

Содержание

Об авторах	18
Благодарности	19
Предисловие	21
Введение	23
Почему АСТ подходит для подростков?	25
Для кого эта книга?	27
Краткое описание этой книги	28
Вымышленные клиенты	31
Заметки об индивидуальной терапии	31
Заметки о групповой терапии	32
Часть 1. Основные положения терапии принятия и ответственности	35
Терапия принятия и ответственности	36
Функциональный контекстуализм	37
Прикладной анализ поведения	39
Управляемое правилами поведение	41
Податливость	44
Следование	45
Усиление	46
Теория реляционных фреймов	46
Непроизвольное отношение	48
Взаимное следование	48
Комбинаторное следование	49
Трансформация функции стимула	50
Типы отношений между стимулами	52
Произвольная реляционная реакция: все относится ко всему	53
Внедрение ТРФ в клиническую сферу	56
ТРФ и “история”	61

Процессы АСТ	62
Разделение	64
Принятие	64
Осознанность	65
Я-как-контекст	65
Ценности	65
Ответственные действия	66
Матрица	66
Позиция терапевта	67
Заключение	70
Часть 2. Сеансы	71
Сеанс 1. Оценка случая	73
Фокус этого сеанса	73
Оценка клиента при индивидуальной терапии	74
Кто находится перед вами?	75
Воспринимать информацию в соответствии с АСТ	76
Задание для домашней практики	89
Модификации для групповой работы	89
Скрининг потенциальных членов группы	89
Подготовка к сеансам	89
Заключение	90
Сеанс 2. Креативная безнадежность	91
Фокус этого сеанса	91
Креативная безнадежность с клиентами при индивидуальной терапии	92
Что запомнилось?	93
Обзор домашней практики	93
Осознанность	93
Осознание объекта	95
Осознание звука	97
Матрица	98
DOTS	101

8 Содержание

DOTS с веслами	103
Ацетат	106
Настройка	107
Наблюдение сквозь ацетат	108
Разговор через лист ацетата	108
Когда клиенты предпочитают ацетат	109
Разделение после ацетата	109
Как работает наш разум	110
Машина сравнения	111
Машина для починки	112
Иллюзия контроля	114
Фиолетовая горилла	115
Я хочу конфету	115
Отрезание ноги (не по-настоящему, конечно)	116
Пляжный мяч	116
Влюбленность	117
Мысли неизбежны	117
Возвращение к матрице	118
Коробка с салфетками	118
Зыбучий песок	119
История	121
Осознанность	122
Назначение домашней практики	124
Модификации для групповой работы	126
Правила группы	126
Игра “Скитглз”	126
Что запомнилось?	128
Практика осознанности	128
DOTS	129
Матрица	129
Ацетат	130
Иллюзия контроля	130
Осознанность	132

Заключительные замечания	132
Назначение домашней практики	133
Заключение	134
Сеанс 3. Определение ценностей	137
Фокус этого сеанса	137
Вымышленный клиент: Эрл	137
Определение ценностей у клиентов при индивидуальной терапии	144
Что запомнилось?	145
Обзор домашней практики	145
Осознанность	146
Определение ценностей: что важно	150
Базовое исследование ценностей	151
Негативные циклы ценностей	154
Как различать ценности и цели	154
Различия между ценностями и правилами	156
Чего клиенты хотят для других	160
Ценности других людей	160
Ваши ценности делают вас уязвимыми	160
Карточка с подсказками	164
Осознанность	165
Назначение домашней практики	166
Модификации для групповой работы	167
Осознанность с веслами	167
Определение ценностей: что важно	167
Различия между ценностями и правилами	168
Заключение	168
Сеанс 4. Постановка целей: ответственные действия	169
Фокус этого сеанса	169
Вымышленный клиент: Эрл	169
Постановка целей клиентам в индивидуальной терапии	170
Что запомнилось?	170

10 Содержание

Обзор домашней практики	170
Осознанность	171
Неформальное осознание вкуса	171
Листья на воде	172
Подготовка к постановке целей, основанных на ценностях	172
LLAMA	173
Обозначить	174
Прекратить	175
Принять	176
Осознать	176
Приблизиться к тому, что важно	177
Цели, основанные на ценностях	178
Осознанность	180
Назначение домашней практики	183
Модификации для групповой работы	183
Базовый запрос	186
Цели, основанные на ценностях	186
Заключение	187
Сеанс 5. Готовность действовать и принятие чувств	193
Фокус этого сеанса	193
Вымышленный клиент: Дестини	194
Развитие готовности и принятия у клиентов при индивидуальной терапии	194
Что запомнилось?	195
Обзор домашней практики	195
Осознанность	197
Неформальная практика осознанности	197
Готовность	197
Экспериментальные упражнения и метафоры	199
Прыжки со стула	199
Смятый носок	200
Переключатель борьбы	203
Вброд через болото	204

Мошки	205
Скольжение по льду	206
Спуск на горных лыжах	207
Гарри Поттер	207
Камни	208
Принятие чувств	210
Трехмесячная цель	218
Назначение домашней практики	218
Модификации для групповой работы	219
Прыжки со стула	219
Мошки	220
Трехмесячная цель	220
Заключение	220
Сеанс 6. Когнитивное разделение	221
Фокус этого сеанса	221
Вымышленный клиент: Коды	222
Отвлечение от мыслей у клиентов при индивидуальной терапии	223
Что запомнилось?	225
Обзор домашней практики	225
Осознанность	230
Метафоры для нормализации работы ума	234
LLAMA и разделение	237
Принятие	237
От чего отвлекаться?	238
Упражнения на разделение: как отвлекаться	247
Молоко	248
Поблагодарите свой разум	251
Действенность (прагматическая проницательность)	253
Переворот ладоней	253
LLAMA с использованием разделения	254
Осознанность	257
Осознанность с помощью LLAMA	258
Назначение домашней практики	260

12 Содержание

Модификации для групповой работы	260
Осознанность	260
Обзор домашней практики	261
LLAMA и разделение	261
От чего отвлечься?	261
Упражнения на разделение: как отвлечься	261
Заключение	262

Сеанс 7. Когнитивное разделение и отвлечение от “истории”

	263
Фокус этого сеанса	263
Вымышленный клиент: Майя	264
Разрядка истории клиентов при индивидуальном подходе	264
Что запомнилось?	265
Обзор домашней практики	265
Осознанная ходьба	266
Словесная паутина	271
Осознанность	277
Назначение домашней практики	279
Модификации для групповой практики	279
Осознанность	280
Словесная связь	280
Вещь о вас	280
Групповая “история”	282
Пряжа	284
Какова моя “история”?	285
Неформальная практика осознанности	285
Заключение	286

Сеанс 8. Я-как-контекст

	287
Фокус этого сеанса	287
Вымышленный клиент: Камерон	288
“Я-как-контекст” клиентов в индивидуальной терапии	289
Что запомнилось?	291

Обзор домашней практики	291
Осознанность	292
Определение “Я-как-контекста”	292
Экспериментальные упражнения	293
Недостаточно хорош	296
Назначение домашней практики	300
Модификации для групповой терапии	300
Неформальное осознание	300
Экспериментальные упражнения	301
Недостаточно хорош	301
Заключение	302
Сеанс 9. Самосострадание	303
Фокус этого сеанса	303
Вымышленный клиент: Молли	304
Развитие самосострадания у клиентов при индивидуальной терапии	305
Что запомнилось?	305
Обзор домашней практики	306
Осознанность	309
Назначение домашней практики	317
Модификации для групповой терапии	317
Осознанность	318
Заключение	319
Сеанс 10. Собираем все вместе	321
Фокус этого сеанса	321
Вымышленный клиент: Дэвид	322
Подведение итогов при индивидуальной терапии	322
Что запомнилось?	323
Обзор домашней практики	323
Осознанность пяти чувств	324
Прогулка	324
Как попрощаться	333

14	Содержание	
	Осознанность завершения	333
	Назначение домашней практики	334
	Модификации для групповой терапии	335
	Прогулка	335
	Пассажиры в автобусе	335
	Прогулка без автобуса	339
	Матрица	340
	Прощание	341
	Заключение	342
	До свидания и удачи!	342
	Список литературы	343

Сеанс 3

Определение ценностей

Ценности дают нам чувство направления в жизни, понимание того, кем мы хотим быть и что для нас важно. Важно помочь клиенту в определении ценностей, потому что это имеет огромное значение для продвижения вперед. А понимание того, как DOTS мешают ему жить в соответствии с ценностями поможет в процессе развития. На этом и следующих сеансах основное внимание будет уделено правой стороне гексафлекса и матрицы.

