

# АКТ при ОКР: Сокращенное руководство по лечению

Составлено Michael P. Twohig.  
Университет Невады, лето 2004 г.

Адаптирован из

Hayes, S.C., Batten, S., Gifford, E., Wilson, K.G., Afairi, N., & McCurry, S. (1999).  
Acceptance and Commitment Therapy An Individual Psychotherapy Manual for  
the Treatment of Experiential Avoidance, Second Edition. Reno, NV: Context  
Press.

Hayes, S. C. Strosahl, K. D., & Wilson, K. G. (1999). Acceptance and Commitment  
Therapy: An experiential approach to behavior change. New York: Guilford Press.

Перевод  
Валентина Ерофеева

Оформление  
Алина Терехова



## **Ориентир для терапевта:**

Существуют фундаментальные различия между АСТ-терапевтами и терапевтами в других, более ориентированных на контроль, подходах. Эти различия описаны в книге АСТ, и их следует прочитать и понять. Можно выполнять все упражнения и метафоры, как написано в книге, но не делать АСТ. В основе этой терапевтической стратегии лежит предположение, что с клиентом все в порядке. Клиент не сломан и не обращается к терапевту, чтобы его исправили. Терапевт должен помнить, что клиент является частью того же речевого сообщества, что и терапевт, и борется с теми же попытками контролировать эмоции. Если терапевт сможет почувствовать борьбу клиента и разделить ее с ним, тогда терапевт будет более эффективным. У терапевта, скорее всего, никогда не было ОКР, но наверняка он боролся с беспокойством по поводу компетентности, чувством неразделенной любви, и беспокойством о будущем. Проще говоря, вы оба в ямах, просто в разных. Принесите это в комнату, помогая клиенту.

Кроме того, существует неизбежная трудность превратить любое личное взаимодействие, такое как АСТ, в курс лечения. Поэтому, пожалуйста, будьте гибкими. Если клиент демонстрирует слияние на первом сеансе, терапевт должен оставаться гибким и реагировать на это соответствующим образом, а также позаботиться о креативной безнадежности. Если клиент не понимает, почему стоит ощущать дискомфорт и не реагировать на навязчивую идею, обязательно свяжите работу с ценностями клиента.

## **Необходимо прочесть:**

Книга АСТ. Глава 10. Эффективные АСТ терапевтические отношения.

## **Обучение терапевта**

Как минимум, терапевт должен прочитать книгу АСТ и быть знакомым с конкретной философией, лежащей в основе АСТ – функциональным контекстуализмом. В интересах терапевта посетить какой-нибудь воркшоп по АСТ. Они проводятся много раз в течение года. Информацию об этих семинарах можно найти на сайте [www.acceptanceandcommitmenttherapy.com](http://www.acceptanceandcommitmenttherapy.com).

# Сессия 1

## **Обязательно к прочтению:**

Книга АСТ — Глава 4: Креативная безнадежность: бросить вызов стандартному плану изменений.

### **1. Введение**

### **2. Обсудить пределы конфиденциальности**

### **3. Прием участников на борт**

### **4. Общая оценка ОКР**

### **5. Введение креативной безнадежности**

## **ПРИМЕЧАНИЕ**

Этот протокол представляет собой общий протокол для восьми еженедельных одночасовых сеансов АСТ при обсессивно-компульсивном расстройстве. В каждом разделе лечения будут указаны основные стратегии вмешательства, а дополнительные стратегии лечения будут перечислены в конце каждого раздела. Поскольку это руководство не может удовлетворить потребности всех клиентов, его можно адаптировать к каждому конкретному клиенту. Адаптация лечения может включать перенос компонентов из руководства на дополнительные сеансы, или добавление материалов для поддержки компонентов, которые уже предложены в этом руководстве. К вмешательствам можно добавлять только материал, соответствующий АСТ.

## **1. Введение**

Убедитесь, что клиент понимает, в чем он или она согласились участвовать. Участник посетит восемь сеансов терапии. Занятия будут проходить каждую неделю, как правило, в одно и то же время в один и тот же день. Ожидается, что клиент будет присутствовать на всех сеансах и сообщать терапевту о невозможности присутствовать. Убедитесь, что у вас есть номера телефонов клиентов для переноса встречи при неявке клиента. Ожидается, что в конце этих восьми сеансов клиент пройдет оценку после лечения.

Позвольте участникам задавать вам вопросы, касающиеся исследования.

## **2. Обсудите пределы конфиденциальности**

Объясните, что все, происходящее на сессии, останется конфиденциальным. Единственное исключение – возможность отдельных лиц просматривать определенное количество видеозаписей и оценивать их на предмет добросовестности лечения. Кроме того, конфиденциальность может быть нарушена в соответствии с этическими кодексами Американской психологической ассоциации. Например, если клиент сообщает о планах причинить вред себе или другим людям или сообщает о причинении вреда ребенку или пожилому человеку.

## **3. Привлечение участника к участию**

### **Информированное согласие**

Любое лечение ОКР будет психологически трудным. Клиент, вероятно, боится столкнуться со своими навязчивыми идеями и будет сомневаться относительно начала лечения. Чтобы не отпугнуть клиента от лечения и помочь терапевтическим отношениям, клиент должен знать, что включает в себя лечение. Это может быть сложно, поскольку АСТ — это экспириенциальная терапия. Поэтому следующее описание может оказаться полезным.

*Терапевт: Я верю в необходимость сообщать клиентам, что произойдет во время терапии. Я вижу два пути. Многие терапевты будут работать с вами, чтобы напрямую изменить ваши мысли и чувства. Это вариант. Однако, поскольку вы уже пробовали этот общий подход, существует второй подход. Это более жестко и может сбивать с толку.*

*Я не могу полностью описать вам этот подход, потому что в какой-то степени объяснение терапии происходит в ходе этой терапии. Но он основан на идее, что вместо помощи вам выиграть борьбу, в которой вы участвовали, лучше помочь вам выйти из этой борьбы. Он сосредоточен на вещах, которые заставляют вас бороться, и стремится изменить эти вещи.*

*Это довольно фундаментальная работа, посвященная взаимосвязи между вами и вашим психологическим опытом — вашими эмоциями, мыслями, воспоминаниями и так далее. К этому подходу нельзя относиться легкомысленно, но он оказался полезен некоторым людям с такими проблемами, как ваша.*

Если клиент проявляет интерес к АСТ, обычно выдается предупреждение:

*Терапевт: Как я уже сказал, мы рассмотрим довольно базовые вопросы, в том числе те, которых вы, возможно, не ожидали от терапии. Мой опыт применения этого подхода показывает, что он может ощущаться как **американские горки**. Могут возникнуть самые разные эмоции: интерес, скука, тревога, печаль, ясность, замешательство и так далее. Это похоже на чистку **грязного стакана с осадком на дне**: единственный способ это сделать — взболтать грязь. Таким образом, некоторые вещи могут встряхнуться, и какое-то время все может выглядеть хуже, прежде чем станет лучше. Дело не в том, что это непосильно – просто вы должны быть готовы позволить проявиться всему, что произойдет.*

## **Приверженность курсу**

Для некоторых лечение ОКР может быть трудным и пугающим. Кроме того, в некоторых случаях результаты АСТ проявляются только на более позднем этапе лечения. Поэтому клиента следует предупредить об этом и согласиться участвовать во всем лечении, а не судить о лечении импульсивно.

*Терапевт: Такое фундаментальное лечение лучше всего проводить, высвободив некоторое пространство для работы. Особенно если мы в конечном итоге поднимаем старые проблемы, иногда может показаться, что мы идем назад, хотя на самом деле мы идем вперед. Это похоже на упражнения: иногда хорошие*

*вещи причиняют немного боли. Я считаю, что психологи должны нести ответственность перед клиентами: я не прошу поверить мне на слово. Если мы движемся вперед, вы это почувствуете, и мы оба увидим это в вашей жизни. Просто мы не можем быть уверены в этом на еженедельной основе.*

*Итак, что мне хотелось бы, так это срок – 8 сеансов. Давайте продвигаться вперед в течение этого времени, несмотря ни на что, даже если вы действительно захотите бросить. Одна из причин, по которой я считаю это важным, заключается в том, что если вы не будете участвовать в этих 8 сеансах, вы на самом деле не будете знать, принесло ли лечение пользу или нет.*

## **Некоторые основы**

Построение альянса. Помимо предоставления и сбора необходимой информации во время этих сеансов, терапевт также должен стараться быть теплым, чутким и принимающим. Важно, чтобы у клиента и терапевта возникло чувство взаимного доверия и уважения, прежде чем начать работу с точки зрения АСТ.

К тому времени, как наши клиенты предстают перед нами, они почти наверняка испробовали много-много вещей, пытаясь получить контроль над своими навязчивыми идеями. Они также, вероятно, будут в значительном бедственном положении. Терапевту стоит попытаться прочувствовать борьбу клиента «изнутри». Вы можете сказать клиенту что-то вроде:

Терапевт: Конечно, у меня не было такого же опыта, как у вас, но, насколько это возможно, я смогу почувствовать вашу борьбу изнутри – заглянуть под кожу. Это поможет мне в помощи вам. Я не собираюсь притворяться, что знаю все тонкости конкретных проблем, с которыми вы боретесь; мы не разделяем этот опыт. Однако то, что мы разделяем, является более фундаментальным. Мы оба люди, и как люди, мы имеем доступ к человеческой борьбе. Мой опыт заключается в том, чтобы помогать двигаться вперед людям, которые застряли и которые пробовали многое, чтобы выбраться из тупика. Ваша работа будет заключаться в том, чтобы быть экспертом по вашим трудностям. Моя работа будет заключаться в том, чтобы увидеть, как наш подход применим к конкретным вашим трудностям.

## **Метафора двух гор**

Это похоже на то, как будто вы взбираетесь на большую гору, на которой много опасных мест. Моя работа — присматривать за вами и давать указания, если я вижу места, где вы можете поскользнуться или пораниться. Но я не могу этого сделать, потому что стою на вершине твоей горы и смотрю на тебя сверху вниз. Я могу помочь тебе подняться на гору, только потому что нахожусь на своей горе, прямо через долину. Мне не нужно ничего знать о том, каково это - подняться на гору, чтобы увидеть, куда вы собираетесь ступить, и какой путь может быть для вас лучшим.

## **4. Общая оценка**

Функция общей оценки – получить представление о том, что представляет собой ОКР клиента. Руководство подойдет независимо от конкретных навязчивых идей и компульсий клиента. Чтобы правильно применять руководство, полезно знать, каковы конкретные навязчивые идеи и побуждения.

- Попросите клиента описать свои навязчивые идеи и компульсии. Вероятно, будет много различных навязчивых идей и компульсий. Попросите клиента указать, какие из них являются основными. Спросите, как долго ОКР было проблемой? Какие еще методы лечения пробовал клиент? Были ли у них вообще периоды времени, когда у них не было ОКР?
- В какой ситуации они чаще всего совершают компульсии и приходят навязчивые идеи?
- Почему они участвуют в лечении? Как обретение контроля над ОКР улучшит его или ее жизнь?

Фаза оценки может легко перейти к креативной безнадежности, если закончить оценку вопросами, касающимися навязчивости и различных способов, которыми клиент пытается уменьшить свою навязчивость. У клиента может быть ряд различных навязчивых идей, таких как проверка, мытье, повторение, упорядочивание, подсчет и накопление. Клиент может также участвовать в ряде других форм поведения избегания, таких как: скрытые

компульсии, нейтрализация, магическое мышление, различные стратегии обеспечения уверенности, такие как звонки членам семьи, чтобы убедиться, что они не пострадали, рационализация и избегание ситуаций, которые вызывают навязчивую идею. Попробуйте почувствовать все, что делает клиент, чтобы избавиться от навязчивой идеи, когда она уже возникла.

## **5. Креативная безнадежность: вызов программе изменений клиента**

Этот раздел начинается с раскрытия класса моделей поведения, имеющих в репертуаре клиента, и все из которых имеют функцию бегства или избегания навязчивой идеи или чувства тревоги, связанных с навязчивой идеей. Терапевт должен помочь клиенту разобраться во всех вещах, которые он или она делает, чтобы уменьшить или избежать навязчивой идеи, и оценить эффективность этих стратегий. Терапевт и клиент ищут методы, которые эффективны в долгосрочной перспективе. Многие из этих методов избегания в моменте уменьшают одержимость, например, принуждение, но в долгосрочной перспективе они не являются эффективными методами. Одержимость возвращается.

Различные варианты поведения избегания/борьбы будут включать в себя принуждение, избегание определенных ситуаций, различные методы разговора с самим собой, утешение, возможно, наркотики и множество других видов поведения. Цель этого этапа — помочь клиенту осознать эффективность того, что он или она делал для уменьшения или контроля навязчивости. Весьма вероятно, что все действия клиента по бегству/избеганию в долгосрочной перспективе не приведут к успеху. Если бы какой-либо из них был успешным, клиент уже сделал бы это.

На этом этапе терапевт должен быть осторожен, чтобы не вызвать у клиента ощущения, будто терапевт обвиняет его или ее в том, что он или она делал. Терапевт должен помочь клиенту понять, что именно это делает большинство людей на возникающие события, приносящие дискомфорт.

Это очень важный этап в лечении ОКР; На этом этапе лечения можно потратить значительное количество времени. Терапевт не должен двигаться дальше, пока клиент не увидит и не почувствует бесполезность и парадоксальные последствия программы контроля. Часто на протяжении всего лечения клиент

возвращается к своей программе контроля, и терапевту необходимо помочь клиенту проверить функцию его поведения.

Терапевт: Помимо мытья кухонных столов, расскажите мне, что еще вы делаете, чтобы уменьшить это чувство.

Клиент: Ну... я не пойду на кухню.

Терапевт: Хорошо... Насколько хорошо это работает?

Клиент: Неплохо. Это как бы отвлекает меня от этого, но в какой-то момент мне придется туда пойти.

Терапевт: Эта стратегия не является долгосрочным ответом на побуждение, не так ли? Могу поспорить, что даже если вас нет на кухне, ваши мысли все еще на кухонной стойке.

Этот процесс должен продолжаться через все действия, которые клиент делает, чтобы уменьшить свою навязчивую идею и связанное с ней чувство тревоги. Убедитесь, что вы не обвиняете клиента. Вам следует вести себя так, как будто вы находитесь на стороне клиента и пытаетесь выяснить, что поможет уменьшить навязчивую идею.

Если клиент не уверен, что работает, а что нет, вы можете помочь ему подумать обо всех различных методах, которые могут сработать, и отправить клиента домой опробовать эти методы. Не пытайтесь уговорить клиента на это, позвольте опыту клиента подсказать ему или ей, что эти методы не эффективны.

### **Разница между Obsессией и компульсией:**

На этом этапе лечения многие клиенты будут пытаться объяснить различные вещи, которые он или она делает, чтобы контролировать компульсии, а не Obsессии. Клиентам действительно трудно понять идею о том, что Obsессии и компульсии не всегда происходят вместе. В каком-то смысле это одна из главных вещей, которые мы пытаемся помочь клиенту понять: навязчивая идея может возникнуть и без навязчивого действия. Лучше всего этому обучать на опыте.

Клиент: Я занят, поэтому не проверяю.

Терапевт: Вы занимаете себя так, что желание проверить не проявляется, или вы не проверяете?

Клиент: Я не понимаю?

