

# АСТ при агорафобии

Перевод

Алиса Красовицкая

Алина Василенко

Оформление

Алина Терехова



# АКПН

АССОЦИАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ  
В СФЕРЕ КОНТЕКСТУАЛЬНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ НАУКИ



## TranslACTIONS

AKPN SPECIAL INTEREST GROUP

# Предварительное интервью

## Задачи:

1. Установление контакта
  2. Обсуждение плана терапии
  3. Исследование симптомов тревоги
  4. Формулирование 10 личных примеров ситуаций вызывающих тревогу
- 
1. Перед началом терапии клиент заполняет опросник страхов (Fear Questionnaire) и шкалу состояния (State Inventory).
  2. Соберите заполненный дневник тревоги. Проверьте, что клиент ведет этот дневник ежедневно.
  3. Обсуждение плана лечения (на пункты 1, 2 и 3 отводится 10 минут).
    1. Предварительная диагностика завершена. Терапия будет состоять из минимум 16 еженедельных сессий, после которых мы оценим прогресс и установим дальнейший план действия. Иногда мы просим клиентов до начала терапии приходить в клинику раз в неделю в течение нескольких недель (начальный этап); на каждом из таких визитов мы просим заполнить опросник страхов (Fear Questionnaire), принести заполненные дневник тревоги и бланки шкалы оценки состояния (State Inventory) за прошедшую неделю, а также оценить ваши личные примеры ситуаций, вызывающих тревогу, по уровню тревоги и степени вашей готовности к ней. В конце каждой сессии будет предложено заполнить форму обратной связи (Post—Session

Evaluation). Обсудите важность домашних заданий, подчеркнув роль сотрудничества клиента и терапевта.

2. Напомните клиенту о том, что будет проводиться дополнительная диагностика в конце терапии, а также спустя 3, 6 и 12 месяцев после ее завершения.

#### 4. Исследование симптомов тревоги у клиента (20 минут).

Попросите клиента кратко рассказать о своих проблемах. Скажите: «Я знаю, что вы пришли сюда, потому что испытываете тревогу, и что вы уже говорили с (имя интервьюера) о своей проблеме. Не могли бы вы уделить этому еще несколько минут и поделиться тем, что, по вашему мнению, я должен знать о вас?»

#### 5. Формулирование личных примеров ситуаций вызывающих тревогу (40 минут).

1. Используя информацию из дневника, предварительной диагностики и запроса клиента, разработайте вместе с клиентом 10 личных примеров “сцен”, которые вызывают тревогу. “Сцены” должны обладать высоким потенциалом, вызывающим тревогу (примерно 70 и выше), и охватывать различные ситуации взаимодействия с внешним миром.
2. Оцените каждую сцену по уровню связанной с ней тревоги с помощью 100—миллиметровой визуальной шкалы. Для каждой сцены также попросите клиента указать целевой уровень тревоги, который он ожидал бы получить в этой ситуации, если бы всё в его жизни шло так, как ему хотелось бы. Подходящей будет сцена, которая в настоящее время вызывает тревогу около 70 (по 100 мм шкале), и которую клиент хотел бы видеть на уровне около 30 или ниже, если бы его проблемы с тревогой разрешились.

3. После того как каждая сцена, вызывающая тревогу, будет сформулирована и оценена, попросите клиента оценить каждую из них с точки зрения его готовности испытать тревогу в этой ситуации при условии, что уровень тревоги был бы равен 100. Для этой оценки нет целевого значения или минимума/максимума, но большинство клиентов (на данном этапе терапии) оценят свою готовность как довольно низкую при таких обстоятельствах.

## 6. Завершение сессии (10 минут).

1. Попросите клиента кратко резюмировать, как он понимает план лечения. Проясните любые вопросы, но без конкретизации принципов и методов терапии. Некоторые клиенты будут жаловаться на “таинственный” характер работы; проявите сочувствие, но помните, что не обязательно (и, вероятно, даже невозможно на данном этапе) успокаивать их.
2. Спросите клиента, готов ли он взять на себя обязательство провести как минимум 16 терапевтических сессий продолжительностью около 90 минут (не считая начального этапа для сбора исходных данных, которые будут очень короткими). Обсудите как важно выполнять домашние задания для того, чтобы и терапевт, и клиент могли отслеживать изменения и паттерны тревоги и избегающего поведения. Поясните, что этот терапевтический подход иногда может казаться непонятным и, скорее всего, вызовет широкий спектр эмоций. Хотя тревога может быть основной причиной обращения, в ходе терапии будут затрагиваться и другие психологические сложности по мере их возникновения. Кроме того, в процессе того, как будет становиться “лучше”, иногда может казаться, что стало “хуже”. Таким образом, клиент не должен соглашаться на этот курс лечения, если он не хочет довести его до конца и не готов к тому, что будут затрагиваться некоторые довольно сложные темы. (Это согласие клиента очень важно. Скажите клиенту: “Вы не обязательно должны хотеть приходить, вам не обязательно должно это нравиться, вы не должны думать и чувствовать все эти вещи в какой—то момент на нашем пути.”)

Все, о чем я прошу, – это чтобы вы пришли в кабинет и взяли на себя обязательство дать шанс этой работе”).

3. Передайте бланки шкалы оценки состояния (State Inventory) на предстоящую неделю.
4. Запланируйте терапевтическую Сессию 1 (или сессию начального этапа для сбора исходных данных).
5. Проведите оценку обратной связи (post—session questionnaire).

## Сессии начального этапа

1. Попросите клиента заполнить опросник страхов (Fear Questionnaire) и шкалу состояния (State Inventory) за прошедшую неделю, а также оценить личные примеры ситуаций, вызывающих тревогу, по уровню тревоги и степени готовности к ней.
2. Соберите и кратко просмотрите дневник тревоги и бланки шкалы состояния (State Inventory) за прошедшую неделю (15 минут для 1 и 2).
3. Запланируйте следующее время сбора исходных данных (или терапевтическую Сессию 1 в зависимости от того, что необходимо). НЕ тратьте время на терапевтическое взаимодействие с клиентом. Однако будьте искренними, теплыми и сопереживающими; это не время терапии, но вы не должны быть формальными или неподдерживающими.

## Сессии 1 и 2

Первые две сессии должны быть посвящены сбору дополнительной информации о клиенте и построению прочных терапевтических отношений. Терапевт должен быть теплым, сопереживающим и недирективным. Информация, собранная на первых двух сессиях, окажет неоценимую помощь в дальнейшем, помогая терапевту создавать наглядные метафоры, которые имеют личное значение для клиента.

Эти сессии также помогут терапевту выявить другие проблемы, помимо тревоги (например, проблемы в браке), которые могут возникнуть в процессе лечения, а также паттерны коммуникации или отношений клиента, которые повлияют на его реакцию на терапию. При необходимости период "знакомства" может продолжаться более двух недель, однако сокращать его, скорее всего, не стоит. Важно, чтобы между клиентом и терапевтом возникло чувство взаимного доверия и уважения, прежде чем начинать работу с точки зрения АСТ.

◆ Примечание для терапевта: Терапевтам, использующим этот подход, формальная структура протокола может показаться неудобной и сложной для строгого следования. Мы обнаружили, что последовательность информации и метафор, изложенная здесь, особенно на ранних сессиях, хорошо работает и обеспечивает терапевту основу, которая понадобится ему для работы на последующих сессиях.

Однако важнее всего использовать в качестве основы для вмешательства все, что клиент приносит в терапию. Если это требует изложения материала в несколько ином порядке, чем указано в протоколе, терапевты (особенно те, кто имеет опыт работы в данном подходе) должны не опасаться следовать своей клинической интуиции.

С другой стороны, помните, что если у вас (как у терапевта) во время сессии возникает ощущение "я не хочу делать ЭТО", это может быть сигналом к тому, что именно это и нужно сделать! И наоборот, то,

что вы автоматически думаете сделать (например, успокоить или утешить), может быть тем, что вы НЕ хотите делать в этой ситуации. Терапевты, как и клиенты, иногда обнаруживают, что избегают чувства дискомфорта.

## Сессия 3

### Задачи:

1. Проверка домашнего задания
2. Обзор интервью перед терапией
3. Начало обсуждения процесса “Разделение”:
  1. создание состояния “креативной безнадежности”
  2. ”решение” это часть проблемы
  3. обращение к опыту, а не к разуму
  4. разрыв буквальности
  5. вина против ответственности

1. Попросите клиента заполнить Опросник Страх, Опросник состояния и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.
2. Сбор и краткий обзор дневника тревоги и опросника состояния с прошлой недели (15 минут для 1 и 2 пунктов).
3. Обзор вопросов текущих задач (30 минут).
  1. Обсудите ситуации, когда клиент чувствует себя «застрявшим».

Попросите клиента описать способы, с помощью которых он пытался устранить тревогу. Были ли способы, которые он еще не пробовал? Цель тут собрать как можно больше информации о главных стратегиях (“больше”, “по—другому”, “лучше”), которые клиент пробовал раньше. Можно сказать клиенту так: “Вы попытались сделать все, что было логически возможно, пробовали все очевидные способы. И это

не работает. Это не имеет смысла. Вы очень умны. И все же, не правда ли, тревога не отреагировала на ваши вполне логичные попытки от нее избавиться, хотя по вашему опыту, и кажется, что так не должно быть. Что бы ни говорил клиент в защиту того, что он/она сделал, по определению, это не окончательный ответ. Не увлекайтесь содержанием. Если клиент делает шаг, который на первый взгляд кажется логичным, отметьте, что это точно так же, как клиент делает в других ситуациях, и если это было решением, почему он/она здесь?

Однако будьте осторожны, чтобы самому не впасть в роль “эксперта во всем” по отношению к клиенту и не пытаться логически убедить его или ее в иной точке зрения.

Метафора: Представьте, что вы находитесь в поле с повязкой на глазах и с небольшой сумкой инструментов. И вам говорят теперь ваша работа это бегать по этому полю с завязанными глазами и жить теперь вот такую жизнь. И вот вы начинаете бегать кругами и рано или поздно пропадаете в большую яму. Сейчас ваша главная задача попытаться понять как вы тут оказались в этой яме, ну например “я повернул налево, поднялся на маленький холм и т.д.”

В каком—то смысле это может быть правдой; вы в яме, потому что шли именно этим путём. Однако знание этого не является решением проблемы выхода из ямы. Более того, даже если бы вы пошли другим путем, в этой метафоре вы все равно упали бы в другую яму рано или поздно, Вы этого не знаете, но на этом поле есть несколько довольно глубоких ям, на достаточном расстоянии друг от друга.

В любом случае, теперь вы в этой яме с завязанными глазами. Вероятно, в такой ситуации вы бы взяли сумку с инструментами и попытались выбраться из ямы. А теперь предположим, что инструмент, который вам дали, — это лопата. Итак, вы послушно начинаете копать, но довольно скоро замечаете, что не вылезли из ямы. Поэтому вы пытаетесь копать быстрее или лопатами большего размера. Но копание – это не выход из ямы; это только

делает яму больше. Вы знаете все это не работает. И хочу сказать, что вы не сможете выкопать выход из ямы. Это безнадежно, по крайней мере, если использовать те инструменты, которые вам даны.

Это не значит, что из ямы нет выхода. Но внутри системы, в которой вы работаете, — какая бы ни была у вас мотивация и как бы вы ни копали — выхода нет. Это не уловка. Никакого обмана. Вам знакомо это ощущение, что вы застряли? И что вы пришли сюда, чтобы получить помощь, чтобы исправить это? Что ж, вы застряли, и в системе, в которой вы работаете, выхода нет. То, чему вас научили, те инструменты, которые вам дали, здесь просто не применимы, хотя они могут прекрасно работать где-то еще. Проблема не в инструментах, а в ситуации, в которой вы их используете. Вы пришли сюда и хотите получить от меня профессиональную позолоченную лопату. Что ж, я не могу дать это вам, и даже если бы я мог, я бы не стал, потому что это не решит вашу проблему».

Если клиент спрашивает, как выбраться из ямы, скажите что-то вроде: «Ваша задача сейчас не в том, чтобы придумать, как выбраться из ямы. Это то, чем вы занимались с самого начала. Ваша задача — признать одно. В том положении, в котором вы сейчас находитесь, не будет никакой пользы, даже если вы внезапно обнаружите лестницу. Это просто еще одна попытка копать. Вы ничего не сможете сделать, пока не отпустите лопату, и не освободите место в своих руках для чего-то еще. Это очень трудный и смелый поступок. Лопата, похоже, единственный инструмент, который у вас есть. Если вы ее опустите, это будет выглядеть так, как будто вы обречете себя навсегда остаться в яме. И я не могу вас в этом разубедить. Ваш лучший союзник — это ваша собственная боль и осознание того, что ничего не помогло. Достаточно ли вы пострадали? Готовы ли вы сдаться и сделать что-то еще?»

Обратите внимание, что в рамках этой метафоры ясно видно, что клиент не виноват в том, что оказался в этой яме. Он не виноват в этом. Вина — это то, что мы делаем, когда добавляем общественное неодобрение к естественным результатам наших действий, чтобы они не повторились снова. Мотивация тоже не является проблемой. Разве не ясно, что человек делает все, что может? Так что вина не является проблемой. Но клиент несет ответственность в смысле способности реагировать вообще. В противном случае, у клиента нет способности реагировать. Если у клиента не было ее в прошлом, значит у него нет ее и сейчас. Таким образом, цена избегания способности реагировать — это обреченность на провал.

2. Помогите достичь "креативной безнадежности", отвечая на оценки метафоры клиентом такими замечаниями, как "То, что вы слышите от меня, это не то, что я говорю." и "Не верьте тому, что я говорю". Все, что клиент повторяет о том, что, по его мнению, вы говорите, по определению неверно, даже если это звучит правильно, потому что это должно исходить из контекста, который привел к проблеме. Другими словами, выверните наизнанку все попытки словесного бегства или даже понимания.
3. Обсудите подход к лечению (выделите 30 минут на пункты б и в).

Попросите у клиента разрешения на то, чтобы терапевт был наставником и больше обучал на ранних этапах терапии, заверив его, что так будет не всегда. Терапия часто использует метафоры для связи с опытом клиента и того, что происходит, вместо того, чтобы сосредотачиваться на интеллектуальном понимании концепций. "Не верьте тому, что мы говорим".

Метафоры, которые можно использовать на этом занятии: Это как если бы вы пришли к врачу и сказали, что у вас болит голова, а врач смотрит на вас и видит, что вы бьете себя резиновым молотком по голове. Вы можете не знать, что бьете себя, или у вас может быть

очень веская причина для этого. Однако первое, что должен сделать врач, — это обсудить с вами, что вы делаете своей рукой, даже если вы думаете, что проблема связана с головой. Вот так вот. Вы думаете, что проблема в вашей голове, но более вероятно, что проблема в чем-то другом. Иначе, почему вы не придумали, как ее решить?

Как будто вы сели в машину и поехали по шоссе. К сожалению, тот, кто учил вас водить, сказал вам, что управлять машиной можно, держась за зеркало заднего вида и поворачивая его. Возможно, начав движение по шоссе, вы сможете проехать довольно большой путь и ничего не случится, в зависимости от того, прямая ли дорога, много ли встречного транспорта и т. д. Однако в конце концов автомобиль разобьется. Проблема не в машине и не в водителе; проблема в том, что вы не можете управлять автомобилем с помощью зеркала заднего вида. Этот вид терапии не о том, как повернуть зеркало заднего вида, хотя вы можете быть убеждены, что именно этому вам нужно научиться. Речь идет о том, как положить руки на руль.

Подумайте об ужасном визге, который иногда издает микрофон, когда он расположен слишком близко к усилителю. Это происходит, когда человек стоит на сцене и говорит в микрофон; звук выходит из динамиков, затем усиленный возвращается в микрофон, немного громче, чем был в первый раз, и каждый раз он становится все громче и громче, пока через доли секунды не становится невыносимо громким. Ваши панические атаки подобны тому, как будто вы оказались в эпицентре этого жуткого звука. Итак, что же вы делаете? Вы пытаетесь жить очень тихо, всегда шептать, всегда ходить на цыпочках вокруг сцены, надеясь, что если вы будете очень, очень тихим, то жуткого звука не будет. Проблема в том, что это ужасный образ жизни. Более того, в этой метафоре проблема не в том, сколько шума вы производите. Причиной громкого звука является усилитель. Наша задача не в том, чтобы помочь вам прожить свою жизнь спокойно, без всяких тревог. Наша задача — найти усилитель и выключить его. Тогда, когда будет шумно, будет

| шумно. Когда будет тихо, будет тихо.

Этот вид терапии похож на разницу между репортером и тренером. Репортер идет на футбольный матч, сообщает факты увиденного: «Такой—то сделал этот пас или тот сделал вот такой гол» и т. д. Все логично и точно. Тренер же, с другой стороны, говорит игрокам такие вещи, как «представьте, что вы товарный поезд», или «пусть у мяча будут крылья», или «порхайте по полю, как бабочка». Конечно, у мяча никогда не бывает крыльев; и репортер никогда бы так не сказал. Но репортаж о матче преследует другую цель. А наша беседа здесь будет похожа на беседу тренера. Такая терапия не будет буквальной и логичной. Вы не обязаны верить в то, что я говорю, чтобы ваша жизнь изменилась. Более того, я предлагаю вам не верить в то, что я говорю. Просто работайте со мной и позвольте нашей работе делать то, что она будет делать.

