합리적 신념은 상호 작용하면서 서로 영향을 주고받는다.
- ④ 비합리적 신념은 논리적인 과잉일반화를 보인다.

Q2. 아래의 빈 칸에 적절한 단어는 무엇인가?

인지의 핵심적인 기능인 신념은 특히 (        ) 신념은 정서와 행동에 부정적인 영향을 많이 미친다.  
심리적인 문제를 겪는 사람은 (        ) 이고 자기 파괴적인 방식으로 생각하고, 느끼고, 행동한다.

Q3. 합리적 신념과 비합리적 신념의 구분 기준에 해당되지 않는 것은?

- ① 합리성
- ② 융통성

- ③ 현실성
- ④ 기능적 유용성

### 【Learning Theorem】

- ▶ 생각이 반복되어 굳어지면 신념이 되며, 형성된 신념은 생각과 행동에 영향을 미침
- ▶ 바람직한 신념은 긍정적인 사고와 행동을 이끌어 내지만, 비합리적이거나 제한적인 신념은 부정적인 감정과 행동을 유발함
- ▶ 인지, 정서, 행동은 서로 구분되는 기능이 아니며 본질적으로 통합된 것이고 전체적인 것임
- ▶ 우리가 무엇을 느낀다 (정서)고 할 때 우리는 생각하고(인지) 행동도 동시에 함
- ▶ 각각 그 기능과 특성은 다르지만 실제로 현실속에서는 상호작용을 통해 동시에 일어남
- ▶ 합리적정서행동치료는 고객의 외적 증상의 제거에 일차적인 목적을 두지 않고 고객이 가진 근본적인 신념 또는 가치체계를 검토하도록 함으로써 증상은 물론 근본적인 성격 및 인생관의 변화를 촉진하는 데 그 목적이 있음

## 2. 비합리적 신념 처리 기법

### 가. 논박하기(Disputing)

#### 1) 논박

- 고객의 신념 체계가 얼마나 유용한 것인지 스스로 평가하도록 돕는 기법
- 교육적 방식
  - 정보를 전달하는 것으로서 합리적인 신념과 비합리적인 신념이 어떻게 다른지 이해시키는 것
- 소크라테스식
  - 계속되는 질문을 통해서 고객이 스스로 어디서 어떻게 문제가 되어 왔는지 깨닫게 하는 것

#### 2) 기능적 논박 (Functional Disputes)

- 고객에게 그의 신념과 그에 수반하는 정서, 행동의 실제적 유용성에 대해 의문을 갖도록 하는 것
  - "그것이 당신에게 도움이 됩니까?"
  - "이런 방식으로 생각을 지속하는 것이 당신에게 어떤 영향을 줄 것 같습니까?"

#### 3) 경험적 논박 (Empirical Disputes)

- 신념의 사실적인 근거를 평가, 즉 내담자가 가진 신념이 사회적 현실에 부합하는가를 평가함
  - "그런 생각을 뒷받침할 만한 증거가 있습니까?"

- "그 말이 옳다는 증거가 어디에 있습니까?"

4) 논리적 논박 (Logical Disputes)

- 고객의 비합리적 신념이 기반하고 있는 비논리적 추론에 의문을 제기하는 것
  - "이 일이 사실이기를 바란다거나 당신에게 편하다고 해서 이 일이 반드시 그렇게 되는 것일까요?"
  - "X하면 반드시 Y한다는 논리는 어떻게 나온 것이지요?"

나. 합리적 정서 심상화(Rational Emotive Imagery)

1) 합리적 정서 심상화

- 고객으로 하여금 문제상황에서 보다 적절하고 합리적인 정서를 찾도록 하는 것
  - 습관화된 자기말이나 대처기제를 체험하게 하고 바람직한 대처방안을 찾게 함

2) 합리적 정서 심상화 진행방법

- 눈을 감게 하고 괴로웠던 상황을 생생하게 떠올리게 한다
- 그 감정을 증오, 외로움, 수치심 등으로 명명하게 한다
- 부정적이고 고통스러운 그 감정을 합리적인 수준의 건강한 부정적인 정서로 바꾸게 한다
- 눈을 뜨고 현실로 돌아오게 한 후 작업을 마칠 때쯤 어떤 느낌이었는지 말하게 한다
- 정서적 고통을 변화시키기 위해 고객이 어떻게 했는지 물어본다

다. 통합 기법(Integration)

