



Как расцепиться с бессмысленностью и безнадежностью и почему терапия «не работает»

Практическое руководство для АСТ терапевтов

Автор Dr Russ Harris

Перевод: Янчишина Наталья



Это безнадежно! Так не пойдет!

Многие клиенты, особенно страдающие депрессией и посттравматическим расстройством приходят на терапию с ощущением безнадежности.

Обычно они «спутываются» со всевозможными причинами, по которым терапия не может или не хочет работать.

А также их аргументы часто совпадают со многими другими категориями слияния:

- ✓ **С прошлым** (я пробовал раньше и потерпел неудачу),
- ✓ **С будущим** (никогда ничего не сработает),
- ✓ **С самооценкой** (я безнадежный случай; я не заслуживаю лучшее; Я всегда был таким; вот кто я; я тоже депрессивный; Я слишком волнуюсь; Я наркоман; У меня нет силы воли / дисциплины / мотивации; Мне поставили диагноз W; Я был навсегда поврежден действиями X),
- ✓ **С суждениями** (это слишком сложно; это чушь, моя жизнь - Y; другие люди - Z; Я тоже A; Я недостаточно B; терапия бесполезна)
- ✓ **и правилами** (я не могу сделать ничего сложного, когда чувствую себя очень плохо; Я должен чувствовать себя хорошо, прежде чем я смогу действовать; Я должен быть в состоянии делать это сам).

Когда этот вид слияния проявляется в самом начале терапии, клиент часто бросает терапевтов. В конце концов, вы просто изучаете историю клиента и устанавливаете раппорт, так как вы должны помочь в том, чтобы нейтрализовать все эти установки?

Что ж, прекрасная новость в том, что мы можем вводить технику разделения даже на этой ранней стадии, без необходимости прямо сообщать об этом.

Ниже приведены некоторые идеи о том, как вы могли бы сделать это. Вы можете использовать некоторые или все из следующих семи стратегий в любой комбинации или порядке, и изменять их разными способами, в соответствии с вашими потребностями.



Несколько слов предостережения

Наверное, не стоит об этом говорить, но на всякий случай... каждое предложение в этой электронной книге предполагает, что вы действительно практикуете АСТ, а не просто берете некоторые инструменты и методы. Как вы знаете, специалисты по АСТ привержены роджерсианской позиции об аутентичности, конгруэнтности и безоговорочно положительном отношении к клиенту. Мы внимательны, используем сострадательный подход к страданиям наших клиентов, и мы практикуем АСТ на самих себе, когда наши собственные реакции мешают терапии.

Поэтому каждое последующее предложение предполагает, что вы разделяете эти позиции и рассматривая терапию как «священное пространство», где мы «видим своих клиентов как радуго, а не как преграды ». Кроме того, я предполагаю, что вы будете валидировать, нормализовывать и сочувствовать страданиям вашего клиента, прежде чем применять любую из этих стратегий.

И последнее, но не менее важное: будьте гибкими. Свободно модифицируйте, адаптируйте, смешивайте и подбирайте эти стратегии, чтобы они соответствовали вашим клиентам и вашему стилю работы.

Если стратегия не работает, либо измените ее, либо отбросьте. И если есть стратегия кажется неуместной, не используйте ее.



Стратегия 1: Замечай и Называй

К счастью для практикующих АКТ, нам никогда не нужно оспаривать содержание или обоснованность убеждений клиента (т. е. оценивать, являются ли они истинными или ложными, действительными или недействительными, положительными или отрицательными, правильными или неправильными, подходящими или несоответствующими, гарантированными или необоснованными). Если бы нам пришлось убеждать клиентов, что их сомнения о терапии ложны, недействительны или не обоснованы, у нас были бы проблемы!

Сомнения по поводу терапии совершенно естественны, и их следует ожидать.

Однако, если клиенты (или их терапевты) сливаются с этими сомнениями, это будет мешать эффективной работе. Таким образом, такие убеждения хороши.

Мы стремимся создавать контекст для разделения как можно раньше: пространство, где мы можем позволить бесполезным убеждениям присутствовать и увидеть, что они есть. Мы также хотим облегчить контекст принятия, где нет борьбы с мыслями или оспаривания их мыслей, нет попыток сделать их недействительными или избавиться от них.