Фокус этого сеанса

На этом сеансе мы сосредоточимся на одном: помочь нашим клиентам определить их ценности и научиться различать ценности и цели, а также ценности и “правила”. Если вам нужно записать ответы клиентов, основанные на ценностях, в исследовательских или клинических целях, рекомендуется сделать это в конце сеанса, когда они поймут, что такое ценности, и смогут определить собственные. Для более подробного описания ценностей изучите работы Джоан К. Даль (Joanne C. Dahl) и ее коллег [*Dahl et al., 2009*].

Вымышленный клиент: Эрол

Ниже будет представлен случай еще одного вымышленного клиента, Эрола, с которым вы ознакомитесь на этом и следующем сеансах. Эрол — четырнадцатилетний подросток, ученик девятого класса, первого года обучения в старшей школе, который страдает от сильной социальной тревожности. До тринадцати лет он жил в другой стране со своими бабушкой и дедушкой и приехал к матери за год до начала учебы в старшей школе. Он очень остро осознает, чем отличается от своих сверстников, включая акцент, внешность и семейное окружение. Эрол сердится на свою мать за то, что она эмигрировала и оставила его в возрасте четырех лет с бабушкой и дедушкой, которые придерживались

традиционных методов воспитания. Эмоционально он чувствует себя оставленным своей матерью, хотя интеллектуально и понимает, что мать сделала это, чтобы обеспечить ему лучшую жизнь. Он чувствует, что не может доверять своей матери или кому-либо еще. Он был убежден, что сверстники отвергнут его или причинят ему физическую боль. Эрл не посещал школу и боялся показаться в любом общественном месте, где его могут отвергнуть сверстники. Он сообщил о повторяющихся навязчивых мыслях, которые, по его мнению, вызывали у него тревогу. Чтобы успокоить свои мысли, Эрл использовал ритуальное поведение и играл в видеоигры.

Теория реляционных фреймов поможет понять трудности Эрла. На него продолжают влиять воспоминания о том, как в восьмилетнем возрасте над ним издевались старшие мальчики, когда он вернулся в свою родную страну. Эти хулиганы преследовали его, сбивали с ног и били, а затем смеялись над ним и дразнили его, потому что он был “медленным” и не мог убежать достаточно быстро. Слово “медленный” прилипло к нему. Он начал думать о себе как о “медленном”, и через реляционное фреймирование и трансформацию функции стимула узнал, что “медленный” — это то же самое, что “слабый” и “непривлекательный”, и противоположность “успешному”. Эрл научился бояться быть “медленным”, потому что его разум ассоциировал это в рамках причинно-следственной связи с издевательствами и физическим насилием. Его уверенность в себе снизилась, а тревожность возросла. Он переживал, что учится “медленнее”, чем его одноклассники в школе (фрейм сравнения). Он долго думал, прежде чем ответить на вопрос учителя, вдруг его ответ будет неправильным, и интерпретировал выражение лица учителя, когда это происходило, как то, что учитель злится на него за то, что он “медленный”. Эрл был настолько обеспокоен тем, что он “медленный”, что избегал занятия. Со временем его поведение стало определяться желанием избежать неприятных внутренних событий и обстоятельств, которые могли бы спровоцировать эти события. На следующий год он сменил школу. Его новый учитель, видя его неуверенность в себе, поощрял его играть в футбол “для удовольствия”, в очень неформальных играх на перемене. К своему удивлению, Эрл обнаружил, что у него хорошо получается играть в футбол. Его товарищи по команде называли его “Спиди” (“быстрый”) и часто передавали ему мяч. Его уверенность в себе снова возросла, и мысль о том, что он “медленный”,

начала отступать, поскольку она противопоставлялась “Спиди” и всем отношениям, вытекающим из того, что его называли “Спиди”. В тринадцать лет, когда он эмигрировал в новую страну, Эрл испытывал трудности с языком. Учитель, которому было поручено помочь ему в адаптации, предложил, в качестве рекомендации, “говорить медленно” на новом языке. Он не хотел говорить медленно, потому что ему казалось, что это означает, что он снова “медленный”, а это значит, что он снова слаб, не похож на других и, в конечном итоге, будет неуспешным. Он был встревожен и напуган тем, что “медлительность” означает отказ и вред. Каждый раз, когда он говорил и слышал разницу между своим темпом или акцентом и тем, как говорили его новые одноклассники, он становился более замкнутым и был убежден, что говорит “медленно”. Он начал ненавидеть звук собственного голоса. Когда он смотрел в зеркало и видел удрученное выражение лица, глядя на себя, он думал, что и выглядит “медленным”, и все больше считал себя скучным и непривлекательным. Он начал избегать общения со сверстниками. Позже станет понятно, что связь с ценностями очень мотивировала Эрла, поскольку она побудила его наладить контакт со сверстниками.

Было обнаружено, что подростки очень охотно участвуют в раскрытии своих ценностей. На этом сеансе важно понять клиента: кто он, кто для него важен и что для него важно, чего он хочет добиться и какие качества в нем помогают ему чувствовать себя полноценным, независимо от того, как проходит этот день. Нужно задействовать его чувство любопытства, недовольства и открытия, чтобы он поразмышлял о том, кем он хочет быть и что имеет значение, выходя за рамки своих давних представлений о том, каким он “должен быть”. Движущей силой в АСТ становятся ценности, а не ослабление симптомов. Они обеспечивают чувство направления для жизни подростка. Как только подросток определит свои ценности, они будут расширяться и исследоваться на каждом сеансе.

Когда авторы начали свой путь в АСТ, они почувствовали облегчение, когда добрались до точки “ценности” на гексафлексе. Они думали, что изучать их будет проще, чем другие процессы. Однако на практике клиенты показали, что это будет более сложная задача, чем ожидалось!

Иногда мы обнаруживаем, что ценности наших клиентов скрыты за стенами гнева, печали, потери, разочарования, тревоги и любых других

сильных эмоций, которые можно представить. Поначалу весьма сложно определить ценности, если клиенты-подростки сильно увлечены своими мыслями и избегают эмоций. Разговор о том, что важно, заставляет их соприкоснуться с тем, что они, возможно, потеряли в жизни, или с тем, чего у них никогда не было, но о чем они очень мечтают. Любой из этих сценариев вызовет сильные эмоции, которых клиенты хотят избежать. (Благодаря реляционному фреймированию теперь мы это понимаем!) Чувствуя, что боль близка, они будут избегать разговоров о том, что важно. Для других подростков их жизнь может быть настолько узконаправленной, что они действительно потеряли связь с тем, что важно, или их чувство идентичности может быть разрозненным или фрагментарным, при чем они никогда не развивали чувство того, кто они есть на самом деле.

