

РАСС ХЭРРИС, психотерапевт

ПРОДАНО
БОЛЕЕ
100 000
ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ПОЛНОЕ НАГЛЯДНОЕ ПОСОБИЕ

по терапии принятия и ответственности

РЕВОЛЮЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И СТРАТЕГИИ
для содействия глубоким изменениям
в поведении клиентов



Расс Хэррис
Полное наглядное пособие по терапии
принятия и ответственности:
революционные методы и стратегии для
содействия глубоким изменениям в
поведении клиентов

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

© Карпухина А. И., перевод на русский язык, 2022

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

* * *

Моему брату Чингизу
с благодарностью за многолетнюю
любовь,
поддержку, вдохновение и одобрение,
за то, что ты подталкивал меня, когда
меня
надо было подтолкнуть, и придерживал,
когда мне стоило оставаться на месте,
за то, что ты показывал мне путь, когда я
терялся,
и за то, что ты наполнил мою жизнь
светом,
любовью и смехом

Предисловие

Ваша точка выбора

О терапии принятия и ответственности (АСТ^[1]) часто говорят, что она сбивает с толку. Эта книга упоминает пару причин этого: что АСТ основана на технически точной теории познания и что ее методы нелинейные. Но я думаю, что есть и другая причина: логическое мышление не желает сойти с трона. Оно сопротивляется смене плана сессии с решения проблем на важность полноценной жизни.

В АСТ клиенту предлагают испытать мир новым осмысленным образом. В этом новом мире суть жизни скорее напоминает любование закатом, нежели решение математической задачи. Это делает возможным целый список странных вещей:

- можно пойти навстречу своей боли – и тебе откроется жизнь;
- можно осознанно принимать противоречащие друг другу мысли, не выбирая победителя, – и в результате достичь внутренней устойчивости и понимания;
- можно взглянуть на себя как на ничто – и благодаря такому взгляду обнаружить в себе цель и гармонию;
- окажется, что наиболее важное для тебя находится на расстоянии вытянутой руки, скрытое в боли, радости, восхищении или спонтанности;
- выбор возможен, даже если сознание постоянно пытается обратить выбор в хитрое умозаключение.

Это путешествие становится возможным благодаря полноте жизни, которую обеспечивает психологическая гибкость. Это маяк как для клиентов, так и для терапевтов, свет которого легко увидеть, если пробиться сквозь заросли умственного кустарника.

Клинический инструмент «точка выбора», который несколько лет назад был создан Рассом вместе с Джо Чиарочи и Энн Бейли, позволяет быстро проникнуть в самую сердцевину модели

психологической гибкости. Я сам много раз использовал этот инструмент и был поражен его элегантностью, силой и простотой. Применяя его, как клиент, так и терапевт могут быстро понять, почему бегство от боли не помогает, что действенность важнее логичности и что выбор возможен. «Точка выбора» в руках Расса упрощает, но не редуцирует, она облегчает понимание, но не принижает читателя. Она углубляет понимание, а не оглушает.

Расс – специалист мирового уровня в том, что касается расчистки умственных зарослей. Теория, лежащая в основе АСТ, важна, но не для всех и не с самого первого дня. Если вам интересно практическое применение АСТ, важнее сдвинуть дело с мертвой точки, потому что тогда вы сможете начать учиться. В этой книге Расс своим звонким голосом призывает новичков встать и идти.

Мне встречались другие попытки упростить АСТ, в которых терялась связь с оригинальной работой, вероятно, в надежде, что практикующие специалисты постепенно выяснят всё сами. Насколько я знаю, с Рассом так не бывало никогда. Его методы и формулировки всегда верны. Они наполнены мудростью клинициста, его сердечностью и опытом. Расса отличает глубокое понимание работы, и он добросовестно применяет и развивает теорию. В этой книге он направил свои значительные таланты на создание ясного видения и формулировки модели АСТ и продемонстрировал креативный клинический подход к разработке методов, инструментов и способов раскрытия сути проблем клиентов.

Эта книга прекрасно раскрывает перед вами модель АСТ и делает ее доступной для исследования. Если вы уже знакомы с литературой по терапии принятия и ответственности, то уже наверняка поняли, что АСТ – это целая вселенная. Этот факт может смутить терапевтов, не очень хорошо знакомых с моделью, но не чувствуйте себя в одиночестве: я создал АСТ, но развивает ее большое сообщество, и могу признать, что сам иногда испытываю схожие чувства.

Сейчас вы находитесь в точке выбора. Вы взяли за эту книгу потому что почувствовали, что пришла пора продвинуться в

изучении АСТ. Я с вами полностью согласен, и теперь вам надо просто перевернуть страницу и начать.

Стивен Хейс

Университет Невады

Как пользоваться этой книгой

Если это ваше первое знакомство с АСТ, советую сначала прочесть всю книгу от корки до корки, а уже потом начать использовать какую-либо ее часть. Это потому, что все шесть основных процессов АСТ взаимосвязаны, и пока у вас не сформируется понимание всей модели и переплетения ее нитей, вы можете запутаться и пойти в неверном направлении.

Разделы, посвященные развитию навыков

В «Развитии навыков» предлагаются действия, которые помогут вам развить навыки АСТ-терапевта. Простое чтение этой книги очень далеко от изучения АСТ: вам придется постоянно активно работать с упражнениями. В конце концов, нельзя научиться водить машину, просто читая теорию: вам придется обзавестись машиной, положить руки на руль и куда-нибудь поехать. Так что я снова советую вам активно практиковаться в применении новых навыков как дома, так и на работе. Эти разделы вы обнаружите во многих главах, но не во всех. Если они специально не выделены, я все равно надеюсь, что вы попробуете заполнить рабочие листы, вчитаетесь в отрывки сессий, представите себе работу с воображаемым клиентом и попробуете техники на себе – а потом и на других, по-настоящему.

Разделы «Взять с собой»

В конце каждой главы вы найдете раздел «Взять с собой», в котором кратко изложены основные моменты и мысли.

Структура этой книги

В книге четыре части. В первой части, «Что такое АСТ?» (главы 1–4), мы познакомимся с общими чертами модели АСТ и теорией, на которой она основана. Во второй части, «Начало» (главы 5–7), мы обсудим первые шаги, включая эмпирическую терапию, получение информированного согласия и структуру регулярных сессий.

В третьей части, «Суровые подробности» (главы 8–29), мы шаг за шагом разберем шесть основных процессов АСТ и способ их применения в различных клинических ситуациях. В каждой главе сделан акцент на простоте и доступности, так что вы сразу сможете использовать их на практике. (Но, пожалуйста, новички: сначала прочтите всю книгу целиком.)

В четвертой части, «Сворачиваемся» (главы 30–32), мы обсудим такие важные моменты, как развитие терапевтических отношений, распространенные ошибки, преодоление препятствий на пути к изменению, движение вокруг шести основных процессов и куда вам отправиться дальше на пути становления в качестве АСТ-терапевта.

Приспосабливайте и модифицируйте

Когда я только начинал работать с АСТ, я совершил большую ошибку: пытался дословно следовать инструкциям. Для меня это не работало, потому что мой естественный стиль речи совсем не таков, как фразы, приведенные в терапевтических мануалах. Потом я побывал на семинаре, который вел Стивен Хейс, основатель АСТ, и снова совершил ошибку: меня так поразил его уникальный терапевтический стиль, что я стал копировать его. Это тоже работало не очень хорошо. Проблема в том, что я был неестественным: был просто плохой копией Стива.

Потом, в один прекрасный день, мне попала цитата Оскара Уайльда: «Будь собой. Прочие роли уже заняты». И тут лампочка наконец зажглась. Я ушел от скриптов сессий из учебника, от попыток воплощения гуру АСТ и нащупал свой собственный путь. Я развил свой стиль и свою манеру говорить, манеру, которой был доволен и подходившую клиентам, с которыми я работал. Именно тогда АСТ для меня воплотилась в жизнь. Поэтому настоятельно рекомендую вам то же самое. Будьте собой. Используйте свое воображение, когда вы читаете книгу. Вы можете приспособлять, модифицировать и заново изобретать инструменты и техники, описанные на этих страницах (с условием, что вы верны модели АСТ), так, чтобы они подходили вашему личному стилю. Каждый раз, когда привожу метафоры, отрывки, рабочие листы и упражнения, подбирайте слова так, чтобы они подходили вашей манере речи. И если у вас есть другие, лучшие метафоры или упражнения, служащие той же цели, пожалуйста, применяйте их. Модель АСТ открывает огромное пространство для креативности и инноваций: прошу вас, используйте это.

Часть I

Что такое АСТ?

Глава 1

Человеческое испытание

«Если вы идете сквозь ад —
идите не останавливаясь».

Уинстон Черчилль

Счастливым быть непросто

Жизнь прекрасна и отвратительна. Если мы живем довольно долго, мы столкнемся с воодушевляющим успехом и ошеломляющей неудачей, великой любовью и опустошающей потерей, с мгновениями чуда и блеска, равно как и с моментами темноты и отчаяния. Неудобная правда заключается в том, что почти все, что делает нашу жизнь богатой, полной и осмысленной, имеет и болезненную сторону. К несчастью, это означает, что долго быть счастливым практически невозможно. Ну в принципе и ненадолго стать счастливым тоже непросто. Правда в том, что жизнь трудна, и на долю каждого из нас она отводит значительное количество боли. Одна из основных причин этого (как мы скоро обсудим) в том, что в процессе эволюции человеческий мозг развивался так, чтобы порождать психологические страдания. То есть, если мы живем достаточно долго, нам придется пережить много неприятного.

Хм. Что-то у моей книги не самое оптимистичное начало. Неужели все и впрямь так мрачно? И ничего с этой печальной ситуацией не поделаешь? Пора ли нам разочароваться в жизни и погрузиться в пучину нигилистического отчаяния?

Ну, вы, наверное, догадались, что ответ – нет. Нам повезло, потому что у нас есть АСТ – терапия принятия и ответственности, и она

укажет нам путь перед лицом жизненных трудностей. АСТ так называется, потому что учит нас уменьшать разрушительное действие болезненных мыслей и чувств (принятие, acceptance) и в то же время активно строить насыщенную, полную и осмысленную жизнь (ответственность, commitment). И на следующих страницах я преследую такую цель: взять сложную теорию и практику АСТ и сделать ее простой, доступной и приятной.

Что такое АСТ?

Мы официально произносим АСТ как одно слово, «акт», а не как аббревиатуру «эй-си-ти». Этому есть причина. В основе своей АСТ – это поведенческая терапия, она предполагает действия. Но не просто старые добрые действия. В АСТ речь идет о действиях, совершаемых исходя из ваших основных ценностей, о том, что вы ведете себя, как тот человек, которым вы хотите быть. Что вам важно в жизни? Что действительно имеет значение, что у вас на сердце? Как вы хотите обращаться с собой, с другими, с миром вокруг? О чем вам хочется, чтобы люди вспоминали на ваших похоронах?

АСТ дает вам связь с тем, что действительно имеет значение в большой картине: с глубоко скрытым в душе желанием поступать определенным образом и с тем, что вы хотите сделать за то краткое время, которое отпущено вам в этом мире. Затем эти ценности будут направлять, мотивировать и вдохновлять вас в том, что вы делаете.

То же самое с «осознанными» действиями: действиями, которые вы совершаете осознанно, полностью отдавая себе отчет: будучи открытыми своему опыту и вовлекаясь в дело. АСТ направлена на развитие способности человека к осознанной деятельности, направляемой вашей системой ценностей. Техническое наименование этой способности – психологическая гибкость. Вскоре мы углубимся в исследование этого термина, но сначала давайте посмотрим на цель АСТ на уровне разговорной терминологии.

Откуда взялась АСТ?

АСТ была создана в середине 1980-х профессором Стивеном Хейсом. Развитие продолжили его коллеги Келли Вилсон и Керк Стросаль. Она берет начало в области психологии, называемой поведенческим анализом, и основана на бихевиоральной теории познания, известной как теория обрамления отношением^[2].

Не знаю, как это было с вами, но когда я впервые познакомился с АСТ, мне было трудно поверить, что такая одухотворенная, гуманистическая модель берет начало в бихевиоризме. Я-то думал, бихевиористы обращаются с людьми, как с роботами или крысами, совсем не интересуясь мыслями и чувствами. Но как же я ошибался! Скоро я узнал, что в бихевиоризме есть множество разных школ, и АСТ относится к той из них, которая называется «функциональный контекстуализм». (Так и вертится на языке, не правда ли?) И в функциональном контекстуализме (повторим десять раз в быстром темпе) мыслями и чувствами как раз очень интересуются!

АСТ – это часть так называемой третьей волны поведенческой терапии, наряду с диалектической бихевиоральной терапией^[3], когнитивной терапией, основанной на осознанности^[4], терапией, сфокусированной на сострадании^[5], функциональной аналитической терапией^[6] и рядом других, в которых основное внимание, наряду с традиционными бихевиоральными интервенциями, уделяется принятию, осознанности и состраданию.

Какова цель АСТ?

Говоря простым языком, целью АСТ является увеличение человеческого потенциала для осмысленной и полноценной жизни наряду с развитием способности справляться с болью, которая является неотъемлемой частью существования человека.

Возможно, вы задаетесь вопросом: должна ли боль всегда присутствовать в жизни? В АСТ мы убеждены, что так и есть. Не важно, насколько прекрасна жизнь, мы все равно испытываем массу фрустрации, разочарования, отторжения, потерь и неудач. И если мы проживем достаточно долго, мы столкнемся с болезнями, травмами и старением. В какой-то момент мы окажемся перед лицом собственной смерти, а до того, как этот день настанет, нам предстоит пережить смерть многих из тех, кого мы любим. А еще, как будто этого недостаточно, многие из обычных человеческих эмоций, которые каждый из нас испытывает на протяжении жизни, тоже несут с собой боль: страх, грусть, вина, гнев, шок, отвращение и так далее.

Но и это еще не конец. Вдобавок ко всему этому сознание каждого из нас способно в любой момент само вызывать боль. Куда бы мы ни пошли, что бы ни делали, мы можем испытывать постоянную боль. Мы способны в любой момент вызвать к жизни мучительное воспоминание или потерять себя в пугающем предсказании будущего. Еще мы можем застрять в нелестных сравнениях (*Ее работа куда лучше моей*) или негативных оценках себя (*Я жирный, Я тупая* и т. д.).

Благодаря нашему сознанию мы можем испытать боль даже в самые счастливые дни своей жизни. Например, представьте себе, что у Сьюзан сегодня свадьба, и вся ее семья, все ее друзья пришли, чтобы вместе порадоваться новому союзу. Она невероятно счастлива. А потом у нее возникает мысль: «Как бы мне хотелось, чтобы мой папа тоже был здесь» – и она вспоминает, как он покончил с собой, когда ей было всего шестнадцать. И вот один из ее самых счастливых дней уже наполнен болью.

Мы все в одной лодке со Сьюзан. Не важно, каково качество нашей жизни, насколько привилегированно наше положение, нам достаточно просто вспомнить какой-нибудь печальный момент, или подумать о чем-то плохом, что может произойти в будущем, или резко осудить себя, или сравнить себя с кем-то, чья жизнь кажется успешнее, – и вот мы уже страдаем.

То есть благодаря совершенству человеческого сознания даже самая счастливая жизнь идет в комплекте с большим количеством боли. И, к сожалению, большинство из нас не очень хорошо умеют с ней обращаться. Когда нас посещают болезненные мысли, чувства и ощущения, мы слишком часто реагируем способами, которые в долгосрочной перспективе обречены на неудачу или вредят нам самим.

Подводя итоги, можно сказать, что вызовы, которые бросает нам жизнь, таковы:

А. Жизнь трудна.

Б. Полноценная человеческая жизнь содержит широкий спектр эмоций, среди которых есть как приятные, так и болезненные.

В. Нормально работающее человеческое сознание обычно усиливает психологические страдания.

Чем АСТ может помочь?

Целью АСТ является увеличение человеческого потенциала для осмысленной и полноценной жизни путем:

- прояснения, что для нас по-настоящему важно и наполнено смыслом, то есть нашей системы ценностей, и использования этого знания, чтобы направлять, вдохновлять и мотивировать нас, чтобы мы делали то, что придаст глубину и полноту нашей жизни;

- обучения нас психологическим навыкам (навыкам осознанности), которые сделают нас способными эффективно обращаться с тяжелыми мыслями и чувствами, полностью погружаться в то, чем мы занимаемся, а также ценить и наслаждаться моментами жизни, приносящими удовлетворение.

Почему у АСТ дурная слава?

Вас когда-нибудь обвиняли в том, чего вы не делали? С АСТ такое происходит все время. Я много раз слышал, как данную программу называли запутанной и сбивающей с толку и что для того, чтобы ее понять, необходим высокий уровень интеллекта. Ну если бы я был адвокатом АСТ, я бы сказал: «Невиновен, Ваша честь!» Я полагаю, что у такой неудачной репутации АСТ есть две причины. Одна из них – это теория обрामления отношением^[7], лежащая в основе АСТ. В этой книге мы не будем обсуждать RFT, потому что в ней много терминов и для ее понимания необходимо проделать серьезную работу, а целью этой книги является ваше первое знакомство с АСТ, простое объяснение основных понятий и быстрое введение в курс дела.

Хорошая новость заключается в том, что можно стать эффективным АСТ-терапевтом, вообще ничего не зная об RFT. Если АСТ – это вести машину, то RFT – это знание об устройстве мотора. Можно быть отличным водителем, совсем не разбираясь в механике. (Хотя надо отметить, что многие АСТ-терапевты говорят, что понимание RFT повысило их эффективность.)

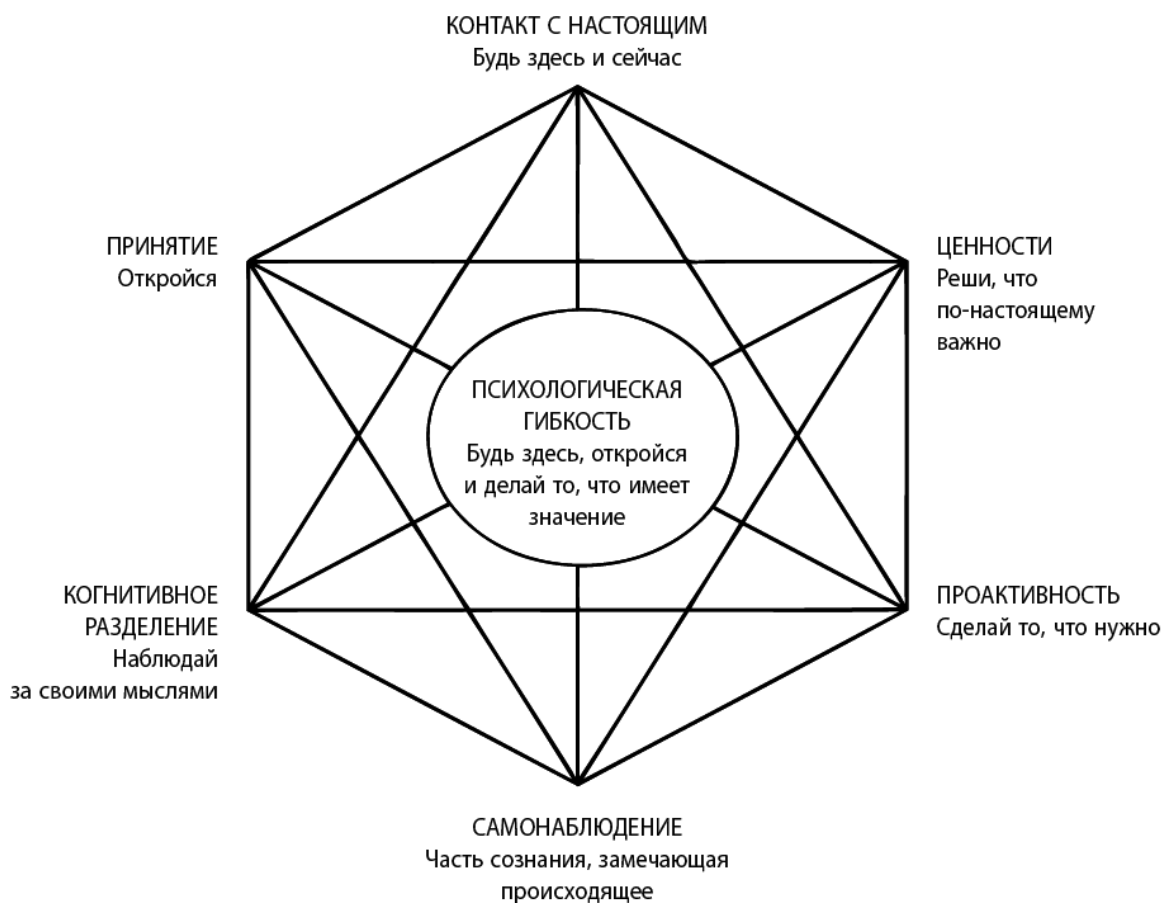
Другая значительная причина, из-за которой люди считают АСТ сложной, – нелинейность этой модели терапии. Она основана на шести основных процессах, и вы можете работать с любым из них в любое время терапии с любым клиентом. И если вы наткнетесь на препятствие, работая с одним процессом, вы можете просто переключиться на другой. Это значительно отличает АСТ от других моделей терапии, в которых есть последовательность: сначала делаем А, потом Б, потом В и т. д.

У нелинейности АСТ есть огромный плюс: она придает невероятную гибкость вашей терапевтической работе. Если вы где-то застряли, достаточно обратиться к другому процессу и вернуться обратно, когда вам покажется, что пришло подходящее время. Минус этой нелинейности в том, что вначале АСТ осваивается сложнее, чем «пошаговые» модели.

Но не отчаивайтесь! В последние годы эта задача стала куда проще благодаря простому и эффективному инструменту, который называется точкой выбора, и я скоро о нем расскажу. Но сначала давайте быстро пройдемся по всем шести основным процессам.

Шесть основных терапевтических процессов АСТ

Шесть основных терапевтических процессов АСТ – это контакт с настоящим, когнитивное разделение, принятие, самонаблюдение, ценности и проактивность. Прежде чем мы рассмотрим их по порядку, посмотрите на схему (см. с. 20), которую легкомысленно окрестили гексафлексом АСТ.



Гексафлекс АСТ

Теперь рассмотрим шесть основных процессов АСТ один за другим.

Контакт с настоящим (будь здесь и сейчас). Контакт с настоящим предполагает, что мы подвижно управляем вниманием, направленным на свои переживания в настоящем: сужаем, расширяем, смещаем или удерживаем фокус внимания, в зависимости от того, что нам нужно. Сюда относится осознанное направление внимания на внешний, физический мир вокруг нас или на внутренний, психологический мир, или на оба мира одновременно, при котором мы находимся в контакте со своим опытом и погружены в него.

Когнитивное разделение (наблюдай за своими мыслями). Когнитивное разделение означает, что вы «делаете шаг назад» и отделяетесь, проводите черту между собой и своими мыслями, мысленными образами и воспоминаниями. Правильный теоретический термин – когнитивное разделение, но иногда говорят просто «разделение». Мы отступаем и наблюдаем за потоком мыслей, вместо того чтобы позволить ему захлестнуть нас. Мы видим свои мысли такими, какие они есть: ничем особо не отличающимися от слов или картин. Мы лишь легонько касаемся их, вместо того чтобы крепко в них вцепиться. Мы позволяем им вести нас, но не овладеть нами.

Принятие (откройся). Принятие означает, что мы открыты и готовы к встрече с нежеланными личными переживаниями: мыслями, чувствами, эмоциями, воспоминаниями, желаниями, импульсами и ощущениями. Вместо того чтобы бороться с ними, пытаться им противостоять, убежать от них, мы открываемся и приглашаем их к себе. Мы позволяем им свободно течь через наше сознание: прийти, остаться и уйти, когда они пожелают, когда придет их время (если и когда это поможет нам действовать эффективно и улучшить свою жизнь).

Самонаблюдение (часть сознания, замечающая происходящее). В повседневной речи у сознания выделяют две части: ту, которая думает, и ту, которая замечает происходящее. Обычно, когда мы

говорим о сознании, мы имеем в виду ту часть, которая думает: производит мысли, убеждения, воспоминания, суждения, фантазии, планы и т. д. Мы редко имеем в виду ту часть, которая замечает, которая всегда в курсе наших мыслей, чувств, ощущений и деятельности в каждый конкретный момент. В АСТ это обозначается термином «самонаблюдение». Нередко мы не обсуждаем самонаблюдение с клиентами, но если мы все-таки это делаем, то называем это «внутренним наблюдателем» или просто «той нашей частью, которая замечает, что происходит». (Замечание: не очень часто, но иногда под самонаблюдением имеют в виду процесс, который называется «гибкий выбор точки зрения». Но пока думать об этом не надо, мы займемся этим позже).

Тонкости терминологии. Когнитивное разделение, принятие, самонаблюдение и контакт с настоящим (еще его называют «подвижное внимание») – это четыре основных процесса осознанности АСТ. Так что когда вы встречаете термин «майндфулнесс» в АСТ, речь идет об одном или нескольких из этих процессов, либо о любой их комбинации.

Ценности (реши, что по-настоящему важно). Что важно для вас в жизни? Как вы хотите распорядиться своим ограниченным временем на этой планете? Как вы хотите обращаться с собой, с другими и с миром вокруг? Ценности – это желательные качества внешних и психологических действий. Другими словами, они описывают, какими мы хотим быть на постоянной основе. Мы часто сравниваем их с компасом, потому что они задают направление и ведут нас по жизненному пути.

Проактивность (сделай то, что нужно). Проактивность означает эффективные действия, направляемые ценностями. Сюда относятся как физические действия (то, что мы делаем с помощью своего тела), так и психологические (то, что мы делаем в своем внутреннем мире). Знать о своих ценностях нужно и полезно, но только воплощая их в

действии, мы можем сделать жизнь наполненной, богатой и осмысленной.

И когда мы переходим к деятельности, у нас сразу же появляется множество мыслей и чувств, некоторые из которых приятны, а некоторые – очень болезненны. Поэтому проактивная деятельность – это делать то, что нужно, исходя из ценностей, даже если это вызывает непростые мысли и чувства. Проактивная деятельность включает в себя постановку целей, планирование действий, решение проблем, развитие навыков, поведенческую активацию и экспонирование. Сюда также можно отнести обучение и применение любого навыка, наполняющего и обогащающего жизнь: от навыков ведения переговоров, общения и асертивности до самоутешения, преодоления кризисов и осознанности.

Психологическая гибкость: бриллиант с шестью гранями

Шесть основных процессов АСТ не изолированы друг от друга. Они подобны шести граням бриллианта, имя которому – психологическая гибкость: способность осознанно действовать, исходя из своих ценностей. Чем больше наша психологическая гибкость, наша способность к осознанности, к открытости опыту и к деятельности, направляемой ценностями, тем выше качество нашей жизни.

Почему так? Потому что психологическая гибкость позволяет гораздо лучше справляться с проблемами и вызовами, которые неизбежно бросает нам жизнь. Кроме того, когда мы можем увлечься жизнью и позволить нашим ценностям вести нас, у нас развивается глубокое ощущение смысла и цели и мы испытываем прилив жизненной силы.

В АСТ мы часто говорим о «жизненной силе», и важно подчеркнуть, что жизненная сила – это не чувство. Это ощущение, что ты абсолютно живой и находишься в настоящем, здесь и сейчас, независимо от того, какие именно чувства ты испытываешь в данный момент. Мы можем ощутить жизненную силу на смертном одре или в период острого горя, потому что «В мгновении боли столько же жизни, сколько в мгновении радости»^[8].

Трифлекс АСТ

Шесть основных процессов АСТ можно объединить так, что получится трифлекс (я использую этот термин, потому что он звучит более впечатляюще, чем треугольник). Трифлекс состоит из трех функциональных единиц, как показано на схеме (см. с. 23).



Трифлекс АСТ

Самонаблюдение (внутренний наблюдатель) и контакт с настоящим предполагают подвижное управление вниманием и вовлечение в происходящее здесь и сейчас (другими словами – «Будь здесь и сейчас»).

Когнитивное разделение и принятие означают отделение от своих мыслей и чувств, умение видеть их такими, какие они есть, готовность дать им место и позволить приходить и уходить, когда они пожелают (другими словами – «Откройся»).

Ценности и проактивность предполагают начало и поддержание деятельности, важной для жизни (другими словами – «Сделай то, что нужно»).

Таким образом, мы можем так описать психологическую гибкость: «Будь здесь и сейчас, откройся и сделай то, что нужно».

Теперь, когда у вас появилось некоторое понимание шести основных процессов и как мы можем объединить их в три группы, я хочу познакомить вас со своим любимым инструментом АСТ, который позволяет просто и ловко охватить их все сразу.

Добро пожаловать в точку выбора

Когда я в 2009 году писал первый вариант этой книги, точки выбора еще не существовало. Этот инструмент был создан только в 2013 году, в соавторстве с Джо Чиаррочи и Энн Бейли, когда мы писали книгу о похудении с помощью АСТ^[9]. С той поры я влюблен в точку выбора, и она занимает центральную позицию во всех моих курсах. Почему? Потому что она предоставляет вам и вашим клиентам простую карту, которой можно следовать, сохраняя при этом гибкость модели АСТ.

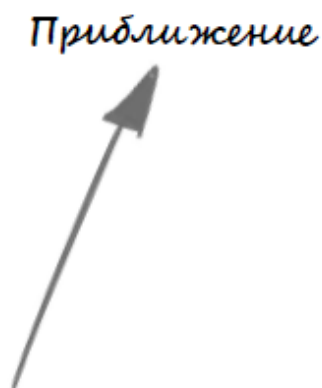
При чтении этой книги вы познакомитесь с разными способами использования точки выбора, но сейчас я кратко введу вас в курс дела. Одна из прелестей точки выбора – ее способность ясно освещать всю модель АСТ. (Замечание: точка выбора в чем-то схожа, но на самом деле сильно отличается от популярного инструмента АСТ, который называется «матрица»^[10].) Во время своего рассказа я буду пользоваться тем же обыденным языком, который использую с клиентами. Этим я достигну сразу двух целей: понятно объясню вам

модель АСТ и продемонстрирую, как можно объяснить модель АСТ клиенту так, чтобы он понял.

Точка выбора – это инструмент, который позволяет быстро создать схему наших проблем, определить источники страдания и сформулировать, как подход АСТ поможет с этим справиться. Его можно вводить на любой стадии терапии и использовать с разными целями. Как правило, я знакомлю с ним нового клиента во второй половине нашей первой сессии, как часть информированного согласия (глава 5). Обычно это происходит так:

Терапевт: Можно я сейчас нарисую кое-что? Это вроде дорожной карты, которая поможет нам успешно работать вместе. (*Терапевт достает ручку и бумагу.*) Вы, и я, и все люди на планете все время что-то делают. Мы едим, пьем, ходим, разговариваем, спим, играем – постоянно чем-то заняты. Даже если просто смотреть в стенку – это тоже занятие, так ведь? И некоторые вещи, которые мы делаем, весьма полезны: они помогают нам улучшать жизнь. Я называю их «приближение». Движения приближения – это такие занятия, которым нам хотелось бы уделять больше времени, и это случится, если наша совместная работа будет успешной.

Говоря это, терапевт рисует стрелку и пишет:

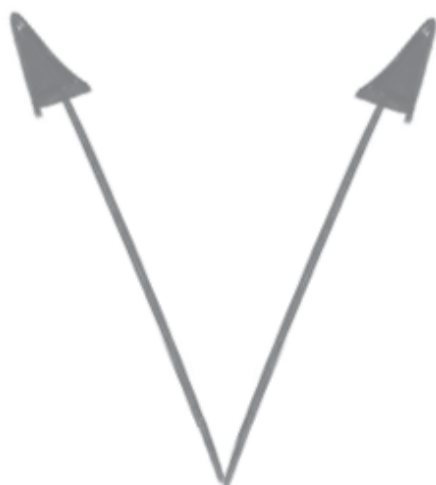


Терапевт продолжает: Когда мы заняты приближением, мы действуем эффективно, ведем себя, как тот человек, которым мы хотим быть, и очень вероятно, что наши действия сделают жизнь

более полной и осмысленной. Проблема в том, что мы не всегда заняты приближением. Есть другой класс действий, которые приводят к противоположному эффекту: они уводят нас дальше от той жизни, которую мы пытаемся себе создать. Я называю их «удаление». Когда мы совершаем движения удаления, мы действуем неэффективно, ведем себя совсем не так, как нам хотелось бы, и делаем то, что в долгосрочной перспективе ухудшает нашу жизнь. То есть движения удаления – это все, что мы хотим делать меньше или вообще перестать, если мы достигнем успеха в нашей совместной работе.

Говоря это, терапевт рисует вторую стрелку и пишет:

Удаление Приближение

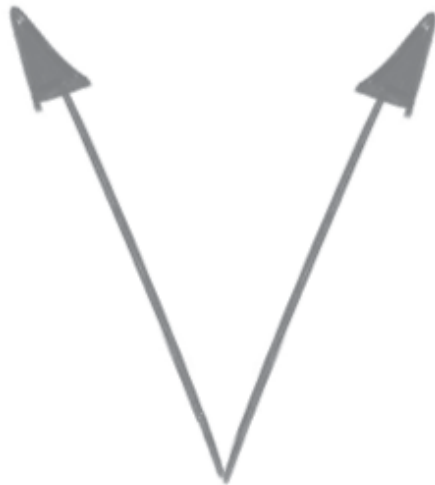


После этого терапевт продолжает: И так происходит со всеми нами, правда ведь? Мы целый день то приближаемся, то удаляемся, и ситуация постоянно меняется. Когда жизнь не очень трудна и все идет на лад, мы получаем от жизни то, что хотим, нам гораздо проще делать выбор в пользу приближения. Но, как вы знаете, жизнь бывает такой не очень часто. Жизнь трудна, и часто мы не получаем того, что хотим. В течение дня мы встречаемся с самыми разными сложными ситуациями, непростыми мыслями и чувствами.

Теперь терапевт пишет под стрелками: «Ситуации, мысли и чувства». (Замечание: в этой книге термин «мысли и чувства» используется для обозначения более развернутого «мысли, чувства,

эмоции, воспоминания, желания, импульсы, образы и ощущения». Любые из этих личных переживаний можно обсудить или записать на схеме).

Удаление Приближение

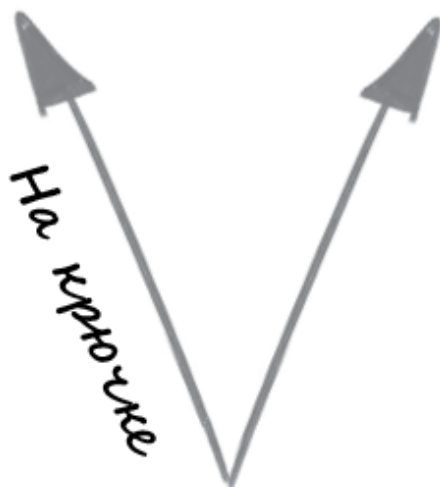


Ситуации,
мысли и чувства

Терапевт продолжает: Проблема в том, что, когда возникают эти непростые мысли и чувства, большинство из нас попадает к ним «на крючок». Они как будто ловят нас, потом тянут к себе, дурачат нас и дергают в разные стороны. Вы понимаете, что я имею в виду? Они могут по-настоящему, реально держать нас «на крючке», так, что мы начинаем совершать разные движения руками, ногами и ртом. Они могут поймать наше внимание, и тогда, вместо того чтобы сосредоточиться на своем деле, мы теряемся в своем внутреннем мире. И чем крепче мы сидим «на крючке», тем больше движений удаления мы совершаем, так ведь?

Терапевт теперь пишет: «На крючке» вдоль стрелки «Удаление».

Удаление Приближение



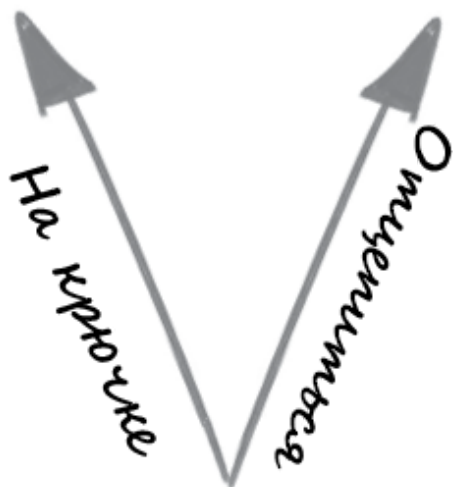
Ситуации,
мысли и чувства

Терапевт продолжает: В какой-то мере так делают все, это нормально. Никто не совершенен. Но если такое происходит часто, это приводит к большим проблемам. Откровенно говоря, почти любую известную нам психологическую проблему – тревогу, депрессию, аддикцию и так далее – можно свести к этому базовому процессу: мы попались «на крючок» к трудным мыслям и чувствам, и мы совершаем движения удаления. Похоже на правду?

Тем не менее иногда мы способны отцепиться от этих трудных мыслей и чувств и начать приближаться к осознанию проблемы. И чем лучше нам это удастся сделать... тем лучше наша жизнь будет в будущем.

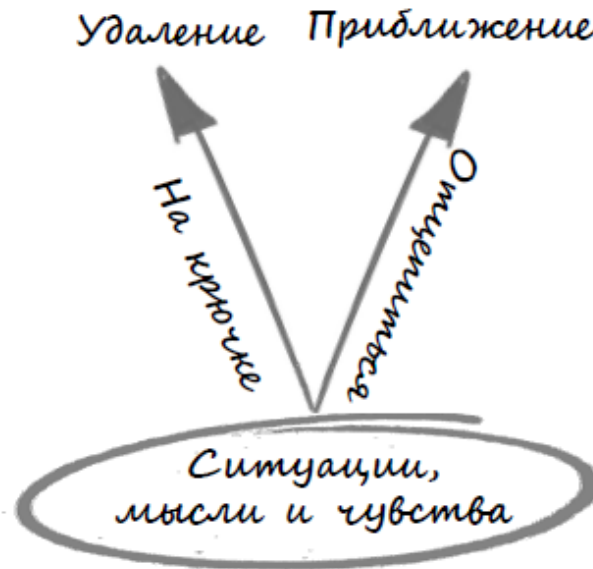
Говоря это, терапевт пишет: «Отцепиться» вдоль стрелки «Приближение».

Удаление Приближение



Ситуации,
мысли и чувства

Теперь терапевт рисует небольшой кружок в точке, где сходятся две стрелки. (Если хочется, можно написать слова «Точка выбора», или, сокращенно, ТВ.) В этот момент он продолжает: И вот, когда мы находимся в одной из непростых ситуаций и трудные мысли и чувства уже тут как тут, нам предстоит сделать выбор: как мы на этоотреагируем? Чем крепче мы сидим «на крючке», тем вероятнее, что мы начнем удаляться. Но когда мы сойдем с «крючка», нам станет намного проще приблизиться к желаемому результату.



Терапевт продолжает: То есть, если мы хотим добиться успеха в приближении (*показывает на стрелку «Приближение»*), нам нужно сделать две вещи: развить навыки, позволяющие отцепиться, и понять, какие именно движения приближения мы хотим совершить. Когда у нас будет все это, мы сможем выбирать из целого арсенала ответов, реагируя на все те вызовы, которые бросает нам жизнь. Именно в этом и заключается такой вариант терапии: научиться отцеплять себя от трудных мыслей и чувств (*показывает на «Мысли и чувства»*), уменьшить удаление (*показывает на «Удаление»*) и увеличить приближение (*показывает на «Приближение»*).

Тонкости терминологии. Некоторые люди, работающие с АСТ, используют термин «на крючке», только когда речь идет о когнитивном слиянии. Точка выбора предполагает более широкое значение этого термина, куда попадает как когнитивное слияние, так и избегание переживаний. Мы подробно остановимся на этом в главе 2.

Суть точки выбора

Вы только что прочли максимально упрощенный вариант точки выбора: обобщенный обзор без каких-либо особенных деталей. В

идеале вам захочется «нарастить на этот скелет немного мяса»: приспособить его для конкретного клиента, добавить специфические примеры для его трудных мыслей и чувств, сложных ситуаций, движений удаления и приближения. Дальше в книге я покажу, как наполнить содержанием эту общую схему. Сейчас я только хочу остановиться на трех важных моментах:

1. Точка выбора имеет в виду внешнее и внутреннее поведение. В АСТ мы определяем поведение как «все, что делает целый субъект». Да, вы прочли правильно: поведением называется все, что делает целый субъект. Сюда попадают такие виды поведения, как прием пищи, игры, питье, прогулки, разговоры, просмотр «Игры престолов» и так далее. Внешнее поведение – это поведение в материальном мире: действия, которые мы совершаем руками и ногами, выражения лица, все, что вы говорите, поете, кричите или шепчете, как вы двигаетесь, едите, дышите, положение вашего тела и так далее. Кроме того, существует и другой вид поведения – внутренний, его еще можно назвать психологическим или мысленным: размышления, сосредоточение внимания, представление образов, осознанное присутствие, воображение и воспоминания. (Это внутреннее психологическое поведение недоступно наблюдению других, поэтому его еще называют скрытым поведением.)

Есть простой способ увидеть разницу между внешним и внутренним поведением. Представьте себе, что в тот момент, когда поведение имеет место, из воздуха материализуется видеокамера. Сможет эта камера зарегистрировать поведение? Если да, это внешнее поведение, если нет – внутреннее.

В следующих главах вы увидите, что когда мы с клиентом работаем над точкой выбора, мы занимаемся и внешним, и внутренним поведением. Например, внутреннее удаление может включать руминацию^[11], волнение, утрату интереса, навязчивые мысли и рассеянность. Внутреннее приближение будет включать в себя когнитивное разделение, принятие, смену фокуса внимания, вовлечение, разработку стратегии и планирование.

2. Клиент решает, что считать движением удаления. Точка выбора всегда описывает положение вещей с точки зрения клиента. Другими словами, именно клиент, а вовсе не терапевт, определяет, какое поведение считать удалением. На начальных этапах терапии клиент может относить к приближению контрпродуктивное или саморазрушительное поведение. Например, клиент с алкогольной или пищевой зависимостью может поместить в категорию приближения игру или выпивку.

Когда такое случается, мы не спорим с клиентом. Мы просто на минутку останавливаемся, чтобы уточнить: «Можно я проверю, что мы одинаково понимаем эти определения? К удалению относится все то, что вы хотите делать меньше или совсем прекратить, если наша работа идет успешно, а к приближению – все то, чего вам хочется начать делать или делать больше, если наша терапия пойдет хорошо».

Если клиент все равно относит контрпродуктивное поведение к приближению, мы признаём это и записываем его около стрелки «Приближение». Почему? Потому что это реальная картина жизни клиента, такая, какую он видит, а не такая, которую видит терапевт. Наша цель – понять, каким видит мир наш клиент, оценить его уровень самоанализа, увидеть, что он рассматривает как проблемы, а что – нет. То есть, если мы на этом этапе вступим в конфронтацию с клиентом, попробуем заставить его изменить свое мнение и увидеть удаление в неконструктивном или разрушительном поведении, мы, скорее всего, ввяжемся в бесполезную борьбу. Сейчас мы просто запишем этот вид поведения как вариант приближения, а сами для себя отметим, что к этому надо будет вернуться в дальнейших сессиях.

Вначале мы хотим найти такие цели, которые помогут нам укрепить «терапевтический альянс», а не повредить его. Так что мы выясним, какие виды поведения клиент относит к удалению, и используем АСТ для работы с этим поведением. Потом, позже, когда в ходе терапии клиент достигнет нового уровня психологической гибкости, мы можем вернуться к его поведению и вновь оценить его: «Когда мы встретились впервые, вы отнесли азартные игры к приближению,

сейчас вы с этим согласны?» Обычно по мере продвижения терапии и развития психологической гибкости клиент меняет свое мнение и начинает видеть неконструктивное поведение как удаление, особенно когда клиент замечает, что оно мешает другим жизненно важным целям.

3. Любая деятельность, в зависимости от контекста, может быть как приближением, так и удалением. Когда я смотрю телевизор, чтобы по большому счету отложить поход в фитнес-клуб или еще какое-то важное дело, или когда я на автомате съедаю плитку шоколада, чтобы избежать тревоги или скуки, я отношу это к движениям удаления. Но когда осознанно смотрю телевизор, чтобы реализовать свой ценностный выбор, обогащая тем самым свою жизнь (например, дождавшись последнего эпизода «Ходячих мертвецов»), или осознанно ем шоколад, наслаждаясь его вкусом, когда праздную что-то с друзьями, отношу это к движениям приближения. То есть дело не в действиях как таковых, а в их осознанной деятельности.

В ситуациях когда действия приближают нас к той жизни, которую мы хотим прожить, когда мы ведем себя как человек, которым мы хотим быть, речь идет о приближении. Когда ситуация такова, что действие отдаляет нас от той жизни, которой нам хотелось бы жить, и делает нас непохожим на того человека, которым мы хотим быть, мы имеем дело с удалением. Если мы записываем подобные примеры на листе с точкой выбора, мы можем записать и уточняющую информацию, позволяющую определить, удаление или приближение перед нами, исходя из контекста. Например, около своих стрелок я бы написал: «смотреть телевизор, чтобы избежать важных дел» и «смотреть телевизор как часть сбалансированного образа жизни».

Точка выбора, гексафлекс и трифлекс

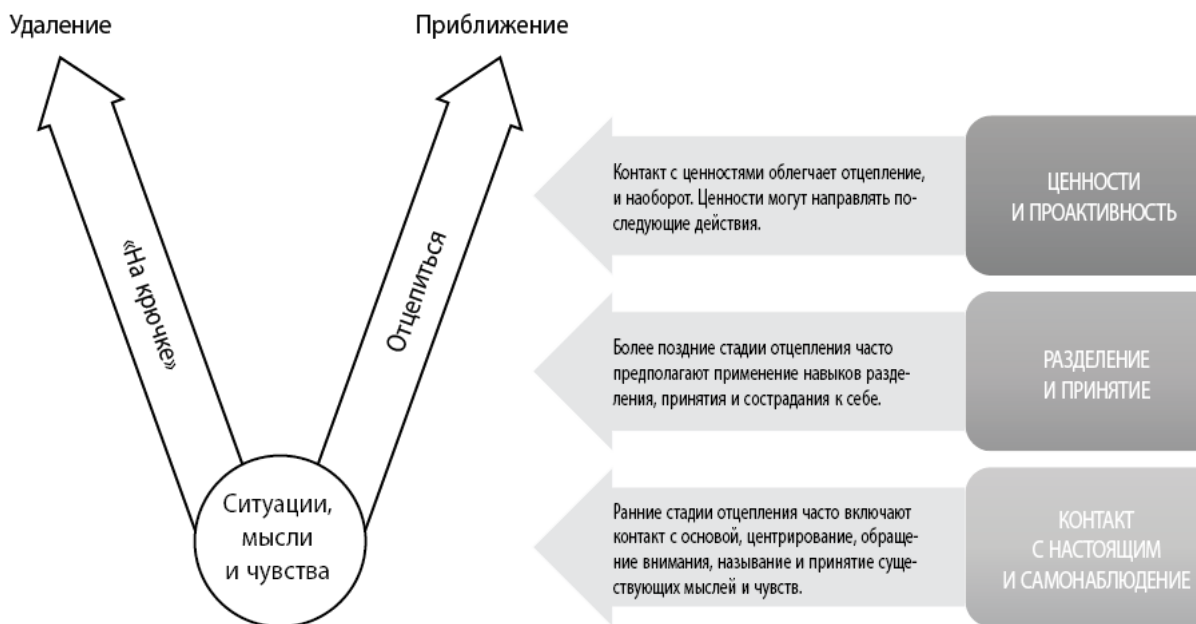
Теперь посмотрим, как точка выбора соотносится с гексафлексом и трифлексом.

Навыки отцепления имеют отношение ко всем четырем основным процессам осознанности в АСТ: к когнитивному разделению, принятию, самонаблюдению и контакту с настоящим. Мы можем

использовать любую комбинацию этих процессов, чтобы отцепиться от трудных мыслей и чувств, уменьшить их действие и влияние на внешнее и внутреннее поведение.

Приближение имеет прямое отношение к проактивности, внешним и внутренним действиям, направляемым нашей системой ценностей.

Состояние «на крючке» относится к двум основным процессам, которые в АСТ рассматриваются как причина большинства наших страданий: когнитивное слияние и избегание переживаний. Когнитивное слияние в целом означает, что наши когниции захватили над нами власть. А избегание переживаний – это непрекращающаяся борьба за то, чтобы избежать или избавиться от нежелательных мыслей и чувств. В следующей главе я дам более глубокое объяснение этим терминам.



В дополнение. Пожалуйста, скачайте pdf-файл с сайта АСТ Mindfully^[12]. Также посмотрите то, что относится к главе 1. Вы найдете: а) подготовленные для распечатки листы с гексафлексом, трифлексом и точкой выбора; б) обсуждение основных различий между точкой выбора и матрицей.



Развитие навыков

Подобно тому, как простое чтение кулинарной книги не научит вас хорошо готовить, простое чтение книги об АСТ не разовьет ваши терапевтические навыки. Если вы хотите хорошо готовить, вам надо практиковаться, практиковаться и еще раз практиковаться – и то же самое верно для АСТ. Так что в конце большинства глав я буду просить вас что-нибудь сделать, чтобы ваши навыки развивались по-настоящему. Вот несколько предложений для начала:

- пройдите по описанию точки выбора, представив свою работу с воображаемым клиентом, как будто вы – актер, репетирующий пьесу. Если хотите, проговорите технику вслух, если не хотите – тренируйтесь молча. Лучше всего будет, если вы не только проговорите, но и одновременно нарисуете ее;
- после того как вы один раз проработали технику в одиночку, попробуйте ее на друге или коллеге, чтобы проверить, сможете ли вы дать краткое описание АСТ;
- после этого попробуйте ее по-настоящему с кем-нибудь из ваших клиентов.

Возможно, вы почувствуете, что вам не очень-то хочется это делать, вам покажется, что это глупо, не важно, или не вписывается в ваш стиль. Тем не менее, если вы никогда не делали этого с настоящим клиентом, репетиция поможет вам ухватить самую суть модели АСТ. (Кроме того, это станет отличным подспорьем, когда вам захочется объяснить, что такое АСТ, любопытствующим друзьям, коллегам, родственникам и гостям на каком-нибудь званом ужине.)

Взять с собой

АСТ – это поведенческая терапия, продуктивно использующая систему ценностей и навыки осознанности, чтобы помочь людям создавать полноценные и осмысленные жизни. В ее основе лежат шесть процессов: ценности, проактивность и четыре процесса осознанности: когнитивное разделение, принятие, самонаблюдение и контакт с настоящим. Их можно объединить в три более крупных процесса: «Будь здесь и сейчас, откройся и сделай то, что нужно».

Теоретически целью АСТ является оказание «скорой помощи» людям развить психологическую гибкость: способность сосредотачиваться и вовлекаться в то, что мы делаем, открываться и давать место своим мыслям и чувствам, эффективно действовать, исходя из наших ценностей.

Глава 2

«На крючке»

Что такое «сознание»?

Это слишком сложно. Я не могу этого сделать. Я хочу, чтобы здесь оказался какой-нибудь настоящий психотерапевт, который сказал бы мне, что делать. Может быть, я просто не создан для этой работы. Я такой бестолковый.

Ваше сознание когда-нибудь говорило вам такие вещи? Мое говорит. То же самое происходит со всеми терапевтами, с которыми я когда-либо был знаком. А какие еще вредные вещи творит ваше сознание? Оно когда-нибудь проводило нелестные сравнения с другими, или критиковало ваши усилия, или утверждало, что вам нельзя делать то, чего вам так хочется? Оно когда-нибудь вытаскивало на свет неприятные воспоминания? Оно находило недостатки в вашей сегодняшней жизни и придумывало альтернативные варианты, в которых вы были куда счастливее? Оно когда-нибудь втягивало вас в пугающие сценарии будущего и нашептывало предупреждения обо всем, что может пойти не так?

Если оно так себя ведет, значит, оно совершенно нормально. Нет, это не опечатка. В АСТ мы убеждены, что нормальные психологические процессы нормального человеческого сознания легко могут стать деструктивными и подвергать всех нас страданиям. АСТ исходит из предположения, что корнем страданий является человеческий язык как таковой.

Язык и сознание

Человеческий язык – это в высшей степени сложная система символов, которая включает в себя слова, образы, звуки, выражения лица и жесты. Люди используют язык в двух пространствах: внешнем и внутреннем. Ко внешнему пространству языка относятся говорение,

мимика и жесты, письмо, рисование, скульптура, пение, танцы, актерское искусство и так далее. К внутреннему пространству языка относятся мышление, воображение, мечты, планирование, визуализация, анализ, волнение, фантазии и так далее.

Словом «сознание» обозначается невероятно сложный набор интерактивных когнитивных процессов, к которому относятся анализ, сравнение, оценка, планирование, вспоминание, визуализация и так далее. И все эти сложные процессы опираются на утонченную систему символов, которую мы называем человеческим языком. Таким образом, когда в АСТ мы говорим о «сознании», мы используем это слово как метафору для понятия «человеческий язык».

Сознание – это «обоюдоострый меч»

Человеческое сознание – это «обоюдоострый меч». Своей светлой стороной оно помогает нам создавать схемы и модели мира, предсказывать и планировать будущее, делиться знанием, извлекать уроки из прошлого, придумывать и создавать вещи, которых до этого не существовало, разрабатывать правила, которые эффективно направляют наше поведение и приближают наше общество к процветанию, общению с людьми, которые далеко от нас, и принятие наставлений у тех, кого больше нет в живых.

С помощью его темной стороны мы можем лгать, манипулировать и обманывать, распространять клевету и невежество, разжигать ненависть, предрассудки и насилие, создавать оружие массового поражения и технологии крупномасштабного загрязнения окружающей среды, оживлять болезненные события прошлого и фиксироваться на них, пугать себя воображаемыми картинами неприятного будущего, сравнивать, осуждать, критиковать и порицать себя и других и создавать себе такие правила, которые ведут к саморазрушению и сковыванию самих себя.

«Темная сторона» сознания абсолютно нормальна и естественна, и является причиной страданий почти для каждого из нас. И если мы

решимся на исследование темной стороны (да, я – фанат «Звездных войн», а вы как думали?), мы быстро обнаружим там вероломных братьев наших душевных страданий: когнитивное слияние и избегание переживаний.

Когнитивное слияние

Когнитивное слияние (или просто «слияние») в целом означает, что наши когниции так управляют нашим поведением (внешним или внутренним), что это приводит к саморазрушению или проблемам. Другими словами, наши когниции оказывают негативное влияние на наше понимание происходящего и действия.

Тонкости терминологии. В АСТ под термином «когниции» (cognitions) имеются в виду любые категории мыслительных процессов, включая убеждения, идеи, мнения, предположения, фантазии, воспоминания, образы и схемы, а также некоторые аспекты чувств и эмоций. Многие модели терапии создают искусственное различие между когнитивными функциями и эмоциями, как будто это две разные сущности. Но если мы начнем исследовать любую эмоцию: грусть, гнев, вину, страх, любовь, радость, что угодно, – мы обнаружим, что она как будто «пропитана» когнициями: мы обнаружим добрую порцию образов, мыслей, идей, значений, впечатлений и воспоминаний, перемешанных с разнообразными телесными импульсами, позывами и ощущениями. Поэтому вы часто будете замечать, что я говорю о слиянии с «мыслями и чувствами».

Я использую термин «слияние» в работе с клиентом лишь в том случае, если они уже знакомы ему до начала нашей работы. Я чаще говорю «на крючке» – полезный термин, покрывающий как слияние, так и избегание переживаний. Мы можем обсуждать, как нашим мыслям и чувствам удастся зацепить нас: они захватывают наше внимание, тянут к себе, дурачат нас и сбивают с пути.

Два основных проявления слияния

Когнитивное слияние проявляется двумя способами:

1. Наши когниции управляют нашими действиями так, что это приводит к проблемам. Реагируя на свои когниции, мы говорим и делаем вещи, которые никак не ведут к построению той жизни, которой нам хотелось бы жить. К примеру, действуя под влиянием своей мысли «Я никому не нравлюсь», отменяю посещение важного социального мероприятия.

2. Наши когниции захватывают наше внимание так, что это приводит к проблемам. Другими словами, «нас затягивает» или «мы теряемся» в своих когнициях так, что у нас понижается бдительность и мы уже не можем эффективно управлять своим вниманием. Например, меня иногда так захватывают волнение и тревожные мысли, что я не могу удерживать внимание на важных задачах, которые мне надо решить по работе, и делаю все больше ошибок.

В АСТ существует соглашение, что термин «слияние» используется только в том случае, если этот процесс приводит к проблемному, контрпродуктивному поведению. Другими словами, мы можем использовать термин «слияние» в том случае, если под влиянием когниций наше внешнее или внутреннее поведение становится ограниченным, ригидным и настолько негибким, что оказывается контрпродуктивным и неэффективным (то есть делает жизнь хуже в долгосрочной перспективе, вредит здоровью и процветанию, отдаляет нас от наших ценностей). Но мы не станем им пользоваться, если дела обстоят не так.

Например, если я «погружен в свои мысли» так, что это обогащает мою жизнь, например когда в отпуске и мечтаю, лежа на пляже, или проигрываю в уме важную речь, когда пришла пора к ней готовиться, мы назовем это не слиянием, а поглощенностью.

Сейчас я познакомлю вас с одной из моих любимых метафор, отражающих сущность понятий слияния и разделения. Я разделю упражнение на части, чтобы вы смогли испытать его на себе.

Руки как метафора мыслей и чувств

Замечание для читателей: сначала прочтите первый абзац, а потом отложите книгу, чтобы вы смогли использовать обе руки. Разыграйте

упражнение, как будто вы – клиент, следующий инструкциям терапевта.

Терапевт: Представьте себе, что ваши руки – это ваши мысли и чувства. Оглядитесь вокруг и представьте себе, что всё, что вы видите, представляет собой самые важные вещи в вашей жизни. Теперь вытяните обе руки вперед ладонями вверх, как будто они – открытая книга. Медленно и спокойно, примерно за пять секунд, поднесите ладони к лицу. Приблизьте ладони к глазам и в течение нескольких секунд посмотрите на всё вокруг сквозь пальцы. Отметьте, как это изменило ваше видение мира.

Пожалуйста, сделайте упражнение, прежде чем читать дальше.

Терапевт: Представьте себе, каково было бы жить, целыми днями вот так закрывая глаза ладонями? Насколько это ограничило бы вашу жизнь? Сколько бы вы упустили? Насколько это снизило бы вашу способность реагировать на мир вокруг? Вот это я имею в виду, когда говорю, что вы «на крючке»: наши чувства и мысли могут так зацепить нас, что мы не сможем действовать эффективно и жизнь пройдет мимо нас.

И снова, выполните следующую часть упражнения, после того как дочитаете до конца следующий абзац.

Терапевт: Снова закройте глаза ладонями, но теперь медленно, очень медленно отдаляйте их от лица. Отметьте, насколько проще становится чувствовать связь с окружающим миром по мере того, как увеличивается расстояние между руками и лицом.

Теперь сделайте это, пожалуйста, прежде чем читать дальше.

Терапевт: Вот это я и называю «отцепиться». Насколько проще вам теперь будет действовать эффективно? Насколько больше информации вы сможете воспринять? Насколько полнее становится ваша связь с окружающим миром?

Данная метафора^[13] иллюстрирует две основные цели разделения: полностью погрузиться в собственный опыт и способствовать эффективным действиям.

Небольшое замечание: целью разделения не является избавление от нежелательных мыслей и чувств в попытке почувствовать себя лучше. Это нередко случается в результате разделения, но, как мы обсудим позже, в АСТ мы считаем это приятным бонусом или побочным продуктом, а не основной целью.

Краткое описание слияния и разделения

Когда мы сливаемся с какой-то когницией, она представляется нам:

- как нечто, чему нам придется подчиниться, уступить и поддаться;
- как угроза, которую нам надо избежать или от которой необходимо избавиться;
- как нечто настолько важное, что этому надо посвятить все наше внимание.

Когда мы отделяем себя от этой когниции, мы можем увидеть ее такой, какая она есть: набор слов или образов «у нас в голове». Мы можем осознать, что:

- ей не стоит подчиняться, уступать или поддаваться;
- она нам ничем не опасна;
- она может быть или не быть важной: это мы решаем, сколько внимания мы ей посвятим.

Дееспособность

Вся модель АСТ построена на одном ключевом понятии: дееспособность. Пожалуйста, запишите это слово, «дееспособность», прямо на своей лобной коре, потому что это понятие является основой любой нашей «интервенции». Чтобы определить дееспособность, мы задаем такой вопрос: «То, что вы делаете, в долгосрочной перспективе приближает вас к той жизни, которую вы хотите, или нет?» Если ответ на этот вопрос – «да», то есть нечто, что «работает», и получается, что нам нет причин это менять. А если ответ – «нет», то есть что-то, что «не работает», и нам стоит присмотреться к альтернативам, которые будут работать лучше.

Таким образом, в АСТ мы не задаемся вопросом, верна ли мысль или ошибочна. Вместо этого мы оцениваем, насколько хорошо она работает. То есть нам надо знать, позволяет ли эта мысль нашему

клиенту двигаться по направлению к более полноценной, богатой и осмысленной жизни. Чтобы определить, так ли это, мы можем задавать такие вопросы, как, например: «Если вы позволите этой мысли направлять ваше поведение, приблизитесь ли вы к более полноценной, богатой и осмысленной жизни?», «Если вы крепко ухватитесь за эту мысль, поможет ли она вам стать тем человеком, каким вы хотите быть, и делать то, чем вы хотите заниматься?»

Исследование дееспособности в сессии

Вот отрывок с примером этого подхода:

Клиент: Но это правда, я же жирный. Посмотрите на меня. *(Клиент собирает жир на животе в складки, чтобы еще сильнее подчеркнуть свою полноту.)*

Терапевт: Могу я сказать кое-что очень важное? В этой комнате мы никогда не будем заниматься выяснением того, правдивы или ошибочны ваши мысли. Нас интересует, насколько полезна та или иная мысль и помогает ли она вам жить лучше. И вот когда ваше сознание начинает говорить вам: «Я жирный», эта мысль цепляет вас на свой крючок, так ведь? А что происходит, когда вы зацепились?

Клиент: Я сам себе противен.

Терапевт: Так. А потом?

Клиент: Потом я расстраиваюсь.

Терапевт: Снежный ком растет довольно быстро. Сразу вылезли все эти сложные мысли и чувства: печаль, отвращение, вот это вот «Я жирный» и еще много чего. И когда все это сборище держит вас «на крючке», что вы делаете?

Клиент: Что вы имеете в виду?

Терапевт: Представьте себе, что я наблюдаю видеосъемку у вас дома, и вот все эти мысли и чувства поймали вас «на крючок». Что я увижу? Будет что-то, что я увижу или услышу, что скажет мне: «Ага, Стива сейчас реально зацепило»?

Клиент: Наверное, я сяду перед телевизором и стану есть шоколад или пиццу.

Терапевт: И это не то, чем вам на самом деле хотелось бы заняться?

Клиент: Ну, конечно, нет! Я же пытаюсь похудеть! Ну посмотрите же на это, я же жирный! *(Он бьет себя по животу.)*

Терапевт: То есть когда вас зацепила мысль: «Я жирный», вы делаете то, что отдаляет вас от той жизни, которой вам хотелось бы жить?

Клиент: Да, но так и есть, я жирный!

Терапевт: Как я уже сказал, в нашей терапии мы не будем обсуждать, верны или ошибочны ваши мысли. Мы хотим знать только одно: помогают ли они вам приблизиться к той жизни, которую вы хотите, или нет? Другими словами, когда вас цепляет эта мысль, помогает она вам тренироваться, правильно питаться или найти время на такие занятия, которые сделали бы жизнь приятнее и богаче?

Клиент: Нет, нет, конечно. Но я ничего не могу с этим поделать!

Терапевт: Верно. Сейчас вы ничего не можете с этим поделать. Такие чувства и мысли возникают постоянно, и они сразу цепляют вас еще до того, как вы поймете, что происходит. Но давайте посмотрим, сможем ли мы это изменить. Хотите научиться новому приему: как снимать себя с «крючка»? Так, чтобы в следующий раз, когда ваше сознание начнет пугать вас этой мыслью: «Я жирный», вы бы смогли от нее отцепиться?

Когда мы используем эту общую схему дееспособности, нам никогда не следует давать оценку поведению клиента в терминах: «хорошо», «плохо», «правильно», «неправильно». Вместо этого мы безоценочно и с пониманием спрашиваем: «Это помогает вам жить той жизнью, которую вы хотите?» Точно так же нам никогда не стоит оценивать мысли как неразумные, дисфункциональные или негативные либо обсуждать, правдивы ли они на самом деле. Вместо этого мы можем просто задать такие вопросы:

- а что случится в долгосрочной перспективе, если вы позволите этой идее, убеждению, правилу, управлять вашей жизнью, говорить вам, что надо делать, руководить вашими действиями?
- если вас поглотят, поймут «на крючок» такие мысли, это поможет вам делать то, что вам хочется?

- если вы позволите этим мыслям управлять вами, помогут ли они вам стать тем человеком, которым вы хотите быть?

Обратите внимание, что в диалоге, приведенном выше, терапевт не делает никаких попыток изменить содержание мыслей. В АСТ содержание мысли само по себе очень редко рассматривается как проблема, проблемой видится слияние с мыслью.

Во многих учебниках психологии вы найдете цитату Уильяма Шекспира: «Нет ни хорошего ни плохого – таким его делает мысль». Постулат АСТ будет противоположным: «Мысль ничего не делает хорошим или плохим, но слияние с мыслями порождает проблемы».

И еще один момент: вы заметили, как ответил терапевт, когда клиент сказал: «Но я ничего не могу с этим поделать!»? Наши клиенты часто говорят такие вещи, особенно когда речь заходит об аддикции, импульсивном или агрессивном поведении. И когда они так говорят, мы признаём это и отвечаем примерно так: «Да, так и есть. Сейчас вы не можете на это повлиять. Эти мысли и чувства постоянно цепляют вас и болтают туда-сюда, как будто вы – марионетка на веревочках». Потом мы продолжим и спросим: «Хотелось бы вам это изменить?» Если клиент ответит «да», мы предложим ему освоить новый навык, как в конце диалога. (Я слышу, как вы говорите: «Это все, конечно, прекрасно, Расс, но что, если клиент откажется или скажет, что это невозможно?» Мы займемся этим в последующих главах).

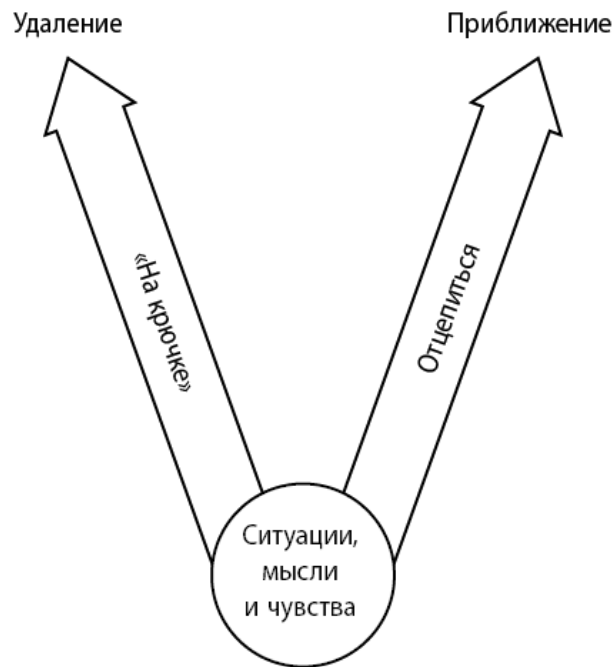
Дееспособность и точка выбора

Как вы уже знаете (а если пропустили первую главу и не знаете, то наши специально обученные «ищейки» выследят вас и будут «жестоко щекотать», пока вы не дадите обещание больше никогда не пропускать главы), я большой фанат точки выбора, и одна из причин этого как раз в том, что она облегчает использование концепции дееспособности в разговорах с клиентами. Давайте вернемся к предыдущей сессии и посмотрим, что случилось бы, если терапевт начал обсуждение, используя точку выбора. Предположим, что

терапевт уже описал точку выбора, как это произошло в главе 1, и продолжим работу примерно на половине прошлого диалога.

Клиент: Потом я расстраиваюсь.

Терапевт: Вот как. Напоминает снежный ком, правда? Ничего, если я здесь запишу пару слов, чтобы нам проще было разобраться? (Терапевт может писать на схеме точки выбора, которую он нарисовал от руки, или взять чистый рабочий лист с напечатанной схемой, как показано на с. 41) И вот перед вами все эти сложные мысли и чувства – «Я жирный», отвращение, грусть и так далее. (Рассказывая это, терапевт записывает ключевые слова под стрелками, как показано на с. 41.)



«Я жирный», отвращение, грусть

Терапевт: И все это сразу же цепляет вас «на крючок», так?

Клиент: Еще бы!

Терапевт: И если бы я смотрел видеозапись этого момента, что я увидел или услышал бы, что натолкнуло бы меня на мысль: «Ага! Сейчас Стива по-настоящему зацепило!»

Клиент: Я бы, наверное, уселся перед телевизором и ел шоколад или пиццу.

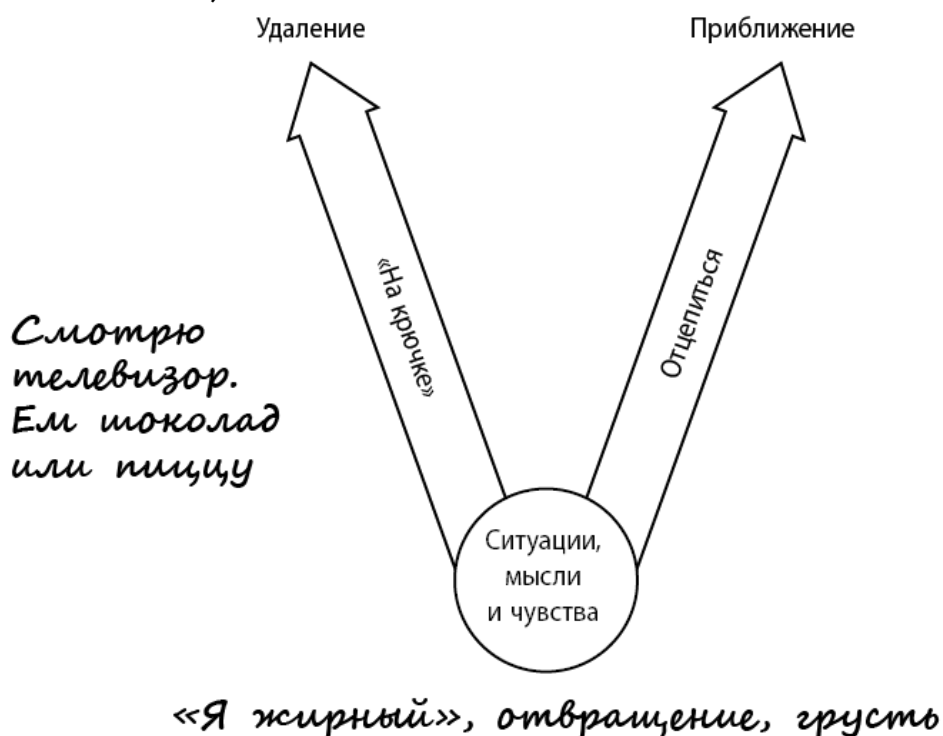
Терапевт: Понятно. Это было бы приближением или отдалением?

Клиент: Э-э, напомните мне еще раз, что означают эти слова?

Терапевт: Хорошо. Приближение – это все действия, которые помогают нам создать ту жизнь, которую нам хотелось бы прожить: эффективные, улучшающие жизнь, когда мы ведем себя, как тот человек, которым нам хотелось бы быть. То, что вы начнете делать или будете делать чаще, если наша работа здесь будет успешна. А отдаление – это, наоборот, все те действия, которые уводят нас прочь от той жизни, которую мы хотим, заставляют нас стоять на месте или усугубляют наши проблемы: то, что вы перестанете делать или будете делать гораздо реже, если наша работа здесь пойдет удачно.

Клиент: Понял. Это точно отдаление!

Терапевт: Хорошо, сейчас запишу. (Терапевт пишет на схеме, как показано на с. 42.)



Терапевт: То есть, когда вас цепляют «на крючок» такие мысли и чувства (указывает на низ диаграммы), вы обычно делаете что-то подобное (указывает на отдаляющие действия)?

Продолжение отрывка будет практически тем же, что и в первой версии, и приведет к предложению научиться навыкам отцепления (то есть навыкам, основанным на четырех процессах АСТ, связанных с

осознанностью: принятии, когнитивном разделении, подвижном внимании, самонаблюдении). Заметьте, что слова, которые произносит терапевт, практически идентичны в обоих отрывках. Основная разница – не слова терапевта, а то, как она использует точку выбора в качестве визуальной опоры, позволяющей прояснить и усилить основные пункты обсуждения. Важно и то, что дееспособность как бы встроена в точку выбора: действия отдаления не работают, а действия приближения работают.

Мысли и чувства не являются проблемой

Вы заметили, что в диалогах, приведенных выше, терапевт никогда не описывает мысли и чувства так, как будто проблема в них? Исходное положение АСТ в том, что мысли и чувства как таковые проблемой не являются. Проблемы начинаются, когда мы реагируем на них ригидными, негибкими способами, например слиянием или избеганием, что приводит к негативным последствиям.

В контексте слияния и (чрезмерного) избегания переживаний мысли и чувства легко становятся патологическими или портят жизнь. Но если мыотреагируем на них гибко: используя разделение, принятие, подвижное внимание или самонаблюдение, то в этом новом контексте осознанности те же самые мысли и чувства сработают совершенно по-другому. Конечно же, они все еще могут оказаться болезненными или неприятными, но они не смогут нарушить благополучие и ухудшить качество жизни.

Обычно терапевт подготавливает клиента к открытию этой принципиально новой точки зрения с помощью конструктивного использования слов «подцепить на крючок»: «И вот, когда вы «на крючке» у этих мыслей и чувств, вы делаете одно или другое». Такая речь закладывает хорошую основу для дальнейшей работы: во время последующих сессий клиенту предстоит испытать, каково ощущать сложные мысли и чувства, но реагировать на них осознанно, не пытаясь избежать их или избавиться от них, тем самым снижая их воздействие.

Шесть основных категорий слияния

Если бы нам захотелось, мы смогли бы создать огромное количество категорий слияния. Но жизнь довольно коротка и у нас есть дела поважнее. Так что давайте будем проще: вот шесть основных категорий слияния, подходящих для клинической работы: слияние с прошлым, с будущим, с представлением о себе, причинами, правилами и суждениями. (Отметьте для себя, что это не взаимоисключающие категории, они переплетены и связаны между собой.)

Слияние с прошлым. Сюда попадают все когниции, направленные на прошлый опыт, включая:

- руминацию, сожаление, застревание в болезненных воспоминаниях (например, о неудаче, боли, потере);
- вину и обиду, имеющие отношение к прошлому;
- идеализацию прошлого: «Моя жизнь была прекрасной, пока не произошло X».

Слияние с будущим. Здесь помещены все когниции, направленные в будущее, например:

- волнение, мысли о грядущей катастрофе;
- ожидание самого худшего, безнадежность;
- ожидание неудачи, отвержения, боли, потери и так далее.

Слияние с представлением о себе. Сюда попадают все когниции, относящиеся к суждениям о себе и описаниям себя, включая:

- негативные суждения о себе: я плохой, меня нельзя любить, я никчемный, грязный, ущербный, ничтожество, сломанный;
- позитивные суждения о себе: я всегда прав, я лучше тебя;
- чрезмерная идентификация с ярлыком: у меня пограничное расстройство личности, я в депрессии, я – алкоголик.

Слияние с причиной. Люди прекрасно умеют находить причины, по которым им не стоит меняться, они не смогут поменяться или не будут меняться. Все эти причины попадают в эту категорию: Я не могу сделать то-то и то-то (важные действия), потому что...

- я слишком... (подавленный, уставший, тревожный и так далее);

- может случиться, что... (плохие события, например неудача, отвержение, позор);
- бесполезно, слишком сложно, слишком страшно;
- я такой (эмоционально нестабильный, застенчивый, неудачник и другие представления о себе);
- мне не надо этого делать, ведь так мне сказал... (родитель, религия, закон, культурные установки, корпоративная этика и т. д.).

Слияние с правилами. В эту категорию попадают все правила, которые я принимаю в отношении того, какими должны быть я, другие или мир. Правила обычно можно опознать по таким словам, как: «должны», «обязаны», «надо», «следует», «правильно», «неправильно», «справедливо», «нечестно». Часто в них еще прописаны условия, например «нельзя, пока не», «не стоит, если только не», «нельзя, потому что», «надо обязательно, чтобы», «не буду терпеть», «отказываюсь допустить». Вот несколько из них:

- мне нельзя совершать ошибки;
- сначала ей надо изменить свое поведение, а потом уже я поменяюсь;
- я не могу пойти на работу, когда так себя чувствую.

Слияние с суждениями. К этой категории относятся любые суждения и оценки, как положительные, так и отрицательные, включая оценки:

- прошлого и настоящего;
- себя и других;
- собственных мыслей и чувств;
- тела, поведения, жизни;
- мира, разных мест, людей, объектов, событий и всего, что угодно.

Эти шесть категорий слияния пересекаются и с легкостью сплетаются в нарративы наподобие такого: «Поскольку в прошлом со мной случилось нечто плохое (прошлое), я травмирован (представление о себе, суждение), и поэтому не могу делать X (причина), и у меня никогда не будет Y (будущее)». Имейте в виду, эти шесть категорий не охватывают весь спектр слияния, но они

описывают наиболее распространенные варианты, встречающиеся в клинической практике.

Избегание переживаний

Теперь давайте обратимся к другому базовому процессу, который ловит людей «на крючок»: к избеганию переживаний. Это понятие относится к нашему желанию избежать или избавиться от нежеланных «личных переживаний» и ко всему тому, что мы делаем, чтобы этого добиться.

Тонкости терминологии. «Личное переживание» – это любое переживание, о котором никто больше не знает (если им специально об этом не сказать): мысли, чувства, воспоминания, образы, эмоции, порывы, импульсы, желания и ощущения.

До некоторой степени к избеганию переживаний склонны все люди. Почему так? Для объяснения этого у нас есть классическая АСТ-метафора, которой мы пользуемся в работе с клиентами.

«Машина-проблеморешалка»

Терапевт: Если бы нам пришлось выбрать одно свойство человеческого сознания, которое привело к процветанию нашего вида, им оказалась бы способность к решению проблем, которая в целом сводится к следующему:

Проблема – это что-то нежелательное. А решение предполагает, что мы избежим ее или сумеем от нее избавиться. В мире вокруг нас решение проблем обычно очень хорошо работает. У вас волк за дверью? Надо от него избавиться: кидаться камнями, или метать копыя, или выстрелить в него. Снег, дождь или град? Ну, избавиться от них не получится, но зато их можно избежать, спрятавшись в пещере, построив укрытие или одевшись в специальную одежду. Сухая бесплодная земля? Можно избавиться от проблемы с помощью орошения и удобрения или избежать проблемы, уйдя в другое место.

Так что человеческое сознание по сути своей – это «машина-проблеморешалка», и она хорошо выполняет свою работу. И поскольку решение проблем так замечательно работает в материальном мире, вполне естественно, что наше сознание пытается проделать то же самое и со внутренним миром: с миром мыслей, чувств, воспоминаний, ощущений и порывов. К сожалению, это часто не помогает, когда мы пытаемся избежать или избавиться от нежелательных мыслей и чувств, или, если это все-таки работает, дело заканчивается новыми проблемами, которые еще сильнее портят жизнь.

Как избегание переживаний увеличивает страдания

В последующих главах мы вернемся к метафоре «проблеморешалки». Сейчас давайте посмотрим, как избегание переживаний усиливает страдания. Очевидным примером здесь будут аддикции. Многие аддикции начинаются с попытки избежать или избавиться от нежеланных мыслей и чувств, например от скуки, одиночества, тревоги, вины, гнева и грусти. В краткосрочной перспективе игры, наркотики, алкоголь и сигареты помогают людям на время заглушить или выкинуть из головы эти чувства, но в долгосрочной перспективе они приводят к огромному количеству боли и страданий.

Чем больше времени и сил мы тратим на попытки избежать или избавиться от нежеланных личных переживаний, тем вероятнее нас в конце концов ждут психологические страдания. Другим хорошим примером являются тревожные расстройства. Тревожное расстройство возникает не из-за того, что человек испытывает тревогу. В конце концов, тревога – это нормальная человеческая эмоция, которая знакома нам всем. В основе тревожного расстройства лежит гипертрофированное избегание переживаний: жизнь, подчиненная попыткам во что бы то ни стало избежать или избавиться от тревоги. Например, представьте себе, что я испытываю тревогу в ситуациях социального взаимодействия и в попытке избежать этой тревоги прекращаю всякие социальные контакты. Моя тревога становится

глубже и острее, и вот уже речь идет о том, что я болен социофобией. У избегания социального взаимодействия есть очевидная краткосрочная выгода: мне не приходится испытывать тревожные мысли и чувства, но в отдаленной перспективе цена этого огромна: я попадаю в изоляцию, моя жизнь сжимается, и я оказываюсь втянутым в порочный круг.

В качестве альтернативы я могу снизить свою тревогу в социальных ситуациях, играя роль «хорошего слушателя». Я развиваю эмпатию и забочусь о других, и вот уже я знаю очень многое о мыслях, чувствах и желаниях своих собеседников, но почти ничего или совсем ничего не рассказываю о себе. В краткосрочной перспективе это помогает снизить страх отвержения или осуждения, но в конечном итоге моим отношениям не хватает близости, открытости и подлинности.

Теперь представьте себе, что для снижения тревоги я принимаю диазепам или какую-нибудь другую субстанцию, влияющую на настроение. И снова краткосрочная польза очевидна: тревога уменьшается. Но попытки избавиться от тревоги с опорой на бензодиазепины, антидепрессанты, марихуану или алкоголь в конечном счете приводят к психологической зависимости от вещества, физиологической зависимости, физиологическим и эмоциональным побочным эффектам, экономическим потерям и неспособности научиться более эффективно реагировать на тревогу, что лишь поддерживает или усугубляет проблему.

Я могу отреагировать на социальную тревогу и по-другому: стиснуть зубы и общаться несмотря на свой страх. С точки зрения АСТ, это тоже будет избеганием переживаний. Почему? Потому что, хотя я и не избегаю ситуации, я все равно сражаюсь со своими чувствами и отчаянно надеюсь, что они исчезнут куда-нибудь. Это терпение, а не принятие.

Существует огромная разница между терпением и принятием. Хотелось бы вам, чтобы ваши близкие *терпели* ваше присутствие, надеясь, что вы скоро уйдете, и регулярно проверяя, ушли вы уже или еще нет? Или вы предпочли бы, чтобы они полностью и окончательно

приняли вас таким, какой вы есть, со всеми недостатками и слабостями, и хотели бы быть рядом с вами так долго, как вы пожелаете?

Цена моего терпения в случае социальной тревожности (то есть стиснуть зубы и продолжать) – это огромные запасы сил и энергии, что делает почти невозможной полноценную вовлеченность в социальное взаимодействие. В результате этого бóльшая часть удовольствия и радости, которые обычно сопутствуют общению, проходит мимо меня. И это в свою очередь усиливает мою тревогу по поводу предстоящих социальных ситуаций, потому что «Мне это не понравится» или «Я буду ужасно себя чувствовать» или «Это требует слишком много сил».

К сожалению, чем больше мы стараемся избежать тревоги, тем больше мы тревожимся из-за своей тревоги. Такой порочный круг можно обнаружить в сердцевине каждого тревожного расстройства. (В конце концов, что, как не тревога из-за тревоги лежит в основе панической атаки?) Совершенно точно, что попытки избежать нежелательных мыслей и чувств часто могут парадоксальным образом усиливать их.

К примеру, исследования показывают, что подавление нежелательных чувств может приводить к обратному эффекту: увеличению частоты и интенсивности этих чувств^[14].

Другие исследования показывают, что попытки подавить определенное настроение могут привести к его усилению^[15].

Обширное развивающееся поле исследований показывает, что склонность к избеганию переживаний связана с тревожными расстройствами, сильным волнением, депрессией, снижением работоспособности, ростом химических зависимостей, снижением уровня жизни, рискованным сексуальным поведением, пограничным расстройством личности, усилением симптомов ПТСР, длительной потерей трудоспособности и общим ростом психопатологии^[16].

Неудивительно, что основным компонентом большинства АСТ-протоколов является развитие у клиента понимания, насколько

дорого ему обходится избегание переживаний и насколько напрасными являются его усилия.

Часто это оказывается обязательным первым шагом на пути к абсолютно иной повестке дня: принятию переживаний. Конечно же, хотя мы хотим продвигать осознанную жизнь в соответствии с системой ценностей, мы совсем не хотим стать такими, как...

Фанатики осознанности

В АСТ мы не являемся фанатиками осознанности: мы не настаиваем на том, что люди всегда должны жить в настоящем и демонстрировать принятие и когнитивное разделение. Это было бы просто смешно. Избегание переживаний само по себе не является чем-то плохим или патологическим – это норма. Мы начинаем бороться с ними лишь тогда, когда они чрезмерны, ригидны или неуместны до такой степени, что это начинает мешать полноценной осмысленной жизни.

Поэтому когда в учебниках АСТ речь заходит о патологическом или проблемном избегании переживаний, мы имеем в виду не любое избегание переживаний, а лишь то, которое оказывается чрезмерным, ригидным или неуместным. Другими словами, речь идет о дееспособности.

Если мы иногда принимаем аспирин, чтобы избавиться от головной боли, это тоже будет избеганием переживаний, но вполне рабочим: в долгосрочной перспективе это повышает качество нашей жизни.

Если мы перед сном выпьем бокал красного вина, чтобы избавиться от стресса и напряжения, это тоже будет избеганием переживаний, но, если у нас нет противопоказаний по здоровью, это вряд ли нанесет нам вред, отравит нас и разрушит нашу жизнь. Но если мы каждый вечер станем выпивать по две бутылки, это будет уже совсем другая история.

Очень важное замечание о разнице между принятием и избеганием

В АСТ мы не приветствуем принятие каких угодно мыслей и чувств в каких угодно условиях. Это было бы не только ригидным, но и

совсем необязательным. АСТ считает целесообразным принятие переживаний в двух случаях:

- когда избегание мыслей и чувств ограничено или невозможно;
- когда избегание мыслей и чувств возможно, но используемые для этого методы в долгосрочной перспективе ухудшают жизнь.

Если избегание переживаний возможно и способствует жизни в соответствии с вашей системой ценностей, в нем нет ничего плохого. *Пожалуйста, запомните это.* У многих новичков, начинающих работать с АСТ, складывается впечатление, что любое избегание переживаний плохо, или что избегание переживаний противоречит жизни в соответствии с системой ценностей. А ведь это не так!

Как слияние приводит к избеганию переживаний

Когда избегание переживаний становится чрезмерным, причиной этого во многом являются две категории мысленных феноменов: суждения и правила. Наше сознание осуждает наши сложные мысли и чувства: «Они плохие» и формулирует правило: «Мне надо от них избавиться!» Часто это происходит со скоростью, превышающей скорость осознанной мысли, и как только у нас возникают сложные мысли и чувства, мы немедленно пытаемся их избежать или от них избавиться. (Возможно, вам будет полезно представить себе чрезмерное избегание переживаний как побочный продукт слияния с правилом: «Эти мысли и чувства – плохие, мне надо от них избавиться».)

Таким образом, слияние в АСТ – это ключевой патологический процесс, а избегание переживаний – это одна из многочисленных проблем, к которым слияние может привести. То есть если вы заняты формулированием клинического случая и пытаетесь определить, что перед вами – когнитивное слияние или избегание переживаний, правильным ответом обычно будет: «Оба»! Например, клиент может употреблять алкоголь, движимый одновременно желанием заглушить тревогу (избегание переживаний) и слиянием с мыслью: «Мне нужно пиво».

Общность этих двух процессов и послужила причиной, по которой я использую термин «на крючке», таким образом охватывая и слияние, и избегание переживаний. Говоря более содержательно, я описываю две разновидности пребывания «на крючке»: состояние автоматического режима и состояние режима избегания.

Автоматический режим означает, что мы автоматически подчиняемся своим мыслям и чувствам, находясь в состоянии слияния. Мы поступаем так, как диктуют нам наши когниции. Мы сливаемся с когнициями, несущими злость, и мы реагируем агрессивно. Мы сливаемся с тревожными когнициями и реагируем испуганно. Мы сливаемся с когнитивными элементами позывов и влечений – и делаем то, что они нам диктуют: принимаем наркотики, курим, переедаем и так далее.

Режим избегания означает, что в состоянии слияния мы готовы делать что угодно, лишь бы оно помогло нам избежать или избавиться от нежеланных мыслей и чувств. В этот момент наше поведение состоит в основном из попыток избежать или избавиться от этих сложных внутренних явлений: другими словами, перед нами избегание переживаний.

Когда мы пойманы «на крючок» нашими мыслями и чувствами, мы можем перейти в автоматический режим или режим избегания либо, что бывает более часто, погрузиться в оба состояния сразу.

ШЕСТЬ ОСНОВНЫХ ПАТОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ РИГИДНОСТИ



Как показано на следующей схеме, основные патологические процессы в АСТ включают в себя: когнитивное слияние, избегание переживаний, негибкое внимание, отчуждение от ценностей, неправильные действия и слияние с образом себя. Любой из этих процессов или сразу несколько из них могут спровоцировать психологическую ригидность. Вы можете представить их себе как обратные стороны основных терапевтических процессов, повышающих психологическую гибкость. По мере того как мы будем ими заниматься, я покажу вам примеры клиентов с клинической депрессией, иллюстрирующие каждый процесс.

Слияние

Как вы уже знаете, слияние означает, что влияние наших мыслей на сознание и действия становится настолько сильным, что это оказывается проблемой. Например, в состоянии депрессии клиенты сливаются с самыми разными дисфункциональными мыслями: «Я

плохой», «Лучшего я и не заслуживаю», «Я не могу измениться», «Со мной всегда так», «Жизнь – дерьмо», «Это все слишком трудно для меня», «Терапия не поможет», «Я никогда не поправлюсь», «Когда так себя чувствую, я просто не в состоянии встать с постели» и «Я слишком устал, чтобы что-то делать». Также они нередко сливаются с болезненными воспоминаниями об отвержении, разочаровании, провале или жестоком обращении. (Крайнюю степень слияния с воспоминанием, до такой степени, что оно представляется реальным, происходящим здесь и сейчас, часто называют «флешбэк»). В случае клинической депрессии слияние часто проявляется в волнении, руминации, попытках выяснить, «почему я такой» или постоянных негативных комментариях: «Дурацкая вечеринка, лучше бы я спать пошел. Зачем я вообще сюда приперся? Им всем так весело. Никому не хочется меня здесь видеть».

Избегание переживаний

Избегание переживаний: постоянные попытки избавиться, избежать или спастись от нежеланных личных переживаний, таких как мысли, чувства и воспоминания, является полной противоположностью принятия. Клиенты в депрессии часто очень стараются избежать или избавиться от болезненных чувств и эмоций, таких как тревога, грусть, усталость, злость, вина, одиночество, апатия и так далее. Давайте рассмотрим такую обычную вещь, как избегание социального взаимодействия. Ваш клиент давно собирался на день рождения своего друга, но как только дата приближается, она погружается в слияние с такими мыслями, как «Я – скучная», «Я – обуза», «Мне будет не о чем сказать», «Мне не понравится», «Я слишком устала», «Мне нельзя волноваться», и вдобавок с болезненными воспоминаниями о недавних ситуациях общения, в которых все оказалось плохо. Она испытывает тревогу, которая нарастает по мере приближения назначенной даты, и в конце концов ее охватывает чувство ужаса. Она звонит другу и говорит, что не придет, потому что заболела. И в этот момент она испытывает облегчение: все трудные мысли и чувства сразу как рукой сняло. Конечно же, это облегчение

длится недолго. Прошло немного времени, и вот уже она сливается с ненавистью к себе: «Какая же я неудачница, даже на день рождения к другу не могу прийти!» Но тот краткий момент облегчения, когда ей удалось избавиться от своего ужаса, служит сильным подкреплением и обладает способностью закреплять реакцию, которая усиливает риск того, что избегание социального взаимодействия будет происходить снова и снова.

Слияние и избегание всегда встречаются вместе. Наши клиенты сливаются со всеми разновидностями болезненных когниций (например, с такими как руминация, волнение, самокритика и воспоминания о неудачах и разочарованиях) и одновременно пытаются избежать или избавиться от них (например, с помощью наркотиков, алкоголя, сигарет, телевизора или слишком длительного сна).

Негибкое внимание

Контакт с текущим моментом, или гибкое внимание, предполагает способность установить полностью осознаваемый контакт как с внешним, так и с внутренним миром, и сужать, расширять, перемещать и сохранять фокус в зависимости от того, что будет полезнее. Его противоположность, негибкое внимание, относится к целому спектру недостатков, особенно к трем «О»: отвлекаемость, отстраненность и отчужденность.

Отвлекаемость

Отвлекаемость – это трудности с удержанием внимания на актуальной задаче или деятельности, внимание легко переключается на другие стимулы, не связанные с делом. Чем сильнее мы отвлекаемся, занимаясь какой-то задачей или деятельностью, тем хуже у нас получается и тем меньше удовлетворения приносит результат.

Отстраненность

Отстраненность – это всевозможные ситуации потери интереса или вовлеченности в происходящее: механическое выполнение движений,

бездумные действия, автопилот, или утомленное, равнодушное или отсутствующее состояние.

Отчужденность

Термин «отчужденность» я использую для описания утраты осознанного контакта со своими собственными мыслями и чувствами. Если мы не в состоянии осознать, что мы чувствуем или как мы думаем, тогда у нас отсутствует самосознание и нам гораздо сложнее изменить свое поведение, чтобы адаптироваться к чему-либо. Мы оказываемся подвержены эмоциональной дисрегуляции и склонны к импульсивному, реактивному и необдуманному поведению.

Мы часто видим все три «О»: отвлекаемость, отстраненность и отчужденность от мыслей и чувств не только у клиентов с депрессией, но и в широком спектре клинических проблем.

Отход от ценностей

По мере того как наше поведение все больше управляется слиянием и избеганием переживаний, наши ценности теряются, отрицаются или забываются. А когда у нас нет ясности в отношении ценностей или когда мы не способны установить с ними контакт, мы не можем использовать их для направления наших действий. К примеру, клиент в депрессии часто теряет связь с ценностями, относящимися к заботе, содействию и связи, продуктивности и помощи другим, уходу за собой, игривости, интимности, надежности и так далее.

В АСТ нашей целью является постепенное установление управления поведением со стороны системы ценностей в противовес слиянию и избеганию переживаний. Посмотрите, как может выглядеть один и тот же путь на работу исходя из трех условий, приведенных выше:

- человеком движет слияние с убеждениями, например: «Мне придется пойти на работу, я больше ни на что не способен»;
- человеком движет избегание переживаний, например чувства, что «я – неудачник», или неприятных эмоций, связанных с проблемами в браке;

- человеком движут ценности, такие как забота, связь с другими людьми и вклад в общее дело.

Какая мотивация скорее создаст чувство подъема, смысла жизни и цели существования?

Нерабочее действие

Термин «нерабочее действие» (или «удаление») описывает поведенческие паттерны, уводящие нас от осознанной жизни, основанной на системе ценностей. Сюда относятся импульсивные, реактивные и автоматические действия, мотивом для которых является слияние или избегание переживаний, в противовес осознанным, взвешенным и целенаправленным действиям, мотивом для которых служат ценности, или пассивность и прокрастинация в случаях, когда необходимы эффективные действия. В случае депрессии (и многих других расстройств) распространенным примером нерабочих действий будет злоупотребление алкоголем и наркотиками, социальная изоляция, отказ от занятий, которые раньше приносили радость, излишнее количество сна, телевидения и компьютерных игр, а также попытки суицида.

Слияние с образом себя

У всех нас есть история о том, кто мы такие. Эта история сложна и содержит несколько слоев. В ней есть объективные факты (например, имя, возраст, пол, семейный статус, род занятий), описания и оценки ролей, которые мы играем, наши сильные и слабые стороны, перечень того, что мы любим, и того, что нам не нравится, наши надежды, мечты и устремления. Если мы слегка сфокусируемся на этой истории, она может помочь нам определить, кто мы такие и чего мы хотим от жизни.

Но когда мы находимся в слиянии с образом себя, оказывается, что все эти мысленные самоописания оказываются самой сутью нашего бытия. Мы теряем способность отойти на шаг и посмотреть на свой образ как на некоторую сложную когнитивную конструкцию, причудливый узор слов и образов. (Многие учебники АСТ описывают

подобное слияние несколько сбивающим с толку термином «Я-как-содержание».)

Клиенты с депрессией, как правило, находятся в слиянии с крайне негативным образом себя: «Я плохой, никчемный, безнадежный, нелюбимый» и так далее. Тем не менее здесь можно встретить и «позитивные» элементы: например, «Я – сильная личность», «Мне не стоит так реагировать», «Я же хороший человек, почему такое случилось со мной?»

Для кого подходит АСТ?

Терапевты часто спрашивают меня: «Для кого подходит АСТ?» Я обычно отвечаю так: «А вы можете себе представить кого-то, для кого АСТ не подойдет?» Кто не выиграет от того, что сможет более полно присутствовать в настоящем, укрепит связь со своими ценностями, сможет найти правильное место для боли, которую нельзя избежать в этой жизни, научится избегать слияния с ненужными мыслями, убеждениями и воспоминаниями, приносящими вред. А также разовьет способность эффективно действовать перед лицом эмоционального дискомфорта, сумеет полностью погружаться в то дело, которым он занят в данный момент, и окажется в состоянии ценить каждую секунду своей жизни независимо от того, что именно он чувствует в данный момент? Психологическая гибкость дает все эти преимущества, и даже больше. Поэтому представляется, что АСТ подойдет почти всем.

Конечно, если у человека есть значительные трудности с использованием языка, как например у лиц с тяжелым расстройством аутистического спектра, приобретенная травма головного мозга, или с некоторыми другими состояниями, то возможности использования АСТ оказываются ограниченными. Но надо отметить, что для данных групп существуют эффективные решения в рамках RFT (теории обрамления отношением).

АСТ изучалась и подтвердила свою эффективность в работе с различными состояниями, такими как тревога, депрессия, обсессивно-компульсивное расстройство, социофобия, генерализованное тревожное расстройство, шизофрения, пограничное расстройство личности, рабочий стресс, хроническая боль, химическая аддикция, трудности психологической адаптации при онкологических заболеваниях, эпилепсия, контроль веса, курение, самоконтроль при сахарном диабете^[17].

В дополнение. По ссылке указанной в сноске^[18] вы найдете рабочий лист «Шесть основных психологических процессов», который вы сможете использовать в разделе «Развитие навыков», приведенном ниже.



Развитие навыков

Чтобы помочь вам начать мыслить в терминах этой модели, давайте выполним упражнение по концептуализации клинического случая:

Выберите одного из своих клиентов и найдите примеры шести основных патологических процессов, описанных в этой главе. Отметьте, как они пересекаются друг с другом. Используйте рабочий лист скаченный по ссылке.

Если вы застряли на каком-то из разделов, не волнуйтесь и просто переходите к следующему. И не забывайте, что между процессами очень много пересечений, так что если вы задумались: «Это слияние или избегание?», то, скорее всего, перед вами оба, и запись стоит

сделать под обоими заголовками. Это упражнение нужно лишь для того, чтобы сдвинуть вас с мертвой точки. Концептуализацию клинических случаев мы еще будем более подробно рассматривать в этой книге.

Еще лучше будет, если вы выполните это упражнение для двух или трех клиентов, потому что, как и во многих других случаях, чем больше практики, тем проще задача.

И еще лучше: если вы хотите осмыслить этот подход в приложении к психопатологии, выберите два-три диагноза из DSM-5^[19] и определите слияние, избегание и неправильные действия: с каким когнитивным содержанием сливаются люди, страдающие тем или иным расстройством (мы имеем в виду прошлое, будущее, представление о себе, причины, правила и суждения)? Какие чувства, стремления, ощущения, мысли и воспоминания они не хотят принимать или активно пытаются избежать? Какие нерабочие действия для них характерны? Контакт с какими основными ценностями у них потерян? Какие варианты отвлекаемости, отстраненности и отчужденности им свойственны?

Ну и самое последнее, но не менее важное: попробуйте это упражнение на себе. Если вы хотите научиться АСТ, самый лучший объект для тренировок – это вы сами. Так что найдите время и ответственно подойдите к этой задаче: найдите области, в которых для вас характерно слияние, избегание, негибкое внимание, отход от ценностей и нерабочие действия. (Ваше открытие может вас поразить.) Хорошая новость заключается в том, что чем больше мы применяем АСТ в наших собственных вопросах, тем лучше нам удается практика с клиентами. А когда мы обнаруживаем, что это работает в нашей жизни, это не только придает нам уверенности в модели, но и приносит ощущение подлинности в нашу работу с клиентами.

Взять с собой

Модель АСТ основана на концепции дееспособности: помогает ли то, что вы делаете, жить полной и богатой жизнью? Ключевым патологическим процессом в АСТ считается когнитивное слияние, в котором можно выделить шесть больших категорий: прошлое, будущее, представление о себе, причины, правила и суждения. Слияние может приводить к большому количеству проблем, среди которых одной из наиболее распространенных является избегание переживаний, и поэтому, когда мы в точке выбора используем термин «на крючке», мы имеем в виду оба: слияние и избегание. Поскольку основные патологические процессы когнитивного слияния, избегания переживаний, негибкого внимания, отхода от ценностей, неправильного действия и слияния с образом себя в определенной степени можно обнаружить у всех людей, АСТ представляет собой универсальную модель человеческого существования.

Глава 3

«Осознанность» и другие «подозрительные» слова

АСТ и «Осознанность»

АСТ описывают как экзистенциальную, гуманистическую, трансперсональную, клиент-центрированную, основанную на осознанности когнитивно-бихевиоральную терапию. И я полагаю, что это описание верно, так как большинство основных процессов АСТ хотя бы в какой-то мере можно найти во многих других терапевтических моделях. Тем не менее между АСТ и большинством других подходов, основанных на осознанности, есть несколько больших различий. Так что давайте посмотрим...

Откуда взялась практика осознанности?

Практика осознанности – это древнее понятие, которое можно обнаружить в большом количестве древних духовных и религиозных традиций, включая буддизм, даосизм, индуизм, иудаизм, ислам и христианство, и в таких практиках, как тайцзицюань и боевых искусствах как кун-фу и айкидо.

Многие книги и статьи приписывают происхождение практики осознанности буддизму, но это не совсем точно: буддизму 2600 лет, а практику осознанности практиковали в течение 4000 лет в традициях йоги, даосизма и иудаизма. (На самом деле в буддийских текстах прямо говорится, что Будда научился навыкам осознанности у йогина.) Исходя из этого, почти нет сомнений, что большинство западных подходов, основанных на практике осознанности,

проистекают из буддизма, опираются на него и многое у него заимствуют. АСТ оказывается здесь заметным исключением.

Так что такое практика осознанности?

Если вы прочтете несколько книг по этой теме, вы обнаружите массу определений того, что такое практика осознанности, какого-то основного общепринятого определения не существует. Но если объединить найденное, окажется, что определения сводятся к следующему:

Практика осознанности – это набор психологических навыков, повышающих эффективность жизни, которые предполагают управление вниманием с открытостью, любопытством, добротой и гибкостью к внешнему восприятию действительности.

Это простое определение сообщает нам пять важных вещей.

- во-первых, понятие «осознанность» относится к набору различных навыков. Сюда относится всё, начиная с принятия болезненных чувств до наслаждения приятными ощущениями, от осторожного наблюдения за своими мыслями до «заземления» в момент, когда вас захлестывают эмоции. (Как вы уже узнали из главы 1, термин «осознанность» в АСТ относится к любой комбинации разделения, принятия, контакта с настоящим и самонаблюдения и к любым навыкам, методам, практикам, инструментам и техникам, используемым для инициации и стимулирования одного или всех этих процессов.);

- во-вторых, осознанность – это процесс внимания, а не мышления. Он подразумевает обращение внимания на свой опыт, в противовес «пребыванию в плену» у своих мыслей;

- в-третьих, осознанность предполагает определенное отношение: открытость и любопытство. Даже если ваше переживание в данный момент оказывается трудным, болезненным или неприятным, можно отнестись с любопытством и открыться ему, вместо того чтобы бороться или пытаться от него убежать;

- в-четвертых, осознанность требует гибкости внимания: способности осознанно расширять, сужать, поддерживать или

перенаправлять фокус внимания так, что вы можете, по желанию, обращаться к разным аспектам своего опыта здесь и сейчас;

- в-пятых, осознанное внимание содержит доброту. Оно не похоже на холодный и отстраненный клинический взгляд ученого, препарирующего крысу. Это как бы теплое, заботливое внимание любящего родителя к своему ребенку.

Мы можем использовать осознанность, чтобы «пробудиться», почувствовать контакт с собой и оценить полноту каждого момента нашей жизни. Мы можем использовать его, чтобы больше узнать о себе: понять, как мы чувствуем, думаем и реагируем. Мы можем использовать его, чтобы теснее и глубже соединиться с людьми, которые нам небезразличны, включая самих себя. И мы можем использовать его, чтобы осознанно влиять на наше поведение и расширить репертуар своих ответов тому миру, в котором мы живем. Это искусство осознанного бытия: верный путь к повышению психологической устойчивости и повышению удовлетворенности жизнью.

Конечно, АСТ – это больше, чем просто осознанность. Это еще и жизнь, основанная на ценностях: постоянный выбор действий, которые соответствуют системе ценностей и направляются ею. На самом деле в АСТ мы обучаем людей навыкам осознанности прежде всего для того, чтобы они жили в соответствии со своими ценностями.

Основная инструкция осознанности: «заметь X»

Существует одна основная инструкция, которую вы обнаружите в любом упражнении осознанности, от десятисекундной техники из АСТ до десятидневного медитативного ретрита. Это «Заметь X».

Частыми альтернативами слову «заметь» будут: «наблюдай», «обрати внимание», «сконцентрируйся», «осознай», «внеси осознанность». X, который нам надо заметить, может быть любым из того, что присутствует в данный момент: мысль, чувство, ощущение, позыв, воспоминание, положение тела, наши действия или что угодно, что мы можем видеть, слышать, прикасаться, пробовать или

нюхать. X может быть видом из окна, выражением лица любящего человека, чувством, как по телу стекают струи горячего душа, вкусом шоколадной конфеты, действием зашнуровывания ботинка, движением легких при дыхании, звуками в комнате, где мы находимся.