Хороший первый шаг - простая, но эффективная стратегия замечать и называть: замечать присутствие убеждения и не осуждая, называть их. Например, вы можете сказать: «Я вижу, что есть куча мыслей, возникающих у вас прямо сейчас, о том, почему это не сработает для вас.» (Не забудьте изменить весь язык в соответствии со своими потребностями и потребностями своих клиентов. Вместо мыслей можно говорить о беспокойстве, тревоге, сомнениях, опасениях, возражении и т. д.)



Стратегия 2: Валидация и нормализация

Как терапевтам, нам жизненно важно подтверждать такие идеи. Их существование – обычное дело, – как среди клиентов, которые плохо знакомы с терапией, так и среди тех, кто многое пережил. И это нормальные и естественные мысли.

Поэтому я обычно говорю что-то вроде «Это очень распространенные мысли (или беспокойства, тревоги, сомнения, опасения, возражения и т. д.). Многие из моих клиентов имеют похожие мысли, когда мы впервые начинаем работать. Это совершенно естественно. И, честно говоря, я ожидаю, что они будут появляться снова и снова».

Большая часть практик как разделения, так и принятия в АСТ помогает клиентам понять, что их разум не является иррациональным, странным или неполноценным; он в основном просто пытается помочь. Это одновременно нормализация и проверка для клиентов. Вы можете сказать что-то вроде «Эти мысли просто из-за того, что ваш разум пытается заботиться о вас, сделать вам одолжение. Это в основном он пытается спасти вас от чего-то, что может потерпеть неудачу или пойти не так или быть неприятным. Ваш разум говорит: «Эй, ты уверен, что хочешь сделать это? Возможно, ты просто зря тратишь свое время, деньги и энергию. Это может даже ухудшить твое положение» И вы знаете, правда в том, что я, вероятно, ничего не могу сказать, что остановит ваш разум от этого. Он просто выполняет свою работу – просто пытается защитить вас».

Обратите внимание на то, как это похоже на то, как если бы мы сеяли семена для интервенций, которые могут произойти позже, например, на подобие метафоры разума пещерного человека или «Поблагодари свой разум».



Стратегия 3: Декларация «Нет гарантий»

Затем вы можете сказать что-то вроде этого: «Знаете, есть часть меня, которая действительно хочет вас успокоить; сказать: «Эй! Это сработает для вас!» Но правда в том, что я не могу гарантировать, что это будет работать. И если вы когда-нибудь найдете такого профессионала, который гарантирует вам: «Это сработает!» - мой совет - не возвращайтесь, потому что он либо лжет, либо заблуждается. Так как никто никогда не может гарантировать подобное».

Затем вы могли бы сказать:

«Я имею в виду, конечно, что мог бы показать вам все исследования. Есть более тысячи статей, опубликованных по модели АСТ; это помогло сотням тысяч людей по всему миру. Но это не гарантирует, что терапия будет работать для вас. И я мог бы рассказать вам обо всех своих других клиентах, которым это помогло, но опять же, это не гарантирует, что это будет работать для вас. Но я гарантирую две вещи. Я гарантирую, что сделаю все возможное, чтобы вам помочь. И я гарантирую, если мы сдадимся, потому что в вашем разуме есть сомнения, мы никуда не денемся. Так что даже если ваш разум будет продолжать придумывать причины, почему это не поможет или не сработает для вас ... мы все равно можем продолжить?»



Что если клиент продолжает настаивать, что терапия не будет работать?

К тому времени, когда мы рассмотрели стратегии 1–3, описанные выше, многие клиенты смогут отвлечься от своих сомнений, опасений, возражений, и других препятствий на пути к терапии. Но что, если этого не происходит? Что если клиент продолжает настаивать на том, что терапия не помогает или не поможет? Хорошо изучите то, что будет дальше, но сначала два важных предостережения, которые следует держать в уме:

1. Во-первых, как и в случае любого вмешательства в любой модели терапии, терапевт должен быть сострадательным, уважительным и невероятно валидирующим опыт клиента. Если методы, которые следуют далее, представлены пренебрежительно, нетерпеливо, безразлично или иным образом обесценивающим, это явно обидит или расстроит клиента.
2. Во-вторых, нет ни одной модели терапии, которая работает предсказуемо и благоприятно для всех клиентов. Поэтому, если вы примените что-нибудь из этой электронной книги (или из любых других учебных материалов АСТ), и это не возымело задуманного эффекта, тогда будьте гибкими. Подумайте: нужно ли доработать то, что вы делаете каким-то образом? Или вам лучше перестать делать это, а вместо этого делать что-нибудь другое?