Терапевт: Я пытаюсь выяснить, насколько успешно вы можете контролировать желание проверять, а не насколько хорошо вы можете контролировать проверку. Я знаю, что ты не можешь проверить. Я мог бы прийти к тебе домой и помешать тебе проверить. Я могу запереть тебя в комнате или привязать к стулу. Но что я хочу знать, так это то, насколько хорошо вы можете контролировать свои побуждения проверять, свои навязчивые идеи.

Клиент: Я никогда не задумывался о разнице.

Терапевт: Эти два события происходят вместе так часто, что мы забываем, что одно не обязательно включает в себя другое. Вот пример.

Терапевт: Проверьте, как вы обычно делаете (или другое навязчивое действие).

Клиент: Но мне сейчас этого не хочется.

Терапевт: Это нормально. Вы все равно готовы это сделать?

Клиент: ОК (проверяет)

Терапевт: Насколько сильным было желание проверить?

Клиент: Очень низким.

Терапевт: Допустим, я сказал вам, что вы уронили ключи под стул. Что произойдет с вашим желанием проверить?

Клиент: Это бы зашкаливало.

Терапевт: Что вы чувствуете сейчас?

Клиент: Интересно, они действительно выпали из моего кармана?

Терапевт: Идите и проверьте. (Клиент проверяет). Обратите внимание, как вы проверяли, когда возникало желание проверить или его не было, но я не уверен, должны ли вы решать, было ли у вас побуждение или нет. Я хочу выяснить, насколько хорошо вы можете контролировать это побуждение.

**Домашнее задание:** попросите клиента отслеживать эффективность различных стратегий, которые он или она использует для уменьшения навязчивых идей. Попросите клиента попробовать все и посмотреть, что действительно сработает в долгосрочной перспективе. Участнику можно дать следующее домашнее задание.

## **Домашнее задание 1**

### **Домашнее задание для клиента: что работает**

1. Запишите все, чего вам стоило ОКР. Будьте как можно более конкретными.
2. Теперь запишите список всего, что вы сделали, пытаясь контролировать свои навязчивые идеи. Будьте тщательны и конкретны: приведите несколько примеров стратегий, которые вы использовали в своих попытках решить проблему, а также множество конкретных примеров, когда вы использовали эти стратегии (отговаривание, рационализация, избегание, получение помощи других, критика себя и т. д.).
3. Честно оцените, насколько далеко каждая из этих стратегий продвинула вас к решению проблемы.

# Сессия 2

1. Оценка функционирования
2. Просмотрите реакцию на прошлую сессию.
3. Проверьте домашнее задание.
4. Продолжайте креативную безнадежность

## 1. Оценка функционирование

Посмотрите, как прошла неделя у клиента. Проверьте наличие внешних факторов стресса, таких как трудности на работе или в семье. Эти области не будут подвергаться непосредственному воздействию, но они полезны, поскольку могут повлиять на лечение. Проверьте уровень навязчивых идей и компульсий. По сути, посмотрите, как обстоят дела у клиента вне сеанса.

## 2. Просмотрите реакцию на прошлую сессию

Спросите клиента, была ли у него какая-либо реакция на последний сеанс. Это дает клиенту возможность задать вопросы или поделиться реакциями на материал последней сессии. Какая бы ни была реакция клиента, это нормально. В некоторых случаях материал будет очень понятен клиенту, а в некоторых случаях он не будет иметь для него смысла. Не пытайтесь спорить или оказывать давление на клиента, заставляя его поверить в то, что было сказано на сеансе. Позвольте опыту клиента определять его или ее поведение. Разрешение клиенту представить свои реакции позволяет терапевту увидеть, где находится клиент и какие области требуют дополнительного внимания. Терапевт должен проявлять сострадание, потому что участие в этой терапии может быть трудным.

### 3. Проверьте домашнее задание

Если клиент не выполняет домашнее задание, терапевт должен оценить мешающие факторы. Вполне вероятно, что те же переменные, которые мешают клиенту испытать навязчивую идею и не действовать в соответствии с ней, — это те же самые переменные, которые мешают клиенту не делать домашнее задание.

Постарайтесь привлечь внимание клиента к этим переменным. Клиент мог не выполнить домашнее задание, потому что это было слишком эмоционально сложно, не нашел времени или не захотел. Во всем этом есть компонент избегания.

Помогите клиенту увидеть, что отчасти ему мешало то, что ему или ей приходилось делать что-то трудное и неприятное. Это очень похоже на борьбу, которую ведет клиент, когда возникает навязчивая идея, и клиент должен решить, участвовать в навязчивом действии или нет. Опять же, это не должно делаться в форме обвинений.

Цель состоит в том, чтобы помочь клиенту увидеть, что большая часть нашего поведения направлена на избегание неприятных действий. Если домашнее задание не выполнено, его можно либо выполнить на сеансе с терапевтом, либо отложить до следующего домашнего задания.

### 4. Продолжайте креативную безнадежность

Клиента попросили оценить эффективность его или ее стратегий по контролю над навязчивостью. Их следует обсудить с терапевтом.

*Терапевт: Расскажите мне, что вы пробовали для контроля навязчивой идеи.*

*Клиент: Я сказал себе, что это не сделка и что я справлюсь.*

*Терапевт: Насколько хорошо это сработало?*

*Клиент: Кажется, стало немного проще.*

*Терапевт: Но похоже, что obsессия все еще присутствовала.*

*Клиент: Да.*

*Терапевт: И что вы сделали?*

Клиент: Я пытался подождать, когда пройдет. Я занимался другими делами, отвлекался, но в конце концов мне пришлось сдаться, потому что это было слишком.

Терапевт: Вы многое пытались сделать, и кажется, вы пытались сделать почти все, что логически можно было сделать. Вы сделали все очевидные и разумные вещи. Вы много думали, вы много работали. Вы искали подходящую точку зрения. И вот вы снова находитесь на терапии... все еще пытаетесь. Но вы пришли ко мне. Я работаю с вами. Поэтому я обязан указать на то, что это не работает, верно?

Клиент: Я еще не разобрался.

Терапевт: Вот еще один способ выразить то, что вы только что сказали: даже попытки разобраться в этом пока не работают.

Клиент: Пока нет.

Терапевт: Пока нет. И даже в этом «пока нет» я слышу «но будет. Конечно, так и будет». А что, если этого не произойдет? Что, если всё это подстава?

Клиент: Подстава?

Терапевт: Вы не чувствуете здесь подвоха? Это не имеет смысла. Вы умный человек. Вы работали над этой проблемой. Иногда даже казалось, что становится лучше. И все же, вы снова находитесь на терапии. Разве не верно, судя по вашему опыту, хотя и не кажется, что так должно быть, что чем больше вы боролись с этими навязчивыми идеями и компульсиями – чем больше вы пытались от них избавиться – тем труднее это было? Кажется, они не реагируют на сознательный контроль. Когда вы убегали или боролись, навязчивые идеи не становились меньше, они стали больше.

Клиент: Я не знаю, как от них избавиться. Я надеюсь, что вы сможете помочь. Как мне от них избавиться? Что я делаю не так?

Терапевт: Это важные вопросы, потому что они показывают, что происходит, но давайте пока не будем углубляться в эту тему. Начнем с того, что вы знаете. Вы чувствуете себя застрявшим.

Клиент: Верно.

Терапевт: Непонятно, что делать дальше, но выхода, похоже, нет.

Клиент: Именно.

*Терапевт: Итак, я здесь, чтобы сказать: «Вы застряли. Выхода нет». .... Внутри системы, в которой вы работаете, может произойти только одно: то, что происходит. Просто рассматривайте это как возможность. Вы знаете, что это не сработало. Теперь давайте рассмотрим возможность того, что это не сработает. Дело не в том, что вы недостаточно умны или недостаточно усердно работаете. Это установка. Ловушка. Вы застряли.*

*Клиент: Значит, я безнадежен. Я должен сдаться. Почему я прихожу сюда?*

*Терапевт: Я не знаю. Но сейчас нужно попытаться увидеть, что не работает. В любом случае, я не говорил, что вы безнадежны, я сказал, что это безнадежно. Все это происходит. Эта борьба, которая вас практически задушила, безнадежна. И да, если борьба безнадежна, пришло время отказаться от этой борьбы. Это безнадежность, но безнадежность творческая. Если мы откажемся от того, что не работает, возможно, есть что-то еще, что можно сделать.*

*Клиент: Тогда что мне делать?*

*Терапевт: Ну... сначала давайте начнем отсюда. Если все это — уловка, ловушка, нам нужно открыться этому, чтобы могло произойти что-то другое. Вы пришли сюда, ожидая какого-то трюка, какого-то действия, какого-то решения, которое у меня может быть. Вы пытались найти решение, но не можете его найти, и, возможно, оно у меня есть. Но, возможно, эти так называемые решения на самом деле являются частью проблемы. И проверьте, не так ли это, — может быть, для вас это и не так, но просто посмотрите и посмотрите, так ли это: в глубине души вы не верите, что есть подвох. Если бы я выдвинул еще одну умную идею от терапевта, часть вашего разума подумала бы: «О, да. Конечно.» Ваш непосредственный опыт говорит, что эта ситуация безнадежна. Ваш разум говорит, что выход, конечно, есть. Должен быть выход. Так чему же вы верите: своему разуму или своему опыту?*

## Метафора ямы

Представьте, что вас поместили в поле с завязанными глазами и дали небольшую сумку с инструментами. Вам говорят, что ваша задача — бегать по этому полю с завязанными глазами и жить своей жизнью. Итак, вы начинаете бегать и рано или поздно попадаете в эту большую яму. Одна из ваших тенденций – попытаться выяснить, как вы попали в яму – по какому именно пути вы пошли. Вы можете сказать себе: «Я пошел налево и перешел небольшой холм, а затем почувствовал себя внутри» и т. д. В каком-то смысле это может быть правдой; ты в яме, потому что шёл именно этим путём. Однако знание этого не является решением проблемы выбора из ямы. Более того, даже если бы вы не сделали именно этого, а пошли бы куда-то еще, в этой метафоре вы все равно могли бы упасть в другую яму, потому что без вашего ведома в этом поле существует бесчисленное множество широко разнесенных, достаточно глубоких отверстий.

В любом случае, теперь ты в этой дыре с завязанными глазами. Вероятно, в такой затруднительной ситуации вы бы взяли сумку с инструментами, которую вам дали, и попытались выбраться из ямы. Теперь предположим, что вам дали лопату. Итак, вы послушно начинаете копать, но довольно скоро замечаете, что не выбрались из ямы. Итак, вы пытаетесь копать быстрее, или лопатами побольше, или другим стилем. Больше, по-другому и лучше. Больше, по-другому и лучше. Но все это не имеет значения, потому что рытье – это не выход из ямы; это только делает дыру больше. Довольно скоро эта дыра станет огромной. В нем есть несколько комнат, залов и пещер. Он становится все более и более проработанным. Так что, возможно, вы остановитесь на некоторое время и попытаетесь смириться с этим. Но это не работает — вы все еще в яме.

Это похоже на то, что произошло с вашей тревогой. Это все больше и больше. Она стала центром вашей жизни. Вы знаете, что все это не сработало. Но я говорю, что это не может сработать. Вы совершенно не сможете выбраться из ямы. Это безнадежно. Это не значит, что из ямы нет выхода. Но внутри системы, в которой вы работаете, независимо от того, насколько у вас мотивация или как усердно вы копаете, выхода нет. Это не уловка. Никакого обмана. Вам знакомо это ощущение, что вы застряли? И что ты пришел сюда, чтобы получить помощь, чтобы это исправить? Ну, ты застрял. А в системе, в которой вы работаете, выхода нет. То, чему вас научили, не работает, хотя где-то в другом месте они могут прекрасно работать. Проблема не в инструментах; Это в ситуации, в которой вы их используете.

Итак, вы пришли сюда и хотите получить от меня позолоченную паровую лопату. Ну, я не могу дать это вам, и даже если бы я мог, я бы не стал, потому что это не решит вашу проблему. Это только усугубит ситуацию».

Если клиент спрашивает, как выбраться из ямы, скажите что-то вроде: «Ваша задача сейчас не в том, чтобы придумать, как выбраться из ямы. Именно этим вы и занимались. Ваша задача — признать, что вы находитесь в одной из них. В том положении, в котором вы сейчас находитесь, даже если бы вам дали другие инструменты, это бы не сработало. Проблема не в инструменте, а в копании. Если бы вам дали лестницу прямо сейчас, это не принесло бы никакой пользы. Вы бы только попытались копать ей. А из лестниц получаются ужасные лопаты. Если вам нужно копать, у вас уже есть отличный инструмент. Вы не сможете сделать ничего другого, пока не отпустите лопату и не перестанете копать. Вам нужно освободить место для чего-то еще в ваших руках. И это очень трудный и смелый поступок. Похоже, лопата — единственный инструмент, который у вас есть. Если вы отпустите его, это будет выглядеть так, как будто вы обречете себя навсегда остаться в норе. И я не могу вас в этом успокоить. Ничто из того, что я могу сказать сейчас, не поможет облегчить то, что вам здесь предстоит сделать. Ваш лучший союзник — это ваша собственная боль и осознание того, что ничего не помогло. Вы достаточно пострадали? Готовы ли вы сдаться и заняться чем-то другим?»

На этом этапе лечения клиент должен быть немного менее привязан к плану, который ему или ей нужна, чтобы найти способ контролировать навязчивую идею. Программа контроля по-прежнему будет существовать, и клиент, скорее всего, попытается вписать метафору в свою программу контроля. Ниже приведены несколько ответов на часто задаваемые вопросы об этой метафоре.

Клиент: О, я понимаю, о чем вы говорите. Ты говоришь, что мне просто нужно открыться своей obsессии.

Терапевт: *Разве это не похоже на вас? Разве вы раньше не думали о подобных вещах? «Мне нужно открыться».*

Участник: *Много раз. Я старался оставаться открытым и просто чувствовать то, что чувствую.*

Терапевт: *И если бы это было решением, разве это не решило бы проблему раньше?*

**Вот еще один пример:**

Участник: *Наверное, вы хотите, чтобы я делал шаги лопатой. Выкопайте лестницу.*

Терапевт: *Умная идея. Вы пытались это сделать?*

Участник: *Я попробовал все.*

Терапевт: *Значит, дело не в этом. Я думаю, что стороны слишком свободны, чтобы сделать лестницу. Нам придется попробовать что-то кроме «всего».*

**И вот еще:**

Участник: *Это действительно здорово. Это напоминает мне дзен-буддизм. Я всегда верил в восточные традиции. Похоже, вы именно к этому клоните.*

Терапевт: *Итак, просто обратите внимание на ту мысль, которую дал вам ваш разум. И я хочу сказать кое-что абсолютно уверенно. 100% уверенность. То, что вы слышите, я говорю сейчас. . . . что бы это ни было . . . Это не так.*

Участник: *Я в замешательстве.*

Терапевт: *Хорошо.*

Участник: *Так зачем вообще думать?*

Терапевт: Так вы сможете узнать, о чем я не говорю. ... И что за мысль? Тот, который формируется прямо сейчас? Посмотрите и увидите это. Это тоже не то.

И последний пример того же рода:

Участник: Я не совсем понимаю, к чему вы клоните.

Терапевт: Я просто прошу вас взглянуть на свой собственный опыт. Взгляни.

Участник: Значит, я не должен расстраиваться из-за себя. Я преувеличил все это.