1) 신념

- 그 사람의 자아정체성을 형성하는 중요한 요소
- NLP에서는 개개의 신념을 나를 이루는 하나, 분야(Part)로 봄
- 스스로의 한계를 규정하는 신념을 제한적 신념(Limited Belief)이라고 함

2) 제한적 신념

- 그 사람이 가진 능력을 충분히 발휘하지 못하게 함으로써 결국 그 사람이 원하는 결과를 얻는데 실패하게 함
- 어떤 상황에서 스스로를 보호하기 위해 형성된 방어기제이기 때문에, 제거하기 보다는 더 큰 나에게 통합시키는 것이 바람직함

3) 통합기법 진행방법

- 갈등하는 신념을 확인하고 갈등 상태에 있는 두 분야 각각의 생리신체작용을 잘 관찰한다
- 상이한 신념을 양손 위에 각각 놓고 그것을 오감으로 표현하게 한다
- 각 분야에게 상대를 바라보고 그 분야가 무엇을 보는지 설명하게 한다. 이 단계에서 상이한 분야는 종종 상대를 싫어하고 불신한다
- 각 분야의 긍정적 의도와 목적을 알아낸다. 각각의 분야가 상대의 긍정적 의도를 인식하고 받아들이는 것을 확인한다

- 두 분야가 함께하는 공동 목표를 확인한다
- 각 분야가 상대를 바라보고 그 분야에게 도움이 될 상대의 자원을 설명하게 한다
- 분야가 동시에 움직여서 하나의 새로운 신념으로 창조되도록 한다

### 【Quiz】

Q1. 논박하기에 대해 잘못 설명한 것은?

- ① 고객의 신념 체계가 잘못되었음을 알려주는 것이다.
- ② 교육적인 방식과 소크라테스식 대화법이 있다.
- ③ 교육적인 방식은 정보를 전달하는 것이다.
- ④ 소크라테스식 대화법은 질문하는 것이다.

Q2. 다음 내용 중 잘못된 것은?

- ① 기능적 논박은 고객에게 그의 신념과 그에 수반하는 정서, 행동의 실제적 유용성에 대해 의문을 갖도록 하는 것이다.
- ② 경험적 논박은 신념의 주관적인 근거를 평가한다.
- ③ 논리적 논박은 고객의 비합리적 신념이 기반하고 있는 비논리적 추론에 의문을 제기하는 것이다.

Q3. 아래의 빈 칸에 적절한 단어는 무엇인가?

합리적 정서 심상화는 고객으로 하여금 문제상황에서 보다 적절하고 (            ) 정서를 찾도록 하는 것이다. 습관화된 (            )이나 (            )를 체험하게 하고 바람직한 대처방안을 찾게 한다.

### 【Learning Theorem】

- ▶ 논박은 고객의 신념 체계가 얼마나 유용한 것인지 스스로 평가하도록 돕는 기법임
- ▶ 교육적 방식  
정보를 전달하는 것으로서 합리적인 신념과 비합리적인 신념이 어떻게 다른지 이해시키는 것
- ▶ 소크라테스식 대화법  
정보 제공 대신 계속되는 질문을 통해서 고객이 스스로 자신의 생각, 감정, 행동이 어디서 어떻게 문제가 되어 왔는지 깨닫게 하는 것
- ▶ 합리적 정서 심상화는 고객으로 하여금 문제상황에서 보다 적절하고 합리적인 정서를 찾도록 하는 것임
- ▶ 습관화된 자기말이나 대처기제를 체험하게 하고 바람직한 대처방안을 찾게 함
- ▶ 제한적 신념은 그 사람이 가진 능력을 충분히 발휘하지 못하게 함으로써 결국 그 사람이 원하는 결과를 얻는 데 실패하게 함
- ▶ 제한적 신념은 어떤 상황에서 스스로를 보호하기 위해 형성된 방어기제  
☞ 제거하기 보다는 더 큰 나에게 통합시키는 것이 바람직함



### 3. 비합리적 신념 코칭 시연

< 이직이냐, 부서이동이냐 저는 어떻게 해야할까요? >

- 코칭 시연 -

#### 생각더하기

- 3개의 핵심적인 비합리적 신념과 파생된 하위 생각 10개를 기준으로 자신이 가지고 있는 신념 중에 비합리적 신념이 있는지 체크해 보시기 바랍니다.
- 최근에 자신이 경험한 부정적이거나 힘들었던 사건을 떠올려보고 ABCDEF 모델을 활용하여 스스로를 코칭해 보시기 바랍니다.