Стратегия 4: Записывайте

Если ранее упомянутые стратегии не помогли клиенту разделить с его возражениями, сомнениями, опасениями или другими мыслями, которые действуют как препятствия для терапии, то следующий хороший шаг - записать эти мысли. Это обычно позволяет любому из нас «сделать шаг назад» и «посмотреть» на наши мысли, вместо того, чтобы «увлекаться» ими.

Я рекомендую вам попросить разрешения записать мысли: «Итак, у вас есть 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 не будем двигаться. Ничего страшного, если в качестве первого шага я быстро запишу их все в столбик, так чтобы я мог удостовериться, что мы рассмотрим их все? »

Теперь терапевт записывает мысли - каждое возражение или беспокойство. Клиент объясняет, почему это не сработает: я пробовал раньше, не могу и тому подобное. (В формате телемедицины я лично предпочитаю «олдскульный вариант» - напишите мысли на листе бумаги на своем конце, а затем поднесите его к камере, когда список будет полный. Еще лучше, чтобы у клиента и у терапевта был лист бумаги и оба одновременно записывали мысли, так что у каждого есть «бумажная копия», на которую можно ссылаться. Однако вы можете пойти в «новую школу» и напечатать ее на вордовском документе, опубликованном на экране.)

По мере того, как терапевт делает это, в идеале он повторяет некоторые из своих предыдущих комментариев: «Я просто хочу повторить, все эти мысли очень распространены ... У многих моих клиентов возникают похожие мысли, когда мы только начинаем работать ... Это совершенно естественно - ваш разум пытается помочь, спасти вас от чего-то, что может быть неприятно ... На самом деле, мы можем ожидать, что такого рода мысли будут возникать снова и снова ».



Стратегия 5: отказываться от убеждений

Часто бывает полезно сказать что-то вроде «Знаете, я не думаю, что буду убеждать вас в правильности такого подхода для вас. На самом деле, я предполагаю, что чем сильнее я попытаюсь убедить вас, тем больше эти мысли появятся. Как вы думаете?»

На этом этапе большинство клиентов ответят примерно так: «Да, я думаю вы правы.» Часто в этом ответе есть намек на веселье, что обычно свидетельствует о некотором разделении. Двери теперь широко открыты для введения концепции работоспособности: у клиента есть выбор о том, как реагировать на эти мысли, и некоторые из этих вариантов более работоспособны, чем другие.



Стратегия 6: «Три выбора»

Теперь терапевт мог бы сказать что-то вроде: «Так вот в чем дело. Эти мысли (указывая на мысли, написанные на бумаге) будут появляться снова и снова и снова, поскольку мы делаем эту работу вместе. Я не знаю, как остановить подобное. И каждый раз, когда они это делают, у нас есть выбор того, как мы им отвечаем ».

«Выбор первый: мы сдаемся. Мы позволяем вашему разуму делать ставки. Ваш разум говорит, что это не сработает, поэтому мы согласны с этим - мы называем день, и упаковываем все это».

«Второй выбор: мы вступаем в дискуссию. Я очень стараюсь убедить ваш ум перестать так думать; Я пытаюсь доказать, что ваши мысли ложны и убедить вас, что этот подход будет работать. Проблема в том, что такие дискуссии съедят драгоценное время нашего сеанса, и я могу в значительной степени гарантировать, что ваш разум в любом случае выиграет дебаты, поэтому мы лучше не будем спорить».

«Третий вариант: мы можем позволить вашему разуму высказаться, и мы можем просто продолжать ... мы просто продолжаем работать вместе как команда ... работать из этого места, чтобы помочь вам построить лучшую жизнь ... и даже если ваш ум будет все это повторять (указывая на мысли из списка), мы просто продолжаем работать ».

Наконец, терапевт спрашивает: «Итак, какой из этих вариантов вы бы предпочли?»



Что дальше?

Если клиент соглашается на третий вариант, что ж, это разделение: мысли присутствуют, но они больше не доминируют над поведением клиента. И клиент тоже сознательно позволяет мыслям присутствовать: легкий первый шаг к принятию. Если наш клиент позже предложит еще возражения, мы можем добавить их в список, а затем повторить те же три варианта.