Бывают моменты, когда нам хочется расширить фокус внимания, например когда мы гуляем на природе и хотим вобрать в себя виды, звуки и запахи. Иногда нам хочется до предела сузить внимание, например когда мы ведем машину под проливным дождем и пытаемся полностью сфокусироваться на дороге, не отвлекаясь на болтовню с пассажирами и пейзаж за окном. В некоторые моменты мы хотим направить внимание внутрь, в мир мыслей, чувств и ощущений, а в другие – вовне, на мир вокруг нас. Наиболее часто мы хотим направить внимание в оба мира, свободно перемещая его от одной вещи к другой, как этого требует ситуация. Хороший термин для этого – гибкое внимание.

Техника «Заметь X», без сомнения, является наиболее гибкой техникой во всей АСТ, и по мере того, как вы продвигаетесь по книге, вы увидите, как она используется для инициации и стимуляции каждого основного процесса.

Осознанность – это не медитация

Как-то раз один психолог рассказал мне такую историю: к нему впервые пришел новый клиент, и в начале сессии он сообщил ему, что в терапии любит использовать осознанность. Клиент поморщился и недружелюбно сказал: «Да знаю я, что у вас за осознанность. Засунь ты свой осознанный изюм себе в задницу!» Вы когда-нибудь сталкивались с похожими негативными реакциями своих клиентов? Осознанность начинает приобретать дурную репутацию, по крайней мере в некоторых кругах.

Проблема отчасти в том, что многие клиенты и терапевты смешивают понятия «медитация» и «осознанность». Так что давайте проясним: это совсем не одно и то же. Во-первых, осознанность вовсе не обязательно описывает формальную практику медитации,

как наблюдение за дыханием или сканирование тела. Конечно, иногда бывает и так, но осознанность включает и широкий набор навыков, инструментов и практик, которые почти или совсем не напоминают обычную медитацию.

Кроме того, не забывайте, что существует множество различных стилей и практик медитации, и некоторые из них радикально отличаются от обычной медитации осознанности. Например, в некоторых типах медитации целью является «очищение разума от всех мыслей». Это прямо противоположно осознанной медитации, когда вы не ждете, что «разум очистится», а открыто и с интересом встречаете все мысли, которые то и дело возникают в вашем сознании. (Скоро мы более подробно поговорим об этом различии.)

В некоторых мануалах АСТ, например «АСТ для терапии тревожных расстройств»^[20], формальная осознанная медитация играет значительную роль. Согласно этому протоколу, в последние недели клиенты проводят до сорока минут в день (два раза по двадцать минут), занимаясь медитацией. Тем не менее для АСТ это исключение. Многие протоколы гораздо меньше значения придают формальной медитации, вместо этого обращаясь к неформальным, быстрым навыкам осознанности, которые можно легко встроить в повседневную жизнь и практиковать в любом месте, в любое время, занимаясь чем угодно.

Почему так происходит с АСТ-протоколами? Причина исключительно прагматична. Если мы хотим, чтобы как можно больше людей стали тренироваться, лучшим вариантом станет не настаивать: «Ежедневно проводите в спортзале сорок минут». Если мы так скажем, то будет гарантировано жесткое сопротивление, а также уход с программы. Вместо этого мы можем предложить, например, такие варианты: «Поднимайтесь по лестнице вместо лифта», «Паркуйтесь подальше от супермаркета», «Прогуляйтесь десять минут в обеденный перерыв». В АСТ мы точно так же развиваем навыки осознанности: наша цель – помочь людям встроить свои новые практики осознанности в повседневную жизнь,

сделав этот процесс таким простым, чтобы людям захотелось этим заниматься.

Осознанность становится «подозрительным» словом

Когда я в 2006 году написал свою первую книгу «Ловушка счастья», слово осознанность было настолько малоизвестным, что я ни разу не упомянул его в первой половине книги. Теперь, двенадцать лет спустя, представляется, что почти все знают, что такое осознанность. К несчастью, ассоциации, которые оно вызывает, таковы, что часто его лучше вообще не упоминать. Я уже отметил, что некоторые люди связывают терапию осознанности с буддизмом и медитацией. Другие путают его с позитивным мышлением, релаксацией, отвлечением или полагают, что это – способ избавиться от нежеланных мыслей и чувств. Как мы уже обсуждали, осознанность не подразумевает всего этого (по крайней мере в том значении термина, которое принято в АСТ). Так что в этой книге я предложу вам заменять его другими понятиями: «отцепиться», «вовлечься», «бросить якорь», «внимание, сфокусированное на задаче», «расширение» и так далее. И я прошу вас в точности объяснять клиентам, какому именно навыку вы их обучаете (не надо просто туманно называть их осознанностью) и как именно данный навык поможет им в решении их проблем.

Например, если клиент попался «на крючок» трудным мыслям, волнению или руминации, мы можем завести разговор о том, как ему «отцепиться» или научиться «навыкам отцепления». Или когда поиск места для трудных чувств помогает клиентам следовать своим ценностям и добиваться своих целей, мы говорим о «расширении» или о том, чтобы «открыться и дать место» этим чувствам, а затем рассказываем о «навыках расширения» или «умении открываться». А если им сложно сконцентрироваться на важных задачах, увлечься жизнью или быть в настоящем, когда они общаются со своими детьми, мы можем помочь им «сфокусироваться», «настроиться заново», «вовлечься», «тренировать внимание» или «присутствовать в настоящем». То есть термин «терапия осознанности» на практике

часто оказывается слишком абстрактным, путаным, неточным и слишком далеким от конкретных нужд клиента.

Еще одна вещь, к которой нужно быть внимательным, – это огромная разница между «практикой осознанности» и «практикой осознанной медитации», а также «практикой медитации осознанности». И снова это не одно и то же. Существует огромное количество способов практиковать осознанность в повседневной жизни, вообще никогда не медитируя. Простая истина состоит в том, что большинство клиентов никогда по-настоящему не будут заниматься медитацией или вообще от нее откажутся. У многих просто упоминание медитации вызовет отвращение. Если вы запустили программу осознанной медитации и люди пришли именно за этим – отлично. Но вы вряд ли добьетесь успеха, если начнете продвигать медитацию в контексте психотерапии.

В конечном итоге нам нужно связать каждый из включенных в АСТ четырех отдельных навыков осознанности (разделение, принятие, контакт с настоящим и самонаблюдение) с конкретными проблемами клиента и его целями в психотерапии. Нам необходимо удостовериться, что они не только понимают, почему это важно, но и испытывают преимущества этого подхода непосредственно в ходе сессии.

Но если вы упомянули слово «осознанность» в работе с клиентом и оно вызвало негативную реакцию, вам следует уважительно исследовать, почему это произошло. Смотрит ли клиент на осознанность как на религиозную практику? Какие практики осознанности он уже пробовал? На какой результат он надеялся и что получилось на самом деле?

Если вы исследуете эти вопросы, нередко окажется, что клиенту не довелось испытать того гибкого, практичного, не похожего на медитацию варианта осознанности, который предлагается в АСТ. Вместо этого они, скорее всего, попробовали формальную практику осознанной медитации, которая, если говорить честно, трудна и скучна для большинства людей. В таких случаях мы можем

подбодрить их: «В нашей модели используется совершенно иной подход к практике осознанности. Но поскольку это слово приобрело для вас негативный оттенок, мы не будем его использовать. Давайте обсудим навыки отцепления».

Вдобавок вы нередко обнаружите, что клиенты на самом деле не понимают, как осознанность может помочь им в повседневной жизни. Часто они неверно принимают его за технику релаксации и предполагают, что оно поможет им избавиться от тревоги или других сложных чувств, и оказываются разочарованы, когда этого не происходит. В таких случаях нам необходимо провести психообразование на тему цели осознанности в рамках АСТ.

Взять с собой

«Осознанность» – это только одно из «подозрительных» слов в АСТ. Есть и много других, например «ценности», «ответственность» и «сочувствие к себе». У этих слов много негативных ассоциаций: они вполне применимы в работе с некоторыми клиентами, но у других могут вызывать крайне отрицательную реакцию. Так что, когда мы будем обсуждать эти темы, я приведу разнообразные варианты слов, которыми можно воспользоваться. Как вы помните, в главе 1 я сказал (и еще скажу), что всё в АСТ можно изменять и приспособлять как к своему стилю работы с клиентами, так и к нуждам конкретного человека. Если у вас появилось подозрение, что какое-то слово, метафора, инструмент или техника плохо подойдут для вашего клиента, вы можете изменить, приспособить или заменить их. Не следуйте буквально, импровизируйте и будьте креативны.

Но сейчас хватит о «подозрительных» словах! Настало время для...

Глава 4

Разбуди внутреннего безумца

Пожалуйста, не пропускайте эту главу!

В отличие от остальной книги, эта глава несколько заумная. По правде говоря, она содержит больше специальных терминов, чем весь остальной текст. Так что, если вам по душе всякие мудреные штуки, вам понравится. Если же вы с трудом переносите темы, рассчитанные на определенную аудиторию (специалистов в данной области), пожалуйста, все равно не пропускайте эту главу. Есть три причины, по которым вы должны прочитать ее. Во-первых, она расширит ваше понимание АСТ-терапии. Во-вторых, вы станете лучшим терапевтом! И в-третьих, в последующих главах мы часто будем использовать и затрагивать важные моменты из этой главы, и если вы ее пропустите, у вас часто будет возникать недоумение, связанное с незнанием сложной терминологии. Так что, после того как вы доберетесь до конца этой главы, в сравнении с ней остаток книги покажется совсем простым. Ну что, вы с нами? Хорошо. Ваша первая миссия: постичь функциональный контекстуализм.

Что такое функциональный контекстуализм?

Не очень легко выговаривается, правда? Функциональный контекстуализм – это философия науки, лежащая в основе модели АСТ. Это направление получило такое имя, потому что оно рассматривает, какую функцию поведение выполняет в различных контекстах. Слово «функция» (которое вы, возможно, не стали бы использовать в работе с клиентами) – это теоретический термин, который вы обнаружите в большинстве книг по АСТ. Когда мы

спрашиваем: «Какую функцию выполняет это поведение?», мы имеем в виду: «Какой эффект это поведение имеет в данной ситуации? Каков его результат?» Чтобы прояснить это, давайте представим себе пять человек в пяти разных ситуациях, и каждый из них острым ножом наносит порезы на запястье. Теперь посмотрим, сможете ли вы найти пять возможных функций такого поведения.

Вот несколько вероятных вариантов:

- привлечение внимания;
- самонаказание;
- снятие напряжения;
- отвлечение от болезненных эмоций;
- преобразование своего тела;
- попытка почувствовать хоть что-то, когда «внутри все онемело»;
- попытка самоубийства.

Обратите внимание, что во всех этих сценариях поведение одно и то же: порезы ножом, а функции поведения, эффекты, которые оно оказывает на ситуацию, различны. Теперь представьте себе, что ваш друг о чем-то задумался и вы хотите привлечь его внимание. Придумайте пять различных вариантов поведения, которыми можно добиться нужного эффекта.

Вот несколько идей:

- помахать ему рукой;
- закричать: «Эй, есть тут кто живой?»;
- вылить стакан воды ему на голову;
- громко постучать по какой-нибудь мебели;
- спросить: «Можно тебя на минутку?».

В этом примере перед вами несколько различных видов поведения, выполняющих одну и ту же функцию: эффектом будет привлечение внимания. В рамках функционального контекстуализма нас гораздо больше интересует функция поведения и его эффект, нежели форма. Например, когда мы применяем точку выбора, мы непрерывно анализируем функцию поведения клиента в контексте его жизни (мы скоро вернемся к тому, что такое «контекст»). Мы спрашиваем,

выполняет ли оно функцию приближения или отдаления. Это позволяет нам занять безоценочную позицию по отношению к поведению клиента: вместо того чтобы выносить суждения о том, хорошо или плохо, верно или ошибочно, позитивно или негативно какое-либо поведение, мы можем просто рассмотреть его с точки зрения дееспособности. Вспомните: если функция поведения такова, что оно помогает вам эффективно строить ту жизнь, к которой вы стремитесь, оно рабочее, а если оно действует наоборот, оно не работает.

Тонкости терминологии. Быстрое напоминание о том, что под поведением мы имеем в виду все, что делает субъект в целом. Внешнее поведение – это поведение в реальном мире: действия, осуществляемые телом, выражения лица, то, что вы говорите, как вы двигаетесь, поза тела и так далее. Внутреннее поведение – это психические действия, такие как мышление, концентрация, разделение, принятие и воспоминание, все то поведение, которое происходит в вашем внутреннем мире, то поведение, которое никогда не смогла бы записать видеокамера.

Хорошо, теперь, когда стало понятно, что такое «функция», давайте посмотрим на...

Контекст!

Все поведение осуществляется в каком-либо контексте. Теоретический термин «контекст» означает все, что влияет на то поведение, которое мы анализируем.

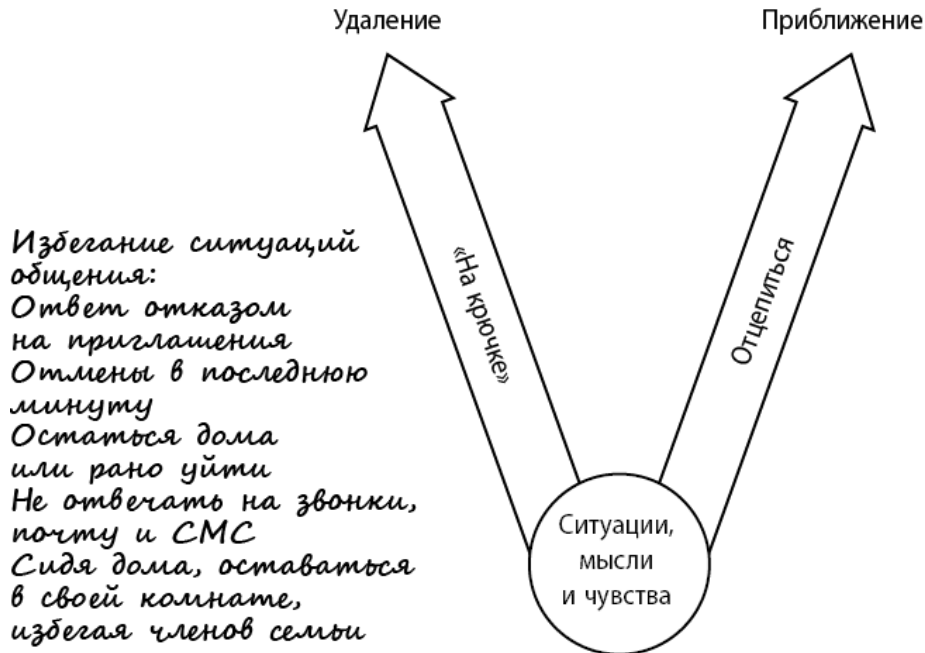
Сюда можно отнести:

- эмоции, чувства, настроения;
- когнитивные феномены (мысли, убеждения, установки, предположения, схемы);
- когнитивные процессы (внимание, память);

- межличностные факторы (кто еще присутствует, история ваших отношений с этими людьми);
- социальные и культурные феномены (народные праздники, традиционные ритуалы и торжества);
- физическую окружающую среду (место, меблировку, погоду, время дня, температуру, запах);
- генетические и эпигенетические факторы;
- физиологические состояния, такие как жажда, голод, усталость;
- употребление алкоголя, наркотиков, еды;
- физическое здоровье или болезнь;
- социальный и культурный статус (социальный класс, позицию и ранг, референтные группы);
- история развития и обучения, включая тип привязанности.

Наше поведение всегда реализуется в безостановочном изменчивом потоке большого количества влияний на наше поведение. Этот поток настолько обширен и сложен, что для нас невозможно вычлнить все элементы, повлиявшие на поведение в данный момент. Совокупность этих влияний обозначается словом «контекст», в котором осуществляется поведение. Нам будет удобно поделить любой контекст на две большие группы влияний: предпосылки и последствия.

Предпосылки – это триггеры, запускающие поведение, которое мы рассматриваем. Они непосредственно предшествуют поведению и направляют его осуществление. В клиническом контексте мы обычно сосредотачиваемся на таких предпосылках, как ситуации, мысли и чувства. При использовании точки выбора предпосылки всегда оказываются внизу, как показано на следующей схеме. В этом примере отдалением будут все формы избегания ситуаций общения. Как иллюстрирует наша схема, у такого поведения может быть множество предпосылок.



Ситуации общения, социальное взаимодействие, приглашения
 «Я — скучный человек», «Я никому не нравлюсь»,
 «Мне там будет плохо»
 Тревога, страх отвержения, сердцебиение,
 потные ладони.

Говоря простым языком, у каждого поведения есть плюсы (последствия, которые приведут к выигрышу или какому-то преимуществу) и минусы (издержки, последствия, которые ведут к каким-либо потерям).

Если последствия поведения приводят к тому, что оно с течением времени становится более редким или прекращается, мы говорим о *наказании*, или *неприятных последствиях*. К примеру, если клиент отменяет какое-либо социальное мероприятие, а потом весь вечер чувствует себя ужасно одиноким и жалким, и в результате реже отменяет мероприятия, теоретически мы можем говорить о неприятных последствиях.

Если последствия поведения приводят к его «сохранению» или увеличению с течением времени, теоретически мы можем говорить о *подкреплении*, или *подкрепляющих последствиях*. Например, если клиент испытал невероятное чувство облегчения после того, как

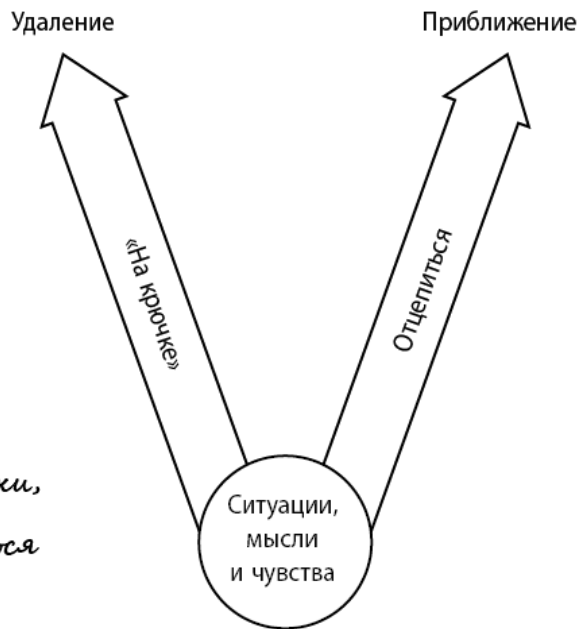
отменил мероприятие, и в результате стал еще чаще отменять подобные дела, перед нами подкрепляющее последствие.

Часто бывает полезным включить издержки и подкрепление в точку выбора. Например, в следующей схеме терапевт сверху перечислил подкрепляющие последствия, чтобы помочь клиенту понять, почему она продолжает поведение, приводящее к проблемам (как оно подкрепляется).

**ПОДКРЕПЛЯЮЩИЕ
ПОСЛЕДСТВИЯ**

*Избегание сложных ситуаций
Избегание тревоги и неприятных мыслей
Чувство облегчения*

*Избегание ситуаций общения:
Ответ отказом на приглашения
Отмены в последнюю минуту
Остаться дома или рано уйти
Не отвечать на звонки, почту и СМС
Сидя дома, оставаться в своей комнате, избегая членов семьи*



*Ситуации общения, социальное взаимодействие, приглашения
«Я — скучный человек», «Я никому не нравлюсь»,
«Мне там будет плохо»
Тревога, страх отвержения, сердцебиение,
потные ладони.*

Нередко бывает очень полезным выписать в такой манере все предпосылки и последствия поведения, особенно когда клиент говорит: «Я не понимаю, почему продолжаю так делать». Теоретический термин для такой процедуры – *функциональный анализ*, а в более игривой манере это называется поиском функций. Когда мы проводим эту процедуру с клиентом, вполне вероятно, что у

него значительно повысится осознанность, он может пережить озарение в важных вопросах, связанных с поведением: что его запускает (предпосылки) и что его поддерживает (подкрепляющие последствия).

В то же время перед нами отличный исходный пункт для проведения клинических интервенций. Например, на схеме, которая приведена выше, мы легко можем определить, в отношении каких мыслей стоит провести разделение, какие чувства требуют принятия и какие сложные ситуации необходимо проработать с помощью техник, направленных на решение проблем, исходя из системы ценностей, постановки целей и планирования действий (что будет включать тренировку навыков общения, если у клиента трудности в этой области).

Конечно же функциональный контекстуализм – это нечто большее, но мы уже достаточно обсудили для начала.

Взять с собой

В АСТ мы постоянно пользуемся понятиями, освещенными в этой главе. Например, мы используем практику осознанности, чтобы повысить осознанность в области предпосылок поведения (то есть заметить мысли, чувства и ситуации, которые запускают рассматриваемое поведение) и проследить его последствия (каков его результат в краткосрочной и в долгосрочной перспективе). Также мы используем осознанность и ценности, чтобы помочь людям изменить свои реакции на определенные предпосылки так, чтобы те самые ситуации, мысли и чувства, которые запускают отдаление, стали бы предпосылками приближения. В последующих главах, когда мы будем более подробно исследовать основные процессы АСТ, я снова и снова стану обращаться к этим базовым понятиям науки о поведении. Но сейчас довольно премудростей. Можете сделать радостный выдох и расслабиться.

Часть II

Начало

Глава 5

Идем к успеху

Начнем сначала

Примерно половина проблем, с которыми я сталкиваюсь, когда провожу супервизию, возникают, потому что терапевты начинают проводить АСТ, плохо подготовившись к сессии. Если мы уделим достаточно времени подготовке и планированию сессии, начиная с самого раннего этапа, мы добьемся гораздо лучших результатов. Так что в этой и в следующей главах я предложу множество способов, как это сделать. (Ну и, конечно, вы можете изменять и приспособливать их под свой стиль работы, как и всё в этой книге.)

Начальная сессия

В АСТ приходят терапевты из самых разных направлений, и поэтому их идеи о том, как выглядит первая сессия, могут очень различаться. Например, многие терапевты любят проводить «вводную сессию» или «подготовительную сессию», прежде чем перейти к первой сессии «активной терапии». Обычно сюда включают сбор анамнеза, заполнение опросников, специальные диагностические процедуры, например проверку психического состояния, и подписание терапевтического контракта. Тем не менее практикующие краткосрочную психотерапию предпочитают не проводить подготовительную сессию, вместо этого они переходят к активным интервенциям сразу, как только встретят клиента. У обоих подходов есть преимущества и недостатки, и здесь не место их обсуждать, так что если тот вариант, который вы сейчас используете, приносит вам тот результат, к которому вы стремитесь, продолжайте в том же духе. В этой книге я рассматриваю в качестве начальной сессии самую первую встречу клиента и терапевта, то есть я исхожу

из предположения, что никакой подготовительной сессии не было. Так что если вы работаете по-другому, преобразуйте все последующие предложения так, чтобы получилась подготовительная сессия, или «растяните» первую сессию на две.

В идеале цели начальной сессии таковы:

- установить раппорт;
- получить информированное согласие;
- собрать анамнез;
- обозначить поведенческие цели.

Если у нас достаточно времени, мы можем также:

- провести краткое практическое упражнение;
- дать простое «домашнее задание».

С высокофункциональными клиентами или с теми, проблема которых носит ограниченный характер, мы часто можем выполнить все эти задачи в ходе одной сессии. Но с низкофункциональными клиентами или с теми, истории которых сложны, а проблемы многочисленны, это часто выливается в две или более сессий.

Кроме того, не следует забывать, что, если у вашего клиента за плечами долгая череда травм или повторяющихся эпизодов насилия и предательства в близких отношениях, вы можете столкнуться со значительной нехваткой доверия. Если это так, вам может захотеться потратить две-три сессии на сбор анамнеза и установление раппорта, продвигаясь медленно и отведя достаточно времени на построение доверительных отношений.

В главе 6 мы рассмотрим сбор анамнеза и обозначение поведенческих целей, а в главе 7 исследуем краткие практические упражнения и варианты простых домашних заданий, которые вы можете использовать в любой сессии, начиная с первой. В этой главе мы сосредоточимся на построении раппорта и получении информированного согласия.

Построение раппорта и путешествие к «радуге»

Терапевтические отношения в АСТ занимают важное место. И один из лучших способов укрепления этих отношений – воплощать

АСТ в своей работе. Когда мы полностью присутствуем в моменте работы с клиентом, открыты любому эмоциональному содержанию, отделены от своих личных суждений и действуем в соответствии с основными терапевтическими ценностями контакта, сострадания, заботы и помощи, мы естественным образом стимулируем подлинные отношения, наполненные теплотой, любовью и открытостью. На самом деле, когда мы полностью направляем наше открытое, сопереживающее и любопытное внимание на другое человеческое существо, это уже само по себе лечит.

При встрече с каждым конкретным клиентом бывает полезным спросить себя: я вижу «радугу» или «стену»? Радуга – это уникальное и прекрасное творение природы. Мы не видим в ней проблемы или препятствия, скорее уж мы восхищаемся ею и будем благодарны за ее присутствие. Можем ли мы так же относиться к своим клиентам? Можем ли мы по-настоящему оценить их уникальность и то счастье, которое нам выпало, – работать на таком глубоком уровне с другими человеческими существами?

Когда клиент застрял глубоко, то есть до невероятной степени погружен в слияние и избегание, терапия часто продвигается с большим трудом и стоит на месте. Неудивительно, что терапевт видит в этом вызов. Когда мы работаем с клиентами, которые совсем застряли, и никаких подвижек не наблюдается, наш разум обычно сразу же начинает выносить суждения. И если эти суждения цепляют нас «на крючок», мы начинаем воспринимать клиента как «стену»: стоит тут на нашем пути, не дает нормально работать, сплошные неудобства с ним.

В таких ситуациях совершенно необходимо применить АСТ к самому себе: отцепиться от «крючка» своих суждений, и вместо этого с открытостью, признательностью и любопытством направить свое внимание на клиента.

Для того чтобы у вас хорошо получалось работать с АСТ, вам необходимо выстроить с клиентом отношения, полные сопереживания и уважения. Без этого все наши «интервенции»

почти наверняка обречены на провал, неприятные последствия или обесценивание. Развитие и поддержание терапевтических отношений – это огромная тема, поэтому мы еще подробнее остановимся на ней в главе 30. Сейчас я хочу подчеркнуть лишь одно: постулат АСТ о категоричном равенстве клиентов и терапевтов, идею о том, что «мы все в одной лодке». Как и наши клиенты, мы, терапевты, легко попадаем в путы своего сознания, теряем контакт с настоящим и вовлекаемся в напрасные битвы со своими собственными мыслями и чувствами. Как и наши клиенты, мы снова и снова теряем контакт со своими ценностями и действуем себе во вред. Так же, как и они, мы боремся со многими аспектами человеческой жизни: разочарованием, отвержением, неудачей, предательством, потерей, одиночеством, конфликтом, болезнью, травмой, горем, возмущением, тревогой, незащищенностью и смертью. Поэтому признав, что клиенты и терапевты вместе, в одной команде, совершают вдохновляющее и болезненное человеческое путешествие по жизни, мы сможем многому научиться друг у друга.

Хорошим способом передать этот дух равенства является метафора «Две горы»^[21]. Многие терапевты пользуются ею на первой сессии.

Метафора двух гор

Терапевт: Знаете, многие люди обращаются к психотерапевту, будучи убеждены, что психотерапевт – это такое просвещенное существо, разрешившее все свои конфликты и полностью владеющее собой, – но это не так. Скорее похоже, как будто вы лезете на свою гору, а я – на свою. И из того места, где я стою на своей горе, мне видно вашу гору и то, что на ней находится, но вы не видите тех вещей, которые находятся рядом с вами.

Но мне бы не хотелось, чтобы вы думали, будто я достиг вершины своей горы и уселся там, такой расслабленный. На самом деле я тоже еще карабкаюсь вверх, совершаю ошибки и учусь на них. И на самом деле мы все похожи. До самого последнего дня своей жизни мы карабкаемся на гору. Штука в том, что вы можете улучшить свои

навыки скалолазания и развить способность по достоинству ценить прелести путешествия. Именно этим мы и будем здесь заниматься.

Получение информированного согласия в АСТ

В какой-то момент начальной сессии нам предстоит получить информированное согласие клиента на проведение терапии принятия и ответственности, АСТ. Лично я предпочитаю делать это в первой половине сессии. Можно сказать что-то вроде: «Мне хочется узнать еще больше о том, как у вас дела, о ваших проблемах и о многом другом, и мы скоро продолжим разговор об этом, но можно сейчас мы посвятим пару минут беседе о том, какую именно терапию я провожу: что в нее входит, как много времени она занимает – чтобы вы решили, подходит ли она именно вам. Хорошо?»

Объяснение, что такое АСТ и что она предполагает

При получении информированного согласия на проведение АСТ я рекомендую как минимум обозначить следующие пункты. (И, пожалуйста, не забудьте адаптировать язык для нужд ваших клиентов и в соответствии с вашим собственным стилем.)

- АСТ – это крайне активная форма терапии и консультирования. Это не просто разговор о проблемах и чувствах клиента;
- идея в том, что мы работаем как команда, помогая вам построить ту жизнь, которую вы хотите прожить;
- значительная часть этого подхода состоит из обучения навыкам отцепления от трудных мыслей и чувств, обучения тому, как снизить их влияние и вернуть себе силу, чтобы они не смогли мотать вас из стороны в сторону, заставляя стоять на месте или приводить в уныние;
- этот подход также включает работу с ценностями: выяснение того, что для вас важно, к чему вы стремитесь в жизни, какие качества и сильные стороны вы хотите развить, и как вы хотите обращаться с собой и другими. Затем следует деятельность, направленная на решение проблем, преодоление трудностей и на все те вещи, которые делают жизнь лучше;

- я хочу, чтобы после каждой нашей встречи вы уходили с планом действий, легко применимым на практике, и использовали его, чтобы активно изменять свою жизнь;

- иногда я буду просить вас делать такие вещи, которые, вполне вероятно, вытащат вас из зоны комфорта: например, тренировать новые навыки, помогающие справиться с трудными мыслями и чувствами, но вам не обязательно выполнять то, что я говорю. Вы всегда можете отказаться делать то, что я предлагаю.

После того как все эти пункты названы, вам может пригодиться следующая метафора.

Метафора «нажать на паузу»

Метафора «нажать на паузу» не является необходимостью, но я настоятельно рекомендую ее, и сейчас дам краткое объяснение почему. В идеале ее стоит обсудить сразу после информированного согласия. Вот так:

Терапевт: Можно я иногда буду «нажимать на паузу»? То есть, если увижу, что вы делаете что-то, что может оказаться полезным и очень сильно помочь вам разобраться с проблемой и улучшить свою жизнь, я просто замедлю сессию и помогу вам заметить, что именно вы делаете?

Например, я попрошу вас сделать паузу или замедлиться, сделать пару вдохов и отметить, что вы думаете, чувствуете, говорите и делаете. Таким образом вы более отчетливо увидите, что с вами происходит в эти моменты, и мы можем вместе подумать над тем, как использовать это за пределами моего кабинета. Мы можем так сделать?

Можно я также буду «нажимать на паузу», если замечу что-то, что увеличивает проблему или ухудшает ситуацию, чтобы мы могли сразу этим заняться?

И, конечно же, эта техника работает в обоих направлениях: вы тоже можете «нажимать на паузу» в отношении меня в любое время, когда сочтете это нужным.

Такое взаимное согласие «нажимать на паузу» дает вам очень простую осознанную «интервенцию», к которой вы можете обратиться в любой момент, чтобы прервать проблемное поведение или подкрепить психологически гибкое поведение, когда оно появляется в ходе сессии.

Например, представьте себе, что клиент повышает голос, проявляет вербальную агрессию и принимает угрожающую позу. Терапевт может сказать: «Ммм, вы помните, я говорил, что могу в любой момент «нажать на паузу»? Мне кажется, сейчас как раз такой момент, когда это стоит сделать. Можно, мы сейчас просто сделаем паузу: вдохните, обратите внимание, как вы разговариваете, какой у вас тон, какие вещи вы говорите... Как вы сжали руки в кулаки? Можно я попрошу вас свериться с вашими ощущениями, отметить, что вы сейчас чувствуете? Я сам сейчас так сделал и чувствую страх».

Терапевт остановил поведение клиента и сейчас может провести различные «интервенции»: работать с заземлением и центрированием, заняться разделением с агрессивными мыслями, исследовать чувство гнева или отработать навыки ассертивности, и так далее.

Терапевт может разрешить проблему взаимодействия: «Сейчас мне не кажется, что мы – одна команда. Я чувствую, что наши отношения стали напряженными. Вы согласны, что мы попробуем разобраться, что происходит? Чтобы мы снова могли работать как одна команда?»

Теперь представьте себе, что обычно ваша клиентка рассеянна и не очень заинтересованна, но вдруг вы заметили, что ее что-то увлекло: она села прямо, вместо того чтобы развалиться в кресле, смотрит на вас, а не в пол, и вместо скуки у нее на лице любопытство. Это психологически гибкое поведение, которое вы хотите подкрепить. Если вы его проигнорируете, решите, что так и должно быть, или не сможете его прокомментировать, вы упустите хорошую возможность. Поэтому вам стоит сказать что-то вроде: «Можно мы «нажмем на паузу»? Я не могу не заметить, что сейчас

вы ведете себя очень необычно. Пару минут назад вы сидели, откинувшись в кресле, и смотрели в пол. А сейчас – вы заметили, что вы сели по-другому и выглядите заинтересованной? Надо сказать, я чувствую значительную перемену; чувствую, что между нами появилась связь, что мы теперь – настоящая команда».

Практический совет. Нам никогда в точности не известно, что подкрепит поведение клиента, но мы можем предположить это. Когда мы помогаем клиенту обратить внимание на свое поведение и его положительный эффект, это, как правило, само по себе служит подкреплением, желательное поведение повторяется чаще. Но представьте себе, что клиент почувствовал стыд и неудобство и из-за этого отказался от такого поведения. Если так происходит, то наши слова оказались для клиента неприятным последствием, и нам надо прекратить использовать эту стратегию и попробовать другую.

После тирады о «нажатии на паузу», приведенной выше, можно продолжить метафорой гитары, которая звучит так:

Метафора «гитары»

Терапевт: АСТ можно сравнить с игрой на гитаре. Нельзя научиться играть на гитаре, размышляя, как играть, читая или разговаривая про это. Единственный способ – это найти гитару и начать перебирать струны. Говоря о новых навыках – да, мы вместе будем отрабатывать их здесь в ходе сессий, и это поможет. Но то, что даст реальный результат – это ваши собственные тренировки вне этой комнаты. И снова, это как научиться играть на гитаре: если вы хотите добиться успехов, нужно больше практиковаться. Поэтому я буду просить вас взять ваши новые навыки с собой и пробовать их применять между нашими встречами.

Разделение с сомнениями

Теперь представьте себе, что ваш клиент выражает сомнение или неуверенность: «Я не думаю, что для меня это сработает». Эти мысли

очень естественны, и становятся проблемой только тогда, когда клиент находится в слиянии с ними. Так что здесь перед нами отличная возможность затронуть темы принятия и разделения. Например, мы можем сказать: «Эта мысль очень естественна. Многие люди сначала сомневаются. И правда в том, что никто пока не нашел такой метод терапии, который гарантированно работал бы для всех на свете. Так что я не могу обещать, что для вас это сработает. Я могу сказать, что метод помог многим людям, и дать вам ознакомиться с научными статьями и результатами исследований, и так далее – но это все еще не дает гарантий, что метод поможет именно вам. Вообще-то, если вы когда-нибудь обратитесь за помощью к какому угодно специалисту, работающему с людьми: к врачу, зубному врачу, психологу, психотерапевту, да к кому угодно – и этот человек скажет, что он на сто процентов, абсолютно уверен, что «да, это сработает», я вам советую уйти оттуда и не возвращаться, потому что он либо врет, либо заблуждается».

Здесь клиент обычно улыбается или ухмыляется. Теперь мы можем заняться простым разделением, вот так:

Терапевт: «Конечно, я предполагаю, что вам это поможет, иначе я не стал бы с вами работать. Но вот мой прогноз. Ваш разум будет полон сомнений, по крайней мере пару первых сессий. Он будет говорить что-то вроде: «Это не сработает». И каждый раз, когда у вас появляются такие мысли, вы оказываетесь перед выбором: отступить и прекратить сессию, потому что ваш разум говорит, что это не поможет, или вы можете позволить разуму и дальше так говорить, а сами продолжите работать, стараясь сделать все как можно лучше».

Клиент: «Я понимаю».

Терапевт: «Даже если ваш разум говорит: «Это не поможет», мы продолжим»?

Клиент: «Конечно».

Заметьте, что в приведенном отрывке мы не подвергаем сомнению мысли клиента. Напротив, мы признаём, что они нормальны и естественны. И мы организуем такой контекст, в

котором: а) клиент может иметь такие мысли (принятие); б) мысль присутствует, но она не может управлять поведением клиента (разделение). В главе 12 мы посмотрим, как дальше развить эту простую «интервенцию», когда клиент находится в слиянии с чувством безнадежности.

Как снизить риск при досрочном прекращении терапии?

Если вы знаете или подозреваете, что ваш клиент собирается досрочно прервать терапию, будет полезным сказать что-то вроде: «Иногда психотерапия напоминает американские горки. Но мы – одна команда, и я катаюсь на горках вместе с вами, в одной тележке. Иногда вы чувствуете импульс прекратить терапию. И это – абсолютно нормально, особенно когда вы сталкиваетесь с чем-то важным, с проблемой или испытанием. Так что, если вы вдруг почувствуете что-то подобное, вы же поделитесь со мной, чтобы мы вместе смогли работать с этими чувствами в ходе наших встреч? Потому что мне бы не хотелось, чтобы вы пропали, когда вы как раз стоите на пороге больших открытий».

Договор о количестве сессий

Сколько сессий АСТ потребуется клиенту? Ну а какой длины кусок веревки? Я наблюдал чудесные изменения после одной-единственной сессии АСТ, но у меня были и клиенты, с которыми я регулярно встречался на протяжении трех-четырех лет! Как правило, чем больше у вашего клиента проблем, чем они труднее и продолжительнее, чем сильнее их влияние на качество жизни, тем больше времени требуется для терапии клиенту. Тем не менее это не всегда так.

АСТ может проводиться в разных форматах, включая следующие:

- долгосрочная терапия. Например, один протокол АСТ для пациентов с пограничным расстройством личности рассчитан на сорок групповых сессий, каждая продолжительностью в два часа^[22];
- краткая терапия. Например, популярный протокол АСТ для клиентов с расстройствами тревожного спектра рассчитан на двенадцать часовых сессий^[23], а одно опубликованное

исследование АСТ против хронического стресса и боли основано на протоколе продолжительностью в восемь часов;

- очень краткая терапия. Например, одно опубликованное исследование терапии пациентов с хронической шизофренией описывает терапию продолжительностью три или четыре часа. Такая очень краткая «интервенция» привела почти к пятидесятипроцентному снижению повторных госпитализаций. Очевидно, что в случае очень кратких «интервенций» речь не идет о том, что клиент целиком и полностью освоил осознанный, направляемый ценностями способ существования и никогда не столкнется с новыми проблемами. Скорее мы имеем в виду, что мы довольно быстро можем преподать основные элементы АСТ: будь в настоящем, откройся, делай то, что важно, – и это приведет к значительным улучшениям. После этого клиент сам становится своим собственным АСТ-терапевтом, а жизнь продолжает подбрасывать ему проблемы и испытания, что, в свою очередь, дает ему возможность и дальше оттачивать свои навыки.

Довольно много руководств по АСТ предлагают вначале договориться на двенадцать сессий, но в этом числе нет ничего волшебного, и вы можете приспособить количество сессий к нуждам своих клиентов. К примеру, в Австралии, где я живу и работаю, нет такой открытости по отношению к терапии, как в США, поэтому вначале я обычно договариваюсь о шести встречах.

В этой точке мы сообщаем клиенту, что терапия – не просто легкая прогулка, в ней есть подъемы и спуски. Например, вы можете сказать: «Я должен подчеркнуть, что терапия не всегда идет гладко. Иногда вы совершаете огромный прыжок вперед, а иногда отходите на шаг назад. Так что вначале я обычно рекомендую шесть сессий, а потом мы можем посмотреть, как идет дело, и решить, нужно ли вам больше. И решать это вам, а не мне. Вам судить, есть ли прогресс. Истина в том, что некоторым шести сессий много, а для некоторых шесть встреч оказывается недостаточно. Тут все очень индивидуально. Но вы согласны начать с шести сессий?»

Насколько директивна АСТ?

Когда мы проводим АСТ, мы можем быть настолько директивны или недирективны, как нам захочется. Это зависит от функциональных возможностей клиента и требований ситуации. В работе с низкофункциональными клиентами с большим количеством проблем и значительными недостатками навыков владения (копинг-стратегий) нам обычно приходится быть весьма директивными: в начале каждой сессии нам надо предоставить четкую программу действий и постоянно возвращать клиента к ней, чтобы обеспечить овладение новыми навыками, прояснение ценностей, постановку целей и создание планов действий в ходе сессии. Но с высокофункциональными клиентами, обладающими внутренней мотивацией, мы можем быть гораздо менее директивными. Так что мы можем «дозировать» свою директивность в ходе каждой сессии, чтобы удовлетворять нужды конкретного клиента, сидящего перед нами. Тем не менее невозможно быть абсолютно недирективным, когда вы обучаете кого-то навыкам осознанности: вы даете инструкции, предложения и обратную связь, чтобы убедиться, что люди учатся и применяют свои новые навыки.

Развитие навыков

Если вы похожи на меня, то у вас есть склонность читать учебники и надеяться, что все «само уляжется» в голову так, что вы с легкостью продемонстрируете новые знания в ходе терапии. Ах, если бы это было так! Двух мнений быть не может: вам не удастся научиться АСТ, просто читая книгу. Так что я очень надеюсь, что вы выполняете упражнения из разделов по развитию навыков. В этой главе вам надо просто сделать следующее:

Прочесть все вышеприведенные отрывки из речи терапевта. Читайте их вслух, как будто вы – актер, отрабатывающий роль. Если вам совсем не хочется этого делать, прочтите их хотя бы мысленно.

Когда вы читаете каждый отрывок, переделывайте его, пересказывайте своими словами.

Лучше всего будет, если проделаете это несколько раз, пока речи терапевта не станут у вас от зубов отскакивать, так что при необходимости вы смогли бы быстро пересказать основные пункты своим коллегам, представителям других специальностей или людям, с которыми судьба столкнет вас на чемпионате мира по шахматам. Я не могу в достаточной мере выразить, насколько это важно: если вы не будете практиковаться вне терапии, вы, скорее всего, не вспомните это во время сессии.

Взять с собой

Основное послание этой главы: эффективно планируйте свои сессии. Это как фундамент для того дома, который вы собираетесь построить. Если фундамент так себе, ждите проблем при строительстве.

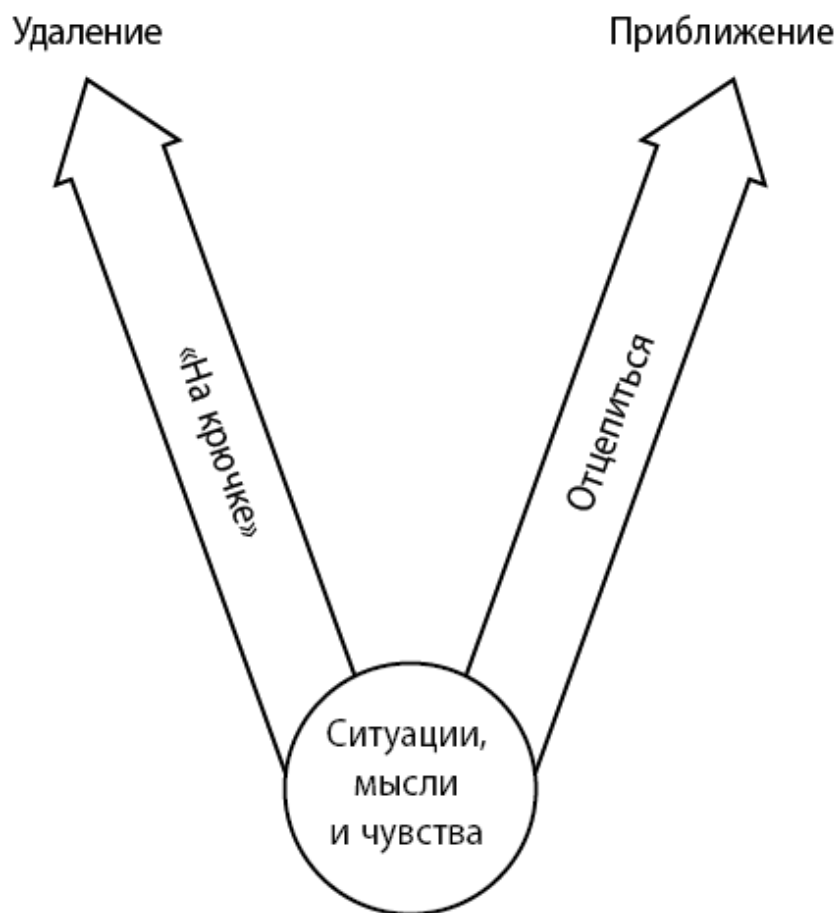
Неотъемлемой частью этого фундамента является информированное согласие, вы не можете позволить себе пропустить это. Так же как и создание прочного альянса: чтобы видеть в ваших клиентах «радугу», а не «стену»!

Глава 6

В чем проблема?

Глядя через призму АСТ

Тем, кто только начинает работать с АСТ, обычно бывает трудно увидеть проблемы клиента через призму шести основных процессов. Чтобы помочь вам с этим, давайте снова ненадолго вернемся к точке выбора, показанной ниже. С позиции АСТ это – краткое описание большинства клинических проблем.



Нижняя и левая части схемы кратко описывают основные черты почти всех клинических проблем и психиатрических диагнозов:

А. Клиент пытается разобраться с трудными ситуациями (сюда могут относиться все виды проблем со здоровьем, отношениями, экономикой, законом, лечением, домом, образом жизни и работой) и испытывает разнообразные сложные мысли и чувства. (Напомним, что «мысли и чувства» – это краткое наименование для всех видов личных переживаний, включая эмоции, воспоминания, стремления, импульсы и физические ощущения.)

Б. Когда клиент негибко реагирует на свои мысли и чувства, проявляя слияние или избегание (будучи «на крючке»), он ведет себя так, что это противоречит его системе ценностей, и вредит самому себе, делая свою жизнь хуже в долгосрочной перспективе.

Правая часть диаграммы напоминает нам о том, что результатом АСТ является осознанная жизнь («отцепиться»), направляемая системой ценностей («приближение»). Другими словами, мы хотим развить навыки «отцепления» (разделение, принятие, самонаблюдение, гибкое внимание) и предпринимать ответственные действия, направляемые системой ценностей (приближение), чтобы создать максимально полную, насыщенную и осмысленную жизнь.

Когда мы собираем анамнез, нашим клиентам обычно гораздо проще рассказать о своих страданиях и борьбе (низ и левая стрелка), нежели описать, что они хотят делать, чтобы их жизнь стала насыщенной и осмысленной (правая стрелка). Тем не менее, если мы хотим быть эффективными терапевтами, нам необходимы оба набора информации. К счастью, у нас есть разнообразные инструменты и техники, которые могут помочь людям прояснить свои ценности и цели, как мы увидим в главе 19.

Существует два ключевых вопроса, позволяющих быстро концептуализировать любую ситуацию или проблему с точки зрения АСТ:

1. В каком направлении клиент хочет двигаться, исходя из своих ценностей?

2. Что стоит у него на пути?

Давайте рассмотрим это более подробно.

В каком направлении клиент хочет двигаться, исходя из своих ценностей?

Здесь мы стремимся к прояснению ценностей: как именно клиент хочет расти и развиваться? Какие стороны личности или качества он хочет укреплять? Как он хочет вести себя? Как он хочет обращаться с собой? Какие отношения он хочет построить? Как он хочет обращаться с другими в этих отношениях? Что ему важно в жизни? Что он стал бы защищать в ситуации кризиса или тяжелых испытаний? Какие сферы жизни для него наиболее важны? Какие цели, соответствующие его системе ценностей, есть у него в данный момент?

Когда мы можем ответить на вопрос: «В каком направлении клиент хочет двигаться, исходя из своей системы ценностей?» – мы можем использовать это знание, чтобы задать цели, соответствующие ценностям, а потом направлять, вдохновлять и поддерживать происходящие действия. И если мы не можем ответить на такой вопрос, это говорит нам о том, что нам необходимо больше работать над прояснением ценностей, постановкой целей или разработкой планов действий.

Что стоит у него на пути?

Этот вопрос относится к психологическим барьерам: что мешает клиенту эффективно действовать перед лицом жизненных испытаний? К психологическим барьерам относятся любые из шести процессов психологической ригидности, которые мы обсуждали во второй главе: когнитивное слияние, избегание переживаний, негибкое внимание, отход от ценностей, неправильное действие и слияние с образом себя. Не все эти процессы наблюдаются у каждого клиента, но большинство из них в какой-то мере есть у многих людей.

Когда мы занимаемся сбором анамнеза, бóльшая часть его состоит из получения ответов на эти два ключевых вопроса.

Сбор анамнеза

Сбор анамнеза редко оказывается аккуратным, четким, линейным процессом: обычно мы получаем куски и осколки по ходу пути, прыгаем то назад, то вперед, то в стороны, чтобы постепенно заполнить картину актуальной жизни клиента, проблем, с которыми он борется, и важных моментов прошлого. К счастью, у нас нет необходимости собрать всю информацию за одну сессию: если надо, мы всегда можем вернуться к этому позже, если понадобится. Чтобы ускорить и упростить сбор анамнеза, я прошу клиентов заполнить пару рабочих листов еще до первой сессии. (Я присылаю клиентам рабочие листы по почте или по электронной почте, или же прошу их прийти на двадцать минут раньше, чтобы заполнить их в приемной.) Два рабочих листа, которые кажутся мне наиболее полезными для этой цели – это Разбор проблемы и «Яблочко». Вы найдете их в конце главы. Пожалуйста, сейчас быстро просмотрите их, а потом вернитесь сюда.

Если мы хотим поскорее ощутить свои ценности в разных областях жизни, то «Яблочко» – самый простой и быстрый материал для этого. В этой технике жизнь делится на четыре области: работа и образование, личностный рост и здоровье, отношения и досуг. Когда клиент заполняет рабочий лист впервые, скорее всего, перед вами окажется смесь ценностей, желаний, стремлений, нужд и целей: отличное начало для дальнейшего исследования.

Разбор проблемы позволяет разделить страдания клиента на четыре ключевых компонента: слияние с мыслями, слияние с чувствами, избегание переживаний и нерабочие действия. Я прошу клиентов заполнить рабочие листы так, как у них получится, и принести на первую сессию и поясню, что даже если они напишут всего несколько слов, это хорошее начало. Как вариант вы можете заполнить эти листы во время сессии или дать в качестве домашнего задания.

Насколько подробный анамнез нам нужен?

Сбор анамнеза может занять всего несколько минут или целый час, в зависимости от ситуации. К примеру, в книге «АСТ на практике»^[24]

рекомендуется посвятить целую сессию сбору подробного анамнеза и тщательной концептуализации проблем клиента. С другой стороны, в условиях первичной медицинской помощи, когда в распоряжении терапевта всего две или три сессии, каждая продолжительностью от пятнадцати до тридцати минут, анамнез должен быть очень кратким^[25].

Посыл остается неизменным: адаптируйте АСТ к своей работе, к своему стилю и к своим клиентам. А при сборе анамнеза вы можете использовать любые стандартизированные методы оценки, которые вам понравятся. Впрочем, небольшое предупреждение: многие популярные инструменты оценки измеряют изменение в цифрах, частоте или интенсивности симптомов (то есть изменения в форме симптома), но они не способны измерить изменения в эффекте или влиянии симптомов (то есть изменения в функции симптома). Тем не менее в АСТ нас интересует скорее изменение функции симптома, нежели его формы. Так что, хотя и не существует абсолютной необходимости в использовании специфических АСТ-инструментов, таких как, например ААQ-II^[26], они могут оказаться очень полезными. Я не буду обсуждать их в этой книге, но вы можете скачать самые разнообразные инструменты с сайта^[27].



А теперь я исхожу из того, что у вас есть некоторая своя процедура сбора анамнеза, и предлагаю вам несколько идей, которые могут помочь вам адаптировать то, что вы делаете, к АСТ.

Восемь ключевых областей анамнеза

Когда вы собираете анамнез, готовясь к АСТ, необходимо исследовать восемь ключевых областей:

1. Запрос, с которым клиент обратился.
2. Первичная оценка ценностей.
3. Актуальная жизненная ситуация.
4. Исследование прошлого.
5. Психологическая ригидность.
6. Мотивационные факторы.
7. Психологическая гибкость.
8. Ресурсы клиента.

Я хочу кратко коснуться каждого пункта.

1. Запрос, с которым клиент обратился.

Здесь вы в принципе собираете информацию, которая оказалась бы слева и внизу на схеме точки выбора: трудные ситуации, с которыми сталкивается клиент, мысли и чувства, держащие его «на крючке», и его саморазрушительное поведение, когда он не может отцепиться. (И помните: у вас нет необходимости использовать точку выбора, этот инструмент создан для вашего удобства, применяйте его, только если он вам нравится.)

2. Первичная оценка ценностей.

В рамках анамнеза мы хотим получить представление о системе ценностей клиента. Иногда получить честную информацию об этом почти невозможно, но мы посмотрим, как можно это сделать, в главах 19 и 20. В любом случае «Яблочко» будет хорошим началом.

3. Актуальная жизненная ситуация.

К актуальной жизненной ситуации относятся здоровье, лечение, работа, финансовое положение, отношения, социальная ситуация, семья, культура, образ жизни (включая диету, упражнения, курение, наркотики и алкоголь), правовые и денежные проблемы и так далее. Когда мы исследуем актуальную жизненную ситуацию, мы узнаем, какие внешние (противоположные внутренним, психологическим) преграды мешают создать полноценную и богатую жизнь: например, безработица, болезнь и бедность. Это потребует решения проблем, исходя из ценностей, и планирования действий.

4. Исследование прошлого.

АСТ в высшей степени сосредоточена на настоящем, но нам важно ознакомиться с прошлым клиента, когда оно имеет непосредственное отношение к актуальным проблемам. В частности, мы хотим узнать о его межличностных отношениях (в прошлом и в настоящем) и как они повлияли на клиента. Эта часть анамнеза может особенно пригодиться для развития самопринятия и сочувствия к себе.

5. Психологическая ригидность.

Посмотрите на шесть основных процессов психологической ригидности, приведенных во второй главе. И снова перед нами когнитивное слияние, избегание переживаний, негибкое внимание, отход от ценностей, нерабочие действия и слияние с образом себя. Не стоит полагаться исключительно на рассказ клиента: старайтесь выявить такое поведение, когда оно спонтанно возникает во время сессии.

6. Мотивационные факторы.

Старайтесь обнаружить позитивные мотивационные факторы, такие как цели, мечты, желания, представления и ценности. А также идентифицируйте негативные мотивационные факторы, например слияние с беспомощностью или подкрепляющие последствия проблемного поведения.

7. Психологическая гибкость.

Ищите шесть основных процессов психологической гибкости: ценности, проактивность, разделение, принятие, гибкое внимание (контакт с настоящим) и самонаблюдение. И снова: не стоит полагаться исключительно на рассказ клиента, старайтесь выявить такое поведение, когда оно спонтанно возникает во время сессии.

8. Ресурсы клиента.

Какие сильные стороны, навыки и другие личные особенности есть у вашего клиента? Доступом к каким внешним ресурсам он обладает? К кому клиент может обратиться за помощью, поддержкой, ободрением?

В последующих главах вы найдете множество полезных вопросов, которые можете задать клиенту, чтобы наполнить содержанием эти

ключевые области анамнеза, но сейчас я хочу обратиться к другому чрезвычайно важному вопросу.

Определение поведенческих целей терапевтического контакта

Что бы вы ни делали, не пытайтесь пропустить или невнимательно пролистать эту часть главы. Это очень важно. Бесчисленные проблемы, с которыми я сталкиваюсь в супервизии, начинаются с одной ошибки: консультант или терапевт не смог определить *поведенческие* цели терапии. Поведенческие цели – это «делание»: они описывают, что вы хотите *делать*. (Быстрое напоминание: внутреннее поведение – это психологическое действие, то, что мы делаем в нашем внутреннем, личном мире. Внешнее поведение – это действие в физическом мире, все то, что мы делаем с помощью нашего физического тела.)

Чтобы договориться о поведенческих целях, мы можем спросить:

Если наша с вами работа увенчается успехом, тогда...

- что вы будете делать по-другому?
- что вы начнете делать? Что вы перестанете делать?
- что вы будете делать меньше (или реже), а что – больше (или чаще)?
- что изменится в вашем взаимодействии с самим собой, с другими, с миром?
- к каким людям, местам, событиям, занятиям, жизненным вызовам вы окажетесь ближе, что начнете или возобновите, с чем или с кем вступите в контакт, вместо того чтобы избегать, удаляться, прекращать или держаться подальше?

Вопрос, приведенный выше, обычно выявляет цели в области внешнего поведения. Чтобы договориться о внутренних поведенческих целях, мы можем задать такие вопросы:

Есть ли какие-то занятия или дела, которыми вы сможете заняться, или на которых вы сможете лучше сосредоточиться?

Есть ли какие-то люди, к которым вы сможете быть более внимательны или более вовлечены во время общения с ними?

Есть ли что-то, что вы будете ценить больше? Есть ли кто-то, кого вы сможете ценить больше?

Эмоциональные цели по сравнению с поведенческими целями

Когда в АСТ мы определяем терапевтические цели, нам необходимо иметь в виду крайне важное различие:

- Эмоциональные цели = что я хочу чувствовать?
- Поведенческие цели = что я хочу делать?

Угадайте, с какими целями к нам обычно приходят наши клиенты? Да! Они приходят в наши кабинеты с эмоциональными целями: как я *хочу себя чувствовать* («Я хочу чувствовать Y» – например, радость, расслабление), как я *не хочу себя чувствовать* («Я хочу перестать чувствовать X» – например, печаль, тревогу).

Часто встречаются такие эмоциональные цели: «вылечить депрессию (или другое психическое заболевание)», «перестать так волноваться», «начать себя любить», «повысить самооценку», «избавиться от воспоминаний о прошлом», «снова стать собой», «стать счастливым», «хорошо себя чувствовать», «перестать чувствовать себя так хреново», «обрести уверенность в себе», «перестать сомневаться в своих силах», «стать спокойнее», «снизить тревогу», «перестать злиться».

Все эти цели, в общем-то, можно свести к одному пункту:

Избавиться от нежеланных мыслей и чувств, я хочу хорошо себя чувствовать!!!

Конечно же, это естественно и ожидаемо, что клиент ставит эмоциональные цели. Мы все хотим хорошо себя чувствовать: никто не любит чувствовать себя плохо. К несчастью, если мы согласимся с такими целями, мы окажемся не в состоянии проводить АСТ. Почему? Потому что эмоциональные цели подкрепляют программу избегания переживаний: постоянные попытки избавиться или избежать

нежеланных мыслей и чувств. В АСТ мы стремимся активно бороться с избеганием переживаний и настроить клиента на радикально иную повестку дня: принятие переживаний (известное как «готовность»). Так что если мы согласимся с эмоциональными целями, мы будем не в состоянии провести АСТ.

Тем не менее мы не хотим вступать в активную конфронтацию с эмоциональными целями (если мы не проводим специфическую «интервенцию» под названием «креативная безнадежность», о которой пойдет речь в главе 8). Вместо этого мы аккуратно переформулируем их в поведенческие цели, с которыми мы сможем работать.

Переформулирование эмоциональных целей в поведенческие цели

Вы там, случайно, не спите? Надеюсь, что нет, потому что вам очень важно запомнить следующее предложение.

«Освоить новый навык» – это поведенческая цель.

Да, так и есть. И это относится не только к телесным навыкам, но и к психологическим. Так что в работе со многими клиентами одной из первых целей, о которых мы договоримся, будет: «освоить новые навыки, чтобы более эффективно справляться с этими трудными мыслями и чувствами». (Я уверен, что вы узнали в этом часть информированного согласия, которое мы обсуждали в главе 5). Так что давайте рассмотрим несколько примеров того, как можно использовать идею освоения новых навыков для переформулирования эмоциональных целей в поведенческие.

Эмоциональная цель № 1

Клиент: Я не хочу ничего делать по-другому. Я просто хочу перестать это чувствовать. Я просто хочу избавиться от этих мыслей, чувств, эмоций, воспоминаний.

Переформулированная поведенческая цель

Терапевт: Похоже, что значительная часть вашей работы в терапии будет заключаться в освоении новых навыков, позволяющих более эффективно справляться с этими трудными мыслями, чувствами, эмоциями, воспоминаниями.

Эмоциональная цель № 2

Клиент: Я просто хочу хорошо себя чувствовать (быть счастливым, уверенным, спокойным, влюбленным и т. д.).

Переформулированная поведенческая цель

Терапевт: То есть вы не хотите чувствовать то, что чувствуете сейчас. Можете рассказать, какие трудные мысли и чувства присутствуют у вас сейчас? (*Терапевт собирает информацию.*) Похоже, что значительная часть вашей работы в терапии будет заключаться в освоении новых навыков, позволяющих более эффективно справляться с этими трудными мыслями, чувствами и эмоциями.

Эмоциональная цель № 3

Клиент: (*В ответ на предыдущую формулировку терапевта.*) Я не хочу с ними справляться, я хочу от них избавиться!!!

Переформулированная поведенческая цель

Терапевт: Конечно, вы хотите, чтобы их не было. А кто не хочет? От них больно, с ними трудно, и они оказывают сильное негативное влияние на вашу жизнь. Поэтому *мы сделаем что-то, чтобы как можно быстрее улучшить ситуацию.* Есть что-то еще, что вы хотели бы получить от нашей совместной работы?

Практический совет. Если все, чего хочет клиент – это хорошо себя чувствовать и избавиться от ненужных чувств, и ему больше ничего не интересно, терапевту придется перейти к креативной безнадежности, как описано в главе 8. Если терапевт избегает креативной безнадежности с такими клиентами, он не сможет продвинуться дальше с помощью АСТ.

Эмоциональные цели, замаскированные под поведенческие цели

Иногда клиент приходит с чем-то, что выглядит как поведенческие цели, но на самом деле это скрытые эмоциональные цели. Это часто бывает с импульсивным и аддиктивным поведением, и обычно принимает форму: «Я хочу перестать это делать». Если мы заглянем под внешний слой, то скрытой повесткой окажется нечто вроде: «Избавиться от мыслей и чувств (или позывов, ощущений, импульсов,

навязчивостей, синдрома отмены), которые запускают это поведение, потому что пока они присутствуют, я не смогу остановиться». Вот как это может выглядеть.

Скрытая эмоциональная цель

Клиент: Я хочу перестать... (пить, курить, играть, переедать, кричать на детей и т. д.).

Переформулированная поведенческая цель

Терапевт: Да. Поэтому частью нашей работы будет определение тех мыслей и чувств (или воспоминаний, позывов, импульсов, навязчивых идей или действий и т. д.) и освоить новые навыки, позволяющие более эффективно справляться с ними, чтобы они перестали мотать вас туда-сюда и снова вовлекать в эти действия. А другой частью работы будет исследование того, что вам хотелось бы делать вместо этого, так что если вы когда-нибудь снова окажетесь в похожей ситуации, вы сможете принять решение сделать что-то другое, что, как мы надеемся, сработает лучше.

Следим за появлением целей «мертвеца»

Как мы обсуждали выше, часто целью клиента будет прекратить чувствовать или делать что-то, например, «Я хочу перестать употреблять наркотики», «Я хочу перестать откладывать работу над своим исследованием», «Я не хочу переживать панические атаки», «Я не хочу чувствовать себя таким подавленным». В АСТ такие цели называют целями «мертвеца»^[28]. Цель «мертвеца» – это все то, что у мертвого тела получается лучше, чем у живого человека. Например, мертвец никогда не принимает наркотики, не откладывает дела в долгий ящик, не мучается от панических атак и не испытывает симптомов депрессии.

В АСТ мы хотим ставить цели «живого человека»: работать над тем, что живой человек делает лучше, чем мертвое тело. Чтобы перейти от целей «мертвеца» к целям «живого», вы можете задать примерно такие простые вопросы:

А если это случится, что вы будете делать по-другому? Что вы начнете делать или будете делать чаще или дольше? Что изменится в

вашем общении с друзьями или семьей?

Что было бы по-другому, если бы вы не принимали наркотики?

Если бы вы не кричали на детей, как выглядело бы ваше общение?

Если бы вы избавились от депрессии или от панических атак, что бы вы по-другому делали в своей жизни?

Два полезных вопроса, позволяющих превратить эмоциональные цели и «цели мертвеца» в поведенческие цели – это вопрос о волшебной палочке и вопрос о документальном фильме. Давайте быстро посмотрим на них.

Вопрос о волшебной палочке

Это прекрасный вопрос, позволяющий пробиться сквозь избегание переживаний. (Обратите внимание, что фраза «у вас больше нет проблемы с...» – это совсем не то же, что сказать, что нечто исчезло.)

Терапевт: Представьте себе, что у меня есть волшебная палочка. Я сейчас ею взмахну, и у вас больше не будет проблемы с мыслями и чувствами, с которыми вы боретесь, вам станет совершенно все равно. Что вы тогда будете делать по-другому? Какие вещи вы начнете делать или будете делать больше? Что изменилось бы в вашем поведении с другими людьми? Что бы вы стали делать по-другому на работе, дома, по выходным?

Вопрос о документальном фильме

Это хороший вопрос, помогающий уточнить. Какие изменения клиент хочет совершить в своей жизни?

Терапевт: Представьте себе, что за вами в течение недели следовала съемочная группа, они снимали все, что вы делали, и сделали из отснятого материала документальный фильм. А потом представьте себе, что то же самое проделали в будущем, после того как наша с вами работа завершилась. Что вы увидите и услышите в этом новом видео, что покажет, насколько успешной оказалась терапия? Что вы делаете в этом новом фильме, что говорите? Какие изменения мы заметим в том, как вы обращаетесь с другими людьми, с самим собой, со своим телом, со своим временем?

Помимо эмоциональных целей и целей «мертвеца», существует еще один тип целей, которые мы стараемся аккуратно переформулировать: цели-результаты.

Цели-результаты и поведенческие цели

Вот формула цели-результата:

Цель-результат. А точнее, то, что я хочу иметь или чего я хочу добиться

Многие клиенты приходят на терапию с целями-результатами: они хотят получить что-то или чего-то добиться. Например, клиент хочет найти партнера, завести ребенка, получить работу, похудеть на пять килограммов, вылечить болезнь, восстановиться после увечья, получить повышение, купить дом или «заставить детей меня слушаться». Мы хотим одобрить эти цели-результаты, они часто бывают полезными для мотивации и являются хорошим исходным пунктом для проактивности и ценностей. В то же время мы хотим поддержать наших клиентов, помогая им сосредоточиться на том, что находится в пределах их возможностей. Мы в довольно большой мере способны контролировать свое собственное поведение, особенно внешнее (что мы говорим и делаем). И у нас нет абсолютно никакого контроля над тем, каков будет результат нашего поведения: нет никаких гарантий, что мы получим тот результат, на который рассчитываем. Так что давайте поскорее переформулируем цели-результаты в поведенческие цели. Вот несколько примеров:

Цель-результат № 1

Клиент: Я хочу найти партнера или работу получше.

Переформулированная поведенческая цель

Терапевт: Так что частью нашей работы здесь будет изменение того, что вы делаете так, чтобы вы делали и говорили то, что увеличит ваши шансы найти партнера или работу получше.

Цель-результат № 2

Клиент: Я хочу, чтобы дети меня слушались и мой муж перестал пить.

Переформулированная поведенческая цель

Терапевт: Так что частью нашей работы здесь будет изменение того, что вы делаете, так, чтобы вы делали и говорили то, что сможет более эффективно повлиять на поведение детей и мужа.

Цель-результат № 3

Клиент: Я хочу вылечиться от этой болезни или восстановиться после увечья.

Переформулированная поведенческая цель

Терапевт: Тогда в нашей работе будут две важные части: одна – это помочь вам делать все возможное, чтобы улучшить ваше здоровье, от взаимодействия с медицинскими работниками до питания и физических упражнений. А другая часть – это сделать все возможное, чтобы улучшить вашу жизнь уже сейчас, учитывая все те трудности, которые вызвали ваша болезнь или увечье.

Цели-инсайты – это подтип целей-результатов. В таком случае клиент хочет обрести (его желаемый результат) инсайт или понимание себя. Клиент может описывать это так: «Я хочу понять, почему я такой», «Я хочу разобраться, почему это делаю», или «Я хочу узнать, кто я такой на самом деле». Подобные цели терапии, направленные прежде всего на переживание инсайта в отношении собственного поведения, могут легко приводить к «аналитическому параличу»: сессия за сессией уходят на интеллектуальные, теоретические, концептуальные дискуссии и бесчисленные рефлексии прошлого, вместо того чтобы заниматься развитиями новых навыков для осознанной жизни, направляемой системой ценностей.

В ходе АСТ происходит так, что клиенты получают инсайты и развивают понимание своего собственного поведения, мыслей, чувств, привычек, личности и идентичности. Обычно они переживают яркие моменты осознания того, кто они, как работает их мышление, чего они на самом деле хотят от жизни, как на них повлияло прошлое и почему они делают то, что делают. Но они приходят к этим инсайтам через работу с переживанием, а не в результате продолжительных аналитических дискуссий. Кроме того, инсайт – это не конец, это просто один из случаев, происходящих в ходе путешествия к

желаемому результату: к осознанной жизни, направляемой системой ценностей.

Поэтому, чтобы перейти к более полезным целям терапии, я говорю: «Дело тут вот в чем. По мере нашей совместной работы у вас увеличится понимание того, кто вы, как работает ваше сознание, почему вы поступаете так или иначе и чего вам на самом деле хочется от жизни. Это уже задано, это часть процесса. Что мне хотелось бы выяснить, так это следующее: когда у вас появится это понимание, что вам захочется делать по-другому? Если бы у вас сейчас было это знание, что бы вы начали делать из того, что не делаете сейчас? Как именно вы изменили бы свое поведение? Какие изменения в вас заметили бы другие люди, в том, что вы говорите и как взаимодействуете с ними?»

Подытожим, существует три вида целей:

- поведенческие цели = что я хочу делать;
- эмоциональные цели = что я хочу чувствовать;
- цели-результаты = что я хочу иметь или добиться.

Открытые и скрытые поведенческие цели

Когда мы используем точку выбора, чтобы очертить проблемы клиента и цели терапии, стрелки приближения и отдаления могут включать как внешнее, так и внутреннее поведение. Например, внутреннее приближение может включать сосредоточение, вовлечение, сочувствие к себе, принятие, прощение, благодарность, эффективное планирование и построение стратегии, рефлексию ценностей, осознанность и так далее. Внутреннее удаление может включать дистанцирование, направление внимания на мысли и чувства вместо актуальных действий (часто описываемое как «отвлекаемость» или «неспособность сосредоточиться») и такие умственные действия, как волнение, руминация и навязчивые мысли.

Иногда вам будут попадаться клиенты, которые очень довольны своим внешним поведением: они идут по жизни, делая то, что им хочется (или так они по крайней мере говорят). Проблема, на которую они жалуются, заключается в том, что они не могут почувствовать

радость или ценить то, что они делают, потому что они поглощены волнением (или другим умственным процессом: руминациями, фантазиями, навязчивыми мыслями или блужданием по прошлому). В следующем примере клиентка, у которой недавно был рак, поглощена беспокойством о том, что снова заболит она сама или кто-то из ее близких. Еще она переживает из-за ситуаций общения, до того, как она встретится с людьми, и после того (нравится ли она людям, не сочли ли они ее скучной).

Ее тревога не препятствует ей делать то, что она любит: она встречается с людьми, проводит время со своими детьми, ходит на работу и так далее – но ей трудно наслаждаться этими вещами. Она пришла на терапию со списком эмоциональных целей: перестать волноваться, не думать о болезни, стать счастливее и не быть такой тревожной.

Терапевт говорит ей, что, если терапия будет успешной, внешнее поведение клиента (ее действия во внешнем мире) не изменится, но ее внутреннее поведение (психологическое поведение) станет другим. Например, хотя сейчас клиентка посещает социальные мероприятия, она находится «на крючке» у своей тревоги, что приводит к отдалению, заключающемуся в основном в скрытом поведении, таком как дистанцирование и фокус на собственных мыслях и чувствах, вместо того чтобы полностью присутствовать в настоящем моменте вместе с людьми, которых она любит (мы описываем это клиентам как «отвлечение»). В следующем отрывке терапевт рассказывает, как будет выглядеть успех терапии (то есть изменение во внутреннем поведении).

Терапевт: Таким образом, часть нашей с вами работы заключается в том, чтобы помочь вам развить новые навыки, помогающие более эффективно справляться со всеми этими тревожными мыслями и чувствами, и особенно теми, которые помогут вам сосредоточиться, когда вы находитесь в ситуациях общения, чтобы вы смогли как следует увлечься тем, что вы делаете, и полностью присутствовать в

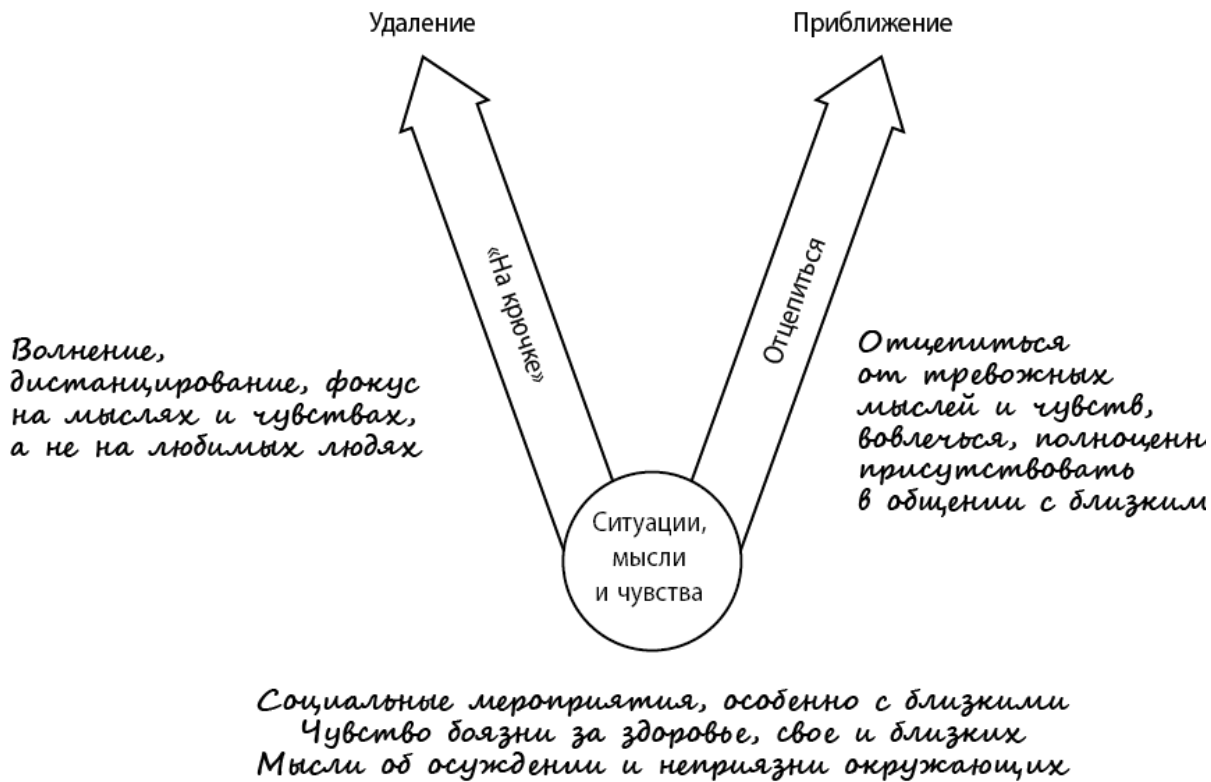
актуальном моменте со своими любимыми людьми, чтобы вы смогли по-настоящему радоваться этим ситуациям.

Клиент: А как быть с тревогой? Я на самом деле хочу перестать волноваться, мне это вредно.

Терапевт: Ну да. Тревога в целом означает, что тревожные мысли держат вас «на крючке». Сейчас я не знаю, как заставить ваше сознание перестать подсовывать вам мысли обо всех плохих вещах, которые могут случиться, до определенной степени такое творит сознание любого человека. Но когда эти мысли цепляют нас «на крючок», когда они опутывают нас, когда мы оказываемся потерянными в них – тогда мы говорим, что «волнуемся». Так что другая часть нашей работы будет заключаться в том, чтобы научиться отцепляться от этих тревожных мыслей и переносить внимание на то, что вы делаете: это противоядие от тревоги.

Вы заметили, как терапевт переформулировал цель «мертвеца», «не волноваться», в цель «живого человека»: «отцепиться от тревожных мыслей и перенести внимание на то, что вы сейчас делаете»? Мы можем использовать сходный прием и для других когнитивных процессов: руминации, блуждания в прошлом, фантазий о мести, обвинений, навязчивых мыслей и т. п. Мы можем переформулировать эти формы скрытого поведения как «зацепиться за крючок» когнитивного содержания, о котором идет речь (например, за мысли «почему я такой», болезненные воспоминания или мстительные фантазии). Лекарством здесь будет научиться «снимать себя с крючка» этого когнитивного содержания и переносить внимание на деятельность, происходящую в данный момент.

На схеме точки выбора мы могли бы представить формулировку терапевта следующим образом (обратите внимание, что и приближение, и отдаление здесь – внутреннее поведение):



Цели терапии: два примера

В этой главе много важной информации, поэтому, чтобы помочь ее организовать, я собираюсь предложить вам пару примеров поведенческих целей терапии в том виде, в каком их сформулировал бы терапевт.

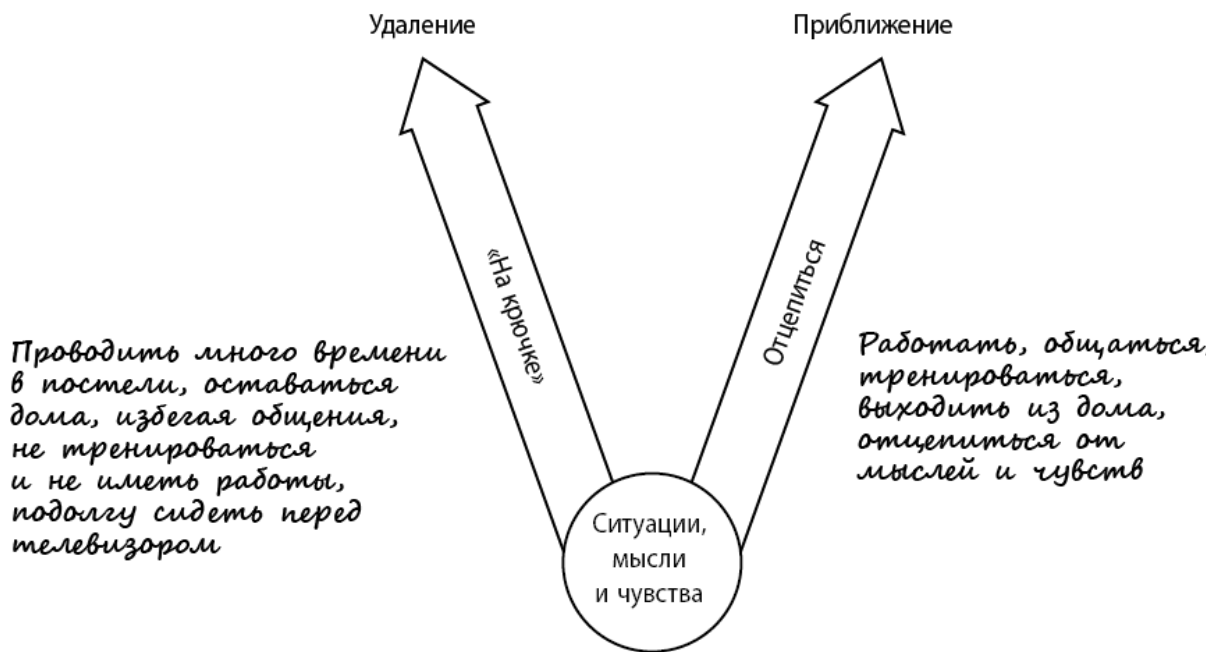
Поведенческие цели при депрессии

При ответе на вопрос о волшебной палочке клиентка отвечает, что она вернулась бы на работу, вновь стала бы тренироваться и проводила бы больше времени со своими друзьями и семьей.

Терапевт: Тогда можем мы сказать так? Мне кажется, что под депрессией вы имеете в виду, что вас держит «на крючке» целый пласт неприятных мыслей: негативные суждения о себе, чувство безнадежности, воспоминания о болезненных событиях прошлого и переживания о будущем. И еще вас зацепили по-настоящему болезненные чувства вины, грусти, тревоги и физической усталости. Похоже, что это так? И когда вы «на крючке» у этих мыслей и чувств,

вы отдаляетесь, проводя много времени в постели, оставаясь дома и избегая общения, избегая тренировок и работы, слишком часто сидя перед телевизором и так далее. Я угадал? Так что здесь мы стремимся к следующему: освоить несколько новых навыков, чтобы справиться со всеми этими трудными мыслями и чувствами, чтобы отцепиться от них, чтобы они больше не препятствовали вам и не сбивали вас с толку; и сделать так, чтобы вы вернулись к делам, которые по-настоящему важны для вас, к общению, работе, тренировкам и стали бы делать то, что приносит удовлетворение. Вы согласны?

Обратите внимание, как терапевт поделил проблему на две части, которые хорошо ложатся на точку выбора: оказаться «на крючке» у мыслей и чувств (слияние и избегание) и негодные действия. Если захочется, терапевт смог бы обозначить все это на точке выбора параллельно с репликой выше. Это выглядело бы примерно так:



Чувство безнадежности, самоосуждение, болезненные воспоминания об отвергнутости и провалах, вина, грусть, тревога, усталость

Обратите внимание, что мы сразу же аккуратно закладываем фундамент для двух ключевых инсайтов:

1. Основная проблема не в наших мыслях и чувствах, а в том, что они держат человека «на крючке» (слияние и избегание).

2. Наши мысли и чувства не обязательно управляют нашим поведением.

Второй ключевой инсайт обычно захватывает терапевта врасплох, поэтому давайте на нем остановимся. Наши мысли и чувства *вливают* на наше поведение, но вовсе не обязательно *управляют* им. Как мы исследовали в главе 4, наше поведение в любой момент находится под влиянием потока многочисленных стимулов, как тех, что находятся у нас внутри, так и тех, которые существуют в окружающем мире.

Так когда же мысли и чувства сильнее всего влияют на наше поведение? Вы угадали: в контексте слияния и избегания. И, напротив, в контексте разделения и принятия (осознанности) те же самые мысли и чувства гораздо слабее влияют на наше поведение (то есть мы «снимаем себя с крючка»), что помогает нам действовать в соответствии с нашими ценностями.

Это означает, что чем больше наша психологическая гибкость, тем более мы способны выбирать свое поведение, независимо от мыслей и чувств, которые нас посещают.

С этой мыслью мы постоянно подчеркиваем разницу между чувствами и мыслями клиента (предпосылками) и тем, что клиент делает, когда у него появляются эти мысли и чувства (поведение). В перспективе мы хотим разрушить иллюзию, что первое контролирует второе.

Теперь посмотрим на второй пример хорошей постановки поведенческих целей.

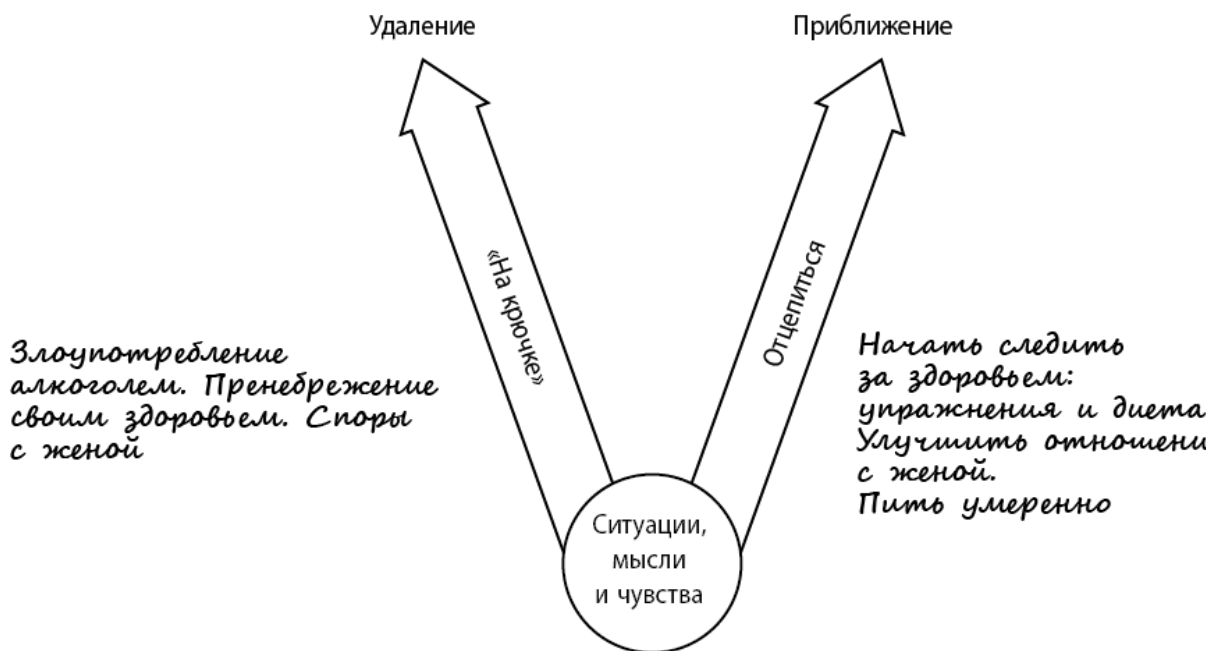
Поведенческие цели для аддикции

Клиент хочет бросить пить по двум причинам: во-первых, его жена угрожает бросить его, а, во-вторых, последняя диспансеризация

показала, что его печень в плохом состоянии. В ответ на вопрос о волшебной палочке он сказал, что хочет «быть хорошим мужем» и «починить свою печень».

Терапевт: Подведем итоги: когда в прошлом вы пытались бросить пить, эффект никогда долго не держался, потому что у вас возникала тревога или сильное желание выпить, и когда эти чувства цепляли вас «на крючок», вы снова возвращались к алкоголю. Таким образом, наши цели здесь будут: освоить новые навыки, которые позволят вам более эффективно справляться с этими желаниями и чувствами, отцепляться от них так, чтобы они не мотали вас из стороны в сторону и не тянули обратно к рюмке; начать по-другому говорить и действовать так, чтобы улучшить отношения с женой; и начать заботиться о своей печени, чтобы сделать ее настолько здоровой, насколько возможно. Я правильно понял?

И снова, если хочется, терапевт может обозначить эти цели на точке выбора:



Проблемы со здоровьем, болящая печень. Проблемы в браке: конфликты и напряжение. Желание выпить, тревога

Практический совет. Все схемы точки выбора в этой главе «минималистичны»: всего несколько слов, чтобы осветить основные темы. Если вам хочется, вы и ваш клиент можете делать гораздо более подробные записи. Вы также можете сделать отдельную схему для каждой проблемы, с которой вы будете работать. Например, представьте себе, что на более поздней сессии с клиентом, описанным выше, вы сосредоточитесь главным образом на улучшении его отношений с женой. Тогда вы сможете нарисовать новую схему, посвященную исключительно семейным проблемам.

Универсальные поведенческие цели

Иногда, несмотря на все ваши попытки, клиент не захочет или не сможет обнаружить никаких конкретных поведенческих целей. Он просто продолжит говорить: «Я не знаю», «Ничего мне не важно», «Я просто хочу перестать так себя чувствовать» или «Я просто хочу быть счастливой». В таких случаях не пытайтесь его заставлять. На этом этапе просто придерживайтесь обычных, неспецифических, универсальных поведенческих целей, которые вы назвали в рамках получения информированного согласия:

Терапевт: Что вы об этом думаете? Часть нашей работы здесь будет заключаться в том, чтобы освоить несколько новых навыков, позволяющих вам отцепиться от мыслей и чувств, чтобы они перестали мотать вас из стороны в сторону и удерживать от той жизни, которую вы хотите. А другой частью работы, пусть даже если сейчас вы не знаете, чего вам хочется, и ощущаете, что для вас ничего не имеет значения, будет создание пространства, в котором это может поменяться. Мы можем работать над тем, чтобы выяснить, что для вас важно, и попробовать делать вещи по-другому, чтобы улучшить вашу жизнь.

В дополнение. На моем сайте^[29] вы найдете версии для печати двух рабочих листов, «Разбор проблемы» и «Яблочко», и

больше идей о том, как можно договориться о поведенческих целях в сложных случаях.



Развитие навыков

Вот несколько этапов для отработки навыков, которые мы только что обсудили:

- прочтите вслух и проговорите своими словами реплики терапевта, приведенные выше, чтобы приучить себя к АСТ-речи и найти свой стиль этой речи;
- выберите двух клиентов и составьте краткие ответы на эти ключевые вопросы: В каком направлении клиент хочет двигаться, когда его направляет система ценностей? Что препятствует этому?
- отработайте способность мыслить в терминах поведенческих целей. Выберите двух клиентов и представьте себе, как бы вы сформулировали цели терапии;
- если вам нравится точка выбора, нарисуйте схему для примеров, которые вы выбрали во втором и третьем задании.

Когда вы делаете эти упражнения (и другие упражнения из этой книги), пожалуйста, разрешите себе выполнить их плохо. Вы

осваиваете новую модель терапии, так что позвольте себе быть новичком, неопитом, учеником. Новички совершают ошибки (эксперты тоже). Это неотъемлемая часть процесса обучения. И если ваше сознание начинает вас критиковать, запишите, что оно говорит, чтобы позже вы смогли работать с этими мыслями в главе 12.

Взять с собой

Основное, что стоит взять с собой из этой главы – это необходимость как можно скорее договориться о поведенческих целях, даже если это универсальные, стандартные цели, входящие в информированное согласие. Это особенно важно сделать, когда клиент приносит целый список эмоциональных целей. Это может занять некоторое время в начале, но значительно упростит всю остальную терапию.

<p>Мысли, держащие вас «на крючке»</p> <p>На какие воспоминания, тревоги, страхи, самокритику или другие вредные мысли, имеющие отношение к этой проблеме, вы постоянно натываетесь или на каких из них застреваете? Какие мысли цепляют вас «на крючок», мотают вокруг и выдергивают прочь из жизни?</p>	<p>Действия, опустошающие жизнь</p> <p>Что из того, что вы сейчас делаете, в долгосрочной перспективе ухудшает вашу жизнь, не дает двигаться, ворует время и деньги, лишает энергии, ограничивает вашу жизнь, плохо влияет на здоровье, работу или отношения, поддерживает или ухудшает проблемы, с которыми вы имеете дело?</p>
<p>Чувства, держащие вас «на крючке»</p> <p>Какие эмоции, чувства, порывы, импульсы или ощущения держат вас «на крючке», мотают из стороны в сторону или приводят к пагубным для вас действиям?</p>	<p>Избегание сложных ситуаций</p> <p>Каких ситуаций, действий, людей или мест вы избегаете либо от чего стараетесь держаться подальше? Что вы оставили, прекратили, от чего изолировались? Что вы откладываете «на потом»?</p>

Рабочий лист «Разбор проблемы»^[30]

Ваши ценности: Как вы хотите распорядиться временем, отпущенным вам на этой планете? Каким человеком вы хотите быть?

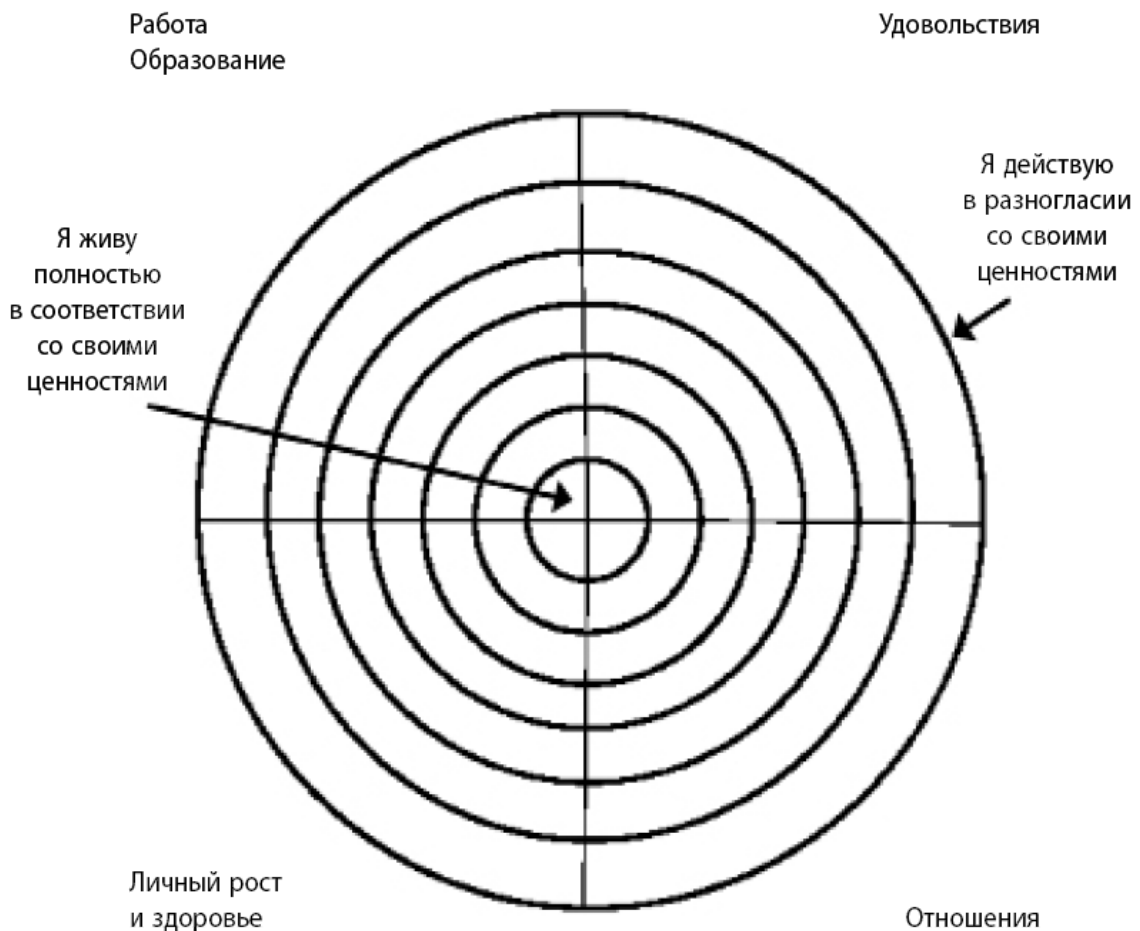
Какие личные качества и сильные стороны вы хотите развить?
Пожалуйста, напишите несколько слов под каждым заголовком.

Работа и образование: включая место работы, карьеру, образование и развитие навыков.

Отношения: включая вашего партнера, детей, родителей, родственников, друзей и коллег.

Личный рост и здоровье: может включать религию, духовность, творчество, жизненные навыки, медитацию, йогу, общение с природой, упражнения, питание и снижение рисков для здоровья.

Удовольствия: как вы играете, расслабляетесь, веселитесь, занятия для отдыха, восстановления, радости, развлечения и творчества.



Рабочий лист «Яблочко»

Глава 7

Где начать?

Хорошее начало

Один из самых частых вопросов, которые мне задают во время семинаров по АСТ, звучит так: «Расс, откуда у тебя все эти шикарные рубашки?» – на что я отвечаю: «Сожалею, но это секрет фирмы». Впрочем, есть два других распространенных вопроса: «Где начать?» и «На каком процессе мне стоит сосредоточиться вначале?» Мой ответ на оба вопроса: «Смотря в чем дело». Помните, что АСТ – это нелинейная модель, и вы можете работать с любым из основных процессов в любой момент сессии. То есть нет какой-то заранее заданной последовательности: с разными клиентами вы начнете в разных местах. Тем не менее я могу дать вам несколько советов по поводу первых стадий активной терапии и куда двигаться в ходе последующих сессий. (И, как обычно, не забывайте все изменять и приспособливать то, что здесь написано, – это идеи и рекомендации, а не Десять заповедей.)

В идеале вы начнете свою первую сессию (или несколько начальных сессий), занимаясь тем, что мы обсудили в предыдущих двух главах:

- установление раппорта;
- сбор анамнеза;
- получение информированного согласия;
- выработка поведенческих целей.

Начальные «интервенции»

Если вы успели сделать все это во время первой сессии (или первых двух) и у вас еще осталось немного времени, в идеале вы хотите сделать небольшое практическое упражнение и дать простое домашнее задание. Давайте кратко рассмотрим эти две «интервенции».

Небольшое практическое упражнение

В этой книге вы найдете самые разнообразные краткие практические упражнения, многие из которых занимают не больше пяти минут. Одно из самых простых – это «бросание якоря», которое мы обсудим в главе 10. Другое – это техника разделения: «У меня появилась мысль, что», описанная в главе 12. Есть и много других, которые обсуждаются в разных главах, и вы можете сократить любую практику осознанности (например, наблюдение за дыханием или сканирование тела) до краткой двух- или трехминутной версии.

Но надо иметь в виду, что, если вы собираетесь провести практическое упражнение, необходимо убедиться, что у вас достаточно времени не только на его проведение, но и на последующее его обсуждение, чтобы убедиться, что клиент понял цель и осознал, как оно может быть полезно в достижении его целей терапии.

Не забывайте и то, что мы обсуждали в последней главе: если вашего клиента интересует только хорошее самочувствие и избавление от боли и он противостоит вашим попыткам договориться о поведенческих целях, вашей самой первой практической «интервенцией» должна стать креативная безнадежность (глава 8).

Простое домашнее задание

Хорошей идеей будет попросить ваших клиентов между сессиями выполнять небольшие домашние задания. Например, если в рамках сессии вы вместе с клиентом выполнили упражнение осознанности, то затем в качестве домашнего задания вы можете попросить его отработать упражнение самостоятельно. В качестве альтернативы вы можете попросить клиента вести дневник или заполнить рабочий лист, например один из тех, которые приведены в конце глав.

Практический совет. Многим клиентам не нравится словосочетание «домашнее задание», поэтому я рекомендую вам заменить его. Например, можно спросить так: «Не хотите ли поиграть с этим (или попробовать это, поэкспериментировать, попрактиковаться, заняться, проверить, поработать, применить, потратить немного времени на это)?»

Если вы показали клиенту точку выбора, то она легко становится полигоном для простых домашних заданий. Вот мое любимое:

Заметить отдаление и приближение

Терапевт: Могу я попросить вас сделать пару вещей в промежутке между сессиями? Во-первых, попробуйте заметить действия приближения. Когда и где вы их совершаете? Как они меняют ситуацию? Отметьте, удастся ли вам по-настоящему оценить их, когда вы их совершаете.

Во-вторых, попытайтесь заметить действия отдаления. Когда и где вы их совершаете? И особенно – можете ли вы заметить, какие мысли и чувства цепляют вас «на крючок» и заставляют так поступать?

Существует много способов модифицировать это задание. Например, вы можете попросить клиента записывать свои наблюдения в дневнике. Или вы можете дать клиенту пустой рабочий лист с точкой выбора, чтобы он положил его на видное место в качестве напоминания. Или вы можете попросить его между сессиями заполнить лист с точкой выбора, фокусируясь на какой-то определенной проблеме (например, «плохая привычка», от которой он старается избавиться, например курение или употребление алкоголя либо повторяющаяся ситуация, с которой он сталкивается, например заботясь о своих трех маленьких детях), и принести его в следующий раз. Такая обманчиво простая домашняя работа служит сразу нескольким целям:

- развивает способность к самоанализу;
- дает полезную информацию для следующей сессии, что поможет спланировать сессию и решить, к чему обратиться в первую очередь;

- хороший первый шаг в развитии способности клиента замечать свои мысли и чувства и осознавать свое поведение;
- информация, связанная с приближением, обычно очень полезна для исследования ценностей, целей и проактивности.

Практический совет. Если вам не очень нравится точка выбора, вы можете задать точно такое же домашнее задание, не рисуя и не ссылаясь на нее. Слова и понятия (зацепиться, отцепиться, приближение и отдаление) сильнее действуют на большинство людей, когда вы дополняете их визуальной информацией, но вам совсем не обязательно это делать.

Рабочие листы для клиента

Рабочие листы часто бывают полезными, потому что они напоминают о сессиях, увеличивают вероятность, что клиент доведет дело до конца, и предоставляют хороший материал для следующей сессии. Тем не менее, если клиенту не нравится заполнять их (или они вам не нравятся), вам не обязательно их использовать. В АСТ это подручное средство, а не обязательный компонент.

Если в конце первой сессии вы немного узнали о ценностях и клиент не заполнил лист «Яблочко» (глава 6), вы можете попросить его сделать это в качестве домашней работы. Например, вы можете сказать: «Сегодня мы много говорили о ваших проблемах – о мыслях и чувствах, с которыми вы боретесь, и обо всех действиях, которые ухудшают вашу жизнь, – но мы очень мало говорили о той жизни, которую вы хотите жить, о том, что по большому счету действительно важно для вас. Поэтому у меня такой вопрос: вы сможете в промежутке между нашими встречами заполнить вот этот рабочий лист, который как раз содержит вопросы об этом?»

Другие рабочие листы, которые вы можете тут использовать, – это «Дневник жизненных сил и страданий» или «Проблемы и ценности» (посмотрите их на моем сайте). Вы можете объяснить, что эти рабочие

листы помогут собрать больше данных для выбора направления терапии.

Что дальше после первой сессии?

Надеюсь, что эта и следующая главы помогли вам составить относительно четкое представление о том, что делать на вашей первой сессии (или двух). Тогда возникает животрепещущий вопрос: «Что дальше»? И снова ответом будет: «Смотря в чем дело». Именно так: «правильного» ответа на этот вопрос не существует, нет никакого «верного» и «неверного» следующего шага. Все шесть основных процессов пересекаются и связаны между собой, и во время терапии вы можете в любой момент обратиться к любому из них. Здесь я привожу несколько идей о том, что вы *могли бы* сделать дальше, но это может меняться в зависимости от вашей оценки того, что нужно клиенту. Так что убедитесь, что вы не принимаете их как буквальное руководство к действию – и чувствуйте себя свободными сделать иной выбор, подходящий именно вашему клиенту.

- *Когда клиентов переполняют чувства, они находятся в сильном слиянии, диссоциации, эмоциональном хаосе, или они крайне импульсивны:* начните с упражнений на осознанное заземление, например, «Бросание якоря» (глава 10).

- *Когда клиенты переживают горе или значительную потерю:* начните с сочувствия к себе (глава 18) или «Бросания якоря» (глава 10).

- *Для клиентов с низкой мотивацией или сильным чувством безнадежности* подойдет работа с ценностями (глава 19) и разделение с безнадежностью (глава 14).

- *С клиентами, сосредоточенными на хорошем самочувствии и избавлении от болезненных чувств,* подойдет креативная безнадежность (глава 8).

(Клиенты, которых обязали или вынудили проходить психотерапию, остаются за пределами этой книги, но я пишу о них в другой книге продвинутого уровня^[31].)

Выбор направления

Если обобщать, то после первой сессии протоколы АСТ обычно следуют одному из двух направлений, которые начинаются с этих вопросов:

А. *В каком направлении хочет двигаться клиент, исходя из своей системы ценностей?*

Если выбран этот путь, то следующими шагами, как правило, оказываются (не обязательно в этом порядке):

- прояснение ценностей;
- постановка целей;
- планирование действий;
- решение проблем;
- освоение навыков;
- экспонирование.

Говоря в терминах точки выбора, когда мы выбираем этот путь, мы сосредотачиваемся на прояснении и планировании движений приближения.

Б. *Что стоит у клиента на пути?*

Если выбран этот путь, то следующими шагами, как правило, оказываются (не обязательно в этом порядке):

- воздействие на негибкое внимание через контакт с настоящим;
- воздействие на слияние с помощью когнитивного разделения;
- воздействие на избегание переживаний через принятие;
- воздействие на самокритику, ненависть к себе и пренебрежение собой с помощью сострадания к себе.

В терминах точки выбора все приведенное выше – это навыки отцепления, подобранные так, чтобы воздействовать на конкретные движения отдаления клиента.

Какой бы путь вы ни выбрали, рано или поздно они пересекутся. Не забывайте, что все основные процессы связаны между собой. Но

сейчас не надо об этом задумываться: дальше в книге мы рассмотрим, как перепрыгивать с одного пути на другой.

Как определить, что делать на каждой сессии

Напомню, что целью АСТ является развитие психологической гибкости: способности быть полностью сознательным и открытым своему опыту, действуя в соответствии со своей системой ценностей, или, говоря проще, способности «присутствовать, открыться и делать то, что важно». Результат, к которому мы стремимся, – это осознанная жизнь, основанная на ценностях: делать то, что имеет смысл, максимально присутствуя в каждом моменте своей жизни.

Тем, кто хочет работать с АСТ, необходимо очень хорошо освоить три вещи:

1. Развитие открытости клиента в отношении своих мыслей и чувств.

2. Помочь клиенту целиком присутствовать в настоящем – быть увлеченным жизнью и сосредоточенным на том, что важно.

3. Помочь клиенту делать то, что имеет значение, эффективно действуя в направлении, задаваемом ценностями.

Трифлекс АСТ, с которым мы впервые познакомились в главе 1, показывает, как эти задачи соотносятся друг с другом и с основными процессами:



Трифлекс АСТ: будь здесь и сейчас; откройся; делай то, что важно

В любой сессии, если мы проводим любую «интервенцию», не важно – длинную или краткую, простую или сложную, но которая помогает клиенту присутствовать в настоящем, открыться и делать то, что для него важно, она приносит пользу: она служит развитию психологической гибкости.

Тонкости терминологии. Во многих книгах по АСТ термины «присутствовать», «открыться» и «делать то, что важно» описываются как «осознание», «открытость» и «вовлеченность».

Трифлекс может оказаться полезным в качестве визуальной схемы того, что мы делаем на каждой сессии, на основании нашей оценки

потребностей клиента в конкретный момент:

- если клиента переполняют чувства, он диссоциирован или находится в сильном слиянии, мы начнем с вершины: «будь здесь и сейчас», «заземления» и «бросания якоря»;
- если мы хотим помочь клиенту сдвинуться с места, мы переходим к правой части трифлекса: «делай то, что важно» (ценности и проактивность). Мы проясняем ценности, устанавливаем цели, создаем планы действий и обучаем навыкам;
- если клиент застрял, никуда не движется, его парализовало слияние и избегание переживаний, мы смещаемся к левой части: «откройся» (разделение и принятие);
- если мы натываемся на препятствия в левой или правой, или обеих сторонах, мы возвращаемся к вершине: «будь здесь и сейчас» («заземление» и «бросание якоря»);
- если клиент успешно делает то, что для него важно, мы возвращаемся к присутствию в настоящем: мы помогаем клиенту полностью погрузиться в его актуальный опыт и сосредоточиться на том, что он сейчас делает. И если клиент делает что-то, что потенциально может доставлять ему удовольствие, мы помогаем ему научиться наслаждаться и ценить это.