Терапевт: Это интересная мысль. И заметьте, я этого не говорил. Я определенно не говорил: «Вы все это раздуваете». Я сказал: «Не верьте ни единому слову, которое я говорю». Верно?

Участник: Так зачем вообще говорить? Я ничего из этого не получу.

Терапевт: Это великолепно. Поблагодарите свой разум за это. Прекрасно. И это очень похоже на тебя, не так ли? Это то, что вы делаете. Так что просто заметьте, что вы делаете это снова. И обратите внимание, что это еще одна формулировка, когда вы переходите от одного к другому.

Участник: И что мне делать?

Терапевт: Начните отсюда.

Участник: Вы имеете в виду, что если я начну отсюда, то смогу оставить прошлое позади.

Терапевт: Отлично. Отличная мысль. И как это работало в прошлом?

Участница: Мне никогда не удавалось это сделать.

Терапевт: Хорошо. Так что же еще происходит?

Участник: Похоже, что бы я ни сказал, это будет неправильно.

Терапевт: Супер! И здесь пахнет стариной, не так ли? Старые вещи. Сколько лет, по вашему мнению, вы чувствуете сейчас?

Участник: Около 9.

Терапевт: И ощущение, что все, что вы делаете, неправильно. Что еще?

Участник: Вы просто пытаетесь взорвать мне мозг?

*Терапевт: Ну, я знаю, что и у вас, и у меня есть разум в комнате, так что на самом деле нас здесь четверо. Это действительно нормально, если ваш разум остается здесь, они, кажется, так и делают, и я думаю, что мой не уходит, просто я хочу поговорить с человеком в комнате, а не только с вашим умственным механизмом. Мы можем замечать то, что говорит наш разум, не растворяясь в нем. Эта терапия не является системой убеждений или новой философией, у вас их уже достаточно.*

*Участник: (долгая пауза). Я не знаю, что сказать. Как только я начинаю думать или говорить что-нибудь, я думаю: «Вот и снова», а затем появляется другая мысль.*

*Терапевт: Метко. Побудьте с этим опытом немного.*

## **Дополнительная метафора**

### **Перетягивание каната с монстром**

Эта ситуация похожа на перетягивание каната с монстром. Он большой, уродливый и очень сильный. Между вами и монстром находится яма, и, насколько вы можете судить, она бездонна. Если вы проиграете, вы упадете в эту яму и будете уничтожены. Итак, вы тянете и тянете, но чем сильнее вы тянете, тем сильнее тянет монстр, и кажется, что вы все ближе и ближе приближаетесь к яме. Труднее всего понять, что ваша задача здесь – не выиграть перетягивание каната. Ваша задача — бросить веревку.

Иногда клиенты спрашивают: «Как мне это сделать?». На этом этапе лучше не отвечать твердо. Терапевт может сказать что-то вроде: «Ну, я не знаю. Но первый шаг — это увидеть, что перетягивание каната невозможно выиграть... и что в этом нет необходимости.

Иногда полезно дать клиенту более широкое представление о навыке, на который вы намекаете, и указать некоторые причины, по которым вы уклоняетесь. Если у человека есть опыт занятий спортом, игрой на

музыкальных инструментах или другими навыками мелкой моторики, их можно использовать в качестве метафор для объяснения ситуации.

Клиент может чувствовать, что у него или нее есть стратегия, позволяющая контролировать навязчивую идею или действие. Клиент может сказать: «И что мне делать на этой неделе?» Терапевт должен быть осторожен и не позволять клиенту использовать новую информацию как часть стратегии контроля. Клиенту можно сказать, что ничего нового делать пока не нужно. Что он или она может поработать над тем, чтобы положить лопату и обратить внимание на все способы, которыми он копает. В этом поможет следующее домашнее задание.

## **Домашнее задание 2**

Как вы копаете в своей жизни?

*«Одна вещь, которую вы можете сделать между нашими встречами — это попытаться осознать, как вы боретесь в своей повседневной жизни. Посмотрите, сможете ли вы просто заметить все, что вы обычно делаете; все способы, которыми вы копаете. Очень важно понять, что для вас значит копать, потому что, даже если вы отложите лопату, вы, вероятно, обнаружите, что старые привычки настолько сильны, что лопата снова окажется в ваших руках спустя несколько мгновений. Так что нам придется кидать лопату много-много раз. Вы могли бы даже составить список, который мы сможем просмотреть, когда снова соберемся: все, что вы делали для сдерживания, регулирования и решения этой проблемы. Отвлечение внимания, самообвинение, отговаривание себя от этого, избегание ситуаций и так далее. Я не прошу вас изменить эти действия; просто попробуйте понаблюдать, как и когда они появляются».*

# Сессии 3 и 4

## **Необходимо прочесть:**

Книга АСТ: Глава 5. Контроль — это проблема, а не решение

Книга АСТ: Глава 6. Формирование принятия путем отказа от языка

Целью первой и второй сессий было «взломать» программу контроля клиентов. Клиент, вероятно, следовал устному правилу, согласно которому он или она не может испытывать навязчивую идею и что определенный набор действий (компульсивность) уменьшит это чувство. Это правило было напрямую оспорено на сессии и на опыте. Следующие два сеанса продолжают бросать вызов этому правилу, но также раскрывают парадоксальные последствия попыток контроля. Использование навязчивого действия для уменьшения навязчивой идеи на самом деле может сделать навязчивую идею сильнее, а не ослабить, и, возможно, самый полезный способ справиться с навязчивой идеей — перестать с ней бороться.

- 1. Оценка функционирования**
- 2. Просмотрите реакцию на прошлую сессию.**
- 3. Проверьте домашнее задание.**
- 4. Представьте контроль как проблему**
- 5. Покажите готовность/принятие**
- 6. Поведенческая приверженность**
- 7. Домашнее задание**

## **1. Оценка функционирования**

Терапевт должен оценить любые изменения в окружении клиента и изменения в ОКР клиента, такие как частота, интенсивность или беспокойство, вызванное ОКР. Оцените, изменился ли клиент в результате терапии.

## **2. Просмотрите реакцию на прошлую сессию**

Дайте клиенту возможность выразить любые реакции на предыдущие сеансы. Будьте особенно внимательны к комментариям, указывающим на то, что клиент использует материал, представленный на сеансе, как способ контролировать навязчивую идею.

## **3. Проверьте домашнее задание**

Рассмотрите все различные способы, которыми клиент пытается контролировать свои навязчивые идеи. Это может послужить обзором к креативной безнадежности. Терапевт должен обратить внимание насколько клиент привязан к контролю над своими навязчивыми идеями. Если клиент все еще очень привязан к своей программе контроля, просмотрите «Креативная безнадежность». Во время сеанса 4 терапевт должен связать «Контроль как проблему» и «Готовность/принятие» с креативной безнадежностью. Они взаимосвязаны, поэтому их можно легко интегрировать при обсуждении борьбы клиента со своими навязчивыми идеями.

## **4. Представьте контроль как проблему**

Функция контроля как проблемы состоит в том, чтобы помочь клиенту пережить парадоксальные последствия его или ее попыток контролировать навязчивые идеи. В большинстве случаев попытки контролировать навязчивости не только не работают, но и повышают значимость навязчивости, что делает их больше, а не меньше. Если клиента можно привлечь к этому, он с большей вероятностью откажется от программы контроля и попробует что-то другое. По сути, это делает навязчивые действия менее полезными.

Терапевт: Что еще вы заметили?

Клиент: Ну, когда я собирался пойти на собрание отдела, я заметил, что несколько раз проверял, остался ли у меня бумажник. Я знал, что он там, он всегда там, но у меня есть страх, что я мог его где-нибудь уронить.

Терапевт: Как вы думаете, как помогала проверка?

Клиент: Успокоить неприятное чувство, которое я испытываю.

Терапевт: Что еще?

На данный момент из этого не делается ничего особенного — это затрагивается, уточняется, формулируется в довольно распространенных смысловых терминах, а затем просто оставляется на полке. Все это имеет значение, т.к. ближайшая цель следующего этапа — собрать совокупность событий в один класс: сознательный, целенаправленный, преднамеренный контроль. Монстр по имени КОНТРОЛЬ. Его проявлением является БЕГСТВО и ИЗБЕГАНИЕ.

Терапевт: Хорошо. Кажется, я понимаю, что вы делаете. Заметили ли что-то еще?

Клиент: Нет. Это все.

Терапевт: Хорошо. На самом деле, вероятно, по мере продвижения всплывет еще много других, но на данном этапе не важно, чтобы мы знали всех. Нам просто нужно знать достаточно, чтобы иметь представление о масштабе происходящего. Сегодня я хочу попытаться получить более четкое представление об этом наборе. В любом случае я хочу, чтобы мы лучше поняли, что такое «копать яму». И я хочу дать этому имя – не для того, чтобы понять это интеллектуально, а просто для того, чтобы иметь возможность говорить об этом здесь.

Клиент: Вы хотите, чтобы у нас было название темы.

Терапевт: Верно. Знаете, в прошлый раз я говорил, что большая часть того, что вы делаете, вполне логична, разумна и рациональна. Результат не таков, но на самом деле мне кажется, что вы сделали вполне нормальную вещь. Все проявления копания, которые вы только что перечислили. Разве так не делают люди?

Клиент: Может быть, не нормальные люди, но такие, как я, точно так делают. Знаешь ту группу поддержки, в которую я хожу каждый месяц? Смешно. У

каждого человека там одна и та же история. Я имею в виду, что можно догадаться, какой будет история, еще до того как они что-то скажут.

Терапевт: Именно. Вот как работает система. Рассматривайте это как возможность. Вы делаете то, чему нас всех научили. Просто в данном случае так не работает. Человеческий язык дал нам как виду огромное преимущество, поскольку он позволяет нам разбивать вещи на части, формулировать план, строить будущее, которого мы никогда раньше не видели, и планировать действия. И это работает очень хорошо. Если мы посмотрим только на 95% нашего существования, которое связано с тем, что происходит за пределами внутреннего мира, это прекрасно работает. Посмотрите на все, с чем приходится иметь дело остальным творениям, и вы увидите, что у нас все хорошо. Просто осмотрите эту комнату. Почти все, что мы видим здесь, не было бы здесь без человеческого языка и человеческой рациональности.

Пластиковый стул. Огни. Отопление. Одежда. Компьютер. И так далее. Итак, нам тепло, на нас не идет дождь, у нас есть свет - что касается вещей, с которыми борются другие живые существа, мы в значительной степени уже это сделали. Вы даете собаке или кошке все это — тепло, кров, еду, социальную симуляцию — и они счастливы настолько, насколько могут себе представить.

Клиент: Что вы имеете в виду?

Терапевт: Ну, я просто говорю, что очень, очень важные вещи – важные для нас как вида, конкурирующего с другими формами жизни на этой планете – были сделаны с помощью человеческого языка. Есть действующее правило: если тебе что-то не нравится, придумай, как от этого избавиться, и сделай это. И это правило прекрасно работает в 95% нашей жизни. Но не во внутреннем мире. Это последние 5%. Очень важные 5%, потому что именно в них заключается удовлетворение, но это лишь небольшая часть всей нашей жизни. Но предположим, что то же самое правило сработало просто ужасно для последних 5%. На своем опыте, а не в своем логическом уме, проверьте и посмотрите, не так ли это: во внутреннем мире правило таково: Ты получишь ровно то, чего не хочешь больше всего.

Клиент: Я получу ровно то, чего не хочу больше всего...

Терапевт: Странно, да? Чтобы дать этому название, позвольте мне сказать так: во внешнем мире сознательный, обдуманый, целенаправленный контроль работает прекрасно. Мы придумываем, как избавиться от чего-то и делаем это. Но в области сознания, истории, личности, эмоций, мыслей, чувств, поведенческих побуждений, воспоминаний, отношений, телесных ощущений и т. д. это зачастую бесполезно. В таких ситуациях решением является не

преднамеренный контроль, контроль – проблема. Если вы попытаетесь избежать своей собственной истории и того, что она автоматически вносит в ситуацию, вы находитесь в безвыходной борьбе. Копаете. Копаете. Копаете.

### **«Ты получишь ровно то, чего не хочешь больше всего».**

Терапевт: Обратите внимание, здесь есть парадокс. Предположим, что это действительно правда: «Ты получишь ровно то, чего не хочешь больше всего». Что можно сделать, зная это? Посмотрим ... «ах, я хочу от этого избавиться, но получаю ровно то, чего не хочу. Поэтому, если я что-то захочу, я избавлюсь от этого! Вот и все! Если я захочу получить что-то, я избавлюсь от этого! Но если я хочу иметь, чтобы избавиться от него, тогда я снова не хочу его и вновь его получаю». Так что обмануть себя не получится. «Вы получаете ровно то, чего не хотите больше всего» не может быть использовано для старой повестки дня. Вы не сможете продолжать копать с этим... или, по крайней мере, если вы это сделаете, ничего положительного или с другим результатом не произойдет.

Обычно полезно поговорить о борьбе клиента со своими навязчивыми идеями. Например, вы можете сказать что-то вроде: «Когда проявляется ваша навязчивая идея, что вы с ней делаете? Вы пытаетесь от этого избавиться? Возможно ли, что попытки избавиться от навязчивой идеи сами по себе вызывают большой дискомфорт? В конце концов вы справляетесь с этим, и кажется, что причина заключалась в борьбе, но не кажется ли это немного подозрительным? Если бы это было так, то почему дискомфорт, который вы все еще испытываете, сохраняется? Очевидно, что борьба не решит путаницу». Постарайтесь связать эти усилия по контролю с конкретными проблемами клиента.

### **Навязчивая идея как ребенок в продуктовом магазине**

Терапевт: У вас есть дети?

Клиент: Да, две дочери.

Терапевт: Вы когда-нибудь водили их в продуктовый магазин, когда они были маленькими?

Клиент: Да.

*Терапевт: Что происходит, когда они проходят мимо острова конфет или игрушек?*

*Клиент: Они всегда чего-то хотят.*

*Терапевт: Да. Все дети так делают. И они обычно говорят что-то вроде. «Можно мне одну?» И вам придется принять решение. Вы сдаетесь или нет? Потому что если вы этого не сделаете, вы знаете, что произойдет. Ваша дочь попросит немного громче. И если вы скажете «нет», она, скорее всего, станет громче.*

*Клиент: Ага. И это просто продолжается.*

*Терапевт: Верно. Вы можете либо успокоить ребенка игрушкой или конфетой, либо позволить ребенку плакать и заставить всех смотреть на вас. Но какая проблема кроется, если вы сдадитесь?.*

*Клиент: Это учит ребенка, что можно получить желаемое с помощью плача.*

*Терапевт: Точно! Кроме того, это учит ребенка, как громко надо говорить, прежде чем вы сдаетесь. Когда вы боретесь с навязчивой идеей, похоже ли на что-то подобное? Она появляется и вы решаете не поддаваться ей, она становится громче и громче, пока вы не сдадитесь.*

*Клиент: Точно!*

*Терапевт: Что, если ваши навязчивые мысли подобны вашей дочери в продуктовом магазине, и вы учите ее, как громко ей нужно говорить. Пытаясь контролировать их, вы учите какими громкими они должны быть. Это может иметь противоположный эффект, чем вы ожидаете.*

Может быть полезно дать клиентам некоторое буквальное понимание того, как они впервые научились сознательному контролю и избеганию применительно к конкретным событиям. Это часть общих усилий, чтобы показать неэффективность контроля в конкретных ситуациях, не заставляя клиента чувствовать себя глупо из-за того, что он согласился на эту программу. Следует помнить, что контроль очень помогает в других областях (например, в физическом мире) и распространен повсеместно.

