# Когда действия в соответствии с Вашими ценностями приводят к отвержению или агрессивности со стороны других людей.

Практические советы для специалистов в области психического здоровья

Автор: Расс Харрис. Автор бестселлеров ‘ACT made simple’ и ‘Ловушка счастья’.
Перевод: Илья Розов.

Действовать по направлению к ценностям может быть связано с риском.

Как мы можем помочь клиентам в ситуациях, когда жизнь в соответствии с их ценностями подвергает их риску быть отвергнутыми или враждебно настроенными со стороны других? В этих сложных и крайне болезненных ситуациях нет простых ответов.

Нашей отправной точкой обычно является большое признание их трудностей и страданий, переходящее в сострадание к себе. После этого мы можем начать вычленять ценности из правил и искать способы жить в соответствии со своими ценностями, сводя к минимуму риск неприятия или враждебности; но на первом месте должны быть самоутверждение и сострадание к себе, иначе эта работа может показаться недействительной.
Пример: Честность

Давайте возьмем пример. Недавно психотерапевт спросил меня об одном случае:

"Я встречаюсь с клиенткой, которая определила основную ценность, по которой она хочет жить: быть честной. Дело в том, что она лесбиянка, и ее религиозная/этническая культура учит, что гомосексуальность - это грех. Она хочет рассказать своим друзьям и семье о своей сексуальной ориентации, но боится этого, потому что очень велик риск, что они отреагируют негативно.’

Наши клиенты предлагают множество вариантов на эту тему:

• “Должен ли я выражать свои искренние мысли и чувства?”

“Должен ли я высказаться по этому поводу?

* мое истинное мнение по этой теме;
* мои истинные религиозные убеждения;
* моя сексуальность;
* мои политические убеждения;
* что я на самом деле чувствую, когда они говорят или делают XYZ;
* что я действительно хочу, чтобы они делали или перестали делать} ... зная, что это вполне может вызвать неприятие или враждебную реакцию или поставить под угрозу мое место на рабочем месте/ в сообществе/социальной группе?”

Во всех этих сценариях существует конфликт ценностей между заботой и честностью.

Проблема сводится к следующему:

а. “Если я буду честен, мне будет больно, что противоречит заботе о себе”.

б. “Если я буду честен, им будет больно, что противоречит заботе о них”.

И разве этот конфликт "честность против заботы" не проявляется время от времени в наших отношениях у большинства из нас? Если бы мы были полностью честны с другим человеком по какому—то конкретному вопросу — это может быть то, что делаем мы, или то, что делают они, или то, как мы на самом деле думаем или чувствуем по поводу чего-то, - мы боимся, что они отреагируют плохо.

И обратите внимание, что мы можем применить это к любой ценности. Какой бы ни была ценность, мы боимся, что, если будем действовать в соответствии с ней: либо мы причиним боль другим, что, по-видимому, противоречит заботе о них; либо их реакция причинит боль нам, что противоречит заботе о себе.
Слияние с правилами

Важным элементом решения этих проблем является умение отличать гибкую жизнь в соответствии со своими ценностями от слияния с жесткими правилами.

Если клиенты кажутся жесткими, тяжелыми, обремененными или загнанными в ловушку, в отличие от ощущения жизнестойкости, открытости и свободы выбора — они, вероятно, сливаются с правилами, а не гибко соотносятся со своими ценностями.
Приведенные ниже примеры иллюстрируют разницу:

• Быть любящим = ценность

• Я всегда должен быть любящим, несмотря ни на что! = правило

• Быть добрым = ценность

• Я ДОЛЖЕН быть добрым всегда, даже когда люди ведут себя оскорбительно = правило

• Быть эффективным = ценность

• Я ВСЕГДА ДОЛЖЕН быть эффективным и НИКОГДА НЕ ДОЛЖЕН допускать ошибок = правило

По сути, правила - это строгие инструкции, которым вы должны подчиняться, обычно легко определяемые такими словами, как "должен", "обязательно", "правильно", "неправильно", "всегда", "никогда", "делай это", "не делай того", "не могу пока", "не буду, если только", "не могу потому что" и так далее.

Существует бесчисленное множество способов действовать в соответствии с нашими ценностями даже в самых сложных ситуациях. Правила, напротив, имеют тенденцию ограничивать наши возможности и сужать рамки нашего поведения, и чем строже мы их придерживаемся, тем меньше у нас выбора. Таким образом, слияние с правилами часто мешает нам действовать эффективно.

Кроме того, слияние с правилами имеет тенденцию "высасывать всю жизнь" из ценностей. Вместо смысла и жизненной силы клиенты, привыкшие к правилам, скорее всего, будут испытывать давление, обязательства, вину, стыд или тревогу. Часто это проявляется как нездоровый перфекционизм или стремление угодить людям, а также как триггер для беспокойства: "Правильно ли я это делаю?", "Достаточно ли я это делаю?" "Не слишком ли часто я это делаю?"
Отцепиться от правил, вернуться к значениям

Итак, мы помогаем клиентам заметить, назвать и отцепиться от своих правил, а также вернуться к базовым ценностям. Например, мы можем жить в соответствии с ценностью "быть честными", не следуя правилу: "Я ДОЛЖЕН быть честен в этом со всеми. Я не должен ничего скрывать ни в каких отношениях. Я ДОЛЖЕН открыть все всем’. Выделив правило и четко отделив его от лежащей в его основе ценности, мы можем помочь клиенту увидеть, что существует множество способов "быть честным" без необходимости говорить об этой конкретной проблеме в данном конкретном контексте.