Составление плана сессии

Чем сильнее застрял, потерял направление или ошеломлен ваш клиент, тем важнее составить план сессии. Это вдвойне важно, когда ваш клиент «прыгает с проблемы на проблему»: быстро перемещается от одного к другому, ни на чем не останавливаясь достаточно, чтобы составить эффективный план действий или стратегию, направленную на решение. Вы можете задать вопрос: «Давайте выберем одну важную проблему или сферу жизни, на которой мы сосредоточимся в ходе сессии, чтобы дела там улучшились?»

Часто бывает полезным пояснить, почему вы так делаете, например: «Причина в том, что это сделает нашу работу более эффективной. Если мы пытаемся одновременно разобраться с несколькими

разными проблемами, бывает очень трудно эффективно решить хотя бы одну».

Или же вы можете попросить клиента назвать какую-то одну проблему, цель, отношения или другой аспект жизни, который будет темой сегодняшней сессии. После этого надо договориться о том, с каким навыком отцепления или планом действий вы будете работать, чтобы разобраться с выбранной темой.

Конечно же, для построения плана сессии вы можете использовать точку выбора. Вы можете показать ее клиенту и сказать: «Итак, для сегодняшней сессии у нас есть два варианта. Мы можем сосредоточиться на приближении – посмотреть, что вам хотелось бы делать по-другому, чтобы ваша жизнь шла в том направлении, в котором вам хочется. Или же мы можем посвятить больше времени построению навыков отцепления, чтобы помочь вам справиться с этими трудными мыслями и чувствами. Что бы вы предпочли?»

Если клиент одержим желанием быть счастливым или избавиться от своей боли и больше ничего от терапии не хочет, надо переходить к креативной безнадежности.

Если клиент выбирает работу с приближением, стоит начать либо с прояснения ценностей, либо с определения целей:

- если клиенту известны его ценности, ставьте цели;
- если ценности непонятны, их надо будет прояснить, а потом использовать эти ценности для постановки целей;
- когда у клиента появились четкие цели, направляемые ценностями, превратите их в план действий.

Если клиент выбирает навыки отцепления, начните с самых простых: «бросание якоря» и простое разделение.

Приблизительная последовательность для обучения навыкам отцепления

Когда мы обучаем навыкам отцепления, нам не обязательно соблюдать какую-то определенную последовательность. Тем не менее, когда я создавал мой собственный протокол АСТ для широкой

публики, использовал такую последовательность [\[32\]](#):



1. «Бросание якоря», осознанное «заземление» (глава 10)
2. Простое разделение, например заметить и назвать (глава 11)
3. Медитативное разделение, например «Листья в потоке» (глава 15)
4. Тренировка внимания и навыки сосредоточения, например осознанное дыхание (глава 17)
5. Навыки вовлеченности и наслаждения, например осознанный прием пищи, питье, прогулка, слушание (глава 17)
6. Сочувствие к себе (глава 18)
7. Принятие боли (глава 22)
8. Самонаблюдение (глава 25)

Эту последовательность можно использовать в качестве общей рекомендации, которая подойдет большинству клиентов. Тем не менее, пожалуйста, не рассматривайте ее как рекомендацию, которой необходимо следовать. Разнообразие необходимо. Мы всегда стремимся к гибкости в своей работе и адаптируем то, что мы делаем, к потребностям конкретного человека, сидящего перед нами.

Структурирование сессий

Вот хорошая общая структура для ваших сессий (и снова не относитесь к ней слишком серьезно и меняйте, если нужно):

1. Упражнения осознанности.
2. Обзор прошлой сессии.
3. План сессии.

4. Основные интервенции.

5. Домашняя работа.

Давайте быстро посмотрим на каждый из пунктов.

Упражнения осознанности. Часто бывает полезным начинать каждую сессию с краткого упражнения осознанности, например «Бросание якоря» или осознанное дыхание. Это не обязательно, но такое начало приводит и клиента, и терапевта в состояние осознанности и настраивает на практическую работу.

Обзор прошлой сессии. Обсудите прошлую сессию, остановившись на основном содержании, отработанных упражнениях и любых мыслях и реакциях, появившихся у клиента после нее. Если ваш клиент выполнил домашнее задание, то что произошло и в чем различия? А если нет, что встало на пути?

План сессии. Договоритесь о плане сессии, как это описано выше.

Основные «интервенции». Если вы следуете протоколу, у вас уже заранее есть хорошее представление о том, что вы хотите сделать в рамках сессии. Тем не менее важно оставаться гибким и реагировать на то, что происходит в ходе вашей встречи с клиентом. Будьте готовы в случае необходимости совершенно оставить все то, что вы подготовили. (Вы всегда сможете вернуться к этому позже.) Если вы не следуете протоколу, вернитесь к тому моменту, где вы остановились в прошлый раз, или обратитесь к новой теме, следуя тому плану, который вы только что наметили.

Домашняя работа. Необходимо постоянно повторять клиентам, что именно задания, которые они выполняют между сессиями, сильнее всего изменяют их жизнь. Новые навыки требуют практики. Действие, направляемое ценностями, требует усилий. До конца каждой сессии вам надо будет совместно договориться о том, что клиент будет отрабатывать, делать или проверять в промежутке до следующей встречи. (Но будьте осторожны – не навязывайтесь и не используйте ценности для принуждения.)

Дополнения. На моем сайте^[33] вы найдете рабочие листы «Дневник жизненных сил и страданий» и «Проблемы и

ценности».



Взять с собой

После того как мы собрали анамнез, установили раппорт, получили информированное согласие и установили поведенческие цели для терапии, что является основной работой в ходе первой сессии (или двух), мы переходим к активным «интервенциям» с акцентом на практической работе в ходе сессий и домашними заданиями в промежутках.

Когда вы погружаетесь в практическую работу, взаимодействуете с тремя центральными процессами, отраженными в трифлексе АСТ: присутствовать здесь и сейчас; открыться; делать то, что важно.

- чтобы привести клиента в движение, работайте с ценностями и проактивностью (приближение),
- когда клиент застрял, работайте с разделением и принятием (навыки отцепления),
- если вы заблокированы с двух сторон, займитесь возвращением к «присутствию здесь и сейчас» и «бросанием якоря» (еще больше навыков отцепления).

Часть III

Суровые подробности

Глава 8

Что-то креативное?

Я просто хочу быть счастливым!

Был у вас когда-нибудь клиент, который просто хотел быть счастливым? И больше ничего от терапии не хотел? Конечно же, был. И я уверен, что вы до сих пор помните, насколько это трудно! К счастью, теперь у вас будет кое-что для таких клиентов: креативная безнадежность. (Пожалуйста, не пугайтесь этого названия.)

Кратко о креативной безнадежности

Простыми словами: Креативная безнадежность – это процесс, в ходе которого человек осознаёт, что все попытки избежать или избавиться от нежеланных мыслей и чувств скорее ухудшают жизнь, а не улучшают. Это приводит к ощущению безнадежности планов по избеганию трудных мыслей и чувств, из которого может возникнуть творческое отношение к поиску новых и разнообразных способов обращения с ними.

Цель: повысить понимание клиентом программы эмоционального контроля (смотрите ниже) и стоимости чрезмерного избегания переживаний, осознанного видения и признания того факта, что приверженность этой программе нефункциональна.

Синоним: Конфронтация с программой.

Метод: Мы рассматриваем, что клиент сделал, чтобы избежать или избавиться от нежеланных мыслей и чувств, проверяем, как это работает в краткосрочной и в долгосрочной перспективе, раскрываем цену таких стратегий и анализируем, делают ли они жизнь хуже или лучше.

Когда использовать: Когда мы знаем или подозреваем, что клиент чрезмерно избегает переживаний и изо всех сил придерживается программы эмоционального контроля: «Я должен хорошо себя чувствовать», «Я должен избежать или избавиться от нежеланных мыслей и чувств».

Программа эмоционального контроля

Креативная безнадежность – это часть модели АСТ, к которой мы обращаемся, когда точно знаем или почти уверены, что клиент изо всех сил придерживается программы эмоционального контроля: *«Мне надо контролировать, что я чувствую. Мне надо избавиться от нежеланных, неприятных и трудных мыслей, чувств, эмоций и воспоминаний – и заменить их на хорошие, приятные и желанные».*

Такая программа до определенной степени свойственна всем нам: как вы помните, в главе 2 мы обсуждали, что это нормально и что небольшое избегание переживаний не является проблемой. Но когда клиент упорно следует этой программе, избегание переживаний значительно и почти всегда становится проблемой. (Вспомните: высокий уровень избегания переживаний прямо коррелирует с риском развития депрессии, тревожных расстройств, длительной потерей трудоспособности, снижением трудоспособности, ПТСР, аддикциями и многими другими психиатрическими расстройствами.)

Креативная безнадежность получила такое название, потому что мы стремимся создать ощущение безнадежности программы контроля чувств. (Речь не идет о чувстве безнадежности в отношении будущего, самого себя или своей жизни.) Мы стремимся разрушить эту программу, чтобы клиент открылся для новой: программы принятия. (Учебники АСТ часто описывают эту новую программу как «готовность»: готовность иметь трудные мысли и чувства в противоположность борьбе с ними или избеганию их.)

Креативная безнадежность (КБ) редко оказывается одноразовой «интервенцией». Обычно вам приходится возвращаться к ней вновь и вновь, сессия за сессией. Но, как правило, с каждым разом, когда вы снова обращаетесь к ней, провести ее получается все быстрее и проще. Теперь, перед тем как мы проникнем в самую суть КБ, давайте составим ясное представление о том, что такое...

Стратегии эмоционального контроля

Стратегии эмоционального контроля (СЭК) – это все то, что мы делаем для того, чтобы избавиться от ненужных мыслей и чувств: внешнее или внутреннее поведение, которое в основном мотивировано избеганием переживаний. СЭК могут состоять из чего угодно, начиная с молитв, медитаций и тренировок и заканчивая алкоголем, героином и суицидом. (Заметьте: если молитвы, медитации и тренировки в значительной мере мотивированы ценностями человека, мы не назовем их СЭК. Мы скажем, что это СЭК, только если основным мотивом таких действий является избегание или избавление от нежеланных чувств.) Работая с КБ, мы попросим клиента открыто и безоценочно взглянуть на все стратегии эмоционального контроля, которые он использует. Мы никогда не судим, являются ли эти СЭК плохими или хорошими, правильными или неправильными, позитивными или негативными: наша цель – это просто посмотреть, как работают (или не работают) эти стратегии в контексте создания лучшей жизни.

Надо ли нам воздействовать на все стратегии эмоционального контроля?

Одним словом: Нет!!! Помните, что вся модель АСТ стоит на понятии дееспособности: подходит ли этот вид поведения для того, чтобы помочь вам строить полноценную и осмысленную жизнь? Так что если СЭК работают на то, чтобы обогатить и наполнить вашу жизнь, продолжайте! К сожалению, реальность такова, что

большинство людей слишком сильно полагаются на СЭК, и, когда мы используем их чрезмерно, негибко и не по назначению, от этого страдает наше качество жизни.

В качестве примера возьмем шоколад. Когда мы осознанно съедаем кусочек хорошего шоколада, радуясь и смакуя его, нам хорошо (если мы любим шоколад). Так что, если мы будем гибко и умеренно использовать эту СЭК, это обогатит нашу жизнь: это работает. Но если мы начнем делать это слишком часто, шоколад обернется потерями для нашего здоровья, например мы растолстеем. Кроме того, если мы испытываем сильную душевную боль и едим шоколад, чтобы отвлечься от нее, то, скорее всего, это не сработает.

Другой пример – тренировки. Мы лучше себя чувствуем, когда мы физически активны (если не во время самой тренировки, то хотя бы после). Физические упражнения также повышают наше качество жизни. То есть, если мы гибко и умеренно используем упражнения в качестве СЭК, это очень даже работает. Но если этим злоупотреблять, как клиент с анорексией, который каждый день проводит в спортзале три часа, чтобы поддерживать свое тело в состоянии изможденной худобы, тогда окажется, что даже такое хорошее дело, как тренировки, может привести к потерям.

Далее, в АСТ утверждается, что даже деятельность, обогащающая жизнь (например, упражнения, медитация и здоровое питание), приносит больше пользы и удовлетворения, когда она мотивированна ценностями (например, заботой о себе), а не избеганием переживаний (попытками избежать нежеланных чувств).

Например, случалось ли так, что вы ели какую-нибудь вкусную еду, просто чтобы отогнать нежеланные чувства, например скуку, стресс или тревогу? Принесло ли это вам удовлетворение? Сравните это с ситуациями, когда прием пищи был мотивирован ценностями, связанными с наслаждением и радостью от еды, или когда вы общались и разделяли трапезу со своими близкими людьми. Какой опыт был более приятным? Точно так же, если вы занимаетесь

волонтерской работой под воздействием мотивов заботы, щедрости и помощи, вы, скорее всего, получите больше удовлетворения от такого опыта, нежели если вы делаете то же самое в попытке избежать чувства вины и бесполезности.

Поэтому мы стремимся помочь клиентам совершать действия, направляемые их ценностями, а не избеганием своих переживаний: мы хотим, чтобы они осознанно двигались к тому, что имеет смысл, а не убегали от того, чего им не хочется.

Чтобы окончательно осознать это, представьте себе, что вы тренируетесь, будучи мотивированным заботой о себе, или молитесь, движимый ценностью общения с Богом. Мы не назовем это СЭК, потому что контроль чувств не является вашей главной целью. Но если основная причина, по которой вы совершаете эти действия, – избавиться от ненужных мыслей и чувств, мы отнесем их к СЭК.

КБ – это «интервенция», основанная на дееспособности. Мы просим клиента посмотреть внимательным, долгим, честным и осознанным взглядом на все его СЭК и увидеть, во что они ему обошлись. Мы хотим, чтобы он ощутил контакт с реальностью, в которой его СЭК помогают в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной перспективе не помогают ему сделать жизнь богатой, наполненной и осознанной.

Всем ли необходима КБ?

И снова, ответ: Нет!!! (Мне нравится это слово.) Если клиент мотивирован меняться и несильно фиксирован на программе эмоционального контроля, или если он уже знаком с осознанностью или АСТ и открыт для этого подхода, в КБ нет необходимости, и мы можем пропустить этот шаг.

Сколько времени займет КБ?

«Интервенции» КБ невероятно разнятся по продолжительности. В пробном протоколе для лечения депрессии^[34] первоначальная

«интервенция» КБ длится двадцать минут. Но мы можем провести КБ и быстрее, всего за несколько минут^[35]. На другом конце спектра находятся некоторые терапевты, которые посвящают КБ целую сессию. В идеале мы «дозируем интервенцию», исходя из нужд клиента. Сравните, например, высокофункционального клиента с хорошей рефлексией и открытостью новым идеям с клиентом, который всю жизнь злоупотреблял алкоголем или наркотиками и упорно придерживается программы эмоционального контроля. Последнему понадобится значительно более обширная «интервенция» КБ по сравнению с первым.

Как мы погружаем клиента в КБ?

Независимо от длительности «интервенции» КБ, мы хотим вначале привести клиента на мелководье, а затем все глубже погружать его в креативную безнадежность, мы не станем толкать его головой вперед в самое глубокое место. Это может происходить примерно так:

Терапевт: Ну ладно, похоже, что основное, чего вы хотите от нашей совместной работы – это избавиться от этих трудных мыслей и чувств, таких как... (терапевт перечисляет основные мысли, чувства, эмоции, воспоминания, стремления и все остальное, чего клиент хочет избежать).

Клиент: Да, так и есть. Я ненавижу эти чувства. Я просто хочу быть счастливым.

Терапевт: Конечно. Кто бы не хотел? Это болезненные и трудные чувства, которые очень негативно влияют на вашу жизнь. Поэтому мы хотим как можно скорее изменить ситуацию. Но прежде чем мы попробуем что-то новое, сначала нам нужно прояснить, что вы уже пробовали в прошлом: посмотреть, что работало, а что – нет. Так что можем мы потратить несколько минут и обсудить, что вы пробовали?

Теперь вы готовы к конфронтации с программой клиента, задавая ему пять основных вопросов.

Пять основных вопросов

Существует несколько способов проводить КБ, но все они сводятся к этим вопросам:

1. Что вы пробовали?
2. Как оно сработало?
3. Во что это вам обошлось?
4. Что вы теперь чувствуете?
5. Вы готовы попробовать что-то еще?

Вопрос 1. Что вы пробовали?

Первый вопрос в КБ это: «Что вы пробовали делать, чтобы избежать или избавиться от этих ненужных мыслей и чувств?» Обычно нам приходится помогать клиенту вспомнить, и у меня есть акроним УВОД, который позволяет запомнить подсказки.

- уклонение;
- вещества;
- отвлечение;
- думать по-другому и другие стратегии.

Уклонение

Это обыденный термин для внешнего избегания, то есть избегание того, что находится во внешнем мире: людей, мест, занятий, мероприятий. Так что мы можем спросить клиента: «Вы когда-нибудь пытались уклониться, устраниться или держаться подальше от ситуаций, людей и действий, которые могут стимулировать эти неприятные мысли и чувства? От каких вещей вы уклоняетесь и избегаете их?»

Самым простым началом тут будет разговор о прокрастинации, поэтому я спрашиваю клиентов:

- есть важные вещи, которые вы все время откладываете на потом?
- есть важные дела, которых вы избегаете?
- есть люди или места, от которых вы держитесь подальше?
- есть задачи, решение которых вы то и дело переносите?

Вещества

Тут мы сначала спрашиваем: «Какие вещества вы пробовали, чтобы избавиться от эмоциональной и физической боли? Наркотики? Алкоголь? Лекарства? Аспирин? Парацетамол? Кофе? Чай? Сигареты? Кола? Пицца? Мороженое? Печенье «Тим Там», покрытое двойным слоем шоколада? («Тим Там» – это величайшее изобретение в истории Австралии, нереально вкусное печенье в шоколаде, запас которого есть дома у большинства австралийцев)».

Отвлечение

Я спрашиваю клиента: «Вы когда-нибудь пытались отвлечься от этих чувств? Что вы пытались делать? Смотреть телевизор? Слушать музыку? Уходить из дома? Брать на себя побольше дел? Играть в компьютерные игры? Еще какие-то способы, которыми вы пытались отвлечься?»

Думать по-другому и другие стратегии

Вопрос, который мы задаем здесь, звучит так: «Вы пробовали мысленно отогнать вашу боль?» Обсудите с клиентом самые распространенные мыслительные стратегии: «Вы пробовали думать, что есть люди, которым гораздо хуже, чем вам? Или позитивное мышление? Пробовали вы проверку достоверности ваших мыслей или спор с самим собой? Может быть, вы выбрасывали мысли из своей головы? Приуменьшали их? Критиковали себя? Убеждали себя отвлечься или привыкнуть к своей боли?»

После этого мы продолжаем: «Есть какие-то другие стратегии, которые вы использовали, чтобы избежать этих чувств? Обращались к докторам или психологам? Читали книги для самопомощи? Пробовали такие занятия, как йога, занятия спортом, медитация, смена диеты? Самоповреждение? Суицид? Рисковали или делали что-то опасное? Ссорились или лезли в драки? Брели на себя побольше работы? Планировали отпуск? Убирались дома? Молились? Били себя? Сдавались? Сжимали зубы и заставляли себя идти через это? Спрашивали себя: «Почему я такой?»

Вот пример того, как этот процесс звучал бы в ходе сессии:

Терапевт: К тому времени, как они приходят на терапию, большинство людей уже перепробовало самые разные способы почувствовать себя лучше или не чувствовать себя так ужасно, и некоторые из этих способов работали, а некоторые – нет. Я предполагаю, что и у вас так же. И здесь я хочу вас уверить в одном: что мы не будем больше заниматься тем, что не работает. Так что можем мы потратить немного времени и составить перечень всего того, что вы испробовали, чтобы избежать или избавиться от болезненных мыслей и чувств?

Клиент: Если честно, мне ничего в голову не приходит.

Терапевт: Тогда, если не возражаете, я вам помогу. Очень часто бывает, что люди стараются отвлечься, перестать думать о том, как они себя чувствуют. Вы когда-нибудь так делали?

Клиент: Конечно!

Терапевт: Я тоже. И что вы делали, чтобы отвлечься?

Клиент: Я смотрел телевизор, слушал музыку, читал, курил траву.

Терапевт: Компьютер?

Клиент: Да: компьютерные игры, Интернет, куча времени на YouTube, просто смотрю всякую фигню.

Терапевт: Еще что-то?

Клиент: *(Пауза, мотает головой.)*

Терапевт: Ну, некоторые люди еще откладывают на потом любые дела, которые вызывают у них болезненные чувства. Есть какие-то важные люди, места, занятия, которые вы избегаете? Еще что-то важное, от чего вы держитесь подальше или постоянно откладываете?

Подобным образом терапевт проходит по всем стратегиям УВОД, потратив на это от пяти до пятнадцати минут. Вы можете выбрать всего две-три стратегии для каждой категории УВОД или обсудить все различные стратегии, которые клиент когда-либо пробовал. Это зависит от того, насколько клиент привязан к программе эмоционального контроля и сколько времени у вас отведено на это в ходе сессии.

Вопрос 2. Как оно сработало?

Второй вопрос в КБ звучит так: «Как это сработало в долгосрочной перспективе?» Мы хотим подтвердить, что большинство СЭК в краткосрочной перспективе помогают облегчить боль клиента, и потом мы уважительно и сочувственно спросим: «А в долгосрочной перспективе? Эти мысли и чувства ушли навсегда, или они вернулись?»

Цель этого вопроса – помочь клиенту увидеть связь: он все пытается и пытается избавиться от своей боли, он нашел тысячу и один способ добиваться этого в краткосрочной перспективе, но в конце концов она все равно возвращается!

Есть два способа работы со вторым вопросом. Некоторые люди работают с ним как с отдельной второй частью КБ. В первой части вы составляете список всех СЭК клиента, а во второй части говорите что-то такое:

Терапевт: То есть большинство этих стратегий на какое-то время приносят облегчение? (*Клиент соглашается.*) А смогла ли хоть одна из них навсегда избавить вас от этих чувств так, что они больше не возвращались?

Клиент: Я не знаю. Может быть, от нескольких из этих чувств.

Терапевт: Хорошо, но большинство из них продолжают к вам возвращаться, так? Иначе бы вы сейчас здесь не сидели?

Клиент: Ну да.

Другие люди предпочитают чередовать первый и второй вопросы, вместо того чтобы задавать их по порядку. То есть, после того как клиент описал какую-либо СЭК (или категорию СЭК), терапевт спрашивает: «И как оно, сработало на какое-то время? Принесло какое-то облегчение?» Клиент обычно отвечает: «Да», или «Сначала – да», или «Немного», или «Сначала немного помогло». Тогда терапевт отвечает: «А в долгосрочной перспективе?», или «И как долго действовало?», или «И сколько времени прошло, прежде чем чувства вернулись?».

В любом случае терапевт завершает второй вопрос чем-то подобным: «То есть вы перепробовали множество разных стратегий. И большинство этих стратегий помогали на какое-то время, они приносили вам облегчение. Но в долгосрочной перспективе эти трудные мысли и чувства продолжают появляться».

Еще имеет смысл спросить: «Как вы думаете, ваши боль, тревога, депрессия из года в год остаются на прежнем уровне, ухудшаются или улучшаются?» Почти все ваши клиенты такого типа ответят, что ситуация ухудшилась.

Вопрос 3. Во что это вам обошлось?

Для большинства из нас небольшая доля избегания переживаний редко бывает проблемой, но высокие уровни избегания обычно ведут к значительным издержкам. Поэтому сейчас мы можем спросить клиента: «Можно мы потратим немного времени, чтобы определить цену всех этих стратегий, которые вы использовали, чтобы избежать дискомфорта?» И снова нам обычно приходится давать клиенту подсказки, чтобы он осознал, во сколько ему это обошлось. К счастью, мы сможем снова использовать акроним УВОД и посмотреть на каждый тип стратегий эмоционального контроля (уклонение, вещества, отвлечение, думать по-другому и другие стратегии), чтобы выяснить, во что они обходятся клиенту, когда он чрезмерно на них полагается.

Практический совет. Вспомним, что в АСТ мы не являемся «фанатиками осознанности» и не отвергаем все СЭК без разбора. Чтобы быть предельно ясным в этом вопросе с клиентом, скажите примерно так: «Если какие-то из этих стратегий работают для вас в долгосрочной перспективе и помогают строить жизнь, которой вы хотите жить, пожалуйста, продолжайте их использовать! Я не прошу вас перестать. Я просто прошу, если вы согласитесь, вместе с вами посмотреть, во что они вам обходятся, когда вы используете их слишком часто».

Цена уклонения

Теперь мы переходим к исследованию цены чрезмерного уклонения (внешнего избегания). Для большинства людей основной потерей являются упущенные возможности. Чем больше мы избегаем важных и значимых для нас людей, мест, ситуаций, действий и мероприятий, тем меньше становится наша жизнь и тем больше мы упускаем. Если ваш клиент избегает просить начальника о прибавке к зарплате, сколько денег он теряет на этом? Если он избегает разговора по душам со своим партнером, как это сказывается на близости в отношениях? Если он уклоняется от похода к зубному врачу или в спортзал, как это сказывается на его здоровье?

Цена употребления веществ

Клиенту, как правило, довольно легко определить, во сколько ему обходится чрезмерное употребление веществ, включая последствия для здоровья, работы, благополучия, финансов и отношений.

Цена отвлечения

Отвлечение, используемое гибко и в разумных пределах, как правило, не вызывает больших проблем и иногда бывает очень полезным. Но во что нам обходится чрезмерное отвлечение? Мы хотим узнать у клиента: «Сколько времени вы тратите на то, чтобы отвлечь себя? Какая доля времени ощущается, как будто вы провели его с пользой, и какая – как будто вы просто выкинули его из жизни? Сколько денег вы потратили на отвлечение? Обернулись ли эти вещи потерями для вашего здоровья, работы, отношений?»

Цена попыток думать по-другому. Другие стратегии

Одна из наиболее значительных потерь при попытках думать по-другому – это время, потраченное на погружение в свои мысли, что приводит к тому, что жизнь проходит мимо, без вовлеченности, как на автопилоте, или как будто человек застрял в «аналитическом параличе». Конечно, когда душевная боль не очень сильна, когда вы имеете дело с небольшой тревогой, или грустью, или виной – тогда обычно получается уменьшить боль с помощью мысленных

стратегий, но чем напряженнее ситуация и чем сильнее боль, тем менее эффективными оказываются мысленные стратегии.

Другой потерей для многих клиентов является потраченное время: все то время, которое они провели у себя в голове, вместо того чтобы заняться жизнью. Обычно терапевту здесь приходится задавать наводящие вопросы: «Сколько времени вы провели, сосредоточившись на своих мыслях, пытаясь с их помощью отогнать свою боль? Сколького вы себя лишили?»

Ценой стратегий «сжать зубы, закусить губу и заставить себя сделать это» является истощение и недовольство. Если клиент назовет другие стратегии, мы также посмотрим, во сколько они ему обходятся.

Завершение третьего вопроса

Мы завершаем третий вопрос подтверждением того, что клиент тяжело трудился и что он не глуп. Например, мы можем сказать так: «Вы по-настоящему тяжело работали над этим. Все это время вы пытались снова и снова избавиться от этих трудных мыслей и чувств. Никто не скажет, что вы ленивы. Вы столько сил на это потратили. И никто не скажет, что вы глупы: потому что так все делают: мы все стараемся уклоняться от трудных задач и ситуаций, используем разные вещества, пробуем отвлечь себя или думать по-другому, чтобы почувствовать себя лучше. Мы все так делаем, и наша культура это подкрепляет. Эти стратегии нам часто рекомендуют друзья, члены семьи, работники здравоохранения, женские журналы, книги по самопомощи и так далее. И, разумеется, все эти вещи в краткосрочной перспективе работают: они приносят нам все эти сладкие моменты облегчения. Но в долгосрочной перспективе чувства возвращаются снова, не так ли? И я хочу узнать, помогают ли эти стратегии вам жить той жизнью, которую вы хотите, и быть тем человеком, которого вы видите в будущем?»

Практический совет. Чтобы эта работа была эффективной, нам надо исходить из сочувствия, равенства и уважения. Мы

стремимся подтвердить опыт клиента, что он очень старается, но ничто не помогает надолго. Очевидно, что если мы будем выражать критику или осуждение, наши клиенты почувствуют, что их переживания игнорируют. Поэтому так важно подчеркнуть, что мы все используем схожие стратегии, что они часто срабатывают и на какое-то время улучшают наше самочувствие.

Вопрос 4. Что вы теперь чувствуете?

В этот момент мы призываем все наше сочувствие себе на помощь и задаем вопрос о том, как себя чувствует наш клиент. Мы можем, например, сказать так: «Знаете, на этом этапе многие люди испытывают очень сильные чувства... Например, грусть, злость или тревогу... И мне хотелось бы знать, что сейчас чувствуете вы?»

Многие клиенты испытывают эмоциональную реакцию: как правило, сочетание грусти, гнева, тревоги или вины – и мы хотим подтвердить и нормализовать ее, какой бы она ни оказалась. В то же время они часто испытывают чувство облегчения от того, что мы подтверждаем их опыт: они использовали все эти СЭК и на короткий срок испытали облегчение, но в долгосрочной перспективе это не работало.

Иногда в этот момент клиент испытывает слияние с негативной оценкой себя, например: «Я – такой неудачник!» Если это происходит, мы хотим снова повторить, что эти стратегии используют все вокруг и что наша культура поддерживает их использование. После этого мы можем перейти к какому-нибудь простому разделению, например как здесь:

Терапевт: Обратите внимание, что делает ваш разум. Заметьте, как быстро он проснулся и начал вас терзать. И, как ни странно, все, что он пытается сделать – это помочь вам. У него такая стратегия: «Если я буду себя мучить и устрою себе трудные времена, это поможет мне наладить жизнь и перестать все портить». Такая реакция вашего разума абсолютно естественна и нормальна, вот только она не

очень-то помогает. Так что как насчет того, чтобы позволить вашему разуму вести свои разговоры, но не давать ему сбить вас с толку – а мы вернемся к тому, что мы тут делаем?

Этот ответ позволит многим клиентам отцепиться, но с некоторыми из них нам придется провести больше времени, работая над когнитивным разделением с помощью стратегий из глав 12 и 16. Точно так же, если клиента в этот момент переполняют сильные эмоции, мы можем перейти к заземлению и «бросанию якоря» (глава 10). Независимо от того, как именно выглядит реакция клиента, нам важно подтвердить и нормализовать ее, отреагировав с пониманием и сочувствием.

Вопрос 5. Вы готовы попробовать что-то еще?

Когда мы ощутим, что клиент находится в контакте с безнадежностью своих попыток контролировать эмоции, мы можем спросить его: «Вы готовы попробовать что-то еще?»

Это может звучать примерно так:

Терапевт: Вы позволите мне кратко подвести итог? Вы долгое-долгое время изо всех сил пытались избавиться от своих нежеланных чувств. Вы нашли кучу стратегий, которые на короткий срок давали вам облегчение, но они либо не работали, либо ухудшали вашу жизнь в долгосрочной перспективе. И вы дорого за это заплатили. Такая жизнь потребовала от вас значительных жертв. Исходя из этого, мне хотелось бы узнать... Вы готовы попробовать что-то новое? Новый способ реагирования на трудные мысли и чувства, который радикально отличается от того, что вы когда-либо пробовали?

Если мы проходим этот процесс с открытостью, любопытством и сочувствием, клиент почувствует поддержку. Мы безоценочно подтверждаем его опыт: что он изо всех сил старался контролировать свои чувства, но в долгосрочной перспективе это не работает, и жизнь не улучшается, а становится только хуже.

Что дальше?

Реакции клиентов в этот момент могут очень различаться. Они могут демонстрировать безразличие: «Ну ладно», возбуждение: «Так давайте перейдем к делу!» или тревогу: «Я не знаю. Что для этого потребуется?» Какой бы ни оказалась их эмоциональная реакция, мы стремимся признать и подтвердить ее, а также определить, действительно ли клиент находится в контакте с недееспособностью программы эмоционального контроля?

Если это не так, нам придется еще какое-то время продолжить с КБ. Но если это так, большинство терапевтов решат перейти к следующей группе «интервенций», которая называется «прекратить борьбу» (глава 9).

В дополнение. На моем сайте^[36] вы найдете рабочий лист «Join the DOTS» (*в русском варианте – «УВОД», акроним стратегий*), который я создал, чтобы напоминать себе обо всех этапах КБ. Вы можете заполнить его вместе с клиентом или нарисовать на доске. Еще вы обнаружите там другие полезные рабочие листы «Дневник жизненных сил и страданий» и «Проблемы и ценности».



Развитие навыков

В КБ довольно много этапов, поэтому ее необходимо отработать. Я рекомендую вам сделать следующее:

- скачайте рабочий лист «УВОД» и распечатайте две копии. Заполните один так, как будто вы – пациент (в конце концов, вы – своя самая подходящая цель для «АСТ-интервенций»), а другой – представив какого-нибудь из своих клиентов;
- после этого проговорите вслух (или хотя бы про себя) все этапы с воображаемым клиентом, подбирая слова так, чтобы они соответствовали вашему собственному стилю;
- после того как вы отрепетировали их, попробуйте провести «интервенцию» с реальным клиентом.

Взять с собой

Креативная безнадежность – это необязательная часть модели АСТ, вам не надо проводить ее с каждым клиентом. Тем не менее,

если клиенту свойственно значительное избегание переживаний и он интересуется только тем, чтобы чувствовать себя хорошо и избавиться от трудных мыслей и чувств, вам необходимо провести эту «интервенцию»: если вы пропустите ее с такими клиентами, вы не сможете двигаться дальше в решении его проблем и проведении правильной терапии. Если вы подходите к ней с любопытством и состраданием, воздержавшись от учительского, снисходительного или осуждающего тона, клиент обнаружит, что эта «интервенция» подтверждает значимость его личного опыта.

Глава 9

Прекратить борьбу

Если не избегать, то что тогда?

Если мы не станем избегать нежеланных мыслей и чувств, то какова альтернатива? В традиционной терминологии АСТ альтернативой является *готовность*: готовность принять свои мысли и чувства, вместо того чтобы убегать от них или сражаться с ними. Готовность может состоять из одного или из любого сочетания четырех основных навыков осознанности: разделения, принятия, гибкого внимания (контакта с настоящим) и самонаблюдения.

Тонкости терминологии. Термин «готовность» в АСТ имеет два значения: во-первых, это синоним принятия: с готовностью принимать или находить место для своих мыслей и чувств (в противовес вынужденному или равнодушному отношению к ним, которое мы назвали бы «способность терпеть»), во-вторых, это качество действия: вы делаете что-то с готовностью, в противовес действию с неохотой или под давлением.

Для большинства из нас стандартная реакция при появлении трудных мыслей и чувств – это борьба с ними. Мы сражаемся против них, пытаемся подавить или победить их, или же убегаем и прячемся. Так что самым первым этапом готовности будет прекращение борьбы: перестать сражаться и просто ощутить свои мысли и чувства.

На данном этапе терапии существует два основных типа «интервенций»:

- определение борьбы как источника проблемы;
- разрушение иллюзии эмоционального контроля.

Если в ходе креативной безнадежности ваш клиент нетерпеливо спрашивает: «Так что же мне делать?» – вы можете ответить: «Хороший вопрос. Вы уже знаете, что мы займемся освоением новых навыков, помогающих справиться с трудными мыслями и чувствами. Но этот подход настолько отличается от всего того, что вы уже пробовали, что он может привести к негативным последствиям, если мы бросимся к нему сломя голову. Поэтому, если вы готовы еще немного потерпеть, мне хотелось бы сначала заложить основу для того, что последует дальше. Возможно, вы думаете таким образом...»

После этого терапевт использует выбранную им метафору для раскрытия того, что источником проблем является сама борьба (мы коротко обсудим это).

Борьба – это проблема, а не решение

Приведенная выше фраза означает, что пока клиент находится «на крючке» у программы контроля своего самочувствия, он продолжит ходить по кругу все увеличивающихся страданий. В большинстве учебников АСТ вы найдете альтернативную фразу: «Контроль – это проблема, а не решение». Я не люблю этот вариант, потому что он легко создает путаницу вокруг темы контроля. Позвольте мне объяснить.

Если мы хотим придавать людям силы, нам надо помочь им сосредоточиться на том, что они могут контролировать. Поэтому в АСТ мы помогаем людям:

- увидеть различие между тем, что они могут контролировать и тем, что находится вне зоны их контроля;
- отказаться от попыток контролировать то, что они контролировать не могут;
- активно осуществлять контроль над тем, что они могут контролировать (если эти действия полезны).

Ниже приведена таблица, позволяющая прояснить эти различия:

Вне зоны моего контроля	Потенциально могу контролировать
Большинство эмоций и чувств	Моя реакция на мысли и чувства
Большинство мыслей	Моя реакция на мысли
Большинство ощущений	Моя реакция на ощущения
Воспоминания	Моя реакция на воспоминания
Получаю ли я тот результат, который запланировал	То, что я делаю и говорю, чтобы увеличить вероятность желаемого результата
Свое самочувствие, когда я занимаюсь чем-либо	Насколько я сосредоточен или вовлечен в то, что я делаю
Что говорят и делают другие люди	Что я делаю и говорю, чтобы повлиять на других людей

Вне зоны моего контроля	Потенциально могу контролировать
Как другие воспринимают меня и думают обо мне	Действую ли я, как тот человек, которым мне хочется быть
Что случится в будущем	Что я говорю и делаю для того, чтобы повлиять на будущее
Что случилось в прошлом	Как я реагирую на мысли о прошлом
Болезненные потери	Сочувствие к себе, когда я сталкиваюсь с потерей
Дает ли мне жизнь то, что я хочу	Ценности, направляющие мою жизнь и действия, независимо от того, что дает мне жизнь
Большинство событий (например, проблемы на работе, болезнь, травма, страдания любимых, естественные катастрофы, экономические кризисы, глобальное потепление)	Ценности, которыми я живу и которые отстаиваю перед лицом трудных жизненных событий, а также мое сочувствие к себе

Обратите внимание на слово «потенциально» в правом подзаголовке: если вы находитесь в сильном слиянии, действуете на автопилоте или диссоциируете, то очевидно, что у вас практически отсутствует контроль в этих сферах, но по мере увеличения и развития психологической гибкости, ваша способность контролировать будет увеличиваться.

Надеюсь, мне удалось показать вам, что мы в АСТ *поддерживаем* идею контроля. На самом деле я очень часто говорю клиентам: «Я хочу помочь вам обрести контроль над тем, что вы говорите и делаете, когда жизнь становится трудной и у вас появляются эти непростые мысли и чувства».

Так что, имея в виду эту потенциальную путаницу в терминологии, я предпочитаю говорить о «борьбе», а не о «контроле» в качестве проблемы, или же использовать фразу подлиннее: «сражаться и убегать от наших трудных мыслей и чувств».

«Интервенция»: Увидеть проблему в борьбе

Первый вид «интервенций», направленных на прекращение борьбы, это помочь клиенту признать, что проблемой является именно борьба против трудных мыслей и чувств, а не сами по себе мысли и чувства. Есть много метафор, которые мы можем использовать, чтобы раскрыть суть того, как борьба оказывается проблемой. В этой главе мы сначала остановимся на моей любимой: упражнении «Оттолкни бумагу», и на двух популярных альтернативах, «Борьба в трясине» и «Перетягивание каната с монстром»^[37].

«Оттолкни бумагу»

Это упражнение эволюционировало из моего более раннего упражнения «Оттолкни папку» (Харрис, 2009) и является метафорой для принятия и избегания переживаний. Следующее описание – это универсальная версия, подходящая почти для всех. Упражнение станет гораздо более действенным, если мы адаптируем его для конкретного клиента, и тогда, вместо того чтобы говорить: «все дорогие вам люди», мы сможем сказать: «ваш муж Майкл и ваша дочь Сара».

Когда я делаю это упражнение, я обычно поддвигаю свой стул к клиенту, так что мы сидим бок о бок, каждый со своим листом бумаги. Наши стулья стоят у стены, мы смотрим в комнату и выполняем действия одновременно. Вам не обязательно делать именно так, конечно же, вы можете свободно приспособлять и адаптировать упражнение так, как вам надо. Упражнение работает лучше, если сначала мы напишем на бумаге конкретные мысли, чувства, эмоции, воспоминания, стремления, влечения и ощущения, которых клиент пытается избежать или избавиться от них.

Когда вы будете читать следующее описание, пожалуйста, сразу разыграйте его: возьмите лист бумаги и оттолкните его, как сказано в инструкции, представляя, как вы сделали бы это с клиентом.

Небольшое предупреждение: это упражнение предполагает небольшую физическую нагрузку, так что, если у вашего клиента болят плечи или шея либо есть какие-то еще проблемы со здоровьем, которые могут сделать это упражнение болезненным, делать его не стоит. Лучше используйте словесную метафору из тех, которые мы кратко обсудим после: «Борьбу в трясине» или «Перетягивание каната с монстром».

Терапевт: (*Садится рядом с клиентом, оба лицом повернуты в центр комнаты.*) Представьте, что перед вами (*обводит рукой пространство комнаты и противоположную стену*) все то, что для вас по-настоящему важно, глубоко в сердце; все то, что придает смысл вашей жизни (*или придавало в прошлом*): все люди, места и занятия, которые вы любите; ваша любимая еда и напитки, и музыка, и книги, и фильмы, все то, что вам нравится делать и все ваши любимые люди, с которыми вам нравится проводить время.

Но это не всё. Там находятся все проблемы и трудности, с которыми вам приходится иметь дело в настоящий момент, например (терапевт приводит несколько примеров, основываясь на истории клиента, таких как: «конфликт с сыном», «финансовые проблемы», «проблемы со здоровьем», «дело в суде», «поиск работы», «химиотерапия»).

Там же находятся и все те дела, которые вам приходится делать регулярно, чтобы жизнь шла своим чередом, например покупки, готовка, уборка, вождение машины, совершение платежей и так далее.

Теперь, пожалуйста, повторяйте за мной то, что я делаю. Представьте себе, что лист бумаги – это все трудные мысли, чувства, эмоции и воспоминания, от которых вы хотите избавиться. Теперь держите его крепче и попробуйте отвести так далеко, как только можете. (*Терапевт держит бумагу обеими руками за края, и не*

отпуская лист, вытягивает руки вперед. Клиент повторяет то же самое.) Так диктует нам культура: держи эти мысли и чувства как можно дальше от себя. Так говорят нам друзья, врачи, психологи, коучи, женские журналы – да все. Так ведь? Но погодите-ка! *(Следующую фразу терапевт говорит с юмором.)* Что-то мы не очень стараемся, давайте будем более усердными! Толкайте как можно сильнее. Распрямите локти, выведите плечи вперед: давайте оттолкнем эти мысли и чувства еще дальше. *(Терапевт и клиент поддерживают эту позу в течение следующей части упражнения: держат бумагу за края, руки вытянуты вперед, как можно дальше от груди.)*

Теперь обратите внимание на три вещи. Во-первых, насколько это утомительно? Мы делаем это меньше минуты, а уже так устали. Представьте себе, что мы целый день так сидим. Это сколько же сил понадобится?

Во-вторых, заметьте, как сильно это отвлекает. Если сейчас перед вами стоял бы любимый человек, насколько трудно вам было бы сосредоточиться на нем? Если бы вон там был экран и на нем показывали бы ваш любимый фильм, сколько бы вы пропустили? Если перед вами была бы важная задача или проблема, которой вам надо заняться, или дело, требующее вашего участия, насколько трудно вам было бы сконцентрироваться на этом?

В-третьих, заметьте, насколько трудно что-то делать, пока все ваши усилия и энергия идут на это. *(Терапевт приводит примеры, основываясь на истории клиента, например «готовить обед», «водить машину», «обнимать ребенка», «набирать текст на компьютере».)* Обратите внимание, насколько трудной оказывается жизнь, когда мы вот так сражаемся с нашими мыслями и чувствами. Мы рассеянны, жизнь проходит мимо, у нас не получается ни на чем сосредоточиться, мы утомлены, и все то, что нужно для жизни, дается нам с огромным трудом.

Теперь заметьте, что произойдет, если мы прекратим борьбу со своими мыслями и чувствами. *(Терапевт расслабляет руки и роняет*

бумагу на колени. Клиент делает так же. Обычно клиент вздыхает с облегчением: «Уф-ф, так лучше».) Большая разница, так ведь? Насколько легче стало, а? Насколько больше сил у вас появилось? Насколько проще теперь чем-то увлечься и сосредоточиться на том, что перед вами? Если бы перед вами сейчас появился ваш любимый человек, насколько ближе к нему вы смогли бы себя почувствовать? Если бы вам надо было решить какую-то задачу или разобраться с проблемой, насколько проще вам было бы на этом сосредоточиться? А теперь пошевелите руками и ногами (*терапевт трясет руками и ногами, клиент повторяет за ним*). Насколько проще теперь что-нибудь делать: вести машину, обнять ребенка, приготовить обед?

Теперь заметьте, что все эти вещи (*терапевт указывает на бумагу*) никуда не делись. Мы от них не избавились, они все еще тут. Но у нас появился новый способ реагировать на них. Мы обращаемся с ними по-другому.

Они больше нас не сдерживают, не давят на нас, не мотают нас из стороны в сторону. И если мы можем даже использовать их, чтобы сделать что-нибудь полезное. Посмотрите, даже очень болезненные мысли и чувства часто содержат полезную информацию, которая может нам помочь, хотя бы тем, что они просто укажут нам на проблемы, которыми нам стоит заняться, или на вещи, которые надо делать по-другому, или просто напомнят нам быть добрее к себе. А если мы не можем извлечь из них ничего полезного, мы просто позволим им оставаться тут.

Пожалуйста, отметьте для себя последний абзац этого упражнения: в АСТ мы не игнорируем и не отрицаем важность болезненных чувств. Мы смотрим на них открыто и с любопытством. Наши эмоции – это прекрасный источник мудрости, и мы не перестаем принимать их: мы активно превращаем их в своих союзников, как мы еще увидим в главе 23.

Практический совет. Иногда клиенты спрашивают: «А можно так сделать?» – и бросают бумагу на пол. Терапевт реагирует,

описывая перечень основных стратегий избегания, найденных в ходе интервенции креативной безнадежности, например, так: «Да, мы уже выяснили, что вы знаете много способов вот так решить проблему на короткое время: принять наркотики, избежать неприятной ситуации, отвлечься с помощью компьютерной игры – но сколько времени пройдет, прежде чем все вернется снова? Не очень долго, правильно? Так что это (изображает, что он выкидывает бумагу) на самом деле то же самое, что и вот это (изображает отталкивание бумаги). Мы говорим о чем-то совершенно противоположном, вот таком (изображает, что он кладет бумагу на колени)».

Теперь давайте рассмотрим две другие популярные метафоры прекращения борьбы.

Метафора «Борьба в трясине»

Терапевт: Помните старые фильмы, где злодей падает в болото, и чем больше он там шевелится, тем глубже его засасывает? Наверное, нет ничего хуже, чем бороться, если вы попали в трясину. Чтобы выжить, надо лечь, развести руки и ноги в стороны, и лежать на поверхности. Это очень непросто, потому что инстинкты говорят нам, что надо бороться. Но если вы будете делать то, что кажется естественным и врожденным, вы утонете. И заметьте, психологически лечь и лежать очень непросто, само по себе так не получится, но такое поведение требует гораздо меньше физических усилий, чем борьба.

Метафора «Перетягивание каната с монстром»

Терапевт: Представьте себе, что вы затеяли перетягивание каната с «монстром тревоги». (*Меняйте имя монстра исходя из конкретного случая, например «монстр депрессии».*) Вы тянете за один конец, а монстр – за другой. А между вами – бездонная пропасть. Вы изо всех сил тянете назад, но монстр продолжает тянуть вас к пропасти. Как лучше всего поступить в этой ситуации?

Клиент: Тянуть сильнее.

Терапевт: Ну да, это первое что приходит в голову. Но чем сильнее вы тянете, тем сильнее тянет и монстр. Вы застряли. Что делать будете?

Клиент: Отпущу веревку?

Терапевт: Вот именно! Когда вы отпустите веревку, монстр все еще будет здесь, но вы будете свободны от борьбы с ним. Теперь вы можете заняться чем-то более полезным.

Есть много других метафор, которые вы можете использовать для иллюстрации того, что проблема – в борьбе. В принципе вы можете использовать что угодно, что отражает идею: если вы оказались в трудных обстоятельствах, то чем больше вы делаете того, что кажется естественным и получается само собой, тем хуже становится ситуация. Известные примеры этому: давить на тормоз, когда машину заносит, плыть против обратного течения, пытаться выкопать себя из ямы, расчесывать нарыв и отклоняться назад, когда вы слишком быстро едете на лыжах. Другой альтернативой является метафора «Переключатель борьбы»^[38], которую мы рассмотрим в главе 22.

Практический совет. Вы можете позже вернуться к этим метафорам, если в последующих сессиях обнаружите, что клиент снова возвращается к пагубным для него стратегиям эмоционального контроля. Например, если он сообщает, что на три дня ушел в запой, вы можете сочувственно и уважительно ответить: «Снова борьба в трясине. Так часто происходит. Нам трудно менять старые привычки», или: «Три дня такого *(терапевт изображает, что держит перед собой лист бумаги)*, вы, наверное, устали».

«Интервенция»: Разрушение иллюзии эмоционального и когнитивного контроля

В этой «интервенции» мы разрушаем миф или иллюзию того, что люди способны контролировать свои мысли и чувства. Вы можете

сказать: «Так что все мы ходим по кругу, пытаюсь контролировать свои чувства, и это не работает. Не то чтобы у нас совсем не получалось их контролировать, но гораздо меньше, чем нам бы хотелось. И, если вы не против, мне хотелось бы показать вам несколько небольших упражнений, чтобы вы сами это проверили».

Вы можете выполнить со своим клиентом все эти упражнения или любое из них, в любом порядке и в любом сочетании^[39].

Стереть память

Терапевт: Вспомните, как вы сюда сегодня добрались. Вспомнили? Отлично, теперь сотрите это воспоминание. Просто избавьтесь от него. *(Пауза.)* Ну как, удалось?

Онемение ноги

Терапевт: Теперь давайте вы сделаете так, чтобы ваша нога онемела и ничего не чувствовала. До такой степени, что если бы я взял пилу и попытался ее отпилить, вы бы ничего не почувствовали. *(Пауза.)* Ну как, удалось?

Не думай о...

Терапевт: В следующем упражнении вам нельзя думать о том, что я назову. Ни на секундочку. Не думайте о... мороженом. Не думайте о своем любимом мороженом. Не думайте о том, как оно тает у вас во рту в жаркий летний день. *(Пауза.)* Ну что, какой результат?

Метафора «Полиграф»

Представьте себе, что я – ученый, похитил вас и ставлю над вами опыты. И я прикрепил к вам датчики сверхчувствительного полиграфа, детектора лжи. Машина обнаружит даже самый незначительный признак тревоги в вашем теле. Вам ее не провести. Самый маленький признак волнения – и сразу звучит сирена. А в эксперименте, который я провожу с вами, вам совсем-совсем нельзя волноваться. Потому что при малейших признаках тревоги я дерну за рычаг – и вас ударит током напряжением в миллион вольт. *(Пауза.)* Представьте, что произойдет?

Клиент: Да я поджарюсь.

Терапевт: Вот именно. Вы не можете перестать волноваться, даже если от этого будет зависеть ваша жизнь.

Влюбленность

Терапевт: А теперь представьте себе, что я дам вам миллиард долларов, целый миллиард, если вы сделаете то, что я у вас попрошу. Я приведу в эту комнату человека – кого-то, кого вы раньше никогда не видели, и, если вы сразу влюбитесь в него без оглядки, я отдам вам деньги. Сможете так сделать?

Клиент: Ну если у вас там Бред Питт, то смогу.

Терапевт: Ну нет, это сексист, расист и гомофоб, водит грузовик и все время ругается плохими словами, а еще он год не мылся и зубы тоже не чистил.

Клиент: Если так, то нет!

Терапевт: А как же миллиард долларов?

Клиент: Ну, я могу попытаться.

Терапевт: Конечно, вы можете действиями показать, что он вам нравится. Обнять его и поцеловать, и сказать: «Ах, как я люблю тебя!» Потому что вы можете управлять своими действиями. А чувствами можете?

Клиент: Нет.

И что же дальше?

Будем надеяться, что теперь ваш клиент готов к освоению некоторых новых навыков. Если у вас осталось достаточное количество времени в этой сессии, вы можете сразу начать эту работу. Для большинства клиентов проще всего начать с таких простых навыков, как «бросание якоря» и простое разделение (без медитации). Более сложные навыки, с которых можно начать, – это принятие, сочувствие к себе и самонаблюдение.

Если же у вас недостаточно времени, чтобы заняться активным построением внутренних навыков, объясните это клиенту и скажите

примерно так: «В следующий раз, если вы согласны, мы сосредоточимся на обучении нескольким новым навыкам, позволяющим справиться с этими трудными мыслями и чувствами. Как вам это?» В таком случае полезным будет простое домашнее задание, основанное на метафоре борьбы, которую вы использовали: попросите клиента заметить, когда он «отталкивает изо всех сил», или «тянет канат», или «борется в трясине», и потом отметить, удастся ли ему прекратить толкать, тянуть или бороться и какие изменения происходят, если ему это удастся.

Еще лучше, если клиент согласен, попросить его завести дневник: когда и где начинается борьба? Что ее провоцирует? Каковы последствия? Когда удастся ее прекратить, если такое случается? Что меняется при прекращении борьбы? Такое домашнее задание может быть альтернативой или дополнением для заданий про креативную безнадежность из предыдущей главы.

В дополнение. На моем сайте [\[40\]](#) вы найдете рабочий лист «Дневник борьбы», позволяющий нормализовать и подтвердить борьбу клиентов с чувствами и помочь им понять, почему они так делают, как справиться с необычными реакциями в упражнении «Оттолкни бумагу» и ссылку на мое видео про метафору «Полиграф» на YouTube.



Развитие навыков

Вы наверняка знаете, что я сейчас скажу. Недостаточно прочесть книгу, необходимо тренироваться на практике. Так что:

Прочтите вслух все метафоры и упражнения, как будто вас слушает клиент. (Или хотя бы проговорите их про себя.)

Обратите внимание на свою склонность бороться с чувствами и мыслями. Заведите дневник: Когда и почему вы боретесь? Что запускает борьбу? Каковы последствия? Когда вы прекращаете борьбу (если прекращаете)? Что тогда меняется?

Взять с собой

Метафоры прекращения борьбы являются хорошим исходным пунктом для открытой целенаправленной работы с принятием. Они также служат переходом между креативной безнадежностью и готовностью.

Глава 10

«Бросаем якорь»

Мультифункциональный инструмент осознанности

«Бросание якоря» – это простая, но действенная техника для контакта с настоящим. Ее цель – помочь клиенту «целиком присутствовать в настоящем», вовлечься в то, что он делает, обрести контроль над своими действиями и сосредоточиться на том, что здесь и сейчас является для него самым важным. Для большинства людей она настолько эффективна и ее настолько проще выучить по сравнению с другими техниками осознанности, что я надеюсь встречать ее в АСТ-протоколах гораздо чаще, чем это происходит сейчас.

Лично я рекомендую «бросание якоря» в качестве первого навыка осознанности, которому вы обучаете клиента в тех случаях, если он страдает от:

- эмоциональной дисрегуляции;
- пониженной возбудимости;
- повышенной возбудимости;
- диссоциации;
- переполняющих эмоций;
- импульсивного поведения;
- компульсивного поведения;
- сильного слияния;
- флешбэков;
- панических атак.

Вдобавок это хороший навык для любого клиента, который интересуется практикой осознанности или хочет развить свои навыки отцепления от трудных мыслей и чувств. Также это

прекрасный вариант первого шага в активном развитии готовности, после креативной безнадежности и прекращения борьбы. (Вы заметили, что мне очень нравится эта техника?)

Первое знакомство с «бросанием якоря»

Хорошим способом познакомить ваших клиентов с «бросанием якоря» является метафора «Эмоциональный шторм»^[41].

Метафора «Эмоциональный шторм»

В последующем отрывке клиента переполняет тревога. Терапевт только что спросил: «Где вы чувствуете ее сильнее всего?»

Клиент: Везде! Она бурлит где-то здесь (*показывает на грудь и живот*).

Терапевт: То есть она сильнее в груди и в животе. А что происходит у вас в голове?

Клиент: Ужасно. Все крутится (*изображает пальцем круги около головы*).

Терапевт: То есть все эти мысли вращаются у вас в голове; а все эти чувства кружатся вокруг тела. Как будто у вас внутри бушует «эмоциональный шторм». И когда этот шторм сбивает вас с ног, вы не можете ничего поделать. Вы отданы на милость стихии, так?

Клиент: Очень верно!

Терапевт: Теперь представьте себе, что ваша лодка входит в гавань как раз перед тем, как начинается страшный шторм. Что будет самым важным?

Клиент: Привязать ее, я думаю.

Терапевт: Ага. Как можно скорее привязать ее или бросить якорь. И с нами точно так же. Когда разражается «эмоциональный шторм», нам прежде всего необходимо «бросить якорь». Очевидно, что это не остановит шторм, ведь якоря не контролируют погоду, но он позволит нам сохранять устойчивость, пока шторм не прекратится.

Практический совет. Важно упомянуть, что лодка почти зашла в гавань или уже находится там. В открытом море корабль не станет бросать якорь, а постарается проплыть по волнам.

В АСТ мы хотим быть гибкими в использовании метафор и всегда приспособляем их под нужды нашего клиента. В 2016 году мне выпала честь стать автором (которому помогли очень многие люди) протокола АСТ для ВОЗ, который используется в лагерях беженцев по всему миру^[42]. Предполагая, что среди беженцев будет много людей с психотравмами и эмоциональной дисрегуляцией, я сделал «бросание якоря» первым в практике осознанности в этом протоколе. Тем не менее двумя первыми странами, в которых он потребовался, оказались Сирия и Уганда, никогда не отличавшиеся крепкими культурными связями с кораблями и мореходством. Поэтому я заменил метафору на «заземление», вот так:

Представьте себе, что вы сидите на дереве, на самой верхушке, и вдруг налетает ураган. Сильный ветер раскачивает вас из стороны в сторону, и вы в отчаянии обхватили ветку, пытаясь не упасть. Что же вам теперь делать? Очевидно, что вам не стоит оставаться в ветвях. Вы хотите как можно быстрее спуститься на землю. Если вы спуститесь на землю, это не заставит ураган прекратиться, но там для вас безопаснее. Кроме того, если вы останетесь на дереве, вы не сможете сделать ничего полезного. Например, если под деревом вас ждет маленький ребенок, вы не сможете ни защитить, ни утешить его, пока вы сидите там, наверху. Но как только вы окажетесь на земле, вы сможете обнять его и держать, пока ураган не прекратится. Наша цель здесь – это научиться «спускаться на землю», когда внутри нас начинается эмоциональный ураган. Из чего бы ни состоял этот ураган – гнев, грусть, страх, вина или безнадежность, чем скорее мы окажемся на земле, тем лучше.

Три этапа «бросания якоря»

Все упражнения по «бросанию якоря» имеют повторяющуюся трехэтапную структуру, которую можно запомнить с помощью акронима ПВО:

- признай свой внутренний опыт;
- вернись в свое тело;
- объединись с миром.

Признай свой внутренний опыт. Цель здесь – просто признать существующие в данный момент мысли, чувства, эмоции, воспоминания, ощущения и стремления. Часто бывает полезным выразить их в словах (вслух или про себя), например: «Вот грусть», «Я заметил болезненные воспоминания», «Я чувствую тревогу».

Вернись в свое тело. Цель здесь – вернуть чувство самоконтроля, сосредоточившись на том, что вам проще всего контролировать, когда возникают трудные мысли и чувства: ваши внешние действия. Подвигайтесь, потянитесь, смените позу, сядьте прямо, встаньте, пройдитесь, измените ритм дыхания, выпрямите спину, вдавите ноги в пол и так далее. Это помогает людям быстро вернуть контроль за своим физическим телом: отличный первый шаг на пути к эффективному действию.

Объединись с миром. Теперь целью является повышение осознанности: отметьте, где вы находитесь, что вы делаете, что вы можете видеть и слышать, что можете потрогать, попробовать на вкус или понюхать. Вы делаете это не для того, чтобы отвлечься от трудных мыслей и чувств, а для того, чтобы заметить, что еще есть вокруг помимо них.

Каковы предпосылки для «бросания якоря»?

Существуют три основные предпосылки для применения этой техники:

1. Клиент хочет освоить простой навык осознанности (который может служить основой когнитивного разделения, принятия,

контакта с настоящим или самонаблюдения).

2. Клиент находится в таком сильном слиянии, что он не способен участвовать или следовать ходу сессии.

3. Клиента захлестывают эмоции, он действует импульсивно или компульсивно либо диссоциирует.

«Бросание якоря»: почему вам не стоит буквально следовать инструкции?

Когда вы делаете эти упражнения со своими клиентами, пожалуйста, не следуйте тексту буквально. Существует огромное количество вариантов текста, приведенного ниже, так что, пожалуйста, проявите гибкость и креативность. Например, если ваш клиент страдает от хронических болей в ногах, не просите его вдавить ноги в пол! Вместо этого попросите его осторожно покивать головой, пошевелить пальцами на ногах или пожать плечами.

Упражнение «Бросание якоря»

В лучшем случае, перед тем как вы начинаете упражнение, клиент уже рассказал вам о некоторых компонентах своего «эмоционального шторма»: мыслях, чувствах, эмоциях и воспоминаниях, с которыми он борется. Если это так, вы сможете на них ссылаться, например: «Сейчас у вас возникает очень болезненное воспоминание, много грусти и гнева». Но если клиент слишком расстроен, чтобы говорить, не может или не хочет сказать, какие мысли или чувства присутствуют у него в данный момент, вы можете говорить менее конкретно, используя такие слова, как «боль», «неудобство», «болит», «что-то трудное», «трудные мысли и чувства» или даже «эмоциональный шторм». Я выделил такие фразы жирным курсивом в целом упражнении, потому что мы обсудим их позже.

Делайте минимум десятисекундные паузы между инструкциями и придайте своему голосу добрую и успокаивающую интонацию. Вы

должны делать все, что просите делать клиента (например, давить ногами в пол, соединять кончики пальцев), чтобы уменьшить чувство неловкости и создать раппорт: *мы здесь вместе, мы – команда*. Я настойчиво рекомендую вам заранее вслух прочесть инструкцию и отработать ее, как будто вы репетируете роль в спектакле. Если вы не хотите или не будете делать этого, по крайней мере внимательно проговорите его в уме.

Сейчас у вас возникла сильная эмоциональная боль. Я вижу, как сильно вы сражаетесь с ней, как вам трудно. И я очень хочу помочь вам справиться с ней. Пожалуйста, вы можете последовать моим инструкциям? Вам не надо ничего говорить, если не хотите, и вы можете говорить, если хочется что-то сказать.

Хорошо. Во-первых, остановитесь ненадолго и **признайте, что сейчас у вас возникли трудные мысли и чувства.**

В то же время попробуйте вдавить свои ноги в пол. Толкайте (*терапевт сам упирается ногами в пол*). Вот, почувствуйте опору под ногами.

Теперь наклонитесь вперед и выпрямите спину (*терапевт говорит и одновременно сам совершает это движение*). Почувствуйте стул под вами и свою спину, которая вас поддерживает.

Теперь медленно соедините кончики пальцев и после этого медленно пошевелите локтями и плечами (*терапевт говорит и делает одновременно*).

Ощутите, как движутся ваши руки, от пальцев до лопаток.

Отведите пару минут на то, чтобы **признать, что вы чувствуете сильную боль**, с которой вы сражаетесь... Вы не просили, чтобы она пришла... Но она здесь... И она неприятна, она трудна, и вы хотите, чтобы она ушла, но она никуда не уходит...

Молча признайтесь самому себе, что это за боль... Например, скажите себе: «*Вот грусть*», «*Вот тревога*» или «*Вот болезненное воспоминание*». (*Если терапевт знает, в чем заключается страдание клиента, он может упомянуть именно это.*)

Теперь отметьте, что сейчас здесь есть болезненные мысли и чувства, и еще есть тело, заключающее в себе эту боль, держащее эту боль в себе. И вы можете двигать и управлять этим телом. Снова выпрямите спину и обратите внимание на свое тело: руки, ноги (*терапевт выпрямляет спину*). Аккуратно пошевелите ими и почувствуйте, как они двигаются... Потянитесь как следует (*терапевт вытягивает руки*)... Почувствуйте, как тянутся мышцы... Теперь уприте ноги в пол и почувствуйте его (*терапевт упирается в пол*).

Теперь оглядитесь по сторонам. Посмотрите вверх, вниз, в стороны (*терапевт оглядывает комнату*) и заметьте пять вещей, которые вы видите.

А теперь заметьте три или четыре звука, которые вы слышите, которые исходят от меня, или от вас, или из комнаты.

И еще заметьте себя и меня (*терапевт жестами указывает на клиента и на себя*), как мы работаем здесь вместе, в одной команде.

Так что **заметьте, здесь есть болезненные мысли и чувства, с которыми вы боретесь**, и в то же время проверьте, способны ли вы также обратить внимание на свое тело, сидящее на стуле... и аккуратно пошевелить им, потянуться (*терапевт шевелится, потягивается*). Вот, вы управляете руками и ногами.

И еще обратите внимание на комнату, в которой вы находитесь (*терапевт оглядывает комнату*).

И обратите внимание на себя и меня (*терапевт жестами указывает на клиента и на себя*), работающих здесь как одна команда.

Терапевт продолжает циклически проходить этапы упражнения: признать внутренний опыт, вернуться в тело, объединиться с окружающим миром, пока клиент не окажется «заземленным», что может проявиться в невербальных (например, выражение лица, поза, зрительный контакт) или вербальных реакциях (например, клиент охотно говорит, задает вопросы или отвечает на них, описывает словами мысли и чувства), свидетельствующих о

вовлечении. Терапевт завершает упражнение простыми заключительными вопросами, например:

Сейчас вы заметили какую-нибудь разницу? Вас уже не так крепко держат «на крючке» трудные мысли и чувства? Вы уже не настолько «захлестнуты» или «сбиты» ими?

Стало вам проще ощутить контакт со мной, присутствовать в настоящем, сосредоточиться на том, что я говорю и что мы тут делаем?

У вас теперь больше контроля над своими действиями, над руками, ногами и ртом? Проверьте, пошевелите руками и ногами, потянитесь (*терапевт шевелит руками и ногами, приглашая клиента последовать его примеру*). Теперь у вас больше власти над тем, что вы делаете?

Практический совет. Обратите внимание, что во всех этих заключительных вопросах терапевт ни разу не спросил, уменьшилась ли боль или почувствовал ли клиент себя лучше. Задавать такие вопросы означало бы дать неверный посыл: как будто целью упражнения является снижение или избавление от эмоциональной боли. Конечно же, довольно часто так и случается, но в АСТ это приятное дополнение, а не основная цель.

Вы заметили слова, выделенные жирным курсивом? Все это – варианты инструкции «Заметьте болезненные мысли и чувства». Что касается упражнений на «заземление», то здесь между АСТ и почти всеми другими моделями существует большое и очень важное различие. В практически всех других моделях терапии вы не увидите такие повторяющиеся инструкции заметить и признать болезненный личный опыт. Почему это является проблемой? Потому что если вам не удастся постоянно подтверждать присутствие боли, эти упражнения скорее подействуют как техники отвлечения, а не как техники осознанности, клиенты почти всегда станут

использовать их, чтобы спастись или избежать болезненных мыслей и чувств и почувствовать себя не такими подавленными и тревожными. (Кроме того, в некоторых моделях именно это и является основной целью техник заземления.) Запомните: отвлечение – это прямая противоположность осознанности. Если вы забыли, в чем разница, вернитесь к главе 3.

Как долго может продолжаться работа с «Бросанием якоря»?

Целью этой техники является помочь клиенту стать «полностью присутствующим», увлеченным тем, что он делает, восстановить контроль над своими действиями и перенести внимание на то, что наиболее важно здесь и сейчас. Так что упражнение продолжается до тех пор, пока это необходимо для достижения данной цели. Обычно хватает одной-трех минут, но мне попадались клиенты, которых переполняли чувства или которые испытывали диссоциацию, и поэтому нам пришлось заниматься этим десять-пятнадцать минут. Другой крайностью будут клиенты, которые слегка «отключаются», для них может оказаться достаточно десяти секунд.

Предупреждение. Использование этой техники с целью остановить плач клиента, отвлечь его от его чувств или сменить тему, когда вы чувствуете неудобство, будет серьезным злоупотреблением методом.

Конечно же, мы можем повторять это упражнение так часто, как нам это покажется полезным. Например, работая с клиентами, которые продолжают диссоциировать или переживать флешбэки, мы можем «бросать якорь» несколько раз за сессию. Как правило, с каждой сессией мы можем проводить упражнение все короче, потому что клиент реагирует быстрее и не так драматично. С другой стороны, мы можем постепенно усложнять это простое упражнение, достраивая и расширяя его и привнося другой основной процесс.

Например, мы можем легко развить его до упражнения на сочувствие к себе (см. главу 18).

Как мы помогаем клиенту увидеть преимущества?

После окончания упражнения полезно помочь клиенту почувствовать его преимущества. Вот несколько полезных вопросов для этого:

- как это может пригодиться вам за пределами этой комнаты?
- когда и где вы испытываете эмоциональные штормы? Как это может помочь вам в таких ситуациях?
- когда и где вы сможете применить это? С кем, во время каких занятий?
- как это может пригодиться для XYZ (где XYZ – это проблемы или цели клиента)?

Когда клиент увидит, как «бросание якоря» может оказаться полезным ему вне терапии и как оно пригодится для достижения его поведенческих целей (см. главу 6), мы можем спросить: «Хотите ли вы потренироваться в этом между сессиями?» Если ответ положительный, вы можете перейти к вопросам вроде: «Когда и где вы будете тренироваться?», «Как долго?», «Как часто?» и так далее.

Практический совет. Представьте себе, что вы спросили клиента, чем ему может пригодиться эта техника, и получили ответ вроде: «Помогает расслабиться», «Я успокаиваюсь», или «Это отвлекает меня от моих переживаний». В таком случае мы можем сказать: «Ну, это бывает приятным дополнением, но цель упражнения не в этом. Мы можем уделить немного времени обсуждению настоящей цели?» После этого повторите упражнение «Оттолкни бумагу».

Когда и как мы это используем?

«Бросание якоря» является одним из наиболее многосторонних навыков АСТ. И вы заметили, как формула ПВО точно вписывается в трифлекс? Признание своего внутреннего опыта будет удачным первым шагом в **Откройся**. Возвращение в свое тело полезно для подготовки **Делать то, что важно**. Объединение с миром – это обучение **Бытию в настоящем**. Таким образом, с помощью этого простого упражнения вы закладываете фундамент для всех основных процессов АСТ. Благодаря этому «Бросание якоря» оказывается прекрасной «интервенцией» для многих типов проблем. Давайте посмотрим на некоторые из этих областей применения.

«Бросание якоря» при хорошей погоде

Вы можете практиковать «бросание якоря» в любое время, в любом месте, занимаясь любым делом – даже когда эмоциональная погода прекрасна. В конце концов, если не «бросать якорь», то даже в самый теплый и солнечный день лодка может уплыть из гавани. И все мы в течение дня то и дело «уплываем», когда нас поглощают мысли, уводя внимание от того дела, которым мы занимаемся. Так что в качестве домашнего задания предложите своему клиенту попрактиковаться в «бросании якоря» в течение всего дня. Вы можете сформулировать это примерно так:

Терапевт: В любой момент в течение всего дня, когда вы почувствуете, что вас «уносит», когда вы полностью погружаетесь в свои мысли и чувства и не можете по-настоящему сосредоточиться на том, что вы делаете – «бросайте якорь». Сделайте десятисекундную версию того, что мы здесь отработывали: признайте любые мысли и чувства, захватившие ваше внимание, потом вернитесь в свое тело и установите контроль над ним, а затем заметьте мир вокруг вас: где вы находитесь, что вы делаете. И направьте свое внимание туда, куда ему следует устремиться, чтобы делать то, что вам нужно сделать.

(Терапевт кратко обсуждает это с клиентом, потом продолжает инструкцию, как описано ниже.)

Терапевт: Эту технику полезно практиковать во всех тех сложных, но не совсем уж экстремальных ситуациях, которые то и дело возникают в течение дня: ну вы знаете, когда приходится ждать своей очереди, или застряли в пробке, или опаздываете на встречу, или дети все никак не могут куда-нибудь собраться, или вы снова сделали глупую ошибку, которую обещали больше не повторять, или кто-то неосторожно выразился, а вас это задело. Если вы будете часто практиковать эту технику, когда вы слегка тревожитесь, или рассердились, или расстроились, вы будете гораздо лучше подготовлены к сильным бурям эмоций. И наоборот, если вы не будете тренироваться регулярно, вы не сможете применить навык, когда он вам понадобится.

Творческий подход

Первый этап в «бросании якоря» – это признать наличие определенных мыслей и чувств, которые могут быть невыносимо болезненными, неприятными, нейтральными или очень приятными. А возможно, создавать ощущение внутренней пустоты.

После этого для двух следующих шагов нет никаких пределов. Вы можете предложить клиенту осознанно выпить стакан воды, чтобы обрести контроль над своим телом, или же он может встать и походить по комнате, съесть что-нибудь, потянуться, поменять позу, пошевелить пальцами, кивнуть головой, взять какой-нибудь предмет (например, книгу, ручку или украшение) и на ощупь исследовать его поверхность, потрогать стул, на котором он сидит, положить руку на сердце (что может перейти в чудесное упражнение на сочувствие к себе, с которым мы познакомимся в главе 18), провести языком по зубам и так далее.

Чтобы помочь ему установить контакт с миром, вы можете попросить его отмечать все, что он слышит, видит, ощущает, все вкусы и запахи, свое дыхание, как он сидит, как слезы текут из его глаз или текут по щекам, дуновение ветра на лице, прямое положение спины, позу, звук кондиционера в комнате и так далее.

Так что подходите к делу творчески. Импровизируйте так, как бог на душу положит, только не забывайте снова и снова возвращаться к признанию тех мыслей и чувств, которые испытывает клиент. Почему это так важно? Потому что мы хотим, чтобы клиент научился гибко реагировать даже на самые сложные мысли и чувства, чтобы он смог осознанно признать их присутствие, обрести контроль над своими действиями и сосредоточить внимание на том, что наиболее важно.

А что мне делать после того, как я «брошу якорь»?

Иногда клиенты зададут вам примерно такой вопрос. Мы даем такой или похожий ответ:

Терапевт: Хороший вопрос. Идея в том, что, когда вы «встали на якорь», вы можете пойти заняться чем-то полезным, чем-то таким, что сделает вашу жизнь лучше. Спросите себя: «Я сейчас, занимаюсь осуществлением своего приближения к цели?» Если ответ – нет, прекратите делать то, чем вы занимаетесь, чем бы это ни было, и переходите к действию, обеспечивающему приближение. Если ответ – да, вы занимаетесь приближением, сосредоточьтесь на этом, посвятите себя тому, чем вы заняты.

Клиент: А если я не могу придумать никакого движения приближения?

Терапевт: Ну, в течение следующих сессий мы посвятим этому довольно много времени: выясним, каким человеком вам хотелось бы стать, какой жизнью вам хотелось бы жить, так что поиск движений приближения не будет проблемой, а если ничего не изменится, мы над этим поработаем.

В дополнение. На моем сайте [\[43\]](#) вы найдете ссылки для скачивания четырех записей упражнения «Бросание якоря»,

самая короткая из которых – одна минута, а самая длинная – одиннадцать минут. Еще вы найдете ответы на такие вопросы, как: а) когда надо «сидеть» с чувствами; б) как «бросать якорь» в постели; в) что делать, если клиент говорит, что это не работает, или: «Я не понимаю, в чем смысл всего этого?»; г) как делать упражнение при диссоциации или флешбэках; и д) чем вам может помочь приложение АСТ Companion.



Развитие навыков

Я настоятельно советую вам прослушать записи упражнения, упомянутые в «В дополнении» и практиковать их так часто, как получится. Если вы сделаете усилие и освоите этот навык, вам не только будет легче обучать этому своих клиентов, но он также пригодится вам при всех неприятных моментах сессий, когда вы чувствуете, что находитесь в слиянии или ошеломлены. Кроме того, почему бы не попробовать что-нибудь из приведенного ниже (или все из этого)?

Прочтите все диалоги из этой главы (лучше вслух), подбирая такие слова, которые подойдут для вашей работы с клиентами.

Создайте свое собственное упражнение для «бросания якоря»: запишите и отработайте его.

Практикуйте «бросания якоря» в течение дня: и тогда, когда ваша «эмоциональная погода» спокойна, и тогда, когда у вас в душе буря.

Как можно скорее начните использовать эти упражнения в работе с клиентами.

Взять с собой

Все упражнения по «бросанию якоря» имеют трехступенчатую структуру:

- признай свой внутренний опыт;
- вернись в свое тело;
- объединись с миром.

На основе этой структуры вы можете придумать буквально сотни разных упражнений. Эта практика переключает вас с режима автопилота, помогая отцепиться или найти место для трудных мыслей и чувств, повышает вашу осознанность и позволяет вам сознательно управлять своими действиями, что делает ее очень полезной для: а) разрыва цикла импульсивного, компульсивного, агрессивного, аддиктивного или самоповреждающего поведения; б) прекращает такие когнитивные процессы, как волнение и руминацию; в) является эффективной реакцией на ошеломляющие чувства, сильное слияние и диссоциацию.

Глава 11

Заметь эту мысль

Большая проблема

Какова с точки зрения АСТ самая большая проблема, с которой борются клиенты? (Да, я знаю, что вы уже это знаете – но мне показалось, что это хороший вопрос для начала главы.) Основная клиническая проблема – когнитивное слияние. (Многие новички ошибочно думают, что проблема номер один в АСТ – избегание переживаний, поэтому напоминаю вам снова: избегание переживаний часто бывает проблемой, но так случается далеко не всегда, и, кроме того, оно очень редко (или никогда) оказывается единственной проблемой.)

Коротко о разделении

Простыми словами: Слияние означает, что ваши когниции управляют вашим поведением. Они доминируют над вашими действиями (внешним поведением) или вашим вниманием (внутренним поведением), или над обоими. Разделение означает, что вы гибко реагируете на свои когниции так, что они могут влиять на ваше поведение, но не доминируют над ним.

Цели: Надо увидеть истинную природу когниций: они представляют собой конструкции из слов и образов, не более того. Чтобы реагировать на них более гибко, надо смотреть на них с точки зрения дееспособности, а не понимать их дословно (то есть определить, насколько они полезны, а не оценивать их с точки зрения того, насколько они истинны или ошибочны, позитивны или негативны).

Синонимы: дебуквализация (этот термин используют редко), дистанцирование.

Методы: Мы обращаемся к своим когнициям с:

Любопытством: видим их истинную природу, конструкцию слов и образов.

Открытостью: исследуем, полезны они нам или нет.

Гибкостью: если когниции полезны, мы позволяем им направлять нас, а если нет – мы просто позволим им присутствовать.

Когда пользоваться: Когда когниции доминируют над поведением (внешним или внутренним) до такой степени, что это препятствует эффективной жизни, основанной на системе ценностей.

Разделение требует следующих умений:

- выход за пределы содержания когниций (речь не идет о том, что они истинны, ошибочны, положительны, отрицательны);
- прекращение борьбы и попыток избегать когниций (они не угрозы и не препятствия);
- прекращение подчинения когнициям (они не команды и не правила, которым мы обязаны подчиняться);
- способность отпускать свои когниции (нам нет необходимости вцепляться в них или постоянно размышлять о них);
- способность перестать уделять все свое внимание когнициям (они являются лишь одной из сторон вашего опыта здесь и сейчас).

Запомните две важные вещи в отношении когниций:

1. Когда мы в АСТ используем слово «мысль», мы имеем в виду любой вид когниций: убеждения, мнения, предположения, схемы, фантазии, воспоминания, образы, смыслы и желания, а также все

когнитивные аспекты стремлений, желаний, чувств, эмоций и так далее.

2. Когниция является неотъемлемой частью любой эмоции: поэтому не существует такой вещи, как эмоция без когниции. (Поэтому я так часто говорю: «слияние с мыслями и чувствами».)

С чего начать работу с разделением?

Если мы хотим посвятить сессию именно работе с разделением, существует множество способов сделать это. Например, представьте себе, что мы решили начать терапию с работы над приближением: мы определили ценности и наметили несколько целей, но клиент не совершает никаких действий. Теперь мы могли бы задать ему такие вопросы: «Что стоит у вас на пути?», «Как именно ваше сознание удерживает вас от действий?», «Что мешает вам начать действовать в соответствии с вашими целями, добиваться поставленных целей, стать тем человеком, которым вы хотите быть, создать отношения, к которым вы стремитесь?», «Что такого говорит ваше сознание, что вы удерживаетесь от действий, застреваете на одном месте, задача оказывается такой трудной для вас?»

В другом случае представим, что вы решили начать терапию с работы над «навыками отцепления». Затем мы можем ввести простые техники разделения, такие, о которых пойдет речь в этой главе, в качестве первых навыков, которым мы активно обучаем клиента. (Впрочем, мой собственный опыт показывает, что большинству людей проще освоить упражнения на бросание якоря, и поэтому предпочитаю начинать с них.) И еще одним вариантом будет перейти к разделению после креативной безнадежности и прекращения борьбы: развивать готовность к трудным мыслям без попыток бороться или избегать их.

А теперь первое, что нам нужно узнать, прежде чем активно начать работать с разделением...

Что вас зацепило?

Уже с первой сессии мы зароем «семена разделения», просто задавая вопросы в ходе сбора анамнеза. Например, один из моих

обычных вопросов: «Если бы я мог слышать, что говорит вам ваше сознание, когда оно вами недоволено, когда оно перечисляет все то, в чем вы недостаточно хороши или чем плоха ваша жизнь, какие самые неприятные и злые оценивающие комментарии я бы услышал?»

Я надеюсь, вы заметили, как разделение неизбежно присутствует в таких вопросах: сами идеи «послушать» сознание и заметить, что оно «говорит» (и просто разговор о сознании или «вашем сознании») уже могут способствовать некоторому разделению. Обычно такое описание происходящего помогает клиенту по-новому отнестись к своим когнициям, подойти к ним с любопытством и открытостью. И мы можем невероятно разнообразить свои вопросы. Например, если проблемой является тревога, мы можем спросить так: «Что говорит ваше сознание, когда оно хочет вас напугать по-настоящему?» А если речь идет об агрессии: «Что вам про это говорит сознание, чтобы разозлить вас как следует?» Или при депрессии: «Если бы я смог слышать ваше сознание, когда оно из-за всех сил внушает вам чувство безнадежности, что было бы самым удручающим из того, что я услышу?»

Такие вопросы позволяют нам определить основные виды когниций, с которыми сливается наш клиент. (Помните шесть основных категорий слияния: слияние с прошлым, с будущим, с представлением о себе, с причинами, правилами и суждениями? Если забыли, загляните во вторую главу.) Кроме того, если мы будем внимательны, мы услышим, как много клиент рассказывает о своем слиянии, когда он критикует себя (представление о себе), или говорит, что он не хочет испытывать тревогу (эмоциональное избегание), или описывает, что его так беспокоит (будущее), или объясняет, почему он не может сделать то, чего ему так хочется (причины), или рассказывает, что он думает о других (суждение) или выражает идеи перфекционизма (правила), или перечисляет все те ситуации, в которых он потерпел неудачу (прошлое), и так далее.

И, конечно же, если клиент выполнил домашнее задание, похожее на приведенное в конце седьмой главы, когда он активно обращает внимание на мысли и чувства, которые его цепляют, и на свое отдаление как результат этого, у вас в руках окажется масса ценной информации.

В дополнение к этому в любой момент сессии вы можете задать такие вопросы:

- что сейчас вам говорит ваше сознание?
- что ваше сознание скажет вам по этому поводу?
- попробуйте заметить, что вы сейчас думаете?
- если бы я мог слышать, что говорит ваше сознание, что я услышал бы прямо сейчас?

Все вопросы, которые мы сейчас обсудили, могут пригодиться для определения *содержания* когниций. Но гораздо более важен следующий этап: определение *функции* когниций (то есть их влияния на внешнее и внутреннее поведение). Я называю этот следующий шаг...

Увидеть взаимосвязь

Мы хотим помочь клиенту увидеть взаимосвязь между слиянием с когнициями и тем, как это меняет его поведение. Другими словами, мы хотим определить, что именно происходит, когда обсуждаемые когниции доминируют над поведением: к каким негативным изменениям поведения (внешнего или внутреннего) это приводит? Если вы пропустите этот этап, вы наверняка застрянете. Почему? Потому что если ваш клиент не видит, как слияние негативно влияет на его поведение, он, скорее всего, не заинтересуется освоением навыков разделения.

Вопросы, указывающие на взаимосвязь между слиянием и внешним поведением (действиями), могут быть такими:

- что происходит после того, как вас цепляют эти мысли? (Что вы начинаете или прекращаете делать? Как меняется ваше поведение? Что вы говорите и делаете по-другому?)

- если бы за вами по пятам следовала съемочная группа и снимала вас 24/7, а я бы потом посмотрел видеозапись, что из увиденного или услышанного мной показало бы, что вас опять зацепили эти мысли?

- что вы делаете по-другому, когда эти мысли начинают вас терроризировать, мотают вас из стороны в сторону, овладевают вами либо навязывают вам свою волю? Что вы хотите начать, прекратить, делать больше или меньше?

- что происходит после того, как вас захватывают и запутывают эти мысли? Что вы делаете? Что вы перестаете делать или откладываете на потом?

- когда вы действуете, исходя из этих мыслей, позволяете им управлять тем, что вы делаете и что говорите, чем вы обычно занимаетесь? Как бы это выглядело и звучало на видео?

- как меняется ваше взаимодействие с партнером, ребенком, другом, родителем, начальником, подчиненным, коллегой, когда вас цепляют эти мысли? Что вы говорите и делаете по-другому?

Определить изменения во внутреннем поведении (например, потерю сосредоточенности, фокус на мыслях и чувствах, а не на том, чем вы заняты в данный момент, невнимательность или рассеянность в общении с близкими людьми, действие на автопилоте) обычно бывает сложнее, поэтому часто нам приходится задавать «наводящие вопросы», например, такие:

- когда вас цепляют эти мысли и чувства?
- от кого (или от чего) вы отказываетесь, отгораживаетесь, отдаляетесь?
- на чем (или на ком) вам трудно сосредоточиться?
- с кем вам трудно быть вместе, присутствовать в настоящем?
- какие важные вещи вы обычно делаете кое-как или легко отвлекаетесь от них?

Обратите внимание, что все эти вопросы легко укладываются в схему точки выбора. Трудные когниции отправляются вниз, а когда человек сливается с ними (стрелка «на крючке»), происходят

нежелательные изменения во внешнем и внутреннем поведении (отдаление).

Практический совет. Во всех приведенных выше вопросах речь идет о «мыслях», но мы можем заменить их другими словами, например: тревоги, суждения о себе, страхи, прогнозы, истории из жанра «недостаточно хорош», фантазии о мести, сценарии апокалипсиса, гневные мысли, тревожные мысли и так далее. Вы можете задать похожие вопросы о чувствах, стремлениях, импульсах, желаниях, эмоциях, образах и воспоминаниях.

После того как мы разобрались, «что вас зацепило» и «увидели взаимосвязь», мы можем перейти к...

Предложение новых навыков

Снова, и снова, и снова новички в АСТ задают мне подобный вопрос: «Но как мне увлечь клиента практикой осознанности, разделением, принятием, сочувствием к себе?» И мой ответ остается неизменным: «И не пытайтесь. Не надо ничем пытаться увлечь клиента: просто предложите ему это». Во-первых, выясните, какие проблемы испытывает клиент, и переформулируйте их в терминах АСТ. Затем предложите клиенту навыки, которые он сможет увидеть как непосредственно имеющие отношение и полезные для решения его конкретных затруднений. Когда мы так делаем, нам не приходится никого «увлекать».

Например, если клиент «в депрессии», а терапевт говорит: «Вам может помочь практика осознанности», то связь между проблемой (депрессия) и решением (осознанность) настолько слаба, что она вряд ли заинтересует клиента. Но представьте, что терапевт скажет примерно следующее:

Терапевт: Можно я попробую подвести итог? Ваша депрессия включает в себя несколько аспектов, и мы хотим разобраться с каждым из них, но я думаю, что лучше всего начать с того, как ваше

сознание продолжает вас обижать: говорит вам, что вы неудачник, что ваша жизнь безнадежна, как все вас ненавидят, что нет смысла пытаться что-то изменить и что у вас по большому счету нет будущего. Похоже, что когда вас цепляют все эти мысли, вы обычно совершаете такие действия, которые отдаляют вас от той жизни, которой вам хотелось бы жить: вы часто выпиваете, курите траву и не покидаете своей комнаты, избегаете людей и перестаете делать все то, что обычно приносит вам радость. Я правильно вас понял?

Клиент: Да, так и есть.

Терапевт: (С сочувствием.) Это очень печально. Вы сильно страдали в течение долгого времени.

Клиент: Поэтому я сюда и пришел.

Терапевт: Да, и пока вас цепляют эти мысли, страдания будут продолжаться. Поэтому я хочу спросить: хотели бы вы освоить несколько новых навыков, научиться отцепляться от этих трудных мыслей? Как лишить их власти, чтобы они перестали вас мучить, огорчать и удерживать от действий?

Пожалуйста, перечитайте отрывок сессии и обратите внимание как терапевт:

А. Кратко описывает суть слияния («Что держит вас на крючке?»)

Б. Показывает связь слияния и проблемного поведения («увидеть взаимосвязь»)

В. Предлагает научиться конкретному новому навыку, служащему лекарством от слияния (даже не говоря слова практике осознанности).

Не добившись такой ясности, мы можем ожидать растерянности, неуверенности, недостатка энтузиазма или открытого противостояния со стороны многих клиентов.

В следующем отрывке терапевт пройдет те же самые три этапа, но в данном случае изменения затронут в основном внутреннее поведение:

Терапевт: Можно я попробую подвести итог? Очевидно, что волнение представляет для вас большую проблему.

Клиент: Да, вы правильно поняли.

Терапевт: И когда все эти тревожные мысли цепляют вас «на крючок», вам очень сложно по-настоящему увлечься тем, что вы делаете, или сосредоточиться на задаче, или получать удовольствие от происходящего, или по-настоящему присутствовать в общении с теми, кого вы любите. И это оказывает на вас сильное влияние: вы страдаете.

Клиент: Да, я страдаю.

Терапевт: Конечно. И пока эти тревожные мысли держат вас «на крючке», это будет продолжаться. Поэтому мне интересно, захотите ли вы научиться новому навыку, позволяющему с этим справиться.

Клиент: Что вы имеете в виду?

Терапевт: Я имею в виду, научиться отцепляться от всех этих тревожных мыслей, и, вместо того чтобы быть у них «на крючке», вы сможете отпускать их, увлекаться жизнью, лучше сосредотачиваться и полностью присутствовать в общении с любимыми людьми. Как вам это?

Обратили внимание, как терапевт переформулировал тревогу в «быть на крючке у тревожных мыслей»? Это очень полезная формулировка для волнения, катастрофизации, негативных предсказаний и тому подобного. В конце концов, тревога и волнение – это разные вещи. Тревога – это эмоция, а волнение – это слияние с когнициями обо всем плохом, что может произойти. Мы не можем предотвратить возникновение тревоги, но мы можем научиться разделению с тревожными мыслями, найти место для тревожных чувств и перенаправить свое внимание на то, чем мы занимаемся. В этом и заключается лекарство от волнений.

Если все идет хорошо, то в этот момент клиент открыт и заинтересован в обучении навыкам разделения. А что делать, если нет? Если он говорит, что это не сработает, или что он уже пробовал и потерпел неудачу, или что он просто хочет избавиться от мыслей, или что его депрессия слишком сильна, чтобы учиться чему-то новому, или что он пришел сюда не за этим, или что он хочет

мыслить позитивно, или что он хочет перестать так плохо себя чувствовать? Мы ответим на эти вопросы (и на другие тоже) в главе 14, «Препятствия для разделения». Сейчас я просто предположу, что клиент открыт и мотивирован. Тогда обычно последующие стадии будут включать:

А. Метафору разделения.

Б. Отработку навыков разделения.

В. Домашнее задание на разделение.

Мы займемся пунктами Б и В в последующих двух главах, а в этой главе очень кратко рассмотрим пункт А. Но сначала давайте остановимся на одной очень важной практике. Она начинается с самой первой сессии, продолжается во всех последующих и играет огромную роль «второго плана» в поддержке разделения.

Нормализация и подтверждение мыслей

Когда мы нормализуем и подтверждаем трудные мысли, это облегчает как принятие, так и разделение. Клиенты с большей готовностью принимают свои мысли и не так сильно стремятся от них избавиться. И часто они испытывают огромное чувство облегчения, просто зная, что они «нормальны». Существует множество способов добиться этого в ходе любой сессии, и один из моих любимых – это сказать (искренне) что-то вроде...

Твое сознание очень похоже на мое

Терапевт: Знаете, ваше сознание говорит те же вещи, что и мое.

Клиент: (*Удивленно.*) Нет, правда, что ли?

Терапевт: Да, все эти вещи, которые вам говорит ваше сознание – что вы недостаточно хороши, что вы все испортили, что вас никто не любит – мое сознание тоже говорит такое.

Клиент: Меня это удивляет.

Терапевт: Почему?

Клиент: Ну, я просто подумал – вы же психотерапевт, ну, вас же учили...

Терапевт: Ну да, но мое сознание эволюционировало точно так же, как ваше.

Если терапевт уже рассказывал об эволюции человеческого сознания, он, возможно, снова захочет осветить основные пункты. Если он пока не касался этой темы, сейчас как раз настал подходящий момент. В АСТ вы можете найти разные варианты этого рассказа об эволюции. У меня они проходят под коллективным названием...

Метафора пещерного человека

(Простите, я знаю, что это не вполне политкорректно. Я мог бы назвать их «метафорой о пещерных мужчине и женщине» или «метафорой об индивиде каменного века», но у этих терминов почему-то отсутствует живое звучание. Я надеюсь, вы даруете мне свое прощение.)

Вот один пример:

Терапевт: Итак, вы поделились со мной трудными мыслями, которые не дают вам сдвинуться с места или усложняют жизнь, когда вы находитесь у них «на крючке». И если ваше сознание чем-то напоминает мое, то в этом добре у вас нет недостатка: трудные мысли просто ключом бьют, причем без остановки.

Клиент: (*кивая*) О да, так и есть!

Терапевт: Вообще говоря, этому есть причина. Хотите, мы ее сейчас обсудим?

Клиент: Да, конечно.

Терапевт: Причина этого заключается в том, как шла эволюция человеческого мозга. Посмотрите, наши примитивные предки жили в постоянной опасности: здоровенные твари с огромными зубами поджидали их за каждым поворотом. И вот тогда нашему сознанию приходилось постоянно искать, где может таиться опасность, пытаюсь представить все то, что может покалечить или как-то еще навредить нам: Осторожно! В этой пещере может быть медведь. В кустах может быть волк. Вон тот человек вдалеке – это друг или враг? Если бы вы были пещерным человеком и ваше сознание не справилось со своей задачей, вы бы недолго прожили. И вот такое сознание мы унаследовали от своих предков: в принципе это

механизм: «Осторожно!» Оно постоянно пытается предупредить нас обо всем, что может нас покалечить или повредить нам: «Ты растолстеешь», «Ты провалишь экзамен», «Он тебя бросит». И это нормально. Так происходит в сознании у всех людей. Сознание просто пытаются хорошо выполнить свою самую важную работу: защищать нас и не дать нам погибнуть.

Этой метафорой мы посылаем важное сообщение: «Ваше сознание не больно, оно просто делает то же самое, что и другие сознания. Наше сознание эволюционировало, чтобы оценивать и выносить суждения, размышлять о прошлом, волноваться о будущем, искать проблемы, сравнивать нас с другими. В вашем сознании нет никаких дефектов: оно просто делает свою работу».

Практический совет. Не все верят в эволюцию. Если ваш клиент не верит в нее, измените метафору. Не говорите о эволюционных, пещерных, доисторических аспектах и просто скажите что-то вроде: «Самая важная задача вашего сознания состоит в том, чтобы заботиться о вашей безопасности, защищать вас и не давать вам покалечиться».

Другая версия рассказа о пещерном человеке посвящена неизбежности сравнений. Ниже описано, как мы можем представить ее клиентам, вот только в реальной жизни мы время от времени делаем паузы и проверяем у клиента: «Это похоже на то, что делает ваше сознание?»

Как ваше сознание эволюционировало, чтобы сравнивать вас с другими

Терапевт: Мы уже немного обсудили, как эволюционировало наше сознание, но тут можно сказать и больше. Понимаете, в доисторические времена для выживания была абсолютно необходима принадлежность к группе. Если группа вас изгоняла, то вам недолго оставалось жить до того, как вас съели бы волки. И как сознание может такое предотвратить? Оно просто сравнивает вас с

каждым членом племени: «Я вписываюсь в коллектив?», «Я все правильно делаю?», «Я достаточно хорош в этом?», «Я не сделал ничего такого, за что меня выгонят?» В результате наше современное мышление постоянно сравнивает нас с другими. Но теперь это не просто маленькая группа или племя. Сейчас мы можем сравнить себя с целой планетой: с самыми богатыми, известными и красивыми, со звездами кино и чемпионами, даже с вымышленными супергероями. И нам не приходится долго искать, чтобы найти кого-то, кто окажется в чем-то лучше нас: богаче, выше, старше, младше, с более густыми волосами, лучшей кожей, лучшим статусом, стильной одеждой, большей машиной и так далее. В результате таких сравнений мы все носим в себе ту или иную версию истории «я – неудачник». Для большинства из нас это начинается уже в детстве, для некоторых – в подростковом возрасте. И это – самый большой секрет на нашей планете. У всех есть по несколько вариантов этой истории: «Я слишком старый, толстый, глупый, скучный, зажатый, неприятный, ленивый, некомпетентный, бла-бла-бла», или: «Я недостаточно умная, богатая, стройная и так далее». Такая история есть у каждого из нас, но почти никто об этом не говорит.

Знакомство с метафорой разделения

Прежде чем мы начнем активно практиковать навыки разделения, будет полезным ввести метафору, которая раскроет потери от слияния и выгоды разделения. Это поможет клиенту понять цель разделения и как освоение новых навыков может помочь ему. Моей любимой метафорой для этой цели является упражнение «Руки как метафора мыслей и чувств». Я показал вам его суперкороткую версию во второй главе, а ниже приведена более длинная и подробная версия. Обычно при работе с клиентом она занимает около четырех минут. Я советую вам прочесть ее вслух и разыграть, как на настоящей сессии.

Руки как метафора мыслей и чувств – расширенная версия

Это упражнение преимущественно является метафорой слияния и разделения. Оно развилось из моего более раннего упражнения

«Руки как мысли»^[44], а в инструкции много общего с упражнением «Оттолкни бумагу», подробно описанным в главе 9. Приведенный ниже отрывок – это обобщенная версия, подходящая почти любому. Упражнение станет гораздо более действенным, если адаптировать его для каждого конкретного клиента, так что, вместо того чтобы говорить «все дорогие вам люди», мы скажем, например, «ваш муж Майкл и ваша дочь Сара».

Когда я провожу это упражнение, я обычно переношу свой стул поближе к клиенту, и мы сидим рядом, спиной к стене, лицом в центр комнаты, и синхронно выполняем все действия. Вам совсем не обязательно так делать: вы можете свободно изменять и адаптировать его, чтобы оно подошло именно вам, как и другие упражнения в АСТ. Я просто обнаружил, что так оно лучше работает.

Еще мне нравятся две другие симпатичные модификации этого упражнения. Первой будет запись актуальных мыслей и чувств на листе бумаги и использование этой информации в момент терапии. Второй будет запись их несмываемым маркером на чем-то тонком, гибком и прозрачном, вроде полиэтилена с пупырышками, ацетатной пленки, целлофана или прозрачной пластиковой папки.

Терапевт: *(Сидит рядом с клиентом, оба смотрят в комнату.)* Представьте себе, что прямо перед вами здесь *(жестом обводит комнату)* все, что вам по-настоящему дорого, все, что находится в вашем сердце, все, что наполняет смыслом вашу жизнь *(или наполняло в прошлом)*: все люди, места и занятия, которые вы любите, ваша любимая еда и напитки, и музыка, и фильмы, и книги – все то, что вы любите делать, все люди, которые вам дороги и с которыми вам нравится проводить время.

Но это не все. Тут же находятся все проблемы и испытания, с которыми вам приходится справляться в настоящий момент, например... *(терапевт приводит несколько примеров, основываясь на истории клиента, например: «ваш конфликт с сыном», «ваши денежные трудности», «ваши проблемы со здоровьем», «ваш судебный процесс», «ваши поиски работы», «ваша химиотерапия»).*

А еще там находятся все те задачи, с которыми вам приходится разбираться каждый день, чтобы жизнь шла своим чередом: покупки, готовка, уборка, дорога, оплата налогов и так далее.

Теперь, пожалуйста, повторяйте за мной. Давайте представим, что наши руки – это мысли и чувства, и давайте соединим их вот так. *(Терапевт складывает руки ковшиком, или как будто они – страницы книги, клиент повторяет за ним.)* Теперь давайте посмотрим, что происходит, когда наши мысли цепляют нас «на крючок». *(Терапевт медленно подносит руки к лицу, пока они не закроют глаза. Клиент повторяет за ним. Оба держат руки перед глазами во время следующей части упражнения.)*

Теперь обратите внимание на три вещи. Во-первых, сколько всего вы сейчас упускаете? Насколько вы отделены и отгорожены от дорогих вам людей и предметов? Если перед вами сейчас находится человек, которого вы любите, насколько вы далеки от него? Если там на экране показывают ваш любимый фильм, сколько всего вы упустите?

Во-вторых, отметьте, насколько сложно вам удерживать внимание на том, что вам надо сделать. Если сейчас перед вами важная задача, насколько сложно вам на ней сосредоточиться? Если вам надо решить проблему или пройти испытание, насколько трудно вам будет полностью сконцентрироваться на этом?

В-третьих, обратите внимание, как трудно вам продолжать действовать, когда вы находитесь в таком положении, как трудно совершать повседневные дела, например... *(Терапевт приводит примеры, основываясь на истории клиента, например: «готовить обед», «вести машину», «утешать ребенка», «набирать текст на компьютере», «обнимать любимого человека».)* Отметьте, насколько трудной оказывается жизнь, когда вы «на крючке». Жизнь проходит мимо, мы оторваны и отгорожены от мира, нам трудно сосредоточиться и трудно выполнять повседневные дела.

Теперь давайте посмотрим, что случится, если мы отцепимся от своих мыслей и чувств. *(Теперь терапевт медленно убирает руки от*

лица и опускает их, пока они не окажутся на коленях. Клиент повторяет за ним.) Посмотрите, что происходит, когда мы отцепляемся. Какой вид вам теперь открылся? Насколько проще теперь увлечься чем-то и почувствовать связь с миром? Если сейчас перед вами окажется любимый человек, насколько ближе к нему вы себя почувствуете? Если вам надо решить задачу или разобраться с проблемой, насколько проще теперь на ней сосредоточиться? Теперь пошевелите руками. *(Терапевт слегка трясет руками, клиент повторяет за ним.)* Насколько проще стало действовать: вести машину, утешать ребенка, готовить обед, печатать, обнимать любимого? *(Терапевт проговаривает и одновременно жестами показывает все эти действия, клиент обычно не повторяет, но это не важно.)*

Теперь отметьте, что все эти вещи *(терапевт привлекает внимание клиента к рукам, лежащим на коленях)* никуда не исчезли. Мы ничего себе не отрубили и ни от чего не избавились. Они все еще тут. Так что, если с их помощью можно сделать что-то полезное, мы можем их использовать. Понимаете ли, даже очень болезненные мысли и чувства обычно содержат важную информацию, которая может быть нам полезна, даже если она просто указывает на проблемы, которыми нам следует заняться, или вещи, которые стоит делать по-другому, или просто напоминает нам, что нужно быть добрее к себе. А если они ничем не могут нам пригодиться, мы просто оставим их тут.

В дополнение. На моем сайте^[45] вы найдете разделы, посвященные: а) непростым реакциям на «Руки как метафору мыслей и чувств» и что с ними делать; б) как помочь клиенту увидеть взаимосвязь, когда он испытывает слияние в ходе сессии; в) как развеять иллюзию, что наши мысли имеют над нами контроль.



Развитие навыков

Теперь когда вы постигли все хитросплетения и тонкости разделения, вы готовы перейти к практическим действиям по его освоению. Так что вот вам новое задание:

Отработайте все диалоги и истории из этой главы, адаптируя и изменяя язык.

Пройдите как минимум дважды метафору рук как мыслей и чувств. В ней столько частей и нюансов, что она требует практики.

Выберите два или три любимых вопроса из раздела «Увидеть взаимосвязь» и заучите их или придумайте свои собственные варианты. Мысленно или вслух повторите их несколько раз, а затем как можно скорее примените на практике.

Представьте себе двух-трех клиентов. Придумайте, как вы могли бы: а) кратко подытожить, с чем они сливаются; б) описать проблемные изменения поведения (внешнего и внутреннего), к которым это слияние привело; в) найти идею для конкретного нового навыка, который мог бы им помочь. После того как вы

несколько раз отработаете эту часть (мысленно или вслух), попробуйте его по-настоящему в работе с клиентами.

Взять с собой

Чтобы «подготовить почву» для разделения, нужно пройти пять этапов: 1) выяснить, «Что вас зацепило?» (определить когнитивное содержание, с которым клиент находится в слиянии); 2) увидеть взаимосвязь (проследить связь между слиянием и проблемным поведением); 3) предложить новый навык (представить разделение как решение обнаруженных проблем); 4) нормализовать и подтвердить трудные мысли; 5) ввести метафору, описывающую проблемы слияния и выгоды разделения.

Глава 12

Погружение в разделение

Нас ждет сокровищница

Как только вы заручились согласием клиента проводить практические упражнения, перед вами открывается сокровищница, полная возможностей работы с разделением (такая обширная, что это может ошеломить: смотрите главу 16, «Перегрузка техниками и другие риски»). В следующей главе мы рассмотрим отрывки сессий, но в этой я хочу, чтобы вы попрактиковали разделение на себе (как всегда: вы – лучший объект для практики АСТ).