◆ Примечание терапевта: не стесняйтесь добавлять или убирать подходящие метафоры, которые лучше иллюстрируют цели, определенные для каждого сеанса.

4. Обсудите реакцию клиента.
5. Обсудите домашнее задание (5 минут).  
Самонаблюдение за возникающими паническими атаками и поведением избегания, а также за повседневной тревогой (ежедневный дневник, опросник состояния).
6. Завершение занятия (5 минут).
7. Выдайте бланки "Опросника состояния".
8. Запланируйте сессию 4.
9. Заполните опросник после сессии.



Примечание терапевта: Учитывая обучающую и парадоксальную природу этого вида терапии, нередко во время сеанса у терапевта может возникнуть мысль: "Это полная ерунда". Когда это произойдет с вами, признайте эту мысль (как мысль, а не как то, что она говорит!), а затем проверьте, нет ли следующих распространенных проблем:

1. Вы соскользнули в роль "репортера", а не "тренера" и пытаетесь убедить клиента поверить в истинность ваших слов;
2. Вы теряете связь с клиентом, и некоторое время нужно потратить на то, чтобы просто проверить, в каком состоянии он/она находится; или
3. Вы "застряли" в попытке анализировать/критиковать свое собственное вербальное поведение. Терапевтам также полезно не "верить" в то, что они говорят.

## Сессия 4

### Задачи:

1. Проверка домашнего задания
2. Продолжение обсуждения концепций АСТ:
  1. Проблема в "контроле" (не в том, что контроль не сработал, скорее, проблема в том, что контроль не может работать).
  2. Использование метафор для разрушения буквальности
  3. Настоящая цель терапии: ощутить масштаб проблемы, не предпринимая в данный момент ничего другого.
  
1. Попросите клиента заполнить Опросник страха, Опросник состояния и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.
  
2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели (15 минут для 1 и 2 пунктов)
  
3. Обзор вопросов текущих задач. «Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?»
  
4. Обзор сессии 3 (5 минут).
  1. «решение» — это часть проблемы
  2. апеллируйте к опыту, а не к разуму
  3. способность клиента реагировать

## 5. Продолжить презентацию концепций АСТ (55 минут).

1. Сообщите клиенту, что цель этого сеанса — изучить “копание” и понять, что это такое, и при этом “ослабить хватку лопаты”.
2. Обсудите контроль над личными событиями (мыслями и чувствами).

Заметьте вместе с клиентом насколько эффективна философия “Если тебе что-то не нравится, избавься от этого”. Изучите это и покажите, как это работает во многих областях. Теперь перейдем к исследованию внутреннего мира. Заметим, что во внутреннем мире такой подход не только неэффективен, но в некоторых случаях даже вреден. Спросите клиента: “На своем опыте, а не в логике разума, проверьте это и посмотрите, так ли это: внутри вашего тела, вашего организма правило на самом деле таково: если вы не хотите этого иметь, вы это получите...”

Примеры метафор: Предположим, я подключил вас к лучшему полиграфу, который когда-либо был создан, и говорю вам, что все, что вам нужно делать, это оставаться расслабленным. Это самая лучшая машина, самая чувствительная из когда-либо созданных, поэтому вы не должны волноваться, так как я это непременно узнаю. И я хочу вас немного замотивировать на расслабление. У меня совершенно случайно оказался пистолет, который я приставлю к вашей голове. Итак, я гарантирую, если вы просто расслабитесь, я не нажму на курок, но если вы начнете нервничать (и я буду это точно знать, потому что вы подключены к этому прекрасному полиграфу), мне придется вас убить. Так что просто расслабьтесь! Как вы думаете, что произойдет? В целом довольно очевидно, но обратите внимание на это. Если бы я сказал вам: помойте пол или я вас пристрелю, вы бы помыли пол. Если бы я сказал покрасить дом, вы бы начали ремонт. Но если я просто скажу: “Расслабьтесь”,

это не только не сработает, но скорее наоборот. Сам факт, что я попрошу вас сделать это при таких обстоятельствах, вызовет беспокойство. Но это не просто забавная история. К вам на самом деле уже подключен идеальный полиграф: это ваша собственная нервная система. И на вас направлено нечто более мощное и угрожающее, чем любой пистолет – ваша собственная самооценка и успех в жизни. Это как пистолет, говорящий: “Расслабься! Не волнуйся!” И это на самом деле не работает. Если для вас действительно очень очень важно избежать приступа паники и не волноваться, угадайте, что вы получите в итоге?

Но дело не только в отрицательных эмоциях. Вот тест. Я прихожу к вам и говорю: Видите этого человека? Если вы влюбитесь в этого человека за 2 дня, я дам вам 10 миллионов долларов. Сможете ли вы это сделать? Что, если бы вы вернулись ко мне через 2 дня и сказали: «Я сделал это». А потом я сказал: «Извините, это был всего лишь трюк: у меня нет 10 миллионов долларов». Что бы вы делали дальше? Другими словами, сложно не только избавиться от негативных эмоций, но сложно создавать какие-то контролируемые решения для этих эмоций, даже если они вам очень нравятся.

Это не только эмоции. Предположим, я скажу вам прямо сейчас, что не хочу, чтобы вы думали о... Теплых пирожках с начинкой! Не думайте о том, как они пахнут, когда впервые выходят из духовки... Вкус начинки, когда вы надкусываете пирожок, и начинки так много, что она вываливается из теста... И вы держите румяный гладкий блестящий бочок пирожка! Это очень важно — НЕ ДУМАЙТЕ НИЧЕГО ОБ ЭТОМ!

### 3. Обсудите способность клиента реагировать на текущую ситуацию.

Это вовсе не означает, что клиент виноват в событиях своей жизни, но он может выбрать как с ними взаимодействовать и что с ними делать.

Метафора: Это все равно, что жить с тигром, очень голодным тигром, который только и думает о еде, и ближайшая еда, если его не покормить, это вы сами. Сначала это маленький тигренок. И вы бросаете ему немного мяса, чтобы он вас не съел, и, конечно же, это занимает его ненадолго, пока он ест мясо, он ненадолго оставляет вас в покое. Но этот тигренок потихоньку растет... И в следующий раз ему придется бросить мяса, чуть побольше, ведь он стал крупнее и, как вам кажется, опаснее. А год спустя этот маленький тигр станет большим тигром. А у вас не один, а целая стая “тревожных тигров”, которые могут поглотить вас целиком, и вы продолжаете надеяться, что пока вы будете продолжать их кормить, понемногу отрезая кусочки своей жизни, они оставят вас в покое.

#### 4. Обсудите роль, которую играет социально—вербальная система в развитии убеждений клиента о своей тревоге.

Обратите внимание клиента на то, что мы все с раннего возраста наблюдая за своим социальным окружением, учимся тому, что люди не только верят, что мысли и чувства возможно контролировать, но и желательно это делать, и, кажется, успешно делают это сами. Подчеркните, что в системе, в которой мы обычно работаем, то, что, как мы думаем, нам нужно делать, на самом деле не то, что нам нужно делать.

Примеры метафор: Эта терапия похожа на то, как если бы вы сели в поезд, идущий по путям в определенном направлении. Пути проложены уже давно; и то, что мы делаем здесь (на данный момент) — не пытаемся изменить направление рельсов. Скорее, мы просто хотим знать, куда направляется поезд. И кто машинист.

Это похоже на перетягивание каната с монстром. Между вами и монстром огромная яма. И вы чувствуете, что цель — выиграть

перетягивание каната, иначе вы будете уничтожены. Итак, вы ведете хороший бой. Наша цель на самом деле – не помочь вам выиграть эту битву. Наше предназначение совершенно другое. Мы здесь за тем, чтобы помочь вам бросить веревку.

## 6. Завершение сеанса (5 минут).

1. Домашнее задание: попросите клиента на следующей неделе следить за своими мыслями, эмоциональными реакциями и т. д., чтобы увидеть, сможет ли клиент заметить, когда он пытается «контролировать» ситуацию («Если бы я только не думал об этой мысли, я бы не чувствовал себя так».) Цель упражнения — просто заметить, что происходит и не изменять то, что клиент заметил.
2. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
3. Составьте план 5 сессии.
4. Заполните анкету после сеанса.

## Сессия 5

### Задачи:

1. Просмотреть домашнее задание.
2. Обзор сессии 4
3. Продолжение обсуждения концепций АСТ:
  1. Если проблема в контроле, почему бы нам не отказаться от него?
  2. Поведение все запрограммировано
  3. Причины не являются причинами
  4. Тревога и готовность
  5. Ответственность против роли жертвы
  6. Готовность возможна только с того места, откуда вы перестаете быть только своими чувствами и мыслями (различие между вами и вашими реакциями)
  
1. Попросите клиента заполнить опросник страха, опросник состояний и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.
  
2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели (15 минут для 1 и 2 пунктов)
  
3. Обзор прошедшей недели и проблем по теме (15 минут). «Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?» (в том числе реакция на «контроль домашнего задания»).
  
4. Обзор сессии 4 (10 минут).

1. если ты не хочешь это иметь, значит, оно у тебя есть
2. проблема в контроле (выучено из социально—вербального окружения)
3. «способность к реагированию»

## 5. Продолжить презентацию концепций АСТ (50 минут).

1. Поговорите об эмоциональных реакциях клиента на то, что было на прошлой неделе или (еще лучше) о чувствах, которые он/она испытывает в момент сеанса в настоящий момент и которые являются «нежелательными» (например, тревога, депрессия, гнев, замешательство и т. д.).

Скажите: «Когда у вас возникает это чувство, что вы с ним делаете? Пытаетесь ли вы от него избавиться? Возможно ли, что попытки избавиться от [тревоги] сами по себе очень провоцируют [тревогу]? Похоже, что причина, по которой вы прошли через это, заключалась в том, что вы боролись с этим, но не кажется ли это немного подозрительным? Если это так, то почему [тревога] все еще висит вокруг? Ясно, борьба не может помочь разобраться». Напомните клиенту, что мы обсуждаем контроль над эмоциями; контроль поведения не является проблемой. Это только в вашем мире внутри тела, и есть только крошечный процент, что именно в этом дело. Речь идет об ощущении, когда оно есть.

2. Если все вышесказанное верно, почему мы все еще застряли на этом?

Поговорите о четырех вещах, которые позволяют сохранять контроль:

1. это работает и в других областях вашей жизни
2. вам сказали, что здесь это должно сработать (например, «Не бойтесь...»)

3. похоже, что это сработало для окружающих вас людей (например: «Папа не боится...»)
4. кажется это даже срабатывало (возьмем пример неуверенности, например, мысль: «Со мной что—то не так: привела к попыткам хорошо подумать, к возмущению и т. д.), но глубоко внутри все еще остается лежащее в основе убеждение: «со мной что—то не так не так».

Метафора: Представьте себе, что есть две шкалы, подобные ручкам громкости и баланса на стереосистеме. Одна из них называется «Тревожность» (или депрессия, или неприятность и т. д.). Значение шкалы может варьироваться от 0 до 10. и вторая — «Готовность», и значение также может принимать значения от 0 до 10. Проверьте и посмотрите — эта тревога слишком высока — не это ли значение на шкале, в которой вы находитесь, это то, что привело вас сюда и вы хотите выкрутить это значение на минимум. Это выглядит примерно так: «Я хочу, чтобы это было здесь, и я хочу, чтобы вы [терапевт] помогли мне сделать это, пожалуйста».

Но теперь существует и другая шкала; она была спрятана, но последние пару недель вы замечали этот регулятор и вы приходили ко мне, чтобы на него посмотреть. Эта другая шкала, шкала готовности, на самом деле является более важной из двух, потому что именно она имеет решающее значение. Когда Тревога здесь находится на уровне 10, то шкала Готовности опускается на 0, то есть, когда вы изо всех сил стараетесь контролировать эту тревогу, заставить ее снизиться, и вы не желаете чувствовать эту тревогу, тогда по определению это означает, что тревога — это то, о чем стоит беспокоиться. Это похоже на то, как будто когда тревога высока, а готовность падает, тревога как бы фиксируется на месте. Это как храповик или что—то в этом роде, когда пытаешься использовать гаечный ключ, когда храповик повернут не в ту сторону. Вы поворачиваете храповик не в ту сторону, и что бы вы ни делали с этим инструментом, он затягивает гайку сильнее.

Итак, что нам нужно сделать в этой терапии, так это переключить внимание с тревоги на шкалу (не)готовности. Вы долгое время пытались контролировать тревогу, но это не сработало. Дело не в том, что вы были недостаточно умны; это просто не работает. Вместо этого, если мы сосредоточим внимание на шкале готовности и позволим ей расти, перестанем пытаться контролировать тревогу, я гарантирую вам, что ваша тревога будет низкой... или высокой! Я обещаю вам! Значение тревоги будет либо низким, либо высоким. Когда оно низкое, оно будет низким... пока снова не станет высоким! И оно будет высоким, пока не станет высоким, а потом будет низким. Скажите клиенту: «Мы не говорим о переходе от «контроля» к «отсутствию контроля», потому что на самом деле это просто одно и то же, но на противоположных концах континуума. Проблема в том, что вы находитесь в этом континууме. И это необходимо быть здесь и сейчас, так это совершенно новый контекст, в котором можно действовать».

3. Поговорите с клиентом о значении этой метафоры с точки зрения способности реагировать или с точки зрения жертвы своего беспокойства.

Скажите: «Кажется, что вы стали жертвой того, что вы беспомощны. Если бы вы контролировали ситуацию, вы бы установили эту тревогу на 0, и вам не нужно было бы здесь находиться, не так ли? Другими словами, часть проблемы контроля заключается в том, чтобы увидеть, где контроль не работает. Я не работаю здесь с ручкой тревоги. Однако здесь (ручка готовности/контроля тревоги) — кто ее устанавливает?» Подчеркните, что речь не идет об игнорировании или терпимости к тревоге. Подчеркните, что на основе опыта, а не убеждений, клиент на самом деле не знает, как тревога сработает, если не будет попыток ее контролировать.

4. Расскажите клиенту, что есть разница между «чистой» и «грязной» тревогой.

Тревога, которую жизнь просто подбрасывает вам, которая приходит и уходит в результате того, что вы просто проживаете свою жизнь, — это «чистая» тревога. Иногда она будет высокой или низкой в зависимости от вашей истории, обстоятельств окружающей среды, в которых вы находитесь, и т. д. «Чистая» тревога — это то, от чего вы не можете избавиться, пытаетесь ее контролировать. С другой стороны, «грязная» тревога — это тревога, фактически созданная усилием контроля. Тревожиться — это то, о чем стоит беспокоиться! Эта дополнительная тревога — тревога по поводу тревоги — является «грязной». Когда готовность высока, а контроль низок, она как бы выпадает из общей картины, и становится тревогой в «чистом» виде. Вы не знаете, сколько беспокойства у вас останется в той или иной ситуации, если там будет только «чистая» тревога.

5. Обсудите, как запрограммировано поведение.

Примеры метафор: Предположим, у нас есть вот эта коробка. Это (кладет вещи в коробку) ваша «программа». Здесь есть кое—что полезное. Но здесь также есть старые окурки и мусор. Некоторые вещи можно разложить по углам и больше не видеть, но они все есть. Предположим, я говорю: «Тот, кто я есть, — это моя программа», имея в виду, все эти вещи — все окурки и использованные бумажные салфетки. И эта штука никуда не денется. Я могу сказать: «Ну, мне просто надо улучшить свою программу» — но это не решает всю проблему — у меня там все еще есть отвратительные вещи вроде мусора. Теперь разложить вещи по углам, самое логичное, что можно сделать — мы все это делаем. Проблема в том, что, поскольку коробка — это тоже вы, на каком—то уровне, и эта коробка все еще контактирует, буквально находится рядом со всеми плохими вещами, которые вы запихнули в углы. Итак, если вещь, которая находится в углах, действительно плоха, очень важно, чтобы ее не было видно, чтобы она не вылезла из угла. Но что, если здесь

есть кнопка, при каждом нажатии на которую все неприятные вещи будут выходить наружу, как бы хорошо вы их не прятали по углам коробки? Что вы будете тогда делать? Вы избежите ситуаций, которые могут привести к нажатию кнопки, и вам не придется смотреть на ужасные вещи. Но это на самом деле не меняет вашу программу, а лишь дополняет ее. Вы просто запихиваете еще одну вещь в угол, которую не хотите видеть. Со временем вещей, которые вы не можете видеть, становится все больше и больше, из-за них не хочется нажимать на кнопку. Ведь тогда они вылезут все разом. Вы можете увидеть стоимость? Это действительно искажает вашу жизнь. Сейчас дело не в том, что нужно намеренно вытаскивать все это из углов, скорее, дело в том, что если ваша программа — это вы, у вас большие проблемы.

