



Упреждение разума

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ДЛЯ АСТ ТЕРАПЕВТОВ

Автор: Расс Хэррис

Перевел: Павел Парфенов



Упреждение Разума

Я большой поклонник этой стратегии разрядки (которая также очень полезна для принятия и ответственных действий). Это очень просто и очень практично.



Что, скорее Всего, скажет Ваш Разум?

В основном терапевт спрашивает в той или иной форме: “Что ваш разум, вероятно, скажет об этом?” Идея состоит в том, чтобы предотвратить бесполезные мысли, которые могут появиться и действовать как психологические барьеры. Если мы сможем заранее предсказать эти бесполезные мысли, нам будет гораздо легче отцепиться от них, когда они возникнут. Например, мы могли бы спросить:

- *“Как ты думаешь, что скажет твой разум, если я предложу нам сейчас попрактиковаться в упражнении?”*
- *“Как твой разум может отговорить тебя от этого?”*
- *“Я предполагаю, что, когда мы начнем разрабатывать план действий, в вашем уме возникнет множество возражений. Как ты думаешь, что там может быть написано?”*

Если клиент изо всех сил пытается придумать ответ, терапевт может предложить его добровольно, основываясь на том, что клиент говорил на предыдущих сеансах, например: “Это не сработает”, “В чем смысл?”, “Это слишком сложно” и т. Д.



Отцепление от Аргументирования

Упреждение разума особенно полезно, чтобы помочь избавиться от “аргументирования” (т. е. от всех причин, которые приходят в голову вашему уму, почему вы не можете измениться, не будете меняться, не должны меняться и т. д.).

Например, терапевт говорит: “Человеческий разум подобен машине, дающей основания. Как только мы даже думаем о том, чтобы выйти из нашей зоны комфорта, это выясняет все причины, по которым мы не можем измениться, не изменимся или даже не должны меняться, или почему это не сработает, или что может пойти не так, и так далее. Какие причины, по вашему мнению, ваш разум будет генерировать, чтобы не делать этого... XYZ?”



Обсуждение и Интеллектуализация

#1

Эта упреждающая стратегия также очень полезна для клиентов, которые склонны увлекаться обсуждением, обсуждением, анализом или интеллектуализацией.

Терапевт мог бы сказать: “Человеческий разум любит спорить и анализировать. Так что совершенно естественно, что вы хотите это сделать. И иногда это полезно делать. А иногда это не так. А теперь я просто хочу посоветоваться с вами... Мы же здесь команда, верно? И наша цель-помочь вам XYZ.” (XYZ = **а: основные изменения в поведении, которые хочет внести клиент, б: жизненные цели, которых хочет достичь клиент, в: мысли и чувства, с которыми клиент хочет научиться более эффективно справляться.**)

Терапевт продолжает: “Теперь, чем больше времени мы тратим на дебаты или аналитические дискуссии, тем меньше времени у нас будет для работы над основными вопросами, ради которых вы здесь. Итак, как вы думаете, что скажет сегодня ваш разум, чтобы попытаться втянуть нас в дебаты или аналитические дискуссии?”

ПРИМЕЧАНИЕ: Эта стратегия не сработает, если терапевт опустит содержание, выделенное курсивом выше. Если терапевт не знает этой информации, ему должно потребоваться время, чтобы выяснить ее; это важная часть сбора анамнеза, и без нее практически невозможно эффективно действовать.



Обсуждение и Интеллектуализация #2

Если клиент настаивает на том, что важно обсуждать, анализировать, обсуждать, понимать и т. Д., Тогда терапевт должен сначала подтвердить это: “Да, это так”.

Тогда терапевт мог бы сказать что-то вроде: “Проблема в том, что такого рода обсуждение вряд ли поможет вам XYZ”. (XYZ = некоторые или все из а: основные изменения в поведении, которые клиент хочет внести, b: жизненные цели, которые она хочет преследовать, с: мысли и чувства, с которыми она хочет научиться справляться более эффективно).

