



Что делать АСТ-терапевту,
если клиент говорит:

“Я НЕ ЗНАЮ”

Авторы: Илья Розов
Александр Сычевский

Оглавление

1. “Я не знаю” о чувствах
2. “Я не знаю” о мыслях
3. “Я не знаю” о ценностях
4. “Я не знаю” о действиях
5. “Я не знаю” о результатах в терапии



“Я не знаю” о чувствах

Клиенты достаточно часто приходят в работу, не имея достаточного контакта с телом. Они не могут вербализировать свой опыт. Если мы смотрим с позиции АСТ, то, скорее всего, в истории поведение быть осознанным наказывалось. Наша задача начать его подкреплять.



“Я не знаю” о чувствах

Например: *“Вы сейчас изменили позу, что внутри вас изменилось?”*

“Вы говорите, что эта неделя была хуже, но приводите примеры во внешней жизни, а что-то изменилось внутри вас?”

Добавляйте **самораскрытие:**

“Я бы на вашем месте чувствовал грусть, а что вы чувствуете?”



“Я не знаю” о чувствах

- Используйте таблицу чувств
- Спрашивайте о близких *“Что если на вашем месте был бы ваш друг или партнер?”*
- Давайте список чувств и прилагательных, чтобы человек мог описать свой опыт.



“Я не знаю” о чувствах

- Обратите внимание, какие процессы ригидности могут мешать новому поведению. Например: когда клиент начинает замечать, что чувствует грусть, он старается избежать её (избегание) через переключение разговора на что-то более веселое или будничное, на рассказывание историй (слияние).
- Тут может пригодиться анализ последствий: в краткосрочной перспективе - снижение грусти; в долгосрочной - грусть остается, избегаются события и воспоминания связанные с грустью, что сужает жизненные возможности.
- Проведите такой анализ для любых эмоций.



“Я не знаю” о МЫСЛЯХ

- Исследуйте, что клиент знает о мыслях
- Чтобы он мог подумать в этой ситуации или поделитесь своим опытом.
- Возможно, клиент не готов посмотреть в сторону мыслей, так как испытывает смущение. Здесь можно не просить называть мысли, а просто приводить примеры, относящиеся к более комфортным темам, а клиент поработает с более интимными темами самостоятельно.



“Я не знаю” о МЫСЛЯХ

- Укрепляйте терапевтический контакт. Возможно, для этого стоит озвучить своё толерантное отношение к опыту, с которым борется клиент (“застрывать в прокрастинации - это нормально, многие люди сталкиваются с этим, и когда вы говорите об этом, я вас сочувствую и хочу помочь вам научиться справляться с этим застреванием”)
- Валидируйте темп клиента; замечайте и отражайте даже небольшой прогресс в осознанности.
- Делайте упражнения, чтобы клиент мог непосредственно соприкоснуться с тем, какие мысли у него есть.



“Я не знаю” о ценностях

- Поработайте над другими процессами
- Исследуйте или конструируйте. Некоторые терапевты пробуют только выявлять ценности, при этом не занимаясь конструированием ценностей. Можно предложить клиенту список ценностей и спросить, что он готов был бы попробовать на неделе. “Примерьте” ценность.
- Снизьте влияние социальных ожиданий: что если бы я принял любой ваш ответ? Что если бы меня не было в комнате?





“Я не знаю” о

ЦЕННОСТЯХ

- Снизьте влияние социума: “Что если бы все люди на планете вас бы уважали не зависимо от того, что вы делали, то как бы вы жили свою жизнь?”
- Снизьте зависимость от результата: “Что если бы у вас было достаточно смелости или денег, чем бы вы занимались?”
- Добавьте людей: “Какими людьми ты восхищаешься и почему?” “Мартин Лютер Кинг боролся за равноправие, но не добился своего при жизни. Он был неудачником? ”



“Я не знаю” о

ЦЕННОСТЯХ

- Опирайтесь на опыт клиента. Есть ли сферы, в которых клиент знает каким он хочет быть и что он хочет делать? Было ли время, когда клиент чего-то искренне желал, или хотел быть определенным человеком? Стоит маркировать этот опыт, как отличную приверженность ценностям.
- Что случилось с клиентом, что теперь он застрял? Поработайте над слиянием (“я всё равно не смогу реализовать ценность; что толку её называть?”)
- Работайте с дейктическим фреймингом. “Есть ли части вас, которые знают, как вы хотите жить?”

“Я не знаю” о действиях

- Нужно ли клиенту развивать навыки?
- Есть ли маленькие и большие шаги?
- Действительно ли выбранная цель реалистичная?
- Есть ли какие-то ментальные барьеры?
- Связано ли действие с ценностями?



“Я не знаю”

общий алгоритм

1. Признайте, что не знать это нормально. Например, “Вполне нормально не знать ответа на вопрос, что такое ценности” или “ваша история показывает, как любопытство к телу наказывалось и вы сейчас испытываете трудности при назывании чувств”.
2. Сместите акцент с того, что “с клиентом что-то не так” (слияние), на навыки, которых ему не хватает. Проводите функциональный анализ и планомерно развивайте процессы психологической гибкости.



“Я не знаю”

общий алгоритм

3. Идите маленькими шагами. Не ожидайте, что поведение, которое долгое время наказывалось, быстро встроится в жизнь клиента. Валидируйте темп и неудачи.
4. Выявляйте проблемы, возникающие на пути (нехватка мотивации, неготовность, слияние) и работайте над ними).
5. Укрепляйте терапевтические отношения, создавайте атмосферу доверительности и принятия..