А что, если я подойду к вам и скажу: я дам вам миллион долларов, если вы запомните три цифры. Я попрошу вас рассказать их мне через год, чтобы вы их запомнили. Вот они: 1,2,3. Какие цифры? Это очень важно. Так какие это цифры? Отлично! Подумайте теперь о такой абсурдной ситуации. Когда вам исполнится 80 лет, кто-то может подойти к вам и спросить: «Какие цифры?» и, возможно, вы сможете запомнить 1,2,3 просто потому, что какой-то дурак посоветовал вам их запомнить. Теперь у вас есть много людей, которые говорят вам много вещей. Вы были запрограммированы всеми этими людьми. Если то, кем вы себя считаете, является не чем иным, как вашей реакцией, жизнь нелепа. Что, если я скажу вам: очень важно, чтобы вы почувствовали, что числа не равны 1,2,3. ХОРОШО? Итак, какие цифры? Можете ли вы на 100% убедиться, что числа не 1,2,3? Можете ли вы вернуться и стереть программу по своему выбору? Какие цифры? Если вы скажете 4,5,6, вам все равно придется связать себя с тем фактом, что вам лучше не говорить 1,2,3, и вот они снова.

## 6. Обсудите, почему готовность невозможна в обычном контексте.

Обычно мы считаем, что мы — это наши чувства и т. д. (например, мы говорим: «Я злюсь», а не: «У меня чувство гнева»). Другими словами, мы становимся нашими мыслями и чувствами. В этой позиции все работает точно так как надо. О желании не может быть и речи. Это невозможно.

Метафора: Представьте себе два компьютера, идентичные машины. В каждом из них перед маленьким видеомонитором сидит оператор. Эта машина — ваша программа, и вы сидите здесь и работаете над ней. В какой—то момент мама подходит и некоторое время работает на клавиатуре; немного позже приходит папа. В разное время ваш муж (или жена), ваши учителя, ваши дети, ваши друзья, ваши коллеги по работе — все они проводят немного времени за компьютером. Допустим вам предоставлен определенный объем данных после которого надо нажать кнопку “Enter”, и когда вы нажимаете клавишу, отображается определенное значение. Это появляется из—за программирования.

Представьте себе две разные ситуации: скажем, вы нажимаете клавишу, и на экране появляется сообщение: «Глубоко внутри со мной что—то не так». В ситуации №1 оператор полностью погружен в работу с компьютером. Это как погрузиться в кино; ты не смотришь, ты в этом фильме. Теперь человек за этим компьютером такой — он забыл, что между экраном и самим собой есть какая—то разница. Итак, он читает это: «В глубине души...»

Теперь, с того места, кто бы не попытался это перепрограммировать? Кто это примет? Кто согласится с тем, что глубоко внутри с ними что—то не так? Это все равно, что сказать, что было бы нормально быть съеденным тигром.

Ситуация №2: Тот же компьютер, та же программа, всё то же самое. Появляется та же самая надпись: «Глубоко внутри...» Но этот человек сидит немного сложа руки. Он ясно это видит, но между ним и машиной есть различие. Он оператор машины, он работает на машине, но это не он. Возможно, он даже поверит в это. Например, на экране написано: «Мальчик, я очень волнуюсь!» — возможно, это правда! Вопрос не в том, ложно ли это или в том, верите ли вы в это, а в различии между вами и тем, что составляет вашу жизнь.

## 6. Завершение сеанса (5 минут).

1. Напомните клиенту, что прямо сейчас ему/ей не следует ожидать, что все это ему поможет. Вы не пытаетесь помочь. Вы пытаетесь раскрыть природу и масштаб трудности. Если кажется, что это действительно имеет значение, попросите клиента тоже просто заметить это. Повторите: «Прежде чем станет лучше, дела, вероятно, станут еще хуже». На этом этапе не хвалите клиента за то, что он сказал или сделал «правильные вещи».
2. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
3. Составьте план 6 сессии.
4. Заполните анкету после сеанса.

## Сессия 6

### Задачи:

1. Просмотреть домашнее задание.
  2. Обзор сессии 5
  3. Продолжение обсуждения концепций АСТ:
    1. «Вы» — это не ваши мысли и чувства (скорее, вы — контекст, в котором они разыгрываются),
    2. Развитие «я»—перспективы, не поддающейся оценке,
    3. В центре внимания опыт, а не логика.
- 
1. Попросите клиента заполнить опросник страха, форму опросника состояний и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.
  2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели (примерно 15 минут для 1 и 2 пунктов).
  3. Обзор прошедшей недели и проблем по теме (10 минут).

«Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?» На этом этапе также полезно спросить: «Связано ли что—нибудь, что мы делаем тут, с вашей жизнью вне консультаций с терапевтом?» Обязательно сообщите клиенту о том, как он/она отреагирует; этот вопрос предназначен для информирования терапевта.

#### 4. Повторите занятие 5 (10 минут).

1. Связь между тревогой и готовностью
2. Все поведение запрограммировано
3. готовность возможна только с того места, откуда вы перестаете быть только своими чувствами и мыслями

#### 5. Продолжить знакомство с концепцией АСТ (55 минут).

1. Напомните клиенту о компьютерной метафоре на прошлой неделе:

«Если слова на экране воспринимаются такими, какими они буквально о себе говорят, это одно, но если слова воспринимаются как слова, с различием между вами и словами, это другое дело. Итак, сегодняшняя задача состоит в том, чтобы попытаться обнаружить, есть ли место, в котором вы можете находиться и которое позволит этим вещам быть чем—то в дополнение к тому, что они о себе говорят».

Примеры метафор: Представьте, что есть шахматная доска, которая бесконечно расходится во все стороны. Она покрыта черными и белыми квадратами. И все фигуры на этой доске 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 фигурах; они тоже вроде как “тусуются” вместе в командах. Например, «плохие» чувства (такие как тревога, депрессия, обида) сочетаются с «плохими» мыслями и «плохими» воспоминаниями. То же самое и с «хорошими». И похоже, игра ведется так, что мы выбираем, на чьей стороне мы хотим победить. Мы откладываем «хорошие» части (например, уверенность в себе, чувство контроля и т. д.) с одной стороны, а «плохие» — с другой. Затем мы встаем за спину белой королевы и отправляемся в бой, сражаясь за победу в войне с тревогой, депрессией, страхом, грустью и всем остальным. Это военная игра. Идея состоит в том,

что вы сбиваете с доски достаточное количество фигур противоположного цвета, чтобы доминировать на игровом поле. Кроме того в этой метафоре битву невозможно выиграть, потому что черные фигуры невозможно сбить с доски. Итак, битва продолжается каждый день в течение многих лет. 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, сражаться — единственный выбор, который у вас есть. Но здесь есть логическая проблема: если вы выбираете такой путь, путь битвы — огромная часть вас самих становится вашим собственным врагом. И кажется, что вы с фигурами на одном уровне, а иногда фигур другого цвета становится больше, и они как будто выигрывают войну. Но теперь предположим, что я сказал бы, что в рамках метафоры эти фигуры — это не вы? Можете ли вы увидеть в этой метафоре, кем вы будете? (отвечайте на все ответы клиента; окончательный ответ: «Вы — доска».) В рамках этой метафоры, если бы доски не было, что бы произошло со всеми фигурами? Они бы просто исчезли. Обратите внимание: если вы фигурки, игра очень важна; вы должны победить, от этого зависит ваша жизнь. Но если вы доска, не имеет значения, остановится война или нет и каких фигурок будет больше. Игра может продолжаться, но для доски это не имеет никакого значения. На доске вы можете видеть все фигуры, можете держать их, расставлять как угодно, но это не имеет значения. Это не требует усилий.

Как будто вы — это дом, наполненный мебелью. Мебель не является и не может быть домом. Мебель — это содержимое дома, или то, что находится внутри него. Дом просто содержит мебель и является контекстом, в котором мебель становится мебелью. Считается ли мебель хорошей или плохой, ничего не говорит о ценности самого дома. Вы — дом, но не мебель. Ваши мысли и чувства, ваши переживания — это мебель. Точно так же, как мебель — это не дом, ваши мысли и чувства — это не вы.

2. Сообщите клиенту, что существуют ограничения на контроль со стороны шахматной доски или дома; доска может удерживать фигуры (или дом — мебель), но она не может, однако, указывать фигурам или мебели, что им делать и куда идти.

Это не имеет значения. Используйте все аргументы, причины и т. д., которые приводит клиент, в качестве примеров. Дело в том, что мысли и чувства можно рассматривать в другом контексте: они не являются вами.

Метафора: Человек живет внутри бензобака и все время хочет ужинать при свечах. Человек думает, что проблема в остаточных парах бензина (в тревоге). Но, возможно, именно спички в этом контексте и являются настоящей проблемой. Тревога (или другое нежелательное поведение) при отсутствии попыток ее контролировать может быть совсем другим. Вы не знаете. Кажется, вы надеялись, что бензиновые пары уменьшатся, или каким —то образом изменятся, или просто уйдут. Но, возможно, чтобы не взорваться, бензину не обязательно уходить; скорее, спички (неготовность) превращают вещество бензобака во что—то, чего следует избегать. Готовность подобна прыжку с парашютом: вы не знаете, что произойдет, пока вы не прыгнете. Вы не знаете, на что похожа тревога в контексте желания ее иметь.

3. Скажите клиенту, что сейчас мы собираемся выполнить упражнение, которое поможет начать испытывать другой контекст, попробуем найти то место, где вы не являетесь своей программой.

Подчеркните, что клиент не может потерпеть неудачу в этом упражнении; мы просто будем смотреть на то, что он/она думает или чувствует, и единственный способ провалить задание — это потерять сознание.

## Упражнение «Наблюдатель»

Не читайте это клиенту прямым текстом. Используйте в качестве руководства.

Закройте глаза и слушайте мой голос. Просто расслабьтесь. Теперь на мгновение обратите свое внимание на себя в этой комнате.

Представьте себе комнату. Представьте себя в этой комнате. Теперь направьте внимание внутрь себя, под кожу, и обратите внимание на свое тело... Замечайте любые чувства, которые там присутствуют.

Теперь обратите внимание на любые эмоции, которые у вас возникают. Теперь понаблюдайте за своими мыслями. Обратите внимание на того, кто наблюдает за мыслями — на ту часть вас, которая замечает телесные ощущения, чувства и мысли.

Как наблюдатель, услышьте и следуйте за моими словами: вспомните время, когда вы были ребенком. Вспомните конкретное время.

Вспомните, что вы делали тогда, что происходило. Сейчас, когда вы об этом думаете, я хочу задать вам вопрос. Это были вы тогда? Имеет ли человек, смотрящий из этих глаз, какую-то связь с этим ребенком? Я хочу, чтобы вы заметили, что всю свою жизнь вы были сами собой. Это как будто, пока у вас есть тело, вы не ощущаете, что вы — это ваше тело. И когда ваше тело меняется, вы все еще являетесь собой.

Сосредоточьте свое внимание на этой идее: позвольте себе осознать это как пережитый факт, а не просто как мысль, убеждение или точку зрения. Подумайте обо всех изменениях вашего тела, обо всех ситуациях, в которых оно оказывалось, пока вы оставались неизменными. (Сделайте паузу на несколько минут.)

А теперь позвольте себе подумать вот о чем: «У меня есть роль, которую я должен сыграть, и все же я не являюсь своими ролями.

Мои роли многочисленны и постоянно меняются. Иногда я нахожусь в роли (подберите ее для клиента, например, «матери...

или друга». ..или дочь...или жена...иногда я уважаемый

работник...иногда я лидер...или последователь..... и т. д.) Я все время

играю какую—то роль Если бы я пытался этого не делать, то я бы играл роль “не играющего роли”. Даже сейчас часть меня играет роль... роль клиента. И всё же, наблюдатель... та часть меня, которую я называю «Я...».. наблюдает. Я могу играть свои постоянно меняющиеся роли, но при этом я могу оставаться там, как постоянный, устойчивый наблюдатель всего этого. Итак, у меня есть роли, и все же я это не мои роли». Позвольте себе осознать это как пережитый факт. Вы знаете, что это правда, и вы знали это всегда, хотя иногда вы можете об этом забыть. Это не просто очередной разговор, или система убеждений, или точка зрения. Это ваше переживание своих жизненных ролей, и вы просто позволяете себе осознать, что наблюдаете свои собственные роли.

Теперь, все еще как наблюдатель, посмотрите на следующее: «У меня много эмоций. Мои эмоции бесчисленны, противоречивы, изменчивы. Они могут колебаться от любви к ненависти, от спокойствия к гневу, от радости к печали, и все же я был здесь с ними все время. Даже сейчас я испытываю эмоции.. интерес, скука, смущение, расслабление. И все это время я способен наблюдать все это. Хотя волна эмоций может нахлынуть на меня, она пройдет со временем. Часть меня, наблюдатель, знает, что я испытываю эту эмоцию, и все же Я не являюсь этой эмоцией. Эмоции постоянно меняются. Наблюдатель остается там же, и тем же самым. Несмотря на то, что у меня есть эмоции, я не являюсь своими эмоциями».

Сосредоточьте свое внимание на этой идее: «У меня есть эмоции, но я — не мои эмоции». Позвольте себе осознать это как пережитый факт, а не просто как убеждение. Подумайте о том, что вам понравилось и больше не нравится; о страхах, которые у вас когда—то были, а теперь исчезли. Однако вы ощущаете себя константой, чем то постоянным. Вы здесь, несмотря на все это. (Сделайте паузу на несколько минут.)

Теперь обратимся к самому сложному моменту: ваши мысли. Подумайте об этом: «У меня есть мысли, но я не являюсь своими

мыслями. Мои мысли постоянно меняются. В жизни я приобрел новые идеи, новые знания и опыт. Я могу думать о чем то ложном, а потом узнавать правду и думать совсем иначе. Иногда мои мысли глупы и не имеют особого смысла. Иногда мысли возникают автоматически, из ниоткуда. Однако все это время часть меня, наблюдатель, видит эти мысли. Часть меня, наблюдатель, знает, что у меня есть мысли, и все же я не мои мысли». Позвольте себе осознать это как пережитый факт. Так оно и есть, хотя часто мы теряем с этим связь. 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 — посмотрите, что наблюдение произошло, а затем обратите внимание и на это. (Сделайте паузу на несколько минут.) Итак, вы — это не только ваше тело... ваши мысли... ваши чувства... ваши роли. Эти вещи — содержание вашей жизни, а вы — арена... контекст... пространство, в котором они разворачиваются.

Когда вы это увидите, заметьте, как вы можете дистанцироваться от того, с чем боролись и с чем мирились. Вы пытались изменить свои роли, избавиться от «плохих» чувств, контролировать свой разум. И чем больше вы это делали, тем хуже становится... Чем больше вы пытались выбраться... тем меньше вы находитесь «здесь». Вы пытались изменить содержание своей жизни. Однако наблюдатель знает, что в борьбе нет необходимости. Вам не обязательно сначала менять эти вещи, прежде чем ваша жизнь начнет работать, потому что они в любом случае не являются вами. Вы можете отказаться от борьбы и начать относиться к себе нормально. Не потому, что вы так думаете, а потому, что наблюдатель знает это как пережитый факт. (Сделайте паузу на несколько минут.)

Теперь снова представьте себя в этой комнате. А теперь представьте себе комнату. Цвет, свет...(опишите комнату). И когда вы будете готовы вернуться в комнату, откройте глаза.

4. Обсудите с клиентом его впечатления от только что выполненного упражнения.

Избегайте анализа опыта, а сосредоточьтесь на самом опыте. Оставьте клиенту ссылку на метафору шахматной доски, сказав: «Есть еще одна вещь, которую доска, как доска, может делать, кроме удержания фигур. Она может видеть, что там есть, чувствовать, что там есть, и при этом говорить: Погнались! На следующей неделе мы поговорим подробнее о том, что такое выбор направления».

## 6. Завершение сеанса (5 минут).

1. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
2. Составьте план 7 сессии.
3. Заполните анкету после сеанса.

## Сессия 7

### Задачи:

1. Просмотреть домашнее задание.
  2. Обзор сессии 6
  3. Продолжение обсуждения концепций АСТ:
    - А. Контроль: какова его цена и как он появился?
    - В. Буквальность: навешивание ярлыков на мысли и чувства как на мысли и чувства, а не на то, чем они о себе говорят; использование «но» и «и».
- 
1. Попросите клиента заполнить Опросник страха, Опросник состояния и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.
  2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели (15 минут для 1 и 2 пунктов).
  3. Обзор вопросов текущих задач. «Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?».
  4. Обзор сессии 6 (5 минут).
    1. Вы — это не ваши мысли и чувства
    2. Существует эмпирический контекст, в котором можно действовать, где существует различие между вами и вашими программами (тело, роли, мысли/чувства)
    3. Вспомните метафору шахматной доски: шахматная доска может делать только две вещи: 1) удерживать фигуры и 2) изменять направление.

Сегодня мы поговорим немного о том, что значит «изменять направление».

## 5. Продолжить изучение концепций АСТ (50 минут).

1. Скажите клиенту, что мы собираемся (если он/она захочет) поэкспериментировать с парой «условий/правил», чтобы разрушить буквальность слов прямо здесь и сейчас, во время сессии.

Скажите: «В наш язык встроены вещи, которые могут нас завести в опасную зону, вещи, которые заставляют нас воспринимать наши мысли буквально такими, какими они есть. Итак, здесь, на какое—то время, мы сможем принять несколько скажем так, соглашений, просто чтобы привлечь наше внимание к тому, что мы говорим, и что мы на самом деле имеем в виду, когда говорим эти вещи. Соглашения, которые я собираюсь предложить, могут быть немного неуклюжими, но они нам не понадобятся на всю жизнь.

