

# Помощь в преодолении барьеров к терапии

*E-Book*

By Russ Harris





## ***ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ ТЕРАПИЯ НЕ СРАБОТАЕТ***

Многие клиенты, естественно, придумывают всевозможные причины, по которым терапия не будет или не может работать на них.

Например: "Я пробовал раньше, я не могу этого сделать, это слишком сложно, это чушь собачья, я всегда был таким, вот кто я такой, я слишком подавлен, я слишком встревожен, я наркоман".

Мне поставили диагноз А, моя жизнь-Б, другие люди-В, я слишком Г, я недостаточно Д, терапия бесполезна, это не работает, вы не можете мне помочь из-за ЕЁЖ, у меня расстройство ЗИИ, у меня нет мотивации (или энергии, или силы воли, или дисциплины), я был навсегда поврежден КЛМ и никогда не смогу восстановиться и т. д.

К счастью, в АСТ мы не ставим под сомнение содержание или достоверность убеждений: т. е. оцениваем, являются ли они истинными или ложными, действительными или недействительными, положительными или отрицательными, правильными или неправильными, подходящими или неуместными, оправданными или необоснованными. Если бы нам пришлось пытаться убедить клиентов в том, что их сомнения в терапии ложны, недействительны или необоснованны, у нас были бы проблемы!

Сомнения по поводу терапии совершенно естественны, и их можно только ожидать. Однако, если клиенты (или их терапевты) столкнутся с этими сомнениями, это мешает эффективной работе. Таким образом, такие познания являются хорошими кандидатами на разъединение с самого начала. Итак, давайте посмотрим, как мы можем это осуществить.

### *Заметьте и Назовите*

Я стремлюсь как можно быстрее создать контекст разделения: пространство, где мы можем позволить бесполезным идеям присутствовать и видеть их такими, какие они есть. Я также хочу облегчить контекст принятия, в котором нет борьбы с мыслями или оспаривания их; нет попыток сделать их недействительными или избавиться от них.

Мой первый шаг, как правило, состоит в том, чтобы использовать простую, но эффективную стратегию "замечать и называть": замечать наличие когнитивных и непосредственно называть их. Например, я мог бы сказать: "Я вижу, что прямо сейчас у вас появляется куча мыслей (или забот, беспокойств, сомнений, страхов, возражений и т. д.) о том, почему это не работает для вас".

### *Валидируйте*

*Как терапевтам жизненно важно, чтобы мы подтверждали такие когнитивные. Они являются обычным явлением - как среди клиентов, которые новички в терапии, так и среди тех, кто много ее испытал. И это совершенно нормальные и естественные мысли. Поэтому я обычно говорю что-то вроде: "Все это очень распространенные мысли (или опасения, тревоги, сомнения, страхи, возражения и т. д.). У многих моих клиентов возникают похожие мысли, когда мы только начинаем работать. Это совершенно естественно. И,*



## Ваш разум пытается помочь вам

Большая часть как разделения, так и принятия в АСТ помогает клиентам понять, что их разум не иррационален, странен или неполноценен; в основном это просто попытка помочь. Это одновременно нормализует и сострадательно влияет на клиентов.

Я склонен говорить что-то вроде: “Эти мысли-в основном ваш разум, пытающийся позаботиться о вас. По сути, это попытка спасти вас от чего-то, что может потерпеть неудачу, пойти не так или быть неприятным. То, что говорит твой разум, это: ‘Эй, ты уверен, что хочешь это сделать? Возможно, ты просто тратишь свое время, деньги и энергию впустую. Это может даже сделать тебе еще хуже.’”

И ты знаешь, правда в том, что, вероятно, я ничего не могу сказать, что помешало бы твоему разуму сделать это. Он просто делает свою работу - *просто пытается защитить тебя.*



## **Никаких гарантий**

Затем я довольно часто говорю что-то вроде этого: “Знаешь, какая-то часть меня действительно хочет тебя успокоить; сказать: ‘Эй! Это сработает для вас!’” Но правда в том, что я не могу гарантировать, что это сработает. И если вы когда –нибудь обратитесь к какому – либо медицинскому работнику, который гарантирует вам: “Это сработает!” - мой совет был бы таков: не возвращайтесь, потому что они либо лгут, либо заблуждаются. Потому что никто никогда не сможет этого гарантировать”.

“Я имею в виду, конечно, я мог бы показать вам все исследования. Я имею в виду, что по модели АСТ опубликовано более тысячи работ; она помогла сотням тысяч людей по всему миру. Но это не гарантирует, что это сработает для вас. И я мог бы рассказать вам обо всех других моих клиентах, которым это помогло, но опять же это не гарантирует, что это сработает для вас”. “Но есть две вещи, которые я гарантирую. Я гарантирую, что сделаю все возможное, чтобы помочь вам. И я гарантирую, что если мы сдадимся, потому что у тебя есть сомнения, мы ничего не добьемся. Так что, даже если ваш разум будет продолжать придумывать причины, по которым это не может или не будет работать для вас – мы все равно можем продолжить?”