По мере того как вы читаете и выполняете упражнения, не упускайте из виду следующее: в отношении к мыслям клиента как к «историям» и в игровых техниках разделения, как, например, «пении мыслей», скрывается опасность. Если вы будете неаккуратно работать с ними, легко может показаться, что вы обесцениваете и опошляете опыт клиента, обижаете или относитесь к нему равнодушно.

Поэтому вам очень важно постоянно поддерживать эмоциональную связь с клиентом, мы пребываем в контакте с его страданием и признаём, насколько сильна его боль. Мы создаем альянс на основе эмпатии, доброты, равенства и уважения, мы работаем вместе как одна команда, чтобы найти новый способ реагирования на трудные мысли и выработать новое отношение, которое делает возможным осознанную жизнь, основанную на ценностях.

Вкус разделения

Сейчас я познакомлю вас с несколькими техниками разделения, которые обычно являются следующим этапом моей работы с клиентами после того, что описано в предыдущих главах. Так что найдите клочок бумаги и запишите пару-тройку негативных, осуждающих мыслей, которые ваше сознание время от времени выносит на поверхность, чтобы устроить вам хорошую взбучку. Они понадобятся вам для работы с упражнениями.

Сделали? Теперь выберите мысль, которая беспокоит вас больше всего, и используйте ее в работе со следующими упражнениями. (В начале каждого упражнения я попрошу вас на десять секунд слиться со своей мыслью воедино. Вам обычно не придется просить ваших клиентов так делать, потому что они и так в слиянии.)

Сделайте это в качестве эксперимента

Когда мы делаем такие упражнения с клиентами, полезно сказать так: «Давайте сделаем это в качестве эксперимента? Я думаю, что это поможет, но никогда не знаю наверняка, что произойдет». Это помогает как клиенту, так и терапевту относиться к происходящему с открытостью и любопытством. Все это относится и к вам, когда вы будете выполнять упражнения: рассматривайте их как эксперименты и будьте открыты для неожиданных результатов. Некоторые из этих упражнений вообще не будут иметь никакого эффекта, и ваш уровень слияния не изменится. Некоторые вызовут лишь небольшое разделение, а другие – значительное. Некоторые, возможно, даже немного усилят слияние, сдвинут его на пару пунктов. Так что будьте любопытны и смотрите, что произойдет.

А теперь – несколько приемов

Начнем с первой техники разделения, которой я обычно всегда обучаю после подготовительной работы, описанной в предыдущей главе.

У меня есть мысль, что...

Это простое и быстрое упражнение^[46], создающее переживание разделения у почти любого человека. Оно выглядит так:

Поместите свое негативное суждение в короткое предложение в форме: «Я – Х». Например, «Я – неудачник» или «Я слишком глуп».

Теперь на десять секунд погрузитесь в слияние с этой мыслью. Другими словами, позвольте ей захватить вас и поверьте в нее так крепко, как можете.

Теперь молча повторите ту же мысль, подставив следующие слова в начало фразы: «У меня есть мысль, что...» Например: «У меня есть мысль, что я – неудачник».

Теперь снова повторите ее, но в этот раз добавьте фразу: «Я заметил, что у меня есть мысль, что...» Например, «Я заметил, что у меня есть мысль, что я – неудачник».

Что произошло? Вы заметили ощущение разделения или удаления от мысли? Если нет, снова проделайте упражнение с другой мыслью.

В терапевтической сессии вы можете проверить, что получилось, примерно следующим образом:

Терапевт: И что произошло с мыслью?

Клиент: Она как-то потеряла свою остроту.

Терапевт: Вы ощутили разделение с ней или отдаление от нее?

Клиент: Да, она словно немного отделилась от меня.

Терапевт: Можете руками показать, куда примерно сместилась ваша мысль?

Клиент: Вот сюда. (*Протягивает руки перед грудью.*)

Терапевт: Вот это мы и имеем в виду под «снятием с крючка»: вы начинаете отделяться от своих мыслей и отводите им место, в котором они смогут свободно двигаться.

Вы можете и по-другому следить, что происходит. Например, вы можете попросить клиента: «Мне интересно, не хотелось бы вам попробовать говорить таким же образом во время наших встреч. Представьте себе, что у вас появилась какая-то болезненная, неприятная или мешающая вам мысль, например: «Это все слишком тяжело». Когда такие мысли появляются, вы могли бы сказать мне: «У меня появилась мысль, что это все слишком тяжело».

Когда вы заключили такое соглашение, вы можете возвращаться к этой теме снова и снова и обыгрывать ее как краткую «интервенцию». Вот два примера:

Клиент: Я не могу с этим справиться.

Терапевт: То есть у вас появилась мысль, что вы не можете с этим справиться?

Терапевт: Можете снова повторить эту фразу, начав ее с: «У меня появилась мысль, что...»?

Клиент: У меня появилась мысль, что я – глупый.

Терапевт: Вы заметили разницу?

Клиент: Да, второй раз она не так сильно меня задела.

Практический совет. Вы можете использовать технику «У меня появилось...», «У меня возникло...» с эмоциями, желаниями, воспоминаниями, ощущениями и тому подобным: «У меня появилось чувство тревоги», «У меня возникло желание убежать». Хорошей альтернативой будет и фраза «Я заметил...», например: «Я заметил плохое воспоминание» или «Я заметил тяжесть в груди».

Пение и глупый голос

Для этих двух упражнений используйте то же самое негативное суждение, что и раньше, или попробуйте другое, если старое потеряло свою силу^[47].

Придайте суждению форму короткого предложения: «Я – X», и на десять секунд почувствуйте слияние с ним.

Теперь начните про себя напевать эту мысль на мотив «С днем рождения тебя».

Теперь прослушайте эту мысль в сознании так, как будто ее произносит мультяшный герой, персонаж из фильма или спортивный комментатор.

Что произошло в этот раз? Вы ощутили разделение или отдаление от своей мысли? Если нет, снова выполните упражнение с другой

мыслью.

Варианты этой техники включают пение мысли вслух, проговаривание ее глупым голосом или в сильно замедленном темпе: «Йа-ааа ту-у-у-по-о-о-й». Не забывайте, что в адекватном контексте комические техники могут быть очень действенными, но в неподходящем контексте они становятся унижительными и обидными. Например, вы не станете просить клиента в терминальной стадии рака спеть мысли о своей смерти на мотив «С днем рождения тебя».

Монитор

Это упражнение особенно полезно людям, которым хорошо удается визуализация^[48]. В инструкции используется воображаемый монитор, но вы можете выполнить его на настоящем компьютере (печатайте мысли в PowerPoint или Keynote на ноутбуке или планшете), или написать мысли на бумаге цветными карандашами, или использовать какое-нибудь приложение для смартфона, чтобы набросать, нарисовать или написать текст красками. Вот последовательность действий:

На десять секунд испытайте слияние со своей негативной мыслью.

Теперь представьте себе монитор и эту мысль, написанную на экране простым черным шрифтом.

Теперь мысленно поиграйте с графическим изображением. Увеличьте интервалы между буквами и словами, потом, наоборот, соедините все в одно длинное слово, а затем запишите его вертикально через весь экран.

Теперь поиграйте с цветами в своем воображении. Представьте, как ваша мысль будет смотреться в зеленом, потом в синем, а потом в желтом.

Теперь поиграйте со шрифтами. Представьте ее записанной курсивом, потом каким-нибудь стильным шрифтом, а потом каким-нибудь крупным и веселым, как в детских книжках.

Теперь верните обычный черный шрифт, но заставьте слова двигаться, как, например, в мультфильмах «Улица Сезам». Пусть

слова прыгают вверх-вниз, или крутятся, или извиваются, как гусеницы.

Теперь снова верните обычный черный шрифт, но в этот раз представьте себе, что по ним прыгает «мячик для пинг-понга», как в караоке. (Если хотите, можете представить пение мысли на мотив «С днем рождения тебя».)

Что произошло? У вас возникло чувство разделения или отдаления от своих мыслей? Они потеряли часть своей силы?

Детальное знакомство с разделением

Теперь, когда вы немного попробовали, каково разделение на вкус, давайте рассмотрим некоторые распространенные реакции, заблуждения и отличия.

Обесценивание?

Ощутили ли вы какое-то из этих упражнений как пренебрежение, упрощение или насмешку? Прошу прощения, если это произошло. В мире полно людей, которые охотно обесценят или посмеются над вашими проблемами, но я не один из них. Так что если вы так отреагировали, мне по-настоящему жаль, и это означает, что данное конкретное упражнение вам не подходит.

Приведенный выше абзац – это мой обычный ответ любому клиенту, который негативно реагирует на упражнение. Давайте извинимся побыстрее, объясним свои настоящие намерения и отложим подальше (по крайней мере, на данный момент) технику, которая нас подвела.

Но ведь это правда!

Протестовало ли ваше сознание, когда вы делали эти упражнения: «Но ведь это правда, я на самом деле XYZ!» Время от времени ваши клиенты будут проявлять сопротивление или критиковать методы разделения именно по этой причине.

Я обычно отвечаю им исходя из перспективы дееспособности: «Дело в том, что с точки зрения этого подхода нам не важно, истинны ваши мысли или ложны, речь о том, что происходит, если вы позволяете этим мыслям управлять своей жизнью. Если вы будете крепко держаться за эти мысли или позволите им диктовать, что вам делать, помогут ли они вам жить той жизнью, к которой вы стремитесь? Помогут они вам достигать поставленных целей, улучшать отношения, действовать как тот человек, которым вы хотите быть?»

Ниже приведен пример из терапевтической сессии:

Клиент: Но ведь это правда. Я – плохая мать.

Терапевт: Ну, одна вещь, которую я никогда не буду тут делать, – это спорить с вами о том, что правда, а что ложь. Нам интересно другое: вам поможет, если вы позволите этой мысли вести вас по жизни? Посмотрите, когда вы позволяете этой мысли завладеть вами, помогает она вам стать такой матерью, какой вы хотите быть?

Клиент: Иногда она дает мне хорошего пенделя, и я хоть что-то делаю.

Терапевт: Да, иногда она такое делает. Тем не менее бóльшую часть времени она скорее подавляет вас, нет?

Клиент: Да.

Терапевт: И когда она совсем вас деморализует, тогда вы как раз наиболее склонны избегать заботы о детях, так ведь? Так что бóльшую часть времени, когда эта мысль цепляет вас «на крючок», она совсем не помогает вам быть той матерью, которой вы хотите быть.

Клиент: Нет.

Терапевт: Ну что, можем мы оставить в стороне вопрос о том, насколько верна или ложна эта мысль, и вместо этого упражняться в том, как от нее отцепляться, чтобы вы смогли направить свои силы на то, чтобы быть такой матерью, какой вы хотите?

Слияние и достоверность

Слияние – это не то же самое, что достоверность. Вы можете сливаться с мыслями, в которые не верите (например, вас может захватить яркая фантазия о мести, хотя вы совсем не верите, что поступите так на самом деле), и вы можете отделяться от мыслей, в которые верите. Как-то раз одна из участниц моего мастер-класса, назовем ее Наоми, подошла ко мне во время утреннего перерыва и рассказала, что у нее злокачественная опухоль мозга. Лечению опухоль не поддавалась. Наоми уже попробовала все терапевтические и хирургические методы официальной медицины, а также немыслимое количество вариантов альтернативной, но ничего не помогало. В лучшем случае ей оставалось жить несколько месяцев, а может быть, всего несколько недель. Она пришла на мастер-класс по личной причине: искала, как ей справиться со страхом и смириться с неотвратимостью смерти. Наоми сказала, что ей тяжело сосредоточиться на мастер-классе. Она постоянно думала о смерти: о разлуке с любимыми людьми, об опухоли, растущей в ее мозге, неизбежном параличе, коме, а затем смерти.

Очевидно, что если у вас болезнь в терминальной стадии, то это как раз то время и место, когда следует подумать о смерти: написать завещание, спланировать похороны, определиться с медицинскими процедурами и поделиться своими страхами с любимыми людьми. Но если вы пришли на мастер-класс по личностному развитию, не стоит так заикливаться на мыслях о собственной смерти, что бóльшая часть мастер-класса пройдет мимо вас. Так что после того, как я с сочувствием выслушал Наоми и подтвердил ее страхи, я обсудил с Наоми возможность дать имя ее истории. Она выбрала название: «История о страшной смерти».

Я попросил ее называть «Историю о страшной смерти» по имени в течение всего мастер-класса. В середине второго дня она заметила значительное разделение с мыслями о смерти и самой смертью в недалеком будущем. Они нисколько не изменили свою достоверность, чего мы и не ожидали, так как они были на 100 %

истинны, но Наоми смогла позволить им приходить и уходить без того, что они захватывали ее внимание.

Когда мы отделяемся от своих мыслей, они часто становятся менее правдоподобными, но с точки зрения АСТ это не слишком важно. В конце концов, верить в какую-то мысль означает просто принимать ее за истину. В АСТ нас не интересует, истинны наши мысли или ложны, нас скорее занимает возможность использовать их при выборе направления эффективных действий и создания той жизни, которую мы хотим.

Сила гибкого мышления

Не забывайте, что мы не только помогаем клиенту отделиться от непродуктивных когнитивных паттернов, но также помогаем ему научиться мыслить более гибко. В этом заключается когнитивная гибкость.

Проще говоря, мы помогаем клиенту развить когнитивную гибкость с помощью решения проблем, планирования действий, построения стратегий, переосмысления, мысленных экспериментов и смены перспективы.

Мы затронем разные аспекты когнитивной гибкости во многих главах, а ближе к концу книги вас ждет целая глава 27, посвященная этой теме.

Распространенные заблуждения

У клиентов, как и у многих начинающих АСТ-терапевтов, встречаются заблуждения, связанные с разделением. Они могут решить, что смысл разделения заключается в избавлении от болезненных мыслей, образов или воспоминаний или в уменьшении болезненных чувств, которые с ними связаны. Но, пожалуйста, не забывайте:

- Цель разделения НЕ в том, чтобы почувствовать себя лучше или избавиться от ненужных мыслей.

- Цель разделения в том, чтобы уменьшить проблематичное доминирование когниций над поведением, и способствовать погружению в актуальный опыт и психологическому присутствию в нем.

- Другими словами, цель разделения в том, чтобы способствовать осознанной жизни, основанной на системе ценностей.

Клиенты часто обнаруживают, что когда они отделяются от болезненной мысли, она исчезает, или они начинают чувствовать себя лучше, или и то и другое. Когда это происходит, терапевту необходимо объяснить, что: а) это приятное дополнение, но не основная цель, б) так будет происходить не всегда, так что не стоит этого ожидать. Если терапевт не объяснит это, клиенты начнут использовать разделение, чтобы контролировать свои мысли и чувства. В таком случае, конечно же, оно действует не как техника осознанности, а как техника эмоционального контроля. И поэтому это лишь вопрос времени, когда клиент снова почувствует фрустрацию или разочарование (и придет к нам, чтобы сообщить: «Это не работает»). Вот два примера того, как терапевт может справиться с этой проблемой:

Клиент: Как здорово! Мысль просто ушла.

Терапевт: Интересно. Знаете, иногда такое случается, а иногда – нет. Иногда мысль просто продолжает крутиться где-то поблизости. Наша цель – не пытаться заставить ее уйти, наша цель – не давать ей захватить нас полностью. Мы отведем ей определенное место, разрешим ей там быть без всякой борьбы – так что если она вдруг появится, она не мешает вам делать то, что для вас важно и полностью погружаться в свою жизнь.

Клиент: Как хорошо. Я уже не так тревожусь.

Терапевт: Интересно. Иногда такое происходит, но далеко не всегда. Пожалуйста, не воспринимайте это как технику для контроля своих мыслей. Цель этого – отделить себя от своих мыслей, чтобы вы смогли присутствовать в настоящем и делать то, что считаете важным. Так что если вы чувствуете себя лучше, наслаждайтесь этим.

Но, пожалуйста, рассматривайте это как бонус, а не как основную цель. Если вы станете использовать эту технику для контроля над своими чувствами, я могу гарантировать, что вы вскоре разочаруетесь в ней.

Если ваш клиент удивлен или разочарован вашими словами, это означает, что он неверно понял цель разделения, и в этом случае вам надо снова повторить ее, и, возможно, вам придется обратиться (или вернуться) к креативной безнадежности. Одним из способов быстрого повторения пройденного будет упражнение «Руки как метафора мыслей и чувств» из главы 11, особенно последний раздел, где вы подчеркнете, что мысли и чувства все еще присутствуют.

Разделение – это не избавление

Мы хотим относиться к своим когнициям с открытостью и любопытством, а не избавляться от них. Даже самые трудные когниции и когнитивные процессы обычно несут в себе что-то полезное для нас. Например, наши тревожные мысли часто отражают важные вопросы, которыми нам стоит заняться, а самокритика указывает, что мы пренебрегаем какими-либо ценностями. В последующих главах мы рассмотрим, как можно извлечь пользу из вредных мыслей.

Иногда терапевтов посещает идея, что в АСТ мы не интересуемся содержанием мыслей. И снова – это большое заблуждение. Мы не подвергаем содержание мыслей сомнениям и не спорим с ним, мы не выносим суждений о его истинности или ложности, но оно нам интересно. В конце концов, чтобы оценить дееспособность мысли, нам необходимо узнать ее содержание.

Когда разделение не оправдывает ожиданий

Иногда бывает так, что мы проходим с клиентом технику разделения, а эффект оказывается обратным: клиент испытывает еще более сильное слияние, чем до этого. К счастью, так бывает нечасто, но когда это происходит, проблема невелика. Во-первых, мы применяем техники АСТ к себе: «бросаем якорь», отцепляемся от

истории «Я – плохой терапевт», даем место своей тревоге и вновь направляем внимание на клиента. И тогда мы извинимся и используем представившуюся возможность помочь клиенту увидеть разницу между слиянием и разделением.

Например:

Терапевт: Мне жаль. Это обернулось не так, как я предполагал. Обычно это упражнение помогает людям сделать шаг назад и ощутить некоторую дистанцию между собой и своими мыслями, но, кажется, в вашем случае эффект получился обратный. Тем не менее на том, что произошло, тоже можно кое-чему научиться. Обратите внимание, как эта мысль захватила вас еще сильнее, чем раньше. Заметьте, какой эффект она на вас оказывает. Вот это мы имеем в виду под пребыванием «на крючке».

В дополнение. На моем сайте^[49] вы найдете: а) как определить, когда ваши клиенты испытывают разделение, и б) популярную технику под названием «Повторение Титченера».



Развитие навыков

Вот он – конец темы разделения? Ну нет. В следующей главе мы рассмотрим полный ассортимент навыков разделения, а в главе, идущей после этого, обратимся к распространенным препятствиям для разделения. Но прежде чем вы продолжите читать, вот несколько предложений по развитию навыков:

Вернитесь и попробуйте любую технику разделения из тех, что вы пропустили.

Прочтите все упражнения вслух, как будто вы выполняете их с клиентом (или изобразите, что вы так делаете).

Выберите себе любимую технику разделения и пользуйтесь ею в течение недели. Когда вы осознаете, что вас что-то зацепило, «бросайте якорь» и ищите, что за мысль держит вас «на крючке». Если вы все еще поглощены ею после «бросания якоря», используйте выбранную вами технику, чтобы поиграть ею, и наблюдайте, что произойдет.

Взять с собой

Существуют миллиарды техник разделения, и в этой главе описана только горстка. Когда вы знакомите с ними клиентов, всегда делайте это с эмпатией и уважением, и убедитесь, что вы четко обосновали, зачем это нужно (посмотрите раздел «Увидеть взаимосвязь» в главе 11), чтобы избежать путаницы и недостоверности.

Делайте все как эксперимент – ведь вы никогда не знаете, что произойдет. И следите за появлением распространенных ошибок, таких как решить, что цель разделения – хорошо себя почувствовать или избавиться от ненужных мыслей.

Глава 13

Разделение на любой вкус

Так много вариантов!

Народная мудрость гласит, что всегда есть много способов освежать кошку^[50]. Я не могу судить о том, насколько верно это утверждение, поскольку сам никогда кошек не свеживал (и не планирую). Но независимо от достоверности данного афоризма (Каково для пары громких слов, а?), это неплохой переход к идее о том, что существуют буквально сотни разных способов, которыми мы можем создавать, инициировать и укреплять разделение в ходе сессии. Неудивительно, что многие новички в АСТ оказываются ошеломленными широким разнообразием доступных техник. Так что давайте посмотрим, смогу ли я немного облегчить эту ситуацию.

Три «Н» разделения

В разделении нет ни строгой последовательности шагов, ни их определенного количества. Тем не менее все техники разделения начинаются с поиска когниции, и в большинстве из них это сопровождается подбором названия для нее. Вдобавок многие техники разделения также включают «нейтрализацию» когниции. Давайте поближе познакомимся с этими тремя «Н» разделения:

Найти

Первый неотъемлемый этап в любом виде «интервенции», посвященной разделению, – это найти, какие когниции присутствуют в данный момент. Чтобы помочь клиенту обратить внимание на свои когниции, терапевт может сказать: «Попробуйте заметить, о чем вы

сейчас думаете», «Определите, чем занято ваше сознание», «Найдите мысли, которые сейчас возникли у вас в голове», «Что вам говорит ваше сознание?», «Что вас зацепило?», «Что делает ваше сознание?» и так далее.

Назвать

Называние когниции или когнитивного процесса обычно является вторым этапом разделения. Название может быть простым (например, «мысли», «волнение», «самокритика», «черно-белое мышление», «негативные пророчества»). Оно может быть игривым (например, «история о недостаточно хорошем парне», «мозговая трескотня», «внутренний критик снова разоткровенничался»). Они могут указывать на себя (например, «У меня появилась мысль, что...», «Я теряю разум»). Сюда также могут относиться слова или фразы, отмечающие возвращение когниции, такие как: «Ага!», «Снова оно», «Я ее знаю».

Нейтрализовать

Большинство техник разделения включают этап, который я называю нейтрализацией. (Это не является общепринятым термином АСТ, но я нахожу его полезным при обучении терапевтов.) Этот термин означает, что вы помещаете свои когниции в новый контекст, который нейтрализует их влияние, разоружает их. Самым простым способом нейтрализовать когницию является оценка ее с точки зрения дееспособности: «Если вы станете действовать в соответствии с этой мыслью, позвольте ей управлять вами или советовать вам, погрузитесь в нее, поверите в нее, запутаетесь в ней, подчинитесь ей, будете крепко за нее держаться, позвольте ей навязывать свои решения. Это может приблизить или отдалить вас от той жизни, которой вы хотите жить, поможет вам стать тем человеком, которым вы хотите быть, поможет вам действовать эффективно?»

В дополнение к дееспособности нейтрализация также может включать любую комбинацию следующих стратегий (многие из них пересекаются между собой):

Рассмотрите мысль так, как будто она – вещь. Обратите внимание на слова или образы, из которых она состоит, отметьте ее размер и локализацию, как она приходит и уходит – ее движения, скорость, направление.

Опишите мысль. Опишите природу или свойства мысли в терминах слов или образов, которые в ней содержатся: их размер, локализацию, движения, скорость или направление и другие символические качества (например: «горячие мысли», «тяжелые мысли», «липкие мысли», «цепляющие мысли»).

Поиграйте с характеристиками мысли. Поиграйте с ее:

- визуальными характеристиками: формой, размером, цветом, текстурой, плотностью, яркостью;
- звуковыми характеристиками: громкостью, скоростью, голосом, тоном, звучанием. Пропойте ее, скажите ее медленно, или быстро, или другим голосом, добавьте музыку;
- кинестетическими характеристиками: позиция, движение, направление, скорость, локализация.

Изобразите мысль. Напишите ее, нарисуйте карандашом или красками, напечатайте ее, слепите, протанцуйте, разыграйте, спойте, изобразите ее жестами, напишите СМС, передайте ее фотографией или коллажем.

Найдите для мысли новое место. Представьте, как вы помещаете свои мысли в воображаемые объекты (например, листья в потоке, чемоданы на линии транспортера, облака, бегущие по небу, ценники на товарах в витрине магазина), или в предметы, которые есть у вас в комнате (например, поставьте их на стул или на полку, или спроецируйте на стену), или подберите им новый канал коммуникации (например, представьте их как субтитры в телевизоре или текстовые сообщения в телефоне, или как радиопередачу).

Придумайте персонаж, олицетворяющий когнитивный процесс. Например, паттерн жестокой самокритики можно назвать «внутренний критик», а паттерн волнений, катастрофизации и ожидания всего самого худшего.

Разделение: отрывок терапевтической сессии

Приведенный здесь отрывок иллюстрирует небольшую часть тех многочисленных и разнообразных способов, которыми мы можем помочь разделению клиента. Клиент – одинокая женщина двадцати четырех лет, хиропрактик. Уже прошло примерно двадцать минут второй сессии, за которые они вместе с терапевтом успели провести:

а) краткое «бросание якоря» вначале;

б) быстрый обзор предыдущей сессии (чтобы посмотреть, как много клиент практиковался в «бросании якоря» и пользу от этого);

в) краткое обсуждение эволюции человеческого мозга.

Знакомство с разделением. Часть 1

Терапевт: На прошлой неделе мы установили одну вещь, лежащую в основе ваших проблем: вы часто цепляетесь за мысли о своей ненужности и бесполезности.

Клиентка: Да, так и есть. Я чувствую, что просто зря занимаю место. Я даже не знаю, зачем вы тратите на меня свое время.

Терапевт: Я заметил, что когда вы так говорите, вы начинаете сутулиться, словно проваливаетесь в кресло. У меня возникает чувство, что эти мысли на самом деле тянут вас вниз. *(Клиентка кивает.)* Наверное, это причиняет боль. *(Клиентка снова кивает, ее глаза блестят от слез.)* Что вы сейчас чувствуете?

Клиентка: *(Качает головой.)* Глупо.

Терапевт: Что глупо?

Клиентка: Я. Это всё. *(Вытирает глаза.)* Я не верю, что вы можете мне помочь.

Терапевт: Ну, это очень естественная мысль. У многих людей возникают такие мысли, особенно в начале терапии. И правда в том, что я не могу обещать, что это поможет. Но могу обещать, что сделаю всё, что могу, чтобы помочь вам улучшить свою жизнь. Так что как насчет того, чтобы попробовать, даже если у вас присутствует мысль, что это безнадежно, – и посмотрим, что получится?

Клиентка: Хорошо.

Терапевт: Хорошо. На прошлой сессии мы договорились, что одной из целей вашей терапии будет освоение новых способов справляться с трудными мыслями и чувствами, чтобы они не мучили вас так сильно. Вам это все еще важно?

Клиентка: Да.

Терапевт: Хорошо. *(Он достает белую карточку.)* Я хочу, если вы согласны, чтобы вы написали на этой карточке несколько мыслей, чтобы у нас было с чем работать. Годится?

Клиентка: Ну да.

Терапевт: Спасибо. Итак, если бы я смог услышать вас в те моменты, когда ваше сознание начинает изо всех сил вас истязать, всерьез принимается указывать, что с вами не так и что не так с вашей жизнью, – а я как будто подключился бы к вашему мозгу и услышал все, что оно говорит, что это было бы?

Клиентка: Ой. Ну... Просто очень негативные вещи, как, например: ты тупая, ты ленивая, тебя никто не любит.

Терапевт: Хорошо, давайте я так и запишу. *(Он начинает записывать мысли на карточке.)* Ваше сознание говорит: «Я глупая... Я ленивая... Меня никто не любит». Что еще?

Клиентка: Я не знаю.

Терапевт: Ну, вы сегодня упомянули «глупая» и «зря занимаю место», а на прошлой неделе – «бесполезная» и «никчемная». Часто ваше сознание так вас называет?

Клиентка: Да.

Терапевт: *(Записывает.)* «Я глупая... Я ни на что не гожусь... Я бесполезная... Я зря занимаю место». Что еще?

Клиентка: *(Усмехается.)* Разве этого недостаточно?

Терапевт: Да, но мне еще хочется узнать, рассказывает ли ваше сознание какие-нибудь мрачные или страшные истории о будущем? Знаете, когда оно очень хочет, чтобы вы ощутили тотальную безнадежность, какие самые страшные вещи оно вам рассказывает?

Клиентка: Хм. Что мне капец. Будущего нет. Жизнь – дерьмо, а потом ты сдохнешь.

Терапевт: Ага, ваше сознание любит иногда так выражать себя. Давайте запишем. *(Он записывает слова, проговаривая их вслух.)* «Мне капец... Будущего нет... Жизнь – дерьмо, а потом ты сдохнешь!» И я знаю, что мы обсуждали это на прошлой сессии, но не могли бы вы мне напомнить: какие действия удаления вы совершаете, когда вас цепляют эти мысли?

Теперь давайте разберемся с этим. Прежде чем мы продолжим эту главу, перечитайте еще раз приведенный отрывок и найдите все различные способы, которыми терапевт ненавязчиво создает контекст разделения: нормализация и разрешение мыслей, обращение с сознанием как с «сущностью», слушание сознания, запись мыслей, чтение мыслей вслух, описание мыслей как историй и рассмотрение взаимосвязи. Давайте быстро рассмотрим все это по порядку.

Нормализация и разрешение мыслей. Обратите внимание, как терапевт отреагировал на «Я не верю, что вы можете мне помочь», ответив: «Ну, это очень естественная мысль». Мы стимулируем разделение, когда описываем мысль как нормальную, естественную, типичную или обычную, и не пытаемся осуждать ее, спорить с ней, исправлять ее или избавиться от нее.

Обращение с сознанием как с «сущностью». Разделение предполагает отделение от своих мыслей, поэтому в АСТ мы видим полезным шутливо и метафорически говорить о сознании как об отдельной сущности. Например, терапевт говорит, что сознание: «начинает изо всех сил истязать», «принимается указывать, что не так», «часто называет», и полшутливо отмечает, что «ваше сознание любит иногда выразить себя».

Слушание сознания. Многие техники разделения включают обращение внимания на звуковые характеристики мысли и игру с ними. Здесь терапевт говорит о том, чтобы «услышать, что говорит сознание».

Запись мыслей. Один из простейших способов разделения со своими мыслями – это записать их. Это позволит вам отойти от них на шаг и увидеть, чем они являются на самом деле: связками слов. Терапевт может записать их и передать клиенту, или клиент может сам записать свои мысли.

Чтение мыслей вслух. Терапевт читает вслух мысли клиента (Всегда в первом лице, начиная со слова «Я», а не «Вы».) Это часто усиливает ощущение разделения, как будто терапевт читает свои собственные мысли.

Описание мыслей как историй. В АСТ мы часто говорим о мыслях как об историях. Это красиво вписывается в метафору о том, что сознание рассказывает нам истории, в которых мы можем блуждать или теряться. Терапевт специально спрашивает о любых «мрачных и страшных» историях о будущем.

Рассмотрение взаимосвязи. В самом конце терапевт приводит клиента к тому, чтобы увидеть взаимосвязь, с помощью полезного вопроса: «Какие действия удаления вы совершаете, когда вас цепляют эти мысли?»

Знакомство с разделением. Часть 2

Сейчас терапевт тратит примерно три минуты на то, чтобы быстро помочь клиентке увидеть взаимосвязь (глава 11). Терапевт замечает, что когда клиентка «на крючке» у мыслей, она изолируется, запоем смотрит телешоу, курит марихуану, становится придирчивой и раздражительной в общении с семьей, слишком много времени проводит в постели, берет больничный, вместо того чтобы выйти на работу, откладывает на потом поиски более подходящей вакансии и ест много нездоровой еды.

Получив эту информацию, терапевт предлагает освоить новый навык:

Терапевт: Так что когда вас цепляют эти мысли, они заставляют вас делать все те вещи, которые только прибавляют проблем, делая жизнь еще хуже?

Клиентка: Ну да, я же вам говорю, мне капец!

Терапевт: Я слышал, как вы это сказали, и записал вот здесь. *(Показывает карточку.)* Хотите научиться отцепляться от этого?

Клиентка: Да, но я не знаю, получится ли у меня.

Терапевт: Ну, мы скоро это выясним. *(Протягивает карточку клиенту.)* То есть вот такие вещи вам говорит ваше сознание, когда оно вас мучает?

Клиентка: *(Смотрит на карточку.)* Ага.

Теперь терапевт проходит с клиенткой метафору рук как мыслей и чувств с некоторым отличием от версии из главы 11: вместо того чтобы просить клиентку использовать свои руки, клиентка подносит карточку к глазам (она олицетворяет слияние), а затем опускает и кладет на колени (чтобы представить разделение).

Знакомство с разделением. Часть 3

Этот отрывок начинается сразу после метафоры рук как мыслей и чувств. Карточка теперь лежит на коленях у клиентки, текстом вверх, так что записанные мысли хорошо видны ей и терапевту.

Терапевт: Итак, вот основная идея отцепления, и теперь попрошу вас провести пару экспериментов, чтобы вы научились, как это делать по-настоящему. Я называю их «эксперименты», потому что хотя и предполагаю, что они вам помогут, никогда до конца не уверен, что произойдет. Так что идея в том, чтобы мы отнеслись к происходящему с любопытством, и посмотрим, что получится.

Клиентка: Хорошо.

Терапевт: Хорошо, тогда *(указывает на карточку)* обратите внимание, что эти мысли никуда не делись. Они все еще здесь, у вас на коленях. И, если хотите, вы можете позволить им держать вас «на крючке». Попробуйте сами. Посмотрите на карточку, посвятите ей все ваше внимание и проверьте, сможете ли вы позволить этим мыслям подцепить вас. *(Клиентка смотрит на карточку у себя на коленях.)* А теперь обратите внимание, что по мере того, как вас затягивает в эти мысли, вы отдаляетесь от меня и теряете контакт с миром вокруг вас. *(Клиентка кивает.)* Вы можете почувствовать, как они вытягивают из вас жизнь? *(Клиентка кивает.)* Теперь посмотрите

на меня. *(Клиентка смотрит на терапевта).* Заметьте, что мы находимся здесь, вы и я, и мы работаем вместе. Вернитесь в свое тело, упритесь ногами в пол, потянитесь и распрямите спину. И заметьте комнату вокруг вас – обратите внимание на все, что вы можете видеть и слышать. *(Клиентка оглядывает комнату.)* Здесь присутствует несколько трудных мыслей, они окружены телом, и комнатой, в которой находится тело, а еще здесь есть вы и я, которые работают вместе. Теперь что вы предпочитаете: быть поглощенной этими мыслями *(указывает на карточку на коленях)* или присутствовать здесь, в мире, и взаимодействовать со мной?

Клиентка: *(Улыбаясь.)* Я предпочитаю взаимодействовать.

Терапевт: Я тоже.

Клиентка: Но мне все еще хочется посмотреть туда.

Терапевт: Конечно же, вам хочется. Наши сознания убеждены, что все, что они нам говорят, чрезвычайно важно и что мы должны посвятить им все наше внимание. Но дело в том, что на карточке не написано ничего нового, так ведь? Я имею в виду, может быть, у вас уже были такие мысли сотни раз, тысячи раз?

Клиентка: Скорее миллионы.

Терапевт: Тогда заметьте, у вас есть выбор. Вы можете посмотреть вниз и снова зацепиться за все это или позволить этим мыслям просто лежать там, а самой заняться тем, что происходит в мире вокруг вас. Выбор за вами. Что вы предпочтете?

Клиентка: Хм... *(Она выглядит неуверенной, бросает быстрый взгляд на карточку.)*

Терапевт: *(Теплым, веселым голосом.)* Ой, я вас потерял. *(Клиентка снова смотрит на терапевта.)* А, вы вернулись. Видите, как легко эти мысли могут зацепить вас?

Клиентка: Да, я знаю. Так происходит постоянно.

Терапевт: Да, со мной, с вами, со всеми на планете. Вот против чего мы боремся. Вот что делают сознания. Они вас цепляют. Один из способов отцепиться – это так называемое «бросание якоря». Но существует и много других способов отцепиться. Так что если вы

согласны, мне хотелось бы показать вам несколько других техник – они по сути своей эксперименты, и посмотреть, как они подействуют на вас. Вы согласны?

Клиентка: Да.

Теперь давайте немного обсудим это. Когда мы записываем мысли на карточке, а затем используем карточку как вещественную метафору, это само по себе является методом разделения. Здесь присутствует и психообразование: упражнение помогает клиенту почувствовать, как разделение позволяет ему присутствовать в настоящем и установить контакт с терапевтом, в то время как слияние мешает этому. (Упражнение, конечно же, является вариацией «бросания якоря».)

В конце отрывка терапевт спрашивает, хочет ли клиентка попробовать другие техники, и она отвечает: «Да». После этого терапевт может выполнить с клиентом любые техники разделения, которые ему нравятся. Общим правилом здесь будет начать с каких-нибудь быстрых и простых техник, оставив на потом более продолжительные и медитативные.

Но представьте себе, что клиентка не так охотно соглашается. Представьте, что она говорит, что ей не хочется позволять мыслям просто лежать на коленях – она хочет избавиться от них! А что, если она отвечает согласием, но тон ее голоса и язык тела выражают, что идея ее совсем не вдохновила. Что будет хорошей реакцией терапевта?

Вы знаете. В обоих случаях терапевт, скорее всего, проведет быструю «интервенцию» когнитивной безнадежности: напомнит обо всем, что она перепробовала, чтобы избавиться от своих мыслей, оценит, как это сработало в долгосрочной перспективе, и во что ей это обошлось, а затем продолжит задавать подобные вопросы: «Итак, учитывая, что вы годами пытались избавиться от этих мыслей и очевидно, что это не работает, готовы ли вы попробовать другой подход?»

Знакомство с разделением. Часть 4

Четвертый и последний отрывок описывает период примерно через 15 минут после конца третьего. В отпущенный промежуток времени для индивидуальной работы терапевт показал клиентке несколько кратких техник разделения из тех, которые вы пробовали в предыдущей главе, работая с теми мыслями, которые записаны на карточке. Все это время клиентка держала карточку на коленях как метафору разделения и принятия. Время от времени она бросала взгляд на карточку, и тогда терапевт спрашивал: «Зацепились?» Клиентка снова поднимала взгляд, и тогда терапевт непринужденно комментировал это: «А, вы снова здесь».

Теперь, в четвертой части, терапевт завершает всю сессию другой техникой разделения, которая называется «Название истории»^[51], которая по совместительству является и домашним заданием.

Терапевт: Итак, давайте вернемся ко всем этим мыслям на карточке. Я задам вам один вопрос, который может показаться немного странным.

Клиентка: Я начинаю привыкать к этому.

Терапевт: Эта проблема связана с большим количеством болезненных мыслей, чувств, эмоций и воспоминаний, берущих начало в вашем детстве, когда ваша мама впервые ушла из дома. Представьте себе, что мы взяли все эти мысли, чувства и воспоминания и каким-то образом сделали из них документальный фильм или автобиографию. И вот мы создали такой фильм или книгу, в которой они все присутствуют, – и вы можете никому никогда их не показывать или показать тем нескольким людям, которым вы доверяете по-настоящему. И представьте себе, что вам нужно придумать и поместить на обложку какое-то название, которое как-то описывало бы целое произведение. Лучше какое-нибудь короткое и понятное. То есть самое универсальное название – это «История о недостаточно хорошем человеке», потому что всегда найдется кто-то, или что-то, или какая-то часть жизни, которая недостаточно хороша, или была недостаточно хороша, или будет. Так что мы можем назвать ее «История о недостаточно хорошем человеке», или

вы можете придумать собственное название, например: «История о бесполезной» или «Мне капец!»

Клиентка: *(Задумавшись.)* Мм...

Терапевт: Не спешите. Если хотите, название может быть юмористическим, только не таким, которое опошлит или обесценит содержание.

Клиентка: Хм. «История о бесполезной Джейн» подойдет?

Терапевт: Подойдет, мне кажется, хорошо звучит. Вы уверены, что название признаёт ваши страдания и не преуменьшает их?

Клиентка: Да.

Терапевт: Хорошо. Можно мне ненадолго забрать у вас карточку? *(Клиентка передает ее терапевту.)* Я напишу несколько слов здесь на обратной стороне. *(Терапевт переворачивает карточку и начинает записывать. Он медленно проговаривает слова, которые пишет.)* Вот что я здесь пишу: «Ага! Вот она снова! «История о бесполезной Джейн», я ее знаю!»

Клиентка: Хорошо.

Терапевт: А теперь новый эксперимент. Если вы согласны, я попрошу вас прочесть все эти трудные мысли на одной стороне карточки и позволить им по-настоящему зацепить вас. А когда вы почувствуете, что они вас как следует зацепили, переверните карточку и прочтите, что написано на другой стороне. Затем уприте ноги в пол, «бросьте якорь», установите контакт со мной и расскажите, что произошло и принесло ли это пользу. Хорошо?

Клиентка: Вы имеете в виду, что их надо читать вслух?

Терапевт: Нет, про себя. И честно, я не знаю, что получится. Я надеюсь, вы понимаете экспериментальность данной процедуры?

Клиент: Да. *(Терапевт передает карточку клиентке. Она молча перечитывает все негативные мысли и хмурится. Затем она переворачивает карточку и читает слова на обороте: «Ага! Вот она снова! «История о бесполезной Джейн», я ее знаю!» Затем она усмехается и смотрит на терапевта.)*

Терапевт: Вы улыбаетесь? Что случилось?

Клиентка: Все, как вы сказали. Я могу воспринимать это как историю. Вот что это. «История о бесполезной Джейн».

Терапевт: И эта история цепляет вас «на крючок»?

Клиентка: Нет, карточка каким-то образом вобрала ее в себя.

Терапевт: Теперь покажите мне, что произошло в ходе эксперимента. Если это (*терапевт закрывает глаза ладонями*) – тотально зацепиться, а это (*терапевт кладет руки на колени*) полностью отцепиться. То, как вы реагировали в начале беседы и сейчас?

Клиентка: Я думаю, вначале я была «на крючке», вот так (*держит карточку перед глазами*), а теперь вот так (*опускает карточку примерно на середину между лицом и коленями, куда-то в низ грудной клетки*).

Терапевт: Здорово. Так что эксперимент удался. Вы не можете избавиться от истории – во всяком случае, без операции на мозге, но вы можете научиться отцепляться.

Клиентка: Да, здесь у меня это получается. Но я не знаю, получится ли за пределами этой комнаты.

Терапевт: Я рад, что вы об этом заговорили. Потому что это навык, и он требует практики. Как я сказал в прошлый раз, если вы хотите стать хорошим гитаристом, в перерывах между уроками гитары вам надо практиковаться. Так что, если хотите научиться делать это лучше, готовы ли вы попробовать пару вещей в промежутке между этой сессией и следующей?

Клиентка: Каких вещей?

Терапевт: Ну, во-первых, попрактиковаться в придумывании названий для историй. В любой момент, когда у вас появится мысль, чувство или воспоминание, связанное с этой историей, и вы это заметите, скажите себе: «Ага! Вот она, «История о бесполезной Джейн», или что-то подобное. Вот и всё. Просто назовите ее. Иногда она зацепит вас раньше, чем вы это заметите. Это нормально. Мы этого ожидаем. И как только вы осознаете, что случилось, скажите себе: «Ой, меня зацепила «История о бесполезной Джейн». Затем

«бросайте якорь» и обращайтесь к миру вокруг вас. Вы сможете так сделать?

Клиентка: Да, я попробую.

Терапевт: Есть и другая вещь. И она может показаться несколько странной, поэтому сразу скажите, если откажетесь ее выполнять.

Клиентка: Ладно.

Терапевт: Хорошо. Можно мне карточку? *(Забирает карточку и два раза складывает ее пополам.)* Вы согласитесь положить эту карточку в своей кошелек и везде носить ее с собой, куда бы вы ни отправились и что бы ни делали, скажем, в течение следующего месяца? И вытаскивать ее как минимум три-четыре раза в день, разворачивать и читать все эти трудные мысли, а затем переворачивать и читать то, что написано на обороте?

Клиентка: Я надеюсь, никто не залезет в мой кошелек.

Терапевт: *(Слегка усмехается.)* Я хочу быть предельно ясным в том, что касается цели всего этого. Во-первых, это напоминание, что вы можете носить с собой все эти мысли и чувства, но они не обязательно удерживают вас от жизни и дел, которые важны для вас. Во-вторых, когда вы достаете карточку и читаете все эти мысли, это напоминает, что вы можете раз за разом цепляться за них – и так будет происходить. Но когда вы сложите карточку, это напомнит вам, что вы можете отцепиться. А потом вы уберете карточку в кошелек, и это послужит напоминанием о том, что отцепиться – это не то же самое, что избавиться от них, но это способ лишить их силы. Вы согласитесь так сделать? Если нет, то всё в порядке. Есть масса других вариантов, которые я могу вам предложить.

Клиентка: Нет, это мне подходит.

Терапевт: Хорошо, я вас понял.

Теперь, прежде чем мы завершим, давайте еще раз посмотрим, что произошло. Вот несколько важных моментов:

1. Не всегда все идет так гладко. Клиентка охотно освоила разделение. Для других это может оказаться слишком сложным или они не поймут, в чем дело. Другие могут снова вернуться к попыткам

избавиться от мыслей, и тогда вам лучше всего вернуться к креативной безнадежности.

2. В сессии такого типа терапевт может использовать любое количество техник разделения. Нет никакой принципиальной необходимости записывать мысли на карточке или придумывать название истории. Тем не менее, как вы, скорее всего, догадались, если терапевт – я, то именно эта комбинация двух упражнений – моя любимая. Мне особенно нравится использовать карточки: а) это прекрасный материал для метафоры, с которой можно работать в течение сессии; б) когда клиент забирает ее домой, она служит напоминанием о сессии и наталкивает на мысли о домашнем задании; и в) карточка (или бумажка) в кошельке продолжает служить метафорой разделения и принятия.

3. Представьте себе, что клиент с

неохотой забирает карточку. Предположим, он говорит: «Нет, я не хочу ее брать, она только ухудшит дело». Это свидетельствует об избегании переживаний и слиянии, так что вы ответили бы: «Вполне возможно, я думаю, в вашем случае это все-таки не подойдет. Так что давайте попробуем что-то еще». Потом вы предложите другое домашнее задание, уберете карточку в материалы клиента и сохраните до следующей сессии.

Изобилие техник

В руководствах и книгах по самопомощи АСТ насчитывается более сотни техник разделения, и у вас, и у ваших клиентов полно возможностей создавать новые. Вы можете делать что угодно, но только так, чтобы все мысли поместились в новый контекст, в котором вы увидите их в истинном свете: как цепочку слов и образов – ничего такого, с чем стоит сражаться, от чего приходится бежать, за что надо держаться или чему необходимо подчиняться.

К примеру, вы можете представить мысль как надпись на поздравительной открытке, или на праздничном торте, или в выноске-пузырьке, как будто их говорит герой комикса. Или вообразите, что мысль доносится из радио или смартфона, или что ее произносит известный политик или спортивный комментатор. Представьте, что вы танцуете со своей мыслью, или прогуливаетесь с ней за ручку по улице, или играете ею, как мячиком. Вы можете нарисовать мысль карандашами или красками, записать ее разными цветами или изваять ее в глине. Можете вообразить ее написанной на футболке человека, пробегающего мимо, или как сообщение на телефоне, или во всплывающем окне на своем компьютере. Можете пропеть ее в разных музыкальных стилях (например, опера, джаз и рок-н-ролл), произнести ее с сильным иностранным акцентом или вложить в уста куклы-марионетки. Возможности безграничны. Так что, прежде чем продолжить чтение, попробуйте придумать несколько своих собственных техник. И постарайтесь повеселиться. (Как часто вы видите такой совет в учебниках?)

Дальше приводится перечень многих (но далеко не всех) распространенных техник разделения. В этой книге мы обсудим большинство из них, а недостающие вы можете найти в «Дополнениях».

ПРАГМАТИЗМ

Если вы последуете за мыслью, поверите ей и позволите управлять вами, куда это вас заведет? Что вам принесет вера в эту мысль? Какой путь вы выберете? Можете ли вы попробовать, даже если ваше сознание говорит, что это не сработает?

ИНТЕРЕСНО

Это интересная мысль.

МЕДИТАТИВНЫЙ ПОДХОД

Позвольте своим мыслям приходить и уходить, как облака, бегущие по небу, машины на дороге у дома и так далее.

ВАШЕ СОЗНАНИЕ – ЭТО...

- Машина для выживания
- Машина по производству слов
- «Радиоужасы»
- Талантливый продавец
- Величайший рассказчик
- Нацистский диктатор
- Фабрика суждений

РЕФРЕЙМИНГ ТРАВЛИ

Каково жить в постоянном страхе мысли, убеждения, идеи? Вы хотите, чтобы она управляла вашей жизнью и диктовала, что делать?

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Ваше сознание просто пытается таким образом решить проблему. Вы страдаете, и ваше сознание пытается выяснить, как прекратить эти страдания. Ваше сознание эволюционировало, чтобы решать проблемы, это его работа. Оно не испорчено, оно просто делает то, для чего оно приспособлено лучше всего. Но некоторые из этих решений не так уж эффективны. Оценивать эффективность решений, предоставляемых сознанием, — это ваша задача: ведут ли они вас к полноценной богатой жизни в долгосрочной перспективе?

ДЕЕСПОСОБНОСТЬ

Если вы позволите мыслям диктовать, что вам делать, и цеплять вас, куда это вас направит: приблизит к той жизни, которую вы хотите, или отдалит? Если вы позволите этой мысли направлять вас или давать вам советы, поможет это вам вести себя как тот человек, которым вы хотите быть?

ВТОРИЧНАЯ ВЫГОДА

Когда у вас появляется эта мысль, какие мысли, чувства или ситуации она позволяет вам избежать в краткосрочной перспективе, если вы примете ее как данность, подчинитесь ей, позволите ей диктовать вам свою волю?

ФОРМА И МЕСТО

Как выглядит ваша мысль? Какого она размера? Как она звучит? Ее произносит ваш голос или чей-то еще? Закройте глаза и скажите мне, где она расположена. Она движется или стоит на месте? Если движется, то в каком направлении и с какой скоростью?

МОНИТОР

Представьте свою мысль на экране компьютера. Поменяйте шрифт, цвет и формат текста. Добавьте анимацию и караоке.

ИНСАЙТ

Как изменяется ваше поведение, когда вы верите этой мысли или направляете на нее все свое внимание? Что вы начинаете или перестаете делать, когда она появляется?

НАЗЫВАНИЕ ИСТОРИИ

Если собрать все эти мысли и чувства в книгу или фильм под названием «Такая-то история о чем-то», как бы называлось это произведение? Каждый раз, когда эта история снова появляется в сознании, называйте ее по имени: «Ага, вот и снова такая-то история о чем-то!»

ОБРАЩЕНИЕ ВНИМАНИЯ

Обратите внимание на то, что ваше сознание говорит вам прямо сейчас. Отметьте, о чем вы думаете.

НАБЛЮДАЮЩЕЕ Я

Отступите на шаг назад и взгляните на свою мысль с позиции наблюдателя.

МЫСЛИ**КЛАССИКА ЖАНРА**

- У меня есть мысль, что...
- Скажите глупым голосом.
 - Спойте.
 - Проговорите очень медленно.
 - Быстро повторяйте снова и снова.
 - Запишите мысли на карточках.
 - Метафора пассажиров в автобусе.
 - Поблагодарите свое сознание за эту мысль.
 - Кто это сказал: вы или ваше сознание?
 - Упражнение «Листья в потоке»
 - Свежо ли предание?

Перечень распространенных техник разделения

Изобилие метафор

Для разделения мы также можем использовать разнообразные метафоры:

Машина по производству слов: производит неиссякаемые потоки слов;

«Радиожасы»: сознание обожает раз за разом проигрывать самые мрачные моменты из прошлого, предвосхищаемые неудачи в будущем и неудовлетворительные оценки настоящего;

Капризный ребенок: все время чего-то хочет и впадает в истерику, когда не получает желаемого;

Причинный автомат: бесконечно вырабатывает причины, по которым вам не нужно меняться или вы не можете это сделать;

Нацистский диктатор: постоянно отдает вам приказы и решает за вас, что можно, а что нельзя;

Фабрика суждений: с утра до вечера производит суждения.

И так далее и тому подобное. Когда вы уже использовали эти метафоры с клиентом, вы сможете снова и снова возвращаться к ним в последующих сессиях, тем самым проводя краткие «интервенции» с целью стимулировать разделение. Например, отвечая клиенту, который разразился потоком самокритики, вы можете сказать: «Фабрика суждений снова выдает горы продукции». А клиенту, который продолжает говорить: «Мне нужно сделать X, я просто обязан сделать Y!», вы можете ответить: «О, кажется, ваш маленький нацистский диктатор сегодня раскомандовался!»

Вы наверняка уже знаете много метафор сознания: например, «мыслемешалка» и «внутренний критик» используются довольно широко. Прежде чем продолжить чтение, остановитесь и проверьте: сможете ли вы придумать одну или две собственные метафоры?

Простое разделение

Как мы видели, существует значительное разнообразие техник разделения, и вы можете приятно провести время, изобретая свои собственные и вдохновляя на это клиентов. Но в то же время существуют ситуации, когда я по той или иной причине предпочитаю максимальную простоту. Вот несколько самых простых «интервенций» разделения, которые я знаю:

«Обратите внимание на то, что ваше сознание говорит вам прямо сейчас». Эта простая фраза, или ее более короткая версия, «Заметьте эту мысль», обычно обеспечивает мгновенное разделение. Она немедленно заставляет клиента наблюдать за своими мыслями, вместо того чтобы погружаться в них. Скорее всего, она не вызовет значительного разделения, но между клиентом и его мыслями быстро образуется некоторая дистанция. Затем ее можно будет увеличить, добавив любое количество других кратких техник разделения. Например, вы можете спросить клиента: «Если вы позволите этой мысли направлять вас, куда она вас приведет? Это поможет вам?», «Свежо ли это предание, сколько ему лет?», «Что произойдет, если вы позволите этой мысли поглотить вас? Это оправданная трата времени и сил?»

Обратите внимание на форму. Вы можете попросить клиента заметить, какую форму имеет его мысль: «Она состоит из слов, звуков или образов? Вы видите, слышите ее или просто ощущаете?» Вы можете принять решение сосредоточиться на звучании: «Как эта мысль звучит у вас в голове? Это ваш голос или еще чей-то? Он громкий или тихий? Какие эмоции вы слышите в этом голосе?» Или же вы можете сосредоточиться на месте и движении: «Просто ненадолго закройте глаза и попробуйте заметить, где находится эта мысль. Она перед вами, над вами, за вами, у вас в голове, у вас в теле? Она движется или стоит на месте? Если движется, то куда и с какой скоростью?»

«Это интересная мысль». Я говорю так, когда меня выбили из колеи или застали врасплох. Я обнаружил, что эта короткая фраза останавливает мои необдуманные импульсы поспешить и застрять в содержании, когда клиент говорит что-то трогающее меня за живое, запускает сильную реакцию или заставляет мое сознание испуганно искать подходящий ответ. Это простая фраза, напоминающая мне и моему клиенту, что независимо от того, что он сейчас сказал, мы имеем дело с мыслью. И она призывает нас остановиться и рассмотреть эту мысль вместо того, чтобы сразу

прыгнуть в ее содержание. После этой фразы я обычно выдерживаю длинную паузу (как минимум десять секунд), так как она позволяет мне обрести баланс, чтобы я смог реагировать осознанно и эффективно.

Поблагодарите свое сознание. Рекомендуйте клиенту поблагодарить свое сознание за его работу^[52]. Это надо делать не слишком серьезно, с долей юмора. Вы можете сказать так: «Независимо от того, что вам говорит ваше сознание, не важно, насколько это обидно или страшно, посмотрите, сможете ли вы шутливо ответить: «О, спасибо, сознание! Спасибо, что сказало об этом». (Если вы используете эту технику с клиентом, убедитесь, что вы достаточно подчеркнули важность юмора и легкого отношения, объясните, что ваша «идея в том, чтобы помочь вам не принимать мысли слишком серьезно».)

Короткие фразы. Когда ваш клиент высказывает особенно негативную, критическую или вредную мысль, вы можете сказать: «Чудесная мысль!» – с непринужденной веселой открытостью. Или вы можете использовать другие слова, например: отличная, превосходная, прекрасная или нестандартная. Как только клиент поймет правила игры, уяснит цель и испытает ощущение разделения, при условии что у вас установлен хороший терапевтический раппорт и нет риска, что клиент почувствует себя отвергнутым или униженным, вы сможете использовать эти слова в ответ на самые разнообразные резкие суждения, критику, мысли о катастрофе и прочие «нехорошие истории». Сочувственное выражение лица в сочетании с возгласом боли: «Ох...» – тоже работает.

Не забудьте о клиенте

Когда я только начал практиковать АСТ, временами я так увлекался играми со всеми этими чудесными новыми техниками разделения, что забывал о человеке передо мной. Так что нам необходимо помнить: мы *выполняем упражнения вместе* с клиентом,

а не *упражняемся на клиентах*. И смысл АСТ не в обучении техникам, а в построении полноценной, осмысленной жизни.

Так что самое важное для всей такой работы – это осознанная и гармоничная связь с клиентом. Мы должны быть внимательны к своим клиентам, с уважением относиться к их актуальной позиции и быть готовыми принять то, как они реагируют. А если мы так увлечемся применением техник, что начнем пренебрегать отношениями, нам необходимо извиниться, как только мы заметим это: «Ой! Мне так жаль. Я только что понял, что натворил. Я попался на удочку собственного энтузиазма и потерял связь с вами. Можем мы сделать паузу и вернуться назад, обратно к тому моменту, когда я еще не начал доносить вас всеми этими техниками?»

Подобные взаимодействия не только создают доверительные и открытые отношения, но и позволяют нам моделировать рефлексии и принятие себя. Они демонстрируют, что мы сидим в той же лодке, что и наши клиенты: что мы тоже можем застрять у себя в голове и потерять контакт с текущим моментом – и мы способны вернуть себя в настоящее и действовать эффективно!

Домашнее задание и следующая сессия

Домашнее задание необходимо. Разделение, как и любой навык, требует практики. Задание может заключаться в краткой технике, которую можно выполнять время от времени в течение дня: например, придумывать название истории. В качестве альтернативы, если вы выполнили с клиентом «Листья в потоке» (глава 15) или похожее медитативное упражнение, вы могли бы попросить его тренироваться каждый день или несколько раз в неделю. Еще один вариант домашнего задания: попросить клиента заполнить рабочий лист, например «Попастись на крючок» (см. Дополнения).

Чтобы дать менее формальное домашнее задание, мы можем сказать примерно так:

Терапевт: Мне интересно, готовы ли вы сделать несколько вещей. Во-первых, больше узнать о том, каким образом ваше сознание цепляет вас «на крючок». В каких ситуациях это происходит? Что оно говорит вам? И как только вы обнаружили, что зацепились, просто признайте это: «Ага, меня снова поймали». Во-вторых, не хотите ли немного поиграть с одной из техник разделения, которые мы обсуждали? *(Выберите одну или предложите клиенту самому сделать это.)* Как только вы осознаете, что попались «на крючок», определите мысль, которая вас зацепила, – и примените технику. И в-третьих, обратите внимание на те моменты, когда ваше сознание пытается зацепить вас, но вы не поддаетесь.

В ходе следующей сессии мы проверяем домашнее задание и выясняем, что произошло. Возможно, нам придется больше поработать с разделением, или, если клиент вернулся к программе контроля эмоций, обратиться к креативной безнадежности. С большинством моих клиентов, если они уже отработали «бросание якоря» и показывают прогресс в разделении, следующим шагом будет переход к ценностям. Тем не менее вы можете перейти к любой другой части гексафлекса.

В дополнение. На моем сайте [\[53\]](#) вы найдете: а) готовую для печати версию «Перечня распространенных техник разделения» с описанием нескольких методов, которые не рассматриваются в основной книге; б) описание слияния повседневным языком; в) рабочий лист «Попасться на крючок», г) как использовать мобильное приложение ACT Companion для работы с разделением.



Развитие навыков

Чтобы как следует разобраться с техниками разделения:

Подумайте об одном-двух клиентах и представьте, какие техники из этой главы мы могли бы попробовать в работе с ними.

Прочтите вслух все упражнения и метафоры или хотя бы проговорите их про себя.

Отработайте с воображаемым клиентом «интервенцию», когда мысли записывают на карточку (отрывки сессии, приведенные в этой главе), постарайтесь как можно ярче представить себе происходящее. Затем попробуйте провести ее в ходе настоящей сессии.

Взять с собой

После того как вы подготовили почву для целенаправленной работы с навыками разделения (используя принципы, освещенные в главе 11), следующими шагами будет: а) активная отработка навыков

в ходе сессий; б) обсуждение каждого упражнения и вопросы о том, как это может помочь клиенту с его проблемами; в) продолжение тренировки в форме домашнего задания.

Что касается обучения навыкам разделения, то здесь существует несколько основных правил.

Начинать надо с простых и быстрых техник и уже потом переходить к более сложным медитативным упражнениям, как те, которые приводятся в главе 15.

Следите за риском обесценивания: будьте осторожны с выбором техник, которые вы используете.

Не забывайте: разделение – это процесс, а не техника. Существуют квинтиллионы техник для инициации и усиления этого процесса, и мы стремимся к тому, чтобы найти такие, которые подходят и нам, и нашим клиентам.

Глава 14

Препятствия для разделения

Все, что может пойти не так...

Новички в АСТ часто задают мне вопрос: «Когда вы это делаете (имея в виду ту или иную технику разделения), может случиться так, что клиент оскорбится, застыдится, разозлится, почувствует себя глупым, расстроится, почувствует, что вам все равно?» Ответом им служит мое раскатистое «да». Это единственный верный ответ на любой вопрос о том, может ли клиент подумать, почувствовать, сказать или сделать X. Как гласит старая поговорка, все что может пойти не так, пойдет не так. Можно гарантировать, что в один прекрасный день даже ваша «величайшая универсальная, многократно опробованная и достойная доверия любимая «интервенция», направленная на разделение», приведет к провалу или выйдет боком так, как вам и в голову не могло прийти.

Так что в этой главе мы рассмотрим наиболее распространенные препятствия для разделения. (Вы, конечно, уже догадывались об этом, прочтя название главы, но повторить ключевые моменты никогда не повредит, правда ведь?) Когда вы будете работать с этой главой, имейте в виду, что многие препятствия для разделения поражают и другие основные процессы и бóльшую часть обсуждаемых здесь стратегий можно с успехом использовать и в таких случаях. Мы начнем с одной очень важной темы: с обесценивания.

Обесценивание

Как мы обсудили в главе 5 (и продолжим рассматривать в главе 30), для хорошей работы с АСТ необходимы прочные терапевтические отношения. Так что когда терапевт говорит и делает вещи, от которых клиент ощущает обесценивание, это делает невозможной эффективную терапевтическую работу (любого вида, не только разделение). Поэтому хорошая идея...

Сначала потанцуйте в темноте, а потом выходите на свет

В книге «АСТ: вопросы и ответы»^[54] я привожу такую фразу: «Сначала потанцуйте в темноте, а потом выходите на свет», чтобы передать важность спокойного, терпеливого эмпатического подхода к клиентам с высокой степенью слияния, чтобы мягко помочь им с разделением. Когда наши клиенты бродят в густом, темном, непроницаемом тумане слияния, мы испытываем естественное желание включить яркий свет разделения и осветить путь к свету. Проблема в том, что если мы поспешим с техниками разделения, не уделив достаточно времени тому, чтобы по-настоящему прочувствовать, увидеть вещи, с точки зрения клиента, и подтвердить его боль и страдание, то весьма возможно, что все пойдет прахом. Скорее всего, это вызовет ощущение обесценивания и усилит слияние клиента. Это еще более вероятно, если мы используем шуточные техники, неуместные в таких ситуациях (как пение мыслей или благодарность сознанию).

Например, представьте себе, что клиент говорит: «Я больше не могу это выносить. Мой начальник вечно придирается ко мне. Она заглядывает мне через плечо, чтобы проверить, чем я занят. Никогда не оценивает по достоинству то, что я делаю. Она брала мои идеи и выдавала за свои. И она издевается надо мной каждый раз, когда я ошибаюсь или просто не достигаю гребаного совершенства. Блин, я так устал. Я все надеюсь, что с ней случится какое-нибудь несчастье: авария, или рак, или еще что-нибудь. Я знаю, что это плохо. Но я ее ненавижу».

Представьте себе, что произойдет, если терапевт улыбнется и прочирикает: «Ага, это ваша история о плохом начальнике», или:

«Поблагодарите ваше сознание за эти мысли», или: «Давайте споем: «Ненавижу работу» на мотив Happy birthday?» Реакция будет не очень хорошей, правда?

Так что, если клиент находится в сильном слиянии, давайте сначала немного «потанцуем в темноте», а потом мягко и с уважением «поведем его к свету». Другими словами, давайте признаём слияние и позволим ему продолжаться какое-то время, сочувственно побудьте с ним, вместо того чтобы сломя голову бежать с ним бороться. Уделите время тому, чтобы понять, что испытывает клиент, посмотрите на вещи с его точки зрения, войдите в его положение и признайте, как оно болезненно. Танец в темноте предполагает:

- А.** Слушание с открытостью и любопытством
- Б.** Взгляд на вещи с перспективы клиента
- В.** Эмпатию, нормализацию и подтверждение

Например, мы можем сказать что-то вроде: «Да, это тяжело. Я бы тоже разозлился. Это особенно болезненно, учитывая, как вы стараетесь и как много вкладываете в свою работу. А красть идеи – я бы тоже пришел в ярость, если бы кто-то так поступил со мной! И знаете, когда люди осложняют мне жизнь, у меня тоже появляются мысли о том, чтобы с ними случилось что-нибудь плохое, чтобы они сами узнали, каково это. Так устроено наше сознание: его настройки по умолчанию таковы, что если кто-то делает нам больно, мы стремимся причинить боль в ответ».

Нечего и говорить, что когда мы так делаем, мы не хотим выдать какую-нибудь шаблонную сочувственную фразу. Мы хотим ответить искренне, от всего сердца: поговорить с клиентом своим собственным настоящим голосом. И уделить клиенту время, которое необходимо, чтобы он почувствовал, что его услышали, поняли и подтвердили его переживания. Сколько времени это займет? Не очень долго. Если мы осознанно слушаем и сочувственно подтверждаем, обычно на это уходит всего несколько минут. (Так что, если вы проводите за этим занятием бóльшую часть сессии,

существует опасность, что вы отходите от АСТ в сторону поддерживающего консультирования и существует значительный риск подкрепления слияния клиента).

Когда мы потанцевали в темноте достаточно долго, чтобы клиент почувствовал, что его понимают и принимают, и начал доверять своему партнеру по танцам, мы хотим мягко повести его к свету. Другими словами, мы хотим ненавязчиво представить любой из шести основных процессов, чтобы помочь ему перейти в более психологически гибкое место.

Например, мы можем предложить ему откопать важные ценности, погребенные под грудой слияния. Например, у клиента, которого мы обсуждали выше, мы, скорее всего, обнаружим такие важные ценности, как порядочность, законность и уважение, скрытые за яростью, гневом и чувством несправедливости.

С другой стороны, мы можем направиться к проактивности. Мы можем исследовать, какие действия хочет предпринять наш клиент: отстаивать свои интересы, подать официальную жалобу или поискать другую работу.

И снова мы можем заняться принятием и сочувствием к себе: помочь клиенту найти и подобрать слова для своих эмоций, признать его переживания и помочь ему быть добрее к себе.

Или же мы можем перейти к «бросанию якоря»: практиковать «заземление» при возникновении сильных эмоций.

И что не менее важно, мы можем прямо перейти к разделению. Например, мы можем начать с сочувственного признания того, что делает сознание: «Знаете, ваше сознание очень похоже на мое. Когда жизнь трудна и мы боремся с по-настоящему тяжелыми чувствами, наше сознание нередко говорит такие вещи, которые не очень-то помогают справиться с происходящим: такие, которые только усложняют ситуацию. Можно мы посмотрим, что говорит ваше сознание об этой ситуации и что из этого полезно, а что – не очень?»

Так что в любой ситуации, когда вы работаете с клиентом, который находится в сильном слиянии, и обнаруживаете, что оно увеличивается, а не уменьшается, найдите время и подумайте: не слишком ли быстро вы включили прожектор разделения? Если это так, выключите его. И осторожно вернитесь в темноту к своему клиенту. Потанцуйте там немного. Затем нежно, спокойно и терпеливо, шаг за шагом ведите его к свету.

Бывает много способов обесценить

Существует бесчисленное количество способов, которыми терапевт может непреднамеренно обесценить опыт клиента. Лучшим противоядием от непреднамеренного обесценивания является следование принципам АСТ в сессии: действуйте в соответствии со своими ценностями сочувствия, уважения, открытости и подлинности и осознавайте значимость своего клиента: постараться увидеть в нем «радугу», а не «стену». И следите за собой, чтобы не попасться в одну из распространенных ловушек.

«История»

Если разумно и уместно использовать слово «история», выражая сочувствие, эмпатию и уважение, оно приносит большую пользу в работе с разделением для многих клиентов. Но если мы будем употреблять его небрежно, без подлинной эмпатии и сочувствия, оно может обернуться умаляющим и снисходительным. Если вы подозреваете, что клиент может плохо на него отреагировать, используйте такие слова, как «мысли», «когниции», «переживания» и так далее.

Если в какой-то момент вы использовали слово «история» и ваш клиент расстроился или почувствовал себя оскорбленным («Это не история!»), сразу же извинитесь. Скажите что-то вроде: «Мне жаль, я вовсе не хотел вас обидеть. Говоря «история» я не имел в виду, что она придуманная или ненастоящая. Я просто имел в виду, что это последовательность слов, которые соединены вместе, чтобы передать информацию или рассказать что-то. Я пользуюсь этим словом потому, что многие люди считают, что оно помогает им

отцепиться. Если вы хотите, я буду использовать вместо него слово «когниции» или «мысли». Так будет лучше?»

Шутливые техники разделения

Примененные в верном контексте, шутливые техники разделения, такие как пение мыслей, благодарность своему мозгу и проговаривание мыслей глупым голосом могут быть очень эффективными (и развеселить). Но в неподходящем контексте они тотально обесценивают переживания клиента. Например, представьте себе клиента, который пришел на сессию в глубокой скорби из-за смерти любимого человека, а терапевт просит его спеть свои мысли на мотив «С днем рождения». Или представьте себе клиента, поделившегося ужасными воспоминаниями о сексуальном насилии, пережитом в детстве, а терапевт говорит: «Поблагодарите свое сознание за эти мысли». Мы видим, насколько неуместны и бесчувственны подобные «интервенции», но в то же время любой из нас в тот или иной момент неосторожно, несмотря на свои лучшие намерения, скажет что-то, из-за чего клиент почувствует, что его переживания обесценили. Когда так происходит, АСТ советуем немедленно взять ответственность на себя: признать ошибку, извиниться и поправить ситуацию (мы обсудим это подробнее в главе 16).

Недостаток эмпатии

Слияние причиняет сильные страдания. Если терапевт не способен проникнуться мучительной болью, тяжестью и страданием, которые создает слияние, то интервенции разделения могут показаться пренебрежительными или снисходительными. Это часто провоцирует такие реакции клиента, как: «Вы не понимаете» или «Вы не можете представить, как я себя чувствую!» Такое часто происходит, когда терапевт говорит: «Это просто мысль». Это почти всегда производит впечатление, что мысль воспринимается как что-то не важное. Возможно, для терапевта это и есть «просто мысль», но клиент в данный момент чувствует совсем по-другому, так что подобный комментарий терапевта свидетельствует о недостатке

эмпатии. (С другой стороны, если клиент сам спонтанно говорит о своих когнициях: «Это просто мысль», это обычно свидетельствует о разделении.)

Отрицание чувств

Представьте себе, что вы начали работать с разделением и на поверхность вышли болезненные эмоции. Как правило, вы отложите работу с разделением в сторону и займетесь эмоциями: «бросанием якоря», принятием, сочувствием к себе. Если вы продолжите усердствовать с разделением и проигнорируете сильную эмоциональную боль, которую это вызывает, это не только окажется неэффективным, но и произведет впечатление равнодушия и обесценивания.

Недостаток ясности

Совершенно необходимо заложить основу для активного обучения навыкам разделения с помощью: а) указания на взаимосвязь между слиянием и нерабочим поведением; б) прояснения цели разделения; в) обсуждения, чем этот навык может пригодиться клиенту и как он поможет в достижении его целей терапии. Терапевты обычно не выполняют какой-то один или несколько из этих пунктов до того, как они переходят к разделению, и тогда клиент легко оказывается расстроенным или запутанным. Причиной такого провала нередко бывает собственное слияние терапевта, чем мы и займемся в следующем разделе.

Препятствия для разделения со стороны терапевта

Давайте начнем со взгляда на свое собственное слияние. (Не забывайте: вы – самый подходящий объект для практики АСТ.)

Слияние с сомнениями в себе и страхом неудачи

Когда мы только начинаем работать с АСТ, почти всех из нас цепляют наши собственные вредные истории: «Я не могу это сделать», «Я все испорчу», «Все пойдет наперекосяк», «Это не

сработает», «Я огорчу клиента», «Это выйдет боком», «Я разрушу раппорт» и так далее. И, конечно же, такие мысли абсолютно нормальны и естественны, это попытки нашего «пещерного сознания» быть полезным и защитить нас от опасностей. И мы не хотим полностью избавиться от всех этих мыслей: они могут служить полезным напоминанием о необходимости активно практиковать наши новые терапевтические навыки, чтобы стать компетентными, настроиться на наших клиентов, сочувствовать и уважать их, вместо того чтобы скакать с места на место и толкать их в АСТ, когда они к этому не готовы, о необходимости всегда четко видеть цель навыков, которым мы обучаем и как конкретно они могут помочь клиенту в работе с его проблемами.

Но когда мы хотим «извлечь мудрость» из своих сомнений и страхов, мы не хотим попасть в слияние с ними. Поскольку, если это случится, мы останемся в своей зоне комфорта и продолжим делать то, что позволяет нам чувствовать себя в безопасности: эмпатическое слушание, поддержка, сочувственный разговор о переживаниях и проблемах клиента – и активное избегание практической работы с построением новых навыков. Другими словами, мы закончим...

Разговаривая об АСТ, вместо того чтобы заниматься АСТ

Это наиболее распространенная ошибка новичков в АСТ (которую я и сам неоднократно делал). Об АСТ легко говорить, потому что в ней есть много прикольных метафор и любопытных психообразовательных моментов. Гораздо сложнее активно заниматься АСТ: преподать и отработать новые навыки АСТ в ходе сессии. Я знаю, когда проходящие у меня терапевты скорее говорят, чем делают АСТ, потому что они используют выражения вроде: «Мы обсуждали разделение» или «Мы занимались метафорой рук как мыслей и чувств». Можно обсудить, что такое разделение и чем оно полезно, но это не то же самое, что активно практиковать навыки разделения, например, «У меня появилась мысль, что...», «Листья в

потоке», называние истории, пение мыслей или благодарность сознанию.

Слишком много метафор?

Когда терапевты застревают в состоянии «разговоров об АСТ», они часто занимаются тем, что мы в шутку называем «насилие метафорами». Это когда клиент приходит на терапию, а терапевт (зацепившийся за сомнения в себе, тревогу и неуверенность) идет к шкафу и достает большую банку, полную метафор. Он снимает крышку и достает пригоршню метафор, швыряет ее в клиента и тянется за следующей, надеясь, что пара-тройка из них все-таки прилипнет. Когда в конце сессии клиент покидает комнату, за ним тянется след из падающих метафор.

Основные причины, по которым мы используем метафоры в АСТ: а) они позволяют быстро передать большое количество информации; б) клиенту легко принять их, поскольку они являются трюизмами; в) клиент обычно помнит их после сессии. Тем не менее мы легко можем начать злоупотреблять ими и особенно склонны так делать, когда плохо представляем их цель и избегаем активной работы по построению навыков в ходе сессии.

Так что... Отцепляйтесь, меньше слов и больше дела!

Основной посыл таков: узнайте, когда вас цепляют «на крючок» страхи и сомнения (мы ведь находимся в одной лодке с нашими клиентами, правда?) и практикуйте разделение на себе. Найдите и дайте имя той страшной истории, которая держит вас «на крючке», отцепитесь от нее. Уменьшайте время «разговоров о» разделении и увеличьте количество активной практики в ходе сессий.

Препятствия для разделения со стороны клиента

Научиться опознавать свои собственные препятствия для разделения и отцепляться от них – это полдела: другой половиной

будет поиск и осторожное преодоление препятствий клиента. Вот несколько наиболее распространенных.

Мне надо избавиться от этих мыслей!

Очень часто клиенты изо всех сил пытаются избежать или избавиться от своих мыслей, особенно неприятных, таких как жестокая самокритика, болезненные воспоминания о поражениях и обидах и волнения о будущем. Склонность к избеганию переживаний обычно проявляется из-за того, что они оценивают эти мысли как плохие (например, как симптомы психического заболевания, недостатки характера, слабость ума или признак того, что клиент – плохой человек), опасные (например, как угрозу физическому или психическому здоровью) или просто ненормальные (больше ни у кого не возникает подобных мыслей). Вдобавок они могут быть убеждены, что их мысли управляют их поведением, поэтому для того, чтобы изменить это поведение, им необходимо избавиться от мыслей. (Быстрое напоминание: чрезмерное избегание переживаний свидетельствует: а) о слиянии с суждениями: *это плохие мысли и чувства*; б) о слиянии с правилами: *мне надо от них избавиться, я не могу хорошо жить, пока они не исчезнут*).

Как вы прочли в главе 11, мы работали с этими проблемами путем нормализации и подтверждения сложных мыслей клиента (например, самораскрытие, метафора о сознании пещерного человека) и сокрушением иллюзии о том, что мысли управляют поведением. Но если у вашего клиента сохраняется фиксация на избегании мыслей, он вряд ли заинтересуется настоящим разделением. Скорее он обратится к псевдоразделению.

Псевдоразделение (неофициальный термин АСТ) относится к распространенному случаю, когда клиент неверно использует техники разделения в попытках избежать или избавиться от нежелательных мыслей (обычно в надежде, что это поможет почувствовать себя лучше). Когда это происходит, вы обычно быстро это заметите, потому что клиент скажет: «Это не работает!» Тогда вы

спросите: «Что вы имеете в виду, когда говорите, что это не работает?» И он ответит что-то вроде: «Я не чувствую себя лучше» или «Эти мысли никуда не деваются».

Когда клиент намеревается избежать или избавиться от нежелательных мыслей и чувств, вам придется обратиться к креативной безнадежности (глава 8), впервые познакомить с ней клиента или повторить, если вы уже делали это. Пройдите все способы, которыми он пытался избавиться от этих мыслей, исследуйте, как это подействовало и во что обошлось, будьте как можно более сострадательным по отношению к любой реакции клиента и затем посмотрите, будет ли ему интересно научиться чему-то новому. Если да, то снова пройдите метафору рук как мыслей и чувств и акцентируйте финальную часть, когда руки спокойно лежат на коленях.

Но мои проблемы – настоящие!

Иногда, когда мы знакомим клиента с разделением, он все понимает неправильно. Он может решить, что мы говорим, будто его проблемы – только в его голове. Тогда он, скорее всего, начнет протестовать: «Это не просто мысли. У меня реальные проблемы!» Почти всегда это происходит из-за того, что терапевт: а) не подтвердил, что клиент имеет дело с настоящими проблемами и трудностями; б) не объяснил, как слияние ухудшает проблему, а не помогает ее решить. Упражнение «Руки как метафора мыслей и чувств» (расширенная версия) – самый лучший из известных мне способов предотвратить подобное непонимание, потому что:

- в нем признаются и называются по имени все проблемы и трудности клиента: «Тут находятся все проблемы и испытания, с которыми вам приходится справляться, например...*(терапевт называет самые значительные трудности клиента, например здоровье, отношения, общение, работу, финансовое положение)*»;
- отделяет проблемы клиента от его мыслей и чувств *по поводу* проблем;

- проясняет, что перед лицом этих проблем у клиента есть выбор, отделиться от своих мыслей и чувств или слиться с ними;
- отчетливо демонстрирует, что гораздо проще эффективно разобраться со своими проблемами при разделении.

(Здесь я настоятельно рекомендую вам вернуться назад и еще раз пройти расширенную версию метафоры рук как мыслей и чувств в главе 11 и убедиться, что вы помните все ключевые элементы. В качестве альтернативы, если это упражнение вам не нравится, вы можете использовать свой собственный способ работы с этими ключевыми элементами.)

Если такая реакция клиента (то есть «Мои проблемы – настоящие!») сохраняется, несмотря на все ваши старания, лучшим выходом обычно будет сразу извиниться и прояснить свои намерения: «Мне жаль. Это не то, что я имел в виду. Ваши проблемы совершенно серьезные, например... (назовите основные проблемы клиента и, если они занесены на лист с точкой выбора, одновременно указывайте на них там). Я надеюсь помочь вам предпринять действия по решению этих проблем. Для большинства из нас это очень сложно сделать, когда трудные мысли цепляют нас «на крючок», и поэтому я решил, что нам будет полезно поработать с навыками отцепления. Но мы не обязаны это делать. Если хотите, мы можем перейти к решению проблем и действиям, направленным на то, чтобы разобраться с этими вопросами». Если клиент предпочтет это, вы можете перейти к «Сделай то, что нужно»: ценностям, целям, планированию действий и отработке навыков, а к разделению вернуться позже, когда слияние окажется барьером для ценностей или проактивности.

Я не могу полностью отцепиться

У клиентов и терапевтов часто возникает идея, что вы должны полностью отцепиться – являть собой стопроцентное разделение, чтобы начать приближение. Это не так! Даже небольшого отцепления достаточно, чтобы начать двигаться. Если вы можете отключить автопилот, немного лучше осознать, где вы находитесь в

данный момент, чем вы заняты и что держало вас «на крючке» до этого, как правило, этого бывает достаточно для начала. С такой увеличившейся осознанностью вы можете выбрать движения по приближению и заняться ими, и по мере того, как вы будете все сильнее сосредотачиваться на своей новой деятельности, управляемой ценностями, вы постепенно отцепитесь от своих трудных мыслей и чувств.

Иногда клиенты (и терапевты) убеждены, что вы разделены с мыслью лишь тогда, когда вы больше не верите в нее или не огорчаетесь при ее появлении. И то, и другое неверно. Разделение часто снижает уверенность в истинности мысли и эмоциональный дискомфорт, который она вызывает, но так происходит не всегда. Такое развитие событий является бонусом или побочным продуктом, цените, когда это происходит, но не ищите его и не предполагайте, что это обязательно случится. Целью разделения является снижение доминирования когниций над внешним или внутренним поведением, и это может произойти, даже когда вы все еще верите в свою мысль или расстраиваетесь из-за нее.

Семь стратегий для безнадежности и поиска причин

Многие клиенты, особенно страдающие депрессией, приходят в терапию с чувством безнадежности. Как правило, они находятся в слиянии со всеми возможными причинами, по которым терапия не поможет. И такой поиск причин часто перекликается с другими категориями слияния: с прошлым (я уже пробовал и потерпел неудачу), с будущим (это никогда не сработает), с представлением о себе (я – безнадежный случай, я не заслуживаю лучшего, я всегда был таким, я такой и есть, я слишком подавлен, я слишком тревожен, я – зависимый, у меня нет силы воли, дисциплины, мотивации, у меня диагноз W, меня непоправимо сломал X), с суждениями (это слишком сложно, это глупость какая-то, моя жизнь – Y, другие люди

– Z, я – А, я недостаточно В, терапия бесполезна) и с правилами (я не могу делать ничего сложного, когда мне так плохо, мне нужно почувствовать себя хорошо прежде, чем стану что-то делать, я должен сам справиться).

Когда слияние такого типа проявляется в начале терапии, это часто сбивает терапевтов с толку. В конце концов, вы просто собираете анамнез и устанавливаете раппорт с клиентом, так как же вы можете помочь ему с разделением? Ну, прелесть в том, что вы можете познакомить клиента с разделением уже на этом раннем этапе, без необходимости что-то объяснять. Вот несколько идей, как это можно сделать. Вы можете использовать несколько или все семь предложенных стратегий в любом порядке и сочетании и по-разному изменять их в зависимости от своих нужд.

Стратегия 1: Обратите внимание и назовите

К счастью, в АСТ нам не надо заниматься проверкой истинности или действительности когниций (то есть оценивать, являются ли они истинными или ложными, адекватными или неадекватными, положительными или отрицательными, правильными или неправильными, уместными или неуместными, имеющими основание или безосновательными). Если бы нам пришлось убеждать клиентов в том, что их сомнения по поводу терапии ошибочны, обманчивы или безосновательны, нам бы пришлось нелегко!

Сомнения по поводу терапии совершенно естественны, и их стоит ожидать. Но если клиенты (или их терапевты) окажутся в слиянии с этими сомнениями, это воспрепятствует эффективной работе. Поэтому такие когниции с самого начала являются отличными кандидатами для практики разделения. Мы стараемся как можно скорее создать контекст разделения: пространство, в котором мы можем позволить присутствие вредных когниций и увидеть их истинную сущность. Мы также хотим способствовать контексту принятия, в котором мы не рассматриваем свои мысли критически и

не боремся с ними, не пытаемся их обесценить или избавиться от них.

Здесь хорошо начать с простой, но эффективной стратегии обращения внимания и называния: заметить присутствие когниций и безоценочно дать им названия. Например, вы можете сказать: «Я вижу, что сейчас у вас появилось много мыслей о том, почему это не подействует в вашем случае». (Не забудьте изменять слова так, чтобы они подходили вам и вашим клиентам. Вместо мыслей вы можете говорить о заботах, волнениях, сомнениях, страхах, препятствиях и так далее.)

Стратегия 2: Подтвердите и нормализуйте

Нам, как терапевтам, важно подтверждать такие когниции. Они часто встречаются как у новых клиентов, так и у тех, кто имеет большой опыт психотерапии. И они совершенно нормальны и естественны. Поэтому я нередко говорю: «Это очень распространенные мысли (заботы, волнения, сомнения, страхи, препятствия и так далее). У многих моих клиентов возникают подобные мысли, когда мы начинаем работать. Это совершенно естественно. И, откровенно говоря, я предполагаю, что они будут появляться снова и снова».

Значительная часть разделения и принятия в АСТ состоит в помощи клиентам понять, что их сознание не является иррациональным, странным или ущербным: оно просто-напросто пытается им помочь. Это нормализует и подтверждает переживания клиента. Вы можете сказать что-то вроде: «Эти мысли – просто попытки вашего сознания позаботиться о вас, сделать вам что-то хорошее. Оно просто пытается спасти вас от чего-то, что может подвести вас, пойти не так или оказаться неприятным. Ваше сознание говорит примерно следующее: «Эй, ты уверен, что хочешь поступить именно так? Может оказаться, что ты зря тратишь время, деньги и силы. Может быть, это только ухудшит ситуацию». И знаете, скорее всего, не существует ничего, что я мог бы сказать, чтобы ваше

сознание прекратило такие разговоры. Оно просто делает свою работу: старается вас защитить».

Обратите внимание, что эта реплика подготавливает почву для метафор «о сознании пещерного человека», которые могут обсуждаться позже.

Стратегия 3: Не давайте никаких гарантий

Потом вы можете продолжить и сказать что-то подобное:

«Знаете, какая-то часть меня очень хочет вас обнадежить, сказать: «Эй, это вам поможет!» Но правда в том, что я не могу гарантировать, что это сработает. И если вы когда-нибудь попадете к кому-нибудь, кто лечит людей и может с уверенностью обещать: «Это сработает!» – то мой совет: уходите и не возвращайтесь, потому что этот человек либо лжет, либо заблуждается. Потому что этого никто не может гарантировать никогда.

Я имею в виду: да, я могу показать вам результаты исследований. Модели АСТ посвящены тысячи научных статей, АСТ помогла сотням тысяч людей по всему миру. Но это все еще не гарантирует, что она поможет вам. Я мог бы рассказать вам обо всех своих клиентах, которым она помогла, – но это все еще не гарантирует, что она поможет именно вам. Но есть две другие вещи, которые могу вам обещать. Я обещаю, что сделаю все, что в моих силах, чтобы помочь вам. И гарантирую, что если мы сдадимся из-за того, что ваше сознание посетили сомнения, мы никак не продвинемся. Так что можем мы продолжить, несмотря на то, что ваше сознание продолжает приводить доводы в пользу того, почему это не может помочь или не поможет?»

В этот момент многие клиенты отцепляются от своих сомнений, забот, возражений и других препятствий для терапии. Но что делать, если этого не происходит? Что делать, если клиент продолжает настаивать на том, что терапия не может помочь или не поможет? Мы кратко обсудим это, но вначале два важных предупреждения:

Во-первых, при любом типе «интервенции», в любой модели терапии врач должен быть сочувственным, уважительным и

полностью подтверждать переживания клиента. Если следующие техники применяются в пренебрежительной, нетерпеливой, равнодушной или как-то иначе обесценивающей манере, очевидно, что это оскорбит или расстроит клиента.

Во-вторых, ни в одной из моделей терапии нет такой «интервенции», которая предсказуемо и удачно работала бы для всех клиентов без исключения. Так что если вы используете что угодно из этой книги (или любой другой книги или программы АСТ) и результат получается не тот, который вы ожидали, будьте гибкими. Посмотрите, не надо ли вам как-то видоизменить то, что вы делаете? Или вам лучше перестать это делать и заняться чем-то другим?

Стратегия 4: Запишите мысли

Если стратегии, приведенные выше, не помогают клиенту отцепиться от своих возражений, сомнений, забот или других когний, которые препятствуют терапии, хорошим следующим шагом будет записать эти мысли. Это обычно сильно упрощает для всех нас задачу «отойти на шаг назад» и «посмотреть» на наши мысли, вместо того чтобы «застрывать» в них.

Я советую вам попросить разрешения записать мысли: «Таким образом, у вас есть реальные обоснованные сомнения в том, поможет ли вам это. И, я думаю, нам стоит прямо сейчас к ним обратиться, иначе мы ничего не достигнем. Так что, если вы согласны, я начну с того, что быстро запишу их, чтобы быть уверенным, что мы обсудим их все?»

Затем терапевт записывает мысли: каждое препятствие или проблему, высказываемую клиентом, из-за которой он считает, что терапия ему не поможет: «я уже пробовал», «я не могу этого сделать» и так далее.

Когда терапевт занят этим, это значит, что все идет прекрасно, если он повторит предыдущие комментарии: «Я просто хочу еще раз сказать, что это очень распространено... У многих моих клиентов

были похожие мысли в начале терапии... Это совершенно естественно: ваше сознание пытается помочь, защитить вас от того, что может быть неприятно... Так что мы на самом деле можем ожидать, что похожие мысли будут возникать снова и снова».

Стратегия 5: Отказывайтесь убеждать

Часто бывает полезным сказать что-то вроде: «Знаете, не думаю, что смогу убедить вас, что этот метод вам подойдет. На самом деле предполагаю, что чем больше пытаюсь вас убедить, тем больше раздумий у вас возникнет. Как вы думаете?»

В этот момент большинство клиентов скорее ответят согласием: «Да, я думаю, вы правы». Часто в ответе вы услышите нотки веселья, что, как правило, свидетельствует о некотором разделении. Теперь вам открыт путь для введения концепции дееспособности: у клиента есть выбор, как ему реагировать на эти мысли, и некоторые из доступных вариантов работают лучше, чем другие.

Стратегия 6: Стратегия трех выборов

Теперь терапевт мог бы сказать что-то вроде: «Вот в чем дело. В ходе нашей работы эти мысли (*указывая на мысли, записанные на бумаге*) будут появляться снова и снова. Я не знаю, как предотвратить это. И каждый раз, когда эти мысли возникают, нам надо сделать выбор о том, как на них реагировать. Первый вариант может быть такой: мы сдаемся. Мы позволяем вашему сознанию диктовать свои условия. Ваше сознание говорит: «Это не работает», и мы исходим из этого: ставим точку и завязываем.

Второй вариант: мы начинаем обсуждение. Я изо всех сил стараюсь убедить ваше сознание перестать так думать, стараюсь доказать, что эти мысли ложны, и убедить вас, что мой подход работает. Проблема в том, что на это обсуждение уйдет значительная часть нашей сессии, и я с достаточной уверенностью могу гарантировать, что сознание все равно выиграет, так что лучше не станет.

Третий вариант: мы можем позволить вашему сознанию говорить все, что угодно, а мы просто продолжим говорить. Станем работать

как одна команда, как следует постараемся, чтобы помочь вам улучшить свою жизнь... И даже если ваше сознание продолжит говорить все эти вещи (*указывая на мысли, записанные на бумаге*), мы просто продолжим работу».

В заключение терапевт задает вопрос: «Итак, какой вариант вы выберете?»

Если клиент соглашается на третий вариант, то это разделение: мысли присутствуют, но они больше не доминируют над поведением клиента так, что это наносит ему вред. А клиент осознанно позволяет своим мыслям присутствовать: это осторожный первый шаг в сторону принятия. Если позже наш клиент выскажет дальнейшие возражения, мы можем добавить их к написанным на листе и вновь повторить выбор из трех вариантов.

Если клиент пытается спорить, мы можем заметить это и назвать: «Мне кажется, вы хотите подискутировать со мной об этом. Но в этом нет смысла. Я вас не переспорю. Мне не удастся убедить ваше сознание. Я не смогу избавить нас от ваших сомнений и опасений. На самом деле у нас есть только два варианта: сдаться и покончить с этим, потому что ваше сознание утверждает, что это не поможет, или позволить вашему сознанию говорить все это и продолжать работу». Если теперь клиент соглашается на третий вариант – то это снова разделение, прямо в этот момент!

Мне только дважды встречались клиенты, которые выбрали первый вариант. Оба раза я ответил: «Хорошо, понимаю, что это ваш выбор. Но поскольку вы уже пришли, как-то неудобно сразу сдаться. Можем мы хотя бы отработать сегодняшнюю сессию, раз уж вы здесь? И в течение этой сессии можем мы воздержаться от дискуссий по поводу этих мыслей? Можем мы просто позволить вашему сознанию говорить все это и продолжать работу?» Оба раза клиенты согласились. (Очевидно, что эта стратегия не сработает с вынужденными клиентами, которые ходят на психотерапию по предписанию, но это – отдельная тема, которая остается за рамками

этой книги. Я обсуждаю работу с вынужденными клиентами в моем пособии продвинутого уровня^[55].

Стратегия 7: Уделите внимание возвращающимся мыслям

Теперь терапевт может воспользоваться приведенными выше методами для продолжения разделения и принятия в ходе сессии. Например, когда возникают новые возражения, терапевт может записать их и снова попросить клиента выбрать, как на них отреагировать. Но когда возникает препятствие, которое уже обсуждалось, терапевт может уважительно и сочувственно отметить это и указать на бумагу: «У нас такое уже есть. И снова вы можете сделать выбор...».

В качестве альтернативы (и, по моему мнению, это более действенно) вы можете дать клиенту листок со списком мыслей и ручку и попросить отмечать каждую мысль, когда она возвращается. Терапевт может каждый раз уважительно и сочувственно признавать это: «Продолжает возвращаться. Ну что же, сдадимся, потратим время на дискуссию или признаем, что эта мысль снова всплыла, а сами вернемся к работе?»

Если вы используете эту стратегию, часто вам будет полезно сохранить листок и показать его клиенту на следующей сессии: «Я предполагаю, что все эти мысли снова появятся сегодня. Присутствует ли какая-то из них прямо сейчас? Почти все они? Здорово. Можем мы позволить им быть здесь и продолжить работу? Чудесно. И посмотрим, не придумает ли сегодня ваше сознание каких-нибудь новых мыслей».

Обратите внимание, как многого мы здесь добились, имея в виду разделение. Теперь у нас есть масса стратегий, которые можно применять повторно и развивать дальше в ходе последующих сессий. И все эти стратегии содержат некоторую комбинацию «трех «Н»: Найти, Назвать, Нейтрализовать. (Запомните: самый простой этап нейтрализации – это рассмотреть мысли с точки зрения дееспособности: если вы позволите этой мысли диктовать вам, что надо делать, куда это вас заведет?) Также заметьте, что все это при

необходимости можно сделать на самой первой сессии – да-да, даже если мы только знакомимся с клиентом и собираем анамнез.

Терапевты часто смотрят на слияние с чувством безнадежности и причинами, по которым терапия не поможет, как на препятствие для терапии. Я надеюсь, что теперь вы можете увидеть это в новом свете: не препятствие, а блестящая возможность для активной работы в терапии. Это позволяет нам активно создавать навыки разделения в ходе сессии (вместо того чтобы просто разговаривать о них).

Адаптирование стратегий для работы с другими когнитивными процессами

Применив немного воображения, вы легко сможете адаптировать стратегии 1, 2, 4 и 7 для работы с практически любыми когнитивными процессами, которые препятствуют ходу сессии: обвинения, руминация, навязчивые мысли, фантазии о мести, волнения, катастрофизация и так далее.

Например, представьте себе, что клиент продолжает обвинять в своих проблемах всех, кто его окружает. Первая стратегия заключается в том, чтобы обратить внимание на проблему. Мы можем сказать так: «Вы заметили, что делает ваше сознание? В вашей жизни много людей, которые ведут себя не так, как вы хотите, что вас сильно огорчает – ваше сознание продолжает напоминать вам об этом». (Обратите внимание, что такой вариант описания проблемы не содержит слова «обвинения», так как это может показаться обесценивающим.)

Вторая стратегия заключается в подтверждении и нормализации, так что мы могли бы сказать: «Это совершенно естественно. Когда в нашей жизни происходит что-то, что нас огорчает, наше сознание продолжает напоминать нам об этом, потому что оно хочет как-то это изменить. Задача вашего сознания – заботиться о вас и улучшать

вашу жизнь, так что оно предупреждает вас о проблемах, с которыми вам надо разобраться».

После этого мы определим (или переопределим) поведенческие цели (глава 6). Мы можем сказать: «Итак, имея в виду, что ваше сознание хочет, чтобы вы как-то изменили ситуацию, можем мы потратить несколько минут на то, чтобы прояснить, чего вы хотите от наших сессий? Вы хотите увидеть, что делать со своими чувствами, когда другие так себя ведут? Или вы хотите узнать, как можно конструктивно влиять на их поведение, чтобы построить здоровые взаимоотношения? Или вы хотите научиться отцепляться и менять фокус, когда ваше сознание продолжает затягивать вас в мысли обо всем этом?»

Если клиент хочет узнать, как лучше справляться со своими мыслями и чувствами, мы можем рассмотреть, что происходит, когда его сознание начинает обвинять его, а потом помочь ему научиться отцепляться. Как часть этой работы, вам может пригодиться четвертая стратегия: запись мыслей. Мы можем записать все «обвиняющие» мысли клиента (даже не используя слова «обвиняющий») и исследовать их: «Что происходит, когда вас цепляют эти мысли? Что вы говорите? Что вы делаете? Куда направлено ваше внимание? Помогает это вам быть тем человеком, которым вы хотите быть, или эффективно влиять на других людей?»

Если клиент хочет научиться более эффективно обращаться с другими людьми, мы можем рассмотреть, как это сделать с помощью ассертивности и навыков общения, позитивного подкрепления и формирования поведения (см. главу 29, «Гибкие отношения»). Еще мы можем добавить седьмую стратегию: обратить внимание на повторяющиеся мысли. Каждый раз, когда обвинения вновь возникают в ходе сессии, вы можете сказать: «Вот и снова ваше сознание напоминает вам обо всех сложных отношениях, присутствующих в вашей жизни». Здесь обычно очень хорошо работает стратегия отметания мыслей. Пометив повторяющуюся мысль, терапевт может спросить: «Ну что, мы продолжим с XYZ (где

XYZ – это только что определенные поведенческие цели) или мы позволим этим мыслям сбить нас с пути?»

Практический совет. Чтобы седьмая стратегия сработала, вы должны отчетливо сформулировать поведенческие цели терапии. Если вы этого не сделаете, у клиента не будет мотивации отцепляться. Клиент заинтересуется отцеплением лишь тогда, когда он увидит, что пребывание на крючке мешает достижению его поведенческих целей.

Развитие навыков

Пришло время для очередного напоминания практиковаться, практиковаться и еще раз практиковаться. Вы можете четко указать на связь между слиянием и проблемным поведением? Вы способны объяснить, в чем цель разделения? Пожалуйста, перечитайте отрывки сессий и проговорите семь стратегий работы с безнадежностью и поиском причин:

- Обратите внимание и назовите
- Подтвердите и нормализуйте
- Не давайте никаких гарантий
- Запишите мысли
- Отказывайтесь убеждать
- Стратегия трех выборов
- Уделите внимание повторяющимся мыслям

Практикуйтесь про себя или вслух с воображаемыми клиентами, готовыми помочь друзьями, коллегами или членами АСТ-группы по интересам, чтобы улучшить свои навыки.

Взять с собой

Я надеюсь и верю, что теперь у вас появилась масса идей, как преодолевать препятствия для разделения. Следует запомнить четыре основные идеи. Во-первых, практикуйте разделение на себе: отцепитесь от своих собственных страхов и сомнений и начните активно практиковать АСТ, а не только говорить о ней. Во-вторых, выступайте примером практики АСТ для своих клиентов. Живите в соответствии со своими ценностями и осознанно присутствуйте в каждой сессии. Наполните свою работу эмпатией, уважением и сочувствием. И смотрите на своих клиентов как на «радугу», а не как на «стену». В-третьих, танцуйте в темноте, прежде чем вести к свету. И наконец, подтверждайте, подтверждайте, подтверждайте! Если вам кажется, что какая-то интервенция выглядит как обесценивание, не проводите ее: всегда есть много альтернатив. А если вы вдруг случайно обесцените переживания клиента, немедленно извинитесь и поясните, каковы были ваши намерения на самом деле.

Глава 15

Листья, потоки, небо и облака

Медитативное разделение

«Не предлагайте мне всю эту хипповую дрянь!» Как часто вы слышали что-то подобное от ваших клиентов? Я-то точно слышал, и немало – и всегда в ответ на слово «медитация». Проблема в том, что медитация – это провокационный термин: он вызывает образ длинноволосых людей, поющих: «Ом», палочек благовоний, горящих свечей, гуру и буддийских монахов. Или же он несет прочную связь с другими словами, такими, как «скучно» и «сложно». Поэтому сейчас я обсуждаю навыки отцепления, а не медитацию осознанности.

Как уже говорилось в главе 3, с точки зрения АСТ классическая медитация – это лишь один из сотни способов освоить основные навыки осознанности: разделение, принятие, гибкое внимание и самонаблюдение.

Если клиент хочет попробовать медитацию или другие классические практики осознанности, как йога или тайцзицюань, это отлично: когда речь идет об освоении новых навыков, чем больше практики – тем лучше, но мы не можем на это рассчитывать или просить об этом.

Как уже говорилось, некоторые техники разделения отчетливо медитативны по своей природе. Это более продолжительные упражнения, когда мы с открытостью и любопытством наблюдаем за своими мыслями. Мы замечаем, как они приходят и остаются, а затем в свой черед уходят, не пытаясь их оценивать, цепляться за них или отталкивать. Разделение медитативного характера для

большинства людей гораздо сложнее, чем краткие интервенции, о которых мы говорили до сих пор, так что, если мы хотим, чтобы клиент практиковал его, нам необходимо объяснить...

Как это поможет?

Как эти продолжительные, более сложные медитативные упражнения помогут клиенту с тем, что привело его на терапию? Здесь мой способ объяснять это:

Терапевт: Вы проводите много времени погруженными в себя, когда волнуетесь (или при руминации, навязчивых мыслях, путешествиях в прошлое или при любом когнитивном процессе, с которым борется клиент). И похоже, что стоит этим мыслям появиться – и они сразу цепляют вас на крючок. Вы теряетесь в них. Вы цепляетесь за них так сильно, что уже не способны уделять внимание GHI, или увлечься JKL, или сосредоточиться на MNO (GHI, JKL, MNO – это определенные виды деятельности, на которых клиенту сложно сосредоточиться, когда он волнуется, руминирует, испытывает навязчивые мысли и так далее, например общение с детьми или задачи на работе). Что, если вы сумеете добиться того, что, когда эти мысли появляются, вы можете просто позволить им проплывать мимо, вместо того чтобы втягиваться в них или удерживать их так, что вместо этого вы смогли бы посвятить все свое внимание GHI и JKL?

Клиент: Было бы неплохо.

Терапевт: Ну, как раз в этом и заключается цель этого упражнения: научиться отходить на шаг и наблюдать за своими мыслями, смотреть, как они приходят и уходят, не втягиваясь в них и не пытаясь их удержать.

Клиент: Хорошо, это вполне разумно.

Терапевт: Еще это помогает развить другие навыки отцепления, над которыми мы работаем, делает их более эффективными и доступными для выполнения. Это примерно как силовая тренировка. Упражнения, которые мы делали до этого, были разминкой с

легкими весами, чтобы разогреть мышцы, а это – поднятие тяжелых весов.

Подготовка почвы для самонаблюдения

Самонаблюдение, также известное как замечающее «Я» или наблюдающее «Я», тесно связано с разделением. Первый этап разделения – это всегда заметить свои мысли: так какая же наша часть способна на это? Эта «часть, которая замечает (или наблюдает)» неотъемлемо присутствует во всех упражнениях «майндфулнесс», а не только в разделении, потому что все они в основе своей включают наблюдение. Так что мы начинаем разбрасывать семена для развернутой работы с самонаблюдением на ранних этапах терапии, особо об этом не задумываясь. Потом мы можем полить эти семена в последующих сессиях, если нам будет нужно, чтобы они дали всходы.

Один из способов заронить эти семена – упомянуть самонаблюдение в проходном комментарии, в ходе другой интервенции. Например, когда я в первый раз выполняю бросание якоря с клиентом, после того как я попросил его «заметить X, заметить Y, заметить Z», я ненавязчиво добавлю: «Так что у вас есть часть, способная все замечать».

Затем я нередко добавляю: «И мы будем пользоваться этой вашей частью во время нашей совместной работы... чтобы разными способами помогать вам».

Клиент обычно кивнет или скажет «угу». Иногда он может выглядеть смущенным или озадаченным, но я не имею ничего против: на данном этапе я не собираюсь исследовать самонаблюдение, просто подготавливаю почву для дальнейшей работы. Так что пока клиент не начнет протестовать: «Я не представляю, что вы имеете в виду!» – или реагировать другим схожим образом, я не стану объяснять, а просто продолжу заниматься тем упражнением, которое мы делаем.

Мы можем легко заронить семена для самонаблюдения при выполнении любого упражнения «майндфулнесс», независимо от

того, направлено ли оно на разделение, принятие или контакт с настоящим, используя такие фразы:

«Когда вы наблюдаете за X, осознайте, что вы наблюдаете»

«Существует X, и существует ваша часть, которая наблюдает за X».

Позже в этой книге я расскажу больше об этом. Сейчас я просто попрошу вас отмечать эти «семена самонаблюдения», когда вы встречаете их «внедренными» во многие отрывки сессий, которые вы прочтете здесь и в последующих главах.