Первое соглашение такое: если вы дадите название процессу, вам будет легче увидеть, что он собой представляет на самом деле, а не то, что он просто говорит вам делать. Например, когда у вас возникают эмоции по поводу чего—либо, полезно выразить это словами, говоря: «...и мое мнение по этому поводу такое...» Или, когда у вас есть мнение или мысль о чем—то, сказать: «И мое мнение по этому поводу такое...» Посмотрите, что я говорю. Когда что—то происходит и, кажется, вас “зацепляет”, мы будем придерживаться нашего первого соглашения: не для того, чтобы изменить опыт, а для того, чтобы изменить контекст, в котором этот опыт рассматривается, просто сказав, что это такое в настоящий момент.

Второе соглашение связано с использованием нами слов «но» и «и». Буквально слово «но» означает, что то, что следует за словом «но», противоречит тому, что было перед словом «но». Это буквально

двойной удар. И так, «это, но то» означает, что есть две вещи, которые несовместимы, которые буквально воюют друг с другом. Однако на самом деле у вас есть и то, и другое (приведите пример). И так, небольшое соглашение, которое мы могли бы принять, — это говорить «и» вместо «но», когда мы говорим; если вы попробуете, вы увидите, что почти всегда «и» больше соответствует вашему опыту. Например, я хочу пойти на работу и чувствую такое сопротивление» вместо «...но я чувствую такое 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 лучше понимать способы, которыми люди втягиваются в борьбу с самими собой на уровне фигур речи и слов».

2. Напомните клиенту, что в последние недели мы пытались отличить то, что в нем «выучено» или «запрограммировано», от того, что им является.

Скажите клиенту, что, пытаясь контролировать свои мысли и чувства, он теряет контроль над своей жизнью. В терапии мы стремимся помочь получить контроль над жизнью клиентов, а не над их тревогой.

Примеры метафор: Как будто вы сидите в автобусе. Вы водитель. В этом автобусе у нас куча пассажиров. Пассажиры — это мысли, чувства, воспоминания и все такое. Некоторые из них страшные: они одеты в черные кожаные куртки и возможно даже имеют в карманах выкидные ножи.

Итак, происходит следующее: вы едете, и пассажиры начинают угрожать вам, говоря, что вам нужно делать и куда вам нужно ехать. Вам нужно повернуть налево, вам нужно повернуть направо и т. д. И их угрожающее поведение, заключается в том, что, если вы не сделаете то, что они говорят, они вылезут из задней части автобуса и будут стоять рядом с вами и показывать куда ехать. И так, вы как будто заключили сделку с этими пассажирами, и сделка такова: «Вы сидите на заднем сиденье автобуса тише воды, ниже травы, чтоб

я вас не видел и не слышал и я сделаю то, что вы говорите».

Но однажды вам это надоедает и вы говорите: «Мне это не нравится!» Я просто выброшу этих людей из автобуса! Итак, вы останавливаете автобус и возвращаетесь, чтобы разобраться с подлыми пассажирами. Вот только вы замечаете, что самое первое, что вам нужно было сделать, это остановиться и отпустить руль. Итак, теперь вы никуда не едете, вы просто должны теперь общаться с этими пассажирами. И плюс, они сильные. И они не намерены уходить. И вы боретесь с ними, пытаетесь выкинуть их из автобуса, но не очень успешно. Итак, в конце концов вы возвращаетесь к своей сделке, пытаетесь заставить их сидеть сзади, где вы их не видите.

Проблема этой сделки в том, что в обмен вы будете делать то, что они просят, чтобы убрать их подальше. Очень скоро им даже не придется говорить вам: «Поверните налево» — вы знаете, как только вы приближаетесь к левому повороту, страшный пассажир будет вставать и начинать идти к вам. И в конце концов вы можете стать настолько хорошим водителем для своих пассажиров, что сможете почти притворяться, что их вообще нет в автобусе, вы просто говорите себе, что единственное направление, в котором вы хотите повернуть, — это налево. И когда появляются новые пассажиры, желающие ехать туда куда им нужно, вы просто заключаете с ними очередную сделку.

Хитрость всего этого 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 посмотреть на нас. Вот и все. Это правда, когда они появляются, они выглядят так, будто могут сделать гораздо больше — у них есть ножи, цепи и т. д. Похоже, вас могут уничтожить. Итак, ваша сделка состоит в том, чтобы делать то, что они говорят, чтобы они не подходили, не стояли рядом с вами и не заставляли вас смотреть на них. Водитель (вы) имеет контроль над автобусом, но вы жертвуете рулем (контролем) в этих сложных сделках с пассажирами. Другими словами, пытаетесь получить контроль, вы фактически отказываетесь от контроля! Но я хочу,

чтобы вы заметили: хотя пассажиры и утверждают, что могут уничтожить вас, если вы не повернете налево, они никогда не были в состоянии сделать это без вашего согласия. У вас никогда не было мысли или чувства, заставляющего вас делать что-то против вашей воли. (Терапевту следует потратить время на изучение примеров из жизни клиента «пассажиров автобуса» и того, как он или она отказались от контроля над своей жизнью, чтобы не смотреть на них.)

Это похоже на маленького голландского мальчика, который идет вдоль дамбы и видит воду, которая просачивается сквозь дамбу, воду, которая вытекает из—под большой плотины. Он пугается и пытается ладошкой закрыть дырочку, из которой сочится вода, чтобы остановить выход воды, в надежде предотвратить прорыв всей плотины. Но обратите внимание на логические проблемы, связанные с этим. Во-первых, посмотрите, в каком жизненном пространстве ему приходится лавировать; он может идти в любом направлении лишь настолько далеко, насколько ему позволит длина руки, иначе придется отпустить ладонь и вода снова потечет. Его жизнь стала очень ограниченной. Кроме того, он не видит, что и в других местах дамбы есть маленькие ручейки, требующие такого же внимания, как и этот. Что произойдет, если он уберет ладонь? Иногда ручей, вытекающий из под дамбы, не так уж и плох — это все равно, что идти под дождем или стоять под душем. То же самое и с эмоциями. Возьмем, к примеру, тревогу. Люди платят хорошие деньги за то, чтобы до смерти напугаться фильма ужасов или покататься на американских горках. Плохи не эмоции сами по себе; а контекст или перспектива, в котором они рассматриваются.

Упражнения: Давайте сделаем небольшое упражнение. Я попрошу вас сказать слово. Потом расскажешь мне, что придет на ум. Я хочу, чтобы вы произнесли слово — молоко. Скажи это один раз. Что приходит на ум? Итак, что пришло вам в голову, так это молоко. А теперь вот небольшое упражнение, если вы готовы его попробовать (вы можете чувствовать себя немного смущенно, но если да, то ничего страшного, мы можем освободить место для

очередного пассажира в задней части автобуса). Я хочу, чтобы вы произнесли слово «молоко» вслух, быстро, снова и снова. Так быстро, как только можешь, пока я не скажу вам остановиться. Быстрее! Продолжайте! Быстрее! Хорошо, теперь остановитесь. Вы заметили, что случилось с молоком? Оно «растворяется». Когда вы сказали это в первый раз, казалось, будто молоко действительно было здесь, в комнате. Но на самом деле все, что произошло, — это то, что вы сказали только слово. Когда вы сказали это в первый раз, это было действительно значимо, это было почти твердо. Но когда вы повторяли это снова и снова, вы могли видеть, что на самом деле слова — просто дым. В комнате нет молока!

Если клиент, кажется, не понимает сути примера, для иллюстрации возьмите более яркие эмоциональные примеры, которые он дал вам в ходе терапии. Например: «Ну, а что насчет этого? В глубине души со мной что—то не так. Молоко/молоко/молоко/молоко/молоко. Какая разница? Когда у тебя возникает мысль или чувство, это выглядит так, как будто это не то, что ты думаешь». Я ощущал это так, как было. Молоко/молоко/молоко/молоко/молоко. Слова. Они связаны с вещами, дело не в том, что слова бессмысленны, я не это имею в виду. Я имею в виду, что когда появляется пассажир, который выглядит таким солидным («Глубоко внутри со мной что—то не так» — поверните налево!), вы на самом деле не вступаете в контакт с реальностью, и не думаете о том, что глубоко внутри с вами что—то не так. Молоко попало вам в руки. У вас возникла мысль. Все в порядке. Когда вы произносите слово «молоко». Это не значит, что вы обязательно утонете в нем. Проблема не в «молоке», проблема в том, что вы боретесь. Что произойдет, если вы полностью откажетесь от беспокойства о том, где сидят пассажиры?

3. Укажите клиенту, что цель всех этих упражнений абсолютно не в том, чтобы заставить его или ее чувствовать себя глупо из-за чувства тревоги.

Скорее, единственное место, из которого можно выбрать направление (например, доска или водитель автобуса), — это место, где произошел разрыв буквальности, и вы действительно можете начать видеть себя отдельным от ваших мыслей и чувств. Мы не пытаемся изменить то, как вы себя чувствуете, а просто пытаемся указать, что контекст, в котором рассматриваются мысли и чувства, имеет решающее значение для того, сможет ли человек захотеть испытать то, что он испытывает, и решить вернуть контроль над своей жизнью.

Предупредите клиента, что в какой-то момент терапии ему или ей может стать немного «лучше». Это особенно опасное время, потому что в этот момент все, что кажется частью чувства клиента «лучше», может стать еще одним «инструментом», с помощью которого можно копать (т. е. еще одним способом попытаться контролировать тревогу). В той степени, в которой это еще одна система убеждений или инструмент, он (как и все инструменты) на самом деле будет работать против вашей конечной, тайной цели — снижения тревоги.

- ◆ Примечание терапевта: вставляйте это только в том случае, если это уместно на данном сеансе, т. е. если клиент действительно чувствует, что ему/ей становится «лучше».)

## 6. Завершение сеанса (5 минут).

1. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
2. Составьте план 8 сессии.
3. Заполните анкету после сеанса.

## Сессия 8

### Задачи:

1. Просмотреть домашнее задание.
2. Обзор сессии 7
3. Продолжение обсуждения концепций АСТ:
  - A. "описание" против "оценки"
  - B. "причины" — самонадеянность слов
  - C. процесс против результата и выбор направления
  - D. что бы вы хотели, чтобы ваша жизнь значила?

1. Попросите клиента заполнить Опросник страха, Опросник состояния и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.
2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели (15 минут для 1 и 2 пунктов)
3. Обзор вопросов текущих задач.

«Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?»
4. Обзор сессии 7 (5 минут)
  1. способы, которыми буквальность вовлекает нас в борьбу («но» против «и»; навешивание ярлыков на мысли/чувства такими, какие они есть)
  2. контроль: как он возникает и какова его цена в жизни
5. Продолжить изучение концепций АСТ (50 минут).
  1. Сообщите клиенту, что на прошлой неделе мы говорили о вещах, которые поднимают нас с уровня доски на уровень

фигур, включают нас в борьбу.

На этой неделе мы хотим рассмотреть другой способ вовлечения в борьбу, а именно, путая суждения и оценки с описаниями, рассматривая их как эквиваленты.

Примеры и метафоры: Например, (укажите на предмет в комнате), когда мы говорим: «Это хорошие очки», это звучит так же, как если бы мы говорили: «Это очки». Но действительно ли звучание одинаково? «Это очки» — это то, с чем мы можем согласиться; мы оба наверняка сказали, что это точно не самокат! Чтобы язык вообще работал, вещи должны быть такими, какими мы говорим, когда мы участвуем в разговоре описывая что—то. В противном случае мы вообще не могли бы разговаривать друг с другом. Однако «это хорошие очки» — другое дело. Выглядит так же, как будто «хорошо» — это такое же описание, как «в металлическом каркасе» или «стекло». Оба описания, похоже, просто уточняют дополнительную информацию об очках.

Проблема в том, что если вы позволите «хорошему» быть таким дескриптором, это означает, что «хорошие» должны быть такими, какие они есть, точно так же, как и «в металлическом каркасе». Такое описание не может измениться. Но что, если вы скажете: «Нет, это ужасные очки!» Если я говорю, что они хорошие, а вы говорите, что они плохие, то возникает разногласие, которого не может существовать и которое невозможно разрешить. Одна фигура должна выиграть, а другая — проиграть: обе не могут быть правы. С другой стороны, если «хорошо» — это просто оценка или суждение, тогда то что вы делаете, это имеет большое значение. Теперь есть две вещи: описание очков и ваша реакция на очки. А как насчет «Я плохой человек»? Суждение. Но это похоже на описание, и если ты относишься к нему как к описанию, то ты такой и есть, и его нельзя изменить, и оно не может сосуществовать одновременно с «Я хороший человек», по крайней

мере, на каком—то этапе. Ваша сущность — это нечто «плохое», это неприемлемо для всех и с этим нужно бороться.

Скажем, вы смотрите на гору и видите указатель с надписью «Плохая гора». Если вы стоите у указателя и смотрите на гору с точки зрения «Плохой горы», то вам кажется, что это именно то, чем гора является на самом деле. Однако, если вы отступите и посмотрите и на гору, и на указатель, вы увидите, что это две разные вещи: одна — гора, а другая — ее оценка. «Плохо» говорит не гора, а знак, указывающий на нее. Если вы это видите, не обязательно сносить все вывески; проблема в том, что вы принимаете указатели за вещи, на которые они указывают.

Или, что если вы поехали в отпуск и по дороге сфотографировали все дорожные знаки мест, которые вы посетили. Когда вы приходите домой и смотрите слайд—шоу, вы показываете серию табличек с надписями вроде «Набережные Челны» или «Кандалакша, Мурманская область». Что подумают ваши друзья? Карта Волгограда — это сам Волгоград? (Добавьте любой город на ваше усмотрение)

Спросите клиента, готов ли он или она расширить соглашение, начатое на занятии 6, об определении оценок того, чем они являются, так же, как они это делали с мыслями и чувствами. Другими словами, предваря суждения словами: «Я могу оценить, что...»)

2. В качестве примера различия между описанием и оценкой поднимите вопрос о том, что вещи «имеют значение».

Займите позицию, что ничто не имеет значения. (Периодически повторяйте это так: «Ничего не имеет значения»). Рабство не имеет значения. Убийство не имеет значения. Сексизм не имеет значения. Голод не имеет значения. Когда клиент зацепится и начнет перечислять вещи, которые действительно имеют значение, или объяснять, почему упомянутые вами вещи имеют значение (например, потому что, если убийство не имеет значения, все умрут), продолжайте утверждать,

что это тоже не имеет значения ( например: «Итак, вы говорите, что вас волнует то, что дети голодают. Отлично! Это очень человеческий поступок. Меня тоже волнует то, что дети страдают»). «Ничего не имеет значения». Значение не в том, что для нас важно, точно так же, как добро или зло в этих вещах как таковых. Значение — это своего рода оценка, а оценка — это то, что делают люди. Я не говорю, что мы не должны оценивать. Я говорю: давайте проясним, когда мы что—то делаем, мы это сделали, а не мир сделал это с нами.

В важных вещах есть что—то гнетущее, и мы пытаемся защитить себя от этого, избегая собственных ценностей. Так, например, вы можете избежать встречи с реальностью мирового голода, потому что «это» имеет значение, а вы ничего с «этим» не делаете. Но если вас это волнует, не нужно ничего избегать. Вы все равно не смогли бы этого сделать, потому что дело в вас. Тогда вопрос в том, что для вас важно и планируете ли вы проявить эту значимость. Вам не обязательно это делать, но вы можете. Таким образом, только когда вы признаете, что ничто не имеет значения, вы также можете принять и разобраться со своей собственной значимостью. Ваша значимость — это то, чего следует избегать. Только с этой точки зрения вы можете начать делать такой возмутительный поступок, как действие в соответствии с вашими ценностями.

3. Продолжайте говорить о том, как слова (то есть способность говорить о вещах) заставляют нас думать, что мы знаем больше, чем на самом деле.

Слова уводят нас от опыта в зону боевых действий; критическая проблема заключается в том, чтобы воспринимать то, что вы думаете или чувствуете, как то, что есть на самом деле, а не то, что говорят слова.

Примеры для иллюстрации: Скажите клиенту: «Я хочу, чтобы вы рассказали мне, как ходить». При каждом ответе клиента спрашивайте: «Ну, как вы это делаете?» (например, подъем ног, шаг

и т. д.). Продолжайте до тех пор, пока клиент не увидит, что ходьба — это то, что мы знаем, как делать на опыте, и думаем, что можем говорить о ней, но на самом деле невозможно сказать кому-то, как это делать. Примеры трудностей с обучением ходьбе взрослых, пострадавших от инсульта, с использованием устных инструкций, в отличие от младенцев, которые просто встают и тренируются без инструкций. Обратите внимание, что в словах присутствует своего рода высокомерие и самонадеянность, что они кажутся способными заменить опыт, но на самом деле это не так.

Выполните упражнение, чтобы показать, как быстро мысли уводят нас от опыта. Скажите клиенту, что упражнение заключается в том, чтобы просто подумать и заметить, что происходит переход от наблюдения за мыслями к взгляду от мыслей. Скажите: «Я попрошу вас позволить себе думать обо всем, что вы думаете. Пока вы думаете, обратите внимание на пару вещей. Представьте себе, что маленькие человечки, маршируют из ваших ушей и перед вашими глазами. Человечки несут плакаты, и каждая мысль напечатана на плакате [Или можно использовать пример плывущих по течению бумажек с напечатанными на них словами, пока они проплывают мимо вас.] Задача состоит в том, чтобы просто сделать это, наблюдать за парадом и посмотрите, как долго вы сможете продержаться. Смысл упражнения в том, чтобы просто посмотреть, сможете ли вы уловить момент, когда вас выведут с трибуны на парад.)