Если возникают сложности при работе с клиентами, которые не могут определить свои ценности, попробуйте сделать то, что делают авторы, когда не знают, как действовать дальше: используйте текущий момент! Почему ваш клиент вообще пришел на терапию? Ответ на этот вопрос может мягко подвести к ценностям. Если ценности пугают, мы часто начинаем с ценностей клиента, связанных с тем, кем он является сейчас с врачом, и остаемся в моменте, не расширяя ценности за пределы терапевтических отношений, пока он не будет готов. Другой подход применяют, когда подростки определяют ценности, которые кажутся немного “поверхностными”. Он заключается в том, чтобы просто начать с их изучения, как будто мы окунаем пальцы ног в очень холодную воду или очень горячую ванну. Важно действовать осторожно и медленно.

Вот несколько примеров с Эрлом.

Т (Терапевт). Итак, вы рассказали мне о том, что вам не нравится в вашей жизни, от чего вы хотите избавиться. А что вам действительно нужно? Что, по-вашему, действительно важно для вас?

Э (Эрол). *(Выглядит неловко. Смотрит вниз.)* Я не знаю.

Т. Какова была причина, по которой вы захотели прийти на терапию? *(Использует настоящий момент, чтобы попытаться выявить ценности.)*

Э. Моя мама сказала мне, что я должен прийти.

Т. Это была ваша единственная причина?

- Э. Нет, думаю, нет.
- Т. Какие-то собственные причины?
- Э. Ну, я знал, что это важно для моей мамы.
- Т. И это важно для вас?
- Э. Я не хочу, чтобы моя мама была несчастна. Многие люди делали ее несчастной.
- Т. Значит, вы хотите делать то, что делает вашу маму счастливой. Но говорит ли это что-то о том, как вы видите себя с другими людьми, не только с мамой, что вы думали о том, как приезд сюда повлияет на нее? (*Попытка выявить ценности.*)
- Э. Возможно. Наверное, я хочу быть хорошим человеком... Звучит глупо.
- Т. Нет, вовсе нет. Что бы это значило для вас — быть хорошим человеком? (*Пытается сделать слово “хороший” немного понятнее.*)
- Э. Ну, я думаю, это значит думать о других людях, о том, как они себя чувствуют, и стараться делать то, что им помогает, а не ухудшает ситуацию. Я бы хотел быть способным как-то помочь — быть добрым.
- Т. Итак, как вы думаете, быть добрым может быть ценным для вас?
- Э. Да, это действительно большая часть меня.
- Т. Как вы думаете, доброта настолько важна для вас, что вы можете использовать ее как компас, когда принимаете решения о том, что вы хотите делать?
- Э. (*Пауза.*) Наверное.

Или еще один вариант.

- Т. Как вы думаете, что в вашей жизни настолько важно, что вы хотели бы полагаться на это, когда принимаете решение о том, что делать? Что-то вроде путеводителя, куда вы хотите идти?

- Э. *(Пауза, выглядит неловко.)* Я не знаю.
- Т. Что-нибудь, о чем вы можете вспомнить, что является важной частью того, кто вы есть?
- Э. *(Долгое молчание, неловкий вид.)* Нет.
- Т. Итак, мы находимся в этой комнате. Кем бы вы больше всего хотели быть здесь, в этой комнате со мной, какие качества в вас самом важны для вас? *(Попытка выявить ценности.)*
- Э. *(Долгая пауза. Пожимает плечами.)* Думаю, не стоит тратить ваше время.
- Т. Что это значит, что важно для вас как для человека, в целом, если вы не хотите тратить мое время, когда вы здесь со мной?
- Э. *(Пауза.)* Думаю, я бы хотел быть позитивным человеком — кем-то вроде того, кто делает вещи лучше для других людей вместо того, чтобы делать их хуже.
- Т. То есть быть человеком, который старается сделать что-то лучше для других людей, — это важно для вас?
- Э. Да.
- Т. “Доброта” выражает то, что вы имеете в виду, или вам для описания больше подходит другое слово?
- Э. Нет, доброта подходит, именно таким я хочу себя видеть, добрым.
- Т. Интересно, доброта может быть для вас своего рода компасом? Или GPS? Чем-то, что направляет ваше поведение, когда вы решаете, что делать?
- Э. Да, наверное. Я бы хотел постараться быть добрым к другим людям. При работе с клиентами, которые действительно испытывают трудности, и когда кажется, что между вами вот-вот разгорится спор, обратите внимание на собственное слияние, заполняя правую сторону гексафлекса или матрицы. Дайте волю своим чувствам и мыслям и выразите мысли о том, что у вашего

клиента другая траектория действий. Если ваш клиент не может говорить о том, что важно, он может застрять в левой части матрицы. В таком случае можно перейти к разделению и принятию (его, но, возможно, и вашего), а затем вернуться к ценностям, когда это будет уместно.

- Э.** Но это просто идея, которая есть у всех, — что нужно быть добрым к другим людям. Это ведь не значит, что это действительно моя ценность. Что это то, чем я должен жить. Откуда мне знать, чем я должен жить? (*Голос звучит немного оборонительно.*)
- Т.** Иногда трудно говорить о том, что действительно важно для нас. (*Размышления: мне очень трудно сейчас находиться здесь с вами, потому что вы говорите так испуганно. Мне нужно дышать.*) Трудно ли вам, особенно когда вы не уверены, как сейчас?
- Э.** Да. (*Молчание. Затем, когда терапевт не отвечает сразу...*) Я сейчас немного злюсь.
- Т.** Это неудивительно. Хорошо, что заметили! Хорошо, что вы заметили, что чувствуете себя немного встревоженно. Я задаю вам очень трудные вопросы. Из-за этого вы чувствуете себя “встревоженно”. У вас возникают при этом какие-то мысли (*Терапевт использует вербальные выражения, чтобы начать разделение.*)
- Э.** Да. Я думаю: “Почему он спрашивает меня обо всем этом?”
- Т.** Можете ли вы просто позволить этому чувству “встревоженности” быть там, рядом с мыслью: “Почему он спрашивает меня обо всем этом?” Посмотрите, что произойдет, когда мы продолжим разговор?
- Э.** Сейчас я чувствую разочарование в себе. Как будто я должен правильно ответить на этот вопрос.
- Т.** Хорошо. А можете ли вы просто оставить этот вопрос и посмотреть, что произойдет, на случай, если мы сможем прийти к чему-то полезному?

- Э. *(Улыбаясь.)* Наверное, я немного злюсь, потому что не хочу все испортить. Я не хочу быть плохим в этом, как и во всем остальном, и разочаровать маму. *(Терапевт отмечает, что это может быть частью “Я-как-контекст” клиента, о чем следует помнить на последующих сеансах.)*
- Т. То есть вы хотели бы быть способным хорошо справиться с этим? И другими вещами тоже?
- Э. Да, наверное.
- Т. Почему? *(Пытается выявить ценности.)*
- Э. *(Долгая пауза.)* Я бы хотел хоть раз сделать что-то правильно. Чтобы я мог внести свой вклад в этот мир. Чтобы сделать его лучше.
- Т. *(Пауза, чтобы осмыслить сказанное Эролом.)* Это ценность. Это действительно важная ценность. И вам потребовалось мужество, чтобы поделиться ею со мной. Неудивительно, что вам было трудно ответить на вопрос. В этом и заключается суть ценностей. Они действительно важны, поэтому определять их довольно трудно. Наши страхи как бы приходят вместе с ними. Произнести их вслух может быть трудно. Спасибо, что вы достаточно смелы, чтобы сделать это. При необходимости можно вернуться к этим беседам о ценностях. Иногда клиенты начинают работать с ценностями, а затем появляются новые, важные ценности, и клиенты снова используют слияние и избегание. Каждый сеанс следует начинать с вопроса о том, что запомнилось, а затем переходить к выполнению упражнения на осознанность.