Подготовка к «Листьям в потоке»

Упражнение «Листья в потоке» на первый взгляд часто кажется простым. Вы представляете образ спокойного потока с листьями на поверхности воды, помещаете свои мысли в листья и позволяете им плыть дальше. Тем не менее в ходе этого упражнения легко столкнуться с трудностями, поэтому я хочу осветить несколько моментов, помогающих сделать его эффективнее.

Предложите варианты без визуализации

Во-первых, поскольку это упражнение предполагает визуализацию, хорошо будет, если вы спросите своих клиентов, смогут ли они это сделать. Одному из десяти человек визуализация дается с большим трудом или вообще невозможна (Я сам вхожу в их число!), и в таком случае нам надо предложить альтернативу без визуализации. Один хороший совет – просто закрыть глаза, и вместо того, чтобы пытаться представить поток и листья, использовать темное пространство под веками. (Другой альтернативой будет упражнение «Слушание мыслей», его мы обсудим позже в этой главе.)

Позвольте им прийти и остаться – и отпустите их

Фраза «отпустите их» часто неверно понимается (клиентами и терапевтами) как «отпустите – *и позвольте им уйти прочь*»: то есть предполагается, что мысль исчезнет. И да, так часто бывает, большинство мыслей довольно быстро приходят и уходят. Но иногда мысли остаются на долгий срок. Разделение не означает, что они исчезнут, оно означает, что они не имеют власти над нами. По этой

причине я рекомендую заменить фразу «отпустите их» примерно такими словами: «Пусть ваши мысли приходят, остаются и уходят, когда им этого захочется, в свое время».

Запомните, что смысл упражнения – научиться отступать и наблюдать за потоком своих мыслей, а не заставлять их уйти прочь. Так что, если клиент начинает ускорять поток, пытаясь смыть мысли, упражнение «майндфулнесс» превращается в избегание переживаний. Поэтому я люблю добавлять примерно такие комментарии: «Ничего страшного, если листья никуда не уплывают и начинают собираться в кучи, или река вдруг перестает течь, просто продолжайте наблюдать».

Добавьте положительное и отрицательное

Подчеркните, что в этом упражнении мы стремимся поместить все наши мысли в листья или в темное пространство: положительные и отрицательные, оптимистичные и пессимистичные, радостные и грустные. Вы можете сказать клиенту так: «Навык, который мы сейчас осваиваем, – это наблюдение за потоком мыслей, не давая ему себя затянуть, как можно смотреть на приходящие и уходящие мысли, не пытаясь их удержать. Так что если у вас появляется счастливая или радостная мысль и вы начинаете говорить себе: «О, эту я не буду класть на листик, я не хочу, чтобы она уплыла от меня», то на самом деле вы совсем не развиваете навык наблюдения за своими мыслями».

Приветствуйте креативность

Предложите клиентам творчески видоизменить упражнение: они могут выбрать чемоданы на ленте багажной карусели, тарелки на кайтэн-дзуси или вагоны поезда. Один из моих клиентов был фанатом «Звездных войн», и вы помните как текст поднимается вверх в начальных титрах этих фильмов? Ну вот, он это делал со своими мыслями. В сознании другой моей клиентки было так много быстро бегущих мыслей, что листья с этим не справлялись, так что она заменила их на бревна, плывущие вниз по течению!

Не делайте это на важных встречах!

Когда речь идет о любых медитативных упражнениях, будет разумно предупредить клиента: «Конечно, это упражнение не подойдет для деловой встречи или частного мероприятия, трудной ситуации дома или на работе. Так вы тренируетесь вне сложных моментов, чтобы развить свои навыки отцепления. Когда вы непосредственно находитесь в трудной ситуации, идея в том, чтобы суметь быстро отцепиться, заземлиться и сосредоточиться на текущей задаче. Это будет проще сделать, если вы отработываете эти навыки вне подобных ситуаций».

Рассмотрите возможность «бросить якорь» и подготовить почву

Мы можем легко добавить «бросание якоря» в начало или конец любого стандартного медитативного упражнения и подготовить почву для самонаблюдения. Конечно же, это совсем не обязательно, но предлагаю вам попробовать и посмотреть, что получится. Ниже вы найдете пример того, как это можно сделать, а после мы перейдем к основному упражнению. Когда вы увидите многоточие (...), это означает паузу, три-пять секунд, а более продолжительные паузы обозначены временем в скобках. (Замечание: все временны́е интервалы – это примерные рекомендации. Идея в гибкости: укорачивайте или удлиняйте паузы по необходимости).

Терапевт: Я предлагаю вам сесть прямо... опустить и расслабить плечи... выпрямить спину... и слегка наклониться вперед, поддерживая свое тело... закройте глаза или сфокусируйте их на какой-либо точке перед собой... и погрузитесь в чувство любопытства... как будто вы – любопытный ребенок, в первый раз делающий что-то, что никогда не делали до этого... вступающий на путь приключений и не знающий, что ему откроется...

И с этим чувством любопытства остановитесь ненадолго и обратите внимание на то, какие мысли и чувства сейчас присутствуют... и просто признайте, что они есть, никак не пытайтесь их изменить... и снова с любопытством обратите внимание на то, как вы сидите... установите контакт со своим телом... обратите внимание, где ваши ступни... и руки... и плечи... и шея... обратите

внимание на свою спину и проверьте, прямо ли вы ее держите... и независимо от того, закрыты или открыты ваши глаза, обратите внимание на то, что вы можете видеть... отметьте, что вы можете слышать... отметьте, какие вкусы и запахи вы можете почувствовать, или ощущения в носу и во рту... и обратите внимание, где ваши руки и к чему они прикасаются... и обратите внимание, чем занято ваше сознание... оно молчит или говорит что-то?... обратите внимание на свои чувства... и обратите внимание на то, что вы делаете...

(Насаждая семена самонаблюдения.) Итак, у вас есть часть, которая всё замечает... все, что вы видите, слышите, к чему прикасаетесь и что пробуете на вкус, о чем думаете, что чувствуете и что делаете в любой момент... и в этом упражнении вы будете использовать эту свою часть, чтобы на шаг отойти и наблюдать свое сознание в действии... наблюдать, как ваши мысли приходят, остаются и идут дальше... и чтобы помочь вам в этом, я предлагаю вам представить себе медленно текущий поток...

Если вы не хотите готовить клиента к самонаблюдению, вы можете опустить отрывок о той части, которая все замечает.

Теперь – само упражнение (и его альтернатива)

Независимо от того, используете ли вы вышеприведенное вступление, ниже дан текст самого упражнения.

Упражнение «Листья в потоке»

1. Найдите удобную позу и закройте глаза либо сфокусируйте их на одной точке.

2. Представьте себе, что вы сидите на берегу медленно текущего ручья, и мимо вас по поверхности воды плывут листья. Представьте себе все так, как вам нравится, – это ваше воображение. *(Пауза 10 секунд.)*

3. Теперь в течение нескольких минут обращайтесь внимание на каждую мысль, которая возникнет в вашей голове... затем помещайте ее на лист и позвольте ей приплывать, оставаться и плыть дальше, когда придет ее время... Не пытайтесь заставлять ее уплыть прочь, просто заметьте, что она делает... Она может плыть

быстро, или очень медленно, или кружиться поблизости... Делайте так независимо от того, позитивные это мысли или негативные, приятные или болезненные... даже если это самая чудесная мысль, поместите ее на лист... и позвольте им приходить, оставаться и уходить в свое время... они могут плыть быстро или медленно, или оставаться неподалеку... просто наблюдайте, что происходит, не пытаясь ничего изменить. *(Пауза 10 секунд.)*

4. Если ваши мысли замерли на месте, просто смотрите на поток. Рано или поздно мысли снова придут в движение. *(Пауза 20 секунд.)*

5. Позвольте своему потоку течь с его собственной скоростью. Не пытайтесь его ускорить. Не пытайтесь смыть листья: они приходят, остаются и уходят, когда приходит их время. *(Пауза 20 секунд.)*

6. Если ваше сознание говорит: «Это глупо» или «Я не могу это сделать», поместите эту мысль на лист. *(Пауза 20 секунд.)*

7. Если лист кружится на месте, позвольте ему остаться. Не заставляйте его уплыть. *(Пауза 20 секунд.)*

8. *(Необязательное дополнение – знакомство с принятием.)* Если у вас возникает неприятное чувство, например скука или нетерпение, просто признайте это. Скажите себе: «Вот скука» или «Вот чувство нетерпения». Потом поместите эти слова на лист.

9. Время от времени ваши слова будут цеплять вас и вытаскивать из упражнения, и вы потеряете задание из виду. Это нормально и естественно, и будет иногда происходить. Как только, как вы осознали, что это случилось, мягко признайте это и вновь начните выполнять упражнение.

После девятого пункта инструкции продолжайте упражнение в течение нескольких минут, периодически нарушая тишину напоминанием: «Ваши мысли будут цеплять вас снова и снова. Это нормально. Как только вы осознаете это, снова начните выполнять упражнение».

Вы можете завершить упражнение еще одним бросанием якоря или простой инструкцией, примерно как эта: «А сейчас пора заканчивать упражнение... сядьте на стуле прямо... и откройте глаза.

Осмотрите комнату... обратите внимание на то, что вы видите и слышите... и потянитесь. Добро пожаловать обратно!»

После того как вы выполнили упражнение «Листья в потоке», обсудите его с клиентом: какие мысли цепляли его «на крючок»? Каково было позволить мыслям приходить, оставаться и уходить, не удерживая их? Были ли такие мысли, отцепиться от которых было особенно сложно? Ускорял ли клиент поток, пытаясь унести мысли прочь? (Если такое произошло, нам надо пояснить: мы не пытаемся заставить эти мысли уйти, мы просто наблюдаем, как они себя ведут.) Видит ли клиент, каким образом это противоположно руминации, волнениям, навязчивым мыслям и как это может помочь избавиться от таких привычек?

Более краткая и простая альтернатива «Листьям в потоке» – это просто...

Наблюдать за тем, как ты думаешь

Это упражнение начинается с краткого варианта бросания якоря и метафоры «любопытного ребенка», как описано выше (если хочется, можно добавить инструкцию по «подготовке почвы»). Когда клиент «заземлен» и с любопытством направляет внимание, дальнейшие инструкции таковы:

1. Теперь направьте это любопытное внимание на свои мысли и посмотрите, можете ли вы заметить: Где ваши мысли?... Где они расположены в пространстве? (Пауза 10 секунд.) Если мысли – это голос, то где он расположен?... Он в центре вашей головы, или сверху, или снизу, или с какой-то одной стороны? (Пауза 10 секунд.)

2. Обратите внимание на форму своих мыслей. Они скорее как образы, слова или звуки? (Пауза 10 секунд.)

3. Ваши мысли двигаются или стоят на месте?... Если двигаются, то куда и с какой скоростью?... Если стоят на месте, то где?

4. Что находится над и под вашими мыслями?... Есть ли между ними промежутки?

5. В течение нескольких минут наблюдайте, как ваши мысли приходят и уходят так, как будто вы – любопытный ребенок,

который никогда раньше с таким не сталкивался.

Остальные инструкции и последующее обсуждение практически такие же, как в упражнении «Листья в потоке».

Творческий подход к упражнениям

В любом медитативном упражнении или практике мы можем сделать упор на тот основной процесс осознанности, который нам надо выделить: на разделение, принятие, контакт с настоящим или самонаблюдение. Мы можем сделать упор на разделение в любом упражнении «майндфулнесс» с помощью а) добавления комментариев, таких как: «Обратите внимание, как ваше сознание цепляет вас» или: «Как только вы осознаете, что вас зацепило, признайте это, отцепитесь и смените фокус»; и б) добавляя метафоры о том, как «позволить мыслям приходить, оставаться и уходить», как в следующих примерах.

Позвольте мыслям приходить, оставаться и уходить, как:

- машинам, проезжающим мимо вашего дома;
- облакам, гуляющим по небу;
- людям, идущим по противоположной стороне улицы;
- волнам, накатывающим на пляж;
- птицам, летящим по небу;
- поездам, приезжающим и уезжающим со станции.

Сколько времени продолжается медитативное упражнение?

Делайте ваши упражнения в АСТ настолько длинными или короткими, как необходимо, чтобы: а) удовлетворить требованиям ситуации; б) приспособиться к возможностям клиента. Если вы не знаете, как их воспримет клиент, начните с четырех-пятиминутной версии, чтобы выяснить это, а затем последовательно видоизменяйте в зависимости от его реакции. Но если вы подозреваете, что клиенту будет трудно выполнять такие продолжительные упражнения, сократите их. Если вы думаете, что он справится с длинным упражнением, то можете расширить его. Все медитативные упражнения в АСТ можно сократить до двух-трех минут или увеличить до двадцати или тридцати минут.

В дополнение. Если вы или ваш клиент испытываете трудности с тем, чтобы «визуализировать» или «видеть» свои мысли, альтернативой будет практика «слушания» их: вы наблюдаете за мыслями так, как откликнулись бы на голос другого человека, и обращаете любопытное внимание на звуковые характеристики, такие как громкость, высота, тон и эмоциональное наполнение. На моем сайте^[56] вы найдете ссылку на бесплатную аудиозапись упражнения «Слушание мыслей».



Развитие навыков

Снова настало время делать домашнее задание. Прежде чем вы будете выполнять эти упражнения с клиентами, вам необходимо изучить их вдоль и поперек. Так что, если вы согласны, ваша миссия такова:

Пройти все отрывки сессий (в идеале – вслух, в крайнем случае – хотя бы в уме), чтобы вы прочувствовали слог, и приспособить их под свой стиль;

Попробовать все упражнения на себе, чтобы вы знали, чего они потребуют – поскольку любые трудности, с которыми вы столкнетесь, скорее всего, будут такими же, как у ваших клиентов.

Взять с собой

Часто бывает полезным дать клиенту медитативные упражнения, в которых ему потребуется «смотреть на мысли» или «слушать мысли», в качестве противоядия от руминации, волнений и тому подобного. Но нам необходимо всегда четко пояснять, в чем их цель: как именно они помогут клиенту с его проблемами? И нам всегда следует адаптировать упражнение к нуждам клиента: укорачивать или удлинять его, менять метафоры или смещать фокус со «смотрения» мыслей на их слушание. Мы всегда стремимся подробно обсудить упражнение после его выполнения и убедиться, что клиент увидел его связь со своими проблемами. И наконец, предполагая, что клиент видит потенциальную пользу от упражнения, мы хотим стимулировать его практику между сессиями. (В следующей главе мы посмотрим, как этого добиться.)

Глава 16

Перегрузка техниками и другие риски

Слишком много хорошего

Вы когда-нибудь испытывали «перегрузку техниками»? Это здорово ошеломляет. Вы ведете сессию и ощущаете, что у вас в голове плавают чертова туча техник, и вы не знаете, какую из них использовать. Ваша сессия начинает идти вяло, и сознание говорит: *Я плохой терапевт, не знаю, что делаю, я все порчу*. В такие моменты терапевты отказываются от АСТ и возвращаются к поддерживающему консультированию или другим моделям, которые кажутся им проще.

Мы начнем эту главу с рассмотрения прекрасного способа избегать перегрузки техниками. Потом нас ожидает масса полезных идей, которые действуют для всех практических упражнений и практик осознанности. Если бы я добавлял эти идеи к каждой главе, книга содержала бы много повторений и значительно выросла в объеме (совсем как я сам, как сказали бы некоторые). Поэтому я собрал их все вместе в одной главе.

Во-первых, давайте поговорим о перегрузке техниками. Вот чудесная идея, которую я позаимствовал у Кирка Стросала, одного из пионеров АСТ. Выберите три вещи для каждого из основных процессов АСТ: инструменты, рабочие листы, упражнения, метафоры, практики, вопросы и так далее – и пользуйтесь ими снова и снова, пока вы не изучите их как следует. Это даст вам базовый набор из восемнадцати интервенций, которые можно сочетать между собой, адаптировать и дополнять так, что они подойдут для миллиардов разных ситуаций. (С некоторой долей воображения одни и те же техники могут быть использованы для

нескольких различных процессов.) Эти восемнадцать интервенций станут вашим собственным набором инструментов АСТ.

Ниже я привожу мой собственный набор инструментов не для того, чтобы объявить его «правильным» или «лучшим», а просто в качестве примера. (На этот момент мы обсудили лишь несколько из этих техник, но не волнуйтесь – к концу книги вы познакомитесь со всеми.)

ОСНОВНЫЕ ПРОЦЕССЫ	ТЕХНИКИ		
РАЗДЕЛЕНИЕ	Обозначить ситуацию	Руки как мысли и чувства	У меня появилась мысль, что...
ПРИНЯТИЕ	«Оттолкни бумагу»	Наблюдение, дыхание, расширение и позволение	Добрая рука
КОНТАКТ С НАСТОЯЩИМ	Заметь X	«Осознанность» руки	«Бросание якоря»
САМОНАБЛЮДЕНИЕ	Жизненное шоу	Погода на небе	Наблюдающее Я
ЦЕННОСТИ	Пробовать и наслаждаться	«Яблочко»	Карточки с ценностями
ПРОАКТИВНОСТЬ	Постановка целей СМАРТ	Точка выбора	Движения приближения

Я советую вам создать свою собственную версию такой таблицы и заполнить ее по мере того, как вы продвигаетесь по книге: найдите свои любимые метафоры, рабочие листы и упражнения для каждого из шести основных процессов. Я советую вам сделать это на компьютере, а не на бумаге, потому что вы, скорее всего, несколько раз измените свое мнение. (В Дополнениях есть версия для распечатки.) Постарайтесь как минимум на несколько недель свести свою практическую работу к тренировке этих восемнадцати интервенций, пока они не станут настолько знакомыми, что вы сможете выполнять их плавно и естественно.

После того как вы это сделаете, можете добавить к своему репертуару другие техники, одну за другой, и смотрите, нравятся ли они вам и как работают. АСТ прекрасна тем, что вам никогда не надоест определенный инструмент или техника, потому что существует бесчисленное множество альтернатив.

Полезные идеи для практических упражнений

Дальше следуют прикладные советы, полезные для почти любых практических упражнений, с которыми вы когда-либо столкнетесь. Я надеюсь, вы будете снова и снова возвращаться к этой главе, когда испытаете затруднения в практической работе.

Сверяйтесь с клиентом

Если вы делаете упражнения один на один со своим клиентом, периодически сверяйтесь с ним (особенно в продолжительных практиках): «Как дела? Что у вас сейчас происходит? Ваше сознание следует за вами или мешает? Вы готовы продолжать?» Если клиенту тяжело, прервите упражнение и исследуйте его реакцию, как мы позже обсудим в разделе «Если дело пошло наперекосяк».

Двигайтесь медленно

Когда вы разговариваете с клиентом в ходе упражнения, сделать все слишком быстро очень легко, а слишком медленно – почти невозможно. Так что двигайтесь медленнее. Если вы сомневаетесь, спросите клиента: «Я говорю слишком быстро или слишком медленно для вас или в целом нормально?»

Играйте, адаптируйте, создавайте

Я надеюсь, у вас бывают веселые моменты в ходе того, как вы осваиваете эти новые навыки АСТ. Идея в том, что вы «играете» с этими техниками: вы приспосабливаете, изменяете, изобретаете их заново. Меняйте слова, меняйте образы, меняйте вещи, которыми вы пользуетесь. Если вам не нравится осознанное сосредоточение на дыхании, существует примерно 10 000 вещей, на которых вы можете сосредоточиться вместо этого. Я сразу влюбился в модель АСТ, но не проникся обожанием ко множеству «классических» техник (например, тех, которые использовались в ранних протоколах). В частности, будучи новичком, я быстро перестал применять классику вроде «Человека в яме» и «Пассажира автобуса» по той простой причине, что на мой вкус эти метафоры слишком длинны и сложны.

Но это – я. Мир АСТ полон людей, которым классика нравится, и вы найдете ее во множестве учебников и протоколов, так что каждый из нас должен выяснить, что будет хорошо работать именно у него. Я вместо этого стал создавать свои собственные техники, изменять уже существующие и заимствовать из других моделей, адаптируя их таким образом, что они гармонировали с АСТ. Я видоизменял все так, чтобы оно подходило под мой язык и стиль работы. И я очень, очень, очень сильно хочу, чтобы вы сделали то же самое (да, правда).

(Кстати говоря, я использовал «Пассажиры автобуса» в первом издании своей первой книги, «Ловушка счастья». Но, поскольку я разделил метафору на мелкие кусочки и расставил их по всему объему книги, она не казалась слишком долгой или сложной. Но даже тогда я изменил ее на «Демонов в лодке», просто чтобы творчески повеселиться. Точно так же идея рассматривать клиентов как «радуги, а не стены» – это моя версия классической метафоры психолога Келли Уилсон о том, чтобы видеть в клиентах «закаты, а не задачи по математике». Так что, пожалуйста, адаптируйте и изменяйте, как душа пожелает).

Импровизируйте

Все учебники АСТ содержат тексты упражнений. Пожалуйста, НЕ НАДО читать их с листа: это будет звучать напыщенно, странно и неестественно. Импровизируйте, используйте текст как отправной пункт, но облеките смысл в свои собственные слова. Если у вас есть фразы, термины, образы или метафоры, которые кажутся вам лучше или естественнее тех, которые приведены в тексте, пользуйтесь своими.

Смешивайте и сочетайте

Вы можете взять части одного упражнения и добавить их к другому. Например, в упражнении «Бросание якоря», после инструкции «Заметьте А, и В, и С» вы можете добавить: «Так что у вас есть часть, которая все замечает», тем самым заронив семена для будущей работы над самонаблюдением. Точно так же бывает

полезным завершить длинное упражнение «майндфулнесс» кратким бросанием якоря или связью с ценностями.

Записывайте свои упражнения

Вы можете легко найти кучу записанных упражнений для работы с майндфулнесс и с ценностями, чтобы поделиться ими с клиентами. (Например, у меня есть довольно много бесплатных записей, которые можно слушать в приложении ACT Companion, а еще больше можно купить в формате MP3 на сайте^[57]). Тем не менее гораздо лучше будет, если вы запишете свои собственные упражнения и дадите эти записи клиентам, потому что они обычно чувствуют гораздо более тесную связь с вашим голосом, нежели с голосом кого-то, кого они никогда не встречали. Вы можете делать записи в промежутках между сессиями или записывать их в ходе сессии. Для этого подойдет почти любой смартфон или ноутбук. Просто погуглите «запись аудио» и название вашего девайса, и выясните, как это делать. Потом вы сможете послать запись клиенту по электронной почте как текстовое сообщение или дать ему USB-накопитель. (Пожалуйста, вы можете использовать любые тексты упражнений из этой книги или Дополнений в качестве основы для своих записей.)

Обеспечивайте ясность

Вы, наверное, заметили, что я постоянно твержу о том, как важна ясность. Я делаю так, потому что ясность остается огромной проблемой как среди новичков, так и опытных практиков АСТ. Слишком часто случается, что терапевты просят клиентов делать необычные упражнения (которые часто трудны и требуют много усилий) без внятного объяснения, зачем это надо. Имеет смысл потратить время на то, чтобы прояснить связь между этими интервенциями и проблемами конкретного клиента, чтобы убедиться, что клиент понимает, какое отношение это имеет к его проблемам и как это может помочь в достижении его терапевтических целей.

Когда вы планируете использовать любую технику, задайте себе вопрос: ясна ли ее цель? Для достижения каких целей клиента она может пригодиться и каким образом? Вы сможете ответить на эти вопросы, если клиент задаст их? Если нет, вот вам домашнее задание: вам не следует применять эти техники, пока у вас самого нет ясности в этих вопросах.

То же самое предупреждение действует и в отношении метафор: какой именно инсайт вы надеетесь вызвать у клиента и как он связан с целями терапии? Следите, не попались ли вы в частую ловушку терапевтов, шутливо именуемую «насилие метафорами». Это происходит, когда терапевт, не вполне представляя, чего он хочет добиться, одну за другой швыряет метафоры в клиента в надежде, что какая-нибудь да задержится. Это редко приносит хоть какую-то пользу. Используйте метафоры экономно и точно, в соответствии с терапевтическими целями клиента.

Обсудите проделанное упражнение

Очень важно обсудить практические упражнения после того, как вы их выполнили. Полезные для этого вопросы:

- На что это было похоже?
- Что произошло?
- Какие чувства у вас возникли? Вы боролись с ними? Им удалось вас зацепить?
- Что делало ваше сознание? Что оно говорило? Оно помогало или мешало?
- Был ли момент или несколько, когда вас зацепило? Что именно? Что произошло после этого? Вам удалось снова отцепиться? Как у вас это получилось?
- Что помогло вам в этом или было полезно?
- Вы видите какую-нибудь связь между этим и ABC? (ABC = запрос клиента, проблема или предварительно выделенная терапевтическая цель).
- Как это может помочь вам с ABC?

Этот последний вопрос, «Как это может помочь вам с... (запрос, проблема, терапевтическая цель)?», крайне важен. Если клиент отвечает: «Я не знаю!» – вам необходимо потратить время на прояснение этого.

Сделайте упражнение «домашним заданием»

Запомните: не стоит использовать выражение «домашнее задание» с клиентами: почти никому это не нравится. Пользуйтесь такими выражениями, как «попрактикуйтесь», «попробуйте», «поэкспериментируйте», «поиграйте с этим» или «попытайтесь». Теперь, как вы знаете, после того как мы в ходе сессии выполняли практические упражнения, мы обсуждаем их и задаем вопрос: «Как это может помочь вам с ABC?» Если клиент дает хороший ответ, который показывает, что он понимает цель упражнения и его потенциальную способность помочь ему в достижении его терапевтических целей, то мы часто можем предложить это упражнение или что-то похожее в качестве домашнего задания. Например, если упражнение – осознанное дыхание, сканирование тела или «Листья в потоке», мы можем спросить: «Итак, исходя из того, что это может помочь вам с ABC, вы готовы попрактиковаться в этом вне этой сессии?» Если ответ – да, мы можем продолжать исследовать: «Когда вы это сделаете? Где вы будете это делать? Как долго? Как часто?» и так далее. И, если клиент готов это сделать, ему будет полезно также записать, как проходила его практика, на рабочем листе или в дневнике.

Создайте контекст для экспериментов и любопытства

Когда вы знакомите клиента с практическими упражнениями, хорошо использовать терминологию «экспериментов». Реальность такова, что мы никогда не знаем наверняка, каков будет результат любого упражнения, техники или практики, так что давайте будем открыты в этом перед нашими клиентами. Перед выполнением упражнения мы можем сказать: «Я прошу вас попробовать это, потому что думаю, что это может помочь с ABC. Тем не менее у нас нет способа узнать наверняка, что произойдет, это всегда

эксперимент. Можем мы попробовать и посмотреть, что получится?» Это способствует открытому, любопытному отношению (как у клиента, так и у терапевта). Если мы станем щедро пользоваться языком «экспериментов», нам будет гораздо проще справиться с ситуациями неудачи.

Если дело пошло наперекосяк

Рано или поздно, когда вы будете проводить какую-то работу, связанную с разделением, принятием или гибким вниманием, ваш клиент пожалуется, что упражнение не работает, или, что еще хуже, интервенция обернется полным провалом. Но не расстраивайтесь, вы можете использовать эти ситуации как возможности чему-то научиться, а затем быстро вернуться в нужную колею. Давайте более подробно рассмотрим каждый из этих сценариев.

Когда интервенция не работает

Когда клиент жалуется: «Это не работает», мы всегда стремимся отреагировать с открытостью и любопытством (что обычно означает, что нам нужно бросить якорь, найти место для собственной тревоги и отцепиться от своих вредных мыслей). Мы можем сказать что-то вроде: «Ой, мне жаль. Можете рассказать мне, что происходит?»

Клиент, как правило, даст ответ, который четко указывает на повестку эмоционального контроля: «Мне не становится лучше», «Мысли никуда не деваются», «Тревога стала сильнее», «Я все еще злюсь», «Воспоминания до сих пор тут», «Я не расслабляюсь», «Мне все еще грустно».

Затем терапевт может мягко осведомиться: «То есть, если я вас правильно понимаю, вы предполагали, что это упражнение поможет вам избавиться от этого воспоминания (мысли, чувства, ощущения)?» Клиент обычно отвечает «да» (часто с раздражением или фрустрацией). Затем терапевт может сказать: «Мне жаль. Очевидно, что я неясно выразил цели упражнения. Это не способ избавиться от

нежеланных мыслей и чувств / контролировать, что вы чувствуете / расслабиться / почувствовать себя хорошо». Затем терапевт повторяет цель упражнения. Самый лучший известный мне способ сделать это для разделения и гибкого внимания – это «Руки как метафора мыслей и чувств» (глава 11), а для принятия и сочувствия к себе – упражнение «Оттолкни бумагу» (глава 9) или метафора «Переключатель борьбы» (мы доберемся до нее в главе 22). Когда мы занимаемся повторением этих метафор, мы действительно подчеркиваем, что воспоминание, мысль или чувство никуда не исчезнут; вместо этого мы учимся новому способу реагирования на них, который освободит нас и позволит заниматься своей жизнью и тратить энергию на те вещи, которые имеют для нас смысл.

Мы также можем добавить: «Иногда вы станете делать эти упражнения, и эти мысли и чувства быстро изменятся, ослабеют или исчезнут. Наслаждайтесь как можете, когда это происходит – но, пожалуйста, не ожидайте, что такое случится. Это приятное дополнение, но не основная цель. Если вы превратите эту технику в способ контролировать свое самочувствие или избавляться от нежелательных мыслей и чувств, скоро вы снова вернетесь сюда и скажете, что она не работает».

Очевидно, если клиент негативно реагирует на это, нам придется вновь обратиться к креативной безнадежности (или ввести ее сейчас, если мы не упоминали о ней раньше).

Когда все идет ужасающе неправильно

Но что нам делать, если упражнение оборачивается провалом или приводит к обратному результату? Мы наверняка можем снизить риск этого, добиваясь ясности по поводу цели упражнения (связывая их с целями терапии) и организуя все как эксперимент. Но рано или поздно, независимо от того, насколько мы опытные и профессиональные, наши интервенции пойдут не так.

Небольшой совет для таких ситуаций: сохраняйте спокойствие, когда все, что бы вы ни делали в ходе сессии, терпит неудачу, оказывается ошибочным и подводит! Конечно же, мы *не*

почувствуем спокойствия. Но можем спокойно *действовать*. Мы можем ощутить тревогу, грусть, фрустрацию, вину, страх или злость: мы можем испытать все разнообразие деструктивных мыслей о самом себе, клиенте, упражнении и всей модели АСТ, вместе взятой. Но даже в присутствии всех этих мыслей и чувств мы все еще способны спокойно действовать.

Другими словами, в таких ситуациях давайте использовать АСТ на себе: проведите разделение со своими мыслями о том, что вы все испортили, найдите место для чувства тревоги (глава 22), бросайте якорь и полностью присутствуйте в настоящем. И даже если вы не чувствуете спокойствия, вы можете создать атмосферу спокойствия с помощью своего голоса, слов, языка тела и действий.

И мы «бросаем якорь» не только для себя, мы помогаем клиенту проделать то же самое. Если клиент огорчен или находится в слиянии или борется с чем-то, если он расстроен, зол, напуган, потрясен, разочарован, фрустрирован, ошеломлен или диссоциирует – мы можем помочь ему «бросить якорь». (Если мы еще не познакомили его с этой техникой, то сейчас – самое время.) После «заземления» мы можем смоделировать открытость и любопытство, исследуя, что произошло. Если мы оформили все как эксперимент, мы можем сказать: «Ну что ж, эксперимент пошел не так, как я надеялся. Сожалею. Похоже, что у вас оказалась плохая реакция на него – не такая, как я рассчитывал».

После этого мы хотим выяснить, что же произошло на самом деле, пытаюсь найти что-нибудь полезное в пережитом опыте: либо что-то, непосредственно связанное с терапевтическими целями клиента, либо что-то с более общей пользой для развития психологической гибкости. Полезными могут оказаться такие вопросы:

- Что тогда произошло?
- Какие мысли, чувства, воспоминания у вас возникли?
- Чем вас зацепило ваше сознание?
- Какие чувства у вас сейчас присутствуют?
- Что сейчас говорит ваше сознание?

Еще мы хотим принять решение о том, насколько оправданным будет попросить прощения. Если это оправданно, будьте искренни и действуйте быстро. Например, мы можем сказать: «Сожалею. Я не думал, что так случится. Вижу, что вы огорчены. И надеюсь, это не вызовет у вас отвращения к такому способу работы».

Обычно в этот момент полезно бывает напомнить клиенту обоснование упражнения. Например, мы можем сказать: «Мне жаль. Как я сказал вам до начала упражнения, я надеялся, что оно поможет вам отцепиться от трудных мыслей, но, к несчастью, дело выглядит так, что они зацепили вас еще сильнее». Или: «Я сожалею. Я надеялся, что упражнение поможет вам прекратить борьбу с трудными чувствами, но похоже, что дело закончилось тем, что вы боретесь с ними еще сильнее, чем до этого».

После всего этого мы можем сказать что-то вроде: «Я не хотел и не предполагал, что так случится, но раз уж это произошло, можем мы взглянуть на это как на возможность научиться чему-нибудь?»

Помимо других вещей, мы можем узнать:

- больше способов, которыми ваше сознание может вас зацепить;
- больше способов, которыми вас можно затянуть в борьбу с мыслями и чувствами;
- с какой легкостью наши сознания могут усложнить нам жизнь – и вмешиваться во все, что мы пытаемся делать.

Давайте рассмотрим пример того, как это можно осуществить.

Марк, тридцать четыре года, ветеран, страдает от ПТСР, связанного с военными событиями. Его часто цепляет жестокая самокритика, и во время работы с разделением во второй сессии он называет этот паттерн мышления «диктатор». С первой по третью сессию он неоднократно отрабатывал «бросание якоря» с хорошим результатом и практиковался в этом между сессиями. Отрывок взят из начала четвертой сессии. Терапевт только что завершил трехминутное «бросание якоря» и собирается обсудить это упражнение.

Терапевт: Ну как вам?

Клиент: (*«Долгая пауза, затем он цинично смеется»*) Довольно тупо, блин.

Терапевт: (*Удивленно.*) Тупо?

Клиент: Ага.

Терапевт: Ладно. Что-то еще, кроме «тупо»?

Клиент: Раздражение.

Терапевт: Раздражение?

Клиент: Если честно, все это здорово раздражает.

Терапевт: (*Принимая свои собственные реакции тревоги и разочарования и оставаясь открытым и любопытным.*) Хорошо, значит, это было тупо и вызвало раздражение.

Клиент: Ага.

Терапевт: Ладно. Могу я спросить... Та часть вас, которая оценивает упражнение как тупое и раздражающее... Это та самая часть, которую вы назвали диктатором?

Клиент: Может быть. Да, может быть. Он сидит где-то там, в маленькой черной коробочке (*похлопывает себя по правому виску*). Я думаю, это тот же самый тип.

Терапевт: То есть диктатор снова заговорил и стал называть все тупым и раздражающим?

Клиент: Да, можно так сказать.

Терапевт: Ну этого следовало ожидать, правда? Я имею в виду, мы уже знаем, что эта часть вашего сознания будет вмешиваться и делать замечания на каждой сессии. Посмотрите, сколько раз это случилось за последнюю неделю.

Клиент: Верно.

Терапевт: И я хочу спросить, во время активных боевых действий, когда вокруг слышались взрывы и оружейные залпы, вы могли сосредоточиться на выполнении своих задач, несмотря на то что вокруг вас было так шумно?

Клиент: (*Задумчиво кивая.*) Да, конечно. Нас к этому готовили.

Терапевт: То есть вы подготовлены к этому: быть в состоянии сосредоточения на своей задаче и не отвлекаться. Тут что-то

похожее. Когда мы с вами работаем вместе, ваше сознание будет озвучивать все эти оценки и комментарии, и задача в том, чтобы поступать с ними точно так же, как вы поступали со всеми отвлекающими факторами во время военных действий. Не давайте этим мыслям зацепить вас. А если им это удалось, отцепляйтесь и возвращайтесь к тому, что вы делали до этого.

Клиент: *(Теперь сосредотачиваясь на сессии, кивая.)* Понятно.

Терапевт: И помните последний раз, когда мы говорили о вашей заботливой части? Той части, которой не все равно и которая приводит вас сюда, на встречу со мной, даже когда диктатор делает все возможное, чтобы отговорить вас приходить сюда?

Клиент: Ну да.

Терапевт: Тогда давайте посмотрим, сможем ли мы заметить взаимодействие этих двух частей в ходе сегодняшней сессии. Я ожидаю продолжение столкновения за позицию лидера. Кто побеждает сейчас?

Клиент: Я думаю, заботящаяся часть усиливает позиции.

Терапевт: Интересно. Что делает диктатор?

Клиент: Он все еще здесь, продолжает повторять, что это все – хрень какая-то. Но да, он немного затих.

Терапевт: Здорово. Было ли что-то особенное, что я сказал или сделал во время упражнения, что запустило вашу реакцию?

В приведенном выше отрывке сессии стоит выделить несколько моментов:

1. Терапевт встревожен и огорчен негативной реакцией клиента. Он разделяется со своим волнением и самоосуждением, принимает тревогу и огорчение, «заземляется» и погружается в ощущение открытости и любопытства (поэтому нам и надо практиковать АСТ на себе, если мы хотим хорошо работать с клиентами).

2. Клиент очевидно находится в слиянии, поэтому терапевт переключает процесс с гибкого внимания («бросание якоря») на разделение (заметить и назвать когниции).

3. Терапевт подтверждает, что негативная реакция клиента естественна и нормальна, и предполагает, что она продолжит возникать. Если подобная реакция повторится позже в ходе сессии, терапевт может шутливо сказать что-то вроде: «Ага, вот и снова диктатор. Так и думал, что он не станет долго молчать».

4. Теперь, когда клиент снова погружается в сессию, разделяясь и увлекаясь, терапевт хочет с искренней открытостью и любопытством исследовать, было ли что-то, что он сказал или сделал, что запустило такую реакцию.

Временами все неизбежно идет не так. Тем не менее, если мы можем разделить, принять, «заземлиться» и остаться открытыми и любопытными, обычно у нас получается обратить эти случаи в полезный обучающий опыт.

Техника и процесс

Техника – это что-то, что вы говорите и делаете с клиентом в ходе сессии. Она может включать, например, просьбу обратить внимание, где именно в теле находится то или иное ощущение, предложение осознанно выпить стакан воды или вопрос о том, каким родителем клиенту хотелось бы быть в глубине души, и так далее. Процесс – это глубинный механизм изменения, который вы надеетесь стимулировать с помощью этих техник. Например:

Техника: У меня появилась мысль, что... (глава 12)

Процесс: Разделение

Техника: Осознанно направьте внимание на свою руку (глава 17)

Процесс: Гибкое внимание (контакт с настоящим)

Техника: Взгляд на прошлое через десять лет (глава 19)

Процесс: Ценности

Как вы знаете, в АСТ существует шесть основных процессов, которые вместе составляют психологическую гибкость. В нашем распоряжении находится по-настоящему огромное множество

техник, включая метафоры, рабочие листы, вопросы, практические упражнения, практики осознанности и так далее, и все это мы можем использовать для стимуляции и усиления любого из основных процессов. Из-за этого многие преподаватели АСТ говорят об опасности «опоры на техники» и подчеркивают важность «работы с процессами». Тем не менее я нахожу это потенциально дезориентирующим, поскольку использование техник – это единственный способ «работы с процессами».

Понятно, что некоторые техники гораздо более гибки, чем другие. Для примера рассмотрим технику «Заметь X» (главы 3, 10, 17). Являясь общей для всех видов терапии, основанных на «майндфулнесс», эта простая техника соответствует своему названию: терапевт предлагает клиенту заметить X (с открытостью и любопытством). X может быть мыслями, если целевой процесс – разделение. X может быть болезненными эмоциями, если целевой процесс – принятие. X может быть всем, что вы видите, слышите, к чему прикасаетесь, любой вкус и запах, который вы ощущаете, если целевой процесс – контакт с окружающим миром. До сих пор в любом отрывке сессии, в любой демонстрации и любом видео, направленном на «работу с процессом», терапевт всецело полагается на технику «Заметь X»: «Заметь, что ты чувствуешь», «Заметь, что ты думаешь», «Вы заметили, что делаете?», «Вы заметили, что только что сделали?», «Мы можем остановиться ненадолго, чтобы вы осмотрелись и заметили, что сейчас происходит?», «Заметьте, что говорит ваше сознание», «Вы заметили, как вы сейчас пропустили мой вопрос и сменили тему?»

«Заметь X» – это очень гибкая техника (и к концу этой книги вы увидите, что ее можно эффективно использовать для всех шести основных процессов). С другой стороны, такие техники, как пение своих мыслей на мотив «С днем рождения» или благодарность своему сознанию совсем не такие гибкие. Они полезны для процесса разделения, но не для остальных основных процессов. И даже в случае разделения вам необходимо отчетливо ограничить,

когда и где вы используете эти интервенции, чтобы не получилось так, что вы обесцениваете переживания клиента. Точно так же некоторые метафоры пригодятся в работе с несколькими процессами (например, метафора «Жизненное шоу» из главы 25 готова к использованию для разделения, принятия, гибкого внимания и самонаблюдения), в то время как область применения других ограничена одним основным процессом.

Если вы решите пройти продвинутый курс АСТ (я надеюсь, что так и будет), то, скорее всего, вы многое услышите о противопоставлении «техники и процесса». Если так случится, пожалуйста, не забывайте, что у нас нет иного способа стимулировать любой основной процесс без использования того или иного вида техник. Настоящая проблема – это не «техника и процесс», а «гибкость в использовании техник». Важными вопросами здесь будут:

- способны ли мы быть достаточно гибкими в использовании техник, чтобы успешно стимулировать целевой основной процесс?
- можем ли мы выбрать такую технику, которая окажется уместной в этот момент сессии, с этим конкретным клиентом, и стимулирует требуемый основной процесс?
- сможем ли мы адаптировать или модифицировать технику «на лету», импровизируя или подгоняя ее под нужды клиента так, что она будет эффективна в поддержке желаемого процесса?
- способны ли мы переключиться на другие техники, если выбранная нами не работает, чтобы стимулировать нужный нам процесс?

Гибкость в использовании техник сложнее, чем кажется. У нас у всех есть любимые техники, и, бывает, получается так, что мы чрезмерно полагаемся на них. Но поскольку никакая техника (ни в одной модели терапии) не работает так, как нам хочется в ста процентах случаев, нам по-настоящему необходимо быть гибкими. Чтобы это предприятие стало более успешным, включите в ваш набор инструментов, который мы обсуждали раньше, хотя бы

несколько очень гибких техник (то есть таких, которые вы сможете применять для поддержки хотя бы двух-трех основных процессов, например «Заметь X»).

В дополнение. На моем сайте [\[58\]](#) вы найдете шаблон для создания своего собственного набора инструментов АСТ.



Развитие навыков

В этой главе мы обсудили несколько идей. Это объемный материал, так что, пожалуйста, пересмотрите его и регулярно практикуйтесь, чтобы отточить свои навыки. Особенно сконцентрируйтесь на следующем:

создайте свой набор инструментов АСТ, как описано выше;

начните играть с языком экспериментов в своей работе с клиентами. Вводите каждое новое упражнение как «эксперимент» и создавайте атмосферу любопытства.

Взять с собой

Используйте свои техники творчески. Смешивайте, сочетайте, адаптируйте и видоизменяйте, и, если хотите поразвлечься, изобретайте свои собственные. Чем более необычна или сложна техника, тем важнее объяснить, в чем ее цель: отчетливо покажите ее связь с проблемами клиента или с целями терапии. Не забывайте обсуждать каждое упражнение после выполнения и задавайте клиенту вопросы о том, как оно соотносится с его проблемами или терапевтическими целями. Если клиент видит в нем пользу, попробуйте использовать его в качестве домашнего задания.

И, наконец, будьте гибкими в использовании техник. Прежде чем погрузиться в них, ответьте на следующие вопросы: «Какой основной процесс вы хотите стимулировать?» «Вероятно ли, что эта конкретная техника поможет именно этому клиенту на данном этапе сессии испытать требуемый процесс?» Если техника не стимулирует тот процесс, которого вы добиваетесь, прекратите ее использовать либо адаптируйте и видоизмените ее.

Глава 17

Присутствие в настоящем

Сейчас – единственное время

Великий русский писатель Лев Толстой написал: «...самое важное время одно: сейчас, а самое важное оно потому, что в нем одном мы властны над собой...». Известная цитата Толстого напоминает нам о том, что жизнь происходит сейчас, в этот самый момент. Прошлое и будущее существуют лишь в форме мыслей, приходящих в данный момент. Мы можем планировать или предсказывать будущее, но эти планы и предсказания существуют здесь и сейчас. Мы можем размышлять о прошлом и извлекать из него уроки, но наша рефлексия происходит в настоящем. Все, что у нас есть – это настоящий момент.

Кратко о контакте с настоящим

Простыми словами: Контакт с настоящим – это способность гибко обращать внимание на свой опыт здесь и сейчас и по желанию сужать, расширять, поддерживать и перенаправлять свой фокус внимания.

Цель: Повысить осознанность, чтобы мы могли более точно воспринимать происходящее и собирать информацию, важную для принятия решения о том, стоит ли нам продолжать выбранное поведение или менять его. Более полно погружаться в то, что мы делаем, чтобы достичь большего удовлетворения и реализации. Тренировать внимание так, чтобы мы смогли действовать лучше и более эффективно.

Синоним: Гибкое внимание, присутствие в настоящем, связь, осознанность, сосредоточение, погружение, наблюдение, направление внимания.

Метод: Заметь с открытостью и любопытством, что происходит здесь и сейчас, научись отличать непосредственное наблюдение за своим опытом и мысли о своем опыте, гибко направляй внимание на внутренний психический мир и на внешний материальный.

Когда использовать: Когда клиент отстранен, отчужден от своих собственных мыслей и чувств, легко отвлекается, недостаточно осознает себя, нуждается в «заземлении», оторван от важных аспектов опыта, или упускает их из виду, или сливается с любым типом когнитивного содержания. Это необходимый первый шаг и «базовый компонент» трех других процессов майндфулнесс: разделения, принятия и самонаблюдения.

Направление внимание к открытости, любопытству и гибкости лежит в основе «майндфулнесс». Это исходная точка для всех техник разделения, принятия и самонаблюдения. И оно играет значительную роль для жизни, основанной на ценностях. Если вы действуете, исходя из своих ценностей, но не полностью увлечены тем, что вы делаете, вы упускаете нечто важное. Присутствие в настоящем добавляет полноту и богатство в ваш опыт. Оно также способствует эффективности действий: сложно делать что-либо эффективно, когда вы не обращаете внимания на то, чем вы заняты.

Во время работы с ценностями многие клиенты упомянут что-то вроде «жить в настоящем», «ценить то, что имею», «остановиться и понюхать розы», и почти все они будут говорить о желании строить отношения, полные любви и заботы. Все эти действия требуют от нас присутствия в настоящем. И, конечно же, если мы хотим знать, живем ли мы в соответствии с нашими ценностями и является ли наше поведение рабочим, нам необходимо иметь представление о том, что мы делаем, и замечать последствия своих действий.

Гибкое внимание также необходимо для самосознания и самопознания. Чем полнее наша связь со своими мыслями и чувствами, тем лучше мы способны регулировать свое поведение и совершать разумные выборы, благодаря которым наша жизнь идет в том направлении, в котором нам хочется.

Цена негибкого внимания

В чем смысл обучения гибкому направлению внимания? Как это поможет клиенту решать его задачи, разбираться с проблемами, достигать терапевтических целей? Если вы хотите, чтобы клиент отработывал новые навыки во время сессий и в промежутках между ними, вам необходимо убедиться, что у него есть ответы на эти вопросы. Чтобы помочь прояснить это, нередко бывает полезным обсудить, что происходит, когда у нас отсутствуют эти навыки или когда мы не пользуемся ими. Существует три основных вида отрицательных последствий: мы отчуждаемся, мы упускаем и мы плохо делаем дела.

Отчуждение. Мы «отчуждаемся» от людей, с которыми взаимодействуем: мы говорим и слушаем, но не полностью присутствуем, мы не посвящаем им свое полное внимание с искренней открытостью и любопытством. Из-за этого отсутствует настоящее чувство связи: кажется, как будто мы просто следуем какой-то программе.

Упущения. Мы «упускаем» важные аспекты своего опыта: у нас не получается наслаждаться и ценить важные или приятные элементы того, что мы делаем, поэтому наш опыт становится неудовлетворительным или неполноценным. Это как смотреть свой любимый фильм, надев солнечные очки, или пойти на массаж, не снимая гидрокостюма, или сходить на дегустацию вкусной еды, когда весь рот онемел после похода к зубному.

Плохое выполнение дел. Если вы хорошо хотите делать какое-то дело: играть на гитаре, водить машину, заниматься любовью, готовить обед или читать книгу, вам надо оставаться сосредоточенным, удерживать свое внимание на том, что вы делаете. Чем больше вы отвлекаетесь и чем более рассеяны, тем хуже у вас получится любое дело.

Вы можете легко указать на эти пересекающиеся, взаимосвязанные проблемы с помощью метафоры «Руки как мысли и чувства» (глава 11). Любая категория когнитивного слияния – прошлое, будущее, представление о себе, причины, правила, суждения – может привести к отчуждению, упущениям или плохому выполнению дел. Избегание переживаний также может приводить к любой или нескольким из этих проблем, и вы можете подчеркнуть это с помощью упражнения «Оттолкни бумагу». Проще говоря, когда ваши мысли и чувства цепляют вас (когда вы реагируете на них слиянием и избеганием), они стягивают на себя ваше внимание из других сфер жизни.

Ваш клиент может не почувствовать, что все три вышеупомянутые проблемы имеют к нему отношение, но он наверняка найдет связь с одной или двумя из них. Отрывок ниже показывает, как вы можете ввести эти понятия. Клиент говорит, что он активно общается, ничего не избегает и для окружающих выглядит совершенно обычно, но это больше не приносит ему удовлетворения, он просто «следует заданной программе», чувствуя себе тревожно и подавленно.

Терапевт: И что говорит ваше сознание, когда вы беседуете с друзьями?

Клиент: Знаете, почему я не получаю удовольствия от этого? Что со мной не так? Я унылый. Или понимаете, я просто думаю о других своих проблемах.

Терапевт: А потом эти мысли цепляют вас «на крючок». Я предполагаю, вам трудно сосредоточиться на своем друге?

Клиент: Я все равно могу сосредоточиться.

Терапевт: Когда я говорю сосредоточиться, имею в виду нечто большее, чем просто смотреть, слушать и отвечать. Я имею в виду, вы с искренним интересом обращаете на него внимание? Вам по-настоящему интересно, что он вам рассказывает? Вы действительно увлечены беседой?

Клиент: Нет. (*Смотрит с грустью.*) Я так привык.

Терапевт: Это трудно сделать, когда вас цепляют все эти мысли.

Клиент: Но это не просто мысли. Мне паршиво. У меня депрессия.

Терапевт: Да, и все это только усложняет дело, правда? Потому что ваше внимание направлено внутрь, на все эти неприятные ощущения в вашем теле. Трудно сосредоточиться на своем друге, когда ваше внимание направлено на то, как паршиво вы себя чувствуете.

Клиент: Так что вы предлагаете? Игнорировать, как я себя чувствую?

Терапевт: Совсем нет. Вы когда-нибудь пробовали игнорировать громкий голос в ресторане или радио, играющее фоном? (*Клиент кивает.*) И что произошло?

Клиент: Еще больше раздражали.

Терапевт: Вы уже попробовали игнорировать чувства. И отвлекаться. И, если я правильно помню, перепробовали кучу других способов, чтобы избавиться от них (*терапевт ссылается на прошлую интервенцию креативной безнадежности*).

Клиент: Так что мне делать? Просто не ныть и продолжать в том же духе?

Терапевт: Так вы тоже пытались делать, много раз. И это изматывает, верно? Так что вы так больше не хотите.

Клиент: Так что мне делать?

Терапевт: Хороший вопрос. Сейчас дела обстоят так, что эти мысли и чувства продолжают возникать... И обычно, когда они так делают, они вас цепляют... И они вытаскивают вас из того, что вы в этот момент делаете, так что вы не можете в это погрузиться. Так что когда вы со своими друзьями или семьей, вы как будто отгорожены

от них: вас так цепляет то, что происходит внутри вас, что вы не можете увлечься тем, что происходит вокруг.

Клиент: (*Кивает.*) Это ужасно.

Терапевт: Так как насчет того, чтобы научиться, как по-настоящему погружаться в эти дела, вместо того чтобы цепляться за крючки?

Клиент: Как мне это сделать?

Терапевт: Ну, это предполагает освоение навыков, которые мы называем «навыками погружения».

Обратите внимание на аккуратный рефрейминг на протяжении отрывка. Точка зрения клиента: «Проблема заключается в моих мыслях и чувствах». С такой точки зрения решением проблемы всегда будет: «Избавься от этих мыслей и чувств». Терапевт может мягко переформулировать это: «Когда вас цепляют ваши мысли и чувства, вы не можете ничем увлечься или почувствовать контакт с другими людьми». Решение, которое АСТ предлагает для этой проблемы, – отцепиться от мыслей и чувств и активно погрузиться в общение, вместо того чтобы «отчуждаться».

Точно так же, когда значительной проблемой для клиента является упущение, терапевт может так переформулировать проблему: «Когда нас цепляют наши мысли и чувства, мы упускаем увлекательные, приятные и приносящие удовлетворение аспекты опыта, так что он становится неудовлетворительным или неполноценным».

А если проблемой является плохое выполнение дел, терапевт может предложить такую формулировку: «Когда нас цепляют наши мысли и чувства, мы не можем как следует сосредоточиться на том, что мы делаем: мы постоянно отвлекаемся, наше сознание блуждает и мы ничего не можем сделать хорошо или как следует».

Развитие гибкого внимания

После того как вы ввели эти понятия и помогли увидеть клиенту, какую цену он платит за негибкое внимание, есть надежда, что он

будет более открыт для формирования навыков, о которых мы сейчас поговорим.

Погружение, наслаждение и сосредоточение

Три средства от отчуждения, упущений и плохого выполнения дел – это погружение, наслаждение и сосредоточение. Мне представляется полезным рассматривать их как три больших класса навыков:

Навыки погружения. Цель этих навыков – полностью погрузиться в вашу текущую активность и установить тесный контакт с тем, кто к этому причастен.

Навыки наслаждения. Их цель – наслаждаться, получать удовольствие и ценить вашу текущую активность (если это что-то потенциально приятное и способное приносить удовольствие).

Навыки сосредоточения. Их цель – полностью сосредоточиться на любых аспектах текущей активности, которые наиболее важны (чтобы хорошо выполнить дело), когда вам требуется сузить, расширить, сменить фокус или удержать его на чем-либо.

Очевидно, что эти категории в значительной мере пересекаются и большая часть обычных упражнений развивают как минимум две, а то и три из них. К какой категории вы отнесете конкретный навык, во многом зависит от того, а) что вы подчеркиваете во время упражнения и б) как вы связываете его с проблемами клиента.

Впрочем, не забывайте, что навыки наслаждения применимы только к видам активности, которые потенциально способны приносить удовольствие: выпить чашку чая, съесть что-нибудь, послушать музыку, понюхать цветы, взглянуть на красивый пейзаж или вещь. Это значительно отличается от погружения и сосредоточения, когда текущая активность даже отдаленно не несет никаких удовольствий, как действия в трудных стрессовых ситуациях или при экспонировании вызывающих страх стимулов.

Когда речь идет о развитии навыков наслаждения, мне нравится осознанное съедание изюма или питье воды, а для навыков сосредоточения я часто использую классические упражнения –

осознанное дыхание или сканирование тела, тексты. Объяснения этих упражнений вы найдете в Дополнениях. Мое любимое упражнение для развития навыков погружения – это «Рассмотри руку», которое рассматривается подробно ниже.

Обучение навыкам погружения: рассмотри руку

Клиенты используют разные выражения для описания того, что жизнь их не удовлетворяет. Они могут говорить о скуке, рутине, утомительном однообразии, выполнении программы и так далее. Часто эти жалобы вращаются вокруг общения с друзьями, семьей и коллегами. Поэтому мы хотим помочь клиенту полностью погрузиться в свой опыт и установить подлинную связь с другим человеком (конечно, речь не всегда идет только о людях, это может быть связь с природой, с собакой, кошкой или кенгуру). «Рассмотри руку» является идеальным упражнением для этой цели. Хотя рука – это не человек, заключительные вопросы отчетливо связывают это упражнение с погружением в социальную жизнь и подготавливают почву для экспериментов с общением за пределами сессии.

Упражнение «Рассмотри руку»

Вдохновителем этого упражнения стал мой сын, когда ему было примерно десять месяцев и я наблюдал, как он рассматривает свои руки. Он держал свою крошечную руку перед лицом и шевелил пальцами, совершенно замороженный их движением. И я подумал: «Здорово. Из этого выйдет отличное упражнение на практику осознанности». Невозможно оценить всю его красоту и простоту, просто читая отрывок сессии, так что, пожалуйста, скачайте и послушайте запись в Дополнениях.

Терапевт: Через некоторое время я попрошу вас рассмотреть свою руку. Я имею в виду, рассмотреть ее по-настоящему, как будто вы никогда ее не видели. Я попрошу вас рассматривать ее в течение пяти минут. Но, прежде чем мы этим займемся, могу я спросить, каковы прогнозы вашего сознания по поводу предстоящих пяти минут?

Клиент: Кажется, это будут долгие пять минут.

Терапевт: Да. И тут я просто пытаюсь угадать – предсказывает ли ваше сознание, что это будет скучно, утомительно, трудно – похоже?

Клиент: *(Смеется.)* Да, звучит довольно уныло.

Терапевт: Хорошо. Давайте проверим и посмотрим, так ли это будет. Иногда наше сознание отлично предсказывает, что случится. Дает совершенно точные прогнозы. Но часто его предсказания не очень верны. Так что посмотрим, что произойдет: правда ли это так медленно, нудно и утомительно.

(В продолжении отрывка многоточиями обозначены пятисекундные паузы.)

Терапевт: Я прошу вас принять удобное положение. Поверните одну руку ладонью к себе и удерживайте ее на комфортном расстоянии от вашего лица. И попробуйте ощутить любопытство. В течение следующих нескольких минут ваша задача – наблюдать за своей рукой так, как будто вы – любопытный младенец, никогда до этого не видевший руку.

Давайте начнем с ее формы. Проследите контуры руки, начиная от основания большого пальца, мысленно пройдитесь вдоль очертаний всех пальцев... обратите внимание на форму промежутков между пальцами... и отметьте, где ладонь переходит в запястье.

А теперь обратите внимание на цвет кожи... заметьте, что это не один цвет... на руке есть разные тона и оттенки, и места с рисунком... теперь очень медленно вытяните пальцы вперед и отогните назад, так далеко, как только получится, и заметьте, как это меняет цвет кожи... затем медленно уменьшайте напряжение и наблюдайте, как цвета возвращаются... медленно сделайте это еще раз, наблюдая, как цвет исчезает... и возвращается снова...

А теперь заметьте глубокие линии на ладони... Обратите внимание, какие формы они создают, когда сходятся вместе или разделяются, или пересекаются... сосредоточьтесь на одной из них и посмотрите, как в нее вплетаются много маленьких линий и как они отходят от нее...

Теперь перенесите внимание на подушечку одного из пальцев... заметьте спиральный рисунок на ней... рисунок, который всегда бывает на кончиках пальцев... и заметьте, что он не заканчивается на подушечке пальца... он продолжается ниже... проследите его вниз и посмотрите, как он переходит на ладонь...

А теперь очень медленно соедините мизинец с большим пальцем... заметьте, как плоть на вашей ладони собирается в складки... а теперь медленно верните пальцы обратно... и обратите внимание, как плоть принимает обычные очертания...

Теперь переверните руку ладонью вниз... и обратите внимание на различие кожи на ладони и на внешней стороне кисти... посмотрите сбоку на указательный палец и заметьте что-то вроде разделительной линии в том месте, где сходятся два типа кожи...

Медленно поверните руку... обратите внимание на кожу на внешней стороне кисти... отметьте любые критические замечания и оценки, которые озвучивает ваше сознание... заметьте все шрамы, веснушки, изъяны... заметьте все разные оттенки кожи... где под ней проходят вены... где под ней скрыты костяшки пальцев...

Медленно соберите кисть в расслабленный кулак... обратите внимание, как изменяется структура кожи... и заметьте любые комментарии вашего сознания по этому поводу... сосредоточьтесь на костяшках пальцев... мягко поверните свой кулак и обратите внимание на очертания костяшек и промежутков между ними...

А теперь как следует сожмите кулак и посмотрите, что произойдет с костяшками... с их цветом и очертаниями... затем медленно откройте руку, вытяните пальцы и заметьте, как костяшки исчезают...

Теперь направьте внимание на один из ногтей... заметьте его структуру... и разные оттенки цвета... заметьте, где он исчезает под кожей... обратите внимание на закрывающую его кутикулу... а теперь медленно и мягко пошевелите пальцами вверх-вниз... заметьте движение сухожилий под кожей... как они движутся вверх-вниз словно поршни...

Вот и прошло целых пять минут.

Клиент: Вы шутите! Это заняло пять минут?

Терапевт: Да, именно так. Было это скучно, уныло, утомительно?

Клиент: Нет, было очень интересно.

Обсуждение упражнения «рассмотри руку»

Почти все, кто выполняет это упражнение, бывают поражены не только тем, как быстро летит время (и глазом не успеешь моргнуть), но и тем, насколько увлекательной оказалась их рука. Теперь мы обсудим упражнение. Здесь особенно полезны четыре направления вопросов:

1. Что в вашей руке оказалось для вас новым или интересным?

2. Изменилось ли ваше отношение к своей руке в положительную сторону, и если да, то как?

3. Зацепили ли вас какие-либо негативные суждения о вашей руке? Если да, как это повлияло на ваше отношение?

4. Было ли в этом упражнении что-нибудь, как-то связанное с вашими отношениями с другими людьми?

В ответ на **первый вопрос** многие клиенты отвечают, что они никогда не замечали никакой разделительной линии вдоль указательного пальца, или что спиральный рисунок продолжается вниз, или тот факт, что рука постоянно меняет цвет, и так далее.

Что касается **второго вопроса**, многие клиенты отмечают позитивный сдвиг в своем отношении к руке: они смотрят на нее с интересом, вместо того чтобы «принимать как должное», и часто испытывают чувство любви или благодарности. Некоторые люди выражают интерес к сложной механике руки, в то время как другие хотят о ней позаботиться, например, нанести увлажняющий крем. Я обычно спрашиваю: «Чувствуете ли вы, что ваша связь с рукой стала крепче»? Клиент обычно отвечает утвердительно, на что я шучу: «А ваша вторая рука не ревнует?»

В ответ на **третий вопрос** большинство клиентов сообщают, что в какой-то момент их зацепили негативные суждения: «Моя рука толстая, старая, некрасивая, странная и чужая», что привело к отчуждению от руки или недовольству ею.

Все эти направления вопросов тщательно готовят почву для четвертого вопроса, в ответ на который клиенты обычно делятся инсайтами:

- как легко мы обычно принимаем других людей как данность, теряем в них интерес, не можем по-настоящему уделить им внимание или с благодарностью отнестись к их присутствию в нашей жизни;
- как легко нас цепляют чужие суждения, и как это вредит нашим отношениям;
- как значительно меняется ситуация, и какое чувство единения мы можем развить, когда мы по-настоящему, с искренним любопытством, обращаем внимание на других людей.

Часто оказывается полезным распространить эти суждения на жизнь в целом: как многое мы все принимаем как должное и не можем ценить это, и как жизнь становится гораздо интереснее и содержательнее, когда мы по-настоящему направляем свое внимание.

Чтобы превратить это упражнение в домашнее задание, мы можем спросить: «Что произойдет в ваших близких отношениях, если вы станете обращать внимание на своих любимых людей так же, как на свою руку? Не хотите попробовать?» или: «В следующий раз, когда вы снова почувствуете скуку, тревогу, стресс или еще каким-то образом окажетесь в плену у своего сознания, не хотите попробовать полностью погрузиться в то, что вы делаете, так же, как вы сейчас сделали с рукой, и понаблюдать, что произойдет?» Потом мы можем обсудить конкретные детали того, когда, где и с кем клиент попробует сделать это.

Практический совет. Любопытство – ключевое качество осознанности («майндфулнесс»), поэтому имеет смысл подчеркнуть это. Полезные здесь метафоры: «Наблюдайте, как ребенок», «Наблюдайте, как пыливый ученый» и «Наблюдайте, как будто никогда раньше такого не видели».

Заметить чувства

Присутствие в настоящем также предполагает обращение внимания на свои чувства, эмоции, ощущения, позывы и импульсы – что является неотъемлемым первым шагом на пути к принятию. Несколько глав все еще отделяют нас от изучения того, как принимать боль и дискомфорт, и причина того, что этот путь так долог, в том, что большинству людей это очень тяжело дается. Обычно это бывает проще, если сначала мы рассмотрим бросание якоря, разделение, ценности и проактивность.

Тем не менее мы можем уже заранее провести подготовительную работу для принятия, используя для этого краткие интервенции гибкого внимания, основанные на инструкции: «Заметь X». Снова, и снова, и снова в ходе наших сессий мы можем задавать подобные вопросы: «Вы заметили, что сейчас происходит с вашим телом?», «Что вы сейчас чувствуете?», «Где вы это ощущаете?», «На что это похоже?», «Где это чувство ощущается особенно сильно?», «Каковы размер и форма этого чувства?», «Это на поверхности или внутри вас?» и так далее. Таким образом мы многократно подталкиваем клиента к тому, чтобы он с открытостью и любопытством обратил внимание на свои чувства: небольшой, но значимый шаг по направлению к принятию.

Конечно же, некоторые клиенты не хотят замечать своих чувств. Это обычно свидетельствует о высоком уровне избегания переживаний: если вы стремитесь избежать своих чувств, вы уж точно не хотите замечать их! Другие клиенты не способны заметить свои чувства из-за диссоциации. Но если клиент способен заметить свои эмоции, следующим шагом будет назвать их. Мы можем спросить: «Что это за эмоция?», «Как бы вы назвали это чувство?» или: «Присутствуют ли здесь какие-то другие чувства, смешанные с этим?» А если клиент не в состоянии назвать свои эмоции, как при недостатке навыков, называемом «алекситимия», нам придется научить его этому.

Узкий или широкий фокус?

Другой аспект развития гибкого внимания – это расширение и сужение фокуса. Например, если клиент подвержен волнению и руминации, вы можете принять решение стимулировать сужение фокуса: сделать так, чтобы клиент погрузился в какую-нибудь осмысленную деятельность и концентрировал внимание преимущественно на этой деятельности. Он может позволить мыслям приходить и уходить где-то на периферии сознания, постоянно возвращая свое внимание обратно, к деятельности. И напротив, если проблема – хронические боли, вам может захотеться стимулировать расширение фокуса. Когда боль признана и принята, фокус внимания расширяется так, что в сознании находится место для всех пяти чувств, окружающего мира и текущей деятельности. Таким образом, боль становится лишь одним из аспектов очень обширного опыта.

В ходе сессии мы часто просим клиента сосредоточиться на каком-то одном аспекте их личного опыта, например на их мыслях или на ощущениях в теле. Важно, чтобы они понимали, что это делается только для того, чтобы развить у них навык. Идея в том, что когда неприятные мысли и чувства возникают в реальной повседневной жизни, они могут быть приняты как лишь один из аспектов сознания (один из многих актеров на хорошо освещенной сцене), а не как нечто, абсолютно доминирующее в сознании (один актер, стоящий под лучом прожектора на затемненной сцене).

Удержание клиентов в настоящем

Когда мы работаем с людьми, склонными к диссоциации или у которых наблюдается сильное избегание переживаний (например, многие клиенты с опытом травмы), лучше всего начинать с упражнений, где фокус находится во внешнем мире.

Мы просим клиентов с открытостью и любопытством заметить, что они могут увидеть, услышать и к чему прикоснуться в окружающем

их мире. Если клиент сонный или легко отделяется, предложите ему держать глаза открытыми и подбирайте упражнения покороче.

Если клиента «уносит» в ходе сессии, мы возвращаем его обратно: «Похоже, я потерял вас. Вы где?» или «Возможно, я ошибаюсь, но у меня возникло ощущение, что сейчас вы не полностью здесь присутствуете. Вы как будто отдалены или заняты чем-то». Или я: «Можно свериться с вами на минутку? Я заметил, что вы смотрите в пол, и мне кажется, что вы застряли в какой-то истории. Я прав?» Когда клиент снова присутствует, мы можем спросить: «Куда вас в тот момент унесло сознание?», «И как вас это зацепило?» Затем мы можем использовать эту возможность, чтобы сочувственно и уважительно указать клиенту, как легко сознание может выдернуть нас из нашего настоящего момента.

Когда наш клиент продолжает уноситься в прошлое или будущее, проигрывая в голове историю или пересказывая тревоги, которые мы уже много раз слышали, мы можем уважительно указать на то, что происходит, и прекратить это. Если же мы будем просто сидеть, ничего не говоря, и позволим ему продолжать, мы не помогаем ни ему, ни себе: он находится в бесполезном слиянии со своими волнениями или воспоминаниями и упускает присутствие в настоящем, а мы, в свою очередь, испытываем скуку или фрустрацию и упускаем возможность помочь ему развить полезный навык. Вот пример того, как мы можем это сделать с помощью метафоры «Нажать на паузу» (глава 5).

Клиент: Вот с**а! Я ж говорю. До сих пор не могу поверить. Не могу поверить – десять лет я пашу как вол, с утра до вечера, а она дома, тр**ается с соседом. А потом у нее еще наглости хватает требовать себе половину дома.

Терапевт: Пожалуйста, могу я нажать здесь на паузу? Извиняюсь, что прерываю вас. Я вижу, как вам больно, и даже не могу до конца представить, как вы себя сейчас чувствуете. В то же время мне хотелось бы узнать, что сейчас происходит. Сейчас вы уже несколько

раз подробно рассказали мне о том, что случилось. Вам поможет или принесет пользу, если вы снова расскажете это?

Клиент: *(долгая пауза)* Нет, на самом деле нет.

Терапевт: Вы можете заметить, как ваше сознание продолжает цеплять вас на этом? Затягивает вас в прошлое, обратно во всю эту боль. Это на самом деле то, чего вам хочется прямо сейчас?

Клиент: Нет. Но я не могу перестать думать об этом.

Терапевт: Меня это не удивляет. Это очень болезненно для вас. Это не тот случай, когда можно сделать счастливое лицо и притвориться, что этого никогда не происходило.

Клиент: Верно. Мои друзья говорят, мне надо преодолеть это, но я бы хотел посмотреть, как они сами смогли бы это сделать.

Терапевт: Тогда как насчет этого: вместо того чтобы пытаться остановить мысли, можем мы попрактиковаться в том, как отцепляться от них?

Креативность

Я очень советую вам творчески подходить к упражнениям, которые вы делаете в ходе сессии. Не надо хвататься за одни и те же старые классические упражнения на осознанность (такие, как сканирование тела, дыхание и поедание изюма). У этих традиционных упражнений, конечно же, есть своя ниша, но в то же время существует масса других способов обучения этим навыкам. Так что готовьтесь играть и тренируйте воображение: не ограничивайтесь заданными рамками. Например, у меня были сессии, когда клиенты осознанно втирали крем в кожу рук, лопали пупырышки на пластиковой пленке, исследовали книгу (звук переворачиваемых страниц, запах бумаги, различие текстуры обложки и страниц), осознанно слушали звук кондиционера в помещении или газонокосилки за окном, нюхали цветы и исследовали лепестки, следили за партиями разных инструментов в любимых музыкальных композициях, вместе со мной ходили на осознанную прогулку вокруг здания, осознанно занимались растяжкой – и это только начало!

Так что придумайте несколько собственных майндфулнесс-практик. Потратьте на это несколько минут: что есть в вашем кабинете (включая то, что приносит с собой клиент), что могло бы стать «X», на который можно обратить внимание?

Домашнее задание для клиентов

В качестве домашнего задания попросите клиентов потренироваться в том, чтобы присутствовать в настоящем. Попросите их осознанно заняться любым делом: помыть тарелки, поиграть с детьми, вести машину, работать в саду, тренироваться в спортзале, принять душ, провести презентацию на работе, почистить зубы и так далее. Вы можете сделать упор на погружение, наслаждение или сосредоточение, или любую их комбинацию, подходящую для клиента.

Дополнительно вы можете предложить клиенту формальную практику медитации «майндфулнесс», такую, как осознанное дыхание или сканирование тела. И не забывайте, что мы можем использовать все другие техники из предыдущих глав, от бросания якоря до точки выбора. И наконец, вы можете дать клиенту копию рабочего листа «Погружение, наслаждение и сосредоточение», в котором содержится множество идей о том, как превратить повседневные дела в возможности для практики «майндфулнесс» (см. Дополнения).

В дополнение. На моем сайте^[59] вы найдете а) тексты майндфулнесс-упражнений: осознанное дыхание, сканирование тела и питье воды; б) ссылку на запись «Рассмотри руку»; в) рабочий лист «Погружение, наслаждение и сосредоточение»; г) дискуссию об «Осознанном терапевте»; д) несколько идей по применению всего этого для подавленных клиентов, склонных к волнению и руминации; и е) как использовать приложение АСТ Companion, чтобы способствовать этому процессу.



Развитие навыков

Отлично, теперь вы достаточно натасканы в теории, перейдем к практике.

Прочтите вслух все упражнения, метафоры и другие интервенции, как если бы вы выполняли их с клиентом (или хотя бы сделайте это в уме).

Представьте себе двух своих клиентов и определите, как и когда они теряют контакт с настоящим моментом: тревога, руминация, диссоциация, отключение под действием наркотиков и алкоголя и т. д.

Поразмышляйте о себе: когда и где вы отчуждаетесь, упускаете и плохо делаете дела? Как вас «уносит» во время терапевтических сессий (как и всех нас)? Как ваше сознание уводит внимание от вашего клиента? Как часто вас ловят мысли о том, что делать дальше, или оценки себя, что приводит к потере контакта с клиентом?

Попробуйте виды деятельности, описанные в рабочем листе «Погружение, наслаждение и сосредоточение» и посмотрите, что

произойдет.

Придумайте несколько креативных практик осознанности, которые можно провести в ходе сессии с вашими клиентами.

Взять с собой

Контакт с настоящим (гибкое внимание) играет важную роль в любой сессии АСТ. Основная инструкция для стимуляции гибкого внимания – это «заметь X», где X – что угодно, присутствующее в данный момент. Также это первый шаг как в разделении, так и в принятии: вы замечаете, что находитесь в слиянии или заняты избеганием. Основная цена, которую мы платим за негибкое внимание – это отчуждение, упущения и некачественное выполнение дел, а навыки, помогающие с этим справиться, – это погружение, наслаждение и сосредоточение. Помочь нашим клиентам произвести это изменение бывает очень приятно, так что замечайте, когда это происходит, и по-настоящему наслаждайтесь этим.

Глава 18

Отнесись к себе по-доброму

Искусство сочувствия себе

Жизнь трудна. Неудобная правда заключена в том, что если мы проживем достаточно долго, мы испытаем огромное количество боли. Она постоянно навевается к нам, наряжаясь в разные одежды, но независимо от того, как она выглядит, неизменна одна вещь: она всегда ранит. И большинство из нас плохо переносят боль. Большую часть времени наши автоматические настройки таковы: а) бороться или избегать боли; б) позволить ей сразить нас или управлять нами; в) пытаться отрицать или уклоняться от нее; г) обвинять, осуждать или критиковать других. Реакция, которая у большинства из нас не возникает сама по себе, – это мягко признать свою боль и обращаться с собой с искренней добротой и заботой. Имя такой реакции – сочувствие себе.

Итак, АСТ ничего не говорит вам о том, каковы должны быть ваши ценности, какие ценности «правильные» или «самые лучшие», скорее она помогает вам определить ваши собственные основные ценности, скрытые внутри. В то же время существует одна ценность, которой наполнен каждый аспект АСТ: сочувствие. Сочувствие – это огромное, сложное, многостороннее понятие, и (совсем как для «майндфулнесс») не существует одного определения термина, с которым все согласны. Тем не менее, если вы не хотите усложнять, мы можем дать определение всего в шести словах: «Признай боль и ответь с любовью».

Другими словами, сочувствие означает, что мы признаем боль и страдание других и реагируем на них с искренней добротой и заботой. Этот ответ может включать внешнее поведение: говорить и

делать вещи во внешнем мире, чтобы активно проявлять доброту и заботу и поддерживать тех, кто страдает, или внутреннее поведение – молитва, медитация любящей доброты, участие и добрые мысли о других. Сочувствие к себе означает такое же обращение с самим собой. (Но заметьте: сочувствие себе – это гораздо больше, чем просто «быть добрым к себе». Часто это очень трудно и требует значительной отваги).

По моему опыту, довольно много клиентов негативно реагируют на термин «сочувствие себе», по крайней мере вначале. Термин может ассоциироваться с религией, буддизмом, мистицизмом или просто казаться «ненаучным». Он может вызывать оценивающие мысли, связанные с культурой хиппи, «Власть цветам!», нью-эйдж и панибратством. Его могут осудить как признак слабости или изнеженности. Поэтому я на всякий случай избегаю пользоваться этим термином, пока клиент не научится, как это делать. Вместо этого я ввожу понятие с помощью метафоры «Два друга».

Метафора «Два друга»

Терапевт: Представьте себе, что вы попали в полосу неудач. В вашей жизни наступил по-настоящему сложный период. Самые разные трудности и проблемы, и все, что могло пойти не так, так и пошло. Другими словами, жизнь – полное дерьмо. Когда такое случилось, поддержку какого друга вам хотелось бы ощутить?

Это такой друг, который говорит: «Да заткнись ты. Прекрати ныть и жаловаться. Я ничего об этом слышать не хочу. На что ты вообще жалуешься? Многим людям гораздо хуже приходится, чем тебе. Ты ноешь, как ребенок. Преодолей это и иди дальше!»

Или вам хотелось бы иметь такого друга, который скажет: «Это и в самом деле ужас какой-то. Любому на твоём месте пришлось бы очень нелегко, со всем, что у тебя случилось. Я просто хочу, чтобы ты знал, что у тебя есть я. Ты можешь на меня положиться. Мы вместе пройдем через это. Я с тобой на каждом этапе пути».

В моем опыте клиенты всегда выбирают второго друга. Теперь мы можем сказать: «Ну, конечно. Теперь такой вопрос – каким из двоих

друзей вы являетесь для самого себя, когда вы проходите через это? Вы больше похожи на первого или на второго?»

Эта простая метафора легко открывает тему сочувствия к себе без использования самого термина. Вы вполне могли бы придумать много вариантов продолжения, я часто выбираю такой путь: «Можем мы потратить несколько минут на то, чтобы обсудить, какие вещи вы обычно говорите и делаете себе, когда чувствуете боль, и посмотреть, к какой категории дружбы они относятся: доброй и оказывающей поддержку или строгой и неотзывчивой?»

Для многих клиентов оказывается, что практически ничего не попадает в категорию «добрый заботливый друг», и почти всё, что они делают, относится к категории «строгий неотзывчивый друг». Иногда вы можете оказаться сбитыми с толку, потому что клиент полагает, что употребление алкоголя или наркотиков является примером доброты к себе, так как это помогает утолить боль. Если клиент говорит что-то подобное, вам надо подтвердить, что это действительно приносит облегчение боли, но это совсем не доброе отношение к своему телу, и что по-настоящему добрый и заботливый друг предложил бы такую поддержку, которая не противопоставляла бы здоровье и хорошее самочувствие.

Мы можем продолжить исследование: «Каковы качества хорошего друга? Настоящего друга, который поддержит вас в трудные времена, в то же время признавая, как тяжело вам пришлось?»

Продолжая аккуратное исследование, мы обычно доходим до ценностей поддержки, заботы и доброты, а также других качеств «добротного друга». Следующим шагом будет помочь клиенту воплотить эти ценности в жизнь: стать себе хорошим другом, когда это необходимо.

Шесть структурных элементов сочувствия себе

Кристин Нефф, ведущий исследователь этой темы с мировым именем, выделяет три основных элемента сочувствия к себе: осознанность, доброту и «общую человечность», которая представляет собой признание, что мы разделяем наши страдания

со всем человечеством (Neff, 2003). Когда я впервые попытался определить сочувствие к себе в терминах АСТ, я придерживался триады Нефф, но за многие годы после этого я расширил ее до шести элементов, которые мы можем представить «строительными блоками» сочувствия к себе. В любой сессии мы можем заняться только одним элементом, или соединить несколько из них, или сразу все. Нет никакой определенной последовательности, которую нам надо соблюдать, и потенциал различных комбинаций огромен.

1. Признай рану

Уделите внимание тому, чтобы признать, что мы испытываем боль: заметьте и назовите свои трудные мысли и чувства и ситуации, которые их стимулируют. Это важный аспект гибкого внимания. Мы слишком часто переходим в состояние избегания: отвлекаем себя, пытаемся притупить чувства или спастись от боли другими неподходящими способами.

2. Будь человеком

Подтвердите, что ваша боль – естественная и нормальная часть человеческого бытия. Наши болезненные мысли и чувства не являются признаками слабости, неполноценности или психического заболевания. Они – напоминание того, что мы – люди и что нам не все равно. Они – то, что чувствует живой неравнодушный человек, когда он сталкивается с жизненными трудностями.

3. Разоружи критика

Когда мы терпим неудачу, совершаем ошибки или оказываемся отвергнутыми, или обнаруживаем, что заняты чем-то, что вызывает у нас неодобрение, когда мы убеждены, что слишком оторвались от реальности, естественной реакцией нашего сознания будет наказать нас. Сознание обожает доставать большую палку и устраивать избиение: колотить нас, когда мы уже упали. Оно может сказать, что мы недостаточно сильны, или что нам следовало бы лучше разбираться со своими делами, или что другим гораздо хуже, так что нам вообще не о чем жаловаться. Оно может потребовать, чтобы мы взяли себя в руки или навели порядок. Оно может сказать, что мы

убогие или что нам некого винить в своих проблемах, кроме себя самих. Так что давайте подключим свои навыки разделения и покончим с диктатурой жестокой самокритики.

4. Отнесись к себе по-доброму

В основе сочувствия к себе лежит такая ценность, как доброта. Когда жизнь трудна, когда мы испытываем сильную боль, мы как никогда нуждаемся в поддержке и доброте. Так что давайте по-доброму разговаривать с собой, обеспечивая себе поддержку и понимание. И давайте заботиться о себе с подлинной добротой: совершать мудрые поступки, которые помогут нам пережить трудные времена и в то же время будут проявлением заботы о нашем здоровье и благополучии.

5. Найди место для своей боли

Когда мы практикуем открытость и поиск места для своей боли (глава 22), это само по себе является актом доброты. Это освобождает наше время и энергию, так что мы можем потратить их на занятия, обогащающие нашу жизнь, вместо того чтобы посвятить их напрасной борьбе с болью. (И это значительно лучше, чем многие самодеструктивные вещи, которые мы делаем в попытках спастись от боли.)

6. Постарайтесь увидеть себя в других

Если мы откроем глаза и посмотрим вокруг, мы увидим, что, куда ни повернешься, везде борьба и страдания людей очень напоминают наши собственные. Если мы можем признать их боль и посочувствовать ей, увидеть, что она – часть человеческого бытия, и оценить тот факт, что боль поражает всех (независимо от их статуса), мы сможем развить чувство «общей человечности», ощущение, что мы не одни в своих страданиях, что мы – часть чего-то большего.

Многообразие путей к сочувствию себе

Поскольку сочувствие себе пронизывает все аспекты АСТ, вы найдете один или больше структурных элементов среди инструментов и техник в большинстве глав. А позже, когда мы посмотрим на многие различные способы работы с принятием, вы

увидите, что многие из них включают сочувствие себе. Существует много различных техник для развития сочувствия себе, и все они включают одно и то же сообщение самому себе: «Я вижу, что тебе больно, я забочусь о тебе, и я хочу помочь». Далее представлю вам свою любимую практику сочувствия себе, годную для любого случая, упражнение «Добрая рука», и затем дам вам несколько идей того, как создавать свои собственные упражнения.

Упражнение «добрая рука»

Текст ниже предназначен для использования на самом себе, так что не просто читайте, а активно выполняйте его.

Краткое напоминание: приспособляйте каждое упражнение к нуждам своего клиента. Некоторые люди предпочитают помещать две руки на тело: одну на сердце, другую на живот. Некоторые предпочитают обнимать себя. Некоторым клиентам не захочется прикасаться к своему телу, особенно если они находятся в слиянии с жестокими суждениями о себе, или если прикосновение к своему телу навеивает болезненные чувства (например, отвращение) или воспоминания (например, в случае сексуального насилия). В таких случаях они могут оставить руки лежать на коленях или водить ими над телом, представляя теплую, добрую энергию, исходящую из ладоней и проникающую в сердце, а оттуда распространяющуюся по телу в те места, где чувствуется боль и онемение.

Терапевт: Я предлагаю вам занять удобную позицию, в которой вы «заземлены» и внимательны. Например, если вы сядете в кресло, немного наклонитесь вперед, выпрямите спину, опустите плечи и мягко упретесь ногами в пол.

Теперь вызовите в сознании проблему, которую пытаетесь решить.

В течение нескольких минут подумайте о характере этой проблемы, вспомните, что произошло, подумайте о том, как это влияет на вас, и о том, как это может повлиять на ваше будущее.

Когда вы так делаете, заметьте, какие трудные мысли и чувства у вас возникают. Войдите в состояние любопытства и обратите внимание, где в своем теле вы ощущаете боль. (Она у вас в голове,

шее, плечах, горле, груди, животе, руках, ногах?) Заметьте ее, как будто вы – любопытный ребенок, открывающий что-то совершенно новое и захватывающее: где она, и какая она?

Теперь переверните одну руку ладонью вверх и посвятите немного времени тому, чтобы вспомнить те моменты, когда вы использовали эту руку для добрых дел. Возможно, вы держали ее руку любимого человека, когда ему было больно, или поглаживали его по спине, или обнимали его. Может быть, вы ласкали и укачивали плачущего ребенка. Может быть, вы использовали эту руку, чтобы помочь своему другу в каком-то трудном деле.

Давайте посмотрим, сможете ли вы прямо сейчас наполнить эту руку тем же ощущением заботы, поддержки и доброты. Представьте себе, что она наполняется теплой, доброй энергией.

Теперь медленно и аккуратно поместите эту руку на ту часть тела, которая болит сильнее всего. (Может быть, вы чувствуете самую сильную боль в груди, голове или животе?) Положите ее туда, где боль самая интенсивная.

(Если вы чувствуете онемение, положите руку на ту часть, где онемение самое сильное. А если вы не чувствуете ни боли, ни онемения, мягко положите руку на сердце.)

Позвольте своей руке остаться там, мягко и нежно. Ощутите ее прикосновение к коже или одежде. Почувствуйте тепло, распространяющееся из ладони в тело, во всех направлениях, вверх и вниз.

И в каком бы месте вы ни почувствовали боль или напряжение, позвольте этой теплой, доброй энергии наполнить его, и представьте себе, как ваше тело становится мягче вокруг этой зоны дискомфорта: расслабляется, размягчается и оставляет свободное пространство. Если вы чувствуете онемение, расслабьтесь и постарайтесь размягчить эту часть тела.

(Если вы не чувствуете ни боли, ни онемения, представляйте то, что вам нравится. Вы можете представить что-то волшебное, например что ваше сердце открывается.)

Очень нежно удерживайте свою боль или онемение, как будто это плачущий ребенок, или скулящий щенок, или хрупкий и бесценный шедевр.

Наполните это нежное действие заботой и теплотой, как будто вы прикасаетесь к кому-то, кто вам очень дорог.

Позвольте доброте течь из ваших пальцев прямо в тело.

Теперь сделайте добрый жест обеими руками. Поместите одну руку на грудь, а другую – на живот. Позвольте им обеим оставаться там и прикасайтесь к себе с нежностью.

Пока вы остаетесь в этом пространстве тепла и доброты, посвятите несколько мгновений тому, чтобы подумать о том, что эта боль (или онемение) – часть человеческого бытия. Это не признак каких-либо отклонений, а следствие того, что вы живой, заботливый человек. Именно так чувствуют себя живые, заботливые люди, когда в жизни появляются трудности: нам больно (или мы отключаем свои чувства и испытываем онемение). Эта черта у вас общая со всеми живыми людьми на этой планете. Это часть того, кто вы, часть существования в качестве человека и обладания сердцем.

Оставайтесь в этом состоянии так долго, как пожелаете, чувствуя связь с собой, заботясь о себе, даря себе утешение и поддержку. Продолжайте так пять минут или пять секунд, это не важно. Здесь важно настроение доброты, с которым вы делаете это, а не продолжительность действия.

Я сам очень люблю это упражнение. Часто использую его для себя, и в течение многих лет я рано или поздно предлагал его всем своим клиентам. (А если вы попадете на мой мастер-класс, я и вам его предложу!) После того как вы попрактиковались на себе самом (пожалуйста, не пропускайте его!), я советую вам снова его перечитать и найти все шесть структурных элементов сочувствия себе.

Конечно же, это упражнение работает не для всех, как и любое другое. Если по той или иной причине вашему клиенту не удастся войти в состояние сострадания и любви, скорее всего, он посмотрит

на вас со смешанным выражением лица и спросит: «Я должен что-то почувствовать?» Если такое происходит, это обычно свидетельствует о том, что сочувствие себе чуждо этому человеку, и вам надо работать постепенно, с помощью кратких, аккуратных интервенций, описанных в следующем разделе.

Создание своих собственных упражнений для развития сочувствия себе

Упражнения, развивающие сочувствие к себе, могут быть очень короткими. Они не обязательно включают долгие, формальные медитативные интервенции. Они могут сосредоточиться на одном или нескольких структурных элементах. Используйте идеи, предложенные ниже, чтобы настроить себя на творческий лад, и посмотрим, сможете ли вы придумать свои собственные интервенции, направленные на развитие сочувствия себе.

По-доброму признайте боль. Признайте ее добрыми словами и теплым, заботливым тоном своего внутреннего голоса: «Это по-настоящему больно», «Это очень сложно», «Это ранит», «Я заметил грусть», «Я чувствую стыд» или «Это момент страдания».

Вероятно, это самая быстрая и простая техника сочувствия себе. Подойдите к ней творчески. Вы можете использовать любое выражение по своему вкусу, чтобы безоценочно признать присутствие боли. После этого признания следующим шагом будет сказать что-то, поддерживающее доброе отношение к себе: «Будь добр к себе», «Позаботься о себе» или «Могу я быть добрым с собой», или просто одно слово, как: «Нежно» или «Доброта».

Добавьте жест доброты. К предыдущей интервенции легко добавить добрый жест, например мягко и нежно положить руку на то место, где чувствуется боль или онемение, утешающе приложить ее к груди, животу или лбу либо массировать напряженные участки шеи или плеч, или виски.

Добавьте принятие. В качестве альтернативы можно легко добавить простое действие принятия, как дыхание в глубину боли и

вокруг нее, бросание якоря и расширение внимания, заметить, что еще присутствует *помимо* боли (не пытаюсь отвлечься от нее).

Добавьте разделение. Точно так же легко добавить простое действие разделения, например заметить и назвать: «Вот и снова мое сознание избивает меня. Но и в этом случае я буду оставаться добрым по отношению к себе». Или: «Ага, в голове крутится история, как я недостаточно хорош», или: «У меня появилась мысль, что я неудачник».

Добавьте добрые образы. Существует масса упражнений, развивающих сочувствие себе, в которых используются добрые образы. Они могут включать:

- представление теплого лечебного света, идущего в те части тела, где ощущается боль, чтобы утешить и исцелить;
- представление кого-то, кто является источником любви и доброты (например, друг, родственник, историческая фигура, например Ганди или Мандела, воображаемый персонаж или духовный наставник), обращающийся к вам с добрыми словами или жестами;
- различные формы работы с образами, включающие «внутреннего ребенка» (см. Дополнения).

Добавьте чувство «человеческой общности». Последнее, но не менее важное: легко можно добавить простое действие, способствующее ощущению связи с другими людьми: «Это у меня общее со всеми другими людьми, все иногда чувствуют боль», или: «Это показывает, что я – человек. Мы все несовершенны и совершаем ошибки, бываем отвергнуты, не справляемся с делами, испытываем разочарования», или: «Иногда человеком быть нелегко. Многим людям на этой планете доводилось испытывать это чувство!» или: «Это доказывает, что я – человек. Всем людям больно, когда жизнь трудна».

Препятствия сочувствия себе

Как и в любом другом аспекте АСТ, в сочувствии себе мы столкнемся с препятствиями. Как уже упоминалось, одним из препятствий являются негативные реакции на само название. Мы можем довольно легко разобраться с этим, избегая использования термина «сочувствие себе», и вместо этого пользуясь метафорой «Два друга».

Другое препятствие – это недостаток ясности. Клиент озадачен: «Как это может мне помочь?» И снова мы разбираемся с этим, объясняя, в чем цель и потенциальная выгода, и указывая на связь с терапевтическими целями клиента. С этим нам может значительно помочь точка выбора, как в этом примере:

Терапевт: Итак, когда вы обращаетесь с собой как строгий, равнодушный друг... Это приближение или отдаление?

Клиент: Это отдаление. Но я ничего не могу с этим поделать.

Терапевт: Да, прямо сейчас с этим ничего нельзя поделать. Это автоматическая реакция, которая существовала у вас годами. Она происходит автоматически, прежде чем вы успеете ее заметить. Поэтому мне интересно, не хотелось бы вам изменить ее? Переучиться? Я хочу узнать, пригодится ли вам, если мы поработаем с этим, чтобы вы научились обращаться с собой скорее как добрый, заботливый друг?

Клиент: Я не знаю. Как это мне поможет?

Терапевт: Хороший вопрос. Посмотрите на свой опыт. Несколько основных вещей, которые вы хотите получить от нашей совместной работы, это XYZ (*терапевт повторяет терапевтические цели клиента*). Если вы относитесь к себе как равнодушный и строгий друг, обычно вам становится лучше?

Клиент: Обычно нет.

Терапевт: Так, может быть, вам следует попробовать иной подход: обращаться с собой как добрый, заботливый друг – и вы обнаружите, что эти вещи даются вам легче?

Клиент: Хм-м. Нет, я в этом не уверен.

Терапевт: Если честно, я тоже не уверен. Как я постоянно говорю, здесь мы экспериментируем. Я никогда не знаю наверняка, что произойдет. Я могу рассказать вам о массе научных исследований, которые показывают, что многие люди получают массу преимуществ, научившись быть добрее с собой, они становятся более жизнестойкими, лучше справляются со стрессом и лучше себя чувствуют. И в то же время... Я не могу обещать, что это произойдет и с вами. Я надеюсь, что это произойдет, и верю в это... Но это всегда эксперимент. Вы согласны попробовать, даже если ваше сознание продолжит говорить, что вы так не можете, и это не сработает?

Иногда клиент настаивает, что строгое отношение к себе – это хорошая форма мотивации, и тревожится, что, если он станет к себе добрее, он скатится во вредные паттерны поведения. Полезным ответом на это служит классическая метафора...

Ослики, морковки и палки

Терапевт: (*Игриво, с юмором.*) Я думаю, у вас дома есть ослик? И каждую неделю он возит товары на рынок? Ну вот и у меня тоже есть. Итак, у нас есть два способа мотивировать наших осликов. Один вариант – побить ослика палкой. Это отлично работает. Любой ослик гарантированно придет в движение. Ну а другой вариант – мотивировать ослика морковками. Он везет тележку какое-то время и получает за это морковку. Еще немножко пройдет – получит еще одну. И это работает не хуже, чем палка. Если вы используете палку, через некоторое время у вас будет довольно несчастный ослик. И, напротив, если вы мотивируете ослика морковками, ваш ослик будет весел и здоров (и у него будет отличное ночное зрение).

Очевидно, что люди – не ослики. Но мы часто пытаемся мотивировать себя большими палками. Вы тоже так делаете, правда? Строго относясь к себе, наказывая себя. Конечно же, это мотивирует, но не бывает ли так, что вы чувствуете себя, как тот поколачиваемый ослик, весь в синяках? Хорошая новость в том, что когда речь заходит о мотивации, у людей есть нечто гораздо более эффективное, чем морковка: это называется «ценности».

Как вы видите, метафора легко переходит в работу с ценностями и проактивностью. Большая часть других препятствий сочувствия себе проходят под заголовками слияния и избегания:

- *Слияние*. Попытки развить сочувствие к себе иногда могут стимулировать слияние, особенно у клиентов с глубоко укоренившейся ненавистью к себе. Это часто проявляется как жесткая самокритика или в таких комментариях как: «Я ничего не стою», «Я не заслуживаю доброты».

- *Избегание переживаний*. Сочувствие к себе часто запускает болезненные эмоции, особенно тревогу, грусть, вину или стыд. (А у клиентов с ненавистью к себе оно часто выявляет экстремально высокие уровни страха и тревоги.) Клиенты часто хотят избежать болезненных эмоций, и чтобы этого добиться, они избегают сочувствия к себе как такового.

Основными средствами против этих препятствий, особенно на ранних этапах терапии, являются «бросание якоря» и разделение. Конечно же, позже в терапии для преодоления этих препятствий можно использовать любой подходящий процесс АСТ.

В дополнение. Загляните на мой сайт, чтобы получить а) тексты дополнительных упражнений по развитию сочувствия себе; б) как справиться с непростыми реакциями клиентов; в) чем вам может пригодиться приложение АСТ Companion; г) работа с образами внутреннего ребенка и д) материал о прощении.



Развитие навыков

Сочувствие – это огромная тема, и если вы хотите узнать о ней больше, я рекомендую вам книгу *The ACT Practitioner’s Guide to the Science of Compassion* авторов Dennis Tirch, Benjamin Schoendorff и Laura R. Silberstein (2014). Возможно, вам захочется взглянуть на мою книгу по самопомощи^[60], посвященную подходу АСТ в работе с горем и потерей, в которой сочувствие к себе является одной из основных тем.

Я также советую вам:

Придумать свое собственное краткое упражнение, развивающее сочувствие к себе, в котором содержались бы все шесть составляющих элементов, и практиковать его ежедневно.

Сделайте краткий «перерыв на сочувствие к себе»: когда вам выдалась по-настоящему тяжелая или печальная сессия (так бывает у всех нас), подождите возвращаться к работе (звонить, делать заметки, встречать следующего клиента) и посвятите две-три минуты тому, чтобы пройти краткую версию своего упражнения и обратите

внимание, какие изменения происходят каждый раз, когда вы так делаете.

Взять с собой

Сочувствие присутствует в каждом аспекте АСТ, и сочувствие к себе является очень важной частью терапии. Мы можем рассматривать сочувствие к себе как состоящее из шести структурных элементов, и мы можем работать с любым их количеством, в любой комбинации, чтобы помочь клиенту развить этот мощный навык. Работа терапевта часто бросает вызовы и несет в себе боль, особенно когда клиенты не реагируют на наши усилия, когда они остаются в тупике или им даже становится хуже от сессии к сессии. Так что давайте постараемся сами практиковать сочувствие себе и помогать клиентам развить этот навык.

Глава 19

Пойми, что важно

Краеугольный камень АСТ

У всей модели АСТ одна цель: развитие способности к осознанному действию, направляемому ценностями, формально известной как «психологическая гибкость». Чем лучше мы развиваем это свойство, тем больше наш потенциал, позволяющий жить богатой и осмысленной жизнью. И этим желаемым результатом мотивируется все то, что мы делаем в АСТ. Мы не хотели бы, чтобы кто-то принимал боль, практиковал разделение или помещал себя в сложные ситуации, если бы это не позволяло сделать жизнь богаче и полнее. Так что же такое ценности?

Коротко о ценностях

Простыми словами: Ценности – это слова, описывающие, как мы хотим вести себя в данный момент и на постоянной основе. Другими словами, ценности – это глубинные желания нашего сердца о том, как мы хотим себя вести: как мы хотим обращаться с собой, с другими и с миром вокруг нас.

Цели: Сделать наши ценности отчетливыми, чтобы мы смогли использовать их как руководство к действию, как внутреннему, так и внешнему. Мы можем использовать их для вдохновения, мотивации и определения направления, что поможет нам делать те вещи, которые придают нашей жизни смысл и цель.

Синонимы: Избранные жизненные направления; то, что вы готовы отстаивать, желанные личные качества.

Методы: Различать ценности и цели, помочь клиенту ощутить связь со своими ценностями и прояснить их, чтобы они смогли

пользоваться ими для вдохновения, мотивирования и направления поведения в любой момент.

Когда пользоваться: При внутреннем поиске направления, при отсутствии мотивации к действию, для помощи в постановке целей и планировании действий, для способствования принятию, для увеличения богатства, полноты и осмысленности жизни.

В некоторых протоколах АСТ работа с ценностями не начинается до тех пор, пока не пройдены разделение, принятие, контакт с настоящим и самонаблюдение. Впрочем, другие протоколы начинают с прояснения ценностей. У обоих подходов есть достоинства и недостатки. С одной стороны, работа с ценностями часто стимулирует слияние и избегание, и поэтому некоторые клиенты оказываются не в состоянии или не хотят погружаться в исследование ценностей, пока у них не разовьются навыки разделения и принятия. С другой стороны, некоторые клиенты не найдут в себе достаточно мотивации для тяжелой терапевтической работы, пока не почувствуют связи со своими ценностями.

Чтобы ощутить вкус первого подхода, прочтите мою первую книгу «Ловушка счастья»^[61], в которой читатель шаг за шагом идет классическим маршрутом, начиная с креативной безнадежности, продолжая навыками «майндфулнесс» и, наконец, доходит до ценностей и действий. Чтобы попробовать второй подход, вы, возможно, захотите взглянуть на книгу «Осознанная любовь»^[62], мою книгу самопомощи, посвященную проблемам в отношениях.

В этой главе мы исследуем несколько способов установления контакта и работы с ценностями, и в ходе чтения ваше сознание сможет предложить массу вариантов, когда клиенты отреагируют негативно. Правда в том, что практически всё, что вы можете представить, может пойти не так... рано или поздно – это, скорее всего, и произойдет! В следующей главе, «А если вообще ничего не

важно?», мы рассмотрим распространенные препятствия для работы с ценностями и как их можно преодолеть.

Три важных аспекта ценностей

Когда описываю ценности своим клиентам, я говорю что-то вроде: «Ценности – это глубинные желания нашего сердца о том, как мы хотим себя вести: как мы хотим обращаться с собой, с другими и с миром вокруг нас. Они описывают, что мы готовы отстаивать в этой жизни, как мы хотим действовать, каким человеком хотим быть, какие качества и сильные стороны стремимся развивать». Мы часто описываем ценности как «внутренний компас»: они дают нам руководство к действию, помогают найти направление, не дают сойти с пути и позволяют снова вернуться на путь, когда это все-таки произошло.

Если вы прочтете несколько книг по АСТ, встретите несколько различных определений ценностей, и некоторые из технических определений крайне сложны. Вот одно, которое кажется мне наиболее удобным для пользователей: «желанные глобальные качества постоянно совершаемого действия»^[63]. Давайте разобьем его на три компонента.

1. Постоянно совершаемое действие. Ценности относятся к «постоянно совершаемым действиям»: какие внешние и внутренние действия вы хотите совершать на постоянной основе. Например, как вы хотите вести себя в отношениях с любимыми людьми? Если вы отвечаете, что хотите быть любящим и заботливым, или честным и справедливым, или открытым и искренним, или сознательным и сочувствующим, мы можем сказать, что эти желанные качества являются вашими ценностями. И, возможно, вы стремитесь на постоянной основе действовать в соответствии с этими качествами, вам не хотелось бы внезапно перестать так вести себя завтра, через неделю или через месяц.

2. *Глобальные качества.* Ценности относятся к «глобальным качествам» постоянно совершаемого действия. Для иллюстрации представим, что вы хотите играть в бейсбол. Очевидно, игра в бейсбол может происходить на постоянной основе. Это постоянно совершаемое действие, но не *качество* действия. Чтобы прояснить это, возьмем четыре возможных качества: *мастерски* играть в бейсбол, *увлеченно* играть в бейсбол, *вдохновенно* играть в бейсбол, *вяло* играть в бейсбол. Так что же мы имеем в виду под *глобальным* качеством? Это такое качество, которое «объединяет» несколько различных паттернов действий. Например, если ваша ценность – это «оказывать поддержку» другим игрокам вашей команды, вы можете совершить много различных действий, которым присуще качество «оказание поддержки». А если ваша ценность – «быть справедливым», вы можете совершать различные действия, обладающие качеством «справедливость».

Чтобы узнать ваши ценности в отношении игры в бейсбол, я могу задать вам подобные вопросы: «Как вы хотите играть в бейсбол?», «Какие личные качества и сильные стороны вы хотите сформировать или показать во время игры?», «Как вы хотели бы вести себя в отношениях с другими игроками, как из вашей команды, так и из команды противника?» Подобные вопросы могут обнаружить такие ценности, как сосредоточенность, соревновательность, старательность, уважительность, командный дух, справедливость, способность полностью выложиться, склонность ставить перед собой сложные цели и так далее.

Заметьте, что качества действия доступны вам в любой момент. Даже если ваша нижняя половина тела окажется парализованной, и вы не сможете больше играть в бейсбол, вы все еще можете быть сосредоточенным, любящим соревноваться, уважительным, настроенным на сотрудничество и справедливым. Вы все равно сможете полностью посвящать себя тому, что вы делаете, и стараться изо всех сил, и ставить перед собой сложные цели.

3. Желанные. Ценности *желанны*. Это утверждения о том, как мы *желаем* действовать, как мы *хотим* поступать. Они не имеют отношения к тому, как нам следует поступать, или как нам приходится действовать, или что будет «правильным» действием. (Во многих книгах по АСТ вы встретите слово «избранный», а не «желанный», чтобы подчеркнуть, что мы не только желаем определенные качества своих действий, но также осознанно решаем воплощать их.)

Различие целей и ценностей

Большинство наших клиентов не видят отчетливой разницы между ценностями и целями. Так что нам почти всегда приходится кратко обсудить отличие в этом вопросе. Нам надо объяснить, что цели – это вещи, которые вы стремитесь достичь в будущем, что-то, чем вы хотите обладать или чего достичь. Ценности же, напротив, относятся к тому, как вы хотите вести себя прямо сейчас и далее в течение всей жизни, и как вы хотите поступать на каждом этапе достижения своих целей, независимо от того, достигнете вы их или нет.

Чтобы помочь клиентам ощутить это различие, бывает полезно дать им пару примеров. Один из моих любимых – это «пожениться» и «быть любящим» (Харрис и др., 1999). Если вы хотите быть любящим и заботливым, это ценность: она действует на постоянной основе и никогда не становится завершённой, вы хотите действовать так в течение всей своей жизни. И у вас в любой момент есть выбор: поступать в соответствии с ценностью или проигнорировать ее. Но если вы хотите жениться или выйти замуж, это цель. Это что-то такое, что можно (потенциально) выполнить, достичь, «вычеркнуть из списка». И вы можете достичь цели «сочетаться браком», даже если полностью проигнорируете свои ценности любви и заботы. (Конечно же, такой брак может оказаться не самым долговечным.)