Следует познакомить клиента со способами установления эмоционального контроля. Четыре фактора, объясняющие преднамеренный контроль в конкретных ситуациях:

1. Это работает и в других сферах вашей жизни.
2. Вам сказали, что здесь должно сработать (например, «Не бойтесь...»)
3. Кажется, это сработало для окружающих вас людей (например: «Папа не боится...»)
4. Кажется, здесь это даже сработало.

Эти средства контроля часто приводят к тому, что люди стараются показать себя несоответствующими их представлениям о самом себе. Образно говоря, все ходят как Джон Уэйн. Иногда полезно сказать клиенту, что среди всех клиентов, которых вы видели, вы никогда не встречали Джона Уэйна. Когда дверь в терапевтическую комнату закрывается, мы обнаруживаем, что большие, сильные на вид люди так же напуганы, как и все мы. Понравлюсь ли я? Впишусь ли я? Смогу ли я соответствовать? Укажите, что даже Джон Уэйн — не Джон Уэйн. Проявляйте сочувствие к клиенту, если он способен справиться с бременем воображаемой игры полного эмоционального и когнитивного контроля.

### **Это то, что мы все делаем**

*Терапевт: Это забавный взгляд на вашу проблему, не так ли? Я не думаю, что ты делаешь что-то странное. Мы все делаем это. Когда нам что-то не нравится, мы стараемся изменить это. Как я уже говорит, это работает во внешнем мире, нас этому учили, и иногда это работает в моменте, но не в долгосрочной перспективе. Вы находитесь в особом положении, когда можете видеть, как все работает на самом деле. Возможно, сознательные и целенаправленные стратегии контроля, используемые для навязчивых идей, не очень эффективны. У меня есть несколько упражнений для наглядной демонстрации.*

Следующие упражнения помогают клиенту осознать неработоспособность контроля над навязчивыми идеями.

### **Метафора полиграфа**

«Предположим, я подключил вас к лучшему полиграфу, который когда-либо был построен. Это идеальная машина, самая чувствительная из когда-либо созданных. Когда вы подключены к ней, вы не сможете возбуждаться или почувствовать беспокойство в тайне от машины. Я говорю вам: перед вами очень простая задача – оставаться расслабленным. Однако, если вы почувствуете хоть малейшее беспокойство, я узнаю об этом. Я знаю, что вы будете стараться, но дам дополнительный стимул. У меня есть Магнум 44, который буду держать у вашей головы. Если вы расслабитесь, я не вышибу вам мозги, но если будете нервничать (а я узнаю об этом, потому что вы подключены к идеальной машине), мне придется вас убить. Ваши мозги будут разбросаны по стенам. Так что просто расслабьтесь». Как думаете, что произойдет? Угадайте, что вы получите? Бам! Как это могло сработать? Малейшее беспокойство было бы ужасающим. Вы бы сказали: «О, Боже мой! Я беспокоюсь! Вот оно!» БАМ! Ты труп. Как это могло работать иначе?»

Эту метафору можно использовать для выявления нескольких парадоксальных аспектов контроля и избегания навязчивой идеи. Как показывают следующие сценарии, изменение языка метафоры сохраняет эффект упражнения, позволяя при этом решать различные проблемы клиента.

1. Контраст между поведением, которое можно контролировать, и поведением, которое не очень успешно регулируется вербальными правилами.

*Подумайте об этом. Если бы я сказал вам: «Пропылесосьте пол, или я вас пристрелю», вы бы пропылесосили пол. Если бы я сказал: «Нарисуй дом, или я пристрелю», ты бы рисовал. Так устроен внешний мир. Но если я скажу: «Расслабься, или я тебя пристрелю», это не только не сработает, но и наоборот. Сам факт того, что я попрошу тебя об этом, заставит тебя чертовски нервничать.*

2. Как эта метафора соотносится с ситуацией клиента.

*Теперь к вам уже подключен идеальный полиграф: это ваша собственная нервная система. Это лучше, чем любая машина, которую когда-либо создавали люди. Вы не можете по-настоящему чувствовать что-то и не контактировать с этим своей нервной системой по определению. И на вас направлено нечто более мощное и более угрожающее, чем любое оружие — ваша собственная самооценка, самоуважение, работоспособность вашей жизни. Итак, вы на самом деле находитесь в очень похожей ситуации. Вы подносите пистолет к голове и говорите: «Расслабься!» Итак, угадайте, что вы получите? БАМ!*

Другие метафоры также полезны для борьбы с положительными эмоциями. С этим необходимо разобраться, потому что часто у клиента возникает идея, что даже если отрицательные эмоции невозможно контролировать, вполне возможно контролировать положительные эмоции, и, таким образом, добавив в ситуацию положительные эмоции, негативные исчезнут.

### **Метафора влюбленности**

«Но дело не только в негативных эмоциях. Вот тест. Я подхожу к вам и говорю: «Видишь этого человека?» Если ты влюбишься в него за 2 дня, я дам тебе 10 миллионов долларов». Сможете ли вы это сделать? Что, если бы вы вернулись ко мне через два дня и сказали: «Я сделал это». А потом я сказал: «Извините, это был просто трюк». У меня нет 10 миллионов долларов». Что ты будешь делать дальше? Другими словами, сложно не только избавиться от негативных эмоций, но и не менее сложно создавать их, даже положительные эмоции, какими-либо предсказуемыми, систематическими, контролируруемыми способами.

На этом этапе АСТ мы пытаемся показать, насколько слаб преднамеренный контроль применительно к миру конкретных событий. В зависимости от того, с чем борется клиент, может быть полезно развить эту точку зрения в отношении мыслей, воспоминаний или других областей психологических событий. Вот, например, одна из полезных мыслей, особенно если клиент имеет дело с навязчивыми мыслями или руминациями.

## **Метафора пончика с начинкой**

И дело не только в эмоциях. Давайте посмотрим на мысли. Предположим, я скажу вам прямо сейчас, что не хочу, чтобы вы думали о... Видите? Я даже не могу вам сказать, потому что вы знаете, что произойдет. Ладно, хорошо. Давайте посмотрим. Не думайте о... теплых пончиках с начинкой. Не думайте о них. Не думайте о том, как они пахнут, когда достаете из духовки. Не думай об этом! Вкус начинки, когда вы откусываете пончик, когда начинка выдавливается с противоположной стороны вам на колени через вощеную бумагу. Не думай об этом! А белая глазурь сверху круглой мягкой формы? НЕ ДУМАЙТЕ ОБ ЭТОМ!

Для клиентов с ОКР эта проблема должна быть связана с их борьбой со своими навязчивыми идеями. Их разум говорит им, что если они не смогут избавиться от своей навязчивой мысли или хотя бы уменьшить ее, у них всегда будет ОКР. Всегда спрашивайте клиента, помогла ли эта стратегия. Обычно они говорят, что это в некоторой степени сработало. Однако не могло сработать в реальном, продолжительном и фундаментальном смысле, иначе клиент не находился бы на лечении. Важно оценить невероятные усилия, которые клиент вложил в контроль своих побуждений.

Терапевт также должен изучить реальный опыт клиента в подавлении навязчивых идей, чтобы увидеть, не приводит ли подавление к их усилению. Терапевту не нужно настаивать на том, что это так. Неуверенность вызывает меньшее сопротивление. Мы можем сказать: «Возможно ли, что это так?» Мы также отмечаем, что в других сферах жизни, куда они вложили столько усилий, им удалось добиться значительных изменений. Мы спрашиваем, не кажется ли вам немного странным, что здесь это не сработало. Другой способ демонстрации сомнения – спросить клиента: «По вашему опыту, с годами ваше желание употреблять наркотики увеличилось или уменьшилось? Оно больше или меньше, чем 5 или 10 лет назад?»

*Терапевт: как вам кажется, ваша борьба с навязчивыми идеями стала легче за последние 5–10 лет или стала сложнее?*

*Клиент: Это работа на полный рабочий день — пытаться их контролировать.*

*Терапевт: Насколько хорошо вы справляетесь со своей работой? Стало ли лучше, или вы замечаете, что нужно работать все больше и больше.*

*Клиент: Мне не становится лучше.*

*Терапевт: Вы устали и измотаны от всей этой работы?*

*Клиент: Да. Определенно!*

Клиенты наверняка убедятся в этом на собственном опыте. Важно, чтобы они соприкоснулись с парадоксом усилий контроля на своем опыте, а не с убедительным логическим аргументом. Клиент прекрасно знает, что эмоциональный контроль и избегание не сработали. С чем клиенты обычно не сталкиваются, так это с тем, что это не может работать. Различные метафоры раскрывают клиенту фундаментальную неспособность системы преднамеренного, сознательного, целенаправленного (т. е. вербально регулируемого) контроля применительно к отдельным событиям.

### **Цена борьбы: чистые и грязные чувства**

На этом этапе может быть полезно связать различия в готовности и контроле с чувством травмы, которое испытывают клиенты при попытке контроля или устранения неприятных переживаний. Это необходимо для демонстрации их усиления и «вышедшими из-под контроля». Следующий монолог демонстрирует, как АСТ-терапевт вводит концепцию грязные и чистые чувства. .

Мы должны попытаться различить «чистый» и «грязный» дискомфорт. Дискомфорт, который происходит в вашей жизни, приходит и уходит в результате различных событий, - это "чистый" дискомфорт. Иногда он будет высоким, а иногда низким из-за вашей личной истории, обстоятельств окружающей среды, в которых вы оказались, и т.д. "Чистый" дискомфорт - это то, от чего вы не можете избавиться, пытаясь его контролировать. "Грязный" дискомфорт - это эмоциональный дискомфорт и беспокоящие мысли, возникающие в результате ваших усилий контролировать чувства. Появляются совершенно новые негативные чувства. Возможно, «грязный» дискомфорт причина почему вы здесь. Дополнительный дискомфорт - дискомфорт из-за дискомфорта - мы можем назвать "грязным дискомфортом". При высоком уровне готовности и низком контроле, грязный дискомфорт снижается и остается только чистый. Вы не знаете, сколько дискомфорта у вас останется в той или иной ситуации, если будет только "чистый" дискомфорт. Я не говорю, что дискомфорт уменьшится. Я хочу сказать, что если вы откажетесь от попыток манипулировать своим дискомфортом, то со временем он достигнет того

уровня, который продиктован вашей реальной историей. Ни больше ни меньше.

## 5. Принятие/готовность

### Альтернатива контролю: готовность

Вся суть АСТ выражена в его названии: Принятие и Ответственность. Это еще один способ сказать «присутствуйте и двигайтесь вперед» или «начинайте с того места, где вы находитесь, и идите туда, куда вы хотите». До этого момента терапия была сосредоточена на подрыве программы буквального контроля, которая говорит клиентам, что они могут двигаться вперед только после того, как начнут с чего-то еще. Это помогает показывать альтернативу. Терапевт должен использовать слово «готовность» на этом этапе терапии, потому что «принятие» часто интерпретируется клиентом как «терпимость», что совершенно другое, или «смирение», которое клиент может рассматривать как поражение.

**Метафора двух весов** — это основное вмешательство АСТ, призванное представить концепцию готовности и ее связь с психологическим дистрессом.

«Представьте, что есть две шкалы, как ручки громкости и баланса на стереосистеме. Одна находится прямо здесь, перед нами, и она называется «Тревога». [Используйте ярлыки, которые соответствуют ситуации клиента, если тревога не соответствует, например: «Гнев, вина, тревожные мысли, беспокойство» и т. д. Можно также двигать рукой вверх и вниз по числовой шкале]. Оно может варьироваться от 0 до 10. В вашей ситуации, которая привела сюда, было следующее: "Эта тревога слишком высока. Она находится здесь, наверху, и я хочу, чтобы она была здесь, и я хочу, чтобы вы, терапевт, помогли мне сделать это, пожалуйста. Другими словами, вы пытались потянуть указатель вниз на этой шкале [терапевт может использовать другую руку, чтобы безуспешно опустить руку тревоги].

Но теперь есть и другая шкала. Она скрыта. Ее трудно увидеть. Эта другая шкала также идет от 0 до 10. [двигайте другую руку вверх и вниз за головой, чтобы вы не могли ее видеть] То, что мы делаем, постепенно подготавливаем почву, чтобы вы могли увидеть другую шкалу. Мы принесем его сюда, чтобы посмотреть [переместите другую руку вперед] На самом деле, из двух шкал эта более

важная, имеющая значение и которую можно контролировать. Эта вторая шкала называется «Готовность». Она относится к тому, насколько вы открыты для переживания своего собственного опыта, когда вы его испытываете, не пытаетесь манипулировать им, избегать его, бороться с ним, изменять его и так далее.

Когда Тревога [или дискомфорт, депрессия, неприятные воспоминания, навязчивые мысли и т. д. — используйте термин, который соответствует борьбе клиента] достигает 10, и вы изо всех сил стараетесь контролировать эту тревогу, заставить ее снизиться, уйти, значит, вы не хотите чувствовать это беспокойство. Другими словами, шкала готовности опустилась до 0. Но это ужасная комбинация. Это как трещотка или что-то в этом роде.

Вы знаете, как работает гаечный ключ с храповым механизмом? Если у вас храповой механизм установлен в одну сторону, независимо от того, как вы поворачиваете ручку гаечного ключа, он может только затянуть болт. Когда тревога высока, а уровень готовности низкий, срабатывает механизм, и тревога не может снизиться. Потому что если вы действительно не желаете беспокоиться, тогда тревога — это то, о чем стоит беспокоиться. Как будто когда тревога высока, а готовность низкая, тревога как бы фиксируется на месте. Вы поворачиваете храповик, и что бы вы ни делали с этим инструментом, он затягивает его сильнее.

Итак, в АСТ нам нужно сместить фокус со шкалы тревоги на шкалу готовности. Вы долгое время пытались контролировать Мистера Беспокойство, но это не сработало. Дело не в том, что вы были недостаточно умны; это просто не работает. Вместо этого мы обратим внимание на шкалу готовности. В отличие от шкалы тревоги, которую вы не можете перемещать по своему желанию, шкалу готовности можно установить где угодно. Это не реакция, не чувство или мысль, это выбор. У вас он установлен на низком уровне.

Вы пришли сюда с низким уровнем настройки — на самом деле, приход сюда вообще изначально мог быть отражением низкого уровня. Что нам нужно сделать, так это поставить его на высокий уровень. Если ваша готовность будет на высоком уровне, я могу гарантировать, что произойдет с тревогой. Я точно скажу, что произойдет, и вы можете взять с меня торжественное обещание. Если вы перестанете пытаться контролировать тревогу, ваша тревога будет низкой... [пауза] или... высокой. Я обещаю тебе! И когда оно низкое, оно будет низким, пока оно не перестанет быть низким, а затем оно будет высоким. И когда он высокий, он будет высоким, пока не перестанет быть высоким. Потом снова будет низко. ... Я не дразню тебя. Просто нет хороших слов для описания того, что значит иметь высокую шкалу готовности — эти странные слова настолько близки,

насколько я могу подобрать. Однако я могу сказать одно наверняка, и ваш опыт говорит то же самое: если вы хотите точно знать, где будет находиться шкала тревоги, то вы можете кое-что сделать. Просто установите готовность на очень-очень низкий уровень, и рано или поздно, когда начнется тревога, храповик защелкнется, и у вас будет много беспокойства. Это будет очень предсказуемо. Все во имя того, чтобы снизить его. Если вы увеличите шкалу готовности, тревога сможет свободно двигаться. Иногда она будет низкой, иногда высокой, и в обоих случаях вы избежите бесполезной и травмирующей борьбы, которая может вести только в одном направлении».