К этому моменту многие клиенты избавятся от своих сомнений, опасений, возражений и других препятствий на пути терапии. Но что, если этого не происходит? Что делать, если клиент продолжает настаивать на том, что терапия не работает или не поможет? Я так рад, что ты спросил/а ....



## ***Три предостережения***

Прежде чем мы пойдем дальше, следует иметь в виду *три важных предостережения*: Во-первых, как и при любом типе вмешательства в любой модели терапии, терапевт должен проявлять *сострадание, уважение и невероятно ценить опыт клиента*. Если методы, описанные в этом документе, преподносятся пренебрежительно, нетерпеливо, безразлично или иным образом лишают законной силы, это, очевидно, оскорбит или расстроит клиента. (И, конечно, это справедливо для любого вида вмешательства в любой модели терапии!)

*Мое второе предостережение* касается речи. Пожалуйста: не придерживайтесь сценария! Идея состоит в том, чтобы изменить и адаптировать все в АСТ в соответствии с вашим собственным способом говорить и работать. Слова, которые мне нравится использовать, могут сильно отличаться от слов, которые вы предпочитаете использовать; если это так, пожалуйста, измените их! Смешивайте, сопоставляйте, адаптируйте, модифицируйте, добавляйте больше или сокращайте.

Другими словами, действуйте по-своему; делайте это по-своему, в соответствии со своей индивидуальностью и своей манерой говорить.

*Мое третье предостережение*: ни в одной модели терапии нет ни одного вмешательства, которое бы предсказуемо и благоприятно работало со всеми клиентами. Поэтому, если вы применяете что – либо из этой электронной книги (или из любого другого материала, который я написал), и это не дает ожидаемого эффекта- тогда будьте гибки. Подумайте: нужно ли вам каким-то образом изменять то, что вы делаете? Или вам лучше прекратить это делать и вместо этого заняться чем-то другим?



## ЗАПИСЫВАЮ МЫСЛИ

Теперь, если ранее упомянутые стратегии не помогают клиенту освободиться от своих возражений, сомнений, опасений или других мыслей, которые являются барьерами для терапии, мой следующий шаг-очень часто записывать эти мысли. Обычно это значительно облегчает любому из нас "сделать шаг назад" и "взглянуть" на свои мысли - вместо того, чтобы "увязнуть" в них. Обычно я прошу разрешения записать свои мысли: "Итак, у вас есть некоторые реальные и обоснованные опасения по поводу того, сработает ли это для вас. И я думаю, что нам нужно решить эти проблемы прямо сейчас, иначе мы ничего не добьемся. Так можно ли это сделать, если в качестве первого шага я быстро запишу их все, чтобы убедиться, что мы рассмотрим их все?"

И теперь я записываю мысли – каждое возражение или беспокойство клиента по поводу того, почему это не сработает: я пытался раньше, я не могу этого сделать, слишком сложно, это чушь собачья, у меня диагноз АБВ, я слишком подавлен, моя жизнь-Г, другие люди-Д, я слишком Е, я недостаточно Ё и т. д".

И пока я это делаю, я повторяю некоторые или все мои предыдущие комментарии: я просто хочу повторить, что все это очень распространено ... У многих моих клиентов возникают подобные мысли, когда мы только начинаем работать ... Это совершенно естественно – ваш разум пытается помочь, спасти вас от чего-то, что может быть неприятным ... Так что на самом деле мы можем ожидать, что подобные мысли будут возникать снова и снова. Я часто тогда говорю: "Знаете, я не думаю, что смогу убедить вас или убедить вас в том, что этот подход подходит для вас одного; что он будет работать для вас. На самом деле, я предполагаю, что чем усерднее я буду пытаться убедить вас, тем чаще будут появляться эти мысли. Что ты об этом думаешь?" На этом этапе большинство клиентов ответят примерно так: Да, я думаю, вы правы. (И часто в этом ответе есть намек на веселье, что обычно указывает на некоторое разделение.) Теперь дверь широко открыта, чтобы ввести концепцию работоспособности.



## Работоспособность

Следуя предыдущему шагу, я обычно говорю что-то вроде: “Так вот в чем дело. Эти мысли (указывая на мысли, написанные на бумаге) будут появляться снова, и снова, и снова, когда мы будем работать вместе. Я понятия не имею, как это предотвратить. И каждый раз, когда они это делают, у нас есть выбор, как мы на них реагируем”.

“Один из вариантов: мы сдаемся. Мы позволяем твоему разуму командовать. Твой разум говорит, что Это не сработает, поэтому мы соглашаемся с этим, заканчиваем и заканчиваем”.

“Второй вариант: мы вступаем в дискуссию. Я изо всех сил стараюсь убедить ваш разум перестать так думать; я пытаюсь доказать, что ваши мысли ложны, и убедить вас в том, что этот подход сработает. Проблема в том, что такого рода дебаты отнимут у нас драгоценное время сеанса, и я могу в значительной степени гарантировать, что ваш разум все равно победит в дебатах - так что нам от этого не станет лучше”.

“Третий выбор: мы можем позволить вашему разуму сказать это, и мы можем просто продолжать ... мы просто продолжаем работать вместе как команда ... работая здесь, чтобы помочь вам построить лучшую жизнь ... и даже если ваш разум будет продолжать говорить все это (указывая на мысли на бумаге), мы просто продолжаем работать”.

Наконец, я спрашиваю: “Итак, какой из этих вариантов вы бы предпочли?”





## ВАРИАНТ 3 = Разделение

Если наш клиент теперь согласится на вариант 3 – что ж, это разделение, прямо сейчас: мысли присутствуют, но они больше не доминируют над поведением клиента в обреченных на провал способах. И клиент также сознательно позволяет мыслям присутствовать: мягкий первый шаг к принятию нежелательных мыслей.

Если наш клиент сейчас выдвинет больше возражений, мы можем добавить их в список, а затем повторить те же три варианта. Если наш клиент пытается спорить, мы можем заметить и назвать это: “Похоже, вы хотите, чтобы я обсудил это с вами. Но в этом просто нет смысла. Я не выиграю. Я не буду убеждать твой разум. Так что у нас действительно есть только два варианта – сдаться и упаковать это, или позволить своему разуму сказать это и продолжать”.

Если клиент теперь соглашается на вариант 3 – опять же, это разделение, прямо здесь! У меня только дважды был клиент, выбирающий первый вариант. Оба раза я отвечал: “Хорошо. Я понимаю, что это тот выбор, который ты хотел бы сделать. Но, учитывая, что ты уже здесь, мне кажется, что сейчас стыдно сдаваться. Можем мы хотя бы закончить этот сеанс, учитывая, что ты здесь? И на этой единственной сессии мы можем не вступать в дискуссию об этих мыслях? Можем мы просто позволить твоему разуму сказать это и продолжать?” Оба раза клиент соглашался. (Очевидно, что эта стратегия может не работать с очень сцепленным клиентом, но это другая проблема, выходящая за рамки данной электронной книги.)





## Продолжая разделять

Теперь терапевт может использовать это для постоянного разделения и принятия на протяжении всего сеанса. Например, когда возникают новые возражения, терапевт может записать их и снова попросить клиента выбрать, как реагировать.

Если те же самые возражения повторяются, терапевт может с уважением и состраданием признать это – и указать на бумагу: “Мы уже записали это. Так что, опять же, здесь нужно сделать выбор ...” Альтернативой вышесказанному является дать лист клиенту с ручкой и попросить ее отмечать каждую мысль по мере ее повторения. Терапевт может каждый раз с уважением и состраданием признавать это. “Продолжает появляться. Так что мы сдаемся, или тратим время на споры, или признаем, что эта мысль только что появилась снова, и продолжаем?”.

Один из вариантов состоит в том, чтобы терапевт сохранил бумагу и на следующем сеансе представил ее клиенту: “Я ожидаю, что все это снова появится сегодня. Кто-нибудь из них появляется прямо сейчас? Большинство из них? Крутой. Можем ли мы позволить им быть там и продолжать? Здорово. И давайте посмотрим, придет ли вам в голову что-нибудь новое сегодня”.

## **Машина причин**

Обратите внимание, что стратегии, описанные выше, очень точно соответствуют классической метафоре АСТ о том, что разум является "машиной, находящей причины".

*(Наш разум подобен машине, находящей причине. Как только мы даже думаем о том, чтобы выйти из нашей зоны комфорта в сложную ситуацию, машина начинает выдавать все причины, по которым мы не можем этого сделать, не должны этого делать или даже не должны этого делать ...)*

“Аргументация” (придумывание причин, по которым мы не можем или не должны менять свое поведение)-одна из основных категорий проблемного слияния, с которыми мы сталкиваемся в АСТ. Таким образом, используя описанные выше стратегии, терапевт уже помогает клиенту заметить и назвать "причину".



## ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ, КАК МНОГО МЫ РАССМОТРЕЛИ!!

Так что обратите внимание, как много мы здесь рассмотрели с точки зрения разделения. Теперь у нас есть множество стратегий, которые мы можем использовать неоднократно и развивать дальше на последующих сессиях. И также обратите внимание, что все или все это можно сделать на самом первом сеансе, даже когда мы знакомимся с клиентом, изучаем нашу первоначальную историю болезни и разрабатываем план лечения. Я хотел бы услышать, как вы применяете или изменяете методы, описанные в этой электронной книге, и как реагируют ваши клиенты. Если вы хотите написать мне, пожалуйста, напишите по электронной почте:

[support@lmlearningact.com](mailto:support@lmlearningact.com)

Good luck with it all,  
All the best,

Russ Harris  
[www.lmlearningact.com](http://www.lmlearningact.com)