4. Обсудите с клиентом разницу между процессом и результатом, сказав, что цель этих упражнений и цель терапии — не изменить то, где вы находитесь, а посмотреть на направление, в котором движется ваша жизнь, и на то, что влияет на это направление.

Вернитесь к метафоре автобуса на прошлой неделе и обратите внимание, что автобус может идти «на восток» или «на запад». Вопрос в направлении, а не в конечном пункте назначения; вопрос в том,

кто водитель, а не в том, где находится автобус в данный момент. Где бы вы ни находились, всегда будет куда пойти; многие вещи, которые вы сделали, являются пунктами назначения для других людей. Всегда будет что—то, к чему вы стремитесь, и если решающим фактором является результат, вы всегда будете разочарованы, потому что никогда, не достигнете цели.

Я хотел бы, чтобы вы спросили об одной вещи. Вам не обязательно отвечать прямо сейчас, потому что я собираюсь задать самый личный вопрос, который можно задать кому—либо: если бы вы умерли завтра, что бы вы хотели, чтобы ваша жизнь значила? Укажите, что люди помнят о ком—то не то, что он делал изо дня в день, а то, в каком направлении развивалась его жизнь (например, Альберт Швейцер или Алан Тьюринг). Люди, которые оказывают на вас влияние из—за смысла их жизни, того, что для них было важно, а не ежедневных промахов и ошибок, неудач и успехов. Важно то, за что вы выступаете, в каком направлении вы движетесь, а не то, чего вы на самом деле достигаете. Напомните клиенту, что это часть того, что может сделать доска на уровне доски — выбрать направление, даже несмотря на то, что на уровне фигур идет война.

Примерная метафора: Как будто вы стоите на краю необычного океана. Иногда вода в нем почти достигает вашей головы, а иногда уровень воды низкий, и ваши ноги едва промокают. Вы не можете контролировать уровень воды в любой момент времени, но вы можете отметить точку на горизонте и идти туда. Возможно, в некоторых местах вода станет очень глубокой, и в такие моменты легко сбиться с пути, если бы вы обращали внимание только на свое ближайшее окружение, на то что рядом. Но пока вы смотрите на эту точку на горизонте, вы можете продолжать двигаться в выбранном направлении, как бы ни было глубоко.

## 6. Завершение сеанса (5 минут).

1. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
2. Составьте план 9 сессии.
3. Заполните анкету после сеанса.

## Сессия 9

### Задачи:

1. Просмотреть домашнее задание.
  2. Обзор сессии 8
  3. Продолжение обсуждения концепций АСТ:
    1. Выбор или решение
    2. Как это повлияет на обязательства
    3. Понятие "игра" в выборе
    4. Готовность определяется:
      - все или ничего
      - делать или пытаться
- 
1. Попросите клиента заполнить Опросник страха, Опросник состояния и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.
  2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели (15 минут для 1 и 2 пунктов)
  3. Обзор вопросов текущих задач. «Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?» Сейчас очень хороший момент, чтобы задать вопрос: «Что вы думаете о том, что мы здесь делаем?», давая понять, что все, что думает и чувствует клиент, нормально.

#### 4. Обзор сессии 8 (5 минут)

1. описание против оценки;
2. процесс против результата и выбор направления своей жизни;
3. как слова уводят нас от опыта;
4. критическая проблема заключается в том, чтобы воспринимать свои чувства и мысли такими, какие они есть, а не такими, какими они о себе говорят.

#### 5. Продолжить изучение концепций АСТ (55 минут).

1. Напомните клиенту, что на прошлой неделе мы говорили о разных вещах, которые подталкивают нас с уровня доски к борьбе с самим собой.

В конце мы спросили, в каком направлении вы бы хотели, чтобы ваша жизнь как доски развивалась. «выбор направления» важен не потому, что важен результат, а потому, что важен сам процесс, а выбор и результат — единственный способ ощутить процесс выбора направления в своей жизни. Этот вид «выбора» с другой стороны, выбор – это просто сообщение пассажирам автобуса: «Мы идем налево» только по той причине, что это решение основано на логическом и разумном взвешивании данных. Однако выбор возможен только в контексте желания «иметь то, что имеешь», как только выбор сделан.

Примеры метафор и упражнений: Попросите клиента представить, что ему предоставляется выбор между двумя видами безалкогольных напитков: колой и фантой. Попросите клиента сделать выбор. Что бы ни говорил клиент, спрашивайте, почему. Если указана причина, атакуйте ее, укажите, что выбор мог быть другим, и попросите клиента сделать выбор еще раз. Продолжайте до тех пор, пока не станет ясно, что любую причину, которую приводит клиент, можно оспорить, но эти 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.

Представьте, что у вас появился новый дом и вы пригласили всех соседей на вечеринку, новоселье. Приглашены все со всего района — вы даже сделали плакат в супермаркете. Итак, пришли все соседи, вечеринка идет отлично, и вот появился бездельник Вася, который живет за супермаркетом «Магнит», в мусорном баке. Он вонючий и грязный, и вы думаете: Боже, зачем он появился? Но на плакате вы сказали: Добро пожаловать всем. Замечаете ли вы, 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 о нем плохого мнения. Он не обязательно вам нравится. Вам не обязательно нравится его запах, его образ жизни или его одежда. Возможно, вас смущает то, как он трогает все стаканы или закуски своими пальцами. Ваше мнение о нем, ваша оценка его совершенно отличны от вашего желания принять его в качестве гостя в своем доме. Или вы можете решить, что, хотя вы и сказали, что всем рады, на самом деле конкретно ему вы не рады, и решаете не пускать Васю. Но как только вы это сделаете, ваша позиция изменится. Теперь вы должны быть у входа в дом, охраняя дверь, чтобы он не мог пройти в дом. Тем временем жизнь продолжается, вечеринка продолжается, а вы сторожите бомжа. Это не улучшает жизнь. Это не очень похоже на вечеринку. На это затрачивается много сил. Речь идет, конечно же, о всех возникающих чувствах, воспоминаниях и мыслях, которые вам не нравятся; они просто бомжи у двери. Проблема в том, какую позицию вы занимаете по отношению к своим мыслям. Они приветствуются? Можете ли вы принять их, даже если вам не нравится тот факт, что они пришли? Если нет, то какой будет вечеринка?

2. Обратите внимание, что в основе выбора и выбора направления лежит своего рода игра.

Возьмем пример игры «Монополия»: мы играем в игру, в которой получение всех денег важнее всего остального. На самом деле это означает, что игра будет продолжаться до тех пор, пока вы не окажетесь в выигрышной позиции. Как только вы доберетесь до вершины успеха, все закончится; вам придется найти другую игру, в которую можно играть. В нашей жизни происходит то же самое: направление нашей жизни зависит от выбора: то, где тебя нет, важнее того, где ты есть.

3. Начните обсуждение готовности.

Поговорите о том, как вы обсуждали готовность на протяжении последних недель как нечто противоположное контролю. Однако правильнее сказать, что готовность — это не «дело», которое вы делаете; это скорее «ничто», действие бездействия. Поговорите о том, что готовность — это действие по принципу «все или ничего»: это глагол, процесс, а не результат. Это то, что вы делаете, а не то, что вы пытаетесь сделать. Используйте метафоры для иллюстрации.

Примеры метафор и упражнений: Используйте метафору футбольного матча, чтобы продолжить разговор об «игре». Скажите: «Предположим, вы играете в футбольной команде и запутались в правилах, поэтому пытаетесь забросить мяч не в тот конец или атакуете своего вратаря. В каждой игре есть правила и способы заработать очки, и способы потерять очки или вообще проиграть игру. Если вы не знаете, в какую игру играете, если вы не знаете, в каком направлении вы идете или чего вы хотите от своей жизни, то у вас нет контроля над тем, выиграете ли вы или проиграете игру». Если клиент говорит: «Я не знаю, что хочу делать», напомните ему, что это просто игра «Я не могу решить». Если клиент колеблется из-за того, что он/она может сделать неправильный выбор или может пострадать, используйте метафору детей, играющих в салки: «Это

похоже на группу детей, которые собираются вместе, чтобы поиграть в салки, и один из них говорит: «Нет, я не хочу играть, потому что меня могут осадить». Взрослые тоже делают то же самое, играют в игру «не играть», не терпеть неудачу, но поскольку они не добиваются успеха в том, что делают, они чувствуют себя жертвами своей жизни. Не играть вообще — это игра, в которой есть свои правила, способы выиграть и проиграть: напомните клиенту, что игра не означает, что вы всегда будете выигрывать. Многие из наших клиентов играют в игру «Я не хочу этого» и играют очень хорошо. Спросите клиента, в какую игру он сейчас играет.

Хорошо, я хочу, чтобы ты попытался взять эту ручку. Старайтесь изо всех сил. Нет, вы берете ручку, я хочу, чтобы вы только попробовали это сделать...

Допустим, у вас есть ребенок, очень капризный ребенок, который любит есть шоколадные конфеты. Итак, вы идете в продуктовый магазин, и он настаивает, чтобы вы купили ему кучу конфет, и если вы этого не сделаете, его наказанием для вас будет устроить истерику в публичном месте, пинаться, кричать и плакать. Итак, вы говорите себе: «Хорошо, если я уступлю, если я заключу сделку и дам ребенку конфету, он замолчит». Проблема в том, что если вы это сделаете, что произойдет? В следующий раз он будет еще хуже! То же самое и с тревогой, верно? Теперь предположим, что вы говорите себе: «Я просто испытаю это смущение из-за ребенка, а он может истерить сколько угодно, потому что он не получит никаких конфет!» Вот только даже у меня есть предел — я потерплю 5 минут, а потом уже не выдержу и отдам ему конфету. Угадайте, как долго ребенок будет истерить? Пять минут и одна секунда! Видите ли вы, что невозможно иметь частичную готовность? Пассажиры автобуса как дети — они знают, какой у вас лимит. Готовность не может заключаться в заключении сделок с пассажирами автобуса.

4. Скажите клиенту: «Разница между выбором и решением важна, потому что это то место, в котором становятся возможными готовность и обязательство.

Если вы делаете что—то из—за решения, тогда обязательство становится невозможным, потому что, если причины, по которым вы приняли свое решение, изменятся, тогда само решение (логически) должно быть изменено. Вы не можете быть готовы взять на себя обязательство, потому что знаете, что, возможно, не сможете его сдержать. С другой стороны, если причины меняются, выбор не обязательно меняется. Причины могут быть частью выбора, но причины не диктуют выбор; человек может выполнять взятое на себя обязательство независимо от того, остаются ли первоначальные причины принятия обязательства теми же, что и в контексте. В зависимости от процесса и выбора, человек может быть готов взять на себя обязательство, ответственность, выбрать направление своей жизни, даже зная, что вы не всегда сможете его сохранить, но зная, что результат на самом деле не является проблемой. Я буду говорить подробнее об этом вопросе готовности и ответственности. Однако сегодня я хотел бы закончить небольшим упражнением на готовность».

Упражнение на готовность: «Упражнение состоит в том, чтобы просто посмотреть на другого человека в течение примерно двух минут. Когда вы его действительно выполняете, может показаться, что оно длится дольше, но это все, что нужно. Упражнение будет состоять вот из чего, — если вы готовы его выполнять — Возьмите пару стульев и сдвиньте их вместе. Простая задача — просто побыть с другим человеком. Вам не нужно ничего говорить, делать что—либо или сообщать что—либо, просто будьте с другим человеком, “переживайте” другого человека. Теперь ваш разум подскажет вам множество причин, почему вы не можете этого сделать: он даст вам телесные ощущения, или, может быть, желание посмеяться, или, может быть, вы будете беспокоиться о том, какой у вас запах изо рта, или вам будет скучно, или захочется отвлечься, но цель упражнения

— просто заметить эти вещи, пережить все возникающие мысли и заметить, как вы приходите и уходите от реального присутствия, от реального переживания другого человека». (Выполняя упражнение, терапевт продолжает говорить: «Я хочу, чтобы вы заметили, есть ли какие—либо ощущения, посмотрите, сможете ли вы остаться с простой реальностью, что перед вами другой человек, посмотрите, сможете ли вы отпустить чувство сделать это «правильно»... если вы обнаружите, что говорите об этом или оцениваете это, просто заметьте, что вы это делаете, а затем вернитесь со мной в комнату... Я хочу, чтобы вы заметили тот невероятный факт, что здесь есть другой человек, другой человек, смотрящий на вас... посмотрите, сможете ли вы связать это с ощущением дискомфорта, просто присутствуя в присутствии другого человека»). После упражнения обсудите реакцию клиента.

## 6. Завершение сеанса (5 минут).

1. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю
2. Составьте план 10 сессии
3. Заполните анкету после сеанса

## Сессия 10

### Задачи:

1. Просмотреть домашнее задание
2. Обзор сессии 9
3. Завершите обсуждение концепций АСТ:
  1. Обязательство: «вопрос готовности» (какова цена нежелания?)
  2. Правильно и неправильно
  3. Обсуждение еженедельного уровня (шкалы) готовности клиентов
  4. «Знать», что «работает» в вашей жизни
  5. Интероцептивная экспозиция

1. Попросите клиента заполнить Опросник страха, Опросник состояния и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности.

2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели. Обсудите «готовность» клиента (20 минут)

3. Спросите клиента: «Что стоит между вами и вашим недельным показателем готовности [в индивидуальных показателях] равным 100?»

Если клиент приводит какие—то причины нежелания беспокоиться, когда оно у него возникнет, скажите: «Все в порядке, давайте посмотрим, во что это обойдется». Укажите, что мы говорим о переживании именно того, что испытывают клиенты, не больше и не меньше. Это не требующий усилий шаг, а вопрос готовности иметь то, что у вас уже есть». В общем, возьмите любые возражения клиента и превратите их в реакции, которые клиент испытывает (например: «Я не говорю о том, что «хотеть» —

это эмоциональная реакция, которую вы тоже не можете контролировать»; или «Готовы ли вы допустить мысль, что я не смогу быть готовым в этой ситуации и быть готовым здесь... и теперь поставить о на вопрос готовности?»)

Однако будьте осторожны, не пытайтесь убедить клиента; скорее, на этом этапе вы предлагаете варианты, из которых клиент может выбирать. Скажите клиенту: «Это не вопрос о том, что вам нужно или следует сделать. Насколько я знаю, не существует свода жизненных правил, в котором говорилось бы, что вы должны что—то делать или кем—то быть. Это вопрос того, чтобы делать то, что будет работать для вас в вашей жизни. По вашему опыту, нежелание «сработало» в том смысле, что ваша жизнь движется на 100% в том направлении, в котором вы хотите, чтобы она двигалась? Зачем быть готовым? ПОТОМУ ЧТО ЭТО РАБОТАЕТ, «работает» бессловесным образом; по той же причине вы вдыхаете и выдыхаете воздух и не пытаетесь пройти сквозь стены. Желание иметь то, что у вас есть, работает.»

Напомните клиенту, что его или ее поза, реагирующая на его собственные реакции, — это единственное место, которое он может контролировать.

#### 4. Обзор вопросов текущих задач (10 минут).

«Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?»

#### 5. Обзор сессии 10 (5 минут)

1. разница между выбором и решением
2. готовность: кажется, что все или ничего, и это отличается от оценки или «желания» чего—либо
3. ответственность возможна только в контексте желания и выбора; важен процесс, а не результат

## 6. Продолжение обсуждения концепций АСТ (50 минут)

1. Спросите клиента: «Если бы произошло чудо, и внезапно все, с чем вы боролись, просто перестало быть проблемой, без каких—либо изменений в обстоятельствах, людях или вещах вокруг вас, кто был бы неправ?» Обсудите, как может показаться, что единственный способ улучшить ситуацию — это изменить внешние события окружающей среды. Скажите: «Возможно, дело в том, что у вас всегда были инструменты, чтобы ваша жизнь стала больше и богаче, и на самом деле ничего не должно измениться, прежде чем это может начаться. Вы не виноваты в том что оказались там, где вы оказались, но вы несете ответственность за то куда пойдете дальше». Суть здесь в том, чтобы помочь клиенту увидеть, что он или она может отвернуться от оправданий, которые он давал для поведения, связанного с агорафобией.
2. Обсудите вопрос о добре и зле. Скажите клиенту, что часто цена нежелания связана с тем, что он в чем—то прав. Скажите: «У вас есть выбор между улучшением своей жизни и быть правым. Если вы играете, чтобы быть правым, единственный способ сделать это — пожертвовать своей жизнью. Выбор таков: будете ли вы правы или будете жить? Если вы играете в игру добра и зла, ваша жизнь постепенно угасает, если вы играете в игру своей жизни, вы постепенно отпускаете проблему добра и зла».

Метафора: Это как в психологии, когда экспериментатор ставит эксперимент с крысой в лабиринте. Если он положит немного еды в правую сторону лабиринта, крыса будет бегать и со временем научится каждый раз находить там еду. Теперь, если экспериментатор переместит еду в левую часть лабиринта, сначала крыса будет снова и снова бежать вправо, где еды больше нет. Но со временем крыса начнет бежать в другом направлении и научится находить еду слева. Люди не похожи на крыс. Иногда [и мы думаем, что это связано с тем фактом, что люди — вербальные организмы] люди всю оставшуюся жизнь будут бежать вправо!

То, что они говорят себе, может быть что-то вроде: «Раньше оно было здесь!», «Это несправедливо! Оно все еще должно быть там!» и «Мама говорила мне, что оно будет там!» Ради того, чтобы быть правыми, эти люди никогда не учатся делать что-то другое, что принесло бы им больше пользы в жизни.

3. Сообщите клиенту, что последние недели мы говорили о желании и выборе. Мы определили эти вещи как процесс, посредством которого можно расти и получать опыт жизни. Критическая проблема здесь — это воспринимать то, что вы чувствуете или думаете, как то, что есть на самом деле, а не то, что о нем говорят. Ключевой вопрос, итог всех этих недель можно сформулировать так: «Из того места, откуда существует различие между вами и «этим» («то» означает то, с чем вы боретесь, мысли или чувства или оценки, которые возникают, когда вы что-то делаете), готовы ли вы это почувствовать, подумать, испытать это и сделать то, что сработает для вас в данной ситуации?»

Скажите клиенту, что это суть того, что мы делаем в терапии; этот вопрос никогда не перестанет задаваться. Напомните клиенту, что готовность — это глагол, действие, процесс, а не результат. Готовность — это выбор сделать что-то и, в этом контексте, сделать то, что должно произойти. Если клиент отвечает: «Я не знаю, как быть готовым», напомните ему или ей об упражнении «Покажи мне, как ходить» — вербальное понимание не всегда является предпосылкой для действия.

4. Скажите клиенту, что то, о чем мы здесь говорим, на самом деле является «прыжком веры»; мы не можем дать ему или ей никаких заверений в том, что все будет по-другому. Скажите: Мы не знаем, что произойдет, если вы захотите испытать тревогу, или гнев, или обиду, или любые другие мысли и чувства, возникающие в процессе вашей жизни. Это все равно, что выпрыгнуть из самолета с парашютом. Никто не может совершить такое действие, кроме клиента. Скажите клиенту, что одна из вещей, которая может помочь облегчить готовность испытывать [тревогу], — это разбить ее на компоненты, маленькие кусочки, которые можно рассматривать по отдельности, а не все сразу.

Примерные метафоры: Это похоже на столкновение с гигантским монстром, состоящим из консервных банок и веревок. С 30—футовым монстром практически невозможно захотеть встретиться лицом к лицу; однако, если мы разберем его на все банки, веревки и проволоку, которые из которого он сделан, с каждой из этих частей легче иметь дело по отдельности. Скажите клиенту, что следующее упражнение на готовность поможет ему или ей отказаться от борьбы с [тревогой], делая именно это, а также испытать естественный “прилив” и “отлив” желаний осознать, что это не то, что они «получат» и “будут иметь” вечно.

Клиентам можно сказать: «Прыжок из самолета кажется невозможным. Но посмотрите на это: (терапевт должен встать на журнал или папку с файлами и преувеличенно подпрыгнуть). Видите, что я сделал? Действие прыжка будет таким же, если я спрыгну с этой папки, как это происходит, когда я спрыгиваю с этого стула (затем спрыгиваю со стула). И это то же самое действие, которое используется для прыжка с самолета. Я не прошу вас выпрыгнуть из самолета прямо сейчас; Я прошу вас какое—то время практиковать свои прыжковые действия. Тогда вы будете готовы выбирать, где и когда вам будет удобно прыгать».

Как будто вы играете в настольную игру под названием «Контроль». Вы бросаете кости и перемещаете свою игровую фишку, и когда вы оказываетесь на поле с надписью «Чувство», вы берете карту. На карте может быть написано что—то вроде: «Вы Встревожены. Проиграйте ход, пока боретесь с этим». Или вы можете оказаться на поле с надписью «Мысль», а на вашей карточке написано: «Ты ЭТОГО НЕ ВЫДЕРЖИШЬ. Вернись на 3 клетки назад». Итак, вы очень много работаете, но ничего не добиваетесь. Но есть еще одна доска, на которую вы можете прыгнуть. Это «Игра готовности». Это выглядит очень похоже. Вы бросаете кости, перемещаете игровую фишку и видите, что выпадает. И в этой игре карты говорят что—то вроде: «У ВАС ЕСТЬ ЧУВСТВО ТРЕВОГИ. Делайте то, что нужно сделать».

Или: «ВАМ ДУМАЕТСЯ, ЧТО ВЫ ЭТОГО НЕ СМОЖЕТЕ. Делайте то, что сработает для вас». Пока вы не перейдете на эту доску, вы не узнаете, каково играть в эту игру. Вы не останетесь в «Игре готовности» все время, но до нее всего лишь один шаг.

Упражнение: попросите клиента, если он или она желает, устроиться поудобнее и расслабиться, закрыть глаза и подумать о конкретной ситуации, в которой у него возникло чувство паники. Ситуация должна быть чем—то, с чем он/она сейчас борется, чем—то, что важно для него.

Скажите: «Я хочу, чтобы вы попытались войти в контакт с этим паническим чувством. Сначала обратите внимание, есть ли какие—либо телесные ощущения, связанные с тем, что вы выбрали. Думая об этом, просто осторожно обратите внимание на то, что чувствует ваше тело. что делает ваше тело, и если вы заметите какую—то конкретную реакцию, просто сфокусируйтесь на ней и посмотрите на нее.

Теперь я хочу, чтобы вы потратили некоторое время на то, чтобы избавиться от борьбы с этим конкретным телесным ощущением. Цель здесь не в том, что вам нравится. Посмотрите, можете ли вы точно почувствовать, где телесное ощущение начинается и заканчивается. Сосредоточьтесь на конкретном телесном ощущении. Ищите и предотвращайте любое поведение, связанное с безопасностью. Постарайтесь найти любое поведение связанное с отключением определенного ощущения.

Вы можете попросить человека ответить вслух, когда это ощущение обнаружится. Продолжайте, пока у человека не будет минуты или около того. воздействие ощущения страха. Если у вас есть подозрение, что чувство страха (дискомфорта) ощущается недостаточно, вы можете попросить клиента сделать что—то, чтобы намеренно создать его, например, учащенно дышать..

Теперь я хочу, чтобы вы искали другое телесное ощущение, связанное с этой ситуацией [повторите для телесных ощущений примерно 3 раза; постарайтесь получить хотя бы одну реакцию организма. Если после пары попыток у клиента их нет, переходите к следующему компоненту. Если у клиента много реакций в теле, вы можете продолжить, если у вас есть время, или, что более вероятно, остановиться после 3 или 4 реакций и двигаться дальше].

Теперь я хочу, чтобы вы заметили, есть ли какие—либо эмоции или сильные реакции, связанные с выбранным вами чувством паники или панической ситуацией. Просто осторожно поставьте себя в ситуацию и обратите внимание, появляются ли какие—либо эмоции, и если да, просто аккуратно переключите свое внимание на первую эмоцию. Я хочу, чтобы вы потратили некоторое время, просто пытаюсь отпустить борьбу с этим. [Повторите весь этот цикл несколько раз для эмоций, мыслей, поведенческих реакций (например, желания убежать). После каждой реакции говорите клиенту «хорошо» в ответ на его или ее попытки прекратить борьбу с каждой реакцией.]

Хорошо, теперь, что касается последней части, я хочу, чтобы вы представили, что у вас есть все воспоминания из вашей жизни, на маленьких снимках, похожих на учетные карточки, сложенные в ящике и папки, все события вашей жизни от рождения до настоящего времени. Я хочу, чтобы вы снова соприкоснулись с выбранной вами ситуацией; а теперь я хочу, чтобы вы открыли картотеку и начали аккуратно перелистывать карточки воспоминаний. Вы можете либо вернуться из настоящего времени в прошлое, либо начать с самых далеких воспоминаний и начать листать вперед, но если вы обнаружите, что останавливаетесь на каком—либо изображении, прекратите листать и потратьте несколько минут на воспоминания. Не имеет значения, имеет ли смысл, почему вы остановились на этой картинке или нет; если вы обнаружите, что остановились в какой—то момент, просто оставайтесь там

на мгновение.

Когда вы остановитесь, обратите внимание: кто еще изображен на фотографии? [ответьте вслух после каждого такого вопроса ниже] Что вы чувствовали и думали в данный момент? Что вы делаете? Теперь посмотрите, сможете ли вы отпустить любую борьбу, которая может быть связана с воспоминанием; это может быть боль, связанная с картиной, или нежелание оставить ее из-за связанного с ней счастья; какова бы ни была ваша реакция на это воспоминание, просто посмотрите, сможете ли вы мягко отпустить свою борьбу с ним, можете ли вы позволить себе захотеть сохранить это воспоминание таким, какое оно есть, пережить именно то, что случилось с вами, как оно произошло. Это не значит, что вам это понравится, это значит, что вы готовы просто это пережить и иметь такой опыт. Затем перейдите к еще нескольким воспоминаниям. Хорошо, когда вы будете готовы, я хочу, чтобы вы закрыли ящик с воспоминаниями и представили комнату такой, какой она была здесь, когда вы закрыли глаза и начали упражнение. Когда вы сможете это представить, просто откройте глаза и вернитесь в настоящее».

5. Остаток сеанса посвятите анализу реакции клиента на упражнение.

## 7. Завершение сеанса (5 минут).

1. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
2. Составьте план 11 сессии.
3. Заполните анкету после сеанса.

## Сессия 11

### Задачи:

1. Просмотреть домашнее задание.
  2. Обзор сессии 10
  3. Просмотрите концепции АСТ за последние 8 недель, чтобы увидеть, как они влияют (и распространяются ли они вообще) на другие аспекты жизни клиента (кроме агорафобии).
  4. Обсудите разницу между болью и травмой
  5. На следующей неделе проведите с клиентом обучение по проверке готовности вне кабинета терапевта
  6. Практикуйте экспозицию на сеансе
- 
1. Попросите клиента заполнить Опросник страха, Опросник состояния и оцените индивидуальные показатели тревоги и готовности. (Терапевту не следует снова поднимать вопрос о готовности на этом сеансе, если показатели тревоги у клиента все еще высокие).
  2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели.
  3. Проанализируйте прошедшую неделю и обсудите проблемы. Спросите клиента: «Произошло ли что—нибудь со времени последнего сеанса, о чем, по вашему мнению, мне следует знать?» (10 минут для 1,2 и 3 пунктов).

#### 4. Повторите занятие 10 (5 минут).

1. «вопрос готовности»
2. как вопросы добра и зла влияют на готовность
3. переживание тревоги, депрессии и т. д. по маленьким частям, а не целиком
4. знание того, что «работает», является вопросом опыта, а не рациональности

#### 5. Обзор и продолжение концепций АСТ (50 минут).

1. Скажите клиенту: «Мне было бы интересно еще раз узнать, как вы пришли к пониманию того, чем мы здесь занимались последние 8 недель».

Дайте понять клиенту, что это не проверка памяти; нет правильных и неправильных ответов. Скорее, мы пытались понять, что клиент делал с предоставленным ему материалом, и устанавливал ли он какие—либо связи между сеансами терапии и аспектами своей жизни, кроме агорафобии. Спросите: «Оказывает ли это какое—либо влияние на то, как вы обращаетесь с членами своей семьи и т. д.?» Если клиент подтверждает влияние, потратьте некоторое время на обсуждение того, где и как устанавливается это влияние. Если клиент отрицает, что видит какую—либо связь, постарайтесь помочь ему или ей установить ее: «С чем вы боретесь в своей жизни, кроме паники и агорафобии?» Будьте предельно ясны: все, что говорит вам клиент, — это нормально; цель здесь — просто изучить, «что такого» происходит в их жизни.

2. Напомните клиенту об упражнении, в котором мы искали различные компоненты эмоциональной борьбы в его жизни.

Объясните, что готовность воспринимать мысли и эмоции такими, какие они есть (а не такими, какими они о себе говорят), является частью того, что определяет разницу между опытом, приводящим к боли, или травме. Скажите: «Боль – это одно. Травма – это боль,

которая усугубляется нежеланием испытывать боль. Защищаясь от боли, вы на самом деле наносите себе гораздо больший вред, и последствия боли длятся гораздо дольше, чем первоначальная боль, которую вы пережили».

Метафора: это как если бы вы учились в старшей школе и были влюблены в кого—то, кто вас отверг. Можете ли вы вспомнить, какой ужасной была боль в тот момент? У некоторых людей нежелание испытывать эту боль приводит к появлению шрамов на всю жизнь, к привычке не доверять другим людям, избегать возможностей для реальной близости и т. д. Скажите клиенту: «Способ избавиться от боли — это наклониться вперед, когда все внутри вас говорит вам откинуться назад. Вы не можете контролировать боль в своей жизни; это часть жизни, которую никто из нас не может избежать. Вы можете контролировать, превращается ли боль в травму». Возьмем, к примеру, катание на горных лыжах: чтобы сохранить контроль над скоростью и равновесием, нужно наклоняться вниз, а не назад, хотя ваша естественная склонность — делать прямо противоположное. Болезненные эмоциональные и жизненные ситуации действуют одинаково: то, что удерживает боль от превращения в травму, — это открыться, когда ваш естественный инстинкт требует отстранения, двигаться вперед в ситуации, когда ваши импульсы должны уйти от них, и т. д. Скажите клиенту, что мы не говорим о мазохизме, не говорим, что хорошо болеть; скорее, полезно чувствовать боль, которую вы уже чувствуете. Напомните клиенту о предыдущем обсуждении «чистой» и «грязной» тревоги; это «чистая» и «грязная» боль. Боль сама по себе не травматична; именно попытка избежать этого, исключить его из своей жизни приводит к травме и к тому, что жизнь стоит на месте.

Упражнение: Спросите клиента, готов ли он/она закрыть глаза и подумать о ситуации, с которой он борется и которую пытается изменить (лучше всего работает чувство паники, связанное с определенной ситуацией, чувство которое клиент хочет изменить). Скажите клиенту: «Теперь я хочу, чтобы вы посмотрели, сможете

ли вы отпустить борьбу с любыми эмоциями, связанными с этой ситуацией; просто позвольте себе пережить их такими, какие они есть. Посмотрите, сможете ли вы действительно войти в контакт с одной конкретной эмоцией в этой ситуации.

Теперь я задам вам несколько вопросов, которые могут показаться глупыми. Далее попросите клиента описать эту эмоцию, например, какого она цвета, какого размера, какова ее форма, текстура, вес, сила, подвижность. Скажите: «Хорошо, теперь я хочу, чтобы вы представили, как вы выдвигаете эту эмоцию наружу, ставите ее перед собой. Позже мы позволим вам забрать ее обратно, а сейчас просто посмотрите, сможете ли вы выставить ее перед собой в эту комнату». Попросите клиента еще раз описать эмоцию, на этот раз как нечто, что он видит «перед собой» в своем воображении.

Если ощущение каким-то образом изменилось (стало меньше, легче и т. д.), просто отметьте, какое это удивительное явление. Если чувство/объект не изменилось или даже стало более угрожающим, попросите клиента описать, какова его или ее эмоциональная реакция на объект/эмоцию перед ним. Опишите эту реакцию в тех же терминах формы, текстуры, веса и т. д. Теперь попросите клиента положить перед собой эту реакцию/объект и описать ее.

Затем вернитесь к исходной эмоции/реакции и попросите клиента описать ее. Чередуйте исходную эмоцию и реакцию на нее, каждый раз описывая состояние. Если клиент не показывает никаких изменений, просто завершите упражнение, как будто это то, чего вы ожидали все время.

Упражнение: Сознательно вызывайте телесные ощущения, связанные с борьбой у клиента. Например, человеку, который не может дышать, попросите задержать дыхание. Погрузитесь в чувства, которые возникают, когда человек задерживает дыхание. Описывает, где возникает это чувство. Вы можете использовать приемы из предыдущего упражнения (попросить придать ему цвет и т. д.).

Постоянная работа над тем, чтобы отпустить это — попросите их создать ощущение, что они специально вызывают это чувство. Отпустите любую связь с необходимостью что—либо ДЕЛАТЬ по этому поводу (в некоторых упражнениях, подобных этому, например, с задержкой дыхания, вы можете открыто видеть, когда они, наконец, что—то с этим делают... в этом случае вы можете использовать задержку дыхания как меру на сессии).

## 6. Запланируйте сеанс экспозиции in vivo с клиентом на следующую неделю (выделите 25 минут).

Скажите клиенту: «Последние несколько сеансов мы искали мысли и эмоции, которые, казалось, имели некоторую власть над тем, как вы живете. Мы заметили, что они каким—то образом меняются, когда вы даете начните борьбу с ними, или когда вы сможете разбить их на более мелкие компоненты, или когда вы посмотрите на них из позиции «наблюдателя» (и увидите их такими, какие они есть), а не из них, где они кажутся такими, какими они кажутся.

Вы выразили некоторую обеспокоенность по поводу возможности сделать это, по поводу способности быть готовым к тому, чтобы все, что возникнет в процессе, было самостоятельно, когда вы сталкиваетесь с ситуациями, вызывающими тревогу. Возможно, сейчас самое время пойти туда и вместе поискать товарища Тревогу». Укажите клиенту, что это явно необходимо сделать, и это полностью зависит от него — это его жизнь. Мы просим клиента взять на себя обязательство, и это обязательство не может быть принуждено.

Спросите: «Готовы ли бы вы выбрать что—то, что вы готовы сделать, что—то, что, как вы знаете, будет нажимать на ваши кнопки, что беспокойство обязательно проявится, и что вы на 100% готовы сделать, то что запланируете? Если клиент отказывается, скажите: «Хорошо, давайте посмотрим цену этого». Обсудите реакцию на предложение. Скажите ему или ей, что вопрос не в том, проявляется тревога на самом деле или нет: важна готовность чувствовать то,

что он/она чувствует.

Если клиент согласен, постарайтесь создать ситуацию, которая максимально провоцирует тревогу, но в рамках того, что он или она готовы сделать. Если клиент придумывает что-то, что кажется «слишком простым», спросите: «Как вы думаете, это действительно поможет?»

Мы хотим, чтобы товарищ Тревога действительно появился».

Договоритесь о времени и договоритесь о встрече с клиентом на следующей неделе для этого сеанса разоблачения. Клиент (и терапевт) должен быть готов к опыту, который не основан на часах; это будет длиться неопределенное количество времени.

## 7. Завершение сеанса.

1. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
2. Заполните анкету после сеанса.

## Сессия 12

### Задачи:

1. Поиск Тревоги
  2. "Полевые" упражнения (испытания в полевых условиях)
  3. Проблемы рассматриваются как возможности
  4. Готовность испытать отказ от борьбы
  5. Выполнение обязательств
- 
1. Встретьтесь с клиентом в заранее назначенном месте. Перед началом упражнений попросите испытуемого заполнить анкету страха, форму опросника состояний и оцените индивидуальные показатели тревожности и готовности.
  2. Сбор и краткий обзор опросника тревоги и опросника состояния с прошлой недели.
  3. Объясните испытуемому, что именно будет происходить во время упражнения.
    1. Скажите: «Мы собираемся пойти и найти товарища Тревогу, попытаться вызвать его, поговорить с ним и выяснить, что происходит в ваших с ним отношениях.

Если тревога не проявляется, это нормально. Наша цель — это просто испытать желание видеть его там. Если он появится, и в любой момент вы обнаружите, что не желаете оставаться и посмотреть, что произойдет, это тоже нормально — и это ваша готовность. Я бы хотел, чтобы вы посмотрели, сможете ли вы продолжать делать то, что важно.

Мы собираемся пойти туда и, возможно, сделать что—нибудь, что немного нажмет на ваши кнопки беспокойства. Однако не будет никаких уловок, ничего, что могло бы напугать или удивить вас; любые шаги, которые мы предпримем, я сначала предложу, и вы можете согласиться с ними или нет. Объясните клиенту, что ваша роль будет заключаться в поддержке и совместной работе с ним или с ней в изучении того, что такое тревога. Обозначьте, что вы не будете разочарованы, рассержены или расстроены чем—либо, что может случиться.

2. Первоначально упражнения могут быть ограничены временем или ситуацией, но они никогда не должны ограничиваться количеством беспокойства или качеством чувств.

Не приближайтесь к тревожной ситуации до тех пор, пока человек не примет на себя такое решение.

При более поздних упражнениях по ознакомлению (в тот же день или на будущих занятиях) рекомендуется провести один или два сеанса, которые не ограничены по времени. В этом случае возможность контакта со временем, т. е. наблюдение за часами, является частью борьбы, которую необходимо отложить в сторону. Скажите: «Если бы вы просто терпели это в течение заранее установленного периода времени, это было бы частью того же копания в яме. Мы уйдем, когда работа будет завершена. А пока просто представьте себе, что то, что мы здесь делаем, будет продолжаться бесконечно».

3. Обсудите с клиентом ожидаемую ситуацию.

Попросите его или ее представить ситуацию в уме. Дайте понять, что цель не будет заключаться в том, чтобы расслабиться и чувствовать себя комфортно, а попытаться преодолеть тревогу чем—то другим. Скажите субъекту: «Скорее, если проявится тревога, мы попытаемся

пересмотреть наши отношения с ней. Мы попытаемся вызвать пассажиров из задней части автобуса, чтобы посмотреть, сможем ли мы проверить и изменить характер ваших отношений с ними. Мы рассмотрим все аспекты этих отношений, чтобы помочь вам отпустить борьбу и держать руки на руле».

#### 4. Перейдите к ситуации, которую выбрал клиент, чтобы «искать» тревогу.

1. Если клиент начинает испытывать тревогу, попросите его или ее описать происходящее очень подробно, и на каждом шаге спрашивайте, готов ли он/она отказаться от борьбы только с этим одним фрагментом переживания (например, частотой пульса, или думая, что собираются убежать и т. д.). Попросите клиента идентифицировать и назвать мысли, чувства, оценки, поведенческие тенденции как таковые. Напомните клиенту, что это тот же самый опыт, который мы проделывали на сеансе две недели назад, спросите: «Просто посмотрите, сможете ли вы на мгновение позволить себе отпустить борьбу с [вашим учащенным пульсом] и захотеть иметь это, именно так, как оно есть, а не так, как оно говорит или как оно есть». Обращайте внимание на любое безопасное поведение, даже на личное (например, негативное отвлечение). Обязательно соблюдайте правила безопасного поведения на протяжении всего процесса.
2. Если клиент говорит, что у него/нее есть мысли о побеге, погрузите его в эти мысли и избавьтесь от них. Если человек действительно собирается убежать и т. д., не препятствуйте этому физически, а попытайтесь задержать, примерно так: «Все в порядке. Ты мог бы это сделать. Теперь я бы хотел, чтобы ты остался всего на пару минут». И прямо здесь и сейчас у нас есть возможность поработать над этим, т. е. над мыслями и чувствами, связанными с желанием выбежать из комнаты. Если вы решите пойти, вы можете пойти, и прямо сейчас у вас есть такая возможность, и также у вас есть переживания того, что значит иметь эти мысли и чувства в контексте желания их иметь». Этого

может быть достаточно, чтобы клиент остался: цель состоит в том, чтобы удерживать клиента как можно дольше, не создавая впечатления, что вы удерживаете его, и помочь клиенту полностью и без защиты смотреть на свои переживания. Если вы уверены, что клиент действительно собирается выбежать, постарайтесь предвидеть, как он встанет и уйдет, и предложите: «Хорошо, это хорошо. Почему бы нам не выйти на несколько минут на улицу?» Цель состоит в том, чтобы избежать подкрепления побега, связав его с планом. Через несколько минут предложите: «А почему бы нам снова не вернуться внутрь?»

3. Во время эксперимента воспользуйтесь возможностью познакомить клиента с физическими ощущениями, мыслями, поведенческими предрасположенностями и т. д. Например, если человек боится, что у него будет сильно колотиться сердце, потратьте некоторое время на ходьбу достаточно быстро, чтобы вызвать это ощущение. Точно так же, если возникает трудная мысль, постарайтесь удержать эту мысль и увидеть ее такой, какая она есть
4. Когда клиент находится в опасной ситуации и испытывает тревогу, попросите его осмотреться вокруг и заметить, что еще происходит в той же обстановке. Цель состоит не в том, чтобы контролировать или уменьшить тревогу, а в том, чтобы сместить контекст так, чтобы тревога возникла где-то, где помимо их субъективных реакций на страх происходит другая жизнь. Другими словами, мы просим клиента войти в комнату и забеспокоиться. Скажите клиенту: «Входите в комнату, будьте сейчас здесь со мной и с тем, что происходит вокруг вас». Предложите клиенту свободно поразмышлять об окружающих его людях (например, если вы находитесь в ресторане, спросите, что они едят, чем они занимаются, кто из присутствующих в комнате одет хуже всех и т. д.). Этот шаг следует чередовать с (а), чтобы у клиента был повторяющийся опыт изменения контекста от точного определения особенностей его переживания тревоги до определения контекста окружающей среды, в котором возникает тревога, вперед и назад от одного к другому. Тревога, скорее всего, будет появляться волнами,

она будет приходить и уходить. Сеанс будет «закончен», когда окажется, что борьба «израсходована».

5. На протяжении всего сеанса помните, что экспозиция — это контекст, а не конечная цель сама по себе. Мы хотим быть уверены, что то, что происходит во время сеанса экспозиции, имеет терапевтический эффект. Всегда спрашивайте разрешения на любое ваше вмешательство. Постарайтесь не забывать искать признаки любых неявных сигналов, которые способствуют событию субъективного воздействия на клиента: страх перед тем, что другие люди будут молча осуждать/критиковать, учащенное сердцебиение или пульс, чувство потерянности, страх остаться в одиночестве. Их так же важно описывать и испытывать, как и более явные стимулы.

Также следите за скрытыми признаками того, что клиент делает, чтобы контролировать тревогу, которая может быть настолько автоматической, что он/она не осознает их (например, глубокое дыхание, прогрессивная мышечная релаксация). Их нужно отметить и переформулировать. Например, скажите клиенту, что расслабление — это не что-то вроде избавления от тревоги, а настоящее расслабление — это действие бездействия, а именно отказ от выполнения дел. Этот вид рефрейминга смещает контекст поведения клиента в сторону, соответствующую тому, что мы пытаемся сделать

6. (Необязательно). Ближе к концу сеанса скажите клиенту, что важно определить последовательность событий, которые приводят к панике. Этого не следует делать, пока клиент находится в разгаре одной из волн паники, и пока недавняя волна еще свежа в его памяти. Например, какие мысли и чувства были у клиента непосредственно перед началом паники? Попробуйте войти в контакт с этими мыслями и чувствами, а затем проследите за ними до их окончательного завершения, чтобы увидеть, какой в них скрытый смысл для клиента. Спросите: Хорошо, что произойдет, если ваше сердце начинает колотиться, или если вы сбежите из комнаты и т. д.

Посмотрите, не боится ли клиент опозориться, сойти с ума, получить сердечный приступ и т. д. Если кажется уместным, терапевт может решить намеренно разыграть некоторые из этих событий, которых он боится (например, сделать что—то смущающее), с предварительного разрешения клиента. Цель состоит в том, чтобы проиллюстрировать, что в тот момент, когда клиент может проследить эту нить/ последовательность событий, он больше не жертва, а автор и активный участник своего собственного поведения; частью контекста готовности является способность определить, в чем именно заключается суммарный итог и суть того, что клиенты хотят иметь.

## 5. Завершение сеанса

1. Покиньте место экспозиции. Потратьте несколько минут в другом месте, вместе с клиентом обговорите сеанс.
2. Предоставьте бланки опросника на предстоящую неделю.
3. Расписание сеанса 13.
4. Заполните анкету после сеанса.

## Дополнительные сессии

Повторите интероцептивную и in vivo экспозицию несколько раз. Вы также можете внести дополнительные вопросы, относящиеся к АСТ, которые, по вашему мнению, подходят клиенту, например:

### 1. Прощение и принятие себя

1. Скажите клиенту: «В последние несколько недель мы говорили о том, что наше нежелание «иметь то, что имеем», часто связано с нашим желанием быть в чем—то правым и о цене, которую мы за это платим». Напомните клиенту, что вопрос в том, будете ли вы правы или будете жить? Другими словами, полнота жизни может потребовать риска ошибиться в некоторых наших решениях и действиях.

Определите проблему, в которой конфликт по поводу своей правоты кажется наиболее существенным для клиента, а затем спросите его или ее: «Что бы произошло, если бы вы отказались от борьбы за правоту в отношении (добавьте тут то за что борется клиент)?»

Отказ от борьбы за правоту, вероятно, предполагает прощение себя и других. Скажите клиенту, что прощение может показаться эквивалентом эмоционального избегания, т. е. оправдания/отрицания/забывания старого гнева, обид и т. д. Однако истинное прощение на самом деле является противоположностью избегания. Это выбор, а не решение; то, что не заработано, а даровано (буквально это выбор отдать то, что было до того, как был причинен ущерб).

Чтобы по—настоящему простить, сделать этот выбор, сначала человек должен полностью прочувствовать то, что он или она чувствует, а затем сделать то, что нужно сделать. Только тогда можно свободно выбрать прощение.

Клиентам иногда кажется, что, если они простят себя, у них не будет возможности удержаться от повторения плохих поступков; отказ простить себя можно рассматривать как своего рода полицейского

над своим поведением. Следовательно, вопросы прощения, возможно, придется неоднократно затрагивать на протяжении всего курса терапии.

Примеры упражнений: Упражнение на пустом стуле: попросите клиента сесть на один стул и поставьте перед ним пустой стул. Попросите клиента представить себе кого—то, сидящего в кресле (это может быть сам клиент), с которым у него есть проблема, включающая в себя «право и зло» (например, человек X относился ко мне неправильно).

Пусть клиент расскажет этому человеку:

- а) как он/она себя чувствовал,
- б) что он/она думал,
- в) что, по его/ее мнению, следовало сделать,
- г) и другие обиды, негативные чувства и т. д.

Выскажитесь и не позволяйте клиенту оправдывать другого человека. Поощряйте клиента оставаться с тем, что происходит, таким, какое оно есть (как ощущение и т. д.). Если это покажется уместным, вы можете попросить человека в кресле поменяться ролями с клиентом, и он/она сможет говорить от его имени. Цель состоит в том, чтобы выложить все это на стол. Работайте с клиентом, чтобы принять все эти реакции, какими бы «злыми» или «странными» они ни были. В какой—то момент смените тактику и покажите клиенту, что травма от ситуации возникла не из—за обиды, а из—за нежелания чувствовать ее, и что ощущение «неправильности» прошлого события является отражением не того, что сделал другой человек, но эмоционального избегания. Ударьте по защите клиента — что он/она создал травму позицией нежелания. Готов ли он/она отказаться от этой позиции? Если да, то это прощение — отдать себе (а не другому человеку) то, что было раньше. Он/она, если клиент может сообщить человеку, сидящему в кресле, об изменении позиции, если клиент готов это сделать.

Попросите клиента закрыть глаза и представить себя ребенком. Возраст ребенка должен соответствовать тому возрасту, в котором, по воспоминаниям клиента, у него впервые начались проблемы. Попросите клиента представить, что он видит ребенка, стоящего перед ним. Попросите описания: Как стоит ребенок? Во что он одет? Что он/она делает или говорит? Что нужно и чего хочет ребенок? Попросите клиента дать этому ребенку то, что ему нужно, а затем обратите внимание на любое сопротивление этому.

Скажите клиенту, что для многих людей проблема, стоящая за их трудностями, связана с давним отсутствием самопринятия; сегодня мы играем со своим внутренним ребенком ту же роль, которую окружающие нас взрослые играли, когда мы были физически молоды, независимо от того, насколько эмоционально разрушительным было это действие. Сейчас мы пытаемся увидеть, смогут ли они установить контакт с моментом, когда у них впервые возникло отсутствие самопринятия, и какова была их собственная позиция по отношению к самим себе с тех пор. Теперь, будучи взрослыми, можно начать пересматривать эти отношения и позицию по отношению к своему внутреннему ребенку. Ищите связь между маленьким ребенком и нынешней борьбой с паникой и тревогой.

2. Спросите клиента: «Что вам нужно, чтобы начать действовать с точки зрения того, что с вами все в порядке?» Я говорю не о том, чтобы просто думать, что с вами все в порядке (на самом деле, у вас все еще может быть мысль, что с вами не все в порядке), я говорю о том, чтобы прожить свою жизнь в контексте того, что вы на 100% совершенны, с точки зрения полного принятия себя, а не с точки зрения сломленного и больного».

Обратите внимание, что реакция «Мою тревогу невозможно почувствовать» на самом деле то же самое, что сказать: «Я не в порядке». Скажите клиенту, что его самокритичные мысли и чувства кажутся его союзниками, потому что мы рассчитываем на то, что они подтолкнут нас к правильному поведению, но на самом деле,

какие они союзники? Они говорят вам, что после того, как вы изменитесь, с вами все будет в порядке, но до тех пор вы плохой, сломленный, больной.

Спросите клиента, что должны сделать другие люди, чтобы заслужить его или ее любовь. Заметьте, любовь – это выбор, действие, а не решение, ведь всегда есть масса причин, почему стоит не любить кого—то. Любовь к себе — это тоже выбор: спросите клиента: «Что стоит между вами и любовью к себе таким, какой вы есть?»

3. Напомните клиенту вопрос, заданный несколько недель назад: «Кто будет неправ, если все в вашей жизни, с чем вы боролись, внезапно прояснится без изменения внешней ситуации?» Поговорите о том, как часто оказывается, что внешние обстоятельства должны измениться, люди вокруг нас должны измениться, наши эмоции должны измениться, прежде чем наша жизнь начнет меняться и становиться лучше. Действовать так, как если бы это было правдой, означает, что человек вышел из—под контроля своей жизни, стал жертвой какого—то ужасного набора сил.

Скажите: «Если бы ваша жизнь внезапно начала развиваться, двигаться вперед, ничего не меняя, то, возможно, вам пришлось бы столкнуться с возможностью того, что вы были не правы. Возможность того, что ничего не нужно менять, чтобы ваша жизнь стала улучшаться». Однако обратите внимание, что такая перспектива возможна только в том случае, если вы действуете из того места, в котором вы как личность совершенны; это место полного самопринятия и любви к себе является местом, откуда становится возможным изменение поведения. Напомните клиенту, что это место — шахматная доска, место, где он становится больше, чем его мысли, чувства и поведение.

