|  |
| --- |
| **ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ КЛИЕНТА?** (Словами клиента) |
| **ЧЕГО ХОЧЕТ КЛИЕНТ ОТ ТЕРАПИИ/КОУЧИНГА/КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ?****Эмоциональные цели (Как иначе вы хотите *чувствовать* себя?**)**:** Каких мыслей, образов, чувств, эмоций, ощущений, воспоминаний и побуждений клиент хотел бы избежать, уменьшить или избавиться? (Примечание: для того, чтобы преобразовать эмоциональные цели в поведенческие, мы можем сказать: *«Значит, частью нашей работы станет обучение новым навыкам, которые помогут справляться с этими сложными мыслями и чувствами более эффективно так, чтобы ослабить их влияние на вас»).***Поведенческие цели (Что вы хотите *делать* иначе?):** Что клиент хотел бы начать/перестать делать? Делать больше/меньше? Как по-другому они хотели бы относиться к себе, другим, миру? Какими занятиями начали/продолжили бы заниматься? Какие навыки начали/продолжили бы развивать? К каким людям, местам, занятиям, проблемам они хотели бы приблизиться, а не избегать их? Какие отношения хотели бы улучшить и как?**Цели-результаты (Что вы хотите *иметь/приобрести/или достичь*?):** Каких результатов хотел бы достичь клиент? Например: получить работу, найти партнера, поехать в отпуск, купить дом, оправиться после болезни, вылечить травму, завести ребенка, начать новую карьеру, купить книгу, завести новых друзей, построить отношения. (Примечание: для того, чтобы преобразовать цели-результаты в поведенческие, мы можем сказать: «*Значит, частью нашей работы станет исследование путей, как вы можете начать поступать иначе, чтобы повысить ваши шансы на достижение этих целей»*).  |
| **Прошлое клиента, относящееся к текущему запросу:**Имели ли место травма, неглект, проблема привязанности или другая значительная проблема детства, имеющая непосредственное отношение к текущим затруднениям? Какие травмирующие события сыграли значительную роль в текущих проблемах? Привели ли другие важные жизненные события - не обязательно травматические, но разрушительные и стрессовые - к возникновению текущей ситуации? |
| **Внешние препятствия на пути к качеству жизни:**Какие существуют внешние препятствия (в противовес психологическим барьерам) к тому, чтобы жить полной и осмысленной жизнью? Например, имеются ли проблемы с законом, трудоустройством, и/или другие социальные, медицинские, финансовые проблемы? Подвержен ли клиент к системным проблемам, например, к таким как расизм, сексизм, предубеждения, дискриминация, бедность? Живет ли клиент в небезопасной среде (например, в тюрьме или в условиях бытового насилия)? *(Эти проблемы требуют ценностно-ориентированных действий: решение проблем, планирование действий, оценка ресурсов, тренинг навыков)* |
| **Повторное переживание травмы и/или аномальная возбудимость:**Как клиент заново переживает травматические события (например, флешбэки, кошмары)? Есть ли симптомы чрезмерного гипервозбуждения (например, повышенная бдительность, учащенное сердцебиение) или гиповозбуждения (например, диссоциация, оцепенение)? |
| **Неработающие действия:**Какие действия клиента ухудшают их жизнь, или удерживают их в проблемной ситуации, усугубляют проблемы, подавляют рост, препятствуют здоровому решению проблемы, ухудшают здоровье, вредят отношениям, и т. д.? (Чтобы мы увидели/услышали на видео?)Каких ВАЖНЫХ или ЗНАЧИМЫХ людей, мест, событий, занятий, ситуаций, целей, проблем и задач клиент избегает? (Например, отстраняется, бросает, откладывает, отказывается, держится в стороне). |
| **ЭКСПЕРИЕНЦИАЛЬНОЕ ИЗБЕГАНИЕ:** Каких внутренних переживаний клиент пытается избежать, уменьшить или избавиться? Могут включать в себя мысли, образы, воспоминания, эмоции, чувства, ощущения, побуждения, тягу, синдром отмены).  |
| **СЛИЯНИЕ** (Включите примеры как конкретных мыслей, так и когнитивных процессов таких, как беспокойство или руминация).ПРОШЛОЕ и БУДУЩЕЕ (руминация, беспокойство, фантазирование, обвинение, предсказание худшего, повторное переживание старых обид, идеализация прошлого или будущего, флешбэки, «Если бы…», «Почему это произошло?», катастрофизация, негодование, сожаление, и т. д.):САМООПИСАНИЕ (суждения о себе, самоограничивающие убеждения о том "кто я" или "что я могу и чего не могу", навешивание ярлыков на себя):ПРИЧИНЫ (причины, которые приводит клиент, почему они не могут/не будут или не должны меняться, или почему их жизнь не может быть улучшена):ПРАВИЛА (о себе, других, о том, какой должна быть жизнь – ищите ключевые слова в ответах клиента, такие как: надо, придется, должен, обязан, правильно, неправильно, всегда, никогда, не могу потому, что…, не будет, пока…, не должен, пока…, и т. д.): СУЖДЕНИЯ (преимущественно, они будут негативными, но иногда могут быть и позитивными; могут быть о ком-либо или о чем-либо – других людях, о себе, о своей работе, своем теле, своих мыслях и чувствах, о прошлом, будущем, или о жизни в целом): ДРУГОЕ (включая нарративы, схемы и глубинные убеждения):  |
| **ПОТЕРЯ КОНТАКТА С НАСТОЯЩИМ МОМЕНТОМ:**Насколько три «О» - отвлекаемость, отстранённость и отсоединение от мыслей и чувств являются проблемой? На каких видах деятельности клиент хотел бы больше сосредоточиться или заняться?**ОТДАЛЕННОСТЬ ОТ ЦЕННОСТЕЙ:**Какие сферы жизни и какие люди волнуют клиента: например, работа, учеба, здоровье, воспитание детей, брак или другие интимные отношения, друзья, семья, духовность, общество, окружающая среда? Соприкасается ли клиент со своими ценностями хотя бы в некоторых из этих областей? Если да, то какие это ценности, в каких сферах?С какими ценностями клиент, похоже, потерял связь или оказался оторван? Какие ценности кажутся погребенными под слиянием с жесткими правилами? Каких ценностей клиент избегает, потому что с ними слишком больно соединяться? |
| **НЕДОСТАТОК НАВЫКОВ:**Какие важные навыки у клиента отсутствуют или не могут эффективно применяться, например, решение проблем, постановка целей, планирование действий, самоуспокоение, ассертивность, общение, разрешение конфликтов, эмпатия, управление временем (тайм-менеджмент)? |
| **РЕСУРСЫ КЛИЕНТА**СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ И НАВЫКИ: Какие полезные сильные стороны, навыки и другие личные ресурсы есть у клиента? К каким внешним ресурсам клиент может потенциально получить доступ?ЦЕЛИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ЦЕННОСТЯМ:Какие цели и виды деятельности, соответствующие ценностям, клиент: а) уже имеет; б) хочет осуществить? |
| **МОИ ЛИЧНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ:** Какие сложные мысли и чувства возникают у меня в связи с этим клиентом? Как я могу применить АСТ к себе, чтобы помочь в этом? (Примечание: заполните этот раздел на отдельном листе, который не будет входить в записи клиента). |
| **БРЕЙНШТОРМ:** Какие основные процессы АСТ могут помочь? Какие вопросы, упражнения, рабочие листы, метафоры, инструменты, техники и стратегии могут быть полезны? Какое обучение навыкам может потребоваться? Требуется ли ценностно-ориентированное решение проблем и планирование действий для устранения внешних препятствий? |