Определение ценностей у клиентов при индивидуальной терапии

Подростки сильно отличаются друг от друга в отношении осознания того, что для них важно, и их реальных ценностей. Некоторые приходят на терапию с ценностями, которые совпадают с ценностями врача,

другие — нет. Когда вы работаете с клиентом, очень важно знать собственные ценности как терапевта и помнить о них. Искреннее любопытство — еще один важный компонент для полного понимания вашего клиента. Обратите внимание, что с некоторыми клиентами мы используем слово “ценности”, а с другими — “качества, которые имеют значение” или “описывающие слова”. Не слишком увлекайтесь формулировками, когда вы помогаете клиенту думать о том, кто он внутри, что для него важно.

Что запомнилось?

Рекомендуется начинать сеанс с этого вопроса, чтобы закрепить идеи, которые были представлены в прошлый раз или на предыдущих сеансах. Это может открыть дискуссию о концепциях или вещах, которые были непонятными, и затем плавно перейти к обсуждению любой домашней практики, которую подростки готовы попробовать — обычно это эксперименты, основанные на том, что сейчас рассматривается.

Концепции, представленные на предыдущем сеансе, включают: работу ума для обеспечения нашей безопасности и как он это делает; иллюзии, которые мы имеем о том, что мы можем контролировать наши мысли и чувства, и что попытки избавиться от этих вещей действительно заставят их исчезнуть; и, конечно же, осознанность. Также будет полезен обзор DOTS и квадрантов матрицы.

Обзор домашней практики

После первого сеанса были назначены две практики: осознанное участие в повседневной деятельности и замечание DOTS. Если ваш клиент смог заниматься осознанной деятельностью, попросите его рассказать о том, что он заметил с помощью пяти чувств. Этот вопрос предназначен для дальнейшего развития навыков наблюдения, а не для того, чтобы оспорить достоверность того, выполнял ли он свою домашнюю практику. Многие подростки приходят на второй сеанс, “забыв” о своей домашней практике. Следует выяснить, они и правда забыли ее выполнить или что-то помешало им это осуществить. В любом случае, используйте настоящий момент: вы можете вовлечь клиента в мысленное наблюдение за тем, что он делает в данный момент, вместе с вами, и показать, как описывать этот опыт. Можно использовать

любое из пяти чувств, чтобы узнать, как он ощущает кресло под своим телом, что он видит, обоняет или слышит в вашем кабинете, что он пробует на вкус, если у него с собой есть перекус.

Вы также хотите узнать, смог ли ваш клиент заметить использование DOTS за последнюю неделю, подчеркнув тот факт, что он может не замечать свои DOTS до тех пор, пока они не проявятся, и что замечать их в “реальном времени” станет легче по мере развития его навыков осознанности. Если он может назвать DOTS, которые использовал за последнюю неделю, спросите о краткосрочных преимуществах и долгосрочных недостатках использования DOTS.

Осознанность

Практика осознанности развивает чувство отстраненности от внутренних переживаний и наблюдение за происходящим со стороны. Прежде чем приступить к формальной медитации “Осознанность мыслей”, мы опишем упражнение “Тигр”, которое часто помогает клиентам ощутить чувство отстраненности от внутренних событий, что может стать полезной позицией во время медитации.

Тигр

Это метакогнитивное упражнение авторы позаимствовали из работ Эдриана Уэллса (Adrian Wells) [Wells, 2009]. Его можно выполнять в виде визуализации с закрытыми глазами.

Представьте перед собой тигра. Просто замечайте все, что появляется. Вы просто видите тигра, где бы вы ни находились. Попробуйте получить действительно четкий и детальный образ тигра прямо перед вами. Вы не взаимодействуете с тигром, просто наблюдаете за ним со стороны. Он даже не замечает вас. (Сделайте паузу, чтобы визуализировать образ.) Не пытайтесь заставить его сделать что-то конкретное, просто наблюдайте несколько мгновений и посмотрите, что произойдет. (Пауза.) Попробуйте почувствовать, каково это — наблюдать за тигром на расстоянии, не взаимодействуя с ним. Заметьте, что вы чувствуете при этом.

Это можно проанализировать, когда вы закончите. Спросите, смог ли ваш клиент визуализировать тигра, и если да, то что делал его тигр.

Это возможность понаблюдать и позабавиться тем, как занят наш ум и как легко он создает что-то из ничего, поэтому наши инструкции очень скудны в отношении того, что делает тигр. Позвольте себе наблюдать за всем, что продуцирует ум. Эта инструкция также помогает создать внутри ощущение того, что можно отстраниться от того, что находится в уме, что можно наблюдать за тем, что происходит в реальном времени, когда наш ум на самом деле создает это, и испытывать трудности с его контролем. Это возможность нормализовать нашу способность наблюдать за своими мыслями, не контролируя его.

Как только вы выполните упражнение “Тигр”, вы сможете сослаться на него в дальнейшем, и оно может стать кратким описанием для нейтральной, отстраненной, наблюдательной позиции по отношению к собственному разуму. Можно поощрять клиента возвращаться к нему, чтобы вновь занять эту позицию, когда ему это понадобится. Не стесняйтесь подстраивать это под себя. Некоторые подростки могут предпочесть “наблюдать” не за тигром, а за кем-то другим, чтобы получить внутреннее ощущение наблюдения на расстоянии. Используйте то, с чем может соотноситься ваш клиент, например, его питомца или другое животное, которое он предпочитает, если это развивает чувство дистанцирования. Животное хорошо имитирует разум, потому что визуализированное животное, скорее всего, будет делать что-то самостоятельно, вне контроля наблюдателя. Это помогает подчеркнуть идею о том, что у нашего разума есть собственные мысли. Зная это, становится более очевидно, что споры об истинности наших мыслей не всегда полезны.

Прежде чем привлечь клиента к следующей формальной практике осознанности, напомните ему определение термина осознанность и спросите, считает ли он, что это может быть полезно. Сообщите клиенту, что суть практики заключается в том, чтобы научить его мозг обращать внимание на что-то, будь то дыхание, звуки, достопримечательности или любые другие ощущения пяти органов чувств, и замечать, когда внимание рассеивается.

Осознанность мыслей

Сценарий для “Осознанности мыслей” может быть следующим.

Обратите внимание на свое дыхание, когда воздух входит и выходит. Попробуйте сосредоточиться на том, чтобы заметить, как воздух входит и выходит. (Пауза.) Вы можете заметить, что при

этом ваш ум могут отвлекать возникающие мысли, например, мысли о том, что мы сейчас делаем, мысли типа: “Это странно” или “Я не могу слушать и сосредоточиваться одновременно”. (Пауза.) Или у вас могут быть мысли о чем-то, что вы видели по дороге сюда, о чем-то, что вы делали ранее сегодня, или о чем-то, что вы планируете сделать позже сегодня. (Пауза.) Просто посмотрите на свои мысли так же, как вы смотрели на тигра, с дистанции. Затем, доброжелательно и мягко, оторвите свое внимание от этих мыслей и верните его к своему дыханию. (Более длительная пауза.) Теперь попробуйте сделать обратное. Попробуйте просто наблюдать за этими мыслями, когда они появляются. (Пауза.) Посмотрите, можете ли вы просто наблюдать за мыслями, когда они возникают, остаются надолго и исчезают на заднем плане, когда появляется новая мысль. (Длительная пауза.) Попробуйте понаблюдать за тем, как одна мысль приводит к другой и еще одной, как обезьяна качается с одной ветки дерева на другую. (Пауза.) Просто продолжайте наблюдать за тем, куда ведут ваши мысли. (Длительная пауза.) Если хотите, попробуйте представить свои мысли, как вы представляли тигра, на некотором расстоянии, чтобы вы могли наблюдать за ними, но не взаимодействовать с ними. (Длительная пауза.) Теперь вы можете открыть глаза и вернуть свое внимание в комнату.