Например:

• Клиентка могла бы быть честной сама с собой, ведя дневник или осознанно признавая самой себе, как невероятно больно держать это в секрете.

• Они также могут быть честны по этому поводу со своим терапевтом и с кем-либо еще, кого они знают, кто поддержит их, а не осудит.

• И, кроме того, на постоянной основе они могут воплощать в жизнь ценность "честности" множеством маленьких способов, которые очень безопасны – с друзьями, семьей, соседями, коллегами по работе и всеми другими людьми, с которыми они сталкиваются в течение дня, - никогда не подвергаясь риску о том, чтобы поделиться этим секретом.

Обычно, даже когда риск неприятия или враждебности высок в некоторых контекстах или отношениях, будут другие контексты или отношения, где риск низок. Таким образом, клиенты в этой ситуации не обязаны стараться всегда быть честными в том, что они скрывают; что им нужно сделать, так это мудро выбрать контексты / отношения, в которых они могут безопасно быть честными и открытыми по этому поводу, а также определить степень честности и открытости, которая наилучшим образом соответствует данной конкретной ситуации.

И, конечно, целенаправленные действия в таких контекстах, как правило, предполагают построение новых отношений или социальных групп, в которых клиенту безопасно открываться и делиться. Возможно, это потребуется сделать с людьми, не входящими в их семью, культуру, традиции, рабочее место или религию.

# Диаграмма Венна

Часто бывает полезно нарисовать диаграмму Венна с двумя пересекающимися кругами, обозначенными ‘честность’ и ‘забота’. В центральной перекрывающейся области клиент может написать о том, что он может сказать и сделать, что является одновременно заботливым и честным. В непересекающейся области круга заботы они могут записать, что нужно сделать, что связано в первую очередь с заботой, а не с честностью. А в непересекающейся области круга честности она может записать, что нужно сделать, что связано в первую очередь с честностью, а не с заботой. Это дает клиенту множество возможностей выбирать либо одну ценность, либо и то, и другое в течение дня. Конечно, мы можем сделать это с любыми двумя ценностями; всегда будут вещи, которые вы можете сказать и сделать в перекрывающейся области, что позволит вам жить обеими ценностями одновременно.



Забота

Честность

# Риск агрессии или насилия?

Очевидно, что физическая безопасность клиента - и его близких, о которых он заботится, – имеет первостепенное значение по сравнению со всем остальным.

Поэтому, если возникнет ситуация, когда действия в соответствии с их ценностями могут спровоцировать насилие или крайнюю агрессию, тогда вам нужно будет применить свою специализированную подготовку в этой области. Итак, если у вас нет необходимых навыков и знаний, чтобы эффективно помочь в подобных ситуациях –например, если вы не проходили обучение тому, как работать с жертвами домашнего насилия, тогда вам следует обеспечить таким клиентам доступ к соответствующей поддержке и услугам. Но это выходит далеко за рамки данной книги.

Суть в следующем ... если вы сомневаетесь, перестрахуйтесь и заручитесь поддержкой людей, обладающих экспертными навыками и знаниями.

Если клиент настаивает
Теперь предположим, что клиент настаивает на совершении определенного типа действий, основанных на ценностях, даже несмотря на то, что это, скорее всего, вызовет неприятие или враждебную реакцию со стороны людей в его семье, социальной группе или культуре.

Если это так, мы хотим выяснить, готовы ли они жить с последствиями этого действия. Что настолько важно, чтобы они были готовы сделать что-то, что, как они знают, расстроит людей, которые им небезразличны?

Давайте сделаем все возможное, чтобы гарантировать, что если они предпримут такие действия, то это действительно будет мотивировано гибким проживанием их ценностей (например, честности, мужества, аутентичности, напористости, честности, справедливости), а не слиянием с жесткими правилами типа: Я должен высказаться! Я должен отстоять свои права! Я должен сказать им, что я чувствую!

Это такая болезненная и трудная ситуация, когда мы прекрасно знаем, что если мы будем следовать своим ценностям так, как нам действительно хочется, наши друзья и семья или другие важные члены нашей социальной / культурной / рабочей группы не одобрят нас, отвергнут или станут агрессивными.

И вот болезненная реальность для любого, кто оказывается в подобных ситуациях: нет возможности не выбирать. Вы можете либо выбрать жить по своим ценностям именно таким образом, либо не делать этого. Третьего варианта нет.

И оба варианта будут болезненными по-разному. Поэтому, какой бы выбор ни сделал наш клиент, мы захотим поработать с ним над принятием неизбежной боли, которая сопутствует этому, и большим, большим, большим состраданием к себе.

Подводя итог, очевидно, что это важная тема, поэтому, если вы хотите прочитать больше, загрузите один или оба этих документа:
1. [Как работать с трудными диллемами?](https://drive.google.com/file/d/18c7len8dfb8oO11eetbtXz3Fw3uEfVO9/view?usp=drive_link)

2. [Конфликт ценностей](https://drive.google.com/file/d/1p2ZvmHaInJc7Q9nebx7auNSmfa9jum66/view?usp=drive_link)
Что ж, мы надеемся, что вы нашли это полезным, удачи вам во всем этом,

С уважением, Расс Харрис