Ценности доступны нам всегда. В любой момент мы можем действовать в соответствии с ними или проигнорировать их: выбор за нами. Для целей это не так. Мы не можем гарантировать, что мы когда-либо достигнем тех целей, которые преследуем. Очевидно, что мы можем совершать действия, которые увеличат шансы на успех, но мы не можем гарантировать результат. Например, если мы преследуем цель «сочетаться браком», мы не можем на 100 % быть уверены, что это произойдет, но в любой момент мы можем действовать, исходя из наших ценностей любви и заботы. Мы можем руководствоваться этими ценностями, даже когда у нас нет партнера: мы можем с любовью и заботой относиться к себе, своим друзьям, соседям, семье, окружающей среде, домашнему кенгуру и так далее.

Вот другой пример, которым я часто пользуюсь: если вы хотите хорошую работу, это цель. Как только вы ее получили, «миссия выполнена». Но если вы хотите быть полезным, надежным и честным, то речь идет о ценностях: желанных качествах постоянно совершаемых действий. Вы можете поступать в соответствии с этими ценностями даже на самой отстойной работе или не имея никакой работы вообще.

Шесть ключевых характеристик ценностей

Ценности обладают по меньшей мере шестью ключевыми характеристиками, которые необходимо выделить в ходе терапии:

- 1) присутствуют здесь и сейчас, лежат в будущем;
- 2) никогда не требуют оправдания;
- 3) часто приходится организовывать в систему приоритетов;
- 4) лучше держать на некотором расстоянии;
- 5) можно свободно выбирать;
- 6) включают себя и других.

Ценности присутствуют здесь и сейчас; цели лежат в будущем

Вы можете в любой момент выбирать, поступать ли вам в соответствии с ценностью или проигнорировать ее. Даже если вы годами или десятилетиями игнорировали основную ценность, вы можете прямо сейчас начать действовать, исходя из нее. И напротив, цели всегда находятся в будущем: это что-то, к чему вы стремитесь, готовитесь, для достижения чего трудитесь. И в тот момент, когда вы ее достигаете, цель перестает быть целью.

Поэтому люди, которые ведут жизнь, наполненную достижениями различных целей, часто обнаруживают, что это ведет к постоянному чувству нехватки чего-то или фрустрации. Почему? Потому что они все время всматриваются в будущее и постоянно стремятся к достижению следующей цели, движимые иллюзией, что это принесет им продолжительное счастье или удовлетворение. В жизни, сосредоточенной на ценностях, у нас тоже есть цели, но основное внимание направлено на жизнь в соответствии с ценностями в каждый момент. Такой подход ведет к ощущению полноты и удовлетворения, поскольку ценности доступны нам всегда. Здесь хорошо подойдет метафора двух детей в одной машине^[64]. (Вы можете найти хорошее видео на YouTube – просто напечатайте «Russ Harris Values Goals».)

Метафора «Двое детей в одной машине»

Терапевт: Представьте себе машину, в ней сзади сидят двое детей, которых мама везет в Диснейленд. Ехать туда три часа. Один ребенок полностью сосредоточился на цели: каждые пять минут он задает вопросы: «Мы уже приехали?», «Мы уже приехали?», «Мы уже приехали?» Вся поездка оборачивается тотальной фрустрацией (и маме тоже несладко приходится). У другого ребенка цель та же самая: добраться до Диснейленда. Но он находится в контакте со своими ценностями игры, любопытства, исследования и веселья. Поэтому он смотрит в окно, приветствует другие машины, разглядывает животных на пастбищах, подпевает радио и играет в угадайку. То есть путешествие этого ребенка получается довольно приятным.

Оба ребенка доедут до Диснейленда одновременно, и оба как следует повеселятся там. Они оба почувствуют себя очень хорошо, потому что они достигли своей важной цели. Но у второго ребенка еще было хорошее путешествие. Почему? Потому что он не сосредоточился исключительно на цели, а жил в соответствии со своими ценностями. И по дороге домой первый ребенок снова начнет повторять: «Мы уже дома?», «Мы уже дома?», «Мы уже дома?», в то время как второй насладится поездкой: посмотрит в окно и поразится, как по-другому все выглядит в темноте.

Ценности никогда не требуют оправдания

Ценности – это как любовь к определенному сорту мороженого. Нам не надо объяснять, почему нам нравится клубничное, шоколадное или с кленовым сиропом. (И если мы попытаемся, мы обнаружим, что это невозможно: кто знает, почему наши вкусовые рецепторы так положительно реагируют на определенный вкус?) Точно так же нам никогда не надо оправдывать свои ценности: они – просто утверждения о том, как мы хотим себя вести. Тем не менее нам может понадобиться оправдывать свои действия. Если, например, у нас есть ценность – близость с природой, она не требует оправдания, а если вы хотите увезти семью из города в сельскую местность, вам потребуется масса объяснений.

Ценности часто приходится организовывать в систему приоритетов

Я объясняю клиентам, что наши ценности – как континенты на глобусе. Как бы быстро вы ни вертели глобус, вы никогда не сможете увидеть все континенты одновременно. Одни отдаляются, другие приближаются. Так и позиции ваших ценностей меняются в течение дня: когда вы меняете роли и попадаете в разные ситуации, какие-то ценности выходят на первый план, а другие отступают назад.

Это означает, что нам часто приходится выбирать, исходя из каких ценностей мы поступим в конкретной ситуации. Например, мы можем стремиться быть любящими и заботливыми с нашими родителями, но если они постоянно враждебны и жестоки по

отношению к нам, мы можем прекратить все контакты с ними, потому что наши ценности самозащиты и заботы о себе окажутся важнее. Но наши ценности любви и заботы о родителях никуда не делись, мы просто передвинули их на «обратную сторону глобуса» в этих конкретных отношениях. Между тем в других отношениях, например с партнером, детьми или друзьями, любовь и забота остались «на передней стороне глобуса».

Ценности лучше держать на некотором расстоянии

В АСТ мы говорим: «Настойчиво следуйте своим ценностям, но держите их на расстоянии». Мы хотим осознавать свои ценности и использовать их для выбора направления, но мы не хотим попасть в слияние с ними. Если мы сливаемся с ценностями, они ощущаются ограничивающими и угнетающими, как команды, которым мы вынуждены подчиняться. Другими словами, они меняются, превращаются в ригидные правила: *следует, придется, обязан, должен, обещал, это верно, это неправильно, делай как следует или совсем не делай!* Если использовать метафору компаса, во время путешествия вы не станете всю дорогу нести его, зажав в руке: вы положите его в рюкзак и будете доставать время от времени, когда вам надо свериться с направлением, а затем уберете его обратно.

Ценности можно свободно выбирать

Мы сознательно решаем привнести эти желанные качества в нашу деятельность. Мы не обязаны действовать определенным образом, мы просто выбираем это, потому что нам это важно.

Ценности включают себя и других

Предположим, что клиент обнаружил такие ценности, как справедливость, честность, доброта и любовь. Мы хотим исследовать, как он может действовать в соответствии с этими ценностями в своих отношениях с собой и с другими. Иными словами, мы хотим знать, что он может сделать, чтобы быть справедливым, честным, добрым и любящим по отношению к себе, и что он может сделать, чтобы быть справедливым, честным, добрым и любящим по отношению к другим.

Воплощение ценностей в жизнь

Действенные разговоры о ценностях ведутся в духе открытости, жизнелюбия и свободы. Когда клиент по-настоящему чувствует связь со своими ценностями, это несет ощущение освобождения и раскрепощения, он понимает, что даже в безнадежных ситуациях у него есть выбор, что он может раскрыть свою жизнь и повести ее в важных для него направлениях.

Во время таких бесед ваш клиент будет отчетливо присутствовать в настоящем: находиться в тесном контакте с вами, делиться с вами, открываться перед вами. Вы увидите, как он «оживает» прямо у вас на глазах. Сессия окажется живой, увлекательной и полноценной, может сопровождаться сильными эмоциями, в диапазоне от радости и любви до грусти и страха. Вы испытаете чувство глубокой связи с другим человеком, если заглянете в сердце и увидите боль и любовь, живущие у него внутри.

Практический совет. Некоторым клиентам не нравится слово «ценности», так что убедитесь, что у вас наготове есть альтернативы: быть собой, быть верным себе, жить по-своему, вести себя, как такой человек, которым вы хотите быть, глубинные желания нашего сердца о том, как мы хотим себя вести, личные качества и сильные стороны, которые вы хотите проявить, в соответствии с которыми вы хотите жить или воплотить в жизнь, качества, которые вы хотите сформировать, вдохновить, поощрить в других или показать им.

Как прояснить ценности и установить с ними контакт

В этом разделе мы обсудим несколько моих любимых техник определения ценностей (вы найдете гораздо больше в Дополнениях). Но не забывайте, что в конце концов они – всего лишь инструменты: они помогают клиенту установить контакт с его человеческой природой и выяснить, каким человеком он на самом

деле хочет быть, чтобы жить свою жизнь с чувством смысла и цели. Мы можем применять эти техники в форме беседы или превратить их в структурированные практические упражнения. Если мы выберем последнее, можно начать с короткой практики осознанности (например, две-три минуты бросания якоря) и затем попросить вашего клиента закрыть глаза и молча обдумать вопрос или представить себе ситуацию. Ниже вы найдете три упражнения, которыми я часто пользуюсь.

Взгляд на прошлое через десять лет

Представьте себе, что вы находитесь в будущем, с сегодняшнего дня прошло десять лет, и вы смотрите на свою сегодняшнюю жизнь. Закончите эти три предложения:

Я провел слишком много времени, переживая о...

Я слишком мало времени уделял таким вещам, как...

Если бы я смог вернуться в прошлое, я бы по-другому...

Видео похорон в ваше отсутствие

Представьте себе, что вы как герой Тома Хэнкса в фильме «Изгой». Вы летите на самолете, который терпит крушение над океаном. Вы невредимы, но оказываетесь на необитаемом острове посреди океана. В то же время дома все думают, что вы погибли, и организуют похороны. Через несколько недель вас спасают с острова, и вы возвращаетесь домой. Позже вы смотрите видео со своих похорон. И вот вы видите, что кто-то из тех, кого вы сильно любите (возможно, родитель, партнер, ребенок или лучший друг) встает, берет микрофон и начинает говорить... о вас. Что вам хотелось бы услышать из уст этого человека:

О том, каким человеком вы были?

О том, каковы ваши самые сильные качества и лучшие стороны?

О том, как вы поступали с другими?

Через год после сегодняшнего дня

Представьте себе, что прошел год, и вы думаете о тех трудностях, с которыми сейчас столкнулись. Представьте себе, что вы справились с ними так хорошо, как это возможно, и повели себя, как тот

человек, которым вы хотите быть в глубине души. Исходя из этого, ответьте на следующие вопросы:

Какие качества или сильные стороны (например, смелость, доброту, сострадательность, упорство, честность, заботливость, готовность помочь, цельность, любовь, верность) вы показали, либо чем руководствовались перед лицом трудностей?

Как вы обращались с собой, когда разбирались с этим?

Как вы обращались с другими людьми, которые вам близки?

Работа с ценностями

В следующем разделе мы обсудим интервенции, формы и рабочие листы, а также полезные вопросы для прояснения ценностей. Давайте начнем с того, что я называю...

Ассортимент ценностей

Существует невероятное количество способов прояснения ценностей, и довольно много их (хотя это лишь малая часть) отражено в схеме, приведенной ниже. Некоторые мы обсудим в этой книге, а про остальные вы можете прочесть в Дополнениях.

Некоторые клиенты с готовностью определяют и рассказывают о своих ценностях, но со многими нам приходится как следует поработать, чтобы раскрыть их, как вы увидите в отрывке, приведенном ниже. Клиент – одинокая женщина средних лет, пытающаяся справиться с поведением своего сына. Ее сын двадцати трех лет страдает от героиновой зависимости и каждые несколько дней появляется дома, чтобы попросить денег. Если она отказывает ему, он становится агрессивным, часто кричит и ругается, обвиняет ее в том, что она испортила ему детство, винит ее в недостатке тепла и заботы или настаивает, что на самом деле она не любит его. Так продолжается уже два года. Она все время тревожится о нем, а после его визитов ощущает безнадежность, вину и угрызения совести. Она говорит, что знает, что давать ему деньги

«неправильно», потому что это «поддерживает его привычку», но «отказать ему слишком трудно».

Клиент: Знаете, если честно, иногда я думаю, что было бы проще, если бы он просто... умер. *(Рыдает.)*

Терапевт: *(Пауза.)* Я вижу, что сейчас вам очень больно... И хочу знать, не могли бы мы сейчас нажать на паузу... и посмотреть, что здесь происходит... Мне хотелось бы знать, можете ли вы попробовать внутренне отстраниться, отойти на шаг назад и посмотреть, что здесь происходит... обратите внимание на то, как вы сидите в кресле, на положение вашего тела... и заметьте, какие чувства возникают у вас внутри... где именно в вашем теле они находятся... и обратите внимание, какие мысли крутятся у вас в голове. *(Пауза.)* И что вам сейчас говорит ваше сознание?

ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ

Представьте, что вы отмечаете свой восьмидесятипятителетний юбилей (или вам исполняется двадцать один, или пятьдесят, или вы просто уходите на пенсию). Два или три человека подготовили выступления о том, что для вас важно, что вы значите для них, какую роль вы сыграли в их жизни. Что вы услышали бы от них в ИДЕАЛЬНОМ мире, где вы живете как тот человек, которым вы хотите быть?

ЖИЗНЬ И СМЕРТЬ

А. Представьте свои похороны: что вам хотелось бы услышать о себе.
Б. Разыграйте свои собственные похороны в стиле психодрамы.
В. Напишите свой некролог или надпись на могиле.
Г. Представьте, что вы каким-то образом узнали, что вам осталось жить всего сутки, но вы не можете никому об этом сказать. Кого вы навестили бы, что бы сделали?

ДОСТАТОК

Вы унаследовали целое состояние. Что вы с ним сделаете? Кто разделит с вами эти действия или порадует вас вещами, которые вы приобретете? Как вы будете вести себя со всеми теми людьми, которые будут с вами в вашей новой жизни?

ИССЛЕДОВАНИЕ СВОЕЙ БОЛИ

А. Боль – ваш союзник. Что эта боль говорит вам о том, что по-настоящему важно, о чем вы по-настоящему заботитесь?
Б. Боль – ваш учитель. Как эта боль может помочь вашему росту, развитию и обретению новых навыков и достоинства? Как это может помочь вам улучшить отношения с другими?
В. От волнения к заботе. О каких значимых для вас вещах говорят ваши страхи, волнения и тревоги? О чем важном они вам напоминают?

ДОСТОИНСТВА ХАРАКТЕРА

Какими личными качествами и достоинствами вы обладаете? Какие вам хотелось бы развить? Как бы вы хотели использовать их?

ЕСЛИ... ТОГДА...

Если вы достигнете этой цели, как вы изменитесь в результате этого? Что вы станете делать по-другому? Как изменится ваше поведение с друзьями, семьей, коллегами, клиентами и другими?

МАШИНА ДЛЯ ЧТЕНИЯ МЫСЛЕЙ

Представьте себе, что я поместил в вашу голову машину, читающую мысли, и настроил сознание важного для вас человека так, что вы теперь можете слышать каждую его мысль. Когда вы подключаетесь, они думают О ВАС: о том, что для вас важно, каковы ваши сильные стороны, что вы значите для них и какую роль играете в их жизни. Какие их мысли вы услышали бы, если бы вы жили в ИДЕАЛЬНОМ мире, как тот человек, которым вы хотите быть?

ПРОЯСНЕНИЕ ЦЕННОСТЕЙ

ВОЛШЕБНАЯ ПАЛОЧКА

А. Я махну волшебной палочкой, и все на планете одобряет любые ваши действия. Не важно, что вы станете делать, но они будут любить, уважать и восхищаться вами, независимо от того, станете вы хирургом или серийным убийцей. Что вы станете делать? Как вы будете поступать с другими?
Б. Я махну волшебной палочкой, и все болезненные мысли, чувства и воспоминания больше никак не смогут на вас влиять. Что вы станете делать? Что вы начнете делать, что прекратите, чем будете заниматься чаще, а чем – реже? Как вы измените свое поведение? Если бы мы смотрели фильм о вас, как мы смогли бы понять, что волшебство уже произошло?

ЧТО ВАЖНО?

Чего вы по-настоящему хотите? Что по большому счету важно для вас? Что вы готовы отстаивать? Есть сейчас в вашей жизни что-то, что дает вам ощущение смысла, цели, живой жизни?

КОНФЛИКТ И НАБЛЮДЕНИЯ

Вспомните момент, когда вы ощущали связь с кем-то, кого вы любите. Как вы действуете в этом воспоминании?

НЕПРИЯТИЕ

Что вы не принимаете и не любите в действиях других людей? Как бы действовали, окажись вы на их месте?

УПУЩЕНИЯ

Какие важные сферы жизни вы упускаете или от чего отказались из-за недостатка мотивации?

ФОРМЫ И РАБОЧИЕ ЛИСТЫ

Опросник жизненных ценностей «Яблочко»
Жизненный компас
Перечень действий, направленных ценностями
Список распространенных ценностей

ДЕТСКИЕ МЕЧТЫ

Когда вы были ребенком, какую жизнь вы представляли в будущем?

ТВОРЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

Нарисуйте или вылепите свои ценности, используйте материалы, которые вам нравятся.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ

Что вы любите делать?

РОЛЕВЫЕ МОДЕЛИ

На кого вы смотрите как на пример для подражания? Кто вдохновляет вас? Какие личные качества и сильные стороны присущи этим людям?

Ассортимент ценностей

Клиент: *(Вытирая глаза.)* Я – чудовище. Я имею в виду, что я за мать такая? Как я могу о таком подумать?

Терапевт: То есть ваше сознание говорит вам, что вы – чудовище, потому что у вас возникают мысли о том, что жизнь была бы проще,

будь ваш сын мертв?

Клиент: Да. Я имею в виду, он же мой сын. Он мой сын! Как я могу о таком думать?

Терапевт: *(Пауза.)* Помните, мы говорили о вашем сознании как о суперпродвинутой машине для поиска решений?

Клиент: Да.

Терапевт: И здесь мы имеем дело с большой проблемой, так? С очень большой, очень болезненной проблемой. Так ведь? Поэтому машина принятия решений начинает действовать. Она начинает выдавать решения. И давайте взглянем на это честно: одно из решений для по-настоящему сложных, проблемных отношений – это когда другой человек исчезает. Так что эта мысль о вашем сыне – просто свидетельство того, что ваше сознание делает свою работу: выдает решения для ваших проблем. И знаете что? Нет способа это остановить.

Клиент: Но, может быть, Дэвид прав. Может быть, я не люблю его.

Терапевт: Ну, это интересная мысль. *(Пауза.)* Могу поспорить, что ваше сознание обожает мучить вас с ее помощью.

Клиент: Да, все время.

Терапевт: Могу я спросить, что вы прямо сейчас ощущаете у себя в теле?

Клиент: Меня тошнит. Очень, очень сильно тошнит.

Терапевт: А где в теле это ощущается сильнее всего?

Клиент: Вот здесь. *(Кладет руку на живот.)*

Терапевт: Хорошо, теперь обратите внимание на это чувство... заметьте, где оно... и что оно делает. *(Пауза.)* Как бы вы его назвали?

Клиент: О, это вина. Я ее ненавижу. Я все время ее чувствую.

Терапевт: Хорошо, теперь обратите внимание на эту вину... Наблюдайте за ней... Дышите в нее... Закройте глаза, если хотите... и просто дышите в нее... и посмотрим, сможете ли вы открыться вокруг нее... дать ей немного места... И в то же время посмотрите, сможете ли вы настроить контакт со своим сердцем... Остановитесь на минуту

и почувствуйте, что ваш сын значит для вас... (Пауза.) Что это чувство говорит о вашем сыне, о том, что он значит для вас?

Клиент: (Плачет.) Я просто хочу, чтобы он был счастлив.

Терапевт: (Пауза.) То есть ваше сознание говорит: «Возможно, я не люблю его». Что говорит ваше сердце?

Клиент: Люблю, конечно!

Терапевт: Вы это сказали. Я имею в виду, если бы вам было все равно, вы не испытывали бы вины, правильно?

Клиент: (Плачет с облегчением.) Верно.

Терапевт: Тогда скажите мне, вы ведь по-настоящему переживаете за Дэвида... Какой мамой ему вы хотели бы быть?

Клиент: Я просто хочу, чтобы он был счастлив.

Терапевт: Хорошо. Тогда представим, что у меня есть волшебная палочка, я махну ею, и Дэвид теперь всегда счастлив. Какой матерью ему вы хотите быть теперь?

Клиент: Я не знаю. Я просто хочу быть хорошей матерью.

Терапевт: Ладно. А если бы вы хотели заслужить этот титул «быть хорошей матерью», как бы вы себя вели с Дэвидом? Какими качествами как матери вам хотелось бы обладать?

Клиент: Я не знаю.

Терапевт: Ну, давайте представим, что случилось чудо, Дэвид наладил свою жизнь, и вот через несколько лет мы берем у него интервью на государственном телевидении, и вот мы спрашиваем его: «Дэвид, что делала ваша мать, когда вы страдали от героиновой зависимости?» В идеальном мире что вам хотелось бы от него тогда услышать?

Клиент: Я думаю, я хотела бы, чтобы он сказал, что я была... любила его... и была добрая... мм... и поддерживала его.

Терапевт: Еще что-то?

Клиент: Что я была рядом, когда он во мне нуждался.

Терапевт: То есть быть любящей, доброй, заботливой – это ваши желанные качества как матери?

Клиент: Да.

Терапевт: Теперь остановитесь и подумайте об этом. Быть любящей, доброй, заботливой: это то, что для вас важно как для матери.

Клиент: Да. *(Садится прямо, кивает головой.)* Я хочу ему добра. Я хочу поступить правильно. И я знаю, что давать ему деньги – неправильно.

Терапевт: Хорошо. *(Пауза.)* То есть в следующий раз, когда сын придет к вам, у вас есть выбор. С одной стороны, вы можете позволить своему сознанию мучить вас, помыкать вами и говорить, что надо делать. И вы точно знаете, что ваше сознание станет говорить вам: что вам надо дать ему денег, а если не дадите, то вы – плохая мать, а отказывать так тяжело и болезненно, что проще дать ему эти деньги, и потом он оставит вас в покое. Это один вариант. С другой стороны, вы можете позволить своему сознанию говорить что угодно, но вместо того, чтобы повестись на это, быть такой матерью, какой вы хотите быть: любящей, доброй, заботливой – и делать то, что будет лучше для Дэвида в долгосрочной перспективе. Что вы выберете?

Клиент: Ну, я хочу быть любящей и заботливой. Я хочу ему помочь.

Терапевт: То есть, если бы вы по-настоящему действовали, исходя из этих ценностей, вместо того чтобы вестись на историю «я не могу сказать «нет», как вы ответили бы на требование Дэвида дать ему денег?

Клиент: *(Со слабой улыбкой.)* Я бы сказала «нет».

Терапевт: Вы бы сказали «нет»?

Клиент: *(Кивает.)* Ага.

Терапевт: Что вы сейчас чувствуете, когда вы это говорите?

Клиент: Я очень переживаю, я вся трясусь.

Терапевт: Я вижу и уверен, что на вашем месте я чувствовал бы то же самое. Так что вопрос в том, готовы ли вы найти место этим переживаниям и дрожи, если это потребуется, чтобы стать той матерью, которой вы хотите быть?

Клиент: Да.

На самом деле давать своему сыну деньги и тем самым «поддерживать привычку» не соответствовало основным ценностям клиентки. Действие мотивировалось избеганием (попытками избавиться от вины и тревоги) и слиянием (с такими мыслями, как «Трудно отказывать», «Я не могу видеть его в таком состоянии» и «Я плохая мать, если не помогаю ему»), а не ценностями. После вышеописанной интервенции разговор пошел о том, какими способами она могла бы действовать в соответствии с ценностями: как она могла бы быть любящей, доброй и заботливой с Дэвидом по-другому, не давая ему денег или вещей, которые он мог бы продать за наличные.

В отрывке вы можете наблюдать пересечение и взаимодействие между разделением, принятием и ценностями. Мы можем назвать это «танцем вокруг гексафлекса»: гибким текучим перемещением от одного процесса к другому, когда это необходимо.

Формы и рабочие листы

Существует несколько форм и рабочих листов, которые могут помочь вашим клиентам определить ценности. Стоит отметить «Яблочко» (глава 6) и «Список распространенных ценностей», который вы найдете в конце этой главы. «Список распространенных ценностей» особенно полезен, когда у клиента нет ни малейшего представления о том, что для него важно, несмотря на все ваши попытки. Так они могут прочесть список и выбрать те, с которыми чувствуют связь.

Переход от целей к ценностям: полезные вопросы

Чаще всего, когда мы первый раз спрашиваем клиента о ценностях, он отвечает нам о целях. Он может описать партнера, работу или тело, которое ему хочется иметь, или вещи, которые он хочет получить от других, такие как любовь, дружбу или прощение. Или он может сказать, что стремится к славе, достатку, статусу, уважению, красоте, стройному телу или успеху. Или он может описать эмоциональные цели: быть счастливым, уверенным в себе или перестать грустить. Или он может назвать цели «мертвого

человека»: не употреблять героин, не страдать от панических атак, не гневаться или не испытывать муки совести.

Чтобы добраться до ценностей, лежащих в основе цели, мы можем задать несколько подобных вопросов:

Давайте представим, что вы достигли этой цели. И теперь...

- Что изменится в вашем отношении к себе, другим, миру вокруг вас?
- Как изменится ваше поведение с другими на работе, в семье, с друзьями и так далее?
- Какие личные качества и сильные стороны вы сможете продемонстрировать путем достижения этой цели?
- Если близкие вам люди узнают о вашем достижении, на развитие каких личных качеств и сильных сторон вы хотели бы вдохновить их этим?
- О каких важных для вас вещах будет свидетельствовать достижение этой цели: что вы отстаиваете и поддерживаете или чему вы противостоите и что отвергаете?

Например, мы можем спросить: «Представьте, что у вас высокая самооценка, или вы счастливы, или обладаете желаемой машиной, удачной карьерой, прекрасной работой, великолепным телом, знамениты, красивы, успешны, уважаемы в обществе... что изменится в вашем поведении? Что вы будете говорить и делать по-другому в том, что касается вашего тела, себя, партнера, друзей, семьи, собаки, кошки, дома, соседей, работы, хобби и так далее?»

Практический совет. Если клиенты говорят, что они хотят перестать что-то делать, вы всегда можете добраться до ценностей, спросив: «А что вы хотите делать вместо этого?» Например, если клиент говорит: «Я хочу перестать ругаться с матерью», мы можем спросить: «А что вы хотите делать вместо этого? Как вы хотите обращаться со своей матерью, когда проводите с ней время? Как хотите поступать с ней, когда она делает что-то, что раздражает или расстраивает вас?»

Домашнее задание и следующая сессия

Домашним заданием может быть описание ценностей, размышления и медитация о ценностях, обсуждение их с близкими людьми или заполнение упомянутых выше рабочих листов. Простой вариант задания – попросить: «Можете сделать две вещи перед следующей сессией? Во-первых, замечать, когда вы действуете в соответствии со своими ценностями, а во-вторых, понаблюдать, как это ощущается, в чем разница». Если вы используете точку выбора, можете сформулировать это так: «Обратите внимание, когда вы совершаете действия по приближению к своим ценностям, и обратите внимание, на что это похоже, в чем разница».

Я часто предлагаю клиентам поэкспериментировать с «вкусом и удовольствием»^[65]. Инструкция выглядит примерно так:

Терапевт: Каждое утро, перед тем как выбраться из постели, выберите одну-две ценности на этот день. Например, вы можете выбрать «любовь» и «доброту». Вы можете каждый день выбирать новые или использовать те же самые: вам решать. Затем, в течение дня, ищите возможность «добавить» их в то, что вы говорите и делаете так, что ваше поведение приобретет оттенок выбранных вами ценностей. И когда вы ощущаете его, попробуйте наслаждаться: заметьте эффект, который они оказывают, оцените получившуюся разницу.

Если мы не очень сильно продвинулись, работая с ценностями в течение одной сессии, тогда в ходе следующей сессии мы можем глубже исследовать эту тему. Но если мы уже на первой сессии успешно выяснили основные ценности, то в следующей мы можем перейти к постановке целей, основанных на них, решению проблем и планированию действий. Но если на пути у жизни в соответствии с ценностями встают препятствия, например в форме слияния и избегания переживаний, мы, скорее всего, сосредоточимся на разделении и принятии, чтобы преодолеть их.

Время от времени нам попадается клиент, который уже живет в соответствии со своими ценностями и делает все, что для него важно: ходит на работу, заботится о детях, следит за собой и так далее, но не чувствует удовлетворения. Почти всегда причина этой неудовлетворенности в том, что, хотя он живет в соответствии со своими ценностями, психологически он отсутствует. Вместо этого он заперт у себя в голове: потерян в мыслях обо всех вещах из длинного списка дел в достижении идеала, или погружен в бесконечные комментарии о том, что он недостаточно хорош, или поглощен волнением и руминацией. С такими клиентами мы станем работать над «присутствием в настоящем»: погружении, наслаждении и сосредоточении.

В дополнение. На моем сайте вы найдете: а) описание дополнительных техник для работы с ценностями; б) «Список распространенных ценностей» и другие полезные рабочие листы; в) проблему деструктивных ценностей; г) как отличить ценности от желаний, стремлений, нужд, чувств, добродетелей, моральных принципов и этики; д) как вводить ценности в последующие сессии; е) больше примеров отличий ценностей от целей; ж) как для работы с ценностями использовать приложение ACT Companion.



Развитие навыков

После этой главы для вас не будет никакого домашнего задания. Ха, я пошутил! Оно вообще-то довольно объемное. Если вы еще не заполняли вышеупомянутые формы, скачайте и сделайте это. После этого:

Прочтите вслух все интервенции, посвященные ценностям, как будто вы выполняете их с клиентом.

Придумайте другие вопросы, которые вы могли бы задать. Знаете ли вы другие упражнения, или есть ли у вас какие-нибудь идеи насчет того, как помочь клиенту установить контакт со своими ценностями?

Выберите двух-трех клиентов и определите, с какими ценностями у них потеряна связь. Подумайте, какие упражнения вы могли бы использовать, чтобы помочь им установить ее.

Поразмышляйте о своих собственных ценностях в роли терапевта. Что в этой работе для вас важно в глубине души? Что вы хотите воплощать в жизнь как терапевт? Какие личные качества и сильные стороны вы хотите проявлять у себя в кабинете?

В течение следующей недели практикуйте «вкус и удовольствие». Каждое утро выбирайте одну-две ценности на день. Ищите возможность «добавить» эти ценности в свои действия и активно наслаждайтесь получившейся разницей.

Взять с собой

Технически ценности – это желанные качества совершаемого действия. Поэтически это глубинные желания нашего сердца о том, как мы хотим обращаться с собой, с другими и с миром вокруг нас в течение того короткого времени, которое отведено нам на этой планете. Метафорически они – компас, который указывает нам направление, удерживает на пути и помогает вновь найти путь, когда мы потерялись.

Помочь клиентам установить связь со своими ценностями может быть нелегко: мы часто наталкиваемся на непонимание и искаженные суждения, чаще всего имеющие отношение к разнице между целями и ценностями. Кроме того, мы часто натыкаемся на препятствия в форме слияния и избегания (как мы увидим в следующей главе). Тем не менее, если мы будем достаточно терпеливы, добры и настойчивы, мы часто можем помочь нашим клиентам «заглянуть в свое сердце» – и когда это происходит, это по-настоящему волшебное.

Список распространенных ценностей

Ниже перечислены распространенные ценности. (Они не являются «правильными» или «самыми лучшими», они просто встречаются чаще других.) Пожалуйста, прочтите список и напротив каждой ценности поставьте букву, исходя из того, насколько она важна для вас: О = «очень важна», И = «иногда важна», Н = «не важна».

Конечно, в разных сферах жизни оказываются важнее разные ценности (например, в воспитании детей и в работе), так что отвечайте обобщенно. Если хотите, можете заполнить список для каждой важной сферы жизни (например, один для работы, другой для отношений и так далее).

_____Принятие: принимать себя, других, жизнь и так далее

_____Приключения: любить приключения, активно искать новых или стимулирующих переживаний

_____Ассертивность: с уважением отстаивать свои права и говорить о своих желаниях

_____Аутентичность: быть подлинным, настоящим, искренним, верным себе

_____Забота: заботиться о себе, других, природе и так далее

_____Сочувствие: с добротой относиться к себе и другим, испытывающим боль

_____Связь: полностью погружаться в процесс, полностью присутствовать в общении с другими

_____Вклад и щедрость: вкладывать, давать, помогать, поддерживать и делить

_____Сотрудничество: сотрудничать с другими

_____Смелость: быть смелым или храбрым, не отступать перед лицом страха угрозы или трудностей

_____Творчество: быть креативным, оригинальным

_____Любопытство: быть любопытным, открытым, интересующимся; исследовать и открывать новое

_____Воодушевление: воодушевлять и подкреплять поведение, которое я ценю в себе и других

_____Увлечение: полностью погружаться в то, что я делаю

_____Справедливость и правосудие: быть справедливым и непредвзятым по отношению к себе и другим

_____Хорошее здоровье: поддерживать или улучшать свое физическое и психическое здоровье, следить за собой

_____Гибкость: с готовностью адаптироваться и приспособляться к меняющимся обстоятельствам

_____Прощение: с готовностью прощать себя или других

_____Свобода и независимость: самому выбирать, как я живу, и помогать другим тоже так делать

_____Дружелюбие: быть дружелюбным, приятным в общении или удобным для окружающих

_____Юмор и веселье: любить веселье, искать, создавать и участвовать в веселых занятиях

_____Благодарность: ценить и быть благодарным себе, другим и жизни

_____Честность: быть честным, правдивым и искренним с собой и другими

_____Предприимчивость: быть предприимчивым, трудолюбивым и верным своему делу

_____Близость: открываться, раскрывать себя и делиться своими переживаниями, эмоционально или физически

_____Доброта: быть добрым, внимательным, понимающим и заботливым по отношению к себе или другим

_____Любовь: действовать с любовью или страстью по отношению к себе или другим

_____Осознанность: быть открытым, увлеченным и любопытным по отношению к настоящему моменту

_____Порядок: любить порядок и быть организованным

_____Упорство и настойчивость: решительно продолжать что-то делать, несмотря на проблемы или трудности

_____Уважение: обращаться с собой и другими с заботой и вниманием

_____Ответственность: ощущать и нести ответственность за свои действия

_____Защита и безопасность: обеспечивать, защищать или гарантировать свою безопасность или безопасность других

_____Чувственность и удовольствие: создавать или наслаждаться приятными чувственными переживаниями

_____Сексуальность: исследовать и выражать свою сексуальность

_____Мастерство: постоянно практиковаться и улучшать свои навыки; полностью выкладываться в деле

_____Готовность помочь: быть готовым помочь, оказать поддержку и быть доступным себе или другим

_____Надежность: быть достойным доверия, быть верным, честным, искренним и надежным

_____Другое:

_____Другое:

Глава 20

А что, если ничего не важно?

Препятствия для ценностей

Чудесно наблюдать, как наши клиенты ощущают связь со своими ценностями. Это затягивающее зрелище, вдохновляющее и согревающее сердце, иногда оставляющее глубокий след. Тем не менее реальность такова, что часто, чтобы дойти до этой точки, необходимо много работать. Так что в этой главе мы рассмотрим распространенные препятствия для контакта с ценностями и способы для их преодоления.

Избегание переживаний

Как правило, проще работать с ценностями, когда дело касается уже имевших опыт психотерапии клиентов, нежели с теми, кому присущи высокие уровни избегания переживаний. Так происходит потому, что чем больше нами управляют слияние и избегание переживаний, тем сильнее мы оказываемся оторваны от наших ценностей. В терапии мы часто наблюдаем драматичные примеры этого у клиентов с пограничным расстройством личности или зависимостью от алкоголя, наркотиков и азартных игр. Часто такие клиенты, движимые слиянием и избеганием, совершают такие действия, которые далеко отстают от их основных ценностей: они ранят, жестоко относятся или игнорируют свои тела, своих друзей, свои семьи, партнеров и так далее. Неудивительно, что пытаясь избегать боли, эти клиенты будут сопротивляться или блокировать работу с ценностями. Конечно же, большинство препятствий, обсуждаемых в этой главе, работают в основном как избегание переживаний: «Я не знаю», «Ничего не важно», «Нет у меня никаких ценностей», «Я не вижу смысла», «Я не заслуживаю жить эту жизнь»,

«Это так банально» и так далее. Если мы знаем или подозреваем, что основным препятствием является избегание переживаний, мыотреагируем «бросанием якоря», разделением, сочувствием к себе и принятием. Это может выглядеть примерно так:

Клиент: *(В ответ на вопрос о ценностях.)* Я не знаю. Почему вы спрашиваете у меня эти вещи? У меня нет никаких ценностей.

Терапевт: Хорошо. Можно я ненадолго «нажму на паузу»?

Клиент: Если вам нужно.

Терапевт: Смотрите, мне не нужна пауза, если вы совсем не хотите, чтобы мы прерывались. Мы можем просто продолжить продираться сквозь эту сессию и проигнорировать, что здесь происходит. Но я бы предпочел так не делать, потому что мне кажется, что мы здесь немного застряли. Я чувствую, что заставляю вас, а вы как будто упираетесь ногами в пол и тянете в обратную сторону. У вас тоже похожее чувство?

Клиент: Да, у меня ощущение, что меня загнали в угол.

Терапевт: Это не похоже на хорошую командную работу, верно? Как насчет того, чтобы я подал назад и дал вам немного свободного места? Мы просто ненадолго нажмем на паузу.

Клиент: *(Улыбается.)* Хорошо.

Терапевт: Отлично. Спасибо что дали мне знать, что ощущаете себя так, как будто я загнал вас в угол. Я очень ценю обратную связь. Пожалуйста, дайте мне знать, если я снова так сделаю. Иногда могу увлечься всем этим и стать слишком настойчивым.

Клиент: Не волнуйтесь.

Терапевт: Итак, давайте посмотрим на эту ситуацию. Это трудная часть терапии. Я задаю нелегкие вопросы, с которыми непросто многим людям. И у большинства людей они вызывают очень трудные мысли и чувства. У вас появилось что-то из этого?

(Теперь терапевт убеждает клиента провести осознанную проверку. Клиент находит у себя чувство тревоги и мысли, например: «Это слишком сложно».)

Терапевт: Ну что ж, это совершенно естественные мысли и чувства для такой непростой ситуации. (*Обратите внимание: терапевт мог бы, если захотел, описать ситуацию, мысли и чувства в нижней части рабочего листа с точкой выбора.*) И помните, ваше сознание – машина для решения проблем, И вот она, проблема: я задаю вам трудные вопросы, которые стимулируют болезненные чувства. Решение, которое предлагает ваше сознание – это сказать: «Я не знаю. Ничего не важно. Продолжайте. Сменим тему».

Клиент: Я так не думаю.

Терапевт: Нет, *осознанно* вы так не думаете. Я имею в виду, что такие процессы решения проблем идут в вашем сознании вне вашего сознательного контроля. Представляете, что будет, если мы позволим этому продолжаться? Представьте себе, что мы оставим работу с ценностями и перейдем к чему-то еще. Во что это вам обойдется?

Клиент: Я не уверен.

Терапевт: Ну, какова была цена этого до сих пор – жизни без внутреннего компаса, без всякого ощущения того, что для вас действительно важно?

Клиент: Ну, предполагаю, что я продолжаю все портить.

Терапевт: Ну, можно так это выразить. По шкале от 1 до 10, насколько сильно чувство осмысленности, цели и полноты жизни, которое вы испытываете? Ноль означает, что жизнь пуста, скучна и бессмысленна. Десятка означает что жизнь полноценна, богата и осмысленна.

Клиент: Где-то двойка.

Терапевт: Итак, одной из основных целей работы, которой мы сегодня занимаемся, это поднять эту оценку гораздо выше. Другая цель – это помочь вам развить ощущение внутреннего руководства, как внутренний компас, позволяющий вам выбрать направление, чтобы вы смогли заниматься всеми теми вещами, которые помогут вам построить лучшую жизнь.

Клиент: Хорошо, это разумно.

Терапевт: Ну да, это разумно с логической точки зрения. Но это не остановит ваше сознание, когда ему захочется говорить такие вещи, как: «У меня нет ценностей».

Клиент: Ну да, потому что это правда.

Терапевт: Да, в этот момент это, скорее всего, правда. Итак, хотели бы вы это изменить?

Клиент: Что вы имеете в виду?

Терапевт: Ну, здесь перед вами точка выбора. Мы можем отказаться от работы с ценностями и позволить вам продолжать жить так, как вы жили до сих пор. Или мы можем упереться и заняться этим, даже если ваше сознание будет настаивать, что это бесполезно, бессмысленно и не работает – а мы сможем продолжать это делать, как в эксперименте, и посмотрим, вдруг у нас получится что-то полезное. Какой вариант вы предпочтете?

Клиент: Когда вы так об этом говорите, разве у меня есть выбор?

Терапевт: Как хотите, вам решать. В том, что мы откажемся от работы с ценностями, для вас есть две большие выгоды: вам удастся избежать неприятных чувств и вы избавитесь от этой странной беседы. Тем не менее у этого есть и своя цена: ваша жизнь не изменится. У вас не будет внутреннего компаса, который смог бы направлять вас вперед, вы продолжите делать то, что делали до сих пор. С другой стороны, если вы решите работать со мной над этим, основные выгоды... в том, что вы попробуете что-то новое и ваша жизнь пойдет вперед. А цена этого в том, что неприятные чувства продолжатся. Выбор за вами, на самом деле это вам решать, не мне. Я не хочу, чтобы вы старались мне угодить. Я совсем не хочу заставлять вас делать что-то, что вы делать не хотите. Это ваше решение.

Клиент: Хорошо, давайте попробуем.

Терапевт: Спасибо. Я очень ценю вашу готовность проделать эту трудную работу вместе со мной. Вижу, как ваше сознание препятствует вам, и ваше намерение продолжать для меня многое значит.

(Теперь терапевт переходит к другим, новым стратегиям прояснения ценностей, которые описаны в разделе под заголовком: «Я не знаю».)

Теперь прочтите отрывок во второй раз и отметьте все процессы АСТ, которые были задействованы. У вас должно получиться увидеть разделение, принятие, гибкое внимание, проактивность, работоспособность и готовность. Процессы АСТ последовательно задействуются в каждой сессии, даже во время работы с препятствиями для других процессов. Если вы хотите сделать дополнительное задание, представьте себе, как будет выглядеть приведенный выше эпизод, если терапевт решит записать все на точке выбора. Что надо записать и где? (Вы можете найти ответ в Дополнениях.)

Слияние

Многие распространенные препятствия для связи с ценностями возникают из-за слияния с:

- Причинами: *Я не могу ничего изменить в своем поведении, пока не перестану чувствовать тревогу/ найду работу/ верну детей/ оправлюсь после травмы/ верну партнера/ почувствую себя лучше и т. д.*
- Суждениями: *Это дерьмо какое-то. Трата времени. В чем смысл этого, когда жизнь так ужасна?*
- Представлением о себе: *Почему мы тратим время на это? Я плохой человек и не заслуживаю лучшей жизни.*
- Прошлым и будущим: *В этом нет смысла! Это не поможет! Я уже пробовал подобное раньше!*

Когда возникает такое слияние, мы танцуем по гексафлексу от ценностей к гибкому вниманию и разделению. Мы признаём сложность ситуации и подтверждаем, что работа трудна и требует многого. И мы замечаем, называем и подтверждаем возникающие трудные мысли и чувства. После этого мы можем использовать любую комбинацию стратегий разделения, описанных в главах с 11

по 14. Когда клиент в какой-то степени отцепился, мы можем вернуться к ценностям.

«Ничего не важно!»

Некоторые клиенты будут настаивать, что ничего им не важно, что у них нет ценностей и что их ничто не трогает. Если так происходит потому, что они находятся в слиянии с безнадежностью, то первым шагом будет разделение с этим, как описано во главе 14. Если нет, то существует простой способ ответить на это: «Мне просто любопытно. С одной стороны, я слышу, как вы говорите, что вам ничего не важно. А с другой стороны, я вижу, что вы сидите здесь передо мной. Так что мне интересно, что обладает для вас достаточной важностью, чтобы привести вас сюда на терапию?»

Некоторые клиенты ответят, что они пришли сюда из-за своего партнера, детей, родителей или друзей. Если это так, мы можем исследовать эти отношения и выяснить, что в них важно для клиента, что он ценит в них. В качестве последнего выхода из положения мы можем извлечь из этого ценность «забота о других».

Другие клиенты могут сказать, что они пришли сюда потому, что они устали от чувства подавленности или хотят почувствовать себя счастливыми, перестать тревожиться. В этом случае мы можем сформулировать это так: «То есть для вас важно ваше психическое здоровье и благополучие» и продолжить работать с этим как с ценностью «забота о себе». Третий вид клиентов говорит, что они пришли сюда потому, что их направил врач. И в этом случае мы можем так сформулировать это: «То есть вам достаточно важно ваше здоровье, чтобы вы послушали своего врача». И снова мы можем назвать эту ценность «забота о себе».

Помимо этого, существует совсем другой, часто очень полезный способ продолжить работу, когда клиент настаивает: «У меня нет ценностей» или «Мне ничего не важно».

Терапевт: Да, прямо сейчас примерно так и есть. У вас нет ощущения ничего, что направляло бы вас из глубины вашего сердца,

нет ощущения внутреннего компаса, который я называю «ценности». Хотели бы вы изменить это?

Если клиент отказывается, тогда можно вернуться к его терапевтическим целям (глава 6) и исследовать идею о том, что без ценностей, способных направлять и мотивировать его, он, скорее всего, продолжит делать все то же самое, что и до терапии, и его жизнь вряд ли сильно изменится. Если клиент все-таки соглашается, мы можем продолжать развивать готовность, как обсуждалось в начальных разделах, посвященных избеганию переживаний. Когда клиент готов, мы можем перейти к активным упражнениям на прояснение ценностей, как описано в следующем разделе.

«Я не знаю»

Некоторые клиенты в ответ на вопрос о ценностях вздрогнут и скажут: «Я не знаю». И это может быть простой констатацией факта. Иногда клиент просто не представляет, что такое ценности: ему кажется, что это что-то с другой планеты. Это может быть запросом на помощь, клиент словно говорит: «Вы задаете мне все эти сложные вопросы, мне трудно. Помогите мне в этом, дайте мне подсказку».

Если дело в этом, нам нужно дать краткую справку о ценностях – провести аналогию с компасом, привести пример для сравнения ценностей и целей – и затем продолжить практические упражнения из предыдущей главы, но вместо того, чтобы просто задавать вопросы, мы можем превратить эти интервенции в формальные упражнения: провести клиента через две-три минуты бросания якоря или другой практики осознанности. Затем предложить ему вообразить или представить в уме ситуацию или подумать над вопросами.

Другой подход – это попросить клиента «посидеть над вопросом», как описано ниже:

Терапевт: Итак, первый ответ вашего сознания – это «Я не знаю». Это естественно. Тем не менее мы обычно находим, что если вы немножко дольше посидите с вопросом, закроете глаза и не будете

ничего говорить, просто молча поразмышляете над ним... как мы заметили, часто оказывается, что сознание начинает приносить ответы. Не хотите попробовать так сделать в течение пары минут?

Часто (но не всегда) когда клиент пробует это, у него появляются хорошие ответы на первоначальный вопрос.

Также мы можем достать карточки ценностей (см. Приложение А), распечатать «Список распространенных ценностей» (глава 19) или прокрутить список ценностей в мобильном приложении АСТ Companion. Эти инструменты позволяют клиенту увидеть примеры многих различных ценностей, и затем он сможет выбрать те, которые отозвались лично у него. Все эти инструменты являются отличным запасным решением, когда все остальное подводит, а также хорошим исходным пунктом, если у вас есть сильные подозрения о том, что клиенту будет нелегко работать с ценностями.

Теперь, когда мы обсудили все это, реальность такова, что очень часто ответ «Я не знаю!» является избеганием переживаний. В этом случае мы реагируем, как в приведенном выше разделе на эту тему.

Должен, обязан, придется

Когда мы сливаемся с ригидными правилами: *Я должен это сделать, Я обязан это сделать, Мне придется так поступить, Мне нужно сделать это правильно, Это неверный путь*, мы теряем связь со своими ценностями. Мы будем постоянно наблюдать это у наших клиентов и у нас самих. Так что следите за проявлениями такого слияния у своих клиентов: чувство тяжести, обузы, не соответствующий ситуации стыд или вина, идеи перфекционизма или чувство обязательств. Ищите признаки озлобленности вместо готовности, подчинения вместо проактивности, ограничений вместо свободы.

Заведите привычку спрашивать: «Что говорит об этом ваше сознание?» Ищите ключевые слова в ответах клиента, такие как: *надо, придется, должен, обязан, правильно, неправильно, долг, обещание, хороший человек делает X, плохой человек делает Y, совершенный, без ошибок, не напортить*. Когда мы видим такое

слияние, мы, конечно же, хотим помочь клиенту разделиться. Мы можем сказать что-то подобное:

Терапевт: Можете заметить, что происходит, когда вас цепляет эта мысль? Вы можете ощутить, как она душит вас, связывает, как смирительная рубашка? Может быть, пора достать ваши навыки отцепления? Ваше сознание говорит, что вам придется так поступить, но вы и я оба знаем, что на самом деле вы *не обязаны*. У вас есть выбор. Вопрос в том, хотите ли вы это сделать? Достаточно ли это важно для вас, чтобы захотеть сделать это, даже если это неприятно?

Потребность в одобрении

Некоторые клиенты так сосредоточены на получении одобрения от других или так привыкли подчиняться правилам своих родителей, религии и культуры, что они теряют связь со своими собственными ценностями. Чтобы помочь им вновь обрести ее, есть полезный вопрос: «Предположим, у меня есть волшебная палочка. Я махну ею, и произойдет волшебство. У вас автоматически появились любовь и одобрение всех, чье мнение для вас важно, и что бы вы сейчас ни стали делать, они полностью одобряют это и любят вас, независимо от того, станете ли вы святым или серийным убийцей, звездой кино или опасным преступником, мультимиллионером или бездомным, который спит на улице. То есть с этого момента вам никогда не нужно будет впечатлять или делать кого-то довольным: что бы вы ни сделали, им понравится. Итак, что теперь вы захотите сделать со своей жизнью? Будете продолжать делать все то же, что и сейчас?»

Это и есть мои настоящие ценности?

Иногда клиенты спрашивают: «Откуда я знаю, что это и есть мои настоящие ценности?» Если мы не будем осторожны, нас легко втянут в длинную интеллектуальную дискуссию, результатом которой будет «аналитический паралич». Так что полезным ответом будет примерно следующее:

Терапевт: Знаете, есть поговорка: «Не попробуешь – не узнаешь». Если бы здесь на столе стоял пирог или торт, мы не могли бы узнать, вкусный ли он, просто думая о нем или обсуждая его. Мы узнали бы это, только разрезав его и начав есть. Так же происходит и с ценностями. Можно потратить часы на обсуждения о том, является ли это вашими истинными ценностями, но не важно, как долго мы будем разговаривать об этом, вы этого не узнаете. Если вы не уверены, единственный способ узнать это – попробовать на практике. Начните жить в соответствии с ними и внимательно наблюдайте, что произойдет. У вас появилось чувство жизнерадостности, осмысленности или цели, или ощущение, что вы чаще ведете себя, как тот человек, которым вы хотите быть? Ощущение того, что вы живете свою жизнь? Чувство верности себе? Ощущение, что вы движетесь в том направлении, в котором вы хотите идти? Если так, то это свидетельство того, что вы установили связь со своими истинными ценностями.

В дополнение. На моем сайте вы найдете: а) как справиться с другими непростыми ситуациями, такими как: конфликт ценностей, желание власти и трудными дилеммами; б) примеры того, как использовать точку выбора в сценарии, описанном в разделе «Избегание переживаний». Вы также можете вернуться к списку распространенных ценностей в главе 19. Его бывает полезно распечатать и использовать с клиентами, которым очень трудно дается работа с ценностями.



Развитие навыков

Как и в любой другой части модели АСТ, если у клиентов нет ясности в целях и причинах, если они не видят, как знание своих ценностей может помочь в достижении их терапевтических целей, мы можем ожидать непоследовательности и сопротивления. Вдобавок клиенты (как и терапевты) часто впадают в замешательство из-за разницы между ценностями и целями. Так что если вы пропустили обсуждение этой важной темы, которое мы обсуждали в последней главе, или если вы провели его, но клиент все забыл, то, безусловно, необходимо снова вернуться к этой теме.

С этой мыслью я снова советую вам:

Практиковаться с воображаемыми клиентами, проговаривать вслух или про себя, пока вы не сможете быстро объяснять эти вещи.

Практиковаться с друзьями, родителями, партнером, детьми, собакой, кошкой, гостями на вечеринке... ну вы поняли.

Взять с собой

Клиентам обычно бывает немного трудно работать с ценностями, но, если мы мягко настаиваем и остаемся гибкими, обычно у нас получается добраться до них. Если на пути стоят слияние или избегание переживаний, мы можем обратиться к работе с разделением и принятием и вернуться к работе с ценностями позже.

Глава 21

Сделай то, что требуется

Что такое проактивность

Проактивность, в которую входит как внешнее, так и внутреннее поведение, существует в каждой сессии. В течение сессии, независимо от того, делают ли наши клиенты упражнения на сочувствие к себе, принимают болезненные чувства, входят в контакт со своими ценностями, ставят перед собой цели, разыгрывают по ролям сложные ситуации, отрабатывают новый навык, с готовностью обсуждают болезненную тему или проходят экспонирование – все это проактивность. За пределами сессии, когда клиенты делают любое домашнее задание АСТ, от практики навыков осознанности до выполнения трудных задач – тоже является проактивностью. Другими словами, независимо от того, определяем ли мы внешнее поведение (например, что вы делаете телом, лицом и голосом) или внутреннее поведение (например, практика осознанности или сочувствия к себе), если ему присуща гибкость, и оно направляется ценностями, мы отнесем его к проактивности.

Кратко о проактивности

Простыми словами: Проактивность означает совершение эффективных действий, направляемых и мотивированных ценностями. Сюда относятся физические действия (внешнее поведение) и психологические действия (внутреннее поведение). Проактивность предполагает гибкость действия: адаптацию к требованиям ситуации: либо настойчивость, либо изменение поведения. Другими словами, выполнение того, что

нужно, чтобы эффективно жить в соответствии со своими ценностями.

Цель: Воплотить ценности в постоянные, развивающиеся, эффективные динамические паттерны внешнего и внутреннего поведения.

Синонимы: Эффективное действие, гибкое действие, движения приближения, рабочее поведение.

Метод: Воплотить ценности в эффективные паттерны физических и психологических действий с помощью постановки целей, планирования действий, решения проблем, тренировки навыков, ролевых игр, экспонирования, активации поведения и других поведенческих интервенций, обладающих эмпирической поддержкой.

Когда использовать: В любой момент, когда клиенту нужна помощь в воплощении ценностей в эффективные действия или в преодолении препятствий, чтобы начать или поддерживать такие действия.

Развитие навыков проактивности

Под заголовком «проактивность» мы можем поместить любые традиционные поведенческие интервенции: тренировку навыков, ролевую игру, построение графиков и наблюдение, экспонирование и предотвращение реакции, перестройку навыка, активацию поведения и так далее. Так, к примеру, если мы работаем над проблемами в отношениях, мы часто обучаем навыкам ассертивности, коммуникации, ведения переговоров, разрешения конфликтов, самоутешения и близости.

В этой главе мы сосредоточимся на трех навыках, которые являются, наверное, самыми распространенными из тех, которым мы обучаем: решение проблем, постановка целей и планирование действий.

Осознанное решение проблем, основанное на ценностях

Решение проблем является необходимым когнитивным навыком для всех на нашей планете. И множество вредных когнитивных процессов, таких как руминация, волнение, навязчивые мысли, аналитический паралич и суицидальные мысли в основе своей являются формами «барахлящего решения проблем». К несчастью, многие наши клиенты либо обладают недостатком навыков решения проблем, либо не могут правильно их использовать. Если это так, нам необходимо активно обучать этим навыкам или стимулировать их адекватное использование.

Я предполагаю, что вы уже знаете этапы базового решения проблем: найдите и определите проблему, проведите мозговой штурм для поиска возможных решений, оцените за и против каждого варианта, создайте план действий, воплотите его в жизнь, посмотрите на результаты и модифицируйте план, если это потребуется. (Если вы не знаете этих этапов, то, пожалуйста, выучите их: это обязательное базовое знание для любого профессионала в области психического здоровья, которое играет важную роль в лечении многих расстройств.)

Данные этапы решения проблем в АСТ такие же, как и в других моделях. Значительная разница в том, что мы предваряем эти этапы работой с осознанностью и ценностями. Так что, к примеру, если клиент находится в слиянии, борется и захвачен эмоциями, мы не будем сразу прыгать в решение проблем. Сначала мы поможем ему бросить якорь и отцепиться от вредных мыслей. В зависимости от его эмоционального состояния и того, какие процессы мы уже осветили в терапии на данный момент, мы также можем ввести принятие и сочувствие к себе. Следующим шагом мы поможем ему установить связь со своими ценностями. Что он готов отстаивать перед лицом проблем? Согласно каким ценностям он хочет жить, когда он разбирается с ними?

Как только клиент «заземлился», находится в контакте со своими ценностями и хотя бы немного разделен, мы можем провести его

через составные части решения проблем. Инструмент, который я часто использую для этого процесса, я назвал «формула испытания».

Формула испытания: три варианта для любой ситуации

Это простой, но действенный способ помочь людям осознать, что, несмотря на то, насколько трудна ситуация, у них всегда есть выбор. (Чтобы найти рабочий лист для распечатки и дать вашим клиентам, загляните в Дополнения.) В любой сложной ситуации, с которой мы сталкиваемся, у нас есть три варианта:

1. Уйти.

2. Остаться и жить в соответствии со своими ценностями: меняйте то, что можете изменить, чтобы улучшить ситуацию, и найдите место для боли, которая сопутствует этому.

3. Остаться и отказаться от мысли действовать эффективно: делать вещи, которые ничего не меняют или ухудшают ситуацию.

Конечно же, первый вариант «уйти» доступен не всегда. Например, если вы в тюрьме, вы не можете просто уйти. Но если покинуть ситуацию возможно, серьезно рассмотрите такой выход. Если вы находитесь в отношениях, наполненных конфликтами, работаете на бессмысленной работе, живете с ужасными соседями или в стране, страдающей от войны, не станет ли ваша жизнь богаче, полнее, осмысленнее, если вы покинете ситуацию вместо того, чтобы остаться?

Если вы не можете уйти, не станете уходить или не думаете, что это лучший из доступных вариантов, у вас есть варианты второй и третий. Я говорю клиентам, что третий вариант наступает для всех нас естественным образом. В сложных ситуациях нас легко цепляют трудные мысли и чувства, нас затягивает в движения отдаления, которые либо держат нас на том же месте, либо еще сильнее ухудшают ситуацию. Так что путь к лучшей жизни заложен во втором варианте.

В главе десятой я упомянул протокол АСТ для использования в лагерях беженцев по всему миру, который я разработал (вместе со многими другими) для Всемирной организации здравоохранения. Формула испытания является центральной частью этого протокола. Очевидно, что беженцы не могут просто уйти из своего лагеря, так что первый вариант для них недоступен. Но у них есть второй вариант. У беженцев в лагере есть выбор: он может остаться в своей палатке или покинуть ее. Если он выйдет из нее, он может быть дружелюбным и добрым по отношению к своим соседям, игнорировать их или вести себя жестоко. Он может участвовать в общих мероприятиях – таких, как пение и молитва, – или избегать их. Если он выберет остаться в своей палатке, он может быть заботливым и общительным по отношению к другим людям в ней или же вести себя равнодушно и недоступно. Так что те маленькие выборы, которые он делает в течение дня, будут иметь значительное влияние на его жизнь в лагере. И, конечно же, у всех в лагере беженцев есть много болезненных мыслей, чувств и воспоминаний, поэтому вторая часть второго варианта: найти место для неизбежной боли, очень актуальна. Найти место – включает «бросание якоря», разделение, принятие, сочувствие к себе.

Ситуация наших клиентов редко настолько плоха, как пребывание в лагере беженцев, но эта формула все равно актуальна. Мы можем использовать ее, чтобы придать нашим клиентам сил в любой трудной ситуации: помочь им увидеть, что у них есть выбор.

Постановка целей

В АСТ существует два обширных класса постановки целей. Я называю их «формальная» и «неформальная». Основное различие в том, что формальная постановка цели включает определенную последовательность шагов, которую я опишу ниже, а в неформальной постановке целей этого нет.

Неформальная постановка целей

Под неформальной постановкой целей я имею в виду раннее определение поведенческих целей в терапии (глава 6), поощрение

клиента выполнять задания вне сессии: такие как «Вкус и наслаждение» (глава 19), замечать свои движения приближения или практиковать навыки осознанности. Почему? Потому что хотя это – постановка целей, в ней нет всех этапов формального процесса, описанного ниже.

Формальная постановка целей

Большинство людей не осознают, сколько всего входит в эффективную постановку целей. Это сложный навык. И, как большинство новых навыков, он требует времени на освоение. Чтобы научиться этому, я рекомендую вам тренироваться на себе, прямо сейчас. Так что, пожалуйста, внимательно следуйте трем стадиям, описанным ниже, и по порядку заполните все разделы. (И не вздумайте пропустить ни одного из них, иначе я внесу ваше имя в список плохих учеников! Если вы не хотите ничего писать в этой симпатичной книге, то найдете версию для распечатки рабочего листа для постановки целей SMART в «Дополнениях».)

1. Выберите сферу жизни

Выберите одну сферу жизни, с которой будете работать: здоровье, работа, образование, отдых, личное развитие, духовность, родительство, друзья, семья, интимные отношения, другое.

Сфера:

2. Определитесь с ценностями

Выберите одну или две ценности (максимум три), которые вы хотите воплощать в выбранной жизненной сфере. Эти ценности будут мотивировать и вдохновлять вас на действия, которые вы предпримете, чтобы добиваться цели.

Ценности:

3. Поставьте поведенческую цель SMART

С – Специфическая (Не ставьте неконкретных или плохо определенных целей: «Стать более любящим». Вместо этого будьте конкретны: «Я как следует, крепко и долго обниму своего партнера,

когда вернусь домой с работы». Другими словами, опишите специфическое внешнее или внутреннее поведение. Какие конкретные психологические или физические действия вы предпримете?)

М – Мотивированная ценностями (Перепроверьте, что ваша цель согласуется с ценностями, описанными во втором шаге.)

А – Адаптивная (Адаптивная – это модное слово для «разумная». Это достаточно разумная цель, чтобы ей следовать? Улучшит ли она вашу жизнь, насколько об этом можно судить заранее?)

Р – Реалистичная (Убедитесь, что цель реалистична с точки зрения доступных вам ресурсов. Необходимые ресурсы могут включать время, деньги, физическое здоровье, социальную поддержку, знания и навыки. Если эти ресурсы недоступны вам, придется поменять свою цель на более реалистичную. Новой целью может быть поиск недостающих ресурсов: сэкономить денег, развить навыки, установить социальные контакты, улучшить здоровье и так далее.)

Т – Тайминг (Установите временные рамки для своей цели: определите день, дату, время, когда вы будете выполнять предлагаемые действия, так точно, как только это возможно.)

Запишите здесь свою поведенческую цель SMART:

Этот процесс занимает некоторое время, поэтому очень удачно, что часто бывает достаточно и неформальной постановки целей. Да, вы правильно поняли: часто нам нет необходимости выполнять формальную постановку целей. Многие из нас бóльшую часть времени вполне разумно идут по жизни без того, чтобы формально ставить перед собой цели. Формальная постановка целей особенно полезна, когда мы стараемся достичь чего-то очень специфического и очень сложного, и у нас не получается добиться прогресса в этом. Так что если ваши клиенты не хотят пользоваться формальной постановкой целей или не видят в этом выгоды, может быть, лучше всего отказаться от нее, по крайней мере на какое-то время, и вместо этого сосредоточиться на неформальной постановке целей.

Оценка целей

Независимо от того, формальная это цель или неформальная, нам надо ответить на следующие вопросы, чтобы убедиться, что она эффективна.

Это цель «живого человека»? Цель «мертвеца» – это любая цель, которую мертвому телу достичь проще, чем вам. Если мертвецу проще достичь этой цели, какая же это цель?! Вот классический пример: «Я не буду ругаться на детей на этой неделе». Мертвое тело никогда не кричит на детей, ни при каких обстоятельствах, а вы не можете этого гарантировать. «Цель живого человека» – это что-то, что вы можете делать лучше, чем мертвец. Например: «Когда дети на следующей неделе станут играть у меня на нервах, я «брошу якорь», подышу, чтобы успокоить гнев, нащупаю связь со своими ценностями спокойствия и терпения и поговорю с ними в спокойной настойчивой манере».

Любая цель, описывающая, что вы не станете делать, – это цель «мертвеца». Поведенческие цели называют, что вы станете делать, а не то, что не станете. Так что если клиент скажет: «Я не буду делать X», «Я перестану делать Y», «Я прекращу делать Z», мы можем спросить: «А что вы сделаете вместо этого?»

Допустим, клиент говорит: «Я брошу курить». Это цель «мертвеца»: мертвые тела никогда не дымят (если вы их не кремируете). Тогда мы можем спросить: «А когда вам захочется закурить, что будете делать?» Из этого мы сможем сделать цель «живого человека», такую, как, например: «Когда мне захочется курить, я «брошу якорь», признаю, что мне хочется курить и найду этому место, сделаю упражнения на осознанность, растяжку или выпью холодной воды, вместо того чтобы брать сигарету».

Это реалистичная цель? Этот вопрос крайне важен для любого домашнего задания независимо от того, насколько оно формально или неформально. Мы всегда проверяем у клиента, насколько оно реалистично. (Этот прекрасный совет я получил на мастер-классе Кирка Стросала, одного из пионеров АСТ.) Когда бы клиент ни

согласился делать что-то между сессиями, независимо от того, насколько простой и короткой кажется эта задача, я рекомендую вам спросить: «По шкале от 0 до 10, где 10 соответствует: «Совершенно реально, я смогу сделать это без всяких проблем», а 0 означает: «Это совершенно нереально, я никогда этого не сделаю», насколько реалистично, что вы сделаете это?»

Если клиент оценивает цель ниже, чем 7 баллов, нам надо ее менять. Нам придется сокращать и упрощать задание до тех пор, пока клиент не сможет оценить его как минимум в 7 баллов. Если необходимо, мы можем полностью поменять цель.

В чем выгода? Мы можем усилить мотивацию клиента, подчеркнув потенциальную выгоду от их нового поведения. Другими словами, мы выделяем лежащие в основе ценности и рассматриваем потенциальные преимущества. Мы можем задать такие вопросы:

- Похоже это на движение приближения?
- Для вас это выход из зоны комфорта? Вы попробуете что-то новое? Становитесь человеком, которым хотите быть?
- Какие ценности вы хотите реализовывать на каждом маленьком шаге, который вы предпринимаете?
- Мы не можем знать наверняка, что произойдет, это эксперимент – но в чем потенциальные преимущества продолжения этого дела? Какие хорошие вещи вы можете приобрести или получить в результате этого?

Практический совет. Бывает полезно предложить клиенту представить себе потенциальный положительный результат, как в вопросах выше. Тем не менее мы хотим и предупредить их: «Эти положительные результаты вполне вероятны, и я надеюсь, что так и произойдет. Но, пожалуйста, не начинайте фантазировать о том, какой чудесной будет жизнь, когда вы достигнете своей цели. Исследования свидетельствуют о том, что фантазии об этом на самом деле уменьшают ваши шансы этого добиться»).

Каков план Б? Самые лучшие планы «мышей и людей» часто терпят неудачу. (Немного дополнительной информации: эта цитата принадлежит шотландскому поэту Роберту Бёрнсу, он написал: «Лучшие планы мышей и людей часто идут вкривь и вкось». Так что вот, не говорите, что ничему не научились из этой книги!) Рано или поздно возникшие обстоятельства встанут на пути у намеченных целей. Если у вашего клиента от природы достаточно ресурсов, чтобы преодолевать такие препятствия, это прекрасно. Но если нет – потратьте немного времени на создание плана Б. Спросите: «Если по какой-то причине вы не сможете это сделать, есть какие-то альтернативы? Какие другие действия по приближению вы могли бы совершить? Есть какие-то другие способы воплощать эти ценности?»

Подготовка к внешним препятствиям

Часто полезно подумать заранее и подготовиться к возможным препятствиям. Это совершенно необходимо с клиентами, которые раз за разом приходят и говорят, что они не сделали домашнего задания из-за того, что у них на пути возникли неожиданные препятствия. Мы можем спросить: «Вам в голову приходит что-то, что может помешать вам сделать это? Любые препятствия, проблемы или затруднения, которые могут встать на пути?»

Как только мы определили потенциальные препятствия для действий, мы можем устроить мозговой штурм и придумать, как с ними справиться. Нам также бывает необходимо дать клиенту подсказку, если он не способен предусмотреть затруднения, которые мы считаем вероятными. Например, мы можем сказать так: «На прошлой неделе вам помешали три вещи, А, В и С. Мне хотелось бы знать, может ли что-то из этого снова произойти и, если может, что делать с этими проблемами?»

Определите, что можно контролировать, а что – нет

Чем больше мы сосредотачиваемся на вещах, которые мы хотим изменить, но которые находятся за пределами нашего контроля, тем слабее и печальнее мы себя чувствуем. Это может проявляться как беспомощность, безнадежность, гнев, тревога, вина, печаль, ярость,

отчаяние и так далее. Поэтому нам важно научиться сосредотачиваться на том, что мы можем контролировать, и направлять свою энергию, тратить свое время именно на это. Это основа саморазвития. Чтобы помочь нашим клиентам понять это, мы можем привести метафору...

Метафора «Пистолет у виска»

Терапевт: Когда жизнь трудна, у нас остается гораздо больше контроля над физическими действиями: что мы делаем руками и ногами, что мы говорим и как мы говорим, чем над мыслями и чувствами. Например, если я приставлю пистолет к вашей голове и скажу: «Не вздумайте чувствовать страх или тревогу и не смейте думать обо всех плохих вещах, которые могут случиться», вы сможете это сделать? Конечно же нет. Никто не сможет. Но если я буду держать у вашего виска пистолет и попрошу: «Станцуй, как пингвин, и спой песню «С днем рождения», смогли бы вы это сделать? Наверняка смогли бы.

После использования этой метафоры мы хотим вновь сочувственно обратиться к основному посланию АСТ: «Дело в том, что когда жизнь трудна, у нас возникают трудные мысли и чувства. Нет способа избежать этого. Что мы можем сделать – так это управлять своими действиями и делать то, что изменит нашу жизнь к лучшему настолько, насколько это возможно. Чтобы это сделать, нам надо отцепиться от этих мыслей и чувств и прояснить для себя, что мы хотим делать перед лицом трудностей, чтобы смогли вести себя как тот человек, которым мы хотим быть».

Когда цель – менять других

Цели многих клиентов состоят в том, что они хотят получить от других или как они хотят, чтобы другие вели себя. Вот несколько примеров: «Я хочу, чтобы моя жена/муж/мать/начальник/коллега/ребенок был более жизнерадостным/готов сотрудничать/готов помочь/дружелюбным/любящим/аккуратным/заботливым/ или менее жестоким/ленивым/эгоистичным/хаотичным или подчинялся мне/уважал меня/слушал меня/помогал мне/интересовался мной

или перестал пить/курить/кричать/поздно приходить домой/ругаться/играть на компьютере/работать допоздна». Как вы видите, все это цели-результаты: они описывают желанный для клиента результат. И нам надо преобразовать их в поведенческие цели: что клиент хочет делать, чтобы увеличить шансы таких результатов.

В этих случаях мы можем обсудить, что вы можете контролировать, а что не можете, как описано выше, а затем продолжить, сказав: «Вы не можете контролировать других людей, даже если приставите пистолет им к виску. У них останется выбор – подчиняться вам или нет. В наших учебниках истории полно примеров героев, который предпочли умереть с пистолетом у виска, но не выдавать секреты врагу. Так что вы не можете контролировать других людей. Вы можете только влиять на них: способами, которые помогут вам получать больше того, что вы хотите, и строить здоровые отношения, или неэффективными способами, которые не работают либо могут помочь вам получить желаемое, но навредят отношениям. Можем ли мы взглянуть на то, что вы делали до сих пор? Если это было что-то эффективное, мы можем посмотреть, как вы можете делать еще больше этого. Но если это было что-то неэффективное, мы можем посмотреть, как можно делать по-другому».

Отсюда мы переходим к изменению поведения 101: навыкам межличностной эффективности.

Мы обучаем принципам асертивности (в противовес пассивности, агрессии или пассивно-агрессивному поведению) и эффективной коммуникации: как делать ясные и конкретные запросы, как проводить четкие границы, как просить о том, чего вам хочется, как отказывать, когда вы чего-то не хотите, такими способами, которые уважают как ваши права, так и права других людей.

Мы обучаем клиента влиять на поведение других людей здоровыми для отношений способами, особенно, как осознанно обращать внимание на поведение, которое нравится клиенту, и подкреплять его, когда оно возникает. (Иногда для этого достаточно

улыбнуться и сказать спасибо.) В то же время мы стимулируем клиента сократить попытки наказывать поведение, которое ему не нравится. Мы выделяем волшебную пропорцию: как минимум в пять раз больше подкрепления поведения, которое вы хотите увеличить, чем наказания поведения, которое вы хотите уменьшить.

Мы помогаем клиенту заметить стратегии, которые работают для удовлетворения его нужд в краткосрочной перспективе (например, крики, плач, обвинения, обман, агрессия, пассивность, бойкот, угрозы, принуждение), но имеют отрицательный эффект для отношений в долгосрочной перспективе.

Мы помогаем клиенту увидеть точку зрения других, понять, как они воспринимают мир, почувствовать их нужды и проблемы, увидеть вещи так, как они их видят.

Я предполагаю, что любой консультант, коуч или терапевт, читающий эту книгу, уже знает, как делать все вышперечисленное. Это необходимые знания для любого, кто работает с такими вещами, потому что большое количество проблем начинаются или ухудшаются именно из-за нехватки навыков межличностной эффективности. Так что, если вы не знаете или подзабыли, что такое ассертивность, коммуникация, ведение переговоров, эмпатия и навыки смены перспективы, пожалуйста, побыстрее обзаведитесь этим знанием (Один из простых способов сделать это – прочесть мою книгу самопомощи АСТ о проблемах в отношениях^[66].)

Многие АСТ-терапевты любят обучать этим межличностным навыкам с помощью ролевых игр. (Это не обязательно, но является очень эффективным и увлекательным способом обучения.) В ходе этих ролевых игр терапевт обычно помогает клиенту экспериментировать с разными способами коммуникации: интонацией, громкостью голоса, позой тела, выражением лица, используемыми словами – и дает искреннюю обратную связь о влиянии этого.

Вдобавок к вышперечисленному при обучении межличностным навыкам мы постоянно возвращаемся к теме контроля. Клиент

может влиять на других, но не может контролировать их. Но он может контролировать свои собственные действия, и чем более эффективно он делает это, тем лучше он может влиять на других. Поэтому давайте посмотрим, что он говорит и делает, чтобы влиять на других, и определим, эффективно это или нет. Если это неэффективно, посмотрим, что можно изменить.

Мы помогаем клиенту принять реальность: что независимо от того, как хорошо он научится влиять на других людей, время от времени ему не удастся получить то, что он хочет. Как он хочет поступать в эти моменты? Какие движения приближения он сможет сделать, если это произойдет?

Мы постоянно возвращаемся к ценностям. Руководствуясь какими ценностями клиент хочет жить, когда он старается достичь своих целей в этих отношениях? Согласно каким ценностям он хочет жить, если он а) преуспеет и б) если потерпит неудачу?

И, конечно же, мы всегда можем использовать точку выбора: нарисовать ее или просто сослаться в беседе. Ситуация – постановка цели в терапии, мысли и чувства – безнадежность, тревога, «это слишком тяжело». А выбор – это сдаться или продолжать.

Когда цель недостижима

Иногда цели клиентов недостижимы, как в примере Алекса, 42-летнего социального работника, получающего пенсию по инвалидности. Его направили на терапию с историей хронического ПТСР, глубокой депрессии и синдромом хронической боли. Его проблемы начались пятнадцать лет назад, когда на него жестоко напали, что привело к серьезным травмам спины и шеи и потребовало многочисленных операций.

До нападения Алекс увлеченно играл в любительский футбол. Теперь он едва может ходить с тростью. Когда мы впервые начали работать с ценностями и целями, Алекс все время говорил о том, как он хочет снова играть в футбол, несмотря на то что многие хирурги говорили ему, что это невозможно. Я сказал ему: «Вот в этом все дело. Алекс, не мне говорить вам, что возможно и что невозможно.

Но можем мы согласиться, что сегодня, прямо сейчас и в ближайшие двадцать четыре часа играть в футбол для вас невозможно?»

Алекс согласился с этим, и после того мы исследовали его ценности, лежащие в основании цели снова играть в футбол. Сначала он назвал следующее: выигрывать у других команд, получать уважение, вести социальную жизнь. Ничего из этого не является ценностями, это нежеланные качества постоянно продолжающихся действий. Поэтому я спросил его: «Представьте себе, что у меня есть волшебная палочка, я махнул – и вы сразу достигли всех этих целей. Вы сможете снова играть в футбол, будете выигрывать все игры, получите массу уважения, и у вас будет прекрасная социальная жизнь. Станете ли вы тогда делать что-то по-другому с собой, со своим телом и с другими людьми? Как игрок, какими личными качествами вы хотели бы обладать, как вы хотели бы вести себя с людьми, с которыми вы общаетесь?»

После дальнейшего исследования в этих направлениях мы смогли подобрать к нескольким основным ценностям: быть активным, заботиться о своем здоровье, быть щедрым, сотрудничать с другими, быть дружелюбным, соревноваться, быть хорошим другом, быть в контакте с другими людьми. Затем я указал, что существует много разных способов действовать в соответствии с этими ценностями, даже если он сейчас не может играть в футбол, на что Алекс стал протестовать: «Но это все не то!» А теперь остановитесь на минуту и подумайте: как бы вы ответили на комментарий Алекса?

То, с чем мы здесь столкнулись, – большой разрыв с реальностью: огромная разница между реальным и желательным состоянием дел. И чем сильнее этот разрыв, тем болезненнее чувства, которые он вызывает. Естественно, мы хотим подтвердить и нормализовать эти чувства, признать, насколько они болезненны, и помочь нашему клиенту принять их и ощутить сочувствие к себе. Поэтому мой ответ Алексу был таким:

Терапевт: Ну, конечно же, это совсем не одно и то же, даже близко не похоже. Кроме того, здесь есть огромный разрыв между тем, что

вы хотите, и тем, что у вас есть – и это причиняет боль. Я вижу, насколько вы сейчас расстроены, и не могу до конца представить, как сильно вы страдаете (*пауза*). По моему опыту, когда людям так больно, как сейчас больно вам, они находятся в контакте с чем-то очень важным, с тем, что имеет для них огромное значение (*пауза*). Так что я могу предложить вам выбор: один вариант – это научиться давать место этим болезненным чувствам и узнать, как перестать бороться с ними, чтобы вы могли потратить свою энергию на другие важные дела, на то, что по-настоящему значимо для вас глубоко в душе, чтобы вам было что отстаивать перед лицом болезненной реальности. Другой вариант – это погрузиться в свои болезненные чувства и просто перестать бороться, поставить свою жизнь на паузу. Какой вариант вы предпочтете?

В этот момент Алекс переживал сильную атаку грусти, раздражения и страха, поэтому мы работали над принятием, разделением и сочувствием к себе. Алекс научился принимать болезненные чувства, вызванные потерями, и отделяться от мыслей, которые затягивали его в горечь и безнадежность: «Я никогда не смогу жить той жизнью, которую я хочу», «Это несправедливо», «Нет смысла продолжать».

Позже мы вернулись к ценностям Алекса и начали ставить небольшие реалистичные цели. Например, две из его основных ценностей были «щедрость и вклад» и «быть в контакте с другими людьми». Вместо спортивного коллектива Алекс начал вносить вклад в коллектив здравоохранения: помогать медсестрам в местном доме престарелых. Он начал приходить туда в качестве волонтера, чтобы общаться с его обитателями. Он готовил чай, обсуждал новости и даже играл в шахматы (что соответствовало его ценности «соревновательность»). Он нашел в этом глубокое удовлетворение, хотя это было совсем не похоже на игру в футбол.

Итак, вот что делать, когда цель недостижима или очень далека:

- 1.** Подтвердите боль, возникающую от большого разрыва с реальностью.

2. Ответьте на боль принятием, разделением и сочувствием к себе.
3. Определите ценности, на которых основывается цель.
4. Исходя из этих ценностей, поставьте новые цели, реалистичные в сложившейся жизненной ситуации.

Планирование действий

После постановки цели, основанной на ценностях, у некоторых клиентов очень хорошо получается предпринимать действия, чтобы достичь ее. Но другим необходимо разделить ее на пошаговый план действий. Одним очень полезным вопросом здесь будет: «Какой самый маленький, крошечный, простой, легкий шаг вы можете сделать за следующие двадцать четыре часа, который немного продвинет вас в этом направлении?»

Важно научиться делать маленькие шаги. Когда клиенты слишком сосредоточены на больших долгосрочных целях, их вытаскивает из жизни в настоящем и затягивает установка: «Я буду счастлив, когда достигну этой цели». И, конечно же, они могут никогда не достичь ее, или это может занять гораздо дольше, чем они предполагали, или цель может не сделать их счастливыми, даже если ее достигнут.

Так что мне нравится напоминать клиентам известную поговорку из Дао Дэ Дзин: «Путешествие в тысячу миль начинается с одного шага». Жизнь в соответствии с ценностями – это путешествие, которое никогда не кончается, оно продолжается до самого последнего вздоха. Каждый маленький шаг, который мы делаем, не важно, насколько он крошечный, является ценной и осмысленной частью путешествия. (Еще мне нравится цитата «Little by little does the trick»^[67].)

Чтобы показать вам, как сочетаются ценности, цели и действия, давайте рассмотрим Сару, сорокалетнюю медсестру, которая развелась четыре года назад. Сара очень хотела найти нового партнера, выйти замуж и завести детей. Она волновалась, что скоро возраст не позволит ей родить. Конечно же, выйти замуж и завести детей – это цели, их можно (потенциально) вычеркнуть из списка, достичь, выполнить – это не ценности. Используя рабочий лист

постановки целей SMART, Сара определила две приоритетные жизненные сферы: «близкий партнер» и «родительство». Затем мы рассмотрели ее ценности в каждой сфере.

Первоначально Сара сказала, что хочет, чтобы ее любили и ценили. Обратите внимание, что это распространенные цели: мы все хотим получать любовь и восхищение от других. Но это не ценности, ценности – это как мы хотим вести себя, а не что мы хотим получить. С помощью дальнейшего исследования (и массы работы с принятием сильной грусти, которую это вызвало), Сара определила свои ценности в сфере «близкий партнер» как связь, быть заботливой, любящей, игривой, присутствующей, эмоционально близкой и сексуально открытой. В сфере «родительство» ее ценности были почти идентичны (за исключением сексуальной открытости).

Сара признала, что брак и дети нереалистичны в качестве непосредственных целей (в течение 24 часов) или краткосрочных целей (следующие несколько дней и недель), поэтому она записала их как среднесрочные или долгосрочные.

Затем она посмотрела на краткосрочные цели. В сфере «близкий партнер» она поставила цели: а) использовать мобильное приложение для знакомств и сходить на несколько свиданий и б) посетить несколько танцевальных классов латиноамериканских танцев, которые посещают и мужчины, и женщины. В сфере «родительство» целями были: а) совершить дневную поездку с племянницей-подростком и б) навестить пару друзей, у которых есть маленькие дети.

В области непосредственных целей Сара была озадачена. Вот как проходила сессия:

Терапевт: Вы определили много важных ценностей. Что кажется самым важным?

Сара: Я думаю, связь и близость больше, чем что-то еще.

Терапевт: Хорошо. Какую маленькую простую вещь вы могли бы сделать в течение следующих суток, которая соответствовала бы этим ценностям?

Сара: Я не знаю.

Терапевт: Совсем не знаете?

Сара: Нет.

Терапевт: Ну, решение здесь – это мыслить нестандартно. Если вам важна связь с другими, то существуют миллионы различных способов устроить это. Вы можете почувствовать связь с животными, растениями, людьми, своим телом, своей религией. И то же самое для близости: существует масса различных способов сделать это, включая близость с самим собой.

Сара: Я никогда так не думала об этом.

После обсуждения в этом направлении Сара определила непосредственную цель: принять долгую горячую расслабляющую ванну. Это был ее способ ощутить близость с собой и почувствовать связь со своим телом.

Проактивность часто вызывает дискомфорт

Иногда легко воплотить наши ценности в действии. Когда жизнь идет хорошо и нет никаких значительных затруднений или препятствий, нам часто несложно вести себя, как тот человек, которым мы хотим быть, действовать эффективно, в том направлении, которое указывают нам наши ценности. Но иногда бывает, что поступать так невыносимо трудно.

Когда мы выходим из своей зоны комфорта, чтобы встретиться со своими страхами, чтобы встать лицом к лицу с проблемами, от которых мы предпочитаем прятаться, чтобы приобрести новые навыки, которые не даются сами по себе, чтобы попадать в непростые ситуации с неизвестным исходом, это обычно вызывает некоторые очень неприятные мысли и чувства, чаще всего тревогу. Поэтому если мы не готовы найти место для дискомфорта, которым сопровождается личностный рост, тогда мы не захотим делать то, что

требуется для развития. И поэтому в следующей главе мы поговорим о принятии.

В дополнение. На моем сайте вы найдете: а) описание проблем, связанных с избыточным фокусом на результате; б) как справиться со слиянием, возникающим во время постановки целей; в) версию для распечатки формулы испытания, которую можно дать клиентам; г) доступный для распечатки рабочий лист «Постановка целей SMART»; д) как использовать приложение АСТ Companion для работы с постановкой целей и планированием действий.



Развитие навыков

Вот несколько предложений:

- Используйте формальный процесс постановки целей SMART, описанный выше, на себе. Прodelайте его как минимум три или четыре раза, чтобы овладеть им, а затем примените его в сессии с клиентом.

- Отработайте отрывки и тексты, приведенные выше, особенно формулу испытания и метафору «Пистолет у виска»
- Несколько раз повторите про себя вопрос о самом маленьком шаге, затем начните регулярно задавать его в ходе сессии

Взять с собой

Проактивность означает жизнь в соответствии с ценностями и эффективные действия, внешние или внутренние, который позволяют достичь целей, соответствующих ценностям. Это может включать неформальную постановку целей, такую как «вкус и наслаждение», или формальную постановку целей СМАРТ. Некоторые из наших клиентов почти не имеют психологических препятствий для действий. Просто помочь им почувствовать связь со своими ценностями и задать вопросы о целях, соответствующих этим ценностям, будет достаточно, чтобы привести их в движение. Тем не менее у большинства наших клиентов окажется как минимум несколько препятствий. Мы рассмотрим эти препятствия и как их преодолевать в главах с 22 по 24.

Глава 22

Пятьдесят оттенков принятия

Принятие чего?

Как мы уже обсуждали ранее, принятие – это сокращение для «принятия переживаний». Это означает активное принятие наших личных переживаний: мыслей, чувств, воспоминаний и так далее. Это не означает пассивное принятие нашей жизненной ситуации. АСТ стоит на стороне активных действий по улучшению положения дел настолько это возможно: принятие и проактивность! Например, если вы находитесь в проблематичных близких отношениях, АСТ поддерживает, что вы практикуете сочувствие к себе, находите место всем своим болезненным мыслям и чувствам (вместо того чтобы заниматься вещами, которые вам вредят, такими как злоупотребление алкоголем или табаком, переедание, руминация и волнение), и в то же время, что вы ведете активные действия, направляемые вашими ценностями с целью улучшить отношения (или, если это необходимо, покинуть их).

Кроме того, простите, что я продолжаю твердить об этом, но это очень важно (причем многие новички получают неверное впечатление): мы не являемся сторонниками принятия каждой нежелательной мысли или чувства. Мы поддерживаем принятие только тогда и только в том случае, если избегание переживаний встает на пути у эффективной жизни, направляемой ценностями.

Кратко о принятии

Простыми словами: Принятие означает открыться нашим внутренним переживаниям (мыслям, образам, воспоминаниям, чувствам, эмоциям, позывам, импульсам, ощущениям) и позволить им быть такими, какие они есть, независимо от того,

приятны они или болезненны. Мы открываемся и находим для них место, перестаем бороться с ними и позволяем свободно приходить и уходить, когда для этого настало время.

Цель: Открыться для нежеланных внутренних переживаний, когда это делает возможным действие в соответствии с нашими ценностями.

Синонимы: Готовность, расправление, прекращение борьбы, открытие, поиск места.

Метод: Установить полноценный, открытый, лишенный защит психологический контакт с нежеланными внутренними переживаниями.

Когда использовать: В случае если избегание переживаний оказывается препятствием для эффективной жизни, основанной на ценностях.

Язык принятия

Клиентам часто непонятно, что мы имеем в виду под принятием. Они, как правило, думают, что принять что-то означает сдаться этому, выносить это, смириться с этим или даже полюбить, захотеть или одобрить это. Поэтому на ранних этапах терапии я стараюсь избегать этого слова. Популярной альтернативой является «готовность»: готовность обладать своими мыслями и чувствами, такими, какими они являются в данный момент. Другой термин, который может использовать, – это расправление. Он хорошо подходит для метафорического разговора об открытии, создании пространства и поиске места. Вот несколько других терминов, с которыми можно поиграть:

- позвольте этому чувству быть здесь;
- откройтесь и найдите ему место;
- расправьтесь вокруг этого чувства;
- посидите с ним;

- оставьте борьбу;
- прекратите бороться;
- подружитесь с ним;
- найдите ему место;
- смягчитесь вокруг этого чувства;
- позвольте ему быть;
- дышите в него;
- держите его нежно, легко, мягко;
- погрузитесь в него.

Путь к принятию

Во многих протоколах принятие следует за креативной безнадежностью (глава 8) и прекращением борьбы (глава 9). Если вы идете этим путем, то упражнение «Оттолкни бумагу» (глава 9) предлагает прекрасный переход, как мы увидим ниже.

Терапевт: Давайте быстро повторим. (*Терапевт в быстром темпе повторяет упражнение «Оттолкни бумагу» и смотрит, как клиент отталкивает ее.*) И вот вы толкаете, толкаете и толкаете, это забирает все ваше время и энергию. Ваши плечи устали, вы загнаны в угол и не можете сделать ничего полезного: ни вести машину, ни приготовить обед, ни обнять кого-то, кого вы любите. Теперь пусть это просто лежит у вас на коленях. (*Клиент кладет бумагу на колени.*) Ну как, теперь это требует гораздо меньших усилий, верно?

Клиент: Ну... да. Меньше усилий. Но она все равно там.

Терапевт: Конечно. Она не только там, она ближе к вам, чем когда-либо раньше. Но посмотрите на разницу: теперь вы можете делать все эти вещи, которые двигают вашу жизнь вперед. Вы можете обнять кого-то, кого вы любите, приготовить обед или вести машину. Она не опустошает вас, не утомляет вас, не связывает вас по рукам и ногам, не загоняет в угол. Очевидно, это просто лист бумаги, но что,

если вы сможете научиться, как делать то же самое со своими настоящими чувствами?

Напомню, что нет фиксированной последовательности основных процессов АСТ, которой необходимо следовать, поэтому к принятию ведет множество путей. Вот пример того, что мы можем сказать, чтобы перейти к принятию от других процессов АСТ:

От разделения: «Итак, мы посмотрели, как можно отцепиться от ваших мыслей, но что делать с чувствами?» или: «Ваше сознание говорит, что это чувство ужасно и невыносимо. Как насчет того, чтобы попробовать и проверить, так ли это?»

От ценностей: «Когда вы говорите об этих ценностях, какие чувства у вас возникают?»

От проактивности: «Какие чувства, скорее всего, возникнут у вас, когда вы совершите это действие?», или: «Что вы чувствуете, когда думаете о том, чтобы сделать это?», или: «Каким чувствам вам придется найти место, чтобы сделать это?»

От самонаблюдения: «Давайте посмотрим на некоторые из тех чувств, с которыми вы боретесь, встав на наблюдательную позицию».

Конечно же, чем более наши клиенты склонны к избеганию, тем менее они настроены принимать нежеланные внутренние переживания, поэтому нам надо действовать медленно и мягко. Нам придется больше работать с креативной безнадежностью, и иногда нам придется повторять это несколько раз.

Здесь очень важна работа с ценностями. Нам надо ясно показать связь между принятием и улучшением жизни. Клиенту необходимо осознать, что принятие дискомфорта ведется во имя чего-то важного, осмысленного и обогащающего жизнь. Часто помогает вопрос о волшебной палочке: «Если бы я махнул волшебной палочкой и эти трудные чувства больше никак не смогли бы удерживать вас, что в жизни вы стали бы делать по-другому?» Когда мы знаем ответ, мы можем сказать: «Хорошо. Теперь, когда мы знаем, что вы хотите сделать со своей жизнью, давайте сделаем это возможным. Волшебной палочки у меня нет, но вы можете научиться

новым способам обращения со этими чувствами, чтобы они больше не смогли вам препятствовать».

Конечно же, мы хотим убедиться, что эта работа безопасна. Мы хотим быть уверены, что не поучаем и не принуждаем наших клиентов: мы всегда просим разрешения, всегда оставляем им выбор, всегда указываем, что они в любой момент могут остановиться.

«Три П» принятия

Мне кажется полезным говорить о принятии в терминах «трех П»: признай, позволь, помести. (Это не официальные термины АСТ.) Мы можем скорее думать о них, как о перекрещивающихся и переплетающихся фазах, перетекающих из одной в другую, нежели как об отчетливых, однозначно разграниченных этапах.

Признай. Первой фазой принятия часто оказывается простое признание существования трудного внутреннего опыта: наблюдение за ним с любопытством и безоценочный подбор названия. (Как вы знаете, это также является первым шагом при разделении и важным аспектом любого упражнения «на бросание якоря».)

Позволь. Следующая фаза после признания присутствия нежелательных переживаний – это позволить им быть, дать им разрешение остаться, разрешить им находиться здесь. Тут часто бывает нелишним немного поговорить с самим собой (например, *Мне не нравится это чувство, но я позволю ему быть*, или *Я не хочу это чувство, но позволю ему быть*.)

Помести. Следующая, самая непростая фаза – это найти место переживанию. Представьте себе, что к вам домой пришел неожиданный гость, какой-то родственник, который совершенно безобиден, но вам не очень нравится. Когда вы открыли дверь, вы признали его. Затем вы можете принять решение позволить ему

войти. Если вы разрешили ему это, пойдете ли вы на шаг дальше и найдете ему место? Предложите ему сесть и выпить чашку кофе?

Когда мы помещаем нежеланные мысли, чувства, стремления, ощущения или воспоминания, мы активно ищем место для этих переживаний, даем им достаточно пространства, «подстраиваемся под них», позволяем остаться так долго, как им захочется и приспособливаемся к тому, чтобы жить вместе с ними.

Практический совет. В этой главе упор сделан на принятие эмоций. Тем не менее те же самые принципы действуют для принятия любого нежеланного внутреннего опыта: мыслей, воспоминаний, стремлений, ощущений и так далее.

Ассортимент принятия

Существует невероятное количество способов работы с принятием, и следующая схема иллюстрирует многие из них (но не все). Некоторые занимают всего 10 секунд, другие до десяти минут. Многие из них мы обсудим в этой книге, другие описаны в разделе «Дополнения».

Набор инструментов для принятия

Сейчас я познакомлю вас с длинным-предлинным упражнением на принятие, которое само по себе – целый набор инструментов. Поэтому чувствую, что мне нужно немного напомнить вам (простите): принятие – это процесс, а не техника. Инструменты и техники используются, чтобы помочь вам и вашим клиентам освоить все тонкости процесса.

Это упражнение на самом деле состоит из тринадцати различных техник, используемых одна за другой: связь с ценностями и целями, наблюдение, как это делает любопытный ребенок, замечаящая часть, радио сознания, «заметь это», «назови это», «дыши в это», раскройся, позволь, прояви физически, нормализуй, ощути

сочувствие к себе и расширь осознание. Да, это много, но не волнуйтесь: после я шаг за шагом все объясню.

ИСЦЕЛЯЮЩАЯ РУКА

Положите руку на ту часть тела, где вы ощущаете чувство наиболее интенсивно. Представьте себе, что эта рука исцеляет: это рука доброй медсестры, или родителя, или партнера. Отправьте немного тепла в эту область, не для того чтобы избавиться от чувства, но чтобы открыться ему, найти ему место, мягко держать его.

БОЛЬ – ВАШ СОЮЗНИК

Используйте эту эмоцию, чтобы мотивировать, сообщать, освещать.

ПОЗВОЛЕНИЕ

Проверьте, можете ли вы позволить этому чувству быть здесь. Вам не надо любить его или хотеть его – просто позвольте ему быть.

РАСКРЫТИЕ

Проверьте, можете ли вы открыть себя и раскрыться вокруг этого чувства, как будто каким-то волшебным образом у вас внутри вдруг открылось пространство.

СКОЛЬЖЕНИЕ ПО ЭМОЦИЯМ

Скользите по своим чувствам и желаниям, как будто они – морские волны.

ЛЮБОпытный РЕБЕНОК

Обратите внимание, где это чувство находится в вашем теле. Направьте на него фокус. Наблюдайте за ним, как будто вы – любопытный ребенок, который никогда раньше с таким не сталкивался. Где его границы? Где оно начинается и заканчивается? Оно движется или неподвижно? Оно на поверхности или у вас в глубине? Горячее или холодное? Легкое или тяжелое?

ВЫБОР ЧУВСТВОВАТЬ

Предположим, я могу дать вам выбор:
А: вам никогда снова не придется испытывать это чувство, но это означает, что вы полностью потеряете способность любить и заботиться.
Б: вы можете любить и заботиться, но когда между тем, что вы хотите, и тем, что у вас есть, возникает большой разрыв, у вас появляются такие чувства как это.
Что вы предпочтете?

«БРОСАНИЕ ЯКОРЯ»

Признайте свое чувство, почувствуйте связь со своим телом, объединитесь с миром.

ЧУВСТВА

ОСОЗНАННОЕ НАЗЫВАНИЕ

Осознанно назовите чувство:
Я чувствую тревогу, Вот грусть, У меня чувство гнева.

ФИЗИКАЛИЗАЦИЯ

Представьте себе, что ваше чувство – это материальный объект. Оно жидкое, твердое или газообразное? Какого оно размера? Оно тяжелое или легкое? Какова его температура? Оно у вас на поверхности или внутри вас? Какая у него форма? Какого оно цвета? Оно прозрачное или непрозрачно? Как ощущается его поверхность: горячая или холодная, шершавая или гладкая, мокрая или сухая?

СОЧУВСТВИЕ

Мягко и нежно держите это чувство, как будто это плачущий младенец или напуганный щенок.

ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЬ БОРЬБЫ

Переключатель борьбы находится в позиции «включено», «выключено» или на полдороге, то есть «это чувство можно выносить»? Если вам предложить шкалу от 0 до 10, где 10 – это абсолютное сопротивление, а 0 – полное отсутствие борьбы, на каком значении вы находитесь прямо сейчас? Хотите посмотреть, не сможем ли мы понизить его положение на одно-два деления?

НОРМАЛИЗАЦИЯ

Это чувство говорит вам, что вы обычное человеческое существо, у которого есть сердце и которому не все равно. Так чувствуют себя люди, когда у них присутствует разрыв между тем, что они хотят, и тем, что у них есть.

МЕТАФОРЫ

Зыбущий песок
Пассажиры автобуса
Демоны в лодке
Путь через трясины
Отталкивание бумаги

ДЫШИТЕ В НЕГО

Подышите в это чувство. Это как будто ваше дыхание течет в него и вокруг него.

ЗАМЕТЬТЕ

Заметьте, где находится это чувство
Заметьте, где оно наиболее интенсивно
Заметьте горячие и холодные точки
Заметьте различные ощущения в чувстве

Распространенные техники принятия

Поскольку это упражнение такое длинное, на ранних этапах терапии оно может оказаться слишком сложным для многих клиентов. Тем не менее вы можете легко сократить его, чтобы сделать более доступным: можете выбрать одну из техник и выполнить гораздо более короткое упражнение. (И позже в этой главе мы посмотрим на ультракороткие версии всех этих методов.) Вы также можете смешивать и подбирать эти техники в любой комбинации и в любом порядке (вместе с любыми другими техниками принятия, которые вам нравятся), и выкидывать те, которые вам не нравятся, так что у вас получатся ваше собственные длинные или короткие упражнения.

Быстрое напоминание: некоторым клиентам не нравятся упражнения с фокусом на дыхании. Одна техника предполагает, что человек «дышит в чувство». Большинство людей находят, что это очень полезно при работе с принятием, но, если вашему клиенту это не нравится, уберите ее. (Тот же самый совет действует для любого инструмента или техники в любом процессе АСТ: ни одна из них не является обязательной.)

Практический совет. Когда мы проходим эти упражнения один на один с клиентом, нам не нужно, чтобы он сидел молча, когда мы разговариваем с ним. Это диалог, а не монолог. Мы продолжаем справляться у клиента, как идут дела, получаем обратную связь и модифицируем то, что мы делаем, когда это необходимо.

Упражнение на принятие эмоций

Как обычно, я советую вам прочесть отрывок вслух, как будто вы разговариваете с клиентом. Многоточия обозначают краткие паузы от 2 до 4 секунд.

Связь с ценностями и целями

Терапевт: Итак, сейчас мы сделаем упражнение, которое предполагает обучение новым способам реакции на трудные

чувства... это будет непросто... так что остановитесь ненадолго и проясните свою мотивацию для этого... Исходя из каких ценностей вы делаете эту работу? И зачем вы это делаете?.. С чем вам может это помочь?.. Что это позволит вам делать по-другому?

Наблюдать, как любопытный ребенок

Терапевт: Я предлагаю вам сесть в кресле прямо. Выпрямите спину и поставьте ноги на пол. Часто люди чувствуют, что когда они так сидят, они более внимательны и сосредоточены, так что проверьте и посмотрите, работает ли это для вас тоже. Можете закрыть глаза или держать их на одной точке, в зависимости от того, что предпочитаете.

Потратьте минуту на то, чтобы ощутить любопытство: как будто вы – любопытный ребенок, открывающий что-то совершенно новое, и с этим искренним чувством любопытства обратите внимание, как вы сидите... заметьте свои ноги на полу... положение спины... Где ваши руки, к чему они прикасаются... открыты или закрыты ваши глаза... обратите внимание, что вы можете видеть... И что вы можете слышать... чувствовать запах... чувствовать вкус... И заметьте, что вы думаете... И чувствуете... И делаете.

Самонаблюдение

Терапевт: Итак, у вас есть сторона, которая все наблюдает... Она всегда присутствует и всегда замечает. И в этом упражнении вы используете эту часть, чтобы отойти на шаг и посмотреть на свои трудные чувства, не давая им затянуть себя или сбить с ног.

Радио сознания

Терапевт: Позвольте своему сознанию болтать, как будто это радио, играющее фоном... И удерживайте свое внимание на чувстве... В любой момент, если ваши мысли зацепят вас и вытащат из упражнения, как только вы это поймете, признайте это, отцепитесь и смените фокус...

Заметь

Терапевт: Заметьте, где это чувство начинается и где заканчивается... узнайте о нем так много, как можете...

Если бы вы обводили его контуры, какую форму оно бы приняло?.. оно плоское или трехмерное? Оно лежит на поверхности тела или внутри, или и так, и так?.. как далеко в глубь вас оно простирается?.. Где оно наиболее интенсивно? Где оно наиболее слабо? (*Пауза 5 секунд.*)

Назови

Терапевт: Остановитесь и назовите это чувство... как вы назовете его?.. Хорошо, теперь тихо скажите себе: Я заметил чувство Х... (Х – это имя, которое клиент дал чувству, например тревога).

Дыши

Терапевт: И когда вы замечаете это чувство, дышите в него... представьте себе, как ваше дыхание течет внутрь и вокруг этого чувства... дышите в него и вокруг него...

Раскройся

Терапевт: И теперь, как будто каким-то волшебным образом, внутри вас открывается все это пространство... вы открываетесь вокруг этого чувства... находите ему место... Раскрываете себя ему... как бы вы ни представили себе эту идею, это хорошо... дышите в него... открывайтесь... раскрывайтесь ему...

Позволь

Терапевт: И проверьте, можете ли вы просто позволить этому чувству быть здесь. Вам не надо любить его или хотеть его... просто разрешите его... Позвольте ему быть... наблюдайте за ним, дышите в него, открывайтесь вокруг него и позвольте ему быть таким, какое оно есть. (*Пауза 10 секунд.*) Вы можете почувствовать сильную потребность сражаться с ним или оттолкнуть его. Если так происходит, признайте свое стремление, без того, чтобы действовать в соответствии с ним. И продолжайте наблюдать за ощущениями. (*Пауза 5 секунд.*) Не пытайтесь избавиться от него или изменить его. Если оно меняется само по себе, все в порядке. Если оно не меняется, тоже все в порядке.

Менять его или избавляться от него не является вашей целью. Ваша цель просто позволить ему быть... Разрешить его. (*Пауза 5*

секунд.)

Прояви физически

Терапевт: Представьте себе, что это чувство – физический объект... какая у него форма, как у объекта?.. он жидкий, твердый или газообразный?.. он движется или неподвижен?.. Какого он цвета?.. прозрачный или непрозрачный?..

Если бы вы могли прикоснуться к его поверхности, что бы вы ощутили? Она сухая или мокрая?.. Шершавая или гладкая?.. горячая или холодная?.. мягкая или твердая? *(Пауза 10 секунд.)*

С любопытством наблюдайте за объектом, дышите в него, раскрывайтесь вокруг него... вам не надо любить его или хотеть его. Просто разрешите ему быть... И заметьте, что вы больше, чем объект... не важно, каким большим он может стать, он никогда не будет больше вас. *(Пауза 10 секунд.)*

Нормализуй

Терапевт: Это чувство сообщает вам какую-то важную информацию... оно говорит вам, что вы – обычное человеческое существо, у которого есть сердце... оно говорит вам, что вам не все равно: что в жизни есть вещи, которые важны для вас... именно так чувствуют себя люди, когда существует разрыв между тем, что мы хотим, и тем, что у нас есть... чем больше разрыв, чем сильнее чувство. *(Пауза 5 секунд.)*

Ощути сочувствие к себе

Терапевт: Положите руку на ту часть тела, где вы ощущаете чувство наиболее интенсивно... Представьте себе, что эта рука исцеляет... это рука доброй медсестры, или родителя, или партнера... почувствуйте тепло, текущее из вашей руки в тело... не для того, чтобы избавиться от чувства, но чтобы найти ему место... расслабиться и стать мягче вокруг него... *(Пауза 10 секунд.)*

Держите его мягко, как будто это плачущий младенец или напуганный щенок. *(Пауза 10 секунд.)*

Вы можете оставить руку на том же месте или положить на колени, как вам будет удобно.