В конце медитации на осознанность такой простой вопрос, как “На что это было похоже?” или “Что вы заметили?”, даст вам представление о способности вашего клиента наблюдать за своими внутренними событиями и о том, насколько он их избегает. Клиент может рассказать вам, что заметил некоторые мысли, и даже может довольно подробно описать последовательность мыслей, которые он наблюдал. Возможно, мыслей было так много, что они были просто ошеломляющими. Или он может сказать, что, когда он искал их, в его голове просто не было никаких мыслей. Его разум был “пуст”. Такая неспособность увидеть то, что находится внутри, иногда может быть своего рода произвольным избеганием, и ее можно рассматривать, проявляя сострадание. Не имеет значения, что именно пережил ваш клиент. Вы можете нормализовать то, что произошло, потому что нормальны как крайности, так и все, что находится в континууме между ними. Затем вы можете использовать конкретный опыт вашего клиента в качестве отправной точки, чтобы объяснить, что это нормально, когда в голову приходят

тревожные мысли, особенно когда мы делаем что-то новое или сложное, и что это также нормально, когда мы пытаемся избежать этих мыслей, используя DOTS или иногда просто уходя в себя, не в состоянии установить контакт с появляющимися мыслями. Если клиент не смог заметить никаких мыслей, можно повторить упражнение “Осознанность мыслей” позже в ходе сеанса, возможно, постепенно переходя к нему от “Осознанного дыхания” и осознания телесных проявлений.

Осознанность и весла

Далее авторы представляют еще одну форму “Весла”. На этот раз это красные круги из строительного картона диаметром около 20 см, приклеенные к трубочкам для сока. Если вы еще не ввели концепцию суждений в предыдущий раз, можно ввести ее сейчас. Когда вы заметите, что ваш клиент высказывает суждения, попросите его переформулировать суждение как факт, что, как правило, снижает эмоциональный накал и служит способом освобождения от вредных суждений. Например, если он говорит: “Я такой глупый”, вы можете попросить его обратить внимание на это суждение и на то, что он чувствует внутри, когда оно появляется, а затем попросите его переформулировать то, что он сказал, как “истинный факт”. В результате может получиться что-то вроде: “Я не справился с тестом так хорошо, как хотел бы”, и снова обратите внимание на то, что он чувствует внутри, пока рассказывает факты о ситуации.

Когда клиенты пытаются определить факты и суждения об объектах в вашем кабинете или видимых из окна, это может быть забавным методом вовлечения их в эту деятельность в менее угрожающей форме, чем начинать с изучения их мыслей. Можно делать это по очереди, чтобы проиллюстрировать суть. Когда клиенты освоят это, нужно следить за собственной речью и работой своего сознания, чтобы улавливать суждения и переформулировать их в факты для клиента и вместе с ним. Ваш пример будет хорошей ролевой моделью для клиента, если вы начнете с собственной речи. В этом случае каждый из нас берет красное весло и спрашивает клиента, готов ли он поднять его, когда заметит свои суждения или суждения врача, и мы делаем то же самое. Весла можно использовать так часто, как вам нравится, и авторы иногда возвращаются к ним на последующих сеансах, если они отошли на второй план.

Другой способ использования весел заключается в том, что красное весло означает “зацикленность на своих мыслях”, независимо от того, идет ли речь о суждениях, правилах, путешествии во времени в будущее с заботами или размышлениями о прошлом. Если ум вашего клиента сосредоточен на внутренних событиях, в отличие от внешнего опыта пяти чувств, и это отвлекает его от настоящего момента и того, что важно (например, быть тем человеком, который важен для него, пока он находится в комнате с вами), весло — это способ вовлечься и указать на необходимость “наблюдать”. Спросите клиента, когда он поднимает весло, действительно ли он “захвачен” своими мыслями, и если он пытался “исправить” свои мысли, то мягко спросите о его способности контролировать свои мысли и помогите ему вернуться в комнату в настоящий момент. Это хорошая возможность напомнить клиенту, что то, что находится внутри, невозможно “исправить”, в то время как внешний опыт пяти органов чувств часто можно исправить.

Определение ценностей: что важно

В центре внимания этого сеанса — ценности, те качества “Я”, которые важны с точки зрения того, кем мы хотим быть в мире. Ценности — это способ существования. Многие подростки способны определить такие качества без особых усилий; однако для тех, кому эта задача дается труднее, авторы нашли удобным использовать “карточки ценностей” Луизы Хейс (Louise Hayes) в качестве средства для стимулирования беседы и открытий. Эти карточки включены в ее книгу *The Thriving Adolescent* [Hayes & Ciarrochi, 2015].

Формально авторы используют “Форму идентификации ценностей” Рассы Хэрриса [Harris, 2008], которую он адаптировал из “Опросника ценностей жизни” (VLQ) [Wilson et al., 2010], и просят клиентов заполнять лист на сеансе. Это более ранние методы сбора данных, когда авторы только начинали группы по внедрению АСТ. При менее формальной работе можно просто спросить о ценностях в самом широком смысле, органично ввести эту тему в беседу или создать простую таблицу. Для многих подростков приоритетными являются отношения в целом, поэтому можно ограничить обсуждение ценностей областями, включающими отношения (например, дружба, семья и романтические отношения), а не спрашивать о каждой области отдельно.

Базовое исследование ценностей

У некоторых клиентов этот процесс проходит легко. Давайте начнем с этого сценария! Можно представить идею ценностей примерно так.

Мы провели некоторое время, рассказывая о том, что находится на левой половине листа (мы не всегда называем это “матрицей”), и о том, что, когда появляются мысли и чувства, которые вам не нравятся, вы используете DOTS, чтобы избавиться от них. Это работает некоторое время, но потом, когда вы перестаете использовать DOTS, события внутри возвращаются, так что это не работает постоянно. Так вы ходите по кругу, оказываясь между верхним и нижним левым квадрантом, потому что, когда DOTS прекращаются, вещи из нижней части листа возвращаются. (Дождитесь согласия.) Давайте теперь посмотрим на правую сторону, это сторона, которая включает то, что находится внутри, в правом нижнем квадранте, но на этот раз это то, что внутри вас, что важно для вас, это те качества в себе, которые важны, и те люди в вашей жизни, которые важны. То, что окажется в верхней правой части листа, — это поведение, которое вы будете использовать, когда ваши ценности будут направлять ваше поведение, и когда вы будете относиться к тем, кто важен, так, как будто они важны.

Есть много способов, чтобы определить то, что важно, и ниже будут описаны некоторые из них. После обсуждения ценностей нужно сравнить и противопоставить ценности и цели, чтобы помочь клиентам увидеть разницу. Можно начать примерно так.

Ценности — это те качества внутри вас, которые имеют для вас значение, поэтому неважно, что вы делаете в течение дня, получили ли вы пятерку на экзамене или нет, злятся ли ваши друзья или нет, подрабатываете ли вы на кухне ресторана или это работа вашей мечты — это не имеет значения, важно то, кем вы являетесь в течение дня. Для начала определите, есть ли в вашей жизни часть, которой вы действительно хотите уделить внимание, где вы не чувствуете себя полноценным, или в вашей жизни есть люди, которые важны для вас, которые имеют значение, но ваши отношения не очень хороши с точки зрения того, кем вы являетесь в этих отношениях? (Пусть

клиент определит жизненные “сферы”, такие как школа или работа, если ему трудно определить людей, которые важны, или если это просто имеет больше смысла в данный момент.) *Итак, во-первых, если бы вместо вас в моем кабинете находились люди, которые важны для вас, и я спросил бы их, что им нравится или что они любят в вас, что бы, как вы надеетесь, они мне ответили? Какие качества, как вы надеетесь, они бы отметили, потому что именно они важны для вас? (Можно изменить формулировку, чтобы отразить область, которая имеет значение.) Вы упомянули, что школа — это та область вашей жизни, которую вы хотите изменить. Если бы в моем кабинете были ваши учителя, какие качества в вас, как вы надеетесь, они бы отметили, если бы я попросил их описать вас как ученика?*

Как только у вашего клиента появятся идеи, нужно задать второй вопрос.