На этом этапе клиент не будет точно знать, что такое готовность. Даже если терапевт ясно дал понять, что это не чувство или мысль, клиент будет искать готовность именно такого рода: чувство готовности или убеждение, которое может помочь. Клиент также может поверить, что терапевт говорит ему игнорировать или терпеть дискомфорт. Очень важно, чтобы терапевт высматривал и обнаруживал эти недопонимания, как показано в следующем диалоге:

*Клиент: «Я не совсем уверен, что знаю, что такое готовность».*

*Терапевт: «И прямо сейчас вам это не нужно. В основном прямо сейчас я показываю альтернативу, но я не ожидаю, что вы выйдете и сделаете хоум-ран только после небольшого разговора. Потребуется некоторый опыт. Это невербальный навык».*

*Клиент: «Я понимаю абстрактно, но не могу себе представить, чтобы на самом деле я был готов почувствовать навязчивую мысль».*

*Терапевт: «И это именно тот словесный клей, который ваш разум дал вам, чтобы удерживать шкалу на нулевом уровне. Фантазия заключалась в том, что если ваша готовность опустится до нуля, тревога уменьшится. Если вы потребуете, чтобы она снизилась, это как раз то, что говорит ваш разум, и он этого добивается. Но это не то, что говорит вам ваш опыт, не так ли? На самом деле все работает не так. Он говорит прямо противоположное, верно «Это почти как если бы вы стали жертвой своих чувств».*

*Клиент: «Я так думаю. Это почти семейная традиция. Моя мама говорила: «Вот что с нами происходит. В конце концов мы попадаем впросак». Она всегда играла роль жертвы. Думаю, я рано это усвоил.*

Терапевт: «Все было бы не так уж плохо, если бы не момент, что истории с жертвами не приносят ничего положительного. Они просто делают чувства вашими собственными врагами и делает жизнь невыносимой. Помните, я говорил о способности реагировать. В этой метафоре у вас действительно есть способность реагировать — просто она присутствует только по шкале готовности, а не по шкале тревожности. Если бы вы контролировали ситуацию, вы бы поставили дискомфорт на 0, и не ощущали его, верно? Кто бы так не поступил? Будь все по-вашему, мы бы все целыми днями плавали в патоке и кубиках сахара. Но предположим, что жизнь предоставляет выбор: можно попытаться контролировать свои чувства и потерять контроль над своей жизнью или отказаться от контроля над дискомфортом и получить контроль над своей жизнью. Что вы выберете?»

Клиент: «Я бы предпочел контролировать свою жизнь — я всегда думал, что не смогу этого сделать пока не уйдет тревога».

Терапевт: «Именно. Именно так наш разум обучен думать. Итак, что нам нужно узнать, так это то, где контроль работает, а где нет; неважно, что говорит ваш разум, ваш опыт говорит вам... здесь не работает кнопка эмоционального дискомфорта и тревожных мыслей. Однако здесь на кнопке готовности — кто ее устанавливает?»

Клиент: «я».

Терапевт: «Только ты. Только ты. Я могу заставить тебя чувствовать что-то, но я не могу заставить тебя оставаться открытым или не принимать то, что у тебя есть. Это зависит от тебя. Это единственное, что всегда зависит от тебя. "»

После представления готовности как альтернативы контролю важно объяснить клиенту, что готовность — это не то, что можно сделать напрямую:

«Итак, мы знаем, что альтернативой контролю является готовность. К сожалению, практиковать готовность — это не то, что можно сделать сразу. Особенно с того места, где вы находитесь... С моей стороны было бы небезопасно просить вас просто начать проявлять готовность переживать все те болезненные вещи, с которыми вы боролись все это время, не поставив на место что-то еще. Итак, что нам нужно сделать, так это найти безопасное место, где вы сможете испытать свои мысли и чувства. Это может оказаться сложнее, чем вы думаете, потому что на самом деле нас сейчас в комнате четверо: я, вы, мой разум и ваш разум. И ваш разум будет сопротивляться этому движению готовности. Итак, давайте посмотрим, сможем ли мы найти новый контекст, в котором готовность является вариантом».

## **6. Ответственные действия**

На этом этапе клиент, скорее всего, захочет попробовать что-то другое. Терапевт должен предложить практиковать готовность. Упражнения на готовность направлены на повышение готовности клиента иметь навязчивую идею. Упражнения по готовности при лечении ОКР не должны ограничиваться эмоциями клиента. Например, клиент может согласиться не следовать навязчивым действиям с 8:00 до 9:00 или выполнять навязчивое действие более 20 раз в день, если его можно легко посчитать. Упражнения на готовность не должны включать в себя нечеткие обязательства, например, быть более готовыми на этой неделе. Мы ищем хорошие выполнимые обязательства, а не огромные, которые клиент не выполнит.

Упражнения на готовность следует выполнять в качестве домашнего задания после каждого занятия на оставшихся занятиях. Эти упражнения отличаются от инструментов КПТ подхода. В КПТ речь идет об уменьшении навязчивых идей. В АСТ они направлены на повышение готовности человека переживать неприятные события. Эти упражнения на готовность следует увеличивать каждую неделю по мере расширения репертуара клиента, способного пережить навязчивую идею без выполнения навязчивого действия. Это очень важная часть лечения, поскольку она дает клиенту реальный опыт работы с материалом, представленным на сеансе. Кроме того, он предоставляет материал для следующих занятий. Клиент, скорее всего, будет испытывать трудности с навязчивой идеей между сеансами, которые могут быть использованы в качестве материала для лечения.

### **Характеристики обязательств**

Скажите клиенту, что в основе вопроса о готовности лежит вопрос: можете ли вы взять на себя обязательство и выполнить его? Можете ли вы сказать: «В моей жизни это сработало бы, поэтому я делаю». И затем сделайте это. А если вы оступитесь или потерпите неудачу, развернитесь и сделайте это снова. Является ли ответственное действие, которое является выбором, возможностью не только относительно эмоционального дискомфорта и тревожных мыслей, но и в других сферах жизни? Скажите клиенту, что мы не говорим о соответствии чьим-то стандартам (например, церкви, мамы, мужа и т. д.), а скорее говорим о жизни согласно каким-либо стандартам. Мы также не говорим о том, что ответственные действия будут приятными. Если чувства или мысли рассматриваются как причина принятия решений, то выполнение

ответственных действий становится невозможным, потому что вы не можете контролировать свои мысли и чувства. Обсудите, как обязательства могут определять набор ситуаций или обстоятельств, в которых они применимы, или когда будет сделано исключение из правил (например, обязательство не есть десерт в течение следующих шести месяцев может включать исключение, что, когда я буду в доме мамы в свой день рождения, я съем это.) Укажите также, что не следует брать на себя обязательство, если вы не уверены на 100% в намерении его выполнить, и может случиться так, что вы не сможете выполнять его всегда. Вопрос в том, готовы ли вы взять на себя обязательства, зная, что не всегда будете их выполнять; Готовы ли вы почувствовать то, что будете чувствовать, когда не сможете выполнить обязательство и все же возьмете его на себя?

## **7. Домашнее задание**

В дополнение к взятию на себя обязательств в поведении каждую неделю клиенту следует давать следующее домашнее задание. Они помогают клиенту ознакомиться с материалом, представленным на сессии, вне ее.

### Домашнее задание 3

Ежедневный дневник готовности

Пожалуйста, заполните эту форму после того, как у вас возникнет навязчивая идея. Эту форму не обязательно заполнять после каждой навязчивой идеи. Достаточно будет заполнить всего пару раз. Пожалуйста, принесите свой ответ на следующее занятие.

День	Что произошло?	Что вы чувствовали, когда это происходило?	О чем вы думали, пока это происходило ?	Какие были у вас телесные ощущения?	Что вы делали, чтобы справиться со своими чувствами, мыслями или телесными ощущениями ?
1 день					
День 2					
День 3					
День 4					
День 5					

## Домашнее задание 4

### Чистый и грязный дневник дискомфорта

Инструкции: Заполняйте дневник каждый раз, когда сталкиваетесь с ситуацией, загоняющей вас в тупик, или боретесь с навязчивой идеей.

Ситуация	(Чистый дискомфорт)  Мои первые реакции	Уровень страдания	(Грязный дискомфорт)  Что я сделал по отношению к своим реакциям	Новые страдания
Что случилось? С чего все началось?	Какая навязчивая идея сразу же «проявилась»? опишите мысли, чувства или физические ощущения	Оцените свой непосредственный уровень стресса по шкале от 1 до 100 (1 = отсутствие страданий, 100 = сильные страдания).	Боролся ли я с навязчивой мыслью? Критиковал ли я себя? Пытался ли я засунуть свои реакции обратно или притвориться, что их нет?	Оцените свой новый уровень страдания по той же шкале от 1 до 100.

# Сессии 5 и 6

1. Оценка функционирования
2. Анализ прошлой сессии.
3. Пересмотр домашнего задания и поведенческих обязательств.
4. Представить селф как контекст и разделение
5. Внедрить разделение
6. Домашнее задание
7. Упражнение «Поведенческие действия, основанные на ценностях»

## 1. Оценка функционирования

Терапевт должен оценить любые изменения в окружении клиента и изменения в ОКР клиента, такие как частота, интенсивность или беспокойство, вызванное ОКР. Оцените, изменился ли клиент в результате терапии.

## 2. Проанализируйте прошлую сессию

Дайте клиенту возможность выразить любые реакции на предыдущие сеансы. Будьте особенно внимательны к комментариям, указывающим на то, что клиент использует материал с прошлой сессии как способ контроля навязчивой идеи. Это поможет понять, какие точки АСТ необходимо пересмотреть.

## 3. Проверьте домашнее задание

Проанализируйте выполнение домашнего задания. Опыт клиента, полученный в результате выполнения домашнего задания, должен быть интегрирован в терапевтические сеансы.

## 4. Представьте селф как контекст и разделение

«Я» как контекст в лечении ОКР предполагает способность относиться к отдельным событиям как к любому другому повседневному событию, относиться к мысли как к мысли, к чувству как к чувству, а к ощущениям как к ощущениям, и не более того. Людям с ОКР очень трудно не поддаться своим навязчивым идеям, потому что они чувствуют, что это реальные события. Клиент может столкнуться с этим, выполняя упражнения на готовность на последних двух сессиях. Если клиенту трудно создать готовность почувствовать навязчивую идею, не реагируя на нее, используйте это как место, чтобы представить селф как контекст. «Я» как контекст — это не то, что можно описать устно; это психологическая позиция, которую лучше всего усваивать через практику и опыт.

Разделение предполагает расширение поведенческого репертуара клиента в отношении навязчивой идеи. Когда клиент испытывает навязчивую идею, единственное, что он может сделать, — это избежать ее. То же самое касается ситуаций, вызывающих навязчивую идею: единственное, что может сделать клиент, — это избежать ситуации. Оба эти поведения полезны, но они могут быть проблематичными, если являются единственными способами реагирования клиента на ситуацию. Упражнения на разделение помогают клиенту по-разному взаимодействовать с навязчивостью. В результате расширяется его поведенческий репертуар. Так же при взаимодействии с навязчивой идеей различными способами снижается ее правдоподобность. Тогда навязчивая идея может возникать с той же скоростью, но проявляться как нечто иное. Не такой угрожающей.

### Что за упражнения с числами

Многие клиенты с ОКР сообщают, что навязчивые мысли возникают во множестве ситуаций. Это может быть проблемой для клиента, поскольку события часто находятся вне его контроля. Следующее упражнение помогает клиенту увидеть бесполезность контроля.

*Терапевт: «Предположим, я подошел к вам и сказал: Я назову три числа для запоминания. Очень важно, чтобы вы их запомнили, потому что через несколько лет я хочу хлопнуть вас по плечу и спросить. "Что это за цифры?" Если вы сможете ответить, я дам вам миллион долларов. Так что помните, это важно. Вы не можете забыть. Они стоят миллион долларов. Хорошо. Вот три цифры: Готовы?... 1,... 2,... 3. Теперь... какие цифры?"*

Клиент: «1, 2, 3».

Терапевт: «Хорошо. Не забывайте их. Если вы это сделаете, это будет вам дорого стоить. Какие цифры?»

Клиент: (смеется) «Все еще 1, 2, 3».

Терапевт: «Супер. Как вы думаете, вы сможете их запомнить?»

Клиент: «Думаю, да. Если бы я действительно вам поверил, я бы запомнил».

Терапевт: «Тогда поверьте мне. Миллион долларов. Какие цифры?»

Клиент: «1, 2, 3».

Терапевт: «Верно. Вот если бы вы мне действительно поверили (на самом деле я солгал), вполне вероятно, что вы запомнили бы эти глупые цифры надолго».

Клиент: «Конечно».

Терапевт: «Но разве это не смешно? Я имею в виду, что только потому, что какой-то хитрожопый терапевт захотел выразить свою точку зрения, вы можете всю оставшуюся жизнь ходить с «1, 2, 3» в голове. По какой-то причине, не имеющей к вам отношения. Просто случайность, на самом деле. Как карта ляжет. Я ваш терапевт и в следующее, что вы осознаете, что в вашей голове уже бог знает сколько крутятся цифры. Что это за цифры?»

Клиент: «1, 2, 3».

Терапевт: «Верно. И как только они оказались в вашей голове, никуда больше не пропадут. Наша нервная система работает путем сложения, а не вычитания. Как только информация поступила в голову, она остается. Проверьте! Что если я скажу, что очень важно на собственном опыте понять, что цифры это не 1, 2, 3. Хорошо? Итак, я собираюсь спросить о числах и хочу, чтобы ответ не имел ничего общего с 1, 2, 3. Хорошо? Какие цифры?»

Клиент: «4, 5, 6».

Терапевт: «И вы сделали то, что я вас просил?»

Клиент: Я подумал «4, 5, 6» и произнес их».

Терапевт: «И это соответствовало поставленной мной цели? Позвольте мне спросить так: откуда вы знаете, что 4, 5, 6 — хороший ответ?»

Клиент: (посмеивается) «Потому что это не 1, 2, 3».

Терапевт: «Именно! Итак, 4, 5, 6 по-прежнему связаны с 1, 2, 3, и я просил вас не делать этого. Итак, давайте сделаем это снова: подумайте о чем-нибудь, кроме 1, 2, 3 — убедитесь, что ответ абсолютно не связан с 1, 2, 3».

Клиент: «Я не могу».

Терапевт: «Я тоже. Нервная система работает только путем сложения — если только вам не сделают лоботомию или что-то в этом роде. 4, 5, 6 — это просто добавление к 1, 2, 3. Там есть 1, 2, 3, и эти числа никуда не уйдут. Когда вам исполнится 80 лет, я могу подойти и спросить: «Какие цифры?», а вы на самом деле могли бы сказать «1, 2, 3» просто потому, что какой-то дурак сказал их запомнить! Но это не только 1, 2, 3. Разные люди говорят вам самые разные вещи. Ваш разум запрограммирован на самые разные переживания. [добавьте несколько важных для клиента слов, например: "Итак, вы думаете: «Я плохой» или думаете: «Я не вписываюсь».] Но откуда вы знаете, что это не просто еще один пример 1, 2, 3? Разве вы порой не замечаете, что мысли звучат голосами родителей или связаны словами, которые говорили люди?» Если вы - это не что иное, чем ваши реакции, у вас проблемы. Поскольку вы не выбирали, какими они будут, вы не можете контролировать то, что появляется, и реакции могут быть самыми разными: глупыми, предвзятыми, подлыми, отвратительными, пугающими и так далее. Вы никогда не победите в этой игре».