Расширение осознания

Терапевт: Жизнь – как шоу на сцене... И на этой сцене находятся все ваши мысли, чувства, все, что вы можете увидеть, услышать, попробовать, понюхать, к чему вы можете прикоснуться...

То, что мы делали здесь, это приглушение огней на сцене и направление яркого прожектора на это чувство... А теперь пришло время зажечь остальные огни...

Так что удерживайте это чувство в лучах прожектора и в то же время направьте свет на свое тело... обратите внимание на руки, ноги, голову и шею... И заметьте, что вы управляете своими руками и ногами, независимо от того, что вы чувствуете... просто подвигайте ими немного, чтобы убедиться в этом... А теперь потянитесь и заметьте, как вы потягиваетесь...

А теперь направьте свет на комнату вокруг вас... откройте глаза, оглянитесь вокруг и обратите внимание на то, что вы можете видеть... заметьте то, что вы можете слышать... И заметьте, что здесь существует не только чувство, чувство находится в теле, которое находится в комнате, где мы с вами работаем вместе над чем-то очень важным... и добро пожаловать обратно!

В этом отрывке мы сосредоточились только на одном чувстве, наиболее интенсивном. Часто этого бывает достаточно, так что принятие распространяется на все тело. Но иногда в других частях тела присутствуют другие сильные ощущения, и в этом случае нам надо повторить процедуру для каждого из них. Если клиент попадает в слияние и в какой-то момент его захлестывают чувства, мы можем перейти к «бросанию якоря» и разделению, а после этого вернуться к принятию.

Практический совет. Мы можем работать с онемением точно так же, как мы работаем с другими чувствами: найдите область сильного онемения, обратите на него внимание, назовите его, опишите его, откройтесь, найдите ему место, и так далее. Часто, когда мы так делаем, онемение исчезает и другие

похороненные или спрятанные чувства поднимаются на поверхность.

По мере того как мы проводим клиента через такие упражнения, случится одна из двух вещей: его чувства изменятся либо не изменятся. Не важно, что произойдет. Целью не является изменение или снижение интенсивности чувств, целью является их принятие: признать их, позволить им быть и поместить их. Почему? Потому что, когда мы не тратим так много времени, энергии и усилий на попытки контролировать, как мы себя чувствуем, мы можем потратить все это на действия в соответствии с нашими ценностями.

Наши клиенты часто обнаруживают, что, когда они принимают болезненную эмоцию или ощущение, они значительно уменьшаются и иногда исчезают.

Когда это происходит, нам необходимо пояснить, что (1) это бонус, а не цель, и (2) что так будет не всегда, так что не стоит этого ожидать. Мы можем сказать: «Ну что ж, это очень интересно. Очень часто, когда мы открываемся и находим место для своих чувств, они становятся менее интенсивными. Иногда они даже исчезают. Но нет никакого способа предсказать, произойдет ли это. Иногда это случается, иногда нет. Так что, когда это происходит, наслаждайтесь этим. Но, пожалуйста, имейте в виду, что это бонус, а не цель. Если вы начнете использовать эти техники, чтобы избавиться от чувств, скоро вы вернетесь сюда и скажете мне, что это не работает».

Если клиент кажется растерянным или разочарованным этим, будет разумным повторить упражнение «Оттолкни бумагу» или метафору «Переключатель борьбы» (с которой вы познакомитесь позже в этой главе, чтобы внести еще больше ясности). Я не могу преувеличить важность этого. Если мы не займемся этой проблемой, то так же, как с разделением, наши клиенты начнут заниматься «псевдопринятием», то есть, используя техники принятия, станут

избегать или избавляться от нежеланных внутренних переживаний. И конечно, скоро это обернется им боком, и разочарованный клиент придет обратно и станет жаловаться: «Это не работает». Мы ответим на это так же, как мы обсуждали в главе 16.

Обсуждение упражнения на принятие чувств

Теперь я дам вам несколько указаний по поводу этих техник. Также я дам вам десятисекундную версию каждой из них.

Связь с ценностями и целями

Как вы помните, в АСТ мы никогда не предлагаем никому принимать боль или дискомфорт, если это не делается во имя жизни в соответствии с ценностями и достижения целей, основанных на ценностях. Так что нам надо возвращаться к этому снова и снова. Без такой мотивации многие клиенты будут сопротивляться принятию.

Десятисекундная версия

Терапевт: Напомните мне, почему мы это делаем. Какие изменения это поможет вам произвести?

Наблюдать, как это делает любопытный ребенок, заметить, назвать

Первая стадия принятия трудного внутреннего опыта – это заметить его, признать, что он здесь, прямо сейчас. (Здесь с принятием пересекается гибкое внимание.) Метафора «наблюдать как любопытный ребенок» помогает поддержать открытость и любопытство по отношению к чувству: другими словами, приближение вместо избегания.

Мы хотим также назвать чувство (клиентам часто требуется помощь с этим, как мы увидим в следующей главе). Когда мы называем эмоции в повседневной речи, мы часто говорим, например: «Я грустный», что может звучать так, как будто мы и есть эмоции. То есть, если мы говорим с точки зрения осознанности, нам надо сказать: «Я заметил тревогу», «Вот чувство грусти», «Я испытываю гнев». Когда вы называете эмоции таким образом, это

помогает вам видеть, что эмоции – это не вы, но проходящие через вас переживания.

Десятисекундная версия

Терапевт: Заметьте это чувство. Заметьте, где оно. Заметьте, где оно наиболее интенсивно.

Замечающая часть

Как и в любом упражнении, мы можем заронить семена самонаблюдения. Позже мы можем полить эти семена, как в главе 25. Замечающая часть способствует принятию, поскольку она предлагает безопасное место внутри или безопасный наблюдательный пункт.

Десятисекундная версия

Терапевт: Используйте вашу замечающую часть, чтобы по-настоящему наблюдать это.

Радио сознания

Мы предполагаем, что во время работы с принятием появятся все разновидности вредных мыслей. Если мы уже занимались разделением (что я настоятельно рекомендую!), мы можем привнести его сюда. Я обожаю простую метафору «Позволь своему сознанию болтать как радио, фоном».

Десятисекундная версия

Терапевт: Когда вас цепляет ваше сознание, признайте это, отцепитесь и смените фокус.

Дыши

Многие клиенты, хотя не все, обнаруживают, что дыхание в чувство позволяет нам найти место для него. Медленное, мягкое дыхание диафрагмой оказывается особенно полезно для многих людей (хотя для небольшого количества пациентов оно приводит к головокружению, тошноте или тревоге, в этом случае его придется пропустить).

Десятисекундная версия

Терапевт: Заметьте это чувство и мягко дышите в него.

Раскройся

Часто бывает полезным метафорический разговор о предоставлении пространства, поиске места, открытии или раскрытии. Он переносит нас из реальности «признать» и «позволить» в реальность «поместить».

Десятисекундная версия

Терапевт: Проверьте, сможете ли вы просто раскрыться вокруг него, дать ему немного места.

Позволь

Снова и снова мы напоминаем клиентам, что принятие не означает любовь, желание или одобрение мысли или чувства. Оно означает позволить его, разрешить ему существовать.

Десятисекундная версия

Терапевт: Я знаю, что вы не хотите этого чувства, но давайте посмотрим, вдруг вы можете позволить ему остаться здесь на минутку. Вам не нужно любить его, просто позвольте ему быть.

Объектифицируй

Очень часто наши клиенты, особенно те, у кого хорошо с визуализацией, будут спонтанно делать это, когда мы попросим их наблюдать за чувствами. Когда мы представляем чувство как физический объект, это помогает нам ощутить, что это чувство не больше чем мы сами и у нас для него найдется много места.

В некоторых моделях терапии вы можете попробовать растворить объект с помощью белого света или по-разному сжимать его. В АСТ мы не делаем этого, так как это подкрепляет программу эмоционального контроля. Тем не менее объект почти всегда спонтанно изменяется. Обычно он становится меньше или мягче, но иногда растет. Если происходит последнее, мы можем сказать: «Не важно, каким большим станет это чувство, оно не может стать больше, чем вы. Так что наблюдайте за ним, дышите в него, найдите для него место».

Дело в том, что нам не нужно уменьшать или убирать объект, нам просто надо найти для него место. При работе с острым горем клиенты часто уходят из моего кабинета с большим тяжелым черным

камнем в животе или с куском дерева в груди. Это ожидаемо. Большие потери вызывают болезненные чувства. Давайте поможем нашим клиентам с готовностью переносить эти чувства, вместо того чтобы застревать в борьбе с ними, чтобы они смогли полностью погрузиться в жизнь и делать то, что для них важно.

Десятисекундная версия

Терапевт: Если бы это чувство было предметом, как бы оно выглядело?

Нормализуй

Мы более склонны принять болезненные чувства, если мы можем признать, что они нормальны и естественны, что это неотъемлемая часть человеческого существования.

Десятисекундная версия

Терапевт: То, что вы сейчас чувствуете, абсолютно естественно и нормально.

Ощуди сочувствие к себе

Сочувствовать себе, быть добрым и заботливым по отношению к самому себе добавляет дополнительный элемент принятия. Вероятно, эффективность повышают ощущение тепла руки и богатая метафора «Исцеляющая рука».

Десятисекундная версия

Терапевт: Просто поместите руку туда, где вы чувствуете это наиболее интенсивно, и попробуйте мягко держать ее.

Расширь осознание

Временами нам хочется сосредоточиться на своих эмоциях, например когда мы осваиваем навык осознанности или горюем о любимом человеке. Тем не менее бóльшую часть времени склонность слишком часто сосредотачиваться на своих чувствах будет препятствовать реальной жизни. Временами клиенты будут уходить с ваших сессий с сильными неприятными чувствами или ощущениями у себя в теле. Это очень вероятно, если вы работаете с пациентами с синдромом хронической боли, острого горя в результате внезапной потери или тревоги из-за значительного

кризиса или испытания. Мы хотим, чтобы клиенты были в состоянии находить место для своих чувств и расширять сознание, чтобы почувствовать связь с окружающим миром, чтобы они смогли делать то, что нужно, чтобы жизнь шла вперед.

Такое расширение осознания, конечно же, является важным составляющим всех упражнений по «бросанию якоря», так что вы можете принять решение упомянуть эту метафору. Если нет, то метафора «Шоу на сцене» является хорошей альтернативой и объясняет, что речь идет не об отвлечении. Чувство остается на сцене, но, поскольку зажглись все огни, мы можем увидеть все шоу целиком, и чувство является лишь одной его частью. Это само по себе способствует принятию: когда чувство оказывается всего лишь «одной частью целого шоу», оно уже не кажется таким большим и угрожающим.

Десятисекундная версия

Терапевт: Заметьте чувство, свое тело, комнату вокруг вас и нас с вами, работающих здесь вместе. Здесь много всего происходит.

Развеиваем заблуждения

Два распространенных заблуждения о принятии это: а) оно работает по принципу «все или ничего»; б) оно направлено на игнорирование или исчезновение эмоций. Все совсем наоборот.

Принятие – это не «все или ничего»

Некоторые учебники утверждают, что принятие – это состояние, подчиняющееся правилу «все или ничего»: либо вы принимаете, либо нет, все либо черное, либо белое, без оттенков серого. Мне кажется, это странное утверждение. Мой собственный опыт таков, что у принятия масса оттенков. Например, когда возникает тревога, мы можем признать ее, позволить ей быть, посидеть с ней, найти ей место, склониться к ней или обнять ее. Для меня эти термины выражают различные степени принятия: мне кажется, гораздо проще признать тревогу, чем обнять ее. У вас тоже возникает такое чувство?

Я часто наблюдаю, что в клинической практике полезно говорить о принятии в терминах шкалы от 0 до 10. Тем не менее клиенты обычно считают, что проще оценить свою степень борьбы, нежели степень принятия, так что мне нравится следующая метафора.

Переключатель борьбы

Метафора переключателя борьбы^[68] – это мощный интерактивный инструмент для работы с принятием. Если клиенты не могут выполнить упражнение «Оттолкни бумагу» из-за проблем с физическим здоровьем, «Переключатель борьбы» является моим запасным вариантом. (Я выложил анимацию этой метафоры на YouTube, чтобы найти ее, напечатайте: «Росс Харрис Переключатель борьбы». Вы можете показать ее клиентам в качестве альтернативы самостоятельному изложению метафоры.)

Терапевт: Представьте себе, что на задней поверхности вашего сознания находится «переключатель борьбы». Когда он включен, это означает, что вы будете бороться против любой физической или эмоциональной боли, которая встретится у вас на пути. Как только возникает дискомфорт, вы изо всех сил стараетесь избавиться от него или избежать его.

Представьте себе, что у вас появилась тревога. (*Мы адаптируем наш рассказ под проблемы клиента: гнев, грусть, болезненные воспоминания, позывы выпить и так далее.*) Если мой переключатель борьбы находится в положении «включено», то мне абсолютно необходимо избавиться от этого чувства! Вот так: *«О нет! Вот оно, это ужасное чувство, снова встает передо мной. Почему оно возвращается? Как от него избавиться?»* Таким образом, у меня появляется тревога из-за моей тревоги.

Другими словами, моя тревога только что стала еще хуже. *О нет, она становится сильнее! Почему это происходит?* Теперь я тревожусь еще сильнее. Потом я могу разозлиться из-за своей тревоги: *Это несправедливо. Почему так происходит?* Или я могу огорчиться из-за нее: *О нет, снова. Почему я всегда так себя чувствую?* Все эти вторичные эмоции бесполезны, неприятны,

вредны и опустошают мои запасы энергии и жизненной силы. А потом, угадайте, что происходит? Из-за этого я тревожусь или расстраиваюсь! Заметили замкнутый круг?

А теперь представьте, что мой переключатель борьбы находится в положении «выключено». В этом случае, какое бы чувство у меня ни возникло, независимо от того, насколько оно неприятно, я не стану с ним бороться. И вот появляется тревога, но в этот раз я не буду с ней бороться. Это примерно так: *Ну вот, у меня ком в желудке. И в груди стало тесно. Вот и руки вспотели, и ноги затряслись. А вот сознание рассказывает мне разные страшные истории.* И не то, что я хочу этого, или мне это нравится. Это все еще неприятно. Но я не собираюсь тратить свое время и силы на борьбу с этим. Вместо этого я буду управлять своими руками и ногами и потрачу свою энергию на какое-то значимое и обогащающее мою жизнь дело.

Так что, когда переключатель борьбы выключен, наш уровень тревоги может подниматься и опускаться так, как это диктует ситуация. Иногда он высок, иногда низок, иногда он быстро меняет положение, а иногда остается на том же месте. Но смысл в том, что мы не тратим наше время и энергию на борьбу с ним. Поэтому мы можем направить наши силы на другие дела, которые делают нашу жизнь осмысленной.

Но включите его, и он заработает как эмоциональный усилитель: мы можем испытывать гнев из-за гнева, тревогу из-за тревоги, грусть из-за грусти или вину из-за вины. (В этот момент спросите у клиента: «Вы узнаете это?»)

Без борьбы мы будем испытывать естественный уровень дискомфорта, который зависит от того, кто мы и чем мы занимаемся. Но как только мы начнем с ним бороться, наш дискомфорт начнет быстро расти. Наши эмоции становятся сильнее, они липнут, они путаются, остаются с нами дольше и оказывают более сильное негативное влияние на нас. Поэтому если мы можем научиться использовать этот переключатель борьбы, мы почувствуем огромную разницу. И дальше, если хотите, я могу показать вам, как сделать это.

С помощью приведенной выше метафоры мы вводим простой способ измерять степень принятия. (В противовес точке зрения на принятие, как на подчиняющееся правилу «все или ничего».) Ноль на шкале борьбы соответствует максимальному принятию, а десятка означает максимальное избегание. Пять – это средняя точка, которую мы называем уровень переносимости, что означает максимальное воздействие, которое мы можем переносить. Следующим шагом будет работа с болезненными эмоциями и активная тренировка снижения показателей переключателя. *(Мы можем оказаться не в состоянии установить переключатель на ноль, но даже небольшое снижение уровня – это хорошее начало.)* Это показано в следующем отрывке.

Терапевт только что попросил клиента просканировать тело и определить, где он чувствует наиболее интенсивную тревогу.

Терапевт: *(подводя итог)* Хорошо, итак, у вас комок в горле, теснота в груди и бурчание в животе. Что из этого беспокоит вас больше всего?

Клиент: Здесь. *(Прикасается к своему горлу.)*

Терапевт: Хорошо. Вы помните, как мы обсуждали переключатель борьбы? *(Клиент кивает.)* Ну что же, сейчас вы сказали бы, что он включен или выключен?

Клиент: Включен!

Терапевт: Хорошо. Представим, что мы превратили его в шкалу от нуля до десяти. Десять – это включен на полную катушку, абсолютная борьба: мне надо избавиться от этих чувств, не важно, какой ценой. Ноль – это полное отсутствие борьбы: это чувство мне не нравится, но я не собираюсь с ним бороться. А пять – это среднее значение, которое мы можем назвать уровнем переносимого воздействия или максимум, который мы можем вытерпеть. По этой шкале, насколько интенсивно вы боретесь со своим чувством прямо сейчас?

Клиент: Примерно девять.

Терапевт: Хорошо. То есть сейчас здесь идет сильная борьба. Давайте посмотрим, сможем ли мы снизить ее накал на пару делений. Может быть, у нас получится, а может быть, и нет, но мы попытаемся.

(Теперь терапевт проводит клиента через несколько частей упражнения на принятие эмоций, которое описано выше: наблюдай, как любопытный ребенок, дыши в него, заметь и назови его, раскройся вокруг него. Затем он спрашивает у клиента, что происходит.)

Терапевт: И что сейчас происходит с переключателем борьбы?

Клиент: Ну, я чувствую меньше тревоги.

Терапевт: Хорошо, мы скоро к этому вернемся. Сейчас меня больше интересует борьба. По шкале от нуля до десяти, как сильно вы сейчас боретесь с этим чувством?

Клиент: О, примерно три.

Терапевт: Примерно три. Хорошо. Теперь: вы упомянули, что тревога уменьшилась.

Клиент: Да, она немного уменьшилась.

Терапевт: Интересно. Ну что же, радуйтесь, когда это происходит. Иногда, когда вы перестанете бороться с тревогой, она будет уменьшаться. Но мы здесь пытаемся добиться не этого. Наша цель – это прекратить борьбу. Вы готовы продолжать? Давайте посмотрим, сможем ли мы снизить показатель на переключателе борьбы на одно-два деления.

Эмоции важны! Мы не хотим игнорировать их или избавляться от них!

Среди клиентов и терапевтов существует частое заблуждение, что мы пытаемся избавиться от эмоций или игнорируем их. Это не так! Они – ценный источник информации и руководства, и мы хотим им воспользоваться. Проблема в том, что у нас нет доступа к этой ценной информации и руководству наших эмоций, пока мы занимаемся борьбой с ними или избегаем их. Сначала нам надо оставить борьбу и дать им место. После этого мы можем получить

доступ к их «мудрости» и использовать их для руководства. Мы рассмотрим это в следующей главе, «Эмоции как союзники».

Обсуждение упражнения на принятие

Когда мы проводим заключительное обсуждение этих упражнений, часто бывает хорошо начать с открытых вопросов, таких как: «На что это было похоже? Вы заметили какие-то отличия?»

Часто мы получим такие ответы, как: «Это успокаивает/утешает/умиротворяет/обнадеживает/не требует таких усилий/проще». Иногда мы получаем такой ответ, как «странно» или «своеобразно», и в этом случае мы подтверждаем: «Да, большинству людей это сначала кажется своеобразным или странным, это не тот обычный способ, которым мы реагируем на трудные чувства». Иногда мы получаем ответ вроде: «Отлично – чувство исчезло!», в таком случае нам надо объяснить, что это приятное дополнение, но смысл не в этом. Иногда мы услышим ответ: «Это не работает!», в этом случае мы поступаем так, как описано в главе 16.

После этих открытых вопросов мы можем продолжить задавать более направляющие вопросы, так, как мы делаем во время обсуждения «бросания якоря»:

Теперь вы заметили какую-то разницу? Вас меньше цепляют эти чувства, им не удастся так легко вас провести? Теперь вы лучше можете контролировать свои действия? Вы контролируете свое тело и свои слова?

Стали ли вы меньше бороться с этими чувствами? В чем разница? Это менее утомительно и не так изматывает?

Проще ли вам теперь ощутить контакт со мной, с настоящим, сосредоточиться на том, что я говорю, и на том, что мы здесь делаем?

И, конечно же, как часть обсуждения, мы всегда спросим: «Как это может вам пригодиться с XYZ?», где XYZ – это поведенческие цели клиента в терапии.

Распространенные ловушки для терапевтов

Как и в работе с разделением, с принятием надо быть начеку на случай появления нескольких распространенных ловушек: слишком много слов и недостаточно действий, подкрепление избегания, бесчувственность, неспособность связать принятие с ценностями. Давайте быстро посмотрим на каждую из них.

Слишком много слов и недостаточно действий. Попытки дидактического объяснения разделения и принятия по большому счету являются тратой времени, лучше делать это через опыт. Мы можем легко подкрепить слияние и избегание, впад в «аналитический паралич», то есть обсуждая, анализируя и интеллектуализируя вместо проведения практической работы.

Подкрепление избегания. Как упомянуто выше, если мы демонстрируем воодушевление каждый раз, когда болезненные чувства уменьшаются, а мысли исчезают, мы подкрепляем избегание (или стимулируем «псевдопринятие»).

Бесчувственность. Если мы не сочувствуем нашим клиентам и не подтверждаем их чувства, если мы хладнокровно вываливаем на них все наши мудреные инструменты и техники, мы разрушаем терапевтические отношения.

Неспособность связать принятие с ценностями. Если нам не удастся показать связь между жизнью, основанной на ценностях, и принятием, наши клиенты, скорее всего, продемонстрируют сопротивление.

Чрезмерная настойчивость. Если мы слишком настойчиво станем подталкивать наших клиентов к интенсивным практическим упражнениям до того, как они к этому готовы, мы оказываем им медвежью услугу, и они могут бросить терапию.

Домашнее задание

Одной из форм домашнего задания будет попросить клиента выполнять формальное упражнение осознанности, посвященное принятию эмоций. Это особенно полезно для тревожных расстройств и работы с горем. Такие упражнения идеально подходят для того, чтобы делать их в ходе сессии и записывать, а потом

давать запись вашему клиенту, чтобы он тренировался дома. Или вы можете дать клиенту заранее записанное упражнение, чтобы он тренировался с ним, вашу собственную запись или коммерчески доступный вариант. (Подходящие упражнения есть в приложении АСТ Companion и на моем диске «Mindfulness Skills: Volume 1», где третья запись очень похожа на «Принятие эмоций».)

Вы также можете предложить вашему клиенту: «Мне интересно, не хотелось бы вам в промежутке до следующей сессии потренироваться в поиске места для ваших чувств, как мы сделали сегодня. Как только вы поймете, что боретесь, просто сделайте упражнение». Затем, чтобы клиент не забыл, запишите ключевые этапы, которые вы хотите, чтобы он отработал, например: «Наблюдай, дыши, раскройся» или «Превратите его в предмет и дышите в него».

А третий вариант таков: «В течение следующей недели постарайтесь заметить, когда вы боретесь со своими чувствами и когда вы открываетесь и даете им место. И обратите внимание, какой получается результат, когда вы реагируете каждым из этих двух способов». Вы также можете использовать копию рабочего листа «Бороться или открыться» (загляните в раздел «В дополнение») и попросить клиента заполнить его.

В дополнение. На моем сайте вы найдете: а) как усиливать элемент принятия в любом упражнении; б) рабочий лист «Бороться или открыться», упомянутый выше; в) дополнительные упражнения и метафоры для принятия, включая «Скольжение по эмоциям» и «Скольжение по желаниям»; г) как программа, закладываемая в детстве, настраивает нас бороться с нашими чувствами; д) что делать с убеждением, что наши эмоции управляют нашими действиями; е) как дозировать принятие, чтобы не ошеломить клиента.



Развитие навыков

Попробуйте эти техники на себе. Потренируйте открытие и поиск места для своих чувств, особенно во время и после трудной терапевтической сессии, потому что одним из качеств хорошего терапевта является способность принимать свои собственные эмоциональные реакции. Кроме того:

- Прочтите вслух все упражнения, метафоры и другие интервенции, как будто вы выполняете их с клиентом.
- Выберите двух или трех ваших клиентов и определите, с какими внутренними переживаниями они сражаются или какие пытаются избегать. Затем придумайте, какие техники принятия вы смогли бы использовать с ними.

Взять с собой

Принятие – это процесс активного предоставления места для нежелательных личных переживаний. В этой главе мы

сосредоточились на эмоциях, но мы можем использовать те же самые (или слегка модифицированные) техники, чтобы принять мысли, образы, воспоминания, чувства, стремления и ощущения. Принятие и разделение всегда идут вместе: когда в принятии мы устанавливаем прямой непосредственный контакт с нашими личными переживаниями, мы отделяемся от своих мыслей о них. Соответственно, когда мы разделяемся и позволяем нашим мыслям быть такими, какие они есть (не пытайтесь их изменить или избегать их), это является актом принятия. Объединив разделение и принятие, мы можем думать о них как: «Откройся». Я надеюсь, что теперь вы начинаете видеть, что я имел в виду, когда говорил, что разные части гексафлекса все связаны между собой, как грани бриллианта.

Глава 23

Эмоции как союзники

Эмоции важны

Иногда я натываюсь на людей, которые утверждают: «АСТ слишком когнитивна, в ней нет никакой работы с эмоциями». Я обычно слегка озадаченно смотрю на них и спрашиваю: «Какой учебник вы читали? Какой мастер-класс посетили?» Конечно же, вы можете работать с АСТ в когнитивном ключе, сосредоточившись исключительно на мыслях и обходя чувства, но тогда вы упустите огромную часть модели.

В этой главе мы рассмотрим две основные темы: а) психообразование о природе и цели эмоций и б) как активно пользоваться нашими эмоциями.

Эмоции и физические действия

Ученым нелегко приходится, когда они пытаются достичь согласия о том, что такое эмоции на самом деле. Если вы собираетесь поискать хорошее определение, с которым все могут согласиться, – что ж, удачи вам. Впрочем, большинство экспертов в области эмоций, как правило, соглашались с двумя вещами:

1. В основе каждой эмоции лежит сложная последовательность неврологических, кардиоваскулярных, мускулоскелетальных и гормональных изменений по всему телу.

2. Эти физические изменения подготавливают нас к осуществлению действий.

Мы замечаем эти физические изменения как ощущения, такие как бабочки в животе, ком в горле, увлажнившиеся глаза или липкие руки. Также мы воспринимаем их как позы для действовать определенным образом: плакать, смеяться, кричать или прятаться.

Вероятность того, что мы начнем действовать определенным образом, испытывая конкретную эмоцию, часто называют тенденцией к действию. Но обратите внимание на ключевое слово: тенденция. Тенденция означает, что у нас есть склонность что-то делать, но из этого не следует, что нам приходится делать это во что бы то ни стало, что у нас нет выбора. Это не означает, что нас силой заставляют вести себя определенным образом, и у нас нет никакой возможности поступить как-то еще, это просто означает, что мы склонны вести себя именно так.

Поэтому, например, когда вы тревожитесь об опоздании, у вас может проявиться тенденция превышать скоростной лимит, но вы все еще можете сделать выбор подчиниться правилам и вести машину безопасно. Или когда вас переполняет гнев на кого-то, вы можете почувствовать *позыв*, или *импульс*, или *желание*, или *склонность* кричать на них, но вы можете сделать выбор и разговаривать спокойно, если захотите.

Другими словами, мы можем управлять нашим внешним поведением, нашими физическими действиями даже тогда, когда не можем контролировать, что чувствуем. В АСТ мы снова и снова используем эту способность: мы помогаем людям отделять их физические действия от эмоций. Если клиент придет к нам с запросом научиться управлять гневом, мы можем помочь ему научиться, как открыться и найти место для чувства гнева и разделить со своими гневными мыслями, в то же время управляя своим голосом, лицом, позой и физическими действиями, чтобы он смог действовать спокойно, даже будучи в ярости. И точно так же, если клиент страдает от тревожного расстройства, мы можем помочь ему открыться и найти место для чувства тревоги, и в то же время обрести контроль своего голоса, лица, позы и физических действий, чтобы он смог эффективно действовать в ситуациях, которые пугают его: чтобы он мог вести себя храбро, даже будучи напуганным.

Практический совет. Иногда, когда я помогаю клиентам с этим, они говорят: «А, вы имеете в виду, «притворяйся, пока не почувствуешь». Мой ответ на это: «Нет, это абсолютно не то же самое, что притворяться. Вы не притворяетесь тем, кем вы не являетесь. Цель в том, чтобы быть верными себе, чтобы честно признаться другим, что вы чувствуете, и по-настоящему принять эти чувства, и в то же время вести себя, как тот человек, которым мы искренне хотим быть. В этом нет никакого притворства!»

Наша способность разделять физические действия и эмоции невероятно полезна. Если мы способны управлять своей позой, лицом, голосом и действиями, когда мы чувствуем особенно интенсивные эмоции, это дает нам возможность действовать так, чтобы добиться лучшего результата.

Например, если я сильно разозлился на своего сына (да, так бывает), но могу поговорить с ним мягким, терпеливым голосом, спокойно держа руки и открыв ладони, и настойчиво и терпеливо объяснить ему, в чем проблема и что я хочу от него... Это гораздо лучше для наших отношений, чем если разозлюсь и стану на него кричать (да, это случается). Как знает любой родитель, крики обычно работают, чтобы удовлетворить наши потребности в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной перспективе они плохо сказываются на здоровье отношений (и совсем не годятся для моделирования поведения).

Какова цель наших эмоций?

Многие клиенты обладают весьма скудным знанием о целях наших эмоций, зачем они эволюционировали и как помогают нам адаптироваться к тому миру, в котором мы живем. Нет, мы не хотим превращать наши сессии в длинные педагогические семинары по этой теме, но немного психологического образования может очень пригодиться, чтобы помочь клиентам более гибко реагировать на свои эмоции. Если они понимают, как и почему в результате

эволюции у нас развились болезненные эмоции, они могут лучше принять их и становятся более склонны к сочувствию к себе. Если они научатся настраиваться и использовать свои эмоции, у них разовьется эмоциональный интеллект, что несет с собой большое количество выгод. Итак, если мы стремимся к простоте, можно сказать, что наши эмоции выполняют три основные цели: коммуникация, мотивация, освещение.

Эмоции сообщают

Когда мы испытываем эмоции, мы склонны выполнять определенные физические действия. Эти физические действия часто сообщают окружающим, что мы чувствуем, без того, чтобы нам нужно было рассказывать об этом. Во многих социальных ситуациях это очень полезно: если я вижу слезы у вас на глазах, опущенную голову и мрачное выражение лица, могу предположить, что вам грустно. Если у нас хорошие отношения, и я – добрый, заботливый человек, очень вероятно, что отвечу вам в доброй, заботливой манере.

Конечно же, с технической точки зрения эмоции ничего не сообщают, эмоции – это личное внутреннее переживание, которое больше никому непосредственно не доступно. Люди получают информацию из физических действий: вашего выражения лица, позы, движения в пространстве, паттерна дыхания и вокализации (так же, как из произвольных физиологических изменений, таких, как слезы, бледность или покраснение). Именно эти физические действия мы имеем в виду, когда мы говорим о «выражении своих чувств»: лицо, поза, движение и голос выражают другим те эмоции, которые скрыты внутри вас.

Большинство из нас с детских лет учатся, как модифицировать такие физические действия: как изменять выражение лица, положение тела, движения, паттерн дыхания и вокализацию, так что мы можем спрятать свои истинные чувства от других. Это хорошая способность, потому что существует множество ситуаций, когда это очень полезно и адаптивно.

Тем не менее у этой способности есть обратная сторона. В некоторых ситуациях, когда мы прячем свои чувства, вместо того чтобы как следует выражать их, это контрпродуктивно. Почему? Потому что от этого другим становится сложнее угадать, что мы чувствуем, и они неверно интерпретируют это, а следовательно, могут отреагировать не так, как нам хотелось бы. Например, если вам очень грустно, но вы одели «счастливую маску» и озвучиваете, что жизнь прекрасна, вы можете не вызвать ту реакцию поддержки и заботы со стороны других, которую в глубине души вам хочется получить.

Точно так же, предположим, что вам грустно, но ваш переключатель борьбы находится в положении «включено», и вы реагируете на свою грусть с гневом, а затем выражаете этот гнев другим через выражение лица, голос и положение тела. Если так случится, то велик риск, что окружающие, вместо того чтобы ответить вам с добротой и заботой, как случилось бы, если бы вы выразили грусть, отвернутся и станут держаться от вас подальше или вступят в конфликт с вами.

В таких ситуациях мы можем помочь клиенту научиться, как адекватно выражать эмоции, которые он испытывает, с помощью выражения лица, языка тела и слов. В то же время мы можем помочь клиенту развить понимание того, когда, где и с кем полезно выражать свои эмоции. Например, реакция, которую вы получите от окружающих, если вы выражаете свою грусть, зависит от того, кто они, какова ситуация, от ваших отношений с ними и так далее. Так что если вы знаете, что конкретно эти люди, скорее всего, станут жестокими и агрессивными, если вы выразите грусть, то обычно лучше держать ее при себе!

Когда мы физически выражаем эмоции адекватным способом в присутствии заботящихся людей и в подходящих ситуациях, вот что они, скорее всего, сообщают:

- Страх сообщает: «Внимание, опасность!» или: «Вы кажетесь мне угрожающим»

- Гнев сообщает: «Это несправедливо или неправильно», или «Вы зашли на мою территорию», или «Я защищаю свое»
- Грусть сообщает: «Я потерял что-то важное»
- Вина сообщает: «Я сделал что-то неправильно и хочу это исправить»
- Любовь сообщает: «Я восхищаюсь тобой», «Я хочу, чтобы ты был рядом».

Эмоции мотивируют

Слова «эмоции», «мотивировать», motion (движение) и move (двигать) все происходят от латинского слова movere, что означает «двигаться». Эмоции подготавливают наше тело к определенным движениям. Они эволюционировали в течение невероятно долгого времени, чтобы подготовить нас к действиям в ответ на специфические стимулы. Они подготавливают нас к совершению определенных движений, которые, скорее всего, окажутся продуктивными и улучшающими жизнь.

Примитивная реакция «бей или беги» первоначально возникла у рыб, чтобы помочь им сражаться или уплыть от угроз. В современных людях реакция «бей или беги» лежит в основе многих сильных эмоций: фрустрация, раздражение, злость и гнев (бей), озабоченность, тревога, страх и паника (беги). (Замечание: технически, реакция – это «бей, беги или замри», но терминология может сбивать с толку, потому что у термина «замри» есть три разных значения. Объяснение этого находится за пределами этой книги, но вы можете обратиться к YouTube и посмотреть мой ролик The Three Meanings of Freeze (Три значения «замри»). В отличие от этого, социальные эмоции, такие как стыд и вина, развились гораздо позже и наблюдаются только у млекопитающих: их источником является лимбическая система мозга – та часть, которую многие люди называют мозгом млекопитающих. Все эмоции, которые мы испытываем сегодня, побуждают нас действовать определенным способом и делать вещи, которые были адаптивны в ходе эволюции:

- Страх мотивирует нас убежать или прятаться

- Гнев мотивирует нас защищать свою территорию и драться
- Грусть мотивирует нас замедлиться, изолироваться и отдохнуть
- Вина мотивирует нас возмещать убытки, исправлять социальный ущерб
- Любовь мотивирует нас быть любящими и заботливыми.

Эмоции освещают

Наши эмоции освещают то, что важно. Они предупреждают нас, что происходит что-то важное, что-то, на что нам надо обратить внимание. Они проливают свет на наши глубинные нужды и желания, вот так:

- Страх освещает важность безопасности и защиты.
- Гнев освещает важность отстаивания своей территории, защиты границ или необходимости встать и сражаться за то, что нам принадлежит.
- Грусть освещает важность отдыха и восстановления после потери.
- Вина освещает важность того, как мы обращаемся с другими и необходимость восстанавливать социальные связи.
- Любовь освещает важность связи, близости, контакта, заботы и причастности.

Другими словами, наши эмоции – это посланцы, которые приходят с дарами. Помимо всего прочего, они могут помочь нам эффективно общаться с другими, заботиться о себе и о тех, кого мы любим, опознать и обратиться к тому, что важно. Так что чем больше мы отдаляемся или теряем связь с нашими эмоциями, тем больше преимуществ мы упускаем.

Как достичь мудрости эмоций

Как упомянуто в главе 22, похоже, что у многих терапевтов и клиентов существует ошибочная идея о том, что в АСТ мы избавляемся от эмоций или игнорируем их. Как вы знаете, это совсем не так. Ближе к концу обеих интервенций, упражнения «Оттолкни бумагу» и метафоры «Руки как мысли и чувства» есть такая строчка: «Если есть что-то полезное, что вы можете с ними

сделать, используйте их: даже самые болезненные, неприятные, нежелательные мысли или чувства обычно имеют что сказать нам». Эта идея лежит в основе классической поговорки АСТ: «Ваша боль – это ваш союзник»^[69].

Вот несколько вопросов для размышления, которые мы можем задать клиентам после того, как они приняли трудную эмоцию.

- Что эта эмоция напоминает вам в контексте заботы о себе и других?
- Если эта эмоция могла бы дать вам какой-нибудь совет, что бы она сказала?
- Если вы последуете этому совету, это будет движение приближения или отдаления?
- Если вы адекватно выразите эту эмоцию другим, о чем она скажет?
- Как они могут отреагировать на это сообщение так, чтобы это было вам полезно?
- Что эта эмоция говорит вам о том...
- О чем вы заботитесь?
- Что вам важно?
- Каким человеком вы хотите быть?
- Что вы по-настоящему хотите?
- На что вам надо обратить внимание, с чем разобраться, на чем сосредоточиться или к чему повернуться лицом?
- Что вам надо делать больше, меньше или по-другому?
- Что вам надо изменить в том, как вы обращаетесь с собой или другими?
- Часто такой анализ приводит нас к важным ценностям, целям, потребностям и желаниям, которые мы сможем потом вместе с клиентом перевести в движения приближения.

Обуздание энергии эмоций

Некоторые эмоции обладают способностью давать невероятную энергию – особенно легко это заметить у гнева и страха. Если мы можем разделить с болезненными эмоциями, найти место

чувствам и заземлиться, мы можем обуздать энергию эмоций и пустить ее на проактивные действия. Известным примером является страх сцены, который испытывают профессиональные актеры и музыканты перед выходом на сцену и выступлением перед публикой. Вместо того чтобы называть свой внутренний опыт страхом (или тревогой), многие выступающие описывают его как «приподнятость», «возбуждение», «опьянение» или «приток адреналина». (Чтобы поближе познакомиться с этой темой, загляните в мою книгу *The Confidence Gap*, Harris, 2011.)

А как быть с диссоциацией?

Что делать, если клиенты не способны войти в контакт со своими эмоциями? Некоторые из них настолько отрезаны от своих эмоций, что они сообщают, что «ничего не чувствуют». С технической точки зрения это *диссоциация*, и она коррелирует с высоким уровнем избегания переживаний. На самом деле эти клиенты кое-что чувствуют: неприятное ощущение онемения, которое они часто описывают как пустоту, черную дыру или омертвление. В АСТ мы многое можем сделать с этой проблемой. У меня нет места, чтобы описать это здесь, но я рассказываю об этом в разделе Дополнений.

В дополнение. На моем сайте вы найдете: а) как работать с диссоциацией; б) как помочь клиенту разобраться, когда фокус на своих эмоциях приносит пользу, а когда нет; в) ссылки на несколько моих видеороликов, посвященных нейронным механизмам эмоций; г) эмоциональная регуляция в АСТ.



Взять с собой

Эмоции являются богатым источником мудрости и руководства, к которому у нас нет доступа, пока мы избегаем их. Работа с эмоциями в АСТ включает не только обращение внимания, называние и принятие, но и активное использование эмоций. Не забывайте классическую поговорку АСТ: боль – ваш союзник.

Глава 24

Что вас останавливает?

Меняться нелегко

Случалось ли так, что ваш клиент покидал кабинет с сияющим выражением лица, светящимся энтузиазмом, говоря: «Я собираюсь сделать это, и вот это, и еще вот это»? А потом он приходит на следующую сессию и ничего из этого не выполнено?

Конечно же, такое бывало. Всего каких-то тысячу раз, правда? Когда мои клиенты сообщают о таких вещах, я немедленно отвечаю: «Да вы совсем как я!» (Видели бы вы это выражение шока на их лице!). «Да, – отвечаю я, – Вы знаете, как часто я говорил, что сделаю что-то, а потом на самом деле не делал?»

Обычно ошеломленный клиент говорит: «О-о... Я... хм... не думал, что вы...».

Я говорю: «С этими проблемами мы все в одной лодке. Если ваше сознание чем-то похоже на мое, прямо сейчас оно мучает вас, рассказывая вам историю про «недостаточно хорошего человека». Тут клиент обычно кивает головой, так что мы немного работаем с отцеплением от самокритики, находим место для тревоги и вины, а потом тренируемся в сочувствии к себе.

После этого я говорю: «Прежде чем мы сегодня займемся чем-то еще, можем мы потратить немного времени и определить, что вам помешало? Потому что те вещи, которые воспрепятствовали вам в этот раз, скорее всего, встанут у вас на пути и в следующий раз. Вы согласны попробовать выяснить, что это за препятствия и разработать план для их преодоления?»

Преодоление препятствий

Для изменений есть много возможных препятствий, и часто терапевты непреднамеренно подкрепляют их, пропуская важные аспекты, описанные в главе 21, такие как постановка целей SMART и помощь клиенту в планировании и подготовке к преодолению возможных проблем. Так что проверьте: ясна ли цель вам обоим, вам и вашему клиенту? Удовлетворяет ли эта цель требованиям SMART? Она конкретна? Мотивирована ценностями? Адаптивна? Реалистична? Определена во времени? Вы определили потенциальные препятствия и придумали стратегию, как с ними разобраться? У вас готов план Б? Мы прошли по всему из главы 21?

Помимо таких пробелов, четыре наиболее распространенные препятствия на пути изменений, укладывающиеся в акроним КИНО – это:

- **К** – «крючок»
- **И** – избегание дискомфорта
- **Н** – неопределенные цели
- **О** – отдаленность ценностей

Дальше следует простой рабочий лист для клиента, который объясняет вышеперечисленные пункты и предлагает противоядие. Также вы найдете копию для скачивания в разделе «В дополнение». (Это заменяет более сложные рабочие листы из первого издания этой книги.)

Что вас останавливает?

Цель этого рабочего листа – прояснить ваши собственные внутренние препятствия к изменениям, определить, что удерживает вас от выхода из зоны комфорта, испытания новых вещей, встречи со своими страхами, ответы на большие жизненные вызовы, достижения своих целей, тренировки новых навыков, совершения действий по решению проблем и так далее.

Существует два способа заполнять этот рабочий лист. Один вариант – сделать это для конкретной жизненной сферы (например, для работы, образования, друзей, партнера, родительства, хобби, здоровья) или для какой-то конкретной деятельности, которую вы хотите начать (например, тренировки, приготовление пищи, игры с детьми, учеба). Другой вариант – это заполнить рабочий лист обобщенно для всей жизни.

К = крючок

Какие причины называет ваше сознание, когда оно говорит, почему вы не можете, не должны или вам совсем не следует выполнять это действие? Какие плохие вещи, по его словам, случатся, если вы это сделаете? Пожалуйста, запишите их ниже.

Противоядие: если вас зацепили эти мысли, вы, скорее всего, не совершите действия. Так что используйте навыки отцепления. Вы не можете заставить свое сознание перестать говорить эти вещи, но вы можете отцепиться от них.

И = избегание дискомфорта

Личное развитие и значимые изменения означают выход из своей зоны комфорта. Это неизбежно вызывает дискомфорт. Если не готовы найти место для дискомфорта, вы не станете делать те вещи, которые для вас действительно важны. Пожалуйста, запишите ниже все трудные мысли, чувства, ощущения, эмоции, воспоминания и стремления, которые для вас нежелательны.

Противоядие: используйте свои навыки раскрытия, практикуйте открытие и поиск места для своего дискомфорта. Прежде чем вы возьметесь за сложное дело, которое для вас важно, подумайте: в чем

именно будет заключаться дискомфорт и насколько вы готовы найти для него место?

Н = неопределенные цели

По шкале от 0 до 10, насколько реалистичными представляются вам ваши цели? (10 – абсолютно реалистичными, я совершенно точно это сделаю, независимо от обстоятельств; 0 – совершенно нереалистичны, я никогда этого не сделаю). Если ваши цели получили оценку ниже 7, очень маловероятно, что вы будете их преследовать. Не слишком ли сложны ваши цели? Не пытаетесь ли вы сделать слишком много? Не надеетесь ли вы добиться их слишком быстро? Намерены сделать все идеально? Пытаетесь делать вещи, для которых у вас нет ресурсов (таких, как время, деньги, энергия, здоровье, социальная поддержка или необходимые навыки)? Пожалуйста, запишите ваши цели ниже и оцените их по шкале от 0 до 10 с точки зрения реалистичности.

Противоядие: поставьте более реалистичные цели. Сделайте их не такими большими, лучше соответствующими вашим ресурсам, пока вы не сможете поставить им оценку 7 или выше с точки зрения их реалистичности.

О = отдаленность ценностей

Какие ценности вы игнорируете, отрицаете, забываете, оставляете позади или не можете воплотить, когда вы отказываетесь от выполнения важных вещей?

Противоядие: ощутите связь со своими ценностями. Зачем делать все эти сложные дела, если это на самом деле не важно? Если это важно, тогда установите контакт с тем, что делает их осмысленными. Какие ценности вы будете воплощать на каждом этапе движения к цели?

Идея в том, чтобы быстро пройти с клиентом эти распространенные препятствия, посмотреть, какие из них актуальны и придумать план того, как с ними разобраться. Если у клиента пока нет необходимых навыков разделения или принятия, мы добавим их в повестку дня на той же сессии и будем активно работать с ними. (Конечно же, нам нет необходимости использовать этот рабочий лист. Мы можем сделать все это с помощью беседы, ничего не записывая, но рабочий лист очень полезен.)

Мотивация: дееспособность и готовность

Чтобы помочь мотивации, у нас есть большое количество хороших инструментов. Мой любимый инструмент для этого (как вы, вероятно, уже предположили) – точка выбора.

Предположим, наш клиент признаёт, что какой-то паттерн поведения ему вредит, но все еще колеблется и не может решить, стоит ли его менять. Знакомо звучит? Давайте посмотрим, как можно ему помочь.

Один из вариантов – это посмотреть на проблемное поведение с точки зрения того, какова его...

Дееспособность

Чтобы исследовать дееспособность поведения, мы определяем и подтверждаем его выгоды (результаты, желательные для клиента) и с сочувствием и уважением противопоставляем им издержки (результаты, нежелательные для клиента).

Мы можем подчеркнуть выгоды любого поведения, задавая такие вопросы:

- Что происходит, когда вы это делаете или сразу после этого?
- Чувствуете ли вы себя хорошо или в чем-то лучше: свободнее, спокойнее, расслабленнее, сильнее, напористее, увереннее, могущественнее?

- Позволяет ли это вам спастись или избежать чего-то нежеланного, например неприятного человека, места, встречи, ситуации, взаимодействия, задачи, обязанности, ответственности, дела или каких-то трудных мыслей, чувства или воспоминания?
- Вы приобретаете или получаете доступ к чему-то, что вы хотите? Вы каким-то образом удовлетворяете свои нужды?

Практический совет. Запомните, выгоды не всегда означают то же самое, что подкрепляющие последствия. У любого поведения есть выгода: плюсы, выигрыши, награда или желанные исходы. Только если эти выгоды достаточно велики, чтобы поддерживать поведение некоторое время, мы скажем, что это подкрепляющие последствия (Смотри главу 4).

Для нерабочего поведения мы стремимся сделать выгоды менее значимыми, так, что они больше не будут работать как подкрепляющие последствия для этого поведения. У нерабочего поведения могут быть разные подкрепляющие последствия, но все они сводятся к некоторой комбинации этих двух:

- уйти от чего-то, чего мы не хотим;
- получить что-то, что мы хотим.

Вот несколько наиболее распространенных подкрепляющих последствий нерабочего поведения:

- спастись или избежать людей, мест, ситуаций и мероприятий (внешнее избегание);
- спастись или избежать нежеланных мыслей и чувств (избегание переживаний);
- почувствовать себя хорошо;
- удовлетворить потребности;
- получить внимание;
- хорошо выглядеть (для себя или других);
- почувствовать себя правым;
- почувствовать, что ты получаешь то, что заслужил;

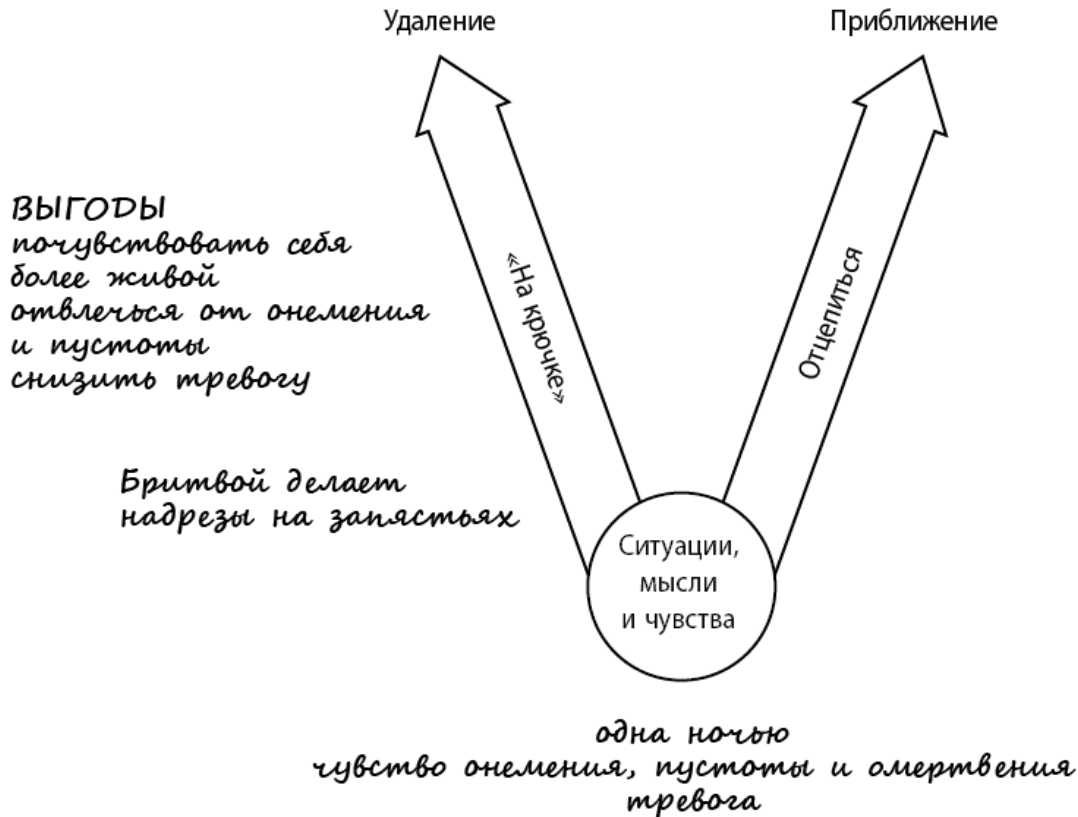
- ощутить смысл (например, жизни, существования мира, себя, других).

Давайте посмотрим пример подтверждения выгод и подчеркивания издержек нерабочего поведения клиента. Используя технику точки выбора, терапевт сначала определяет и подтверждает выгоды поведения.

Подтверждение выгод

Клиент – девятнадцатилетняя девушка с симптомами травмы, жалуется на чувство онемения, пустоты и омертвения. Это чувство интенсивнее всего, когда она остается одна ночью. По мере того как оно становится сильнее, клиентка чувствует нарастающую тревогу. Это предпосылки поведения, так что они отправляются в нижнюю часть точки выбора. Реагируя на эти предпосылки, она бритвой наносит неглубокие порезы на запястьях. У этого поведения есть значительная выгода: сочетание боли, вида крови и выделения адреналина, что заставляет ее почувствовать себя более живой и отвлекает от онемения и пустоты.

Терапевт записывает и подтверждает эти выгоды. (Быстрое напоминание: точка выбора – это полезный визуальный инструмент, но вы можете обойтись без него. Та же самая интервенция может происходить в форме беседы, без рисования и записи.) После этого терапевт сочувственно и с уважением исследует издержки. (Как вы помните из главы 4, у любого поведения есть издержки: потеря, вред, нехватка, трата энергии или нежелательный результат этого поведения. Если эти издержки достаточно велики, мы можем сказать, что это наказание или неприятные последствия.)



После этого терапевт обращается к издержкам поведения.

Выделите издержки

Полезные вопросы для определения издержек поведения:

- Что вы теряете или упускаете из-за этого?
- Во что вам это обходится в долгосрочной перспективе?
- Что из того, чего вы не хотите, оказывается результатом этого поведения?
- От каких ценностей и целей это вас отдаляет?
- Чем вы рискуете, когда делаете это?
- Какие трудные мысли, чувства, воспоминания вызывает у вас это поведение?

После этого терапевт записывает издержки над выгодами:

ИЗДЕРЖКИ

Шрамы, стыд,
самокритика,
не решает проблемы,
вынуждена скрывать
занястья, огорчает
маму, отдаляет от
ценности заботы о себе

ВЫГОДЫ

почувствовать себя
более живой
отвлечься от онемения
и пустоты
снизить тревогу

Бритвой делает
надрезы на запястьях



Здесь мы стремимся к тому, чтобы снизить влияние выгод, связав их со всеми сопутствующими издержками. Терапевт уважительно и сочувственно подводит этому итог: «Итак, надо признать, что у этого поведения есть некоторые значительные выгоды. Когда вы режете себя, это отвлекает вас от чувства омертвения и пустоты внутри и позволяет почувствовать себя более живой, что вам помогает. Неудивительно, что прекращение этого поведения вызывает у вас смешанные мысли. Если вы не хотите прекращать его, я не собираюсь на вас давить: наша с вами работа направлена на то, что вы хотите сделать в жизни, а не на то, что, по моему мнению, вам следует или не следует делать. Но когда вы рассказываете мне все это, я вижу некоторые довольно серьезные издержки: порезы на руках, чувство стыда, необходимость скрывать шрамы, огорчение мамы, отдаление от одной из основных ценностей, которую вы назвали: заботы о себе».

В тот момент, когда мы подчеркиваем недееспособность текущего поведения, мы хотим усилить готовность к новому, более рабочему

поведению.

Готовность

Интервенции, посвященные готовности, во многом являются обратной стороной интервенций дееспособности. Во-первых, мы определяем (через работу с целями и ценностями), что клиент хочет делать по-другому. Недостаточно сказать: «Я хочу прекратить это поведение», нам необходимо прояснить: «Что вы будете делать вместо этого?» Другими словами, в следующий раз, когда возникнут те же самые предпосылки, как именно по-другому клиент хочет отреагировать с точки зрения эффективного поведения, направляемого ценностями?

В нашем случае клиентка, подготавливаемая терапевтом, нашла два варианта поведения: а) втирать в запястья крем для кожи и б) выполнять упражнение на сочувствие к себе «Добрая рука» (глава 18). Впрочем, неудивительно, что иногда она неохотно делает это. Чтобы увеличить готовность клиента выполнять больше новых рабочих действий, мы хотим подчеркнуть выгоды, и в то же время сочувственно признать издержки этого. Сначала давайте посмотрим на выгоды.

Подчеркивание выгод

Чтобы определить выгоды от более рабочих видов поведения, мы хотим исследовать:

А. Немедленные выгоды (например, мгновенное подкрепление в форме жизни в соответствии со своими ценностями) и

Б. Потенциальные выгоды (например, вероятные преимущества достижения своих целей).

Полезные вопросы здесь включают:

- Больше ли соответствует такое поведение жизни человека, каким вы хотите быть?
- Это поведение похоже на движение в том направлении, в котором вы хотите двигаться?
- В соответствии с какими ценностями вы делаете каждый маленький шаг на этом пути?

- Это движение приближения?
- Что вы отстаиваете этим поведением?
- Что это поведение говорит о вас?
- Можно ли сказать, что делая это, вы живете собственной жизнью?
- Если вы успешно достигнете этого, каковы могут быть выгоды?

После определения выгод мы можем с уважением и сочувствием исследовать и подтвердить издержки.

Подтверждение издержек

Полезные вопросы здесь включают:

- Какие трудные мысли, чувства или воспоминания могут возникнуть?
- Чем вы рискуете?
- Что вы можете потерять, упустить или от чего вы будете вынуждены отказаться?

Давайте вернемся к клиентке из нашего примера. После получения ответов терапевт наносит эту информацию на другую сторону точки выбора, как показано ниже:

ИЗДЕРЖКИ

Шрамы, стыд,
самокритика,
не решает проблемы,
вынуждена скрывать
запястья, огорчает
маму, отдаляет от
ценности заботы о себе

ВЫГОДЫ

почувствовать себя
более живой
отвлечься от онемения
и пустоты
снизить тревогу

Бритвой делает
надрезы на запястьях

Удаление

«На крючке»

Приближение

ВЫГОДЫ

Почувствовать
себя живой более
здоровым спосо-
бом
жизнь
в соответствии
с ценностями
заботы о себе
и утешения себя

Массировать кожу
руки кремом;
выполнять
упражнение
на сочувствие
«Добрая рука»

Ситуации,
мысли
и чувства

одна ночью
чувство онемения, пустоты и омертвения
тревога

Теперь терапевт может исследовать готовность: «Итак, в следующий раз, когда вы окажетесь одна ночью и почувствуете онемение и тревогу, вы окажетесь в точке выбора. Вы можете сделать то же, что и обычно, или что-то другое, и выбор за вами. Если вы выберете массировать руки и выполнять упражнение «Добрая рука», у этого много выгод, таких как (терапевт перечисляет основные выгоды). В этом будут и свои трудности, такие как (терапевт перечисляет основные издержки). Так что основной вопрос в том, готовы ли вы найти место для всех этих трудных вещей, чтобы продолжить эти движения приближения?» (Этот вопрос раскрывает сущность готовности).

Конечно же, если клиентка скажет, что она не способна справиться с тревогой, с позывами порезать запястье или с чувством онемения, терапевту следует в первую очередь заняться этим и посвятить сессию активной работе с навыками отцепления: разделением, принятием, «бросанием якоря», сочувствием к себе и так далее.

Терапевт также может рассмотреть изменение предпосылок. Если клиент проводит много времени в одиночестве и хочет изменить это, тогда социальная активность и занятия вне дома станут фокусом дальнейших проактивных действий.

Не забывайте, что мы отказываемся пассивно принимать трудные ситуации, такие как социальная изоляция: мы совершаем действия, чтобы их улучшить.

Нарушение обещаний

Временами все нарушают обещания. Это часть человеческого бытия. Часто клиент поспешит поднять тему неудачи: «А что, если у меня не получится?», «Я раньше уже пытался так делать, но это никогда не сохранялось надолго». Если клиент не поднимет эту тему, нам надо самим это сделать. Вот пример:

Терапевт: Понятно, что иногда вы не будете всё это делать. Вы знаете почему?

Клиент: Почему?

Терапевт: Потому, что вы – настоящий человек. Вы не супергерой из комиксов Marvel. Никто из нас не идеален. Никто из нас не живет постоянно в соответствии со своими ценностями или выполняет все вещи, которые мы сказали, что выполним. Мы можем стать лучше в этом, это точно. Тем не менее мы никогда не добьемся совершенства.

Мы ведем эти важные беседы с клиентами, чтобы помочь им отцепиться от «должен» и «обязан», нереалистичных ожиданий и идей перфекционизма. Реальность такова, что мы можем стать лучше в следовании своему пути, быстрее возвращаться на него, когда мы с него сходим, и научиться возвращаться на него без особых затруднений. И в то же время мы – ненадежное, несовершенное человеческое существо и временами (много раз) мы будем возвращаться к старым паттернам. Когда мы сходим с пути, нам помогает сочувствие к себе: быть добрым, заботливым и

принимающим по отношению к самому себе. С этой позиции мы можем вновь ощутить контакт со своими ценностями и продолжить движение. Наказание себя не помогает. Я люблю говорить клиентам: «Было бы самобичевание хорошим способом изменить поведение, разве вы не достигли бы уже совершенства?» Потом я добавляю: «Я не знаю, как заставить ваше сознание перестать вас мучить. Но вы всегда можете заметить это, назвать и избавиться, когда это вновь начнется».

Также бывает полезным обсудить с клиентами два основных паттерна обещаний:

Первый паттерн: дать обещание, нарушить обещание, сдаться.

Второй паттерн: дать обещание, нарушить обещание, зализать раны, собраться, извлечь урок из опыта, вернуться на путь, дать новое обещание.

Первый паттерн ведет в тупик. Второй ведет к постоянному росту. Вы можете попросить клиентов определить их паттерн, и если это первый вариант, попросить их честно оценить его с точки зрения дееспособности.

В общем, мы хотим, чтобы наши клиенты создавали все более и более обширные паттерны действий, направляемых ценностями и распространяющихся на все области их жизни. И в процессе этого мы хотим, чтобы они становились своими собственными АСТ-терапевтами: определяли свои препятствия и реагировали на них с помощью основных процессов АСТ.

Если все остальное не работает

Если ничего из этого не помогло и клиент все еще в тупике, мы можем попросить его:

А. Признать, что сейчас ничего не помогает. Это может измениться в будущем, но сейчас реальность такова.

Б. Признать его трудные мысли и чувства и практиковаться в сочувствии к себе.

В. Признать, что жизнь – это гораздо больше чем одна проблема, и сместить фокус на другие аспекты жизни, где он может жить в соответствии со своими ценностями, выбрать движение приближения и погрузиться в то, что может предложить ему жизнь.

Домашнее задание и следующая сессия

Будем надеяться, что в качестве домашнего задания ваш клиент совершит то действие, которое он пообещал выполнить в ходе сессии. На следующей сессии мы проверим, как это прошло. Удалось клиенту действовать в соответствии со своими целями (или согласно плану Б?). Что получилось? Как это изменило его жизнь? И каким будет следующий шаг в этом направлении, исходя из ценностей клиента? Если ему не удалось поступить в соответствии с целями, мы исследуем, что ему помешало, и совершим необходимые шаги, описанные в этой главе, чтобы помочь ему продолжать движение.

В дополнение. На моем сайте вы найдете рабочий лист для работы с препятствиями КИНО.



Развитие навыков

Несколько предложений:

Сами заполните рабочий лист для работы с препятствиями КИНО. Определите, где вы зашли в тупик и выясните, что вы можете сделать, чтобы снова прийти в движение. Придумайте какой-то маленький шаг, который вы можете предпринять согласно вашим ценностям, и дайте публичное обещание (например, другу, коллеге или партнеру) сделать его.

Если вы выполняете обещание, делайте это осознанно и постарайтесь заметить, каким образом это меняет вашу жизнь. Если вы не смогли выполнить обещание, определите, что остановило вас, в терминах КИНО.

Выберите два случая, когда ваш клиент застрял, и определите вероятные препятствия с помощью КИНО. Затем запишите несколько мыслей о том, как вы могли бы помочь ему снова прийти в движение.

Выберите два или три случая, когда клиент застрял, и заполните рабочий лист с точкой выбора, включая выгоду и издержки.

Взять с собой

Наши клиенты, как и мы сами, часто терпят неудачу в попытках сделать вещи, которые улучшат их жизнь. Мы хотим нормализовать и подтвердить это, определить, что стоит у них на пути, и предложить эффективные стратегии преодоления препятствий. Акроним КИНО: «крючок», избегание дискомфорта, неопределенные цели, отдаленность от ценностей – это хороший способ для вас и ваших клиентов запомнить и определить распространенные препятствия для действий.

Глава 25

Самонаблюдение

Предупреждение: впереди сложное понятие

Самонаблюдение, также известное как «наблюдающее Я», без сомнения, является самой сложной и хитрой частью обучения (и изложения) в АСТ. Мое сознание говорит: «Ты не сможешь этого сделать! Это слишком сложно. Нет никаких шансов как-то это упростить. Ты просто всех запутаешь». Ну что ж, спасибо, сознание! Теперь давайте попробуем...

Кратко о самонаблюдении

Простыми словами: Самонаблюдение – это та часть вас, которая все замечает. Метафорически, это как а) безопасное место внутри вас, где вы можете открыться и найти место для трудных мыслей и чувств и б) перспектива или точка зрения, с которой можно отойти назад и наблюдать за мыслями и чувствами. Мы получаем доступ к этому «психологическому пространству», активно наблюдая, что мы наблюдаем, то есть, другими словами, намеренно осознавая наше собственное осознание.

Цель: Усилить разделение, особенно с понятиями о себе. Усилить принятие с помощью доступа к безопасному и стабильному месту, из которого можно наблюдать трудные внутренние переживания. Усилить гибкий контакт с настоящим моментом. Испытать стабильное чувство себя в потоке постоянных изменений. Испытать трансцендентное ощущение себя, что вы – это нечто большее, чем ваше тело и сознание.

Синонимы: Я как перспектива, наблюдающее я, замечающее я, Я-наблюдатель, молчаливое Я, трансцендентное Я, чистое

сознание, непрерывное Я, та часть, которая все замечает, внутренний наблюдатель.

Метод: Любая постоянная практика осознанности обычно приводит к опыту самонаблюдения рано или поздно. Мы можем стимулировать это с помощью упражнений, которые содержат активное обращение внимания на свою наблюдающую часть, и метафор, которые символизируют ее.

Когда использовать: При необходимости стимулировать принятие, особенно когда клиент боится, что его внутренний опыт причинит ему вред. Чтобы стимулировать разделение, особенно когда клиент находится в слиянии с представлениями о себе. Чтобы стимулировать стабильное самоощущение, особенно когда жизнь наполнена хаосом или в ней происходят сильные изменения. Чтобы стимулировать трансцендентное Я как реакцию на травмирующие события или как аспект духовного роста.

Добро пожаловать в страну замешательства

Почему самонаблюдение почти для всех является самой запутанной частью модели АСТ? Ну, одна большая причина этого в том, что у самого термина есть два различных значения, которые пересекаются, но значительно отличаются друг от друга. Большую часть времени учебники по АСТ используют термин «самонаблюдение», имея в виду замечающее Я (или Я-наблюдатель): трансцендентный аспект человеческого существа, который отвечает за любое осознанное направление внимания на внешний и внутренний мир. Вы можете назвать этот опыт «метаосознанностью» или «чистым восприятием». Этот опыт возникает в результате осознания чьей-либо осознанности, или способности заметить, что вы замечаете, или как сознание о своем сознании. Обратите внимание: называть это «Я» или «частью» или «аспектом» – это

говорить метафорами. Технически, это репертуар внутреннего поведения).

Менее часто учебники используют термин «самонаблюдение», имея в виду процесс гибкого выбора перспективы. Гибкий выбор перспективы лежит в основе многих навыков АСТ, включая разделение, принятие, контакт с настоящим моментом, самосознание, саморефлексию, эмпатию, сочувствие, модель психического состояния другого (ТОМ) и умственные проекции будущего и прошлого. Я исследую это менее распространенное значение самонаблюдения в своей книге продвинутого уровня^[70]. В этой книге, чтобы сохранить простоту изложения, я преимущественно сохраняю более традиционное и распространенное использование термина: «замечающее Я» или «я-наблюдатель». Тем не менее я коснусь альтернативного значения термина «самонаблюдение» как гибкого выбора перспективы в главе 27.

Чтобы еще больше запутать ситуацию, многие учебники также говорят о чем-то, называемом: «Я как процесс». У этого термина тоже есть два значения:

А. Он описывает происходящий процесс постоянного наблюдения за своими мыслями, чувствами, действиями и всем что вы видите, слышите, к чему прикасаетесь, что пробуете и нюхаете. Можно утверждать, что более подходящим термином для этого было бы «самосознание».

Б. Он описывает чувство себя, которое возникает в результате процесса, описанного выше. К несчастью, когда термин используется в этом значении, многим терапевтам сложно или невозможно отличить его от самонаблюдения.

Из за этой путаницы я не собираюсь снова использовать термин «Я как процесс». (Тут вы можете вздохнуть с облегчением.)

Но подождите: мы еще не выбрались из этого королевства кривых зеркал. Нам еще надо поговорить о «концептуализированном Я», «Я-концепции» или представлении о себе. Это все убеждения, мысли,

идеи, факты, суждения, нарративы, воспоминания и так далее, которые переплетаются и формируют ваше представление о себе или образ себя: описание того, что вы за человек, как вы стали таким, каковы ваши качества, что вы способны и не способны делать и так далее. В терапии слияние с представлением о себе проявляется в мириадах различных форм: «Я сломан», «Я дефективный», «Я бесполезный», «Я зависимый», «Я лучше других», «Я хуже других», «Я ни на что не гожусь» и так далее. (Чтобы еще сильнее запутать терминологию, многие учебники ссылаются на переживания слияния со своим представлением о себе, используя такие термины, как «Я как история» или «Я как содержание».)

Подводя итог, самонаблюдение – это локус, из которого происходит направление внимания, перспектива или точка зрения, из которой мы замечаем, тот аспект человеческого существа, который замечает все то, что замечается.

В большинстве учебников и курсов вы найдете три обширных класса интервенций, относящихся к этой части гексафлекса:

А. Метафоры замечающего Я

Б. Практические упражнения, включающие замечание того, как вы замечаете

В. Упражнения на разделение с представлением о себе.

Нам предстоит кратко исследовать их все.

Замечающее я содержится в любой интервенции осознанности

Базовая инструкция практики осознанности «Заметь X» предполагает, что существует локус или перспектива, из которой замечают X. Этот локус или перспектива никогда не меняется. Я замечая свои мысли, я замечая свои чувства, я замечая свое тело, я замечая мир вне своего тела – и я могу заметить, что я замечая. То, что я замечая, постоянно меняется. Но локус или перспектива, из

которых я замечаю, не меняется никогда: всю жизнь мы направляем внимание из локуса или с перспективы «я здесь и сейчас». Этот неизменный локус, из которого мы все замечаем, в АСТ называется самонаблюдением.

Неудивительно, если вам тяжело осмыслить это, ведь замечающее я является опытом, не поддающимся описанию словами. Какие бы слова мы ни использовали, чтобы описать его, какие бы образы мы ни создавали, какие бы убеждения или понятия мы ни формулировали о нем, они – не этот опыт! Это невербальный аспект человека, который замечает или наблюдает все эти слова, образы, убеждения и понятия, которые мы используем, чтобы испытать и описать его. Ближе всего мы можем подобраться к этому невербальному опыту через метафоры, такие, которые приводятся ниже.

Обратите внимание: когда вы будете изучать теорию обрамления отношением, вы обнаружите, что метафоры на самом деле не являются невербальным опытом, но для нашей цели мы можем так о них думать.

Подбираемся к самонаблюдению

Как и в случае со всеми шестью основными процессами, мы можем ввести самонаблюдение в любую сессию. В главах 10 и 15 я говорил о «посадке семян» самонаблюдения в других сессиях. Если мы это сделали, тогда в любой момент терапии, когда это покажется уместным, мы можем принять решение активно «поливать» эти семена, используя методы, описанные в этой главе.

В большинстве протоколов АСТ самонаблюдение вступает в игру через несколько сессий, посвященных разделению, принятию и гибкому вниманию. Мы можем сказать: «Итак, вы проделали все эти вещи, которые требуют направления внимания: замечали мысли,

замечали чувства, свое дыхание, замечали движения приближения и удаления и так далее. И как ни странно, та наша часть, которая замечает все это, даже не имеет имени в повседневном языке. Самое близкое к ней слово, которое у нас есть, – это осознание или внимание, но они не проникают в ее суть. Лично я обычно называю это «замечающим Я», или «той вашей частью, которая все замечает». Дело в том, что вы постоянно используете эту вашу часть, во всех навыках отцепления, которые вы изучаете. Так что это важно. Вы согласны посвятить немного времени исследованию этого?»

Если клиент соглашается, мы обычно начинаем исследование самонаблюдения с метафоры, чтобы он смог уловить смысл самонаблюдения, а потом знакомим клиента с упражнением осознанности, чтобы он мог испытать это.

Метафоры самонаблюдения

Существует много метафор самонаблюдения, но метафора «Жизненное шоу», представленная ниже, является самой простой из тех, которые я нашел, чтобы с легкостью сообщать клиентам смысл этого сложного понятия.

Метафора «Жизненное шоу»

Терапевт: Могу я поделиться с вами одной мыслью?

Клиент: Конечно.

Терапевт: Ну, иногда я думаю, что бывает полезно взглянуть на нашу жизнь, как будто это большое шоу на сцене. Верно? Это большая сцена, на ней много всего происходит. У вас есть все ваши мысли и чувства, и все то, что вы можете видеть, слышать, нюхать, пробовать на вкус, к чему вы можете прикоснуться, и все те внешние действия, которые вы делаете с помощью своего тела. Это шоу все время меняется, каждое мгновение. И знаете, иногда происходящее на сцене очень увлекательно, но в другие моменты просто ужасно, правильно?

Клиент: Ага.

Терапевт: И у вас есть часть, которая может отойти на шаг и посмотреть на это шоу. Она всегда здесь, всегда наблюдает. Она

может навести фокус на любую часть шоу и заметить детали, или, наоборот, отдалиться и увидеть большую картину.

(Замечание: Я нахожу, что многим клиентам легко понять эту метафору, и часто я останавливаюсь на этом. Тем не менее, если мы хотим указать на другие трансцендентные качества самонаблюдения, такие как его продолжительность и его неизменное присутствие, мы можем продолжать, как это сделано ниже.)

Терапевт: И дело в том, что это шоу все время меняется, каждое мгновение. Но та ваша часть, которая смотрит это шоу, не меняется. Она всегда здесь, всегда наблюдает, независимо от того, что происходит на сцене. Не важно, хорошее это шоу или ужасное.

Мы можем вплести эту метафору в предшествующую работу с разделением и принятием: мысли и чувства похожи на артистов, участвующих в шоу, которые из-за всех сил стараются привлечь ваше полное внимание. А если вы не будете осторожны, они схватят вас и утащат с собой на сцену (слияние). Разделение и принятие включают необходимость отойти на шаг, чтобы вы смогли более отчетливо увидеть выступающих и охватить взглядом больший объем шоу.

Две другие популярные метафоры – это шахматная доска^[71] и погода на небе. Они раскрывают больше пространственных качеств самонаблюдения: ощущения его как «безопасного места» внутри вас либо как пространства или контейнера для ваших мыслей и чувств. Это делает их особенно полезными для обогащения принятия. Метафора «Погода на небе» описана ниже, и вы найдете метафору «Шахматная доска» в разделе дополнений к этой главе.

Метафора «Погода на небе»

Это прекрасная метафора (известная в буддизме, индуизме и даосизме) сравнивает наблюдающее Я с небом. Мы можем использовать эту метафору в беседе с нашими клиентами. Тем не менее я часто предпочитаю использовать ее в конце формального упражнения осознанности, как это описано ниже:

Терапевт: Ваше замечание я – это небо. Мысли и чувства – это погода. Погода постоянно меняется, но не важно, насколько плохой она будет, она никак не может навредить небу. Самый могучий шторм, самый ужасный ураган, самый жестокий зимний мороз не способны повредить небо. И не важно, насколько погода плохая, у неба всегда найдется место для нее, и рано или поздно погода всегда меняется.

Бывает, что иногда мы забываем о существовании неба, но оно все еще там. Иногда мы не можем увидеть небо, потому что оно скрыто облаками. Но если мы поднимемся достаточно высоко над этими облаками, даже если это самые густые, темные грозовые тучи, рано или поздно мы доберемся до ясного неба, простирающегося во всех направлениях, безграничного и чистого. Шаг за шагом вы можете научиться достигать этой своей части: безопасного пространства, в котором вы сможете открыться и найти место для трудных мыслей и чувств, безопасный обзорный пункт, из которого можно сделать шаг назад и наблюдать за ними.

Практические упражнения: заметь, что ты замечаешь

Почти никто не сможет ощутить самонаблюдение с помощью метафор, описанных выше. Эти метафоры помогают нам концептуализировать замечание Я и понять идею его качеств, но они не дадут нам настоящего опыта. Для этого нам нужно выполнять практические упражнения.

Простой способ введения самонаблюдения в любое упражнение осознанности – это добавить такую инструкцию, как: «И по мере того, как вы замечаете X (ваше дыхание, мысли, ощущение в груди, вкус изюма) осознайте, что вы замечаете. Существует X и существует ваше Я, замечание X».

Есть и такой вариант: «Осознайте, что за вашими глазами, которые замечают все это, существует некоторая ваша часть».

Следующее упражнение иллюстрирует эти варианты инструкции.

Куда отправились ваши мысли...

Терапевт: Займите удобное положение и закройте глаза. Теперь обратите внимание: где ваши мысли?... где они расположены: над вами, за вами, перед вами, с какой-то одной стороны? *(Пауза 10 секунд.)* И заметьте форму этих мыслей: это картинки, слова или звуки? *(Пауза 10 секунд.)* Обратите внимание, они движутся или стоят спокойно?... если они движутся, то куда и с какой скоростью? *(Пауза 10 секунд.)* Обратите внимание, что здесь идут два отдельных процесса: это процесс мышления – ваше сознание выдает всевозможные слова и картинки, и процесс направления внимания – это та часть вас, которая замечает все эти мысли. *(Пауза 10 секунд.)*

Теперь ваше сознание начало жужжать, спорить, анализировать, так что давайте снова это проделаем.

Обратите внимание, где расположены ваши мысли... они в картинках или в словах, двигаются или неподвижны? *(Пауза 10 секунд.)* И вот они, ваши мысли, а вот некоторая ваша часть, способная замечать, как они приходят и уходят. Ваши мысли продолжают меняться, но то Я, которое их замечает, не меняется.

А теперь снова ваше сознание начало жужжать, спорить и анализировать, так что давайте повторим это еще один последний раз. Заметьте: где сейчас ваши мысли?... Это картинки или слова, они движутся или неподвижны? *(Пауза 10 секунд.)* Вот они ваши мысли, и вот он Вы, наблюдающий за ними. Ваши мысли меняются, а Вы, который все замечает, нет.

Практический совет. Существует много различных вариантов инструкций для подобных упражнений. Мы можем сказать, что: «У вас есть часть, которая замечает», или: «Вот Вы-наблюдатель», или: «Заметьте, кто замечает», или: «Здесь есть ваша часть, которая направляет внимание». Экспериментируйте и находите, что лучше всего работает для вас и ваших клиентов.

Говорить и слушать

Вот еще одно суперкороткое упражнение.

Терапевт: В течение следующих 30 секунд молча слушайте, что говорит ваше сознание. Если ваши мысли останавливаются, просто продолжайте слушать, пока они снова начнут движение. (*Пауза 30 секунд.*) И вот они: та часть вашего сознания, которая говорит, – мыслящая часть; и та часть вашего сознания, которая слушает – замечающая часть.

Протяженный Вы

Далее последует сильно укороченная версия классического упражнения о наблюдающем Я из книги Хейса и коллег (1999), часто известного как упражнение «Протяженный Вы». Это упражнение кажется сложным, но в принципе оно состоит из пяти повторяющихся инструкций:

1. Заметь X.
2. Есть X – и есть ваша часть, замечающая X.
3. Если вы можете заметить X, вы не можете быть X.
4. X – это ваша часть, но вы гораздо больше, чем X.
5. X меняется, а ваша часть, замечающая X, не меняется.

X может включать что-то из перечисленного ниже или весь перечень сразу: ваше дыхание, мысли, чувства, физическое тело, роли, который вы играете. С большинством клиентов я сразу прохожу целое упражнение, что занимает примерно 15 минут, но вы можете разделить его на меньшие части и обсуждать каждую из них по мере продвижения. Я обычно сочетаю это упражнение с метафорой «Погода на небе», что оказывает сильное влияние на клиента.

Терапевт: Я приглашаю вас сесть прямо, упереть ноги в пол, и либо зафиксировать ваш взгляд на какой-то точке, либо закрыть глаза... заметьте, как дыхание входит и покидает ваши легкие... Заметьте, как воздух проходит через ноздри... спускается вниз к легким... и снова выходит... Когда вы делаете это, осознаёте, что замечаете... вот ваше дыхание... А вот вы, замечающий это. (*Пауза 5 секунд.*) Если вы можете заметить свое дыхание, вы не можете быть

вашим дыханием. *(Пауза 5 секунд.)* Ваше дыхание постоянно меняется... иногда вы дышите мелко, иногда глубоко... иногда быстро, иногда медленно... Но та ваша часть, которая замечает это дыхание, не меняется *(Пауза 5 секунд.)* И когда вы были ребенком, ваши легкие были гораздо меньше... но вы, который мог заметить ваше дыхание тогда, – это тот же самый вы, который сейчас может заметить дыхание, уже став взрослым.

Теперь из-за этого ваше сознание жужжит, анализирует, философствует, спорит... Так что сделайте шаг назад и заметьте, где сейчас ваши мысли?.. Где они расположены?.. Они движутся или неподвижны?.. Они в картинках или в словах? *(Пауза 5 секунд.)* Когда вы замечаете свои мысли, осознайте, что вы замечаете... Вот ваши мысли... А вот вы, замечающие их. *(Пауза 5 секунд.)* Если вы можете заметить эти мысли, вы не можете быть своими мыслями. *(Пауза 5 секунд.)* Эти мысли – ваша часть, но вы – гораздо больше, чем эти мысли. Ваши мысли постоянно меняются... иногда верные, иногда ошибочные... иногда позитивные, иногда негативные... иногда счастливые, иногда грустные... но та ваша часть, которая замечает ваши мысли, не меняется. *(Пауза 5 секунд.)* Когда вы были ребенком, ваши мысли сильно отличались от тех, которые есть у вас сегодня... но вы, который замечал свои детские мысли, тот же самый, который сейчас замечает взрослые. *(Пауза 5 секунд.)*

И снова, я не предполагаю, что ваше сознание согласится с этим. На самом деле, я предполагаю, что в течение всей остальной части этого упражнения ваше сознание будет спорить, анализировать, атаковать или умничать по поводу того, что я скажу, так что позвольте этим мыслям приходить и уходить, как проезжающие машины, и погрузитесь в упражнение, независимо от того, как сильно ваше сознание пытается вытащить вас из него. *(Пауза 5 секунд.)*

Теперь обратите внимание на свое тело в кресле... *(Пауза 5 секунд.)* И когда вы делаете это, осознайте, что вы замечаете... вот ваше тело... а вот вы, который замечает это. *(Пауза 5 секунд.)* Это не

то тело, которое у вас было, когда вы были младенцем, ребенком или подростком... возможно, вы добавили какие-то части или какие-то части были вырезаны из него... У вас есть шрамы, и морщины, и родинки, и пятна, и неровности... Это не та же самая кожа, которая была у вас юности, это уж точно... Но та ваша часть, которая замечает ваше тело, никогда не меняется. *(Пауза 5 секунд.)* Ребенком, когда вы смотрели в зеркало, ваше отражение было совсем другим, чем сейчас... но вы, который мог заметить это отражение тогда, тот же самый, который сегодня замечает ваше отражение. *(Пауза 5 секунд.)*

Теперь быстро просканируйте все тело с головы до пальцев ног и заметьте разные чувства... взгляните в то чувство, которое привлечет ваш интерес... наблюдайте его с любопытством... заметьте, где оно начинается и заканчивается... И как глубоко оно проходит... просто сознавайте, что вы замечаете... что у вас есть это чувство... и вы замечаете его. *(Пауза 5 секунд.)* Если вы можете заметить все чувства, вы не можете быть этими чувствами. *(Пауза 5 секунд.)* Эти чувства – ваша часть, и вы – гораздо больше, чем эти чувства. Ваши чувства и ощущения постоянно меняются... иногда вы чувствуете веселье, иногда грусть... Иногда чувствуете себя здоровым, иногда больным... иногда вы напряжены, иногда расслаблены... Но та часть, которая замечает ваши чувства, не меняется. *(Пауза 5 секунд.)* Когда ваша сегодняшняя жизнь вас пугает или печалит... вы, который замечает эти чувства, это все тот же вы, который замечал чувства в детстве.

Теперь заметьте ту роль, которую вы играете в этот момент... И когда вы это делаете, осознавайте, что вы замечаете... прямо сейчас, вы играете роль клиента... но ваши роли постоянно меняются... временами вы находитесь в роли отца или матери, сына или дочери, брата или сестры, друга, врага, соседа, соперника, ученика, учителя, гражданина, клиента, работника, начальника, подчиненного и так далее.

(Пауза 5 секунд.) И конечно же, есть роли, в которых вы уже никогда не будете... роль маленького ребенка... и роль застенчивого подростка (Пауза 5 секунд.) Но вы, замечая свои роли, не меняетесь... это все тот же вы, который может замечать свои роли, и все те вещи, которые вы говорите и делаете в них, так же, когда вы были ребенком.

Для этой вашей части у нас нет хорошего имени в повседневном языке... Я буду называть ее «замечающее Я» или «наблюдающим Я»... вы можете называть ее так, как вам нравится... Замечающее Я похоже на небо. (Завершите упражнение метафорой «Погода на небе».)

Более продолжительные версии этого упражнения проводят клиента через несколько воспоминаний из нескольких периодов жизни, чтобы он признал, что замечающее Я присутствовало в каждом случае, когда воспоминание отложилось в памяти.

Для многих клиентов это упражнение оказывается сильно потрясающим их духовным опытом. Тем не менее его лучше не анализировать после, потому что вы рискуете чрезмерно интеллектуализировать его.

После того как вы представили клиенту его наблюдающую часть самого себя, вы можете вводить его в сессии как краткую интервенцию, чтобы стимулировать разделение и принятие: «Посмотрим, сможете ли вы отойти на шаг назад и посмотреть на эту мысль и чувства с позиции замечающего Я». Вы можете увидеть, как это происходит, в следующем отрывке, взятом из четвертой сессии, следующим за разделением, принятием и самонаблюдением. Клиентка, женщина средних лет, хочет попросить своего двадцатилетнего сына съехать из ее дома.

Клиентка: *(Выглядит бледной, напряженной, возбужденной и встревоженной.)* Я не знаю, смогу ли это сделать. Я имею в виду, что хочу, чтобы он уехал... мне уже достаточно, но, я так себя чувствую... ну я же его мать, так ведь? О боже мой, я не могу выносить это чувство.

Терапевт: На минутку отойдите на шаг и посмотрите, сможете ли вы использовать ту часть вас, которая все замечает... Заметьте все мысли, проносящиеся в голове... И все чувства, крутящиеся у вас в теле... и заметьте свое тело, сидящее в кресле... И заметьте комнату вокруг вас... что вы можете слышать и видеть... включая старого маленького меня, сидящего тут... Здесь происходит целое шоу, и часть вас способна сделать шаг назад и заметить это шоу..... И признайтесь, что это лишь одна часть гораздо большего шоу... И на сцене происходит еще масса вещей. Ваше сознание говорит, что вы не можете выносить это чувство, но так ли это, когда вы используете свое замечательное я, чтобы отойти и посмотреть на него?

Клиентка: Нет. Когда я смотрю на это вот так, становится немного проще.

Терапевт: Проще найти для него место?

Клиентка: Да.

Дальше сессия переходит к исследованию ценностей матери. Это раскрывает, что просьба покинуть дом является средством усилить независимость сына, попыткой помочь ему вырасти, и в то же время создать дома атмосферу, способствующую близости с мужем. Примерно через 10 минут терапевт снова возвращается к замечательному Я.

Терапевт: Могу я попросить вас очень ненадолго вернуться в контакт со своим замечательным Я? *(Клиентка согласно кивает.)* И снова, еще раз, просто заметьте мысли, проходящие через ваше сознание... И заметьте чувства, стремящиеся через ваше тело... И заметьте, что шоу на сцене изменилось по сравнению с тем, что было несколько минут назад... но та ваша часть, которая наблюдает за шоу, не поменялась.

Терапевт еще раз проходит краткое упражнение ближе к концу сессии, а затем продолжает, как описано ниже.

Терапевт: Мне интересно, не хотели бы вы попробовать делать это упражнение два-три раза в день. Просто найдите момент, чтобы отойти назад и заметить, как оно все время меняется: это

бесконечная процессия новых мыслей и чувств, выполняющих свои прыжки на сцене. Когда вы так делаете, почувствуйте связь с той своей частью, которая все замечает. Посмотрите, сможете ли вы ощутить это чувство, что эта часть всегда там, всегда доступна, чтобы помочь вам по необходимости приближать и отдалять фокус внимания, направленного на то, что происходит на сцене.

Упражнения на разделение с представлением о себе

Клиенты часто говорят: «У меня низкая самооценка» или «Я хочу повысить самооценку». Существуют разные концепции самооценки, большинство из них сводится к следующему: самооценка – это положительный образ себя. Большинство программ по повышению самооценки направлено на позитивную оценку себя, сосредоточении на своих сильных сторонах и попытки снизить или убрать негативное суждение о себе. Напротив, с точки зрения АСТ слияние с образом себя часто создает проблемы, независимо от того, позитивный это образ или негативный. Следующее упражнение на разделение поясняет эту мысль (как я надеюсь).

Упражнение «Я хороший, я плохой»

Это простое, но мощное упражнение для разделения с представлением о себе. Чтобы сделать его, вам понадобится бумага и ручка.

Клиентка: Но ведь высокую самооценку иметь хорошо, разве не так?

Терапевт: Ну, у вас трое маленьких детей, так?

Клиентка: Да.

Терапевт: Вот представьте себе, что ваше сознание говорит вам: *Я прекрасная мать, я отлично справляюсь*. Теперь если вы ухватитесь за эту мысль, нет сомнения, что она повысит вашу самооценку. Но что произойдет, если она крепко зацепит вас? Целый день вы будете делать все с убеждением, что вы – прекрасная мать, делающая все превосходно, без всякой нужды что-то улучшать?

Клиентка: (С усмешкой.) Ну, это неправда с самого начала.

Терапевт: Да, такова цена потери связи с реальностью. Что еще? Что случится с вашими отношениями с детьми, если вы на 100 % уверены, что все, что вы делаете, просто превосходно?

Клиентка: Я думаю, что я даже не пойму, когда я делаю что-то неправильно.

Терапевт: Верно. У вас будет не хватать самосознания, и вы, скорее всего, станете бесчувственной. А значит, вы перестанете расти и развиваться в материнской роли, поскольку это происходит лишь тогда, когда вы можете видеть свои ошибки и учиться на них. Теперь позвольте мне спросить вас: представьте себе, что вы каким-то волшебным образом смогли бы посетить свои собственные похороны. Вы становитесь ангелом или добрым призраком, или смотрите на все с неба. Что вы хотели бы услышать от своих детей: «Мама была рядом, когда я нуждался в ней» или «Мама всегда была высокого мнения о себе»?

Клиентка: *(Смеется.)* Конечно же, первое. *(Смущенно.)* Но разве самооценка не может помочь мне стать лучшей матерью?

Терапевт: Хороший вопрос. Не хотите сделать вместе со мной маленькое упражнение, чтобы найти ответ на это?

Клиентка: Конечно.

Терапевт: Здорово. *(Терапевт достает лист бумаги.)* Итак, когда ваше сознание хочет вас помучить, какие самые неприятные вещи оно вам говорит?

Клиентка: *(Вздыхает.)* Все то же старье. И что я толстая. И что я глупая.

Терапевт: Ладно. То есть это «плохое Я»: «Я толстая» и «Я глупая». Еще что-то? *(Терапевт получает еще несколько негативных суждений клиента о себе и записывает их на одной стороне бумаги. Затем он переворачивает бумагу на другую сторону.)*

А теперь, в те редкие моменты, когда ваше сознание относится к вам по-доброму, какие хорошие вещи оно о вас говорит?

Клиентка: Что я хороший человек. Что я добра к окружающим.

Терапевт: Хорошо. То есть это «хорошее Я»: «Я хороший человек» и «Я добрая». Еще что-то? *(Терапевт получает еще несколько положительных суждений и записывает их на обратной стороне листа бумаги.)* Это напоминает упражнение, которое мы делали несколько сессий до этого. Так что если вы согласны, пожалуйста, держите бумагу перед лицом, чтобы вы смогли читать все эти негативные вещи. Вот так, держите прямо перед собой, чтобы ничего больше не было видно. *(Клиентка держит бумагу перед собой так, что терапевта ей не видно.)* Держите крепко. Пусть вас совсем захватит «плохое Я». И вот, это по-настоящему низкая самооценка, так ведь?

Клиентка: Ну да.

Терапевт: А теперь представьте себе, что прямо перед вами находится все, что для вас важно в жизни: все люди, и места, и вещи, и занятия, которые важны для вас. Так что же происходит с вашей жизнью, пока вы в плену этих историй о себе?

Клиентка: Она проходит мимо.

Терапевт: Вы чувствуете себя увлеченной, находящейся в контакте с другими людьми, которых вы любите и вещами, которые для вас важны?

Клиентка: Нет, я их не вижу.

Терапевт: Ладно. Теперь переверните бумагу, так, что перед вами окажутся все положительные мысли о себе. Ну вот, теперь держите ее прямо у себя перед лицом. *(Клиентка переворачивает бумагу и продолжает держать ее перед лицом.)* Теперь пусть вас захватит ваше «хорошее Я». Держите бумагу крепко, пусть вас как следует зацепят все эти чудесные позитивные мысли. И теперь ваша самооценка по-настоящему высока. Но что происходит с остальной вашей жизнью, которая находится там? Вы чувствуете себя увлеченной, связанной с другими людьми, которых вы любите, с теми вещами, которые для вас важны?

Клиентка: *(С усмешкой.)* Нет.

Терапевт: Хорошо. Теперь положите бумагу на колени. (*Клиентка выполняет это.*) Теперь чувствуете какую-то разницу?

Клиентка: (*Смотрит на терапевта, оба улыбаются.*) Так гораздо лучше.

Терапевт: Так вам проще вступить в контакт и погрузиться в то, что для вас важно?

Клиентка: Да.

Терапевт: И заметьте, пока все это лежит у вас на коленях, вам не важно, какой стороной направлена бумага, хорошее Я, плохое Я – все это не имеет значения, если вы не цепляетесь за это и не поглощены им, этому не удастся помешать вам делать то, что вам хочется. Так что же самое важное для того, чтобы быть такой матерью, какой вы хотите быть? Попробуйте покрепче держаться за все эти мысли о том, какая вы хорошая, и стараться быть подальше от негативных мыслей, или увлекаться и чувствовать связь со своими детьми и быть по-настоящему доступной для них?

Клиентка: Конечно же, быть со своими детьми.

Кто я?

Иногда клиент задают вопрос: «Ну да, но кто я тогда? Если эта история в моей голове и я – не одно и то же, то кто я такой?» Если мы не будем осторожны, в этот момент легко провалиться в глубокую философскую дискуссию, а нам совсем не хочется этого делать, исходя из наших целей в АСТ. Мы терапевты и консультанты, а не философы и гуру. Так что обычно я отвечаю примерно так: «Это прекрасный вопрос. Существует много способов говорить о себе, но в повседневном языке мы обычно пользуемся одним из двух вариантов: «физическое Я», наше тело, и «мыслящее Я», наше сознание. Но еще есть третий смысл «Я», который почти никогда не упоминают: «замечающее Я», которое мы можем использовать, чтобы обратить внимание как на тело, так и на сознание. И вы

состоите из всех этих вещей: сознания, тела, «наблюдающего» Я – все в одном. Так что когда мы говорим об этих разных «Я», или ваших частях, это просто удобный способ это выразить.

Реальность такова, что вы – один целый человек. В вас нет никаких отдельных частей. Никто никогда не видел сознание, отделенное от тела, или замечающее Я, отделенное от мыслящего Я. Это просто метафоры, способы описать разные аспекты человеческого существования».

Обязательно ли нам надо объяснять, что такое самонаблюдение?

Ответ на этот вопрос – нет. На практике, многие АСТ-терапевты сажают самонаблюдение на задний ряд за другими пятью основными процессами и редко отдельно упоминают его в терапии. Причина этого в том, что самонаблюдение всегда присутствует в любом виде практики осознанности, так что пока мы активно работаем с разделением, принятием и гибким вниманием, мы развиваем самонаблюдение как «дополнительный эффект». Даже когда терапевты объясняют самонаблюдение, многие из них не используют термины «наблюдающее Я» или «замечающее Я», они скорее говорят о «той вашей части, которая замечает», или о «Я, которое замечает», или о «вас, который замечает». Для специфической работы с самонаблюдением существует пять основных показаний:

1. Чтобы способствовать разделению, особенно с представлением о себе.
2. Чтобы стимулировать принятие пугающих личных переживаний.
3. Чтобы усилить гибкий контакт с настоящим моментом.
4. Чтобы добиться стабильного чувства Я.
5. Чтобы войти в контакт с трансцендентным чувством Я.

Хотя специфическое объяснение самонаблюдения бывает полезно, чтобы достичь первых четырех целей, в этом нет необходимости. Такого же результата можно достичь с помощью непосредственной работы с навыками разделения, принятия и гибкого внимания.

Но если мы стремимся достичь пятой цели, специфическая работа с самонаблюдением обычно оказывается необходима.

Домашняя работа и следующая сессия

Для домашней работы в этой главе есть две идеи: первая предполагает контакт с самонаблюдением, а другая включает разделение с представлением о себе. И конечно же, мы можем сделать упражнение «Я хороший, я плохой» более специфическим: это могут быть хорошая и плохая мать, хороший и плохой терапевт или даже хороший и плохой полицейский.

Вот другой простой вариант: мы предлагаем клиенту продолжить любую практику осознанности, которую он отработывал до этого, и добавляем инструкцию: «С этого момента, когда вы делаете это, время от времени останавливайтесь и проверяйте, сможете ли вы заметить, что вы замечаете».

Вы также можете попросить клиентов практиковать упражнения осознанности, которые направлены конкретно на самонаблюдение. Это более эффективно, если вы сделаете запись таких упражнений с клиентом в ходе сессии или если у него есть коммерчески доступная запись.

Обычно после этого мы переходим к продолжению работы с ценностями и проактивностью, добавляя самонаблюдение в практической форме, когда это понадобится.

В дополнение. На моем сайте вы найдете а) текст, описывающий метафору шахматной доски и ссылку на мой

видеоролик на YouTube; б) дискуссию о терапии и мистицизме; в) что делать, если клиент спросит: «Это и есть душа?»; г) что делать, если клиент не может установить контакт с замечаящим Я.



Развитие навыков

Не говорите, что я вас не предупреждал: это сложная тема! Хорошая новость в том, что практика вам поможет. Итак:

Прочтите вслух все упражнения и метафоры и отработайте, как будто вы проходите их с клиентами.

Выберите двух или трех клиентов и для каждого из них определите мысли, убеждения, суждения и другие описания себя, которые составляют представление о себе. Подумайте, как бы вы вели работу с самонаблюдением у этих клиентов: как длинные интервенции, так и краткие.

Попробуйте эти упражнения на себе. Особенно советую взять лист бумаги и сделать упражнение «Я хороший, я плохой». Носите этот лист с собой в течение недели.

Если возможно, пусть друг или коллега поведет вас по упражнению «Протяженный Вы», или сделайте запись сами и прослушайте ее (или послушайте мою запись в приложении АСТ Companion).

Взять с собой

У понятия самонаблюдение есть два значения: гибкий выбор точки зрения (смотри главу 27) и замечающее Я. В практике осознанности замечающее Я – это совсем не я, а скорее локус или перспектива, с которой мы наблюдаем или замечаем все остальное. Многие модели терапии, основанные на осознанности, никогда не раскрывают тему самонаблюдения. Они полагаются на собственное открытие с помощью медитации осознанности. Тем не менее в АСТ мы часто предпочитаем объяснить самонаблюдение, чтобы стимулировать разделение, принятие и контакт с настоящим либо с целью развить стабильное или трансцендентное самоощущения. Мы делаем это с помощью трех пересекающихся типов интервенций: метафор замечающего Я, практических упражнений, включающих обращение внимания на собственное обращение внимания и упражнений на разделение с представлением о себе.

Глава 26

Гибкое экспонирование

Экспонирование: меняющаяся наука

АСТ – это модель, основанная на экспонировании. Если у вас есть степень по психологии или вы обучались моделям терапии, таким как десенсибилизация и переработка движениями глаз (EMDR/ДПДГ), когнитивно-поведенческая терапия (CBT/КПТ), диалектическая поведенческая терапия (DBT), терапия пролонгированной экспозицией (PE) и поведенческий анализ (BA), то понятие экспонирования (экспозиции) вам знакомо. Если у вас нет такой подготовки, понятие может оказаться для вас совершенно новым. В любом случае, важно знать, что экспонирование заложено в самом основании АСТ: мы все время этим занимаемся. Впрочем, экспонирование в АСТ значительно отличается от такового в большинстве других моделей.

Что такое экспонирование?

Нет единого понятия экспонирования, о котором все пришли бы к согласию. Тем не менее большинство моделей терапии, в которые оно включается, как правило, дают примерно такое определение экспонирования: «организованный контакт со стимулом, вызывающим страх, с целью привыкания». (Привыкание, как и в повседневном языке, предполагает формирование привычки к стимулу, так, что он уже не вызывает такого стресса). Стимул, вызывающий страх, может быть как внешним (например, социальные ситуации при социальной фобии, замкнутое пространство при клаустрофобии, пауки при арахнофобии) или внутренним (например, физиологические ощущения в теле при паническом расстройстве, травматические переживания при ПТСР).

Экспонирование старой школы

Экспонирование старой школы, наиболее часто используемое в лечении тревожных расстройств, стимулирует клиента оставаться в контакте со стрессовыми стимулами, пока уровень стресса не снизится. Как правило, такие протоколы подчеркивают необходимость постепенного экспонирования с помощью иерархии экспонирования. Это предполагает создание пошагового плана, чтобы постепенно увеличивать степень сложности работы с экспонированием. Например, предположим, что проблема – арахнофобия (боязнь пауков). Иерархия экспонирования старой школы может выглядеть так:

- **Первый шаг.** Разговор о пауках.
- **Второй шаг.** Представление пауков в уме.
- **Третий шаг.** Рассматривание нарисованных пауков.
- **Четвертый шаг.** Рассматривание фотографий пауков.
- **Пятый шаг.** Просмотр видео с пауками.
- **Шестой шаг.** Разглядывание настоящих мертвых пауков в стеклянных банках.
- **Седьмой шаг.** Разглядывание настоящих живых пауков в стеклянных банках.
- **Восьмой шаг.** Разглядывание неподвижных настоящих пауков на полу или потолке.
- **Девятый шаг.** Разглядывание настоящего паука, ползущего по потолку или по полу.

Во время контакта со стимулом, вызывающим страх, клиент оценивает уровень стресса с помощью шкалы субъективных единиц дистресса (SUDS). Обычно эта шкала имеет значения от 0 до 10, где 10 означает экстремальный уровень дистресса, тревоги или ошеломления, а 0 означает спокойствие, расслабление и полное отсутствие тревоги или дистресса. Терапевт помогает клиенту оставаться в контакте со стимулом, вызывающим страх, пока его оценка по этой шкале не понизится.

Большинство протоколов лечения рассматривают экспонирование как успешное, если оценка по шкале SUDS падает на 50 % (например, с 8 из 10 баллов до 4 из 10 баллов). Другими словами, основная цель экспонирования в этих протоколах – понизить уровень эмоционального дистресса (или уровень тревоги). Если этот результат достигнут, экспонирование оценивается как успешное. А если уровень дистресса или тревоги снижается незначительно, экспонирование признается неудачным.

Тем не менее последние исследования, основанные на теории ингибиторного научения^[72], показывают, что нет корреляции между снижением дистресса или тревоги в ходе экспонирования и позитивными изменениями поведения в результате этой процедуры. Другими словами, у клиентов может не быть никакого снижения дистресса или тревоги в процессе экспонирования, но значительные позитивные изменения поведения в качестве его результата. И наоборот, у клиентов может произойти значительное снижение дистресса или тревоги в ходе экспонирования, но совсем никакого позитивного изменения поведения. Если вас это удивляет, пожалуйста, прочтите статьи, которые я цитирую выше, посвященные теории ингибиторного научения (которая быстро становится новой моделью экспонирования в различных видах когнитивно-поведенческой терапии).

Так что нового в экспонировании новой школы?

В АСТ мы определяем экспонирование немного иначе, чем в других моделях: как «организованный контакт со стимулами, сокращающими репертуар поведения с целью увеличения гибкости реакции».

«Сокращающие репертуар поведения» означает, что поведение становится ригидным, негибким и ограниченным: его разнообразие сужается до небольшого перечня неэффективных поведенческих реакций. (На точке выбора в эту категорию попадут почти все движения отдаления.)

Наш поведенческий репертуар может сокращаться под действием любых видов стимулов. Не только таких, которые вызывают страх, но и таких, которые вызывают грусть, гнев, вину, стыд, физическую боль, одиночество, отвращение, зависть, ревность, похоть, жадность и так далее. Трудные или бросающие нам вызов стимулы в основании точки выбора: ситуации, мысли и чувства, почти всегда оказываются значительно сужающими репертуар.

Таким образом, целью экспонирования в АСТ является не снижение дистресса (хотя это часто происходит в качестве побочного результата). Целью является увеличение нашей способности гибко реагировать на стимулы, сужающие репертуар. Такая гибкость реакции включает эмоциональную гибкость, когнитивную гибкость и поведенческую гибкость. (На точке выбора эти новые гибкие ответы называются движениями приближения.)

Я называю это экспонированием новой школы, потому что оно прекрасно соответствует новейшей модели экспонирования, которую я упомянул выше: теории ингибиционного научения. (Я хотел бы больше рассказать вам об этой теории и исследованиях, которые ее поддерживают, но у меня нет места для этого, поэтому очень советую вам прочесть статьи по ссылкам, которые я привел выше.)

Осознанное экспонирование, направляемое ценностями

В АСТ мы практикуем осознанное экспонирование, направляемое ценностями. Мы предпринимаем действия во имя наших ценностей, приближаемся к тем людям, местам, ситуациям, занятиям, событиям, которых раньше избегали или игнорировали. Другими словами, мы подвергаем себя воздействию внешних стимулов, которые сужают наш репертуар.