Теперь у меня второй вопрос. Из всех качеств, которые вы только что определили, какие из них были бы важны, даже если бы их никто не замечал? Какие качества по-прежнему были бы важны для вас?

В правый нижний квадрант нужно записывать только те качества, которые были ответами на оба вопроса, а не только на первый. Так можно узнать, что иногда “правила” имитируют “ценности”. Правила могут принимать форму: “Я должен быть _____, иначе произойдет _____”. Возвращаясь к нашим размышлениям об эволюции и работе нашего мозга по сохранению безопасности и принадлежности к племени, самый большой страх, возникающий у наших клиентов в той или иной форме, заключается в том, что если они не будут вести себя определенным образом, то в конечном итоге будут отвергнуты. Если жизнь в соответствии с каким-то внутренним качеством заключается главным образом в том, чтобы это качество замечали другие и оставались с нами и не уходили, то это может и не быть ценностью. Однако это может быть ценностью в определенных контекстах, о которых мы поговорим чуть позже. Давайте пока предположим, что наш клиент определяет ценности. (Мы обсудим правила в ближайшее время.) Если предыдущее обсуждение ценностей не дало результатов, есть еще способы выяснить, что имеет значение.

Вечеринка. Это еще один способ выяснить, что важно, который часто упоминается. Нужно спросить: “Если бы на вечеринке по случаю вашего восьмидесятилетия присутствовали значимые люди и произносили речи о вас, что бы вы хотели, чтобы они сказали?” Однако подростки не часто думают так далеко вперед, поэтому мы изменили временные рамки и используем такие вещи, как выпускной вечер в средней школе (для тех, кто может представить себе это событие реалистично), день рождения в следующем году, праздник в вашу честь или все остальное, что кажется актуальным для вашего клиента. Опять же, следует также спросить, что, по мнению вашего клиента, могли бы сказать его близкие, *потому что это важно для него*. Затем (вопрос с подвохом) нужно спросить: “А что, если бы никто не заметил ни одного из этих качеств? Были бы эти качества по-прежнему важны для вас?”

Почему вы сделали что-то сложное для вас? Еще один способ помочь клиентам определить ценности — спросить их, делали ли они что-нибудь сложное или незначительное, что вызывало у них тревогу, колебания или любые другие эмоции, которые они считали неприятными, и почему они это сделали? Надеюсь, они смогут назвать что-то недавнее или памятное, или и то и другое, чтобы осталось “ощущение” пережитого.

Иногда приход на сеанс к врачу — ответ на этот вопрос, и это поможет завязать разговор о том, что важно для того, чтобы приходиться на сеанс неделю за неделей, и о том, кого они хотят видеть в комнате вместе с вами. Многие ответят: “Меня заставляют родители”. Это может быть правдой, но мы часто говорим, что они могли бы отказаться от посещения, если бы действительно хотели этого, так что, возможно, в этом есть нечто большее? Этот разговор может помочь уловить ценности в терапевтических отношениях и обобщить их на другие ценности за пределами сеанса. Мы часто задаем вопрос: “Что вы сделали такого, что вам было страшно?” на последующих сеансах, чтобы обеспечить поддержку, помочь клиентам напомнить себе, что они уже делали то, что важно, то, что было трудно, переживая нежелательные мысли и чувства в процессе. Было обнаружено, что полезно, независимо от сферы деятельности, задавать вопрос, подобный следующему: “Если бы в комнате был ваш любимый учитель, тот, кто много значит для вас, какие качества, как вы надеетесь, этот учитель заметил бы в вас как в ученике?” Этот пример основан на предположении, что в истории вашего клиента есть учитель, который ему нравился

или которым он восхищался. Вы можете использовать этот вопрос для любой области, правда, изменив его, чтобы он был более конкретным. Например, если ваш клиент пытается определить ценности в области физического здоровья и занимается в тренажерном зале или хочет заниматься, вопрос можно перефразировать следующим образом: “Если бы ваш тренер находился со мной в кабинете, чтобы, как вы надеетесь, он заметил в вас, когда вы с ним тренируетесь?” А затем: “Предположим, что этот другой человек никогда не заметит тех качеств, которые вы только что определили. Были бы эти качества по-прежнему важны для вас?” Этот вопрос может быть очень полезен для того, чтобы отделить истинные, интуитивные ценности от тех способов поведения, которые, по мнению клиента, он должен применять только для того, чтобы удержать близких людей и предотвратить отвержение.

Негативные циклы ценностей

В процессе выявления ценностей есть несколько моментов, когда врач и клиент могут попасть в негативный цикл, который в конечном итоге затруднит продвижение к целям, основанным на ценностях, или к изменению поведения. Несколько распространенных циклов, описанных ниже, показывают, как можно перепутать ценности с целями, правилами, тем, что мы хотим, чтобы другие люди думали или чувствовали, или ценностями, принадлежащими другим людям. Хорошая новость заключается в том, что если это произойдет и если вы и ваш клиент попадете в негативный цикл, то в конце концов вы это поймете. Вы оба сможете выбраться из этого цикла позже, когда поймете, что дела идут не так, как хотелось бы вашему клиенту.

Как различать ценности и цели

Клиенты часто называют ценностями качества, результаты или цели, например, быть умным, счастливым, довольным или успешным. В таких случаях мы возвращаемся к упражнениям, выполняемым для иллюстрации иллюзии контроля, и спрашиваем клиента, насколько это реалистично. Действительно ли счастье или какое-либо конкретное чувство можно контролировать? Ответ будет отрицательным, и поэтому это качество не может быть ценностью. Однако

это может привести к более полезному вопросу: “Если бы вы были довольны или счастливы, что бы вы делали?”, который, скорее всего, приведет к ценностям. Если в качестве ценности клиент предлагает быть “успешным” или “богатым”, мы проводим аналогичный опрос, учитывая, что это произвольные состояния, и они не обязательно находятся в рамках контроля клиента в процессе достижения цели. Можно спросить: “Когда вы станете успешным или богатым, что вы будете делать со своей жизнью, что будет иметь для вас значение?” Для простоты мы не рассматриваем достижение эмоционального состояния как ценность или как цель, хотя вы можете встретить исключения.

Было обнаружено несколько интересных способов помочь клиентам отличить ценности от целей. Авторы взяли из других книг по АСТ стратегию использования “пути на запад” в качестве примера *ценности*, а конкретные пункты назначения, которых можно достичь на этом пути (города, расположенные дальше на запад), в качестве примеров *целей* [Dahl et al., 2009]. Это хорошо передает различие. Мы также объясняем, что ценности не могут быть отмечены в нашем списке “дел” как завершенные, а цели могут. Например, вы никогда не сможете сказать, что закончили движение на запад; всегда есть место, куда еще можно пойти, двигаясь на запад. Но вы можете сказать, что достигли Токио или Стамбула, или любого другого города, который находится к западу от вас. Во время обсуждения важно помнить, что некоторые клиенты, испытывающие трудности с географическими понятиями или понятиями направления, могут оказаться в плену мыслей о том, что они глупы и не имеют ответа. Можно модифицировать эту идею и сделать ее более конкретной для клиентов, которые, похоже, не хотят работать с вами, спросив: “Где бы вы оказались, если бы переместились влево?” Повторив вопрос несколько раз, вы можете продемонстрировать разницу между “движением влево” как ценностью, определяющей поведение, и прибытием в определенное место в комнате как целью, которую можно считать “выполненной”. Вы также можете дать список предметов, которые могут быть ценностями или целями, в смешанном порядке, и попросить клиента определить, что из них что. Можно поменяться ролями, чтобы ваш клиент по очереди предоставлял список предметов (ценностей или целей), а вы определяли, что из них что. Вот примерный список.