Возможность увидеть запрограммированность реакций подрывает как доверие к успешной борьбе с нежелательным психологическим содержанием (поскольку реакции являются автоматическими условными реакциями), так и необходимость этой борьбы (поскольку они означают не того, о чем говорят). «Я плохой» по своей сути не более значимо, чем «1, 2, 3».

**Метафора шахматной доски** — это центральная интервенция АСТ и еще один способ объяснить клиенту различие между содержанием и наблюдающим «я».

«Представьте, что есть шахматная доска, которая бесконечно расходится во всех направлениях. Она покрыта фигурами разного цвета, черными и белыми. Они работают вместе в командах, как в шахматах: белые фигуры сражаются с черными фигурами. Вы можете думать о своих мыслях, чувствах и убеждениях как об этих частях; они тоже как команда. Например, «плохие» чувства (такие как тревога, депрессия, обида) сочетаются с «плохими» мыслями и «плохими» воспоминания. То же самое и с «хорошими».

Итак, похоже, что игра ведется так, что мы выбираем, на чьей стороне мы хотим победить. Мы помещаем «хорошие» фигуры (например, уверенные в себе мысли, чувства контроля и т. д.) с одной стороны, а «плохие» фигуры — с другой. Затем мы встаем на спину белого ферзя и едем в бой, сражаясь за победу в войне с тревогой, депрессией, мыслями об употреблении наркотиков и т. д. Военное сражение. Но есть логическая проблема: с такой позиции огромная часть вас самих становится собственным врагом. Другими словами, если вам нужно участвовать в этой войне, значит, с вами что-то не так. А поскольку кажется, что вы находитесь на том же уровне, что и фигуры, они могут быть такими же большими или даже больше, чем вы, даже несмотря на то, что эти фигуры находятся в вас. Так или иначе, хотя это и нелогично, чем больше вы сражаетесь, тем больше они становятся.

Если верно, что «Ты получишь ровно то, чего не хочешь больше всего», то мере борьбы с ними, они становятся более важными в вашей жизни, более привычными, более доминирующими и более связанными с каждой сферой жизни.

Логическая идея состоит в том, что вы собьете достаточное количество фигур с доски, чтобы в конечном итоге доминировать над ними, но опыт подсказывает вам, что происходит прямо противоположное. Черные фигуры не могут быть намеренно сбиты с доски. Итак, битва продолжается. Вы чувствуете безнадежность, у вас есть ощущение, что вы не сможете победить, и все же вы не можете прекратить борьбу. Если вы сидите на белом коне, борьба — единственный выбор, который у вас есть, потому что черные фигуры кажутся опасными для жизни. Однако жить в зоне боевых действий — это жалкое подобие жизни.

Когда клиент присоединяется к этой метафоре, ее можно обратить к проблеме Селф.

*Терапевт: Теперь позвольте мне попросить вас внимательно об этом подумать. В этой метафоре предположим, что вы не шахматные фигуры. Кто вы?*

*Клиент: Я игрок?*

*Терапевт: Это именно то, чем вы пытались быть, так что это старая идея. Игрок вкладывает большие ресурсы в исход сражения. Кроме того, против кого вы играете? Какой-то другой игрок? Итак, предположим, что вы тоже не это.*

*Клиент: .... Я доска?*

*Терапевт: Полезно посмотреть на это с этой стороны. Без доски этим фигурам не где быть. Доска их держит. Например, что случилось бы с вашими мыслями, если бы вы не осознавали, что думаете их? Фигуры нуждаются в вас. Они не могут существовать без вас, но вы сдерживаете их, а не они. Обратите внимание: если вы фигурки, игра очень важна; необходима победа, от этого зависит жизнь. Но если вы член совета директоров, не имеет значения, прекратится война или нет. Игра может продолжаться, но для доски это не имеет никакого значения. Будучи доской, вы можете видеть все фигуры, можете держать их, находиться в тесном контакте с ними и можете наблюдать, как в вашем сознании разыгрывается война, но это не имеет значения. Это не требует усилий.*

Метафора шахматной доски часто разыгрывается в терапии физически. Например, на пол кладут кусок картона, а сверху разные красивые и некрасивые вещи (например, окурки, картинки). Можно попросить клиента обратить внимание, что доска не прилагает никаких усилий для удержания фигур (метафора отсутствия усилий, необходимых для готовности, а физическое действие доски, удерживающей предметы, является метафорой готовности). Можно обратить внимание клиента, что доска может только удерживать фигуры и перемещать их в определенном направлении. Мы не можем перемещать отдельные фигуры, не будучи доской. Обратите также внимание, что доска находится в более непосредственном контакте с фигурами, чем фигуры друг с другом, поэтому готовность не означает отстраненности или диссоциации. Скорее, когда мы «покупаемся» на мысль или боремся с эмоцией, переходим на уровень фигур и нем другие фигуры пугают, но на самом деле совсем не трогают.

После знакомства клиента с метафорой полезно периодически напоминать о ней, спрашивая клиента: «Вы сейчас на уровне фигуры или на уровне доски»? Все аргументы, доводы и т. д., которые приводит клиент, являются примерами «фигур», и поэтому метафора может помочь избавить клиента от подобных реакций. Понятие «уровень доски» часто может использоваться для обозначения позиции, в которой клиент смотрит на психологическое содержание, а не исходит из него. Мысли, чувства, ощущения, эмоции, воспоминания и так далее — это фигуры: они — не вы. Это становится доступным на опыте, но слияние с психологическим содержанием может подавить это осознание. Такие метафоры, как метафора шахматной доски, помогают конкретизировать проблему.

## **Полезно**

Упражнение часто дает полезный опыт для клиентов. Они часто сообщают о сильном ощущении спокойствия. Следует отметить, что упражнение не является методом избавления от «плохих» мыслей и чувств. Скорее, при правильном выполнении упражнения, оно позволяет клиенту полностью принять свои мысли и чувства: любое ощущение спокойствия является побочным продуктом этого процесса. Цель состоит в том, чтобы установить эмпирический контакт с местом, откуда не нужно верить мыслям, чувствам, побуждениям к употреблению и тому подобному, действовать, убегать и т. д. Клиенту следует помочь заметить различные аспекты опыта: отсутствие борьбы, их внутреннего опыта и всего остального, что они описывают.

## **Переформулирование языковых условностей**

Существуют определенные языковые условности, поддерживающие власть навязчивой идеи над людьми с ОКР. Скажите клиенту, что если он/она готов поэкспериментировать с парой небольших словесных условностей, мы попробуем кое-что новое, чтобы подорвать склонность слов втягивать нас в борьбу. Скажите:

*«В наш язык встроены вещи, которые помогают нам оказаться в зоне боевых действий, вещи, которые заставляют воспринимать мысли буквально такими, какими они о себе говорят. Итак, здесь, на какое-то время, возможно, мы могли бы принять пару словесных условностей, просто чтобы привлечь наше внимание к тому, что мы говорим, и что мы на самом деле имеем в виду, когда*

*говорим эти вещи. Условности, которые я собираюсь предложить, могут показаться немного неудобными, но их не придется принимать вечно. Первая условность: назовите тип используемого языка, сказав: «У меня возникает (мысль/чувство/оценка/телесное ощущение), что...» Если вы дадите название этому процессу, вам будет легче увидеть, что это на самом деле есть, а не то, о чем говорят.*

### **Ключевыми компонентами переформулировки являются:**

1. «Я» высказывания. Конкретные поведенческие события должны быть сформулированы от первого лица.
2. Четкое обозначение поведенческого процесса. Основными в большинстве клинических работ являются мысли, чувства, оценки, телесные ощущения и воспоминания.
3. Делать или иметь, а не быть. Здесь есть одна тонкость, которой мы сознательно не учим клиентов, но которой, тем не менее, обычно учатся. Поведение респондента полезно рассматривать как нечто, что у вас есть. Оперантное поведение полезно рассматривать как выбранное вами действие. Однако в обоих случаях эти действия или реакции не являются тем, кем вы являетесь. Проблема в том, чтобы делать или иметь, а не быть. Таким образом, конструкция «Я злюсь» почти всегда вредна. Она рассматривает эмоцию как качество бытия. «Я испытываю злость» или «Я чувствую гнев» гораздо безопаснее, так как различает человека и событие.

1. Типичная вербализация клиента: «Все эти отношения отвратительны. Это действительно грустно. Их невозможно восстановить».

Переформулированная вербализация клиента: «Я понимаю, что эти отношения отвратительны. У меня возникают грустные чувства, связанные с этой мыслью, а затем у меня возникает мысль, что нет никакого способа восстановить их».

2. Типичная вербализация клиента: «Никто не смог бы жить так, как я. Я слишком беспокоюсь. Это ужасно».

Переформулированная вербализация клиента: «У меня возникает мысль, что никто не сможет жить так, как я. У меня возникают чувства тревоги и мысль, что они слишком сильные. Я оцениваю это как несчастье».

Искусственность этих словесных конструкций является проблемой изначально. Однако если терапевт настойчив, большинство клиентов могут — всего за полчаса или около того — освоиться. Как правило, через некоторое время нет необходимости следить за условностями. Всего час или два последовательного применения сделают их прочно установленными и доступными для использования по мере необходимости. Тогда к ним можно будет обращаться всякий раз, когда клиент запутается в содержании частных событий. Условные обозначения помогают создать достаточную дистанцию между человеком и его собственными реакциями, чтобы эти реакции можно было рассматривать как реакции, а не видеть мир через реакции.

Вторая условность связана с использованием нами слов «но» и «и». «Но» буквально означает, что то, что следует за словом «но», противоречит тому, что было перед этим словом. Это буквально повторная атака. Этимологически слово «но», по-видимому, произошло от слова «выйти». Итак, «это, но это» означает, что есть две вещи, которые несовместимы, которые буквально воюют друг с другом. Одна из них должна быть вне. Однако на самом деле у вас есть обе вещи: «это, и это.» Итак, небольшая условность, которую мы могли бы принять, — это говорить «и» вместо «но». Если вы попробуете, вы увидите, что почти всегда «и» в большей степени соответствует опыту. Например, если я хочу пойти на работу, но чувствую сопротивление, вместо «Я хочу пойти, но чувствую сопротивление», попробуйте: «Я хочу пойти, и чувствую сопротивление». И то, и другое верно: желание идти на работу и чувство сопротивления. Привлекая внимание к тому, что мы говорим, используя эту небольшую условность, вы станете более чувствительными к одному из способов, которым люди втягиваются в борьбу на уровне отдельных частей со своей собственной историей.

## Метафора пассажиров в автобусе

Метафора «Пассажиры в автобусе» — это основная интервенция АСТ, направленная на делитерализацию провокационного психологического содержания посредством объективации. Это особенно эффективная стратегия для людей с ОКР, поскольку помогает взглянуть на навязчивую идею как на менее угрожающую, более легкую и полезную.

«Если бы вы были водителем автобуса. В автобусе кучка пассажиров. Пассажиры — это мысли, чувства, телесные состояния, воспоминания и другие аспекты опыта. Некоторые из них пугают, и они одеты в черные кожаные куртки, и у них есть ножи. Происходит следующее: вы едете, и пассажиры начинают угрожать, говорить, что нужно делать, куда ехать». «Тебе нужно повернуть налево», «тебе нужно направо» и т. д. Угроза в том, что если не сделать, как они хотят, то они выйдут из задней части автобуса.

И вы хотите заключить сделку с пассажирами: «Сядьте на заднем сиденье автобуса и съезьте так, чтобы я не видел вас слишком часто, и я сделаю, что вы говорите». А однажды вам это надоест и вы скажете: «Мне это не нравится! Я вышвырну этих людей из автобуса!» Вы останавливаете автобус и возвращаетесь, чтобы разобраться с злобными пассажирами. Вот только вы замечаете, что самое первое, что вам нужно было сделать, это остановиться. Обратите внимание: вы никуда не едете, вы просто разбираетесь с пассажирами. И плюс, они очень сильны. Они не собираются уходить, и вы с ними боретесь, но получается не очень успешно.

В конце концов вы возвращаетесь к успокаиванию пассажиров, пытаетесь заставить их снова сесть сзади, чтобы вы их не видели. Проблема этой сделки в том, что взамен вы делаете то, что они просят, в обмен на то, чтобы убрать их из своей жизни. Очень скоро им даже не придется говорить вам: «Поверните налево» — вы знаете, как только вы приближаетесь к левому повороту, пассажиры будут стоять рядом. В конце концов вы можете стать настолько хорошими, что будете притворяться, что их вообще нет, просто говоря себе, что единственное направление, в котором вы хотите повернуть, — это налево. Однако, когда они в конечном итоге появляются, это происходит благодаря дополнительным преимуществам сделок, которые вы заключили с ними в прошлом.

Хитрость во всем этом заключается в следующем: власть пассажиров над вами на 100% основана на следующем: «Если вы не сделаете то, что мы говорим, мы

поднимемся и заставим вас смотреть на нас». Вот и все. Это правда, что когда они появляются, кажется, что они могли бы сделать гораздо больше. У них есть ножи, цепи и т. д. Похоже, могут уничтожить. Вы заключаете сделку: делать то что говорят, лишь бы не подходили, не стояли рядом, не заставляли смотреть на них. Водитель (вы) имеете контроль над автобусом, но вы жертвуете этим контролем в этих секретных сделках с пассажирами. Другими словами, пытаетесь получить контроль, вы фактически отказываетесь от контроля! Теперь обратите внимание: хотя ваши пассажиры утверждают, что могут уничтожить вас, если вы не повернете налево, на самом деле этого никогда не происходило. Эти пассажиры не могут заставить вас сделать что-то против вашей воли.

Терапевт может продолжать ссылаться на метафору автобуса на протяжении всей работы по делетерализации. Такие вопросы, как: «Какой пассажир вам сейчас угрожает?» может помочь переориентировать клиента, который практикует эмоциональное избегание во время сеанса.

### **Молоко Тиченера, Молоко, Молочные упражнения**

Следующее упражнение АСТ является одним из наиболее часто используемых методов разделения. Когда вы выполняете упражнение с клиентами ОКР, полезнее выполнять упражнение с навязчивой идеей клиента. Если навязчивая идея представляет собой длинное предложение, сократите его до чего-то, что можно быстро повторить.

*Терапевт: Давайте сделаем небольшое упражнение. Это вопрос с открытыми глазами. Я попрошу вас назвать вашу самую распространенную навязчивую идею.*

*Клиент: Я заблею, если прикоснусь к чему-то загрязненному.*

*Терапевт: Если бы вам пришлось сократить это до одного слова, что бы это было?*

*Клиент: Хорошо. Что пришло вам на ум, когда вы это сказали?*

*Клиент: Смерть, болезнь, ужасные картины*

*Терапевт: Хорошо. Что еще. Что проявляется, когда мы говорим «загрязненный»?*

*Клиент: Испугался.*

Терапевт: Хорошо. Что еще?

Клиент: Я чувствую себя некомфортно.

Терапевт: Именно. И можете ли вы почувствовать, каково это быть зараженным?

Клиент: Конечно.

Терапевт: Хорошо, давайте посмотрим, подходит ли это. Что пронеслось у вас в голове, так это мысли о фактическом загрязнении и вашем реальном и предполагаемом опыте с ним. Вот что произошло: мы издали странный звук — «загрязнение» — и появилось множество подобных вещей. Обратите внимание, что в этой комнате нет никакого загрязнения. Вовсе нет. Но заражение было в комнате психологически. Мы с вами видели это, чувствовали это, но на самом деле здесь было только слово. Теперь вот небольшое упражнение, если вы готовы его попробовать. Упражнение немного глупое, и поэтому вы можете чувствовать себя немного неловко, выполняя его, но я собираюсь выполнить это упражнение вместе с вами, чтобы мы все могли пошалить вместе. Я попрошу вас произнести слово «загрязнение» вслух, быстро, снова и снова, а затем обратить внимание на то, что происходит. Вы готовы попробовать?

Клиент: Думаю, да.

Терапевт: Хорошо. Давай сделаем это. Повторяйте «загрязнение» снова и снова. [Терапевт и клиент произносят работу в течение одной или двух минут, при этом терапевт периодически побуждает клиента продолжать ее, продолжать говорить вслух или идти быстрее]

Терапевт: Хорошо, хватит. Где заражение?

Клиент: Ушло (смеется).

Терапевт: Вы заметили, что случилось с психологическими аспектами заражения, которые были здесь несколько минут назад?

Клиент: Примерно через 40 раз оно исчезло. Все, что я мог слышать, это звук. Это звучало очень странно — на самом деле у меня было странное ощущение, что я даже несколько мгновений не знал, какое слово говорю. Это больше походило на пение птиц, чем на слово.

Терапевт: Верно. Страшные, ужасные, болезненные и микробные вещи просто исчезают. Когда вы сказали это в первый раз, казалось, что заражение действительно было здесь, в комнате. Но на самом деле все, что произошло, —

*это то, что ты сказал хоть слово. В первый раз, когда вы сказали это, это было действительно полно смысла, это было почти твердо. Но когда ты говорил это снова и снова и снова, ты начал терять этот смысл и слова тоже стали просто звуками.*

*Клиент: Вот что произошло.*

*Терапевт: Что ж, когда вы говорите себе что-то помимо какого-либо значения, стоящего за этими словами, разве не правда и то, что эти слова — всего лишь слова? Слова — просто дым. В них нет ничего буквального.*

*Это упражнение довольно быстро демонстрирует, что, хотя в языке доминирует буквальное значение, не так уж сложно установить контексты, в которых буквальное значение быстро ослабевает и почти исчезает.*

## **6. Домашнее задание 5 и 6**

Оба этих домашних задания носят экспериментальный характер. Их следует выполнять один раз за сеанс, чтобы клиент мог выполнять дома в течение недели. Каждое из них занимает около 10 минут. Во время выполнения упражнений терапевт может проверять клиента, чтобы убедиться, что клиент следует его указаниям. Но перед упражнениями следует попросить не разговаривать с терапевтом во время упражнения. Клиент должен дать как можно более краткий ответ на любые вопросы и сохранить разговор до завершения упражнения.

### **Домашнее задание 5. Упражнение «Наблюдатель»**

Нам необходимо предоставить клиенту возможность ощутить Я как контекст, а не Я как контент. Упражнение «Наблюдатель» (вариант «упражнения по самоидентификации, разработанное Ассаджиоли, 1971, стр. 211-217) предназначено для того, чтобы начать устанавливать ощущение Селф, существующее в настоящем, и обеспечивает контекст для когнитивного разделения.

*Сейчас мы выполним упражнение, которое поможет почувствовать, что вы – это не ваша программа. Никто не может потерпеть неудачу в этом упражнении; мы просто будем следить за всеми ощущениями или мыслями, поэтому все, что*

приходит в голову, является правильным. Закройте глаза, сядьте в кресло и следуйте за моим голосом. Если вы обнаружите, что отвлеклись, просто осторожно вернитесь к звуку моего голоса. На мгновение обратите внимание на себя в этой комнате. Представьте себе эту комнату. Представьте себя в этой комнате и в точности где находитесь. Теперь начните обращать внимание на себя и установить контакт со своим телом. Обратите внимание, как вы сидите в кресле. Посмотрите, можете ли вы точно определить форму тех частей тела, который соприкасаются со стулом. Обратите внимание на любые возникающие телесные ощущения. Когда вы увидите каждое из них, просто как бы признайте это чувство и позвольте своему сознанию двигаться дальше. [пауза] Теперь обратите внимание на любые возникающие эмоции, и если они есть, просто признайте их [пауза]. Теперь войдите в контакт со своими мыслями и просто спокойно наблюдайте за ними несколько мгновений [пауза]. Теперь я хочу, чтобы вы заметили: когда вы заметили эти вещи, часть вас заметила их. Вы заметили эти ощущения... эти эмоции... эти мысли. и эту часть вас мы назовем «наблюдатель». Здесь, за этими глазами, есть человек, который осознает, что я говорю прямо сейчас. И это тот же человек, которым вы были всю свою жизнь. В каком-то глубоком смысле этот наблюдатель — и есть тот, кого вы называете собой.

Я хочу, чтобы вы вспомнили то, что произошло прошлым летом. Поднимите палец, когда у вас в голове возникнет образ. Хорошо. Теперь просто оглянитесь вокруг. Вспомните все, что происходило тогда. Вспомните виды... Звуки... Ваши чувства... и при этом посмотрите, сможете ли вы заметить, что вы были там, замечая то, что замечали. Посмотрите, сможете ли вы уловить в своих глазах человека, который видел, слышал и чувствовал. Вы были там тогда, и вы здесь сейчас. Я не прошу вас верить в это. Я не привожу логических доводов. Я просто прошу вас обратить внимание на переживание осознанности и проверить, так ли, что в каком-то глубоком смысле вы, находящийся здесь и сейчас, были там тогда. Человек, осознающий то, что осознаете вы, находится здесь сейчас и был там тогда. Посмотрите, сможете ли вы заметить существенную непрерывность: в каком-то глубоком смысле, на уровне опыта, а не веры, вы были собой всю свою жизнь.

Я хочу, чтобы вы вспомнили кое-что из прошлого, когда были подростком. Поднимите палец, когда у вас в голове возникнет образ. Хорошо. Теперь просто оглянитесь вокруг. Вспомните все, что происходило тогда. Вспомните, что видели... Звуки... Ваши ощущения... Не торопитесь. И когда вам станет ясно, что там было, вы увидите, если вы хотя бы на секунду уловите, что за вашими глазами тогда был человек, который видел, и слышал, и чувствовал все это. Вы тогда тоже были там, и посмотрите, не правда ли, как опытный факт, а не

убеждение, что существует существенная преемственность между человеком, осознающим то, что вы осознаете сейчас, и человеком, который осознавал то, что вы знали, будучи подростком, в этой конкретной ситуации. Вы были собой всю свою жизнь.

Наконец, вспомните что-то, что произошло, когда вы были совсем маленьким ребенком, скажем, в возрасте шести или семи лет. Поднимите палец, когда у вас в голове возникнет образ. Хорошо. Теперь просто осмотритесь вокруг еще раз. Посмотрите, что происходит. Посмотрите на достопримечательности... услышите звуки... почувствуйте свои чувства... а затем уловите тот факт, что вы были там, видели, слышали и чувствовали. Обратите внимание, что вы были там, за вашими глазами. Вы были там тогда, и вы здесь сейчас. Проверьте и посмотрите, был ли в каком-то глубоком смысле тот «вы», который здесь сейчас, был там тогда. Человек, осознающий то, что осознаете вы, находится здесь сейчас и был там тогда.

Вы были собой всю свою жизнь. Где бы вы ни были, вы были там, замечая. Вот что я имею в виду под «наблюдателем». И с этой точки зрения я хочу, чтобы вы взглянули на некоторые сферы жизни. Начнем с вашего тела. Обратите внимание, как ваше тело постоянно меняется. Иногда оно болеет, а иногда здорово. Оно может быть отдохнувшим или уставшим. Оно может быть сильным или слабым. Когда-то вы были крошечным ребенком, но ваше тело выросло. Возможно, вам даже удалили части тела, как во время операции. Ваши клетки умерли, и буквально почти каждой клетки вашего тела не было ни в подростковом возрасте, ни даже прошлым летом. Ваши телесные ощущения приходят и уходят. Пока мы говорили, они изменились. Итак, если все это меняется, и все же тот, кого вы называете, был там всю вашу жизнь, это должно означать, что, хотя у вас есть тело, в зависимости от опыта, а не веры, вы не ощущаете себя просто своим телом. . Так что просто обратите внимание на свое тело на несколько мгновений, и, делая это, время от времени замечайте, что это вы замечаете. [дайте клиенту время сделать это]

Теперь давайте перейдем к другой области: вашим ролям. Обратите внимание, сколько ролей у вас есть или было. Иногда вы в роли [подберите подходящее к клиенту, например: «мама... или подруга... или дочь... или жена... иногда вы уважаемый работник... в других случаях вы лидер... или последователь"... и т. д.]. Во внешнем мире вы все время находитесь в какой-то роли. Если бы вы попытались не быть, то вы бы играли роль не играющего роли. Даже сейчас часть вас играет роль... роль клиента. И все же замечайте, что вы тоже присутствуете. Та часть вас, которая является «вы»... наблюдает и осознает то, что вы осознаете. И в каком-то глубоком смысле это «ты» не меняется. Итак,

если ваши роли постоянно меняются, и все же вы, кто вы есть, присутствуете всю вашу жизнь, должно быть так, что, хотя у вас есть роли, вы не ощущаете себя как свои роли. Не верьте этому. Это не вопрос веры. Просто посмотрите и заметьте разницу между тем, на что вы смотрите, и тем, кто смотрит.

Теперь давайте перейдем к другой области: эмоциям. Обратите внимание, как ваши эмоции постоянно меняются. Иногда чувствуете любовь, а иногда ненависть, спокойствие, а потом напряжение, радость-печаль, радость-печаль. Даже сейчас вы можете испытывать эмоции. . .интерес, скука, расслабление. Подумайте о вещах, которые вам понравились и которые вам больше не нравятся; страхи, которые у вас когда-то были, теперь решены. Единственное, на что можно рассчитывать в отношении эмоций, так это на то, что они изменятся. Хотя волна эмоций приходит, со временем она пройдет. И все же, пока эти эмоции приходят и уходят, заметьте, что в каком-то глубоком смысле «вы» не меняется. Должно быть, пока у вас есть эмоции, вы не ощущаете себя просто своими эмоциями. Позвольте себе осознать это как пережитое событие, а не как убеждение. Каким-то очень важным и глубоким образом вы ощущаете себя константой. Вы — это вы, прошедший через все это. Так что просто обратите внимание на свои эмоции на мгновение, и как только вы заметите, что вы их замечаете [Оставьте короткий период молчания].

Теперь давайте обратимся к очень сложной области. Ваши собственные мысли. Мысли сложны, потому что они имеют тенденцию цеплять нас и подниматься на новый уровень. Если это произойдет, просто вернитесь к звуку моего голоса. Обратите внимание, как ваши мысли постоянно меняются. Раньше вы были невежественным, потом пошли в школу и усвоили новые мысли. Вы получили новые идеи и новые знания. Иногда вы думаете о вещах так, а иногда иначе. Иногда в ваших мыслях может быть мало смысла. Иногда кажется, что они возникают автоматически, из ниоткуда. Они постоянно меняются. Проанализируйте свои мысли с тех пор, как вы пришли сюда сегодня, и обратите внимание, сколько разных мыслей у вас было. И все же в глубине души, вы знающий о чем думаете, не меняетесь. Это должно быть означает, что хотя у вас есть мысли, вы не ощущаете себя просто мыслями. Не верьте этому. Просто заметьте это. И заметьте, даже когда вы это осознаете, поток ваших мыслей продолжится. И вы можете попасться на них. И все же в тот момент, когда вы это осознаете, вы также осознаете, что часть вас стоит в стороне и наблюдает за всем этим. Итак, теперь понаблюдайте за своими мыслями в течение нескольких минут, и одновременно заметьте, что вы их замечаете [Оставьте короткий период молчания].

*Итак, исходя из опыта, а не веры, вы — это не просто ваше тело... ваши роли... ваши эмоции... ваши мысли. Эти вещи — содержание вашей жизни, а вы — арена... контекст... пространство, в котором они разворачиваются. Когда вы это увидите, заметьте, что вещи, с которыми вы боролись и пытались измениться, в любом случае — это не вы. Независимо от того, как пойдет эта война, ты останешься там, неизменный. Посмотрите, сможете ли вы воспользоваться преимуществами этой связи, чтобы хоть немного расслабиться, уверенные в том, что вы прошли через все это, и что вам не нужно так вкладываться во все это психологическое содержание, которое является мерилom вашей жизни. Просто обратите внимание на переживания во всех областях, которые появляются, и, как только вы заметите, что вы все еще здесь, осознавая то, что вы осознаете [Оставьте короткий период молчания].*

*Теперь снова представьте себя в этой комнате. А теперь представьте себе комнату. Изображение [опишите комнату]. Сделайте еще несколько глубоких вдохов. И когда вы будете готовы вернуться в комнату, откройте глаза.*

После этого упражнения проанализируйте впечатления клиентов от выполнения упражнения. Будьте осторожны и избегайте анализа опыта, а сосредоточьтесь на самом опыте. Полезно посмотреть, были ли какие-то особые качества в опыте соединения с «самим собой». Клиенты нередко сообщают о чувстве спокойствия и умиротворения. Жизненный опыт, задействованный в этом упражнении, многие из которых угрожают и способствуют тревоге, можно воспринимать мирно и спокойно (т.е. принимать с позицией готовности), когда он рассматривается как кусочки Селф, а не как определение личности как таковой. Обычно стоит оставить клиента с активными последствиями этого опыта. Терапевт может связать клиента с опытом метафоры шахматной доски: Например, «есть еще одна вещь, которую доска, как доска, может делать, кроме удержания фигур. Она может принимать направление, независимо от того, какие фигуры Он может видеть, что там, чувствовать, что там, и при этом говорить: «Поехали!»

Клиенту можно дать это упражнение в качестве домашнего задания. Клиенту следует найти место в своем доме, где его не будут отвлекать, сосредоточиться и наблюдать за тем, что происходит.

## Домашнее задание 6

Упражнение помогает различать мысли, наблюдаемые как мысли, и мысли, которые приобретаются как убеждения или концепции.