Терапевт продолжает: “И проблема в том, что у нас есть только 50 минут на сеанс. Таким образом, чем больше времени мы тратим на обсуждение и анализ, тем меньше времени у нас остается на разработку эффективных способов улучшения вашей жизни. Итак, здесь нужно сделать выбор в отношении того, как мы проведем эту сессию и как мы получим от нее максимальную отдачу”.



Записывание Мыслей

Клиенту или терапевту часто бывает полезно записать предсказанные мысли и держать их под рукой. Их запись, как правило, повышает степень распространения. (Лучше, если клиент пишет – это их больше привлекает, – но иногда клиенты не хотят этого делать по разным причинам.)

Когда клиент озвучивает эти мысли позже во время сеанса, терапевт может сказать:

- “Ага! Мы это предсказывали. Вот оно, прямо там, в списке!”
- “Это тот, кто в списке? Просто проверь.”
- “Ой! Я не думаю, что мы это предсказывали! Ты хочешь просто записать это?”
- “Хммм. Формулировка немного другая, но она почти такая же, как та, которую вы там написали”.



Именованние

Часто полезно называть эти повторяющиеся когнитивные репертуары по мере их повторения во время сеанса.

- "Вот тебе и разум, "аргументирующий""
- "Есть история "недостаточно хорошо""
- "Ах, старая 'схема отказа'"
- Или вы можете использовать классические термины, такие как: руминации, беспокойство, катастрофизация, осуждение (оценивание), черно-белое мышление, предсказание худшего и т. д. Например, "Вот беспокойство" Или, проще говоря, "Беспокойство".

А игривость, легкость, юмор часто помогают:

- "Боже, прошло почти 5 минут с тех пор, как твой разум в последний раз рассказывал тебе эту безнадежную историю. Сегодня похоже будет проще!"

(Примечание: Будьте осторожны с обесцениванием! Всегда будьте почтительны, сострадательны, чутки.

Если вы сделаете это безразлично, легкомысленно, саркастично – это не будет хорошо воспринято.)



Частота и регулярность

Варианты могут включать:

- “Как вы думаете, сколько раз ваш разум будет повторять это на сегодняшнем сеансе? Сегодня вечером? На этой неделе? В ближайшие десять минут?”
- “Что, по-вашему, скажет твой разум, когда мы начнем упражнение? Во время упражнения? После тренировки?”
- “Как скоро ваш разум начнет говорить это? Это уже началось? Появляются ли какие-либо из этих мыслей/историй/причин (указывающих на письменный список) прямо сейчас?”
- “Что вы, вероятно, скажете об этом после сеанса? Сегодня вечером? Завтра утром? Когда вы действительно в такой сложной ситуации?”
- “Как ваш разум собирается попытаться отговорить вас от этого? Как ваш разум попытается зацепить вас, пока вы это делаете?”



Отмечание Мыслей

Если мысли были написаны на листе бумаги, приятным дополнением будет попросить клиента отмечать галочкой мысль каждый раз, когда она повторяется.

- "Ах! Вот оно снова. Поставь галочку".
- "Ух ты! Уже четыре галочки. Как вы думаете, сколько галочек будет к концу сессии? Я думаю, около 15".
- "Видишь, как она все время выскакивает? Поставьте еще одну галочку за хорошие усилия".

Примечание: Это ДОЛЖНО быть сделано с уважением и состраданием, иначе это будет считаться обесценивающим для клиента. Используемый надлежащим образом, уважительно, доброжелательно, чутко, упражнение обычно приносит легкость и игривость в сеанс, и клиенты часто начинают шутить.



Выбор

Заметив появление или возвращение предсказанной мысли, терапевт может предложить клиенту выбор:

- “Итак, здесь нужно сделать выбор; мы отказываемся от этого, потому что ваш разум говорит (повторяет мысль вслух) ... или мы позволяем вашему разуму сказать это и продолжать?”
- “Итак, здесь нужно сделать выбор: оставаться ли нам сосредоточенными на том, о чем мы говорили, или мы позволим твоему разуму сбить нас с толку этой мыслью?”
- “Итак, здесь нужно сделать выбор; мы тратим время на обсуждение того, является ли эта мысль истинной или ложной, или мы позволяем вашему разуму сказать это и продолжать то, что мы делали?”
- “Позволяем ли мы этой мысли прервать нашу сессию / сбить нас с пути / втянуть в спор / помешать нашей работе здесь... или мы позволим твоему разуму сказать это и продолжить?”



Разрядка, Принятие, Ответственное Действие, Тренировка Внимания.

Если клиент решает продолжать беспокоиться и фокусироваться на мыслях, даже если такие мысли присутствуют, то вы помогли ему избавиться от этих мыслей (т. е. уменьшить их негативное влияние на поведение).

- Плюс, в какой-то степени, вы помогли ему принять присутствие и повторение этой мысли.
- Кроме того, вы развиваете его способность к решительным действиям: продолжаете выполнять поставленную задачу, даже если присутствуют бесполезные мысли.
- Кроме того, вы тренируете внимание: перефокусируетесь на поставленную задачу после того, как на мгновение отвлеклись.

*(Что, если клиент не сделает тот выбор, на который вы надеялись?
См. стр. 17)*



Подтверждение Выбора Клиента

Если клиент решит продолжить, отнеситесь к этому позитивно; выразите благодарность или признательность.

Примечание: Это должно быть сделано подлинно; если это ложь или неискренне, это не поможет.

Например: “Для меня так здорово видеть, как вы делаете этот выбор. Ваш разум так сильно пытается вмешаться/нарушить эту работу/сбить вас с пути/заставить вас сдаться – и все же вы не позволяете этому случиться. Я вижу, каких усилий вы добиваетесь. Я ценю это”.

Некоторым клиентам не нравятся комплименты или благодарность. Поэтому, если ваш клиент плохо реагирует на этот тип реакции терапевта, измените его. Сбавьте тон или полностью отбросьте комплименты или благодарность. Но все же найдите какой-нибудь способ прямо признать это: “Вы продолжаете выполнять тяжелую работу терапевтического сеанса, даже несмотря на то, что ваш разум изо всех сил пытается вмешаться”.



Пусть Мысли Сидят Там

Одна из моих любимых стратегий, после того как клиент решит переориентироваться или продолжить, состоит в том, чтобы сказать: “Итак, можем ли мы позволить мыслям оставаться там, пока мы продолжаем?”

Затем я оставляю бумагу лежать на коленях клиента, или на диване рядом с ней, или торчать из-под колен клиента.

Сделав это, мы можем затем сказать такие вещи, как:

“Итак, мысли все еще здесь; они не исчезли волшебным образом. Но мы можем позволить им быть здесь, не попадаясь им на крючок, и продолжать работу”.



Откладывание

Со многими клиентами полезно переносить эту стратегию из недели в неделю. Сохраните список бесполезных мыслей в файле клиента. На следующем сеансе вытащите его, отдайте клиенту и попросите его положить его себе на колени.

Терапевт может сказать: “Это то, что ваш разум сказал на прошлой сессии. Как вы думаете, сколько из этих вещей повторится на сегодняшней сессии?”

Опять же, вы можете попросить клиента отмечать их галочками, по мере их повторения и записывать новые.



Нормализация

Это хорошо, чтобы сделать множество вариантов нормализации и разрешения, например.

- “Это естественно и нормально, что твой разум делает это”.
- “Твой разум очень похож на мой”.
- “Это то, что делают умы”.
- ”Вот как эволюционировал человеческий разум; это машина для решения проблем”.



Почему Разум Делает Это?

Ценная часть нормализации и проверки состоит в том, чтобы рассказать о том, как человеческий разум эволюционировал как машина для решения проблем. Как только это будет установлено, мы сможем использовать это многими способами:

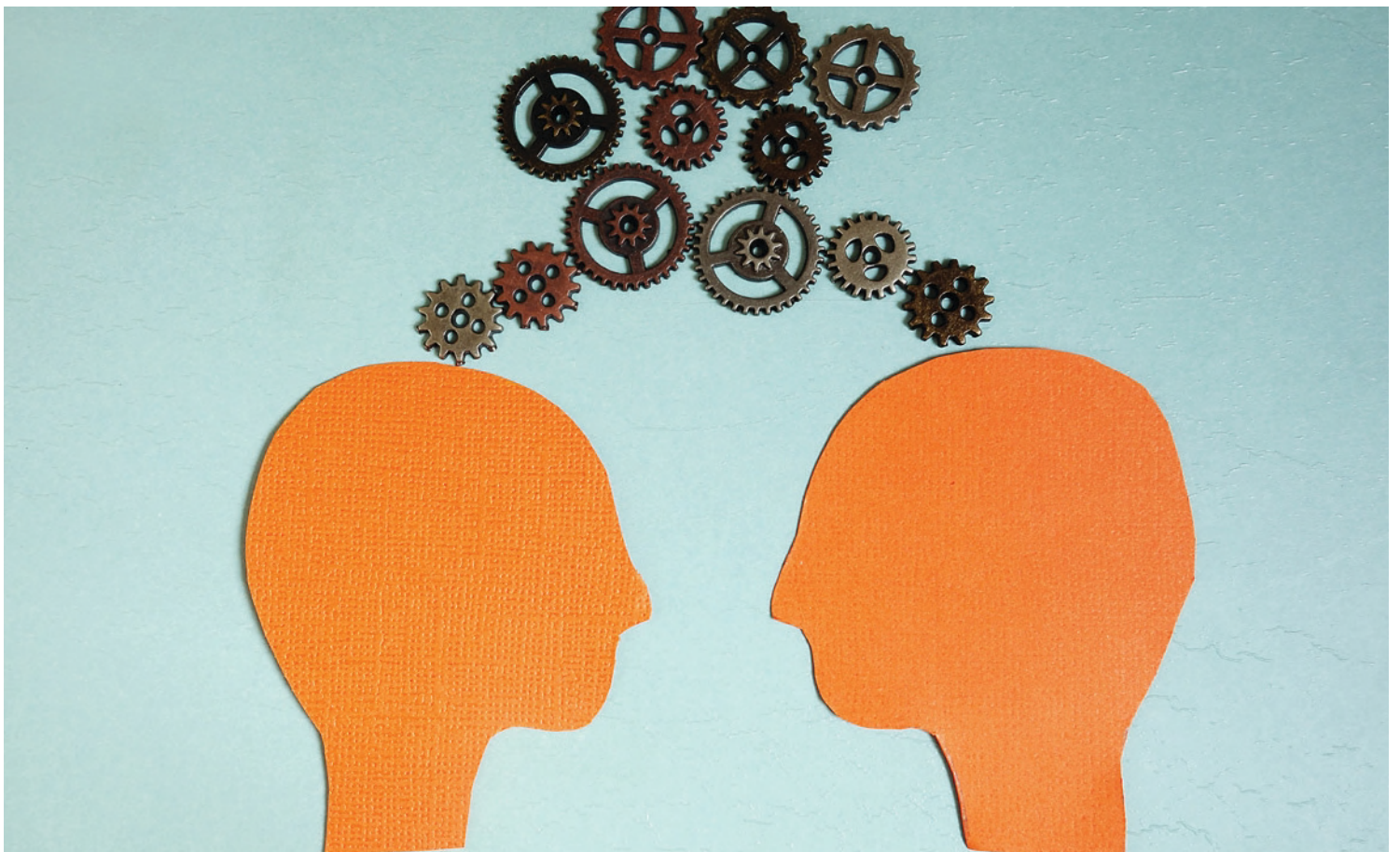
Например: “Проблема здесь в том, что... это неудобное упражнение/неудобная тема/ трудные вопросы/присутствует болезненная эмоция. Ваш разум пытается решить эту проблему, придумывая причины не делать этого/говоря вам сдать/меняя тему/отвлекая вас от эмоций и т. д.”

Тогда мы могли бы поддерживать дальше: это нормально/естественно/ваш разум пытается присмотреть за вами/ваш разум выполняет свою работу.

Далее мы могли бы перейти к возможности работы:

“Если вас зацепит то, что здесь делает ваш разум, приведет ли это вас к цели или от нее (ваши планы, цели, жизнь, которую вы хотите)?”

“Если нас зацепит то, что здесь делает ваш разум, будем ли мы фокусироваться на (ваших планах, целях, изучении новых навыков и т.д.) Или мы собьемся с пути?”



Что Делать, Если Клиент Не Сделает тот Выбор, На Который Вы Надеялись?

Что, если клиент, когда ему предложат выбор, как на странице 10, захочет отказаться? Или хочет сбиться с пути или сменить тему? Или все-таки хочет поспорить?

Ну, во-первых, мы ПОДТВЕРЖДАЕМ этот ответ.

Например, “Это совершенно естественный выбор”.

Мы можем подтвердить это в дальнейшем некоторым самораскрытием, чтобы нормализовать выбор и создать чувство общности с терапевтом.

Например: “Знаешь, твой разум очень похож на мой. Несмотря на то, что я зарабатываю на жизнь этой работой, мой разум часто цепляет меня так же успешно, как твой разум зацепил тебя прямо сейчас этой мыслью”.



Что Дальше?

Нормализовав и подтвердив ответ, мы можем реагировать по-разному. Как мыотреагируем дальше, будет зависеть от:

- *Какова функция мысли?*
- *В чем проблема клиента?*
- *К какой цели вы двигаетесь?*
- *Сколько **ДЕЙСТВИЙ** (или какую часть АСТ) клиент уже совершил?*
- *Какая сейчас сессия по счету?*
- *Насколько мотивирован/готов клиент?*

Стандартного ответа не существует. Цель состоит в том, чтобы гибко реагировать на каждого отдельного клиента, чтобы соответствовать уникальным требованиям данного конкретного момента терапии.



Гибкость Терапевта

Вы можете реагировать на все, что происходит во время сеанса с любым АСТ процессом; и если вы обнаружите, что один процесс проседает, вы можете переключиться на другой. Вот упражнение для развития этой способности.

Клиент, которому предложили выбор “сдаться или продолжать?”, как описано ранее, говорит, опустив глаза, опустив плечи, слабым голосом: “Я хочу сдаться”.

Предположим, что у клиента было достаточно сеансов АСТ, чтобы вы могли использовать любой аспект модели без необходимости объяснений или психолого-педагогического образования.

Придумайте по крайней мере один возможный ответ, основанный на каждом из следующих АСТ процессов: разрядка, принятие, я как контекст, сострадание к себе, ценности, ответственное действие, контакт с настоящим моментом, креативная безнадежность.

Если вы выполните это упражнение и обнаружите, что есть процесс, который ставит вас в тупик - вы не можете придумать никакого возможного ответа на этот аспект модели, - это указывает на необходимость немного больше поработать над этим аспектом АСТ.

Остерегайтесь давления и конфликтов

В АСТ мы хотим предоставить нашим клиентам больше возможностей для выбора в жизни; больше выбора в отношении того, что они делают в жизни и как они реагируют на ее вызовы.

И выбор за ними, а не за нами. Иногда они будут делать выбор, который нам не нравится или которого мы не хотим. Поэтому нам действительно нужно применить АСТ к самим себе: освободиться от наших собственных убеждений/представлений о том, что клиенты должны или не должны делать, и принять наш собственный дискомфорт в связи с их выбором.

Если мы будем использовать любую из стратегий, описанных в этой книге, принудительным образом, мы повредим терапевтическим отношениям. Напряженность или конфликт заменят сострадательный, уважительный союз, к которому мы стремимся. Поэтому всегда демонстрируйте открытость и любопытство к выбору клиента. (Очевидно, что если клиент делает что-то, что компрометирует нас с этической точки зрения или что мы по закону обязаны сообщать властям, мы должны сообщить об этом клиенту.)

Иногда самый мудрый способ действий, когда ваш клиент делает выбор, которого вы от него не хотели, - это просто согласиться с ним и изучить его функцию. Как осуществлялся такой выбор в прошлом? Как он функционирует в настоящем?

Мы могли бы спросить: “Каково это-делать этот выбор? Что тебя сейчас ждет? Как ваш разум пытается помочь вам – какую проблему он пытается решить за вас”. и так далее.

* * *

Ну, это все от меня, ребята.

Надеюсь, в этой электронной книге есть что-то полезное для вас.

Удачи во всем этом,

Твое здоровье, Расс Хэррис