Цели	Ценности
Делать домашнюю работу	Доброта
Посетить вечеринку	Быть внимательным
Написать другу	Быть полезным для других
Поговорить с одноклассником за соседней партой	Эмпатия
Жениться	Честность
Найти работу	Преданность
Проводить больше времени с кем-то	Юмор
Заняться стиркой	Забота
Заняться волонтерством	Авантюризм

Различия между ценностями и правилами

Как уже упоминалось ранее, иногда внутреннее качество может быть ценностью в одних контекстах, но функционировать как правило в других контекстах. Например: “Если я буду (или не буду) вести себя так, то это произойдет (или не произойдет)”. Это может быть примером управляемого правилами поведения, описанного в разделе “Основные положения теории принятия и ответственности” этой книги, и как таковое оно будет очень устойчиво к оспариванию и доказательствам обратного. Часто клиенты-подростки рассказывают о том, как они используют поведение, связанное с понятиями “быть идеальным”, “заботиться о других” и “слушать других”, не как о проактивности, а чтобы избежать отвержения. В этом смысле поведение можно записать не в правый верхний квадрант на матрице, а левый верхний с DOTS, которое функционирует для того, чтобы избежать отвержения (левый нижний квадрант). Это может привести подростка к отношениям, которые не приносят удовлетворения, потому что не дают ему возможности быть тем человеком, который действительно важен для него самого. Эрл объяснил это так, рассказывая о своем недавнем общении с матерью.

Т (Терапевт). Похоже, вы очень расстроены из-за общения со своей матерью?

Э (Эрл). Я так много делаю для нее, я даже еще не сделал свою школьную работу, но она продолжает наваливать на меня кучу дел.

- Т.** Что вы говорите, когда она просит вас сделать больше работы?
- Э.** Я соглашаюсь ее выполнить, что еще я могу сказать?
- Т.** Можете ли вы сказать “нет” или дать ей понять, что перегружены?
- Э.** Нет, я не могу разочаровать ее, я должен сделать ее счастливой, чтобы она знала, что я забочусь о ней, и не оставила меня снова. *(Эрол описывает управляемое правилами поведение, усиление.)*
- Т.** Почему вы думаете, что она уйдет?
- Э.** Ну, когда я был ребенком, я не всегда делал то, что она мне говорила. Я не всегда был таким хорошим ребенком. И она оставила меня, когда эмигрировала. После этого я все думал, что она считает, что я не забочусь о ней. Я думал, что по этой причине она и уехала.
- Т.** Похоже, здесь действует правило: вы должны убедиться, что она знает, что вам не все равно, иначе она может вас бросить?
- Э.** Именно так!
- Т.** Что вы чувствуете, когда продолжаете соглашаться, хотя на самом деле у вас нет на это времени? *(Согласие — это DOTS, чтобы отказать или избежать отказа. Теперь терапевт выясняет последствия использования DOTS.)*
- Э.** У меня неприятные ощущения в животе, мне сложно дышать, у меня возникает стресс, поэтому к тому времени, когда у меня появляется возможность заняться своими делами, я слишком напряжен и не могу этого сделать. Тогда я немного злюсь.
- Т.** Делали ли вы когда-нибудь что-нибудь для своей мамы, чтобы показать, что она вам небезразлична, но не потому, что вы боитесь, что она уйдет, а просто чтобы проявить заботу, когда у вас есть время? *(Врач пытается понять, является ли забота вообще ценностью, записанной в правом нижнем квадранте.)*

- Э. Да, иногда я готовлю ужин, и это очень приятно нам обоим. (*Ответственное поведение.*)
- Т. Можете ли вы сказать мне, что значит “приятно”? (*Добавление способности клиента замечать, что он чувствует.*)
- Э. Да, это похоже на тепло внутри, просто счастье.
- Т. Значит, когда вы делаете что-то, чтобы показать, что вам не все равно, просто потому, что вы этого хотите, вы чувствуете тепло внутри, а когда вы делаете что-то, что выглядит заботой, но на самом деле вы делаете это, чтобы избежать мысли о том, что ваша мать может вас бросить, у вас возникает боль в животе, вам трудно дышать, затем вы становитесь подавленным, напряженным и злым, верно?

Здесь можно расширить беседу и спросить, чувствует ли Эрл это более сильно в других сферах. Это может привлечь его внимание к тому, что он чувствует потребность быть рядом и проявлять поддержку и в других областях, и что это связано с таким правилом, как: *“Люди, которые важны для меня, покинут меня, если я не покажу, что я забочусь о них и делаю для них что-то полезное”*. Это старая “история”, оставшаяся с тех времен, когда его мать эмигрировала и оставила его одного. То, как Эрл ведет себя, когда чувствует себя подавленным, напряженным и злым, можно исследовать с точки зрения влияния этого поведения на его отношения с матерью. Также можно исследовать, как это правило проявляется в других сферах. Или вы можете оставить все на этом уровне; вы всегда сможете расширить работу позже.

Как только Эрл сможет различать чувства, связанные с управляемым правилами поведением, и проактивности, он сможет принимать осознанные, выбранные решения о своем поведении в будущем. А когда ему станет ясным различие между ценностями и правилами, можно поговорить с ним о том, что, например, забота ощущается внутри, когда она исходит из квадранта справа внизу, а не из квадранта, расположенного слева внизу. Большинство клиентов могут рассказать, что они *чувствуют* себя по-другому внутри и могут использовать это для определения поведения в будущем. Эрл может двигаться к тому, чтобы стать таким членом семьи, каким он хочет быть, принимая свое

чувство неуверенности и тревоги, когда он говорит кому-то “нет”, и участь приспособливаться к их реакции. Некоторая осознанность в данный момент поможет клиенту заметить реакцию других людей, чтобы он мог определить с помощью своих пяти чувств, уходят ли они или отвергают его, чтобы противопоставить это тому, что говорит ему его разум.

Используя матрицу (или просто в разговоре), помогите клиенту определить различия между ценностями и правилами, а также последствия действий в соответствии с каждым из них. Например, стремление быть “идеальным” может сократить время на другие виды деятельности или отношения, может оттолкнуть людей (в зависимости от того, как они интерпретируют нашу потребность быть идеальным) и может настроить нас на то, чтобы пытаться достичь недостижимой планки, оставляя нас жить таким образом, который, несомненно, не соответствует ценностям. Как сказал один клиент: “Я крепко держусь за планку, которая очень высокая (держит руки, высоко вытянутые над головой), но она так высоко, что я устаю от того, что держусь, слишком устаю, чтобы делать что-то еще, и в конце концов я соскальзываю”. Он добавил: “Когда я соскальзываю, мои руки болят и устают, поэтому я все еще не могу делать ничего другого и чувствую себя паршиво”.

Иногда одно и то же качество может функционировать и как правило, и как ценность, причем в разных контекстах. Например, ценность (квадрант внизу справа) заботы может побудить вашего клиента помыть посуду после ужина, чтобы уставший родитель мог отдохнуть (квадрант вверху справа). Или забота может быть одной из многих DOTS (квадрант вверху слева), используемых для того, чтобы избежать отвержения или мыслей о предстоящем отвержении (квадрант внизу слева), когда человек делает для других то, что на самом деле не хочет делать, он не чувствует удовлетворения от этого и часто делает себе в ущерб, как это было в случае с Эролом. Некоторые клиенты-подростки говорят о том, что они остаются пассивными со сверстниками или в романтических отношениях, чтобы снизить риск отвержения и успокоить мысли из нижнего левого квадранта матрицы, такие как: “Я им все равно не понравлюсь”. Некоторые могут определить чувства стыда, смущения, гнева и обиды как результат следования их правилам, что усиливает использование DOTS для подавления этих дополнительных и неприятных эмоций.