Если наш клиент пытается поспорить, мы можем это заметить и назвать: «Кажется как будто вы хотите, чтобы я обсудил это с вами. Но в этом нет никакого смысла. Я не выиграю. Я не буду убеждать ваш разум. Я не смогу избавиться от ваших сомнений или опасениях. У нас действительно есть только два варианта: мы сдаемся и прекращаем все это, потому что ваш разум говорит, что это не сработает, или мы позволяем своему разуму сказать все это, и продолжим работу ». Если клиент теперь соглашается на третий вариант - опять же, это разделение, прямо здесь!

У меня только дважды клиент выбирал первый вариант. Оба раза я ответил: «Хорошо. Я понимаю, что вы хотите сделать именно такой выбор. Но учитывая что вы уже здесь, мне стыдно сдаваться сейчас. Можем ли мы хотя бы закончить этот сеанс, учитывая, что вы здесь? И для этого сеанса, можем ли мы обсудить эти мысли? Может мы просто позволим своему разуму сказать это, и продолжать? » Оба раза клиенты соглашались. (Очевидно, что эта стратегия может не работать с клиентами, которые вынуждены ходить на терапию по предписанию, но об этом я расскажу на своем продвинутом курсе АСТ для депрессивных и тревожных расстройств)

Стратегия 7: признавайте повторяющиеся мысли

Теперь терапевт может использовать вышеуказанные методы для постоянного разделения и принятия на протяжении всего сеанса. Например, когда возникают новые возражения, терапевт может их записать и снова попросить клиента самого выбрать, как им ответить. Но когда ранее выявленные возражения повторяются, терапевт может уважительно и сочувственно подтвердить их и указать на список: «У нас такие уже были. Так что, опять же, здесь есть выбор...»

В качестве альтернативы (и, на мой взгляд, более мощной) вы даете клиенту ручку и бумагу и просите его отметить или поставить галочку на каждой мысли, всякий раз, когда она повторяется. Терапевт может уважительно и сочувственно признавать это каждый раз: «Продолжает появляться. Так мы сдаемся, или тратим время на дискуссии, или признаем, что мысль снова всплыла и продолжаем?»

Чтобы использовать эту стратегию онлайн, вы можете использовать два варианта, обсуждаемые в стратегии 4:

а) У клиента и терапевта есть листы бумаги со списком мыслей - и оба записывают или отмечают каждую мысль по мере ее повторения

б) Если мысли связаны с документом, опубликованным на экране, каждый раз когда они повторяются, клиент или терапевт ставит отметку. Если вы используете эту стратегию, вам часто бывает полезно сохранить этот документ и на следующем занятии представить его:

«Я ожидаю, что все это снова появится сегодня. Какая-то из этих мыслей присутствует прямо сейчас? Большинство из них? Хорошо. Можем ли мы позволить им быть там, и продолжать? Отлично. И посмотрим, придет ли вам в голову какая-нибудь новая идея сегодня.»



Множество методов

Обратите внимание, как много мы здесь рассмотрели. Теперь у нас есть множество стратегий дефузии, которые можно использовать повторно и развивать дальше на последующих сеансах. И все эти стратегии включают в себя комбинацию «четырех N» разделения:

- ✓ (noticing) замечать,
- ✓ (naming) называть,
- ✓ (Normalizing) нормализовывать
- ✓ и (neutralizing) нейтрализовать.

Заметьте также, что все это можно сделать на самом первом сеансе, если необходимо - да, даже когда мы только знакомимся с клиентом.

А проявив немного воображения, вы легко сможете адаптировать стратегии 1, 2, 4, и 7, описанные выше, для решения практически любых проблемных когнитивных процессов, который мешает продвижению сеанса: обвинения, размышления, одержимость, фантазии о мести, беспокойство, катастрофизация и так далее.

Терапевты часто рассматривают слияние с безнадежностью у клиента как препятствие для терапии. Я надеюсь, что теперь вы переосмыслите это; это не препятствие, а прекрасная возможность активно делать терапию. Это дает нам возможность активно развивать навыки разделения во время сеанса (вместо того, чтобы просто говорить о них)

Итак, удачи во всем,

Ваше здоровье

Расс Харрис