Мы также практикуем подвергание себя воздействию внутренних стимулов, сужающих наш репертуар, таких как трудные мысли, воспоминания, чувства, эмоции и ощущения. Мы можем использовать любой или все четыре навыка «майндфулнесс»: разделение, принятие, гибкое внимание и самонаблюдение, чтобы

способствовать этому. Другими словами, когда мы осознанно и намеренно приближаемся к трудным мыслям и чувствам (стимулам, сужающим репертуар), с открытостью, любопытством и гибкостью (вместо ограниченного и ригидного поведенческого репертуара), это и есть экспонирование. (Да, принятие – это экспонирование!)

В практике АСТ существует два типа экспонирования: формальное и неформальное.

Неформальное экспонирование. Неформальное экспонирование происходит на каждой сессии АСТ при работе с любым типом расстройств. Под неформальным я имею ввиду спонтанное или незапланированное экспонирование стимулов, сужающих репертуар (трудных мыслей, чувств, ситуаций, который появляются, когда мы проводим АСТ с любым человеком). Почти любая интервенция в этой книге включает неформальное экспонирование. (Единственным исключением является то, что вы делаете в моменты, когда жизнь легка, и вокруг вас нет никаких стимулов, сужающих репертуар).

Формальное экспонирование. Формальное экспонирование означает запланированные, структурированные процедуры экспонирования, созданные для работы со специфическими стимулами, сужающими наш репертуар (например, с травматическими воспоминаниями при ПТСР), с obsessions при obsessивно-компульсивном расстройстве, с физиологическими ощущениями тревоги при паническом расстройстве, социальными ситуациями при социальной фобии и с болезненными эмоциями, такими как стыд, вина, страх или гнев при различных типах клинических проблем).

Обоснование формального экспонирования

Обоснование экспонирования старой школы помогает клиентам снизить их уровень тревоги. Очевидно, что такое обоснование не подойдет экспонированию в АСТ, потому что в АСТ наша цель – это увеличить психологическую гибкость, а не избежать нежелательных чувств. (Конечно же, тревога значительно снижается с помощью АСТ,

но это бонус, а не основная цель. Если вы забыли основную цель, еще раз повторите упражнение «Оттолкни бумагу» в главе 22.)

Обоснование экспонирования в АСТ всегда состоит в том, что мы помогаем клиентам жить в соответствии с их ценностями и эффективно действовать. Схема точки выбора позволяет очень быстро это донести до клиента. В нижней части точки выбора мы записываем стимулы, сужающие репертуар: людей, места, объекты, действия, мысли, чувства, ощущения, воспоминания. Затем мы определяем движения отдаления (актуальный ограниченный и вредный поведенческий репертуар), желательные движение приближения (альтернативное внешнее и внутреннее поведение, направляемое ценностями клиента).

После этого мы можем подвести итог: «Сейчас, когда вы встречаетесь с XYZ (стимулами, сужающими репертуар), вы склонны делать ABC (движения отдаления). Наша цель здесь заключается в том, чтобы научиться новым способам реакции на XYZ. Так что если и когда вы встретитесь с ними в будущем, они не могли бы столкнуть вас с пути, управлять вашей жизнью, сдерживать вас, сломить вас, не дать вам делать то, что для вас важно. Это означает, что мы потратим какое-то время, контактируя, выполняя что-либо, находясь в присутствии XYZ, чтобы научиться этим новым способам реагирования».

Прощайте, субъективные единицы дистресса!

Фокус на снижение дистресса или тревоги (с помощью измерения снижения оценки по шкале субъективных единиц дистресса, SUDS) в экспонировании старой школы легко подкрепляет повестку эмоционального избегания. Помимо этого, как упоминалось раньше, нет корреляции между снижением оценки по шкале SUDS или уровнем тревоги и результатом в форме эффективного изменения поведения. Таким образом, в АСТ мы не станем измерять оценки по шкале SUDS или замерять уровни тревоги в процессе экспонирования.

Вместо этого мы можем создать простые десятибалльные шкалы для измерения различных аспектов гибкости реакции, таких как степень принятия или избегания, степень слияния или разделения, степень присутствия в настоящем и погружения, степень контроля своих физических действий и степень связи со ценностями. Ниже приводится диаграмма, в которой это отражено. (Тем не менее лично я, как практикующий специалист, хочу прежде всего видеть не изменения в числах на шкале измерения, а своего клиента, активно живущего в соответствии со своими ценностями и увлеченного жизнью.)

Так что если вы хотите сочетать с АСТ такие модели, как ДПДГ или РЕ, вы можете это сделать, но вам необходимо прекратить измерять субъективные единицы дистресса, и вместо этого начать измерять гибкость реакций.

В дополнение. На моем сайте вы найдете: а) готовую для распечатки копию измерения гибкости реакции при экспонировании; б) больше материалов о том, как проводить формальное экспонирование в АСТ; в) ресурсы для развития знаний об экспонировании.



КОНТАКТ С НАСТОЯЩИМ МОМЕНТОМ

«Бросания якоря», расширение осознания, осознанная растяжка, дыхание, движение
0–10, Насколько вы сейчас присутствуете здесь?
Заметьте себя и меня, работающих вместе как команда
Будьте здесь

БУДЬ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

ПРИНЯТИЕ
Заметьте и назовите
Откройтесь, позвольте
Позвольте этому течь через себя
Относитесь к себе по-доброму
Вы готовы это сделать?
0–10, Как сильно вы препятствуете или боретесь с этим?

ЦЕННОСТИ
Во имя чего вы это делаете?
Что настолько важно для вас, что вы готовы через это пройти?
Согласно каким ценностям вы живете, просто выполняя эту трудную работу?
0–10, Насколько вы находитесь в контакте с вашими ценностями прямо сейчас?

СТИМУЛЫ, СУЖАЮЩИЕ РЕПЕРТУАР

ОТКРОЙСЯ

РАЗДЕЛЕНИЕ
Заметьте и назовите трудные мысли и чувства
У меня появилась воспоминания о...
заметьте размер, форму, место, движение
0–10, Насколько сильно вас зацепило?
Откройтесь

СДЕЛАЙ ТО, ЧТО НУЖНО

ПРОАКТИВНОСТЬ
В достижении каких целей это вам поможет?
Вы готовы продолжать это?
Осознанно пошевелите своими руками, ногами, телом
0–10, Насколько вы прямо сейчас контролируете свои действия?
Сделайте то, что важно

Измерения гибкости реакции при экспонировании

Взять с собой

Определение экспонирования, принятое в АСТ, позволяет нам применять его с невероятной гибкостью, в мере, не свойственной никакой другой основанной на экспонировании модели. Я надеюсь, что вы начнете узнавать моменты, когда вы уже проводите неформальное экспонирование, даже не понимая этого. Я надеюсь, что вы продолжите изучать эту тему в учебниках и тренингах продвинутого уровня.

Глава 27

Когнитивная гибкость

Да, АСТ меняет ваше мышление!

Одно из наибольших заблуждений об АСТ заключается в том, что оно «не меняет ваше мышление». Я надеюсь и верю, что вы можете увидеть, что это не так. Когда клиенты (и терапевты) знакомятся с АСТ, это обычно радикально меняет их образ мыслей во многих областях и темах, включая природу и цели их собственных мыслей и эмоций, желаемые виды поведения, и то, как они хотят вести себя, как они хотят обращаться с собой и другими, чем они хотят наполнить свою жизнь, эффективные способы жить, действовать, разбираться с проблемами, что мотивирует их, почему они делают то, что делают, и так далее.

Впрочем, АСТ добивается этого, не подвергая наши мысли сомнению или критике, не ведя споры, не пытаясь их обесценить. АСТ не пытается помочь людям избегать, подавлять, отвлекаться, избавляться или переписывать их мысли, и не старается преобразовать их негативные мысли в позитивные. АСТ помогает людям менять мышление с помощью: а) разделения с вредными когнициями и когнитивными процессами и б) развитие новых, более гибких и эффективных способов мышления *в дополнение* к другим когнитивным паттернам.

Почему я выделил курсивом слова «в дополнение»? Потому что нам не удастся стереть вредные когнитивные репертуары. Как гласит поговорка АСТ: «У мозга нет кнопки «стереть». Мы можем развить новые способы мышления, но это не уберет старые. Как я говорю клиентам: «Если вы научитесь говорить по-венгерски, это не сотрет английский из вашего словаря». Так что снова и снова мы разными

способами подчеркиваем этот важный момент в работе с клиентами. Например: «С точки зрения логики и разума вы знаете, что эти мысли – неправда, но это не заставит их исчезнуть и никогда не появляться снова», или: «Да, вы можете отчетливо увидеть, что этот паттерн мышления вам вредит, но это не заставит ваше сознание прекратить так делать», или: «Итак, вы знаете, что эта история цепляет вас на крючок и втягивает в движения отдаления, но это знание не поможет вам избавиться от истории, она продолжит возвращаться».

Вот несколько основных способов, которыми АСТ активно развивает гибкое мышление:

- рефрейминг;
- гибкий выбор перспективы;
- сочувствие и сочувствие себе;
- гибкая постановка целей, решение проблем, планирование и выбор стратегии;
- восприятие своего сознания как наставника, тренера или друга.

Рефрейминг

В модели АСТ используется значительное количество рефрейминга, наиболее очевидными примерами являются нормализация и подтверждение. Снова и снова мы помогаем клиентам найти новый контекст их трудным, нежеланным мыслям и чувствам, так что они становятся нормальными вместо ненормальных, значительными вместо незначительных. (Конечно же это делается во многих моделях терапии, но АСТ идет еще дальше.) Метафора мозга пещерного человека позволяет переосмыслить вредные когнитивные процессы как нормальные, значительные и имеющие смысл. Техника разделения служит переосмыслению мыслей и образов «более-менее как слов и картинок». Техники, описанные в главе 23, позволяют увидеть эмоции как союзников, обладающих ценными ресурсами, а не как врагов, которых надо избегать любой ценой. И жизнь, основанная на ценностях, является

мощным рефреймингом, позволяющим в новом свете увидеть многие популярные определения успеха и счастья.

Гибкий выбор перспективы

Вы можете вспомнить, что в АСТ существует два значения термина «самонаблюдение». Более часто самонаблюдение относится к опыту замечающего Я. Менее распространенным является понимание этого термина как совокупности широкого спектра поведения, известного многим как гибкий выбор перспективы (ГВП).

Мы можем разделить интервенции ГВП на две большие (взаимосвязанные и пересекающиеся) группы. В одну группу входят все навыки «майндфулнесс»: разделение, принятие, замечающее Я, «бросание якоря» и так далее. Все эти навыки включают гибкую смену перспективы: что вы замечаете и как вы это замечаете.

Другой класс интервенций ГВП включает навыки мышления, которые развивают нашу способность воспринимать события и понятия с альтернативных точек зрения: говоря повседневным языком, видеть вещи в новом свете. Например, в некоторых упражнениях клиенту предлагают представить себя в будущем, в котором он оглядывается назад на свою сегодняшнюю жизнь, и с этой новой точки зрения поразмышлять о своем сегодняшнем поведении. Другие содержат работу с «внутренним ребенком», когда клиент представляет себе, что его сегодняшнее взрослое Я отправляется назад, в прошлое, чтобы утешить, позаботиться, поддержать или дать совет своему детскому или подростковому Я.

Другие интервенции предлагают клиенту взглянуть на вещи с точки зрения других людей:

- Если бы вы поменялись ролями, как бы вы себя чувствовали?
- Если бы вы поменялись ролями, как бы вы хотели, чтобы он обращался с вами?
- Если бы вы были на его месте, что бы вы думали и чувствовали?
- Если бы такая же вещь произошла с кем-то, кого вы любите, что бы вы сказали этому человеку?
- Как вы думаете, что он чувствует/думает/хочет/на что надеется?

Иногда мы можем попросить клиента занять точку зрения его Я, направляемого ценностями. Например: «Прямо сейчас вы даете много оценок своему партнеру. Это легко понять, учитывая все трудности, с которыми вы столкнулись. Проблема в том, что когда вас цепляют эти мысли, вы склонны поступать так, что отношения только ухудшаются: кричать, вопить, обвинять и обзывать. Поэтому я просто хотел спросить: раньше вы сказали, что вы хотите быть более любящим, терпеливым и добрым. Поэтому мне интересно, если бы вы стали тем любящим, терпеливым и добрым партнером, которым вы хотите быть, как бы по-другому вы думали об этом? Есть ли какой-то другой способ взглянуть на эту ситуацию, который помог бы вам лучше с этим справиться так, чтобы это было более здоровым вариантом для отношений».

Мы можем даже попросить клиента принять перспективу своих частей: «Если бы эта эмоция могла говорить, что бы она попросила вас сделать?»

Сочувствие и сочувствие себе

АСТ подчеркивает важность сочувствия себе и другим. Для многих людей это совершенно новый способ мышления. Мало кому из нас легко и естественно удастся осознанно признать страдания (свои и чужие) и оставаться открытым и любопытным по отношению к ним, вместо того чтобы игнорировать, избавляться или отворачиваться от них, а затем ответить с добротой (в противовес жестокости, сожалению или какой-то другой реакции, не содержащей сочувствия). Представьте, что мы испытываем боль и говорим себе: *Это момент страданий. Сейчас жизнь тяжела. Давайте посмотрим, что я могу сделать, чтобы позаботиться о себе.* Очевидно, что это радикально отличный способ мышления, нежели руминация: *Почему мне так плохо? Что со мной не так?* или самокритика: *Я должен быть сильнее этого. Я такой жалкий неудачник.* Обычно нам приходится намеренно, активно и регулярно практиковать новые паттерны мышления, чтобы развить нашу способность к сочувствию.

Это трудная задача, которой многие клиенты будут активно сопротивляться.

Гибкая постановка целей, решение проблем, планирование и выбор стратегии

Как мы видели в главе 21, проактивность требует большого количества гибкого мышления, направленного на постановку целей, решения проблем, планирования действий и построения стратегии. Это само по себе является новыми навыками мышления для многих клиентов.

Когда речь идет о подготовке действий, мы можем попросить наших клиентов ответить на следующие вопросы:

Что самое плохое из того, что может произойти? Если это произойдет, как вы будете с этим разбираться? Что вы можете сделать, чтобы уменьшить вероятность этого?

Каков ваш план В, если план А потерпит неудачу?

Что самое лучшее из того, что может произойти? Что вы можете сделать, чтобы увеличить вероятность этого?

Что произойдет скорее всего? Если так и случится, что дальше? Если этого не случится, что дальше?

Какие стратегии вы собираетесь здесь использовать? Что для этого потребуется? Есть ли другой способ думать об этом, который поможет вам лучше справиться с этим?

Восприятие своего сознания как наставника, тренера или друга

И наконец, АСТ часто использует метафоры, которые сравнивают наше сознание с другом, тренером или наставником. Мы можем по-разному играть с этими метафорами, чтобы развивать гибкое мышление. Вот несколько примеров:

Мудрый наставник/непутевый наставник

Терапевт: Иногда наше сознание ведет себя как мудрый наставник: оно дает нам прекрасные советы, помогающие в жизни. В другие моменты наш наставник ведет себя неадекватно: настраивает нас идти на неоправданные риски или подвергаться опасности. Какой из наставников говорит с вами прямо сейчас?

Клиент: Непутевый.

Терапевт: Хорошо. А какой совет вам мог бы дать мудрый наставник?

Чрезмерно услужливый друг и друг, искренне желающий помочь

Терапевт: Хм. Помните, как мы говорили о том, что наше сознание иногда может быть чрезмерно услужливым другом? Вам не кажется, что такое может происходить прямо сейчас? Представьте себе, что ваше сознание не такое, что оно хочет по-настоящему помочь, что бы оно тогда сказало об этом?

Строгий тренер и добрый тренер

Терапевт: Вы знаете, в детском спорте есть два вида тренеров. Бывают строгие тренера, которые кричат на детей, обзываются, жестоко наказывают за каждую ошибку, постоянно выносят суждения, сравнивают и критикуют. А еще бывают добрые тренера, который подбадривают детей, развивают их сильные стороны и при ошибках дают честную обратную связь с уважением и заботой. Хорошая новость в том, что жестокие тренера являются исчезающим видом. Знаете почему?

Клиент: Почему?

Терапевт: Потому что добрые тренера добиваются гораздо лучших результатов. Как разговаривает с вами ваше сознание прямо сейчас: оно строгий тренер или добрый?

Клиент: Строгий тренер.

Терапевт: А что бы сказал добрый тренер?

В дополнение. На моем сайте вы найдете дискуссию о позитивном мышлении и когнитивной реструктуризации, об их сходстве и различиях с АСТ.



Развитие навыков

Существует много вариаций на тему вашего сознания в роли наставника, тренера или друга. Мы можем сравнить сознание с советником, учителем, помощником, ассистентом или слугой. И мы можем противопоставлять различные качества: осторожность и безрассудство, внимательность и безалаберность, доброту и жестокость, принятие и оценку, мудрость и безрассудство, помощь и бесполезность и так далее. Так что для практики:

- Поиграйте с этими идеями и посмотрите, сможете ли вы придумать свои собственные версии.
- Затем вспомните о клиентах, с которыми можно попробовать это в ходе сессии.

Взять с собой

Я надеюсь, что вы видите, что АСТ обычно значительно меняет ваше мышление. Тем не менее оно делает это без трудных

испытаний, споров, игнорирования, устранения или отвлечения от трудных или вредных мыслей. Оно делает это с помощью а) разделения с такими мыслями; б) принятия того факта, что они могут возвращаться; в) в то же время активного развития новых, более гибких и эффективных способов мышления.

Глава 28

Стыд, гнев и другие «проблемные» эмоции

Что делает эмоцию «проблемной»?

Терапевты часто спрашивают меня, как работать с конкретными эмоциями, как правило стыдом, виной и гневом. В этой главе я в основном сосредоточусь на стыде (просто потому, что об этом чаще всего спрашивают), но описанные принципы применимы для работы с любой эмоцией.

Когда мы работаем с любой «трудной» эмоцией, нам надо узнать, *как* конкретно эта эмоция является проблемой для клиента. Вспомните, в АСТ никакая эмоция сама по себе не является проблемной. Эмоция становится проблемной или трудной лишь тогда, когда она мешает богатой и осмысленной жизни, а это возможно лишь в специфическом контексте слияния, избегания и нерабочих действий.

Так что мы хотим задать вопросы, позволяющие больше узнать о приближении и удалении клиента:

А. Движения отдаления. Что обычно происходит, когда эта эмоция цепляет вас и мотает из стороны в сторону? Что вы склонны делать, когда она отталкивает или вытаскивает вас из той жизни, какой вы хотите жить? Бывает ли так, что она поглощает ваше внимание и отводит его от более важных вещей? Вы отдаляетесь, теряете фокус, отвлекаетесь?

Б. Движения приближения. Если эта эмоция больше не сможет цеплять вас и мотать по сторонам, что вы перестанете делать, а что начнете? Что будете делать чаще, а что реже? Как вы будете обращаться с собой, с другими, с жизнью, с миром, в чем будет разница? Какие цели вы станете преследовать? Какие занятия вы

попробуете или что начнете делать снова? С какими людьми, местами, событиями и задачами вы сможете оказываться лицом к лицу, приближаться, разбираться, справляться? В общении с кем вы сможете более полноценно присутствовать, сосредотачиваться, быть внимательным?

Мы можем, если хотим, попросить нашего старого друга – точку выбора – послужить нам зрительной поддержкой, и тогда мы поместим эмоцию в самый низ. (Не забывайте: мы можем это делать письменно, заносая все ответы в схему, или устно.)

Практический совет. Часто нам приходится объяснять клиентам, что депрессия – это не эмоции. Простой способ сделать это – использовать точку выбора. В основании мы записываем мысли (например, *Я недостаточно хорош*) и эмоции (например, тревогу, грусть, вину, стыд, гнев). После этого мы наносим на схему все движения отдаления. Мы объясняем, что движения отдаления и есть то, что мы имеем в виду под депрессией, а не те мысли и чувства, которые ее запускают.

Сменить контекст

В контексте слияния и избегания проблемой является любая эмоция. Это верно как для болезненных эмоций, таких как стыд, вина, гнев, тревога и грусть, так и для приятных, таких как любовь и радость. В АСТ мы стремимся изменить такой контекст на контекст разделения, принятия и действия, направляемого ценностями. В этом новом контексте, когда клиент способен гибко реагировать на эмоции (отцепляясь и совершая движения приближения) эмоция больше не является проблемной.

Чтобы помочь нам в этой работе, часто бывает полезно разложить проблемный контекст на три элемента, которыми мы сможем заняться поочередно.

Заметьте, что нам не надо делать это в каком-то определенном порядке: наша работа проходит гибко, меняясь от момента к моменту, и зависит от того, что кажется наиболее адекватным, полезным или применимым для этого конкретного клиента. В том контексте, где любая эмоция оказывается проблемой, мы можем ожидать все три следующих элемента:

1. Слияние.
2. Избегание переживаний.
3. Неработоспособное действие.

Теперь давайте посмотрим, как это выглядит для эмоции стыда.

Стыд и слияние

При работе со стыдом мы предполагаем обнаружить слияние с:

- **прошлым:** особенно руминацию и оживление болезненных воспоминаний;
- **будущим:** особенно тревогу из-за вероятности негативной оценки, жестокости или отвержения других людей (особенно если другие могут узнать «правду» о «постыдном прошлом» клиента);
- **представлением о себе:** резкие негативные суждения: Я плохой/ сломанный/ отвратительный/ бесполезный/ безнадежный/ не заслуживающий счастья;
- **причиной:** все причины, по которым я не могу или мне не следует даже пытаться измениться: из-за того, что в прошлом случилась эта постыдная вещь, я не могу измениться/ я сломан/ я не могу заводить отношения/ я не заслуживаю лучшей жизни.

Конечно же, мы можем найти и массу других типов слияния, но в стыде, как правило, доминируют именно эти. Когнитивное содержание будет иным для других эмоций, таких как гнев и грусть, но бóльшая часть (если не все) – шести основных категорий слияния

(причины, правила, суждения, прошлое, будущее, представление о себе) дадут о себе знать.

Стыд и избегание переживаний

При работе со стыдом имейте в виду, что все клиенты очень сильно стремятся избавиться или избежать его.

- **Неприятные ощущения или чувство стыда в теле.** Часто они очень похожи или сочетаются с ощущениями и чувствами страха или угрозы (например, тяжесть в грудной клетке, урчащий живот или – у клиентов склонных к диссоциации – онемение).

- **Неприятные когниции.** Особенно жестокая самокритика, пробуждающие стыд воспоминания, тревога по поводу негативной оценки или отвержения окружающих.

- **Неприятные позывы совершать вредящие себе действия** (например, прием алкоголя или наркотиков, самоповреждающие действия или социальная изоляция).

- **Другие когниции, чувства и ощущения, относящиеся к другим типам слияния.** Например, в случае слияния с чувством собственной бесполезности, клиенты могут обнаружить чувство апатии, тяжести или усталости.

И снова, как с любой «проблемной эмоцией», мы, скорее всего, обнаружим, что клиенты пытаются избежать ощущений, чувств, когниций и стремлений.

Стыд и неработоспособное действие

Неработоспособные действия, вызываемые стыдом, могут быть очень разнообразными. Особенно распространенными являются:

- Избегание важных или значимых людей, мест, событий, занятий и ситуаций, запускающих стыд.

- «Обычные подозреваемые»: виды поведения, которыми люди обычно занимаются, чтобы избежать, избавиться или спастись от боли (например, прием алкоголя, наркотиков, курение табака, переедание, зависимое поведение, отвлечение)

- Конфликт с другими, критика, агрессия или осуждение других

- Бессознательные изменения языка тела (направленный вниз взгляд, избегание зрительного контакта)
- Внутреннее поведение, такое как руминация, волнение, потеря контакта с окружающим миром

Для любой «проблемной» эмоции мы хотим выяснить как внешние, так и внутренние паттерны нерабочих действий. Для разных эмоций они могут быть очень разными. Например, в случае гнева мы обычно видим множество агрессивного поведения, а в случае вины наблюдаем чрезмерную склонность извиняться.

Важное напоминание: в АСТ поведение считается нерабочим только в таком контексте, в котором оно мешает богатой и осмысленной жизни. При умеренном, гибком и мудром использовании большинство вышеупомянутых стратегий не являются нерабочими, но при ригидном, чрезмерном или неадекватном использовании они легко становятся проблемой.

Стыд и вина

Виной обычно называют неприятную эмоцию, которую мы испытываем, когда чувствуем, как будто совершили что-то плохое: отошли от своих основных ценностей и не похожи на того человека, которым нам хочется быть. Стыдом, как правило, называют неприятную эмоцию, которую мы испытываем, когда мы не только сделали что-то плохое, но и *являемся* плохими, так что стыд включает сильное слияние с жестокими негативными суждениями о себе: *Я плохой человек.*

- Вина = Я СДЕЛАЛ что-то плохое.
- Стыд = Я ЯВЛЯЮСЬ плохим.

Многие во время обучения узнают, что: «вина мотивирует», потому что она помогает людям определить, что они сделали неправильно, и стимулирует их искупить вину, исправить ошибку или вновь установить связь со своими ценностями и вести себя более

конгруэнтно. В то же время мы узнаем, что стыд демотивирует: он вынуждает людей «отключиться» и избегать эффективных действий, направленных на решение своих проблем.

Ну что ж, у этого есть некоторые основания, но это значительное упрощение. В конце концов, одним из ключевых открытий в АСТ является тот факт, что ни одна эмоция не хороша и не плоха сама по себе. Это всегда зависит от контекста. В контексте слияния и избегания любая эмоция может быть вредной, токсичной и мешать жить, а в контексте осознанности и ценностей любая эмоция может быть полезной и обогащающей жизнь.

Вина и стыд не являются исключениями. Вина может лишать мотивации, а стыд мотивировать: функционирование эмоций зависит от контекста. (Здесь мы снова возвращаемся к функциональному контекстуализму.) Если мы осознанноотреагируем на стыд, он может быть очень мотивирующим.

Стыд и история научения

Мы можем помочь клиенту развить разделение, принятие себя и сочувствие к себе, рассмотрев его историю научения, которая привела к такому чувству стыда. Например, случалось ли так, что те, кто заботился о ребенке (или те, кто над ним издевался и мучил), говорили вещи, которые подогревали стыд (например, «Ты сам этого заслужил», «Ты шлюха», «Ты сам на себя это навлек», «Тебе нужно себя стыдиться»)?

В случаях насилия над детьми, совершаемого их опекунами, мы можем обсудить следующее: ребенку бессознательно необходимо поддерживать позитивный образ своих опекунов, независимо от того, что они делают неправильно, потому что они являются системой поддержания жизни ребенка. Осознанное признание того факта, что их система поддержания жизни является источником угрозы и опасности, ужасает ребенка. Поэтому, когда опекуны

осуществляют насилие, сознание ребенка часто автоматически и неосознанно винит за это самого ребенка: *это моя вина*. Это помогает защитить ребенка от пугающей и болезненной реальности его опекуна.

После такой работы мы можем ссылаться на нарративы «Я плохой», как на старую программу и стимулировать разделение, говоря: «Здесь показалась ваша старая программа».

Функции стыда в прошлом

Бывает полезно посмотреть, как стыд функционировал в прошлом так, что это каким-то образом помогало или защищало клиента (в технических терминах, исследовать подкрепляющие последствия стыда). Сюда можно включить:

- *Уменьшение наказания и жестокости*: Если вы выглядите пристыженным, то в некоторых контекстах это помогает смягчить наказание, жестокость, агрессию, критику или осуждение.

- *Получение поддержки или доброты*: Если другие знают, что вам стыдно, в некоторых обстоятельствах это помогает получить их симпатию, доброту, поддержку или прощение.

- *Избегание боли*: Часто в припадке стыда люди избегают людей, мест, ситуаций, мероприятий и занятий, запускающих трудные мысли, чувства и воспоминания. Таким образом, в краткосрочной перспективе стыд помогает им избегать или спастись от боли. Распространенным примером этого является взгляд, направленный вниз, что помогает многим клиентам избегать тревоги от зрительного контакта с другими, которая обычно связана со страхом негативной оценки, отвержения или жестокости.

- *Обретение смысла*: Стыд помогает людям найти смысл в своем опыте: эти вещи случились, потому что я плохой. Это позволяет некоторым детям увидеть смысл в насилии так, что защищает их от пугающей сущности их опекунов.

Такой вид психологического образования может сыграть важную роль для нормализации и подтверждения стыда, что, в свою очередь, способствует принятию и помогает развить сочувствие к

себе. (Заметьте, что у нас нет необходимости исследовать прошлые функции стыда: то, что нам важно, – функция в настоящем. Тем не менее это может оказаться полезным, чтобы стимулировать принятие и сочувствие к себе.)

Функции стыда в настоящем

Если мы рассмотрели функцию стыда в прошлом (чтобы нормализовать и подтвердить опыт), после этого нам важно осветить его функции в настоящем. Хотя стыд часто приносил некоторую выгоду в прошлом, теперь очевидно, что он также повлек за собой значительные издержки. Помимо очевидного, что это очень неприятное чувство, другие разрушительные функции стыда обычно легко выяснить с помощью вопросов о движениях отдаления.

Как только мы получили эту информацию, мы можем сказать что-то вроде: «Итак, стыд в прошлом некоторым образом помогал вам, например с XYZ, но в настоящем он мешает вам быть тем человеком, которым вы хотите быть, и делать вещи, которые вы хотите делать, такие как ABC. Хотите ли вы освоить несколько новых навыков, чтобы более эффективно справляться со стыдом, снизить его влияние на свою жизнь, забрать его силу, чтобы вы снова смогли делать ABC?»

Дав это обоснование и мотивировав клиента осваивать навыки АСТ, мы часто можем снова ссылаться на него, особенно когда работа становится сложной или клиент испытывает недостаток мотивации.

Работа со стыдом (и другими «проблемными» эмоциями)

Существует бесчисленное количество подходов к работе со стыдом (или гневом, грустью, страхом, виной, тревогой и так далее). Ниже я кратко коснусь многих из них.

Стыд и поза тела

Стыд часто (но не всегда) сочетается с характерными изменениями в позе. (Идеи для работы с позой тела вы можете найти в разделе дополнений в конце главы.) Эти изменения позы могут включать:

- Опущенную голову
- Ограниченный зрительный контакт (например, человек смотрит на пол или в окно, вместо того чтобы смотреть на терапевта)
- Хмурое или понурое выражение лица
- Скрюченную позу: опущенные плечи предплечья, сгорбленную спину
- Беспокойные движения, когда человек разговаривает или думает о чем-то, имеющим отношение к стыду
- Прикрытие глаз или поддержка головы руками

Замечание: у некоторых клиентов стыд иногда запускает агрессивное поведение, и в этом случае мы, скорее всего, увидим такие изменения положения тела, которые обычно сопровождают агрессию.

Стыд и разделение

Чтобы помочь клиенту перестать осуждать себя, обвинять, отделиться от болезненных воспоминаний, страха негативной оценки или отвержения другими и так далее, вспомните два простых первых шага для любого разделения: заметить и назвать. Мы можем попросить клиента заметить, что говорит его сознание, как его сознание мучает, осуждает или винит его либо как легко его сознанию поверить, что другие люди будут осуждать, критиковать или отвергать его.

Мы также можем попросить его безоценочно назвать свои мысли и чувства (Например: *Вот стыд. Вот моя схема «Я плохой». У меня появилась мысль, что я плохой. Я заметил самоосуждение. У меня появились мысли, что другие люди меня осудят. А вот мое сознание пытается меня напугать. Я испытываю чувство стыда. Я заметил чувство стыда. У меня появилось вызывающее стыд воспоминание.*)

Если мы рассмотрели прошлые и настоящие функции стыда, мы можем использовать эту информацию в работе с разделением.

Клиент может попробовать замечать и называть свой стыд, используя такие слова: *Ага, вот и ты, стыд. Я знаю, ты пытаешься помочь мне или защитить меня, как ты делал в прошлом. Но мне больше не нужна такая помощь. Теперь мне могут помочь мои ценности.* Или такой вариант: *Ага, вот снова и ты, стыд. Спасибо, что напомнил мне практиковать сочувствие к себе.*

В идеале клиент осознанно установит контакт со своими ценностями во время разделения с мыслями и воспоминаниями и ощутит принятие чувства стыда.

Если мы перейдем от замечания и называния к принятию, фокус будет направлен на позволение и поиск места для любых чувств и ощущений, которые клиент заметил и назвал. Если же мы скорее перейдем к разделению, фокус окажется на когнициях, а целью для клиента будет увидеть более отчетливо, что такое когниции: цепочки слов и образов.

Замечание: Во время работы со стыдом будет мудрым избегать эксцентричных техник разделения, таких как благодарение своего сознания или пение своих мыслей, по крайней мере в первых сессиях, потому что они легко могут обернуться против нас и обесценить переживания клиента.

Стыд и работа с образами внутреннего ребенка

В АСТ работа с внутренним ребенком обычно приобретает форму интерактивных практических упражнений. Обычно терапевт направляет клиента, когда он в красках представляет себя таким, какой он сегодня, путешествующим назад во времени, чтобы утешить и позаботиться о детской версии себя, которая страдает. Часто это связано с конкретным воспоминанием о детской травме, насилии или отвержении. Терапевт направляет клиента, его взрослое Я, испытать сочувствие по отношению к его детскому Я, предлагая утешение, успокоение, доброту, поддержку и мудрость, и просит детское Я рассказать ему правду о ситуации, в которой он находится (например, о насилии), так, чтобы он понял, что он (ребенок) не сделал ничего плохого, что винить следует взрослых.

Клиент говорит ребенку, все, что необходимо, чтобы он понял и переосмыслил ситуацию, и объясняет, что его нельзя винить за то, что случилось.

Упражнение обычно завершается тем, что взрослый Я сочувственно обнимает или держит ребенка и переносит его в безопасное место. (Кстати, я никогда не использую термин «работа со внутренним ребенком» с клиентами, потому что для многих людей он несет негативные коннотации, особенно для тех, у кого есть продолжительный опыт терапии. Я просто говорю: «Не хотите ли сделать со мной упражнение, которое может помочь вам справиться с этой проблемой?») Вы можете найти текст таких упражнений в соответствующей главе раздела «Дополнения» на упоминавшемся ранее сайте.

Стыд и принятие

Как вы знаете, принятие часто начинается с подтверждения и нормализации. В этом случае мы признаём, что стыд – это естественная и распространенная реакция (особенно для переживших травму), и что нарратив «Я плохой» универсален. Отсюда легко перейти к замечанию, называнию и позволению различных мыслей, чувств, ощущений и воспоминаний, которые составляют стыд. Потом мы можем использовать любую комбинацию техник принятия, которые нам нравятся. Часто полезно бывает и «бросание якоря», не для того, чтобы отвлечься от стыда, но для того, чтобы обнаружить, что вокруг помимо стыда происходит еще много всего.

Стыд как союзник

Если мы реагируем осознанно, мы можем использовать стыд во благо, применяя любые или все интервенции и принципы из главы 23, чтобы превратить его в нашего союзника.

Стыд и контакт с настоящим моментом

Контакт с настоящим играет важнейшую роль в работе со стыдом, включая:

- «заземление» и «бросания якоря» – необходимые навыки, которые надо развить как можно раньше у любого клиента, переполненного стыдом или любой другой эмоцией;
- развитие увлечения, связей и раскрытие осознания;
- обращение внимания на положение тела и его эффект, экспериментирование с изменением положения тела, чтобы способствовать погружению, центрированию, «заземлению», связи, общению и жизненной силе;
- исходное обращение внимания и признания мыслей, чувств и воспоминаний, которое подготавливает почву для разделения или принятия.

Стыд и сочувствие к себе

Как и на любые болезненные эмоции, мы можем отреагировать на стыд любой комбинацией шести структурных элементов сочувствия себе, которые мы обсуждали в главе 18:

1. Признай рану (заметь боль).
2. Будь человеком (подтверди боль).
3. Разоружи критика (разделение с жестокой самокритикой).
4. Отнесись к себе по-доброму (в мыслях, словах и действиях).
5. Найди место для своей боли (прими боль).
6. Постарайся увидеть себя в других (общая человечность).

Затем мы можем, если хотим, провести рефрейминг стыда как напоминания практиковать сочувствие себе.

Стыд и самонаблюдение

Вы можете использовать «ту часть себя, которая замечает», чтобы отойти назад и наблюдать различные элементы стыда, включая мысли, чувства, ощущения и воспоминания. Вы можете заметить, что стыд не является сущностью того, кто вы есть: вы – это гораздо больше, чем эти мысли, чувства, ощущения и воспоминания.

Затем мы можем помочь клиентам заметить, как те мысли, чувства, ощущения и воспоминания, которые вместе составляют стыд, постоянно меняются с течением времени, в то время как «та часть, которая замечает», остается неизменной.

Стыд и ценности

По мере того как с помощью разделения, принятия, сочувствия к себе и так далее клиенты становятся более гибкими в присутствии стыда, для нас оказывается возможным и часто очень плодотворным использовать их стыд для исследования ценностей. Мы можем спросить:

- Как бы вы стали обращаться и какой совет могли бы дать любимому человеку, которые прошел через схожие события и чувствует себя так же, как вы?

- Что именно стыд говорит о том, что по-настоящему важно для вас, к чему вам надо обратиться, с чем встретиться, какие начать действия?

- Что этот стыд напоминает вам о том, как в идеале вы хотите обращаться с собой и другими?

- Что стыд говорит вам о том, что вы потеряли/с чем вам надо быть осторожным/что вы хотите защищать/против чего вы готовы бороться/о чем вы заботитесь/с чем вам надо разобраться?

- Что стыд говорит вам о том, каким вы хотели бы видеть мир, себя, других, жизнь? Что вы можете сделать, чтобы это стало реальностью?

От ценностей мы можем легко перейти к проактивности.

Стыд и проактивность

Проактивность включает стимуляцию и подкрепление новых поведенческих репертуаров, соответствующих ценностям (движения приближения) как альтернативы старого репертуара, управляемого стыдом (движения отдаления). Это может включать один или несколько из следующих пунктов:

- Решение проблем, основанное на ценностях
- Постановка целей исходя из ценностей и планирование действий

- Тренировка, практика и применение навыков «майндфулнесс» (например, навыков разделения, принятия, осознанности, сочувствия)

себе, самонаблюдения) для реализации конкретных ценностей и целей, соответствующих ценностям.

- Тренировка других релевантных навыков для воплощения конкретных ценностей и целей, соответствующих ценностям, особенно тренировка навыков общения (например, навыков коммуникации, асертивности, близости и эмпатии).

Стыд и экспонирование

Многие клиенты испытывают проблемное сужение поведенческого репертуара в присутствии стыда. Особенно поведение многих клиентов становится привязанным к попыткам:

А. Избежать мыслей, чувств и воспоминаний, которые составляют стыд (избегание переживаний) и

Б. Избежать ситуации, людей, мест, мероприятий и занятий, которые запускают стыд (внешнее избегание).

Надеюсь, вы можете заметить, что почти все интервенции, описанные выше, включают экспонирование. (Если нет, пожалуйста, вернитесь и перечитайте главу 26).

Стыд и гибкие действия

Для клиента важно понять, что он способен действовать гибко, на основании своих ценностей, в присутствии любой мысли, чувства, ощущения, эмоции, стремления, образа или воспоминания.

Ему не надо ждать, пока они уйдут. Ему не надо позволять всем эмоциям и мыслям контролировать свои действия.

Это осознание обычно наиболее сильно, когда оно наступает в ходе практической работы, и менее эффективно, когда его обсуждают в интеллектуальной или педагогической манере (что обычно происходит, если клиент настаивает, что это невозможно, или умом соглашается с понятием, но не имеет ни малейшего представления о том, как это сделать).

Одно простое практическое упражнение – это попросить клиента совершать физические действия (например, контролировать свои руки и ноги: осознанно подтягиваться, менять позу или положение,

ходить, пить, прикасаться к себе), пока он испытывает стыд в ходе сессии.

Тогда клиент может испытать на практике, что даже в присутствии стыда он все еще может управлять своими действиями.

Стыд и скольжение по желаниям

Клиенты, страдающие от стыда, часто испытывают позывы:

- Принять алкоголь или наркотики
- Причинить себе вред
- Изолироваться от других людей
- Избегать важных, но сложных ситуаций
- Вовлекаться в любые вредные для него виды поведения, которые обеспечивают краткосрочное спасение от боли

Упражнение «майндфулнесс», известное как «Скольжение по желаниям» (что включает принятие, разделение и контакт с настоящим) оказывается очень эффективным для такой работы. Мы можем научить ему клиента, чтобы помочь ему скользить по своим желаниям, не совершая никаких действий, исходя из этих сценариев. Он учится, как позволить желанию усилиться и пропасть, как морская волна, не давая ей сбить его с ног. (Вы можете скачать текст для «Скольжения по желаниям» из раздела «Дополнения».)

Мы можем работать с виной, гневом, тревогой, страхом, грустью, завистью, ревностью, отвращением, одиночеством и так далее примерно так же, как мы работаем со стыдом. В каждом случае мы определим слияние, избегание и нерабочие действия и обратимся к ним с релевантными терапевтическими процессами.

Конкретные мысли, чувства, воспоминания, ощущения, стремления, образы, положения тела и нерабочие действия будут разными в зависимости от эмоции, но основные процессы АСТ, которые мы используем для работы с ними, всегда будут теми же самыми.

В дополнение. На моем сайте вы найдете: а) текст упражнения «Скольжение по желаниям»; б) советы для работы

с гневом; в) текст для работы с образом внутреннего ребенка; г) «Как работать с диссоциацией»; д) советы, как работать с позой тела.



Развитие навыков

Конечно же работа с сильными эмоциями требует практики:

- Представьте себе двух или трех клиентов, которые борются с сильными эмоциями, такими как стыд или гнев.
- Используйте идеи из этой главы, чтобы придумать как минимум четыре или пять разных способов помочь им лучше справляться с этими эмоциями.

Взять с собой

Нашей целью в АСТ не является изменение непосредственно самой эмоции, но изменение контекста, в котором она действует. Когда контекст меняется от слияния и избегания к осознанности и

ценностям, эмоция функционирует по-другому. Конечно же эмоция может оставаться очень неприятной или болезненной, но ее действие перестает быть токсичным, нарушающим жизнь или вредящим человеку.

Глава 29

Гибкие отношения

Хорошая жизнь с другими

Как великий философ Жан-Поль Сартр отлично сказал: «Ад – это другие люди». Тем не менее он был прав лишь наполовину. Другие люди – это и рай. Другими словами, наши отношения с другими – это смесь всего: они приносят удивление и угрозу, радость и страх, счастье и бедствия. Когда в отношениях все хорошо, они обогащают нашу жизнь бесчисленным количеством способов. А когда в них что-то плохо, боль колоссальна.

Неудивительно, что в АСТ многое сосредоточено на отношениях: на обогащении и улучшении их, на том, как справляться с трудностями, и что делать, чтобы эффективно строить полноценные и осмысленные связи.

И не забывайте, АСТ – не терапия пассивного принятия: мы помогаем клиентам заканчивать отношения и уходить из них, если это наиболее эффективный способ действий для улучшения их жизни.

Почти для каждого клиента, которого я когда-либо встречал, с любым типом вопросов, проблем или расстройств: от травмы и зависимости до депрессии и тревоги, вопрос отношений играл значительную роль. Это вполне естественно. Почему? Потому что любое расстройство, скорее всего, негативно скажется на важных близких отношениях, и вызванные им проблемы в этих отношениях могут значительно усилить страдания. Но в то же время почти каждый клиент может значительно помочь себе, установив контакт с поддерживающими и заботливыми близкими людьми.

Исходя из всего этого, я убежден, что для каждого консультанта или терапевта необходимо знать, как обучать базовым межличностным навыкам. Как минимум это включает следующие навыки: асертивность, коммуникация, ведение переговоров и разрешение конфликтов. Если у клиента недостает этих необходимых межличностных навыков, АСТ-терапевт в идеале обучает им в ходе сессии. (Лично я люблю делать это с помощью ролевой игры.) На гексафлексе такое обучение навыкам подпадает под заголовок проактивности. (Так что если вы слегка подзабыли или отстали в том, что касается этих основ терапии и консультирования, пожалуйста, освежите их как можно быстрее: они вам действительно понадобятся, и вашим клиентам тоже.)

В этой главе я собираюсь дать вам несколько советов по применению АСТ для широкого спектра распространенных межличностных проблем. Для удобства я собираюсь сосредоточиться на близких партнерах. Тем не менее принципы, которые мы обсуждаем, можно применить к любым отношениям: с друзьями, членами семьи, коллегами, товарищами по команде, учениками, начальником, подчиненными, родителями, детьми и так далее. (Естественно, для разных отношений некоторые из вопросов и упражнений придется модифицировать или адаптировать.)

Исследование отношений

Так какую же информацию нам надо получить с целью помочь нашим клиентам улучшить их отношения?

Кто важен?

Давным-давно, в главе 6, когда мы рассматривали сбор анамнеза, мы обсуждали обычные вопросы, такие как: «Кто самый важный человек в вашей жизни? Каковы эти отношения? Какова ваша общественная жизнь? Кто может помочь вам в трудную минуту? Если наша работа может положительно повлиять только на одни

отношения, какие отношения вы выберете и что в них вы станете делать по-другому в результате этой работы?» Используя такие вопросы, мы можем быстро понять, какие отношения наиболее важны для клиента и каково их качество. Это отличная отправная точка.

Что хорошо и что плохо?

Если наш клиент хочет работать с конкретными отношениями, мы хотим знать, что хорошо и что плохо в этих отношениях. Полезные вопросы включают:

Хорошее

- Что вам нравится в вашем партнере?
- Какие хорошие качества есть у вашего партнера, каковы его сильные стороны?
- Какие хорошие вещи ваш партнер говорит и делает в ваших отношениях и за их пределами?
- Бывают ли моменты, когда отношения идут хорошо (или не очень плохо)? Когда? Где? Во время чего?
- Что вы любите делать вместе?
- Что помогает вам лучше ладить друг с другом?
- Если бы я увидел вас и вашего партнера в эти моменты, что было бы наиболее полезным из того, что вы и ваш партнер говорите и делаете?

Плохое

- Что вам не нравится в вашем партнере?
- Какие слабости и плохие качества вы видите в вашем партнере?
- Какие негативные вещи говорит и делает ваш партнер в ваших отношениях и вне их?
- Когда отношения наиболее сложны? Что происходит? Что служит отправной точкой?
- Если бы я увидел вас и вашего партнера в эти моменты, что было бы наиболее вредным из того, что вы и ваш партнер говорите и делаете?

Что вы хотите?

Когда мы фокусируемся на любых отношениях, необходимо рассмотреть две важные вещи:

А. Что вы хотите дать?

Б. Что вы хотите получить?

Первый вопрос ведет к ценностям: как вы хотите вести себя и обращаться с вашим партнером и что вы хотите привнести в отношения. Второй вопрос ведет к желаниям и потребностям: что вы хотите получить от вашего партнера и как вы хотите, чтобы он обращался с вами.

Мы хотим получить представление о том, какого рода отношения клиент хочет построить и что он уже пробовал, чтобы этого добиться. Полезные вопросы включают:

- Если наша работа здесь увенчается успехом, как изменятся ваши отношения?

- Что вы будете делать по-другому?
- Что ваш партнер будет делать по-другому?
- Что вы будете делать меньше, а что больше?
- Что ваш партнер будет делать меньше, а что больше?
- Что изменится в том, как с вами обращается ваш партнер?
- Что изменится в том, как вы обращаетесь со своим партнером?

Некоторые клиенты будут сильно сосредоточены на том, что они хотят дать в отношениях и как они хотят поменяться: они готовы тяжело работать, чтобы воплотить свои ценности и вести себя как тот, кем они хотят стать. Другие клиенты более сфокусированы на том, что они хотят получить. Они часто недовольны отношениями, видят основную проблему в своем партнере и не готовы взглянуть на свою собственную роль в возникновении различных проблем. Нет нужды говорить, что работа с отношениями идет гораздо проще и легче в первом случае, чем во втором.

Что вы пробовали и что получилось?

Мы хотим исследовать все различные стратегии, которые клиент уже перепробовал, чтобы улучшить свои отношения или разобраться с трудностями, и определить, какие из них сработали, а какие нет.

Нам часто приходится давать клиенту подсказки, задавая наводящие вопросы, такие как: вы пробовали драться, кричать, жаловаться, критиковать, требовать, обвинять, осуждать, обзывать и угрожать? Попробовали отстраняться, показывать холод, молчать?

Если мы определим рабочие стратегии: такие вещи, которые клиент говорит и делает и которые позволяют построить здоровые отношения в долгосрочной перспективе, после этого мы хотим исследовать, как клиент может продолжать это делать, и, возможно, делать это больше.

К несчастью, в большинстве случаев мы обнаружим гораздо больше нерабочих стратегий, чем рабочих. Так что мы хотим прояснить это примерно так же, как когда мы работаем с творческим кризисом. Мы помогаем клиентам опознать, что многие стратегии, хорошо работающие и позволяющие удовлетворить их нужды в краткосрочной перспективе, не работают для построения здоровых отношений в долгосрочной перспективе. Например, мы можем сказать: когда вы со злостью кричите на своего партнера и требуете, чтобы он поступил, как вы хотите, возможно, что в краткосрочной перспективе вы добьетесь этого, но в долгосрочной это выльется в раздражение и неприязнь.

Очевидно, что мы проводим это исследование в атмосфере уважения, эмпатии и сочувствия, нормализуем стратегии клиента и подтверждаем его болезненные мысли и чувства. По мере того как клиент признаёт, что он изо всех сил старался улучшить отношения, но многие из его стратегий только ухудшали ситуацию в долгосрочной перспективе, мы надеемся, что он будет открытым для того, чтобы попробовать что-то новое и совсем другое.

Формула испытания

В этот момент обычно полезно ввести формулу испытания (глава 21). Там описаны три варианта работы с отношениями:

1. Уйти.

2. Остаться и жить в соответствии со своими ценностями: меняйте то, что можете изменить, чтобы улучшить ситуацию, и найдите место для боли, которая сопутствует этому.

3. Остаться и отказаться от мысли действовать эффективно: делать вещи, которые ничего не меняют или ухудшают ситуацию.

Мы хотим вместе с клиентом исследовать эти три варианта. Иногда уход является лучшей возможностью, например с жестоким или нарциссичным партнером. Если это так, то терапия сосредоточится на действиях, необходимых для ухода, и преодолении внутренних и внешних препятствий для этого.

Но если клиент не станет уходить или не может уйти, или не может принять решение об уходе, у нас остаются варианты второй и третий. В этот момент многие клиенты уже в состоянии увидеть, что они попробовали третий вариант и предпочитают второй.

Дееспособность

Если ваш клиент говорит что-то вроде: «Это все она виновата. Это в ней проблема. Это ей надо меняться, а не мне», мы можем подтвердить его болезненные чувства и нормализовать мысли, а затем сочувственно познакомить клиента с понятием дееспособности: «Если вы будете крепко держаться за эти мысли, в каком направлении они вас поведут? Помогут ли они вам попробовать что-то принципиально новое, что может улучшить ваши отношения, или вы продолжите делать больше тех же самых вещей, которые не работают?»

Влияние и контроль

Если клиент открыт для второго варианта, хорошей идеей будет обсудить разницу между влиянием и контролем.

Терапевт: Вы знаете, мы все испытываем проблемы в отношениях, потому что забываем о большой разнице между влиянием и контролем.

Клиент: Я не вполне вас понимаю.

Терапевт: Ну, мы можем влиять на других людей, но мы не можем их контролировать. Вы знаете, даже если вы приставите кому-то пистолет к виску, у вас не будет абсолютного контроля над этим человеком. Наши книги по истории полны примеров героев войны, который предпочли умереть, но не выдавать секретов врагам.

Клиент: Хорошо.

Терапевт: И в целом способ, которым мы влияем на других людей – это то, что мы говорим и что делаем. Мы можем влиять с помощью лжи и обмана, или угроз и грубой силы, или будучи добрыми, справедливыми, ассертивными и честными. В общем, существует очень много различных способов, которыми можно влиять на людей. Вопрос в том, хотим ли мы иметь хорошие отношения с другим человеком? Если это так, то нам надо сосредоточиться на таких способах влияния на этого человека, которые оказываются здоровыми для отношений.

Клиент: То есть вы имеете в виду, что все лежит на мне?

Терапевт: Я надеюсь, что нет. В идеальном мире оба партнера активно работают над улучшением отношений. Но дело в том, что прямо сейчас здесь находитесь только вы. Так что вы знаете, если ваш партнер хочет прийти и работать со мной или другим терапевтом, это просто прекрасно. Но до этого все, что мы можем сделать, – это взглянуть на то, что вы можете изменить в своем поведении, чтобы повлиять на вашего партнера.

Клиент: Но я же не виноват!

Терапевт: Совершенно верно, вы не виноваты. Пожалуйста, сразу сообщите мне, если я когда-либо скажу что-то, что заставит вас почувствовать, что я вас обвиняю. Сейчас я имею в виду, что если вы хотите улучшить отношения, то наиболее эффективный и мощный способ сделать это – сосредоточиться на том, чем вы можете управлять, то есть на ваших словах и действиях, на том, что вы говорите и делаете.

Клиент: (*Неуверенно.*) Так что вы предлагаете?

Терапевт: Я предлагаю нам вместе рассмотреть более эффективные способы влиять на вашего партнера: новые способы говорить и делать вещи, которые будут лучше работать и для вас, и для нее.

В этот момент некоторые клиенты выскажут список причин, по которым они не могут, им не следует, или им никогда не придется меняться: это не моя вина, а ее, это ей надо меняться, ничего не сработает, я уже пробовал раньше, мне безразлично, у меня нет сил и так далее. Если это случается, то мы можем использовать те же методы, что описаны в главе 12 для разделения с препятствиями для терапии.

Дальнейшее исследование

Исходя из предположения, что ваш клиент решил остаться в отношениях, важные линии исследования включают: а) каким клиент видит своего партнера и б) каким партнером клиент хочет быть.

Каким вы видите своего партнера?

В какой-то момент, рано или поздно, мы хотим узнать, что происходит, когда клиент постоянно критикует, осуждает или винит другого человека. Мы хотим подтвердить, что это нормально и естественно, что у всех нас есть склонность так делать, – и затем взглянуть на ситуацию с точки зрения дееспособности.

Терапевт: Вы видите своего партнера как радугу или как стену?

Клиент: Что вы имеете в виду?

Терапевт: Ну, бóльшую часть времени вы видите своего партнера как радугу: знаете, как уникальную, чудесную работу природы, которой вы можете восхищаться, которая обогащает вашу жизнь, или вы скорее склонны видеть его как стену: препятствие у вас на пути, мешающее вам получить то, к чему вы стремитесь в жизни?

Клиент: Думаю, я скорее вижу его как стену. Но это потому, что он все время такой эгоист!

Терапевт: Посмотрите, я не собираюсь спорить с вами об этом, я просто хочу, чтобы вы задумались о том, какой эффект это оказывает. Я знаю, что когда люди смотрят на меня как на стену, мне неуютно. Смотрел ли так на вас кто-нибудь? Как будто вы – проблема, препятствие, барьер, стоящий на пути?

Клиент: Наверняка.

Терапевт: И как вам это?

Клиент: Неприятно.

Терапевт: Так что, вы знаете, вы говорили, что хотите построить здоровые отношения – и мне интересно, если вы продолжите смотреть на Тони, как будто он – стена, как это вам поможет?

Клиент: Так что от меня требуется просто закрыть глаза на все его ошибки и восхищаться им?

Терапевт: Вовсе нет. Вы хотите повернуться лицом и обратиться ко всем этим проблемам, но использовать ваши новые навыки влияния, чтобы решать их тем способом, который, скорее всего, приведет к лучшим результатам. В дополнение к этому, мне интересно, будет ли вам полезно научиться, как отцепляться от некоторых из этих суждений и критики в адрес Тони, чтобы вы перестали постоянно видеть в нем стену.

Клиент: Но это же правда!

Терапевт: Я слышу вас ясно и отчетливо. И помните, здесь нас интересует дееспособность: если вас зацепили эти мысли, что тогда происходит? Подталкивают ли они вас к движениям приближения, которые помогают нам построить отношения...

Клиент: Нет, они толкают меня к отдалению.

Отсюда мы можем перейти к разделению с обвинениями, суждениями и критикой.

Каким партнером вы хотите быть?

Мы хотим как можно скорее заняться работой с ценностями, исследовать «Каким партнером вы хотите быть?» Для этого мы можем использовать любые виды упражнений, направленных на прояснение ценностей. Я нахожу особенно полезным упражнение

«Восстанови связь и обдумай»^[73]. Мы просим клиента вспомнить конкретный период времени, когда отношения были хорошими и когда он вместе с партнером делал что-то интересное, приятное, осмысленное. Затем мы просим клиента взглянуть на себя в этом воспоминании и определить, какие качества он приносит в отношения.

Как только мы выяснили, каковы ценности клиента в роли партнера, мы можем использовать это знание для мотивации изменения поведения и как отправную точку для освоения навыков, постановки целей и создания планов действий, чтобы улучшить отношения.

Влияние на поведение 101: АСТ с любовью

В этот момент сессии могут углубиться в проактивность, с сильным акцентом на освоении и практике навыков ведения переговоров, коммуникации и ассертивности: как отстаивать свои права, отчетливо просить о том, что вы хотите, говорить нет, когда вы чего-то не хотите, проводить границы, эффективно договариваться и так далее. В идеале терапевт отработает эти навыки в ролевой игре с клиентом во время сессии, так, что он немного попрактикуется до того, как пробовать их дома со своим партнером.

Терапевт также предоставляет необходимую психологическую справку об эффективных способах влияния на поведение других людей: как постепенно формировать его, как организовывать положительное подкрепление каждого шага, ведущего в нужном направлении (даже если это не совсем то, чего вы хотели). Например, если мы использовали метафору об осликах, морковках и палках из главы 18, мы можем сказать:

Терапевт: Итак, когда вы пытаетесь влиять на поведение Тони, как часто вы используете «палку», а как часто – «морковку»?

Клиент: В основном палку. Но он этого заслуживает.

Терапевт: Ну, я не собираюсь с вами спорить. Могу я просто попросить вас заметить эту мысль и посмотреть, куда она вас заведет, если вы будете крепко держаться за нее?

Мы можем продолжить объяснять, что если мы хотим построить здоровые отношения, нам нужна пропорция как минимум пять «морковок» на одну «палку». Морковкой может быть все, что мы говорим или делаем и что конструктивно влияет на поведение другого человека способом, ведущим к здоровым отношениям. Иногда это может быть так просто, как сказать «пожалуйста», вместо того чтобы требовать, и «спасибо», вместо того чтобы принимать вещи как должное.

В дополнение. На моем сайте вы найдете несколько полезных рабочих листов, помогающих определить распространенные проблемы в отношениях и концептуализировать работу с ними в рамках АСТ.



Развитие навыков

Проблемы в отношениях влияют на всех клиентов, и существует много способов использовать АСТ, чтобы помочь им, включая психологическое консультирование и тренировку навыков. Вот несколько важных навыков, которые пригодятся вам в вашем репертуаре:

- Если вы не знакомы с четырьмя классическими межличностными навыками: ассертивностью, коммуникацией, ведением переговоров и разрешением конфликтов, постарайтесь как можно скорее узнать, что это такое.

- Другие навыки отношений, которые вы, возможно, захотите обновить в памяти – это как «честно драться», предпринимать действенные попытки восстановить отношения после конфликта, видеть вещи с точки зрения партнера, развивать близость, давать и получать конструктивную обратную связь (как позитивную, так и негативную) и развивать как сочувствие к себе, так и сочувствие к своему партнеру.

Раскрытие этих важных тем лежит за пределами этой книги, но вы можете найти все это в моей книге по самопомощи, посвященной распространенным проблемам в отношениях, «Осознанная любовь».

Взять с собой

Работая с АСТ, мы постоянно сталкиваемся с проблемами в отношениях, особенно при исследовании ценностей. Все шесть основных процессов играют важную роль в этой работе, и некоторым клиентам потребуется активная тренировка межличностных навыков, чтобы построить здоровые отношения.

Часть IV

Сворачиваемся

Глава 30

Я и Ты

Терапевтические отношения

Как терапевты или консультанты, мы стремимся воплотить в сессии всю модель АСТ: быть осознанными, безоценочными, уважительными, сочувственными, собранными, открытыми, восприимчивыми, увлеченными, теплыми и аутентичными. Мы смотрим на клиента как на равного: как на другое человеческое существо, которое, совсем как мы, легко цепляется за свои мысли и чувства, и в результате борется с жизнью. В этой главе мы раскроем ключевые способы создания оптимальных терапевтических отношений.

Будь осознанным

Один из величайших даров, который мы можем дать другим людям, это сделать их центром своего внимания, проявляя открытость, любопытство и сочувствие. Так что мы слушаем наших клиентов внимательно, с добротой и искренностью, с открытым сердцем и открытым разумом. Мы с сочувствием слушаем рассказы об их борьбе. Мы замечаем и подтверждаем их боль. Мы признаём, как сильно они страдали. Мы просим их с готовностью стать уязвимыми. И мы создаем пространство, полное сочувствия и лишённое оценок, в котором все это становится возможным. С помощью этих осознанных, заботливых взаимодействий мы создаем прочные, доверительные и открытые отношения.

В каждой сессии у нас есть возможность стать свидетелем боли и страданий нашего клиента так, как возможно никто не делал до этого. У нас есть время до конца выслушать клиента, внимательно и с открытым сердцем, обратить внимание на его язык тела и

выражение лица, ответить искренне и с эмпатией, и подтвердить его переживания в ходе этого процесса. Если мы обнаружим, что мы «отключаемся», обращаем внимание недостаточно, или нас захватывают наши собственные мысли, тогда в этот же момент мы можем мягко признать это и вернуть свое внимание обратно, к другому человеческому существу. Таким образом, каждая сессия становится практикой осознанности сама по себе.

Просите разрешения

«Можно мы?..», «Могу я попросить вас?..», «Не хотите ли вы?..». Все это – полезные способы спросить у клиента разрешения. Это ключевой ингредиент для построения и поддержания раппорта, особенно когда мы просим наших клиентов делать упражнения, которые, скорее всего, поднимут на поверхность болезненные мысли и чувства. Чем более болезненным может оказаться опыт, тем важнее для нас знать, что у нас есть на то искреннее разрешение, а не просто автоматическое «да».

Просите прощения

Когда мы всё портим, совершаем ошибку или оскорбляем, огорчаем или обесцениваем переживания клиента, то в ту же секунду, когда мы осознаём это, давайте действовать: увидим это, признаём это и принесем искренние извинения от всего сердца. Каждый раз, когда мы так делаем, мы моделируем нечто очень полезное: во многих близких отношениях наблюдается значительная нехватка извинений!

Вы можете сказать что-то вроде: «Мне очень жаль. Я только что осознал, что я натворил. Я пытался в чем-то убедить вас. Но вы пришли сюда не затем, чтобы я транслировал вам свою систему убеждений. Пожалуйста, можем мы вернуться назад, в тот момент, когда я еще не начал пытаться убедить вас, и оттуда снова начать все заново?»

Поиграйте

Есть древняя дзенская пословица: «Первый признак психического здоровья – это способность смеяться над собой». Так что давайте

добавим в наши сессии немного игривости. Игривость, непочтительность и юмор часто обогащают раппорт, и когда в сессии спонтанно возникает смех, обычно это является хорошим знаком. (Конечно же, вам необходимо быть начеку, чтобы избежать бесчувственности и обесценивания. Когда клиент переживает кризис или делится с нами трагической историей боли и страданий, игривость будет абсолютно неуместна.)

Мудро и уместно раскрывайте информацию о себе

Нам нет необходимости раскрывать информацию о себе нашим клиентам, но АСТ приветствует это. АСТ поддерживает уместное и мудрое раскрытие личной информации, если это поможет клиенту: чтобы нормализовать и подтвердить переживания клиента, стимулировать принятие себя, послужить моделью АСТ или укрепить терапевтические отношения. Когда наши клиенты приходят на терапию, они находятся в уязвимой позиции, которая делает отношения очень неравными. Но если мы в роли терапевтов целенаправленно и открыто поделимся нашими собственными ценностями и уязвимостью, это поможет нам установить тесную связь с нашими клиентами.

Очевидно, что это не означает, будто мы вываливаем на них все или говорим: «Слушай, если ты думаешь, что у тебя проблемы – послушай про мои!» Мы рационально используем самораскрытие – когда высока вероятность, что это поможет нормализовать и подтвердить переживания клиента, углубить терапевтические отношения или смоделировать что-то полезное. Вот несколько форм самораскрытия, которые могут пригодиться в правильном контексте.

«Я должен признать, что это меня потрясло...» Когда клиент сказал что-то, что потрясло вас, ошеломило или сбило с ног, бывает полезно это признать. Потом вам, возможно, захочется предложить краткое упражнение по «бросанию якоря», чтобы вы оба смогли «заземлиться» и сфокусировать внимание.

«Я чувствую потерю связи с вами», «Я чувствую, что теряю вас» или «Для меня это выглядит так, как будто вы сейчас не полностью

присутствуете здесь». Если вы ощущаете, что ваш клиент диссоциирует, теряет связь, исчезает, дистанцируется, теряет увлеченность или уходит внутрь своего собственного сознания, бывает полезно привлечь к этому внимание и подчеркнуть, что происходит с вашими отношениями с клиентом в такие моменты.

«Я не чувствую, что здесь мы работаем одной командой». Если в отношениях возник разлад или напряжение, мы можем уважительно и сочувственно привлечь к этому внимание, а затем продолжить, указав, что мы заметили. Например, в зависимости от того, какова возникшая напряженность, мы можем сказать такие вещи: «Я чувствую, как будто я превратился в препятствие, а вы пытаетесь меня обойти» или: «Я чувствую, как будто я вас толкаю, а вы сопротивляетесь», или: «Возможно, я неправильно понял, но у меня возникло чувство, как будто я расстроил или оскорбил вас либо вы за что-то на меня обижены». После этого мы можем исследовать источник разлада или напряжения и предпринять действия по разрешению проблем и восстановления отношений.

«Я чувствую, что мое сознание тянет меня в два разных направления. С одной стороны, оно говорит мне ABC, с другой стороны DEF. Что бы вы сказали по поводу обеих альтернатив?» Временами у нас появляются конфликтующие мнения по поводу определенного вопроса или ситуации. И снова, в определенном контексте, этим стоит поделиться.

Замечайте и комментируйте проблемное поведение, когда оно происходит

Время от времени у всех нас бывают клиенты, которые демонстрируют «проблемное» поведение в ходе сессии: например, они могут бесконечно повторять одну и ту же старую историю или постоянно винить всех окружающих в своих проблемах, даже не пытаясь взглянуть на свою собственную роль. Когда это происходит, большинство из нас склонны закусить губу и постараться как-то пережить это, вместо того чтобы открыто указать на проблему.

Почему мы так поступаем? Обычно потому, что мы либо сливаемся с мыслями вроде: «Прерывать его было бы невежливо», или: «Я ее огорчу», или у нас появляется чувство тревоги, которое для нас нежеланно. В такие моменты очень полезно открыто моделировать АСТ. Мы можем сказать что-то вроде: «Я заметил, что здесь что-то происходит, и хочу обратить на это ваше внимание. Мое сознание говорит мне, что вы можете огорчиться или обидеться в ответ на то, что я скажу. Я заметил достаточно сильную тревогу в своем теле и сильную потребность просто сидеть здесь и ничего не говорить. Тем не менее я стараюсь помочь вам создать самую лучшую жизнь из всех возможных. Если буду сидеть здесь и ничего не скажу, я проигнорирую свои ценности. Поэтому собираюсь сказать то, что здесь важно, и, хотя мое сердце бьется очень быстро, все равно скажу вам, что я заметил».

Заметьте, как, сказав это, мы намеренно смоделировали пять из шести основных процессов АСТ: разделение, принятие, ценности, проактивность и контакт с настоящим. И теперь мы завладели полным вниманием клиента! Теперь, с отношением открытости и любопытства, будучи разделенными с любыми суждениями или критикой, мы опишем то поведение, которое мы заметили, и укажем на тот факт, что оно мешает полезной работе в сессии. После этого мы можем исследовать цель этого поведения, как оно влияет на другие отношения, и если влияние есть, то каковы последствия. Мы можем также спросить о мыслях и чувствах клиента в ответ на свое наблюдение – и провести работу, направленную на принятие и разделение, если это необходимо.

Вот короткая версия: «Я хочу поговорить о чем-то, что, как мне кажется, происходит, и мое сознание говорит мне, что я рискую показаться грубым или бесчувственным... тем не менее не хочу позволить своему сознанию отговорить меня от этого, потому что думаю, что это действительно важно... Согласны ли вы, чтобы я поделился с вами тем, что, как думаю, здесь происходит?»

Расскажите о своих ценностях

АСТ поддерживает открытость перед клиентами в отношении своих ценностей. Например, мы можем сказать что-то вроде: «В этом кабинете у меня есть одна основная цель: помогать людям улучшать свою жизнь». Или: «Идея такова, что мы – одна команда, работающая вместе. И моя цель – это помочь вам, насколько я могу, изменить свою жизнь и сделать ее лучше». Когда мы искренне объявляем о своих ценностях, это мощное послание, которое объединяет терапевта и клиента общим делом.

Замедлись и склонись

«Замедлись и склонись» – эту фразу я подчёрпнул на мастер-классе психолога Робина Вальсера. Когда мы испытываем стресс или тревогу, вызванную тем, что происходит во время сессии, большинство из нас склонны ускоряться: говорят больше, громче, дают советы, начинают поучать и так далее. Или же мы отстраняемся: теряем связь, отдаляемся, отключаемся. Очевидно, что это вредно для любых терапевтических отношений. Поэтому старайтесь делать нечто совершенно противоположное: замедлитесь и склонитесь! Заметьте свои мысли и чувства, заметьте тенденцию ускоряться и подаваться назад. Почувствуйте связь со своими ценностями, а затем склонитесь (буквально и метафорически) и замедлитесь. Говорите меньше, медленнее, задавайте больше вопросов, больше слушайте и часто делайте паузы.

Разделитесь со своими собственными суждениями

Конечно же, мы стремимся быть безоценочными, и даже можем достичь этого на короткое время. Но рано или поздно суждения снова появятся. Наше сознание – это хорошо смазанный двигатель суждений, и он не останавливает свою работу надолго. Итак, когда у нас возникают суждения о наших клиентах, задача в том, чтобы распознать их и отделиться от них, и позволить им приходить и уходить без того, чтобы они захватили наше сознание. Если мы поймем, что вас зацепило суждение, вы можете молча назвать его по имени: *Вот суждение!* И мягко направить внимание обратно на клиента.

Расскажите, что вы новичок

Вы иногда чувствуете, что ваше сердце бьется сильнее или все в животе завязывается узлом, когда дело заходит о практике АСТ? У вас когда-нибудь появляются мысли вроде: «Я не знаю, смогу ли делать это» или «Что делать, если мой клиент выйдет из себя?». Или, может быть, вы думаете так: «Я перепутал слова, я все испорчу, это слишком сложно» или «Я сделаю все неправильно». Хорошо, если это так. Это показывает, что вы нормальный. Нормальные люди обычно испытывают тревогу, когда они выходят из своей зоны комфорта. Тем не менее, если вы попадете в слияние с идеей, что вам нужно с самого начала выполнять все в совершенстве, иначе ваши клиенты отреагируют негативно, вы сильно осложните себе жизнь. Так что если вы полный новичок в АСТ, почему бы не облегчить себе задачу и не признать это?

Когда я только начал практиковать АСТ, то говорил каждому клиенту: «Можно я буду с вами честен? Я немного волнуюсь, когда рассказываю вам это: мое сознание говорит мне, что вы потеряете доверие ко мне. Правда в том, что я новичок, когда речь заходит об АСТ. Мне очень нравится модель, и я нахожу, что она очень сильно пригодилась мне в моей собственной жизни, и очевидно, что я верю, что она может помочь и вам, иначе я бы не стал ее рекомендовать. Тем не менее, поскольку я новичок, время от времени могу запинаться или не знать, что сказать дальше. Для некоторых длинных упражнений мне скорее всего придется достать книгу и читать текст из нее. Вы согласны?»

Насколько я помню, ни один клиент никогда не отреагировал негативно на эти слова. Очевидно, впрочем, что вам нет необходимости раскрывать эту информацию, хотя многим терапевтам это кажется полезным: мы даем самим себе разрешение быть несовершенными, немного запинаться, читать текст по бумаге, если нам это нужно. И больше того, мы моделируем открытость, подлинность, готовность, принятие себя и конгруэнтность.

Взять с собой

Надеюсь, что вы увидели, что все в этой главе совершенно естественно следует из применения АСТ на себе в роли терапевта или консультанта. Очевидно, что это также верно для любых отношений в вашей жизни. Чем чаще вы действуете из пространства осознанности и ценностей, тем здоровее будут ваши отношения. Так что пожалуйста, не оставляйте АСТ в своем кабинете. Прямо сейчас посвятите какое-то количество времени размышлению о своих самых важных отношениях и задумайтесь о том, как можно их наполнить и обогатить с помощью принципов АСТ. А затем воплотите в практике и посмотрите, как это работает. Вас может это удивить!

Глава 31

Краткое руководство по выходу из тупика

Тупики встречаются

Я могу вам гарантировать, что когда вы начнете работать с АСТ, вы и ваши клиенты будут застревать. Неоднократно. Я гарантирую, что это случится, или могу вернуть деньги! К счастью, АСТ снабжает нас невероятно мощным инструментом для выхода из тупиков: дееспособностью. Кирк Стросаль, один из пионеров АСТ, так говорит об этом: «Когда мы занимаемся АСТ, дееспособность – наш лучший друг».

С точки зрения дееспособности, нам никогда не надо осуждать, критиковать или атаковать поведение клиента, которое ему вредит. Нам также не надо убеждать или заставлять его прекратить. Вместо этого мы предлагаем ему честно и открыто взглянуть на свое поведение и оценить, является ли оно движением приближения или отдаления. Другими словами, помогает ли оно ему стать тем человеком, которым он хочет быть, и эффективно действовать для построения той жизни, которой он хочет жить?

Мы всегда хотим подтвердить подкрепляющие последствия поведения. Например, мы можем сказать: «То, что вы делаете, очевидно имеет некоторые выгоды. Например, оно помогает вам с А, В и С. То есть в краткосрочной перспективе то, что вы делаете, приносит пользу. Это настоящая хорошая выгода». А после этого мы продолжим и спросим, сочувственно и уважительно:

- Помогает ли это поведение обогащать вашу жизнь в долгосрочной перспективе?
- Приближает ли оно вас к той жизни, к которой вы по-настоящему стремитесь?

- Оно помогает вам быть тем человеком, которым вы хотите быть?
- Это движение приближения или отдаления?
- Оно приводит вас ближе к цели или уводит от нее?

Не надо повторять, что здесь нам нужно быть осторожными: нам легко начать «давить» на наших клиентов. Давление означает, что мы уже приняли решение, что сработает для нашего клиента, а что не сработает^[74]. Когда мы сливаемся со своими собственными представлениями о том, что будет лучше всего или правильно для нашего клиента, мы начнем внедрять свою собственную программу действий. В ответ на это наш клиент может начать говорить те вещи, которые мы хотим услышать, чтобы успокоить нас или доставить нам удовольствие. Если это случается, то упражнения оказываются пустышкой, потому что на самом деле клиент не берет на себя ответственность за свою собственную жизнь.

Использование дееспособности для выхода из тупика

Стросаль предупреждает нас: «Чтобы использовать стратегию дееспособности, вам нужно быть неумолимо прагматичным и безоценочным, и по-настоящему иметь это в виду. Это не игра, не трюк и не форма терапевтических манипуляций» (Стросаль, 2004). Держа это в уме, давайте посмотрим на несколько способов, которыми дееспособность может нам помочь.

Помочь нам с разделением

Дееспособность делает возможным быстрое разделение, что особенно полезно, когда клиент настаивает, что мысль – это правда. Мы можем сказать: «Последняя вещь, которую я собираюсь делать – это спорить с вами, верна эта мысль или нет. Согласны ли вы, что вместо этого мы посмотрим, что происходит, когда эти мысли цепляют вас на крючок?». Затем мы можем спросить: «Если вы позволите этой мысли зацепить вас и мотать туда-сюда, куда вас это приведет? Что случится с вашей жизнью в долгосрочной

перспективе?» Или: «Когда вас цепляет эта мысль, действуете ли вы как тот человек, которым вы хотите быть?» Или: «Если вы последуете за этой мыслью, поможет она вам делать то, что вы хотите?»

Это также может оказаться полезным, когда наши клиенты настаивают, что изменение невозможно. Например, клиент с аддикцией может сказать: «Я знаю, что это для меня не сработает. Я уже пытался. Я не могу это контролировать». Мы можем ответить: «Хорошо, итак, ваше сознание говорит: это не сработает, я не могу это контролировать. Вполне справедливо. Это как раз то, что обычно говорят сознания. Я не буду с этим спорить. Просто хочу, чтобы подумали кое о чем. Если мы с этим согласимся и позволим вашему сознанию диктовать происходящее в этой комнате, куда мы отсюда отправимся? Нам надо прекратить сессию и сдаться?» Затем мы можем продолжить и сказать так: «Я предполагаю, что ваше сознание продолжит говорить вам, что терапия не сработает, и что вы не способны ничего контролировать. Я не знаю никакого другого способа, кроме, пожалуй, нейрохирургии, который поможет это предотвратить. Так что можем мы позволить вашему сознанию говорить все, что оно хочет, и все равно продолжать?»

Эта стратегия также хорошо работает, когда клиент настаивает, что его навязчивые негативные суждения о себе правдивы (Но это же правда. Я толстый/ страшный/ тупой/ неудачник). Мы можем сказать: «Я не знаю, как заставить ваше сознание прекратить говорить такие вещи. Мое сознание говорит точно такие же оценочные вещи обо мне. Дело в том, что если вы будете крепко держаться за эти мысли, позволите им захватить себя в плен, поможет ли вам это? Поможет ли это вам быть тем человеком, которым вы хотите быть, или делать те вещи, которые вы хотите делать? Если нет, как насчет того, чтобы потренироваться в навыках отцепления от них?»

Помочь нам с клиентами, которые добились прогресса

Иногда клиент застревает, потому что, хотя он начал делать вещи по-новому, пользы от его нового поведения недостаточно для того, чтобы продолжать. Чтобы снизить риск этого, когда клиент начал

делать что-то рабочее, мы стремимся усилить подкрепляющие последствия этого нового поведения, подчеркивая его дееспособность. Например, мы можем задать такие вопросы:

- Каковы ощущения, когда вы так поступаете?
- Какие ценности вы воплощаете в жизнь, когда вы так делаете?
- Это движение приближения или отдаления?
- Это приближение или отдаление от цели?
- Что происходит с вашим чувством жизненной силы, когда вы так делаете? Вы чувствуете себя более живым или менее?
- Кажется ли вам, что это соответствует ABC? (ABC = поведенческие цели клиента в терапии).
- Итак, это новый способ разобраться с DEF. Вам кажется, что он лучше или хуже того, которым вы пользовались раньше? (DEF = проблемы, затруднения, испытания, дилеммы клиента).

Также бывает полезно спросить: «Как вам это удалось? Как вы это осуществили? Что вы делаете по-другому? Для каких трудных мыслей и чувств вам пришлось найти место? Пыталось ли ваше сознание вмешиваться? Как вы отцепились? Что это говорит вам о том, что работает в вашей жизни?»

Помогает нам поймать самих себя

Поскольку мы – неидеальные человеческие существа, временами мы неизбежно будем пытаться убеждать, уговаривать, спорить или что-то доказывать нашим клиентам. Поэтому, как только замечаю, что так сделал, немедленно извиняюсь. Я говорю примерно следующее: «Мне очень жаль. Я только что осознал, что натворил. Я попытался в чем-то убедить вас. Но вы пришли сюда не затем, чтобы я транслировал вам свою систему убеждений. Пожалуйста, можем мы вернуться назад, в тот момент, когда я еще не начал пытаться убедить вас, и оттуда снова начать заново?» Клиент почти всегда положительно реагирует на такую открытость.

Затем мы можем продолжить и сказать примерно следующее: «Можем мы снова обратиться к вам и вашему опыту, вместо того чтобы обсуждать, что я думаю? Могу я попросить вас подумать над

таким вопросом: независимо от того, что думают все остальные, включая меня, если вы продолжите делать то, что вы делаете, будет ли это в долгосрочной перспективе работать для улучшения вашей жизни? Если будет, то продолжайте делать это, а мы сосредоточимся на чем-то еще. Но если нет, то можем мы снова взглянуть на это, но в этот раз без моих попыток переубедить вас?

Помогают нам нащупать почву под ногами

Когда мы потерялись в сессии или думаем о том, куда дальше направить терапию, можно всегда вернуться к дееспособности. Мы можем спросить: по шкале от 0 до 10, насколько хорошо идет ваша жизнь? Если 10 означает, что каждый день вы проводите так, как тот человек, которым вы хотите быть, и делаете вещи, которые наполняют вашу жизнь смыслом, а 0 означает, что вы тратите каждый день, ведя себя совсем не так, как тот человек, который вы хотите быть, и делаете вещи, ухудшающие вашу жизнь, то где вы окажетесь на это шкале?

Если клиент дает высокую оценку, 8 или 9, то пора начать разговор о завершении терапии. Но если оценка клиента низкая, например 3 или 4, мы можем спросить: что должно случиться, чтобы вы оценили свою жизнь на 5? Что вам надо делать по-другому? Что препятствует этим действиям? Ответ клиента либо даст нам информацию о будущих целях, либо скажет что-то о его психологических препятствиях.

Помогает нам с «У меня нет выбора!»

Часто наши самые сложные клиенты расскажут, что у них нет выбора, или что они не управляют своими действиями. Они будут настаивать, что когда у них возникают сильные импульсы: совершить самоубийство, пить алкоголь, принимать наркотики и так далее, то у них нет выбора, что они могут только сдаваться. Другие клиенты будут настаивать, что они бессильны, или безнадежны, или не способны совершать изменения, или они могут просто говорить такие вещи: «Когда бы я ни пытался улучшить свою жизнь, все всегда идет неверно. Я всегда терплю неудачу или страдаю». Вначале мы

подтвердим, как сильно они страдали: «Очевидно, что этот вопрос создал для вас огромное количество боли и трудностей. И вы из-за всех сил старались, но до сих пор ничего не помогло». Затем мы скажем: «А теперь у вас есть выбор. Один вариант – это отказаться от мысли попробовать что-то новое и постараться жить так, как вы живете. Другой вариант – это попробовать что-то принципиально новое, хотя ваше сознание и говорит, что это бессмысленно и бесполезно. В первом выборе заложены гарантии: он стопроцентно гарантирует, что ваша жизнь продолжится так, как она идет сейчас. У второго варианта нет никаких гарантий. Это эксперимент. Мы не знаем наверняка, что произойдет, но этот вариант хотя бы предлагает попробовать что-то новое и непривычное. Он предлагает шанс улучшить вашу жизнь. Так что вы предпочтете?»

Помогает нам с «Но это же работает!»

Некоторые клиенты будут настаивать, что их вредное поведение работает для них и в долгосрочной перспективе. Вот два классических примера: «Волнение помогает мне подготовиться к худшему», «Я люблю курить траву, потому что это для меня единственный способ расслабиться». Нам надо подтвердить, что да, у этих стратегий несомненно есть реальные выгоды, и в то же время выразить, что существуют другие способы получить эти выгоды, которые являются гораздо более рабочими. Чтобы раскрыть это, я использую следующую метафору:

Метафора раздолбанного велосипеда

Терапевт: «Вы можете доехать из Нью-Йорка до Мехико на старом раздолбанном велосипеде с плохой подвеской и изношенным седлом, и вы, скорее всего, туда доберетесь. Но как вы будете выглядеть в конце такого путешествия? Есть гораздо более эффективные способы совершить это путешествие: машины, автобусы, поезда, самолеты – или просто очень хороший велосипед. Так что когда вы... *(назовите здесь поведение клиента, например, курение травы, волнение)*, это напоминает мне поездку на раздолбанном велосипеде. Вам не хочется научиться

альтернативным методам, которые доставят вас в ваш пункт назначения в лучшем состоянии?»

После метафоры раздолбанного велосипеда мы обучаем клиента необходимым навыкам (или помогаем клиенту найти ресурсы для обучения). Например, если наш клиент хочет подготовиться к худшему, мы можем научить его стратегическому планированию и решению проблем. Если клиент хочет расслабляться, и марихуана – единственное известное ему средство, мы можем научить его навыкам расслабления (подчеркнув, что они радикально отличаются от навыков «майндфулнесс»).

Но подождите-ка... есть еще одна большая категория тупиков: СОПРОТИВЛЕНИЕ.

Преодоление сопротивления

В определенном контексте сопротивляться терапии будет кто угодно. Представьте себе, что вас лечит традиционный хилер в какой-то далекой стране. Если он скажет вам, что у вас в теле сидит злой дух, и единственный способ избавиться от него – это съесть пригоршню живых жуков три раза в день, будете вы этому сопротивляться?

Сопротивление в терапии обычно сводится к нескольким ключевым факторам: неподходящее лечение, подкрепляющие последствия, терапевтические отношения и внутренние барьеры, описанные акронимом КИНО. Давайте рассмотрим здесь каждый случай и способы его преодоления.

Неподходящее лечение

Получили ли вы осознанное согласие клиента на проведение АСТ? Он предполагал легкую поездку? Может быть, он просто хотел, чтобы кто-то послушал его, не предполагая, что понадобится работать? Может быть, он ожидал что-то совсем отличное от долгосрочного психоанализа? Мы поставили четкие поведенческие

цели для терапии? Не все достаточно открыты для АСТ, и нам может понадобиться передать клиента кому-то другому или работать, исходя из другой модели. Почти всегда мы можем предотвратить это а) предоставляя точную информацию об АСТ при получении информированного согласия (глава 5) и б) отчетливо ставя поведенческие цели терапии (глава 6).

Подкрепляющие последствия

У каждого проблемного поведения есть подкрепляющие последствия, которые его поддерживают. (Как вы знаете, с клиентами мы часто используем слово «выгоды».) Итак, каковы будут выгоды клиента (сознательные или несознательные, намеренные или нет), если он продолжит «пребывание в тупике» (то есть если он продолжит свое проблемное поведение)? Например, получает ли он денежные выплаты в результате юридического иска, выплаты по инвалидности или заботу, поддержку и внимание от других, оставаясь в своей роли больного? Удастся ли ему избежать необходимости решать свои проблемы и неизбежной тревоги, которую это за собой влечет? Чтобы обратиться к вопросу подкрепления последствий, нам нужно сочувственно обратиться на это внимание клиента и мягко, с уважением исследовать это, как обсуждалось в главе 24. (Здесь очень часто оказывается полезной точка выбора.) Например, мы можем сказать: «Если вы продолжите делать так, в этом для вас есть выгоды, такие как X, Y и Z. Поможет ли это в долгосрочной перспективе построить ту жизнь, которую вы хотите? Во что вам обойдется продолжение этого поведения?» Или: «Я могу сильно ошибаться, но можно я скажу вам, как я вижу это? Мне кажется, что если не совершать никаких изменений, то в этом для вас есть некоторые реальные краткосрочные выгоды: A, B и C. В тоже время, в этом есть реальные долгосрочные издержки, такие как X, Y и Z. Так что могу ли я спросить, как это представляется вам, когда вы сравниваете выгоды и издержки?»

Терапевтические отношения

Прочные терапевтические отношения необходимы для эффективной терапии. Есть ли здесь пространство для улучшения? Лучший способ укрепить терапевтические отношения – это воплощать АСТ в ходе наших сессий (загляните в главу 30) и видеть в наших клиентах радуги, а не стены.

Препятствия для изменений КИНО

В главе 24 мы обсудили препятствия для изменений: Крючок, Избегание дискомфорта, Неопределенность целей, Отдаленность ценностей. Любые из этих факторов играют важную роль в сопротивлении. Решение в том, чтобы определить их и обратиться к ним с помощью релевантных процессов АСТ: разделения, принятия, ценностей и целей СМАРТ.

И конечно же, это относится и к нам как терапевтам. Мы часто избегаем выполнения важных элементов АСТ из-за своих собственных препятствий КИНО. Мы оказываемся на крючке: «Я не могу сделать это, это не работает, клиент отреагирует негативно, это не важно» и так далее. Мы избегаем дискомфорта от экспериментирования с новыми инструментами, техниками, процедурами и процессами. Мы создаем неопределенность целей для самих себя: когда, где и как мы хотим привнести АСТ в свою работу. Мы отдаляемся от своих ценностей, актуальных для роли терапевтов, и поэтому не готовы выйти из своей зоны комфорта и попробовать новые вещи. Так что снова напомню: мы должны практиковать АСТ на самих себе, если мы хотим хорошо делать это с другими.

Сопротивление – это плодородная почва

Когда наши клиенты сопротивляются поведенческим изменениям, многие из нас ощущают фрустрацию и раздражение, сомневаются в своих способностях, винят клиентов, винят себя или модель АСТ. И

хотя это абсолютно нормально, это не очень полезно. Гораздо лучшей альтернативой будет применить АСТ к самому этому вопросу.

Другими словами, когда бы клиент не застрял, нашим первым шагом будет осознанный взгляд на то, что происходит, с открытостью и любопытством, и обращение внимания на то, какие мысли и чувства у нас появляются. Мы можем сказать что-то вроде: «Можно мы ненадолго нажмем на паузу? Отойдем на шаг и посмотрим, что здесь происходит?» После этого мы можем безоценочно исследовать те факторы КИНО, которые здесь присутствуют.

В дополнение. На моем сайте вы найдете рабочий лист «Выход из тупика».



Развитие навыков

Время попрактиковаться:

Поиграйте с понятием дееспособности. Держите его в сознании и используйте как ресурс для инноваций в своей работе. Экспериментируйте с разными способами разговаривать о нем.

Начните смотреть на свое собственное поведение через призму дееспособности и обратите внимание, какой у этого эффект. Обязательно проверьте, что вы делаете в своих самых близких отношениях. Вместо того чтобы застревать в «правильно/неправильно» или «должен/не должен» (как мы все иногда делаем), посмотрите с точки зрения разделения и принятия, насколько рабочим является ваше поведение и есть ли какой-то способ его улучшить.

Подумайте об одном или двух клиентах, которые находятся в тупике или демонстрируют сопротивление. Определите факторы, которые могут быть причиной этого, и проведите мозговой штурм, чтобы найти способы, которыми вы смогли бы отреагировать. Используйте рабочий лист «Выход из тупика» из раздела «В дополнение».

Взять с собой

Когда бы клиент ни показался вам застрявшим, сопротивляющимся или потерявшим мотивацию, посмотрите на препятствия к изменению КИНО и подкрепляющие последствия, поддерживающие проблемное поведение, а потом отреагируйте с помощью основных процессов АСТ. Имейте в виду, что вся модель АСТ основана на концепции дееспособности. Когда мы полагаемся на дееспособность для создания мотивации, никогда не нужно уговаривать, убеждать или принуждать наших клиентов к изменениям. Просто открыть им глаза на последствия их действий, это позволит им выбирать их собственное направление.

Глава 32

Путь терапевта АСТ

От комковатого и неуклюжего к гибкому и изящному

Когда мы новички в этом деле, почти все из нас делают «комковатое АСТ». Мы разбиваем модель на шесть отдельных процессов и строим каждую сессию вокруг одного из кусков. Например, мы проводим сессию, где мы в основном фокусируемся на разделении, затем другую, сфокусированную в основном на ценностях, и так далее. Это совершенно естественно и является вполне разумным способом начать наше путешествие по АСТ. Тем не менее, по мере того как мы лучше знакомимся с моделью и у нас появляется опыт того, как шесть основных процессов связываются между собой и дополняют друг друга, наша терапия становится менее «комковатой» и более «однородной». Мы учимся танцевать вокруг гексафлекса: намеренно работать с несколькими или сразу со всеми процессами в рамках одной сессии. Наша терапия становится более гибкой, более изящной, более креативной. Мы учимся модифицировать и адаптировать наши инструменты, техники и метафоры, и создаем наши собственные (или заимствуем их у клиентов).

Я надеюсь, что вы уже начали ценить по достоинству взаимосвязи в этой модели. Чтобы еще лучше почувствовать это, потратьте немного времени на изучение схемы гексафлекса АСТ (глава 1) и определите, как каждый из шести компонентов взаимодействует с остальными. Также, когда вы будете перечитывать эту книгу или перейдете к какой-то другой книге по АСТ, обратите внимание, как практически каждая интервенция содержит несколько пересекающихся основных процессов. Например, представьте, что

мы спросим клиента: «Даже хотя ваше сознание говорит, что вы это ненавидите, можете вы сделать это в качестве эксперимента? Посмотрим, сможете ли вы хотя бы на одно короткое мгновение остаться с этим чувством... заметить, где оно и на что оно похоже... и проверим, сможете ли вы использовать свое замечательное Я, чтобы отойти на шаг и посмотреть на него с любопытством?» Здесь в одной краткой интервенции собраны четыре отчетливо заметных процесса: разделение, самонаблюдение, гибкое внимание и принятие. А если вы посмотрите более пристально, вы увидите, что эти интервенции также включают ценности и проактивность, хотя они скорее скрыты. Можете их заметить? Во-первых, в АСТ принятие всегда служит жизни, основанной на ценностях, так что это упражнение некоторым образом связано с ценностями клиента. Во-вторых, выполнение этого упражнения (как и любого другого упражнения) является формой проактивности.

Путешествие от «комковатого и неуклюжего» АСТ к «гибкому и изящному» требует времени, практики, терпения, настойчивости и готовности найти место большому количеству неудобных мыслей и чувств, особенно тревоги и страха провала. Реальность такова, что мы будем совершать ошибки. Часто и неоднократно. Так что запомните слова сэра Уинстона Черчилля: «Успех – это способность двигаться от неудачи к неудаче без потери энтузиазма». Наверняка мы будем что-то делать неправильно. Наверняка все испортим. Так мы учимся.

Подумайте о любом навыке, который сегодня вы принимаете как должное: чтение, письмо, ходьба, речь, открывание дверей, использование ножа и вилки. Какой бы навык вы ни выбрали, реальность такова, что вам пришлось сделать много, много, много ошибок, чтобы его освоить. И АСТ ничем не отличается. Вы обязательно будете совершать ошибки, так что отнеситесь к этому с энтузиазмом: превратите их в возможность обучения. Поблагодарите свое сознание за историю «О бездарном терапевте», практикуйте сочувствие к себе, а затем размышляйте о сессии с

открытостью и любопытством. Задайте себе вопросы: *Что из того, что я делал, работало хорошо? Что из того, что я делал, не сработало? Что я упустил из виду? С чем я находился в слиянии? Что я могу делать больше, меньше или по-другому в следующий раз?* Вот так мы учимся АСТ.

Что дальше?

Чем раньше вы начнете практиковать АСТ, тем лучше. В конце концов, это единственный способ научиться. Я предполагаю, что вы, совсем как я, обнаружите немедленные позитивные результаты своей работы. В то же время, я надеюсь, что вы будете реалистичны. АСТ – это большая модель. Позвольте мне перефразировать это: АСТ – это о-о-о-о-о-о-омная модель. В этом подходе есть уровни в рамках уровней в рамках уровней, и многие терапевты полагают, что нужен как минимум год добросовестной практики чтения и обучения, чтобы овладеть теорией АСТ и развить навык гибко и изящно применять ее с клиентами. Так что не торопитесь, наслаждайтесь путешествием, не бегите слишком быстро. Не забывайте слова Эзопа: «Little by little does the trick»^[75].

Что касается дальнейшего чтения, я рекомендую вам как можно скорее посетить мастер-класс АСТ или прослушать какой-нибудь онлайн-курс. Чтение книг и прослушивание аудиозаписей очень полезно, но ничто не сравнится с посещением мастер-класса или участием в онлайн-курсах. Так что в приложениях А и С я рекомендую вам множество источников, которые могут продвинуть вас дальше, а в приложении В говорю о том, где можно пройти подготовку и найти супервизию.

Прощальные слова

С большой неохотой я собираюсь покинуть вас, на прощание сказав несколько слов.

Будьте собой

Если вы попытаетесь работать с АСТ, как попугай повторяя слова из книги, скорее всего, это будет звучать довольно неуклюже. Так что не надо придерживаться текста. Изменяйте и адаптируйте, импровизируйте, используйте свои собственные слова и свой собственный стиль. Будьте креативны и инновационны, если вам этого хочется. И **ОЧЕНЬ ВАЖНО**: если что-то из того, что я предлагаю в книге, не подходит для вашего способа работы, пожалуйста, либо модифицируйте это, либо пропустите. Если вы прочтете несколько книг по АСТ, написанных несколькими авторами, или посетите несколько мастер-классов с разными ведущими, вы увидите невероятно разные способы проведения АСТ, с разными инструментами, техниками и методами. И снова, это возможно потому, что АСТ – это модель, основанная на процессах, а не на техниках, так что ваш способ проведения АСТ, скорее всего, будет отличаться от того, как это делают другие. (Разве не прекрасно, что мы все можем быть индивидуальностями?)

Практика, практика, практика

Лгал тот, кто сказал: «Практика ведет к совершенству»! Но практика приводит к улучшениям. Так что, если вы не делали никаких домашних заданий в этой книге, пожалуйста, посмотрите, что вас останавливало. Может быть, вы находитесь в слиянии с такими мыслями, как слишком сложно, слишком занят, сделаю позже? Или вы пытаетесь избежать неизбежного чувства тревоги, которое появляется, когда вы рискуете, проходите испытания или экспериментируете с новыми формами поведения? Взгляните на свои препятствия КИНО и отреагируйте с помощью релевантных процессов АСТ. Запомните, чем больше вы применяете АСТ на самих

себе, тем лучше вы способны делать это с другими. (И обратное тоже верно: если вы не используете его на себе, у вас не получится хорошо делать его с другими.)

Делайте ошибки

Я уже говорил это раньше и снова скажу: вы будете делать ошибки и все портить. Это неизбежная часть обучения. Так что, когда это происходит, практикуйте АСТ на себе. Отцепитесь от жестокой самокритики. Откройте и найдите место для своей фрустрации, тревоги и разочарования. Отнеситесь к себе по-доброму. Затем подумайте, что вы сделали, и извлеките из этого урок: так, чтобы вы и другие смогли получить пользу из этого опыта.

Возвращайтесь к своим ценностям

Снова, снова и снова возвращайтесь к своим ценностям. Ощутите связь с тем, почему вы выбрали эту профессию: с вашим желанием помочь другим, желанием что-то изменить, желанием сделать мир лучше. Остановитесь на минутку и оцените преимущество своей работы: вы получаете уникальную возможность глубоко заглянуть в сердца и души других людей и помочь им наладить связь с целительными силами, которые в них заложены.

ЛУЧШИЕ КНИГИ О БИЗНЕСЕ С ЛОГОТИПОМ ВАШЕЙ КОМПАНИИ? ЛЕГКО!

Удивить своих клиентов, бизнес-партнеров, сделать памятный подарок сотрудникам и рассказать о своей компании читателям бизнес-литературы? Приглашаем стать партнерами выпуска актуальных и популярных книг. О вашей компании узнает наиболее активная аудитория.

ПАРТНЕРСКИЕ ОПЦИИ:

- Специальный тираж уже существующих книг с логотипом вашей компании.
- Размещение логотипа на супер-обложке для малых тиражей (от 30 штук).
- Поддержка выхода новинки, которая ранее не была доступна читателям (50 книг в подарок).

ПАРТНЕРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ:

- Рекламная полоса о вашей компании внутри книги.
- Вступительное слово в книге от первых лиц компании-партнера.
- Обращение первых лиц на суперобложке.
- Отзыв на обороте обложки вложение информационных материалов о вашей компании (закладки, листовки, мини-буклеты).



У вас есть возможность обсудить свои пожелания с менеджерами корпоративных продаж. Как?

Звоните:

+7 495 411 68 59, доб. 2261

Заходите на сайт:

eksmo.ru/b2b



РАСС ХЭРРИС, психотерапевт

ПРОДАНО
БОЛЕЕ
100 000
ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ПОЛНОЕ НАГЛЯДНОЕ ПОСОБИЕ

по терапии принятия и ответственности

РЕВОЛЮЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И СТРАТЕГИИ
для содействия глубоким изменениям
в поведении клиентов



Примечания

1

Acceptance and Commitment Therapy (ACT)

[Вернуться](#)

2

Relational frame theory (RFT).

[Вернуться](#)

3

Dialectical behavior therapy (DBT).

[Вернуться](#)

4

Mindfulness-based cognitive therapy (MBC).

[Вернуться](#)

5

Compassion focused therapy (CFT).

[Вернуться](#)

6

Functional analytic therapy (FAP).

[Вернуться](#)

7

Relational Frame Theory (RFT)

[Вернуться](#)

8

Strosahl, Hayes, Wilson, Gifford, 2004. С. 43.

[Вернуться](#)

9

«Спасение от лишнего веса», The Weight Escape, Ciarrochi, Bailey & Harris, 2014.

[Вернуться](#)

10

Polk & Schoendorff, 2014.

[Вернуться](#)

11

Состояние, когда человек в голове повторяет одну и ту же негативную мысль.

[Вернуться](#)

12

ACT Made Simple: The Extra Bits (<http://www.actmindfully.com.au>).

[Вернуться](#)

13

Харрис, 2009.

[Вернуться](#)

14

Wenzlaff & Wegner, 2000.

[Вернуться](#)

15

Feldner, Zvolensky, Eifert & Spira, 2003; Wegner, Erber & Zanakos, 1993.

[Вернуться](#)

16

Hayes, Masuda, Bissett , Luoma & Guerrero, 2004.

[Вернуться](#)

17

Bach & Hayes, 2002; Bond & Bunce, 2000; Branstetter, Wilson, Hildebrandt, & Mutch, 2004; Brown et al., 2008; Dahl, Wilson, & Nilsson, 2004; Dalrymple & Herbert, 2007; Gaudiano & Herbert, 2006; Gifford et al., 2004; Gratz & Gunderson, 2006; Gregg, Callaghan, Hayes, & Glenn-Lawson, 2007; Hayes, Bissett , et al., 2004; Hayes,

Masuda, et al., 2004; Lundgren, Dahl, Yardi, & Melin, 2008; Ossman, Wilson, Storaasli, & McNeill, 2006; Tapper et al., 2009; Twohig, Hayes, & Masuda, 2006; Zett le, 2003.

[Вернуться](#)

18

ACT Made Simple: The Extra Bits (<http://www.actmindfully.com.au>). Часть рабочих листов переведена на русский Ильей Розовым, Натальей Янчишиной, Павлом Парфеновым и Ольгой Уколовой. Переводы вы сможете найти по этой ссылке. Если вы не нашли необходимого, вернитесь на сайт автора. QR-код на с. 31.

[Вернуться](#)

19

Диагностическое и статистическое руководство по психическим расстройствам, пятое издание. Американская психиатрическая ассоциация, 2013.

[Вернуться](#)

20

Eifert & Forsyth, Acceptance and Commitment Therapy for Anxiety Disorders, 2005.

[Вернуться](#)

21

Hayes, Strosahl & Wilson, 1999.

[Вернуться](#)

22

Brann, Gopold, Guymer, Morton & Snowdon, 2007.

[Вернуться](#)

23

Eifert & Forsyth, 2005.

[Вернуться](#)

24

ACT in Practice, Bach & Moran, 2008.

[Вернуться](#)

25

Robinson, 2008.

[Вернуться](#)

26

Acceptance and Action Questionnaire, Bond et al., 2011.

[Вернуться](#)

27

<https://contextualscience.org>

[Вернуться](#)

28

Lindsley, 1968.

[Вернуться](#)

29

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

30

Взято из книги Living Beyond Your Pain авторов J. Dahl T. Lundgren с разрешения издательства New Harbinger Publications (Oakland, CA), www.newharbinger.com.

[Вернуться](#)

31

Getting Unstuck in ACT, Harris, 2013.

[Вернуться](#)

32

«The Happiness Trap Online Program» (<http://thehappinesstrap.com>).

[Вернуться](#)

33

В рубрике Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

34

Zettle, 2007.

[Вернуться](#)

35

Strosahl, 2005.

[Вернуться](#)

36

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

37

Hayes et al., 1999.

[Вернуться](#)

38

Харрис, 2007.

[Вернуться](#)

39

Первые два – из книги Харриса, 2007, другие – из книги Хейса с соавторами, 1999.

[Вернуться](#)

40

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

41

Харрис, 2007.

[Вернуться](#)

42

Epping-Jordan и др., 2016.

[Вернуться](#)

43

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

44

Харрис, 2009а.

[Вернуться](#)

45

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

46

Хейс, 1999.

[Вернуться](#)

47

Хейс и др., 1999.

[Вернуться](#)

48

Хейс, 2007.

[Вернуться](#)

49

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

50

Американская поговорка. There's more than one way to skin a cat (дословно – есть более чем один способ освежевать кота). Эта поговорка означает, что цель можно достичь разными способами.

(Прим. пер.)

[Вернуться](#)

51

Харрис, 2007.

[Вернуться](#)

52

Хейс и др., 1999.

[Вернуться](#)

53

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

54

ACT Questions and Answers, Харрис, 2018.

[Вернуться](#)

55

Getting Unstuck in ACT (Harris, 2013).

[Вернуться](#)

56

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

57

<http://www.actmindfully.com.au>

[Вернуться](#)

58

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

59

Рубрика Free Stuff на сайте <http://www.actmindfully.com.au>.

[Вернуться](#)

60

Harris, 2012.

[Вернуться](#)

61

Расс Хэррис, «Ловушка счастья. Как наполнить жизнь смыслом и стать счастливым уже сегодня», изд-во Бомбора, 2018. (Прим. ред.)

[Вернуться](#)

62

Расс Хэррис, «Осознанная любовь. Как улучшить отношения с помощью терапии принятия и ответственности», изд-во МИФ, 2022.

(Прим. ред.)

[Вернуться](#)

63

Bond, F. W., Hayes, S. C., & Barnes-Holmes, D. «Psychological Flexibility, ACT and Organizational Behavior», 2006. P. 16.

[Вернуться](#)

64

Харрис, 2007.

[Вернуться](#)

65

Харрис, 2018.

[Вернуться](#)

66

Харрис. «Осознанная любовь».

[Вернуться](#)

67

Из басни Эзопа «Ворона и кувшин». *(Прим. пер.)*

[Вернуться](#)

68

Харрис, 2007.

[Вернуться](#)

69

Хайес и др., 1999.

[Вернуться](#)

70

Harris. Getting Unstuck in ACT, 2013.

[Вернуться](#)

71

Хейс и др., 1999.

[Вернуться](#)

72

Arch, Craske 2011, Craske est. 2008. Craske, Treanor, Conway, Zbozinek, Vervilet, 2014.

[Вернуться](#)

73

Харрис, 2018.

[Вернуться](#)

74

Стросаль, 2004.

[Вернуться](#)

75

Шаг за шагом. (Прим. ред.)

[Вернуться](#)