Чего клиенты хотят для других

Еще один вопрос, в отношении которого авторы поначалу заблуждались, — это сохранение фокуса на ценностях подростков. Многие подростки склоняются к тому, что они хотят, чтобы другие люди думали или чувствовали, и говорят врачам такие вещи, как: “Я хочу, чтобы мои родители гордились мной” или “Я хочу, чтобы другие думали, что я веселый”. После таких заявлений мы задаем вопросы, направленные на возвращение к иллюзии контроля, например: “Насколько легко контролировать свои чувства или чувства других людей?” Затем мы возвращаемся к идее о том, что действительно можно контролировать, а что важно с точки зрения того, как они проживают свой день и какие качества они привносят в этот день.

Ценности других людей

Некоторые подростки говорят, что они ценят такие вещи, как “быть организованным” или “быть собранным”. Часто это подростки, которым трудно быть организованными и сосредоточенными и которым всю жизнь говорили родители и учителя (посмотрите на табели успеваемости), что они “должны” быть такими. Прислушиваясь к “должен”, можно определить, что то, что выделяет клиент, является ценностями или правилами, принадлежащими другим людям.

Ваши ценности делают вас уязвимыми

“Ценности и уязвимость — это две стороны одной медали”. Эта мысль не выходит из головы авторов на протяжении многих лет. Впервые они услышали ее во время супервизии с Келли Уилсоном, когда работали с клиентом, чьи ценности были скрыты за глубоким, давно укоренившимся слиянием. Когда клиенты говорят о том, что их расстраивает или злит — например, о “плохом учителе”, который задает им “дурацкую работу”, — часто это дает подсказки для определения ценности (или нескольких ценностей).

Давайте вернемся к Эролу, чье избегание часто влияет на его способность посещать школу. Он знает, что отстает в учебе из-за пропусков занятий, и становится все более тревожным и избегающим. Во время одного конкретного сеанса он разозлился на то, что его “отчислили” из-за прогулов.

- Э (Эрол).** Это просто несправедливо, что все поднимают такой шум из-за того, что я пропустил занятия. Все пропускают занятия. Я не единственный. Все говорят, будто я единственный, у кого такая плохая посещаемость.
- Т (Терапевт).** Сейчас вы испытываете гнев по поводу школьных правил и думаете о том, насколько несправедливыми они кажутся. Интересно, имеет ли для вас значение ваша неуспеваемость, может быть, даже провал?
- Э.** Нет, мне все равно. Никто на самом деле не хочет, чтобы я там учился. Они только говорят, что хотят. Я не нравлюсь учителям. Я не нравлюсь другим ученикам. Они ругают меня, когда я пропускаю занятия. Это не моя вина.
- Т.** Мне интересно, часто ли вы так злитесь из-за вещей, которые не имеют значения? *(Терапевт пытается узнать, скрывается ли под гневом Эрола что-то, что он ценит.)*
- Э.** В каком смысле?
- Т.** Допустим, вас не очень волновало, что у вас разные носки, вы сняли ботинки и поняли, что это вас не волнует, как бы вы в таком случае отреагировали на меня?
- Э.** Мне было бы все равно, ничего страшного, я бы просто продолжал говорить.
- Т.** Но школа — это другое, просто разговор о ней связан с большим гневом и разочарованием. Может быть, школа значит для вас больше, чем ваши носки?
- Э.** Да, наверное, я не хочу провалиться, но я очень отстаю. Я никак не могу получить пятерку, а учителя меня ненавидят, так что нет смысла даже стараться. Эрол не хочет терпеть неудачу, но беспокоится, что может ее потерпеть, и чувствует себя уязвимым, ведь он может потерять что-то важное. Поскольку он согласен с идеей о том, что школа имеет значение, появляется возможность поговорить о том, каким учеником он хочет быть, независимо от результата. Идея о том, что результат не всегда находится под нашим контролем (в отличие от того, кем мы являемся по жизни), может быть новой идеей для клиентов и,

вероятно, принесет с собой сочетание облегчения от обретения некоторого контроля и колебаний по поводу отказа от привычного паттерна контроля. Клиенту может понадобиться повторное наблюдение за тем, как проявляется его желание контролировать то, что он не может контролировать, и принятие того, что можно и что нельзя контролировать. Это особенно верно для клиентов, которые боятся отказа, потому что они часто связаны идеей, что для того, чтобы быть достойным человеком и чтобы их не бросили, они должны достичь определенных результатов. Стресс, который они испытывают при этом, часто мешает им добиться хороших результатов и еще больше укрепляет их веру в то, что они “недостаточно хороши” и что они обречены на отвержение.

Эрол вообще избегал работы, чем рисковал получить плохую отметку, которую он в конечном итоге и заработал, не выполнив работу. Ему могло бы помочь что-то из приведенного ниже, и, возможно, это нужно будет повторить много раз, возможно, используя матрицу для дополнительного визуального воздействия, когда вы будете указывать на различные квадранты.

- Т (Терапевт).** Вы рассказали мне о том, как вам хотелось бы хорошо учиться в школе. Окончание старшей школы имеет для вас значение. *(Квадрант сверху справа.)*
- Э (Эрол).** Да, но мне так страшно посещать школу. *(Внизу слева.)*
- Т.** А когда вас тянет подумать о том, как это страшно, как вы справляетесь, что вы делаете? *(Вверху слева.)*
- Э.** Я чувствую панику и часами отвлекаюсь на компьютер. *(Вверху слева.)*
- Т.** Тем не менее вы сказали мне, что школа имеет значение и что для ученика важно быть целеустремленным и внимательным. Поэтому вы волнуетесь и направляетесь в верхний левый квадрант, к своим DOTS. Как DOTS связаны с тем, что вы являетесь целеустремленным и внимательным учеником? *(Попытка поместить левый верхний и правый нижний квадранты матрицы во фрейм противопоставления.)*

- Э. Никак, это делает меня противоположностью такого ученика: тем, кто ни к чему не стремится, и я чувствую себя ничтожеством. (*Верхний и нижний левые квадранты теперь находятся во фрейме противопоставления, как и левый верхний и правый нижний.*)
- Т. А если бы вы были целеустремленным и внимательным учеником, какое поведение вытекало бы из этого? (*Иерархическое фреймирование.*)
- Э. Я бы пришел пораньше, чтобы не встретить никого в коридоре, и притворился бы, что занимаюсь, когда другие приходят в класс. Или спросил бы у учителя по профорientации, могу ли я прийти в класс сразу после звонка, когда в коридорах тихо и нет времени ни с кем разговаривать. Или даже учиться в отдельной комнате.
- Т. Стратегии, которые вы описали, это то, что вы можете контролировать?
- Э. Да, могу. Хотелось бы только, чтобы я мог контролировать и свои оценки.
- Т. Вы можете контролировать свое поведение, то, что вы решили сделать, но не результат?
- Э. Звучит правильно, я могу заставить себя пойти в школу, но не знаю, какую оценку получу.
- Т. Если бы вы ходили каждый день, исходя из чувства ответственности и целеустремленности, что бы вы чувствовали внутри?
- Э. Думаю, я бы гордился собой, а не чувствовал разочарование, как обычно.
- Т. Настолько ли важна ли для вас школа и стремление быть целеустремленным и внимательным учеником, что ради того, чтобы быть таким учеником, вы готовы принять свои мысли и чувства и действительно приходить в школу каждый день?
- Э. Я бы согласился, если бы это не было слишком тяжело.

Эрол обращает внимание на важный момент: цели важно ставить таким образом, чтобы интенсивность последующих мыслей и эмоций не была настолько высокой, чтобы он хотел избегать этих мыслей и чувств. В этом смысле постановка целей не отличается от традиционