«Навыки релаксации».

Если клиенты не знают, как расслабляться здоровыми, улучшающими жизнь способами, это серьезный дефицит навыков. Поэтому мы помогаем им развить навыки здорового расслабления во имя таких ценностей, как забота о себе, самоподдержка и самовоспитание. Вы можете использовать любой навык релаксации, который вам нравится, от постепенного расслабления мышц или управляемого воображения до замедленного дыхания или биологической обратной связи. Однако, когда мы вводим техники релаксации после нескольких сеансов TFACT, существует вероятность путаницы и неоднозначных сообщений, поэтому нам нужно быть предельно ясными в нашем общении. Мы объясняем, что (а) у этого совершенно иная цель, чем у всех навыков осознанности и принятия, и (б) это, скорее всего, сработает только в не вызывающих и не угрожающих ситуациях. Метафора швейцарского армейского ножа полезна.

«Метафора швейцарского ножа».

Терапевт: Итак, этот навык преследует иную цель, чем все остальные. Если вы думаете о швейцарском армейском ноже, то другие навыки подобны режущим лезвиям, в то время как этот похож на штопор. Это служит определенной цели — но совсем другой.

Клиент: Что вы имеете в виду?

Терапевт: Ну, что касается всех остальных навыков, цель состоит в том, чтобы позволить своим мыслям и чувствам быть такими, какие они есть; признать, что они есть, открыться и освободить для них место, позволить им приходить и уходить в свое время; мы не пытаемся их контролировать. Но с навыками релаксации мы поступаем наоборот; мы активно стремимся культивировать чувство спокойствия и расслабленности. Поэтому важно знать, что это, скорее всего, сработает только в беззаботных, не представляющих угрозы ситуациях с низким уровнем стресса. Вряд ли это сработает в действительно сложных, угрожающих, стрессовых ситуациях.

Затем мы приводим примеры ситуаций каждого типа, еще раз подчеркивая, что в сложных, угрожающих, требующих больших усилий ситуациях техники релаксации почти наверняка потерпят неудачу - поэтому вместо этого они должны полагаться на бросание якоря, разделение, принятие и сострадание к себе.

«А как насчет отвлечения внимания?»

“Отвлечение внимания”, как и многие психологические термины, может пониматься по-разному, но обычно оно относится к классу форм поведения, которые функционируют как эмпирическое избегание: намеренное отвлечение внимания от нежелательных познаний и эмоций, чтобы уменьшить эмоциональный стресс. Гибкое “переключение внимания” отличается от “отвлечения”. Контакт с настоящим моментом предполагает гибкое сужение, расширение, поддержание или переключение внимания по желанию. Только когда кто-то переключает внимание с основной целью избежать переживания, мы могли бы назвать это “отвлечением”. При умеренном, гибком и надлежащем использовании отвлечение внимания может быть полезным. (Мы все это делаем!) Однако, как и любая форма избегания переживания, когда отвлечение используется чрезмерно, негибко и неуместно, это становится большой проблемой. (Подумайте: сколько своего собственного драгоценного времени вы потратили впустую, пытаясь отвлечься от своих чувств? Каковы были издержки, когда вы использовали отвлекающий маневр чрезмерно или ненадлежащим образом?)

Когда мы сначала принимаем свои чувства, а затем выполняем какую-то значимую деятельность, основанную на ценностях, и затем полностью вовлекаемся в нее, это пример гибкого переключения внимания. И это, как правило, приносит гораздо больше удовлетворения, чем выполнение того же самого действия без принятия, чтобы отвлечь себя от нежелательных чувств. Это происходит из-за парадоксальных эффектов избегания опыта. Например, если вы пытаетесь отвлечь себя от нежелательных мыслей и чувств, а они недостаточно ослабевают (или временно исчезают, но затем возвращаются), вы, скорее всего, почувствуете разочарование. (“Я все еще не чувствую себя лучше!”) Или вам трудно заниматься своим новым занятием, потому что вы постоянно проверяете свои чувства, чтобы убедиться, что отвлечение работает. Конечно, такие вещи случаются не всегда, но чем сильнее эмоциональная боль, от которой клиент пытается избавиться, тем больше вероятность их возникновения.

Сказав все это, если вы хотите научить клиентов навыкам отвлечения внимания, то вы можете это сделать. Вы бы сделали это во имя ценностей (таких как забота о себе), и они были бы представлены под лозунгом ”целеустремленных действий".

Но прежде чем вы пойдете по этому пути, следует рассмотреть три вещи:

1. У клиентов уже есть много способов отвлечься, и, как мы выяснили в книге "Креативная безнадежность", эти методы не дают им желаемых долгосрочных результатов. Таким образом, существует реальная опасность предоставления “большего количества того же самого”.

2. Если мы умело и гибко используем "бросание якоря" наряду со взглядом на себя, основанным на принятии, отвлечение внимания редко требуется, если вообще требуется, чтобы справиться с эмоциональным расстройством. (Я практикую ACT почти два десятилетия, и до сих пор мне ни разу не приходилось учить клиента отвлекаться.)

3. Как и в случае с расслаблением, здесь существует реальная опасность путаницы или неоднозначных сообщений. Поэтому нам нужно предельно четко представлять, чем отвлечение внимания отличается от других навыков, таких как разделение, принятие и т.д. И снова метафора "швейцарского армейского ножа" оказывается кстати.