*Это упражнение показывает, как быстро мысли уводят нас от опыта, когда мы на них покупаемся. Все, о чем я вас попрошу, — это думать о том, что вы думаете, и позволять им течь, одна мысль за другой. Цель упражнения — заметить, когда происходит переход от наблюдения за мыслями к отвлечению на них. Вы узнаете, что произошло, когда парад остановится, или вы окажетесь в меньшинстве или упражнение прекратится.*

*Я попрошу вас представить, что маленькие человечки, солдаты, маршируют из вашего левого уха и маршируют перед вами на параде. Вы стоите на трибуне и наблюдаете за проходящим парадом. У каждого солдата есть табличка, и каждая ваша мысль — это предложение, написанное на одной из этих табличек. Некоторым людям трудно выразить мысли словами, и они видят мысли как образы. Если это относится и к вам, поместите каждое изображение на табличку, которую несут солдаты. Некоторым людям не нравится образ солдат, и в этом случае я использовал альтернативный образ: листья, плывущие в ручье. Вы можете выбрать тот, который покажется вам лучшим.*

*Сосредоточьтесь и начните позволять своим мыслям идти своим чередом, написанным на табличках, которые несут солдаты. Теперь задача. Задача состоит в том, чтобы просто наблюдать за проходящим парадом, не останавливая его и не прыгая на парад. Вы должны просто позволить этому течь. Однако очень маловероятно, что вам удастся сделать это без перерыва. И это ключевая часть этого упражнения. В какой-то момент у вас возникнет ощущение, что парад остановился, или что вы утратили суть упражнения, или что вы находитесь на параде, а не на трибуне для просмотра. Когда это произойдет, я бы хотел, чтобы вы отошли на несколько секунд назад и посмотрели, сможете ли вы уловить то, что вы делали прямо перед остановкой парада. Затем снова изложите свои мысли на плакатах, пока парад не остановится во второй раз, и так далее. Главное — заметить, когда он по какой-либо причине останавливается, и посмотреть, сможете ли вы уловить то, что произошло прямо перед остановкой.*

*Еще кое-что. Если парад вообще не начнется, и вы начнете думать: «Это не работает», или «Я делаю это неправильно», затем напишите эту мысль на табличке и отправьте ее на парад.*

## **6. Поведенческие обязательства**

Терапевт должен продолжать предлагать клиенту возможность взять на себя обязательство практиковать готовность испытывать побуждение. Эти упражнения на готовность должны продолжаться на протяжении всего лечения, чтобы клиент почувствовал, что включает в себя готовность. Учения должны продолжаться в течение определенной продолжительности или определенного объема. Клиенту следует увеличивать свои обязательства на протяжении всего лечения. Клиента не следует принуждать к принятию на себя обязательств, превышающих те, которые могут возникнуть; в то же время клиент должен выбирать обязательства, которые являются достаточно большими шагами, чтобы клиент добился прогресса и увеличил свой набор готовности.

Опять же, эти упражнения предоставляют очень полезный материал для следующих занятий. Клиент, скорее всего, будет испытывать трудности с навязчивой идеей между сеансами, которые могут быть использованы в качестве материала для лечения.

# Сессии 7 и 8

## Прочитать:

Книга АСТ. Глава 8. Ценности

Книга АСТ. Глава 9. Претворение готовности в действие

- 1. Оценка функционирования**
- 2. Просмотрите реакцию на прошлую сессию.**
- 3. Проверьте домашнее задание.**
- 4. Познакомить с ценностями (дать домашнее задание по ценностям)**
- 5. Увеличьте внимание к поведенческим обязательствам.**

## 1. Оценка функционирования

Терапевт должен оценить любые изменения в окружении клиента и изменения в ОКР клиента, такие как частота, интенсивность или беспокойство, вызванное ОКР. Оцените, изменился ли клиент в результате терапии.

## 2. Просмотрите реакцию на прошлую сессию

Дайте клиенту возможность выразить любые реакции на предыдущие сеансы. Будьте особенно внимательны к комментариям, указывающим на то, что клиент использует материал, представленный на сеансе, как способ контролировать навязчивую идею. Эта информация предоставит информацию о том, какие части АСТ необходимо пересмотреть.

### **3. Проверьте домашнее задание**

Рассмотрите опыт клиента, связанный с домашним заданием. Опыт клиента, полученный в результате выполнения домашнего задания, должен быть интегрирован в терапевтические сеансы.

### **4. Ценности**

Будем надеяться, что на этом этапе лечения клиент демонстрирует снижение своих навязчивых действий и становится менее вовлеченным в борьбу с навязчивыми мыслями. Через контакт с естественными обстоятельствами клиент должен начать осознавать положительные результаты отказа от навязчивых действий. Предположительно, если клиент тратит меньше времени на вовлечение и борьбу с навязчивыми состояниями, больше времени будет потрачено на деятельность, основанную на ценностях.

На этом этапе лечения терапевт должен помочь клиенту прояснить свои ценности. Для этого необходимо заполнить анкету по оценке ценностей. Прояснение ценностей клиента помогает определить направление, в котором клиент будет двигаться без поддержки терапевта. Это поможет достичь долгосрочных результатов лечения, поскольку помогает направить клиента в трудных ситуациях. Кроме того, увеличение времени, затрачиваемого на ценные действия, поможет сохранить поведение, основанное на ценностях, по сравнению с поведением, регулируемым избеганием или бегством от навязчивой идеи.

Опросник оценки ценностей используется для уточнения ценностей клиента.

#### **Упражнение по оценке ценностей**

Ниже приведены области жизни, которые ценятся некоторыми людьми. Не у всех одинаковые ценности, и этот рабочий лист не является проверкой того, есть ли у вас «правильные» ценности. Опишите свои ценности так, как будто никто никогда не прочитает этот лист. Во время работы думайте о каждой области как с точки зрения конкретных целей, так и с точки зрения более общих жизненных направлений. Так, например, вы можете ценить женитьбу как конкретную цель и быть любящим супругом как ценное направление. Первый пример: женитьба — это то, что можно завершить. Второй пример — быть

любящим супругом — не имеет конца. Вы всегда можете быть более любящими, независимо от того, насколько любящими вы уже были. Проанализируйте каждую из сфер жизни. Некоторые домены пересекаются. У вас могут возникнуть проблемы с сохранением семьи отдельно от брака/ интимных отношений. Сделайте все возможное, чтобы они были разделены. Ваш терапевт окажет помощь, когда вы обсудите эту оценку целей и ценностей. Четко пронумеруйте каждый раздел и держите их отдельно друг от друга. У вас может не быть каких-либо ценных целей в определенных областях. Вы можете пропустить эти области и обсудить их непосредственно со своим терапевтом. Также важно записать, что бы вы ценили, если бы на вашем пути ничего не стояло. Мы не спрашиваем, что, по вашему мнению, вы реально можете получить или чего, по вашему мнению или другим, вы заслуживаете. Мы хотим знать, что вас волнует, над чем вы хотели бы работать в самой лучшей из всех ситуаций. Выполняя задание, представьте, что произошло волшебство и что все возможно.

**1. Брак/пары/интимные отношения.** В этом разделе запишите описание человека, с которым вы хотели бы иметь интимные отношения. Запишите тип отношений, которые вы хотели бы иметь. Постарайтесь сосредоточиться на своей роли в этих отношениях.

**2. Семейные отношения.** В этом разделе опишите, каким братом/сестрой, сыном/дочерью, отцом/матерью вы хотите быть. Опишите качества, которые вы хотели бы иметь в этих отношениях. Опишите, как бы вы относились к этим людям, если бы вы были идеальным человеком в этих разных отношениях.

**3. Дружба/социальные отношения.** В этом разделе запишите, что для вас значит быть хорошим другом. Если бы у вас была возможность быть лучшим другом, как бы вы вели себя по отношению к своим друзьям? Попробуйте описать идеальную дружбу.

**4. Карьера/Занятость.** В этом разделе опишите, какой работой вы хотели бы заниматься. Это может быть очень конкретным или очень общим. (Помните, это идеальный мир.) После того, как вы напишете о том, какой работой вы хотели бы заниматься, напишите, почему она вас привлекает. Затем обсудите, каким работником вы хотели бы быть по отношению к своему работодателю и коллегам. Какими бы вы хотели видеть ваши рабочие отношения?

**5. Образование/Личностный рост и развитие.** Если вы хотите получить образование формально или неформально или пройти специальную подготовку, напишите об этом. Напишите о том, почему вам нравится этот вид обучения или образования.

**6. Отдых/досуг.** Обсудите, какой вид отдыха вы хотели бы вести, включая хобби, спорт и досуг.

**7. Духовность.** В этом разделе мы не обязательно имеем в виду организованную религию. То, что мы подразумеваем под духовностью, означает то же самое, что и вы. Это может быть так же просто, как общение с природой, или столь же формально, как участие в организованной религиозной группе. Что бы духовность ни значила для вас, это нормально. Если это важная сфера жизни, напишите о том, какой бы вы хотели, чтобы она была. Как и во всех других областях, если это не является важной частью ваших ценностей, перейдите к следующему разделу.

**8. Общественная позиция.** Для некоторых людей участие в общественных делах является важной частью жизни. Например, некоторые люди считают, что важно работать волонтером с бездомными или пожилыми людьми, лоббировать правительственных политиков на федеральном, государственном или местном уровне, участвовать в качестве члена группы, занимающейся сохранением дикой природы, или участвовать в служении. структура группы самопомощи, такой как Анонимные Алкоголики. Если такого рода общественная деятельность важна для вас, напишите, в каком направлении вы хотели бы двигаться в этих областях. Напишите о том, что вас привлекает в этой области.

**9. Здоровье/Физическое благополучие.** В этом разделе укажите свои ценности, связанные с поддержанием физического благополучия. Напишите о проблемах, связанных со здоровьем, таких как сон, диета, физические упражнения, курение и т. д.

## Форма описания ценностей

Создайте краткое описание для каждой строки на основе обсуждения домашнего задания клиента по оценке ценностей. Если ни одно из них не подходит, поставьте «нет». После создания всех описаний прочитайте каждое клиенту и доработайте. Продолжайте этот процесс, одновременно следя за ответами сохраняя гибкость, пока вы и клиент не придете к краткому утверждению, которое, по мнению клиента, соответствует его ценностям в данной области.

<b>Сфера</b>	<b>Описание ценности</b>
<b>Пары/ Интимные отношения</b>	
<b>Семейные отношения</b>	
<b>Социальные отношения</b>	
<b>Работа</b>	
<b>Образование и обучение</b>	
<b>Отдых</b>	
<b>Духовность</b>	
<b>Общественная позиция</b>	

## Форма оценки ценностей

Прочтите и затем оцените каждое описание ценностей, созданное вами и вашим терапевтом. Оцените, насколько важна для вас эта ценность по шкале от 1 (высокая важность) до 10 (низкая важность). Оцените, насколько успешно вы реализовали эту ценность за последний месяц по шкале от 1 (очень успешно) до 10 (совсем не успешно). Наконец, проранжируйте описание ценностей в порядке важности, которую вы придаете работе над ними прямо сейчас: 1 — самый высокий ранг, 2 — следующий по величине и так далее.

Сфера	Описание ценностей	Рейтинг или ранг		
		Важно сть	Усп ех	Ранг
Пары/ Интимные отношения				
Семейные отношения				
Социальные отношения				
Работа				
Образование и обучение				
Отдых				
Духовность				
Общественна я позиция				

## 5. Увеличьте внимание к поведенческим обязательствам

После того, как ценности прояснены, пришло время помочь клиенту переключить внимание поведение. Клиент взял на себя обязательства повысить свою готовность на протяжении всего лечения, и теперь обязательства должны быть более сосредоточены на участии в этой ценной деятельности. Следующие упражнения помогут клиенту заняться полезной деятельностью, а не вернуться к стратегии избегания.

### Бомж у двери

«Представьте, что у вас новый дом, и вы пригласили всех соседей на вечеринку, новоселье. Приглашены все со всего района — вы даже повесили вывеску в супермаркете. Итак, все соседи пришли, вечеринка началась. здорово, и вот приходит бомж Джо, который живет за супермаркетом, в мусорном баке. Он вонючий и зловонный и ты думаешь: "Боже, почему он появился? Но ты ведь сказал на вывеске: "Добро пожаловать всем". Можете ли вы представить себе, что вы можете приветствовать его, и действительно, полностью делать это, не испытывая при этом удовольствия от того, что он здесь?

Вы можете приветствовать его, даже если вы плохо о нем думаете. Вам не обязательно он нравится. Вам не обязательно должно нравиться, как он пахнет, или его образ жизни, или его одежда. Вы можете быть смущены тем, как он окунается в пунш или сэндвичи с пальцами. Ваше мнение о нем, ваша оценка его абсолютно отличны, вы готовы принять его в качестве гостя в своем доме. Теперь вы можете решить, что, даже если вы сказали, что всем рады, на самом деле ему не рады.

Но как только вы это сделаете, вечеринка изменится. Теперь вы должны быть на перед домом, охраняя дверь, чтобы он не мог вернуться. Или, если вы говорите: «ОК, пожалуйста», но на самом деле вы не имеете это в виду, вы имеете в виду только то, что ему рады, пока он остается дома. на кухне и не смешивается с другими гостями, то вам придется постоянно заставлять его это делать, и вся ваша вечеринка будет посвящена этому.

Тем временем жизнь продолжается, вечеринка продолжается, а вы сторожите бомжа. Это просто не улучшает жизнь. Это не очень похоже на вечеринку. Это много работы. Метафора, конечно же, касается всех возникающих чувств, воспоминаний и мыслей, которые вам не нравятся; они просто бомжи у двери.

Проблема в том, какую позицию вы занимаете по отношению к своим вещам. Они приветствуются? Можете ли вы принять их, даже если вам не нравится тот факт, что они пришли? Если нет, то какой будет вечеринка?»

Фантазия заключается в том, что отказ от готовности будет способствовать душевному спокойствию. Реальность противоположна. Фактически, большинство клиентов заметили, что когда мы изо всех сил стараемся помешать одной реакции присоединиться к вечеринке, сразу же за ней следуют другие нежелательные реакции: те, которые один терапевт АСТ назвал «приятелями бомжа».

### **Перемещение через болото**

На этом этапе терапии полезно объяснить клиенту, что потребность в готовности возникает в контексте обязательств. Без цели и приверженности ценностям и целям нет необходимости в готовности. Как будто перед вами болото. Принятие – это то, что происходит, когда вы готовы погрузиться в это болото. Но заметьте также, что у этого есть цель. Дело не в том, что нам нужно валяться в болотах. Дело в том, что когда мы куда-то идем, иногда там болото, и у нас есть выбор: либо сменить направление, либо открыться. Это похоже на то, как если бы вы могли перекинуть веревку через болото, чтобы достичь определенной точки на другой стороне. Затем, когда вы по уши в тупике, вы всегда можете вернуться к веревке и посмотреть, движетесь ли вы в том направлении, которое установили для себя. Только вы можете натянуть эту струну, и без нее принятие теряет свое направление.

### **Выбор: Кола против 7-Up**

Попросите клиента представить, что ему предоставляется выбор между двумя видами безалкогольных напитков: Кола и 7-Up (также можно сделать с двумя видами соков, кофе и чаем, двумя вкусами мороженого и т. д.). Попросите клиента сделать выбор. Что бы ни говорил клиент, спросите, почему. Если указана причина, атакуйте ее, укажите, что выбор мог бы быть другим даже при наличии этой причины, и попросите клиента сделать выбор еще раз. И вообще, вопрос в том, что выберете вы, а не в том, что выбирают ваши причины.

Продолжайте до тех пор, пока не станет ясно, что любую причину, приведенную клиентом, можно оспорить и что причины сами по себе не являются необходимыми. Скажите клиенту, что проблема даже не в том, чтобы делать что-то потому, что вы этого хотите, потому что в жизни мы делаем много вещей, хотим мы этого или нет. Скорее, проблема в выборе просто потому, что вы выбираете. Скажите: «У вас есть возможность принять тот или иной курс действий только по той причине, что вы сами этого решили». Не нужно защищаться или объяснять.