Пример метафоры: это как двое парней, которые дерутся в баре. Они оба смотрят друг на друга и кричат, их друзья удерживают их от физического контакта друг с другом. Внезапно обе группы друзей падают, и мужчинам больше ничего не мешает сражаться. Агорафобия — это друг, который вас удерживает. Как только он

отступит, что вы собираетесь делать?

4. Скажите клиенту, что здесь мы говорим о процессе, а не о результате, которого можно когда—либо достичь в полной мере. Скажите: «Насколько я знаю, в жизни нет финишной черты. То, что мы здесь делаем, больше похоже на то, что мы видим жизнь как воздушный шар вот такого большого размера. По мере того, как воздушный шар расширяется, он сталкивается с предметами из жизни, которые находятся за пределами его зоны роста, вещи, которые вам еще не доступны, для которых у вас еще нет места. Вам не нужно искать в жизни вещи, над которыми можно работать, жизнь просто проживается; живя изо дня в день, вещи сами раскрывают себя. По мере того, как вы учитесь, растете и решаете свои старые проблемы, чтобы перейти к новым, воздушный шар становится больше. Но независимо от того, насколько большим он становится, всегда есть что—то больше. Всегда будут вещи, определяющие вашу зону роста. По мере того, как мы продолжаем расширяться, всегда будут возникать новые проблемы, новые трудности и проблемы.

Альтернатива — сказать. «Нет, я не хочу, чтобы эта проблема была следующей», но на самом деле у вас нет никакого выбора в этом вопросе, жизнь представляет каждый день новую проблему, и вы либо продолжаете расширяться и расти, либо пытаетесь исказить свою жизнь так, чтобы жизнь остановилась вокруг каждой проблемы, которая появится дальше. Вы либо расширяетесь, либо сжимаетесь; процесс вашей жизни движется в ту или иную сторону».

## 2. Причины не являются причинами

Напомните клиенту, что на прошлых сеансах мы говорили о том, что, возможно, нет необходимости менять внешние обстоятельства, прежде чем наша жизнь начнет проясняться. Чтобы поверить в это, необходимо действовать с точки зрения любви к себе и принятия себя.

Однако необходимо также понимать, что причины, по которым мы действуем определенным образом, на самом деле могут вообще не

быть реальными причинами или причинами наших действий. Обсудите личный вклад клиента в объяснение того, почему происходят частные события и почему он/она может также неверно истолковывать внутренний опыт или происходящие внешние события.

Обсудите причины, по которым клиент может объяснить свою тревогу (например: «Любой, кому пришлось пережить то, что я сделал в супермаркете, будет беспокоиться»). Также обсудите, как такое объяснение может маскировать другие переживания – чувство злости и т. д. — если позволить этому произойти, оно может легко исчезнуть.

Если клиент дает оправдание беспокойству, скажите: «У вас есть мысль, что любой, кому пришлось пройти через то, что вы сделали, будет беспокоиться. Это одна мысль или реакция, которая может возникнуть у вас на «то, через что вы прошли». Какие еще могут быть у вас мысли? Укажите, что предваряя причину словами «Я думаю, что...», вы подчеркиваете, что это попытка оправдать, а не веская причина для реального чувства тревоги.

Укажите клиенту, что настоящие причины его или ее чувства тревоги, вероятно, неизвестны; кроме того, обратите внимание, что у клиента, вероятно, всегда будут причины для своих действий и переживаний, поскольку он владеет вербальным языком и может оценивать/описывать вещи. Вопрос не в том, может ли быть указана причина, а в том, считается ли она способной вызывать и контролировать чью—то жизнь.

### 3. Ответственность и готовность

1. Скажите клиенту, что объяснение причин является одним из серьезных препятствий на пути к готовности. Спросите клиента еще раз: «Что мешает вашей шкале готовности на этих листах стать равным 100? Что должно произойти, чтобы эти значения упали до 0?» Какие бы причины ни приводил клиент (кроме «ничто не мешает»), их можно обсуждать в контексте причин, не являющихся причинами.

Напомните клиенту, что готовность — это не эмоция, а выбор иметь то, что у вас уже есть. Единственное, что стоит между клиентом и о в рейтинге готовности, — это выбор о. Скажите клиенту: «Зачем быть готовым?» Потому что это работает. Это та же самая причина, по которой вы вдыхаете и выдыхаете или не натываетесь на стену». Однако обратите внимание, что даже слова «Это работает» — это причина, мысль, и что могут быть моменты, когда он или она выберет готовность, когда кажется, что это не работает. В конечном счете, клиент должен проверить свой собственный опыт; спросите: «По вашему опыту, не сработало ли желание?»



Примечание терапевта: клиент вполне может настаивать: «Я не знаю, что работает для меня». После этого следует обсуждение того, что работой является любое движение к цели. Последствия этого движения естественны и происходят в настоящем (например, гравитация). — вы сами можете увидеть, что работает, действуя и видя, что происходит. Таким образом, не нужно наказывать себя чувством вины, жизнь сама раздаст по заслугам. Этот анализ означает, что клиент «работает» несмотря ни на что. он/она делает — вопрос в том, для какой цели и с какими последствиями. Это также подразумевает, что как только клиент берет на себя обязательство, как только он/она нацеливается на точку на горизонте, в каком направлении двигаться, тогда он/она делает движение к этой цели подразумевает, что на этом пути будут появляться проблемы. В некотором смысле, как только клиент готов выбрать, в какую игру он будет играть, уже подразумевается готовность получить то, что у вас есть.)

2. Скажите клиенту, что в основе вопроса о готовности лежит вопрос: можете ли вы взять на себя обязательство и выполнить его? Можете ли вы сказать: «Мне бы в жизни удалось это сделать, и поэтому я это делаю». И затем сделать это. А если вы поскользнетесь или потерпите неудачу, развернитесь и сделайте это снова. Возможна ли готовность, то есть выбор, не только в области тревоги, но и в других сферах жизни?

Скажите клиенту, что мы не говорим о том, чтобы соответствовать каким—либо стандартам. Мы также не говорим о чем—то, что обязательно будет приятным. Если чувства или мысли рассматриваются как причина принятия решений, то выполнение обязательств становится невозможным, потому что вы не можете контролировать свои мысли и чувства.

Обсудите, как обязательство может определять набор ситуаций или обстоятельств, в которых оно применимо, или когда будет сделано поведенческое исключение (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%, что вы его сдержите, и может случиться так, что вы не сможете его выполнить всегда. Вопрос в том, готовы ли вы взять на себя обязательства, зная, что не всегда будете их выполнять; Готовы ли вы почувствовать то, что вы почувствуете, если не сможете сдержать свои обязательства и все же их взять на себя?



Примечание терапевта: может возникнуть необходимость обсудить многие проблемы с выполнением обязательств. Например, что вы чувствуете, когда не выполняете свои обязательства? Удерживает ли это вас от их выполнения? Что вы чувствуете, когда берете их на себя? Какое бы обязательство ни обсуждал клиент, оно должно принадлежать ему или ей, а не терапевтам! «что—то» означает, что чего—то не хватает, что клиент находится в состоянии депривации. Желание происходит от слова «быть». Другими словами, желание — это акт бытия, а не отсутствия. Постарайтесь, чтобы клиент рассматривал готовность и обязательства как процесс, а не результат. Попросите его или ее указать их продолжительность и исключения – моменты, когда они не применяются или что делать, когда клиент просто забывает выполнять их. Лучше всего, когда они общедоступны и доступны другим людям. Обязательства легче соблюдать, если за их невыполнение приходится платить большую цену и т. д.)

Спросите клиента, есть ли какие—то обязательства в его или ее жизни прямо сейчас. Это не обязательно должна быть серьезная проблема, а, возможно, что—то маленькое, что явно необходимо сделать. Попросите клиента сформулировать некоторые обязательства на предстоящую неделю. Не говорите ему или ей, каким должно быть это обязательство.

Если клиент настаивает на указании, укажите, что для вас такое указание будет означать создание ситуации, в которой терапевта можно будет обвинить в том, что он дал неправильный совет. Кроме того, обязательства должны быть взяты на себя, а не на терапевта. Продолжайте уточнять обязательства, если клиент проявляет сопротивление спросите: «Готовы ли вы выбрать, что вы можете сделать, чтобы улучшить свою жизнь?» Если клиент говорит, что он/она не знает, что сказать, ответьте: «У вас есть мысль, что вы не знаете, что делать. Готовы ли вы выбрать, что вы можете сделать, чтобы улучшить свою жизнь и добиться успеха?» Аналогичным образом отвечайте на любые возражения, пока клиент не упомянет какое—то действие, которое необходимо выполнить, независимо от того, насколько незначительным оно может показаться.

Как только действие будет упомянуто, попросите его указать его поведение («Что именно вы собираетесь делать?») и когда оно должно быть выполнено («Когда вы собираетесь это сделать? Сколько раз?» и т. д.). Убедитесь, что обязательство не полностью зависит от определенных внешних событий, которые клиент не может контролировать (чтобы клиент не мог прийти на следующей неделе и сказать, что обязательство не было выполнено из—за какой—то внешней ситуации, в которой он или она фактически была бессильна манипулировать). Наконец, спросите: «Вы готовы это сделать?» Если субъект говорит «да», подтвердите свое обязательство и завершите сеанс. По мере продвижения терапии следует регулярно спрашивать клиента, готов ли он/она взять на себя обязательства, а затем рассказывать о том, как они «работали» после того, как были приняты.

3. Расскажите клиенту, что обязательства основаны на жизненных ценностях, которые есть у человека. Скажите: «Мы говорили о ценностях раньше, когда говорили о том, чего бы вы хотели, чтобы ваша жизнь отражала ту жизнь, которую вы хотите. Люди часто боятся брать на себя обязательства, потому что боятся, что не смогут соответствовать тем стандартам, которые они для себя устанавливают, соответствовать своим ценностям. Однако готовность — это процесс, а не результат; это признание того, что вы следуете выбранному направлению, несмотря на то, что иногда вы сбиваетесь с пути». Попросите клиента рассказать о своих ценностях, о том, чего он/она хотел бы видеть в своей жизни.

Укажите, что критерии, которые они используют для сравнения себя с другими людьми или для критики себя за неудачи в чем—то, являются ценностями, которых они придерживаются. Обратите внимание, что мы не обязательно будем пытаться изменить их ценности, а только для того, чтобы увидеть, удовлетворены ли они своими целями или «работают» ли они в жизни клиента. Если клиент говорит: «Я не знаю, что срывается», постарайтесь указать, что «срыв» — это то, чему нас учит опыт: «Наши мысли и чувства никогда не смогут вернуться назад; несмотря на то, что они (и мы) неизбежно возвращаются к уровню отдельных частей и нарушают обязательства, мы все еще способны реагировать, способны снова начать выбирать направление нашей жизни, которое будет работать».

4. Скажите клиенту, что мы абсолютно не поощряем его или ее чувствовать вину за прошлые неудачи в выполнении своих обязательств. С чувством вины связано множество мыслей и чувств, например: «Я плохой», «Я никогда не делаю того, что должен делать», «Что со мной случилось» и т. д. Вина буквально говорит: «С тобой что—то не так, иначе ты бы не сделал «Х»». Вот почему вина способна фактически создавать то самое поведение, которое, как она утверждает, она собирается предотвратить; это ставит вас в уязвимое положение, которое говорит: «поскольку ты настолько слаб, что никогда не сможешь измениться, не жди от себя чего—то другого».

Например, когда я чувствую вину за нарушение диеты, я могу подумать: «Я никогда не смогу придерживаться этой диеты» и, как следствие, перестать ее придерживаться. Обратите внимание, что вина состоит из мыслей, чувств и оценок; клиент должен уметь отделять эти оценки от того, кто он есть. Вина — это то, что вы делаете; эти мысли, чувства и оценки — это не вы.



Примечание терапевта: Обсуждение вины почти неизбежно будет связано с предыдущими темами прощения и цены за правоту/отказ быть неправым. Вину и обиду можно рассматривать как противоположные стороны одной медали, при этом обида – это гнев клиента, что другие люди не чувствуют себя такими виноватыми, как он/она.)

#### 4. Различные соображения о мыслях и чувствах

1. Что бы клиент ни принес в комнату, это то, над чем нужно работать в данный момент. Этот вид работы похож на психологическое дзюдо: вы берете то, что приносит клиент, и вместо того, чтобы встречать его прямым блоком, вы пытаетесь взять энергию и импульс и превратить это в победный бросок. Другая метафора может заключаться в том, чтобы превратить неудачную игру в футболе в победное пенальти. АСТ – это не какой-то отдаленный результат; речь идет о победе прямо сейчас. Терапевты, прошедшие обучение боевым искусствам, могут найти свой опыт полезным в качестве источника метафор: идя на матч, вы чувствуете страх и знаете, что можете пострадать, но все равно делаете это и т. д.
2. Сделайте различие между «чувствовать себя ХОРОШО» и «ЧУВСТВОВАТЬ себя хорошо». Метафора, которая может помочь, — это поговорить о домашних любимцах ваших (или клиента). Скажите: «У меня есть две кошки. (Или собака, золотая рыбка, лошадь и т. д.) Иногда они очень милые, сидят у меня на коленях, мурлыкают, приносят мячик, и в такие моменты я говорю: «Какие вы хорошие кошки». В других случаях они бегают вверх и вниз по перилам лестницы,

или царапают мебель, или гоняются друг за другом посреди ночи через мою кровать. Значит, они «плохие» кошки? Нет, на самом деле, в такие моменты они становятся очень хорошими настоящими кошками». Дело в том, что существует разница между тем, что клиент испытывает теплые, нечеткие и «хорошие» чувства, и желанием хорошо поработать, чтобы почувствовать все, что можно почувствовать.

3. Некоторые клиенты могут возражать против молодости терапевта или отсутствия опыта лечения тревожных (или депрессивных, злоупотреблений психоактивными веществами и т. д.) расстройств. Скажите клиенту: «Это похоже на то, как будто вы взбираетесь на большую гору через долину от горы, на которой я стою. Мне не нужно ничего знать о альпинизме, чтобы увидеть, куда вы собираетесь ступить, и найти лучший путь для вас» .
4. У наших клиентов часто возникают проблемы с эмоциями, отличными от тревоги, особенно с гневом и депрессией. Тревога — это неправильное обращение с эмоциями настоящего; депрессия — это неспособность справиться с эмоциями прошлого. Гнев — это особенно сложная эмоция для клиентов, поскольку грань между чувствами и действиями особенно размыта. Часто за этим скрывается обида — точно так же, как тревогу легче почувствовать, чем гнев, гнев может быть легче почувствовать, чем горе и боль. Клиенты склонны говорить о своих чувствах весьма абстрактно: метафорой являются метафоры основных и сложных цветов. Сложные эмоции, как и сложные цвета, состоят из смеси множества первичных. Сложные эмоции можно распознать по множеству слов, которыми их окружают клиенты. Постарайтесь заставить клиента описать простые или первичные эмоции, которые скрываются за ним.
5. Для некоторых наших клиентов страх смерти является особенно серьезной проблемой. Клиентов нужно поддерживать и утверждать в этой реальности: «Жизнь — смертельная болезнь, отсюда живым никто не выйдет». Однако это вопрос времени. В терапии мы хотим использовать этот страх и переформулировать его во что—то

творческое. Что должно умереть для клиента, так это некоторые старые мысли, чувства и проблемы; наша цель — «убить» идентификацию с помощью только «хороших фигур» на шахматной доске. Скажите клиенту: да, можно стать психопатом, потерять контроль и т. д. Он/она должен отказаться от представления о том, что эти вещи не могут быть правдой, и тем самым допустить возможность появления чего-то нового.

## 5. Несколько технических идей (многие из них заимствованы из гештальт-терапии)

1. Поменяйтесь ролями с клиентом. Скажите: «Предположим, я был клиентом, а вы — терапевтом. Я говорю вам, что собираюсь взять на себя [некое обязательство]. На следующей неделе я возвращаюсь и говорю, что я этого не делал, я просто не мог». Не сделал это, потому что я был слишком встревожен или подавлен, слишком устал, не хотел и т. д. Теперь, если бы вы были на моем месте, что бы вы сказали этому человеку, сидящему перед вами?»
2. Если клиент говорит снова и снова (хорошие слова, но поверхностные, без содержания), попробуйте затенить разговор клиента, или юмористически приподнять брови, или сказать: «Бла, бла, бла» и т. д. Делая эти вещи, важно, чтобы клиент заметил скрытый за ними юмор, чтобы они не казались саркастическими или унижительными. Тем не менее, такие методы могут вызвать гнев в комнате и тем самым предоставить терапевту что-то еще, над чем можно работать.
3. Вы можете спросить клиента: «У меня такое ощущение, что вы чего-то не говорите. Что вы не хотите говорить?» Когда терапия кажется «застывшей», это может быть мощным инструментом, поскольку почти всегда есть что-то, что клиент сдерживает, и может показаться, что вы действительно очень хороший терапевт, если это заметите. Однако используйте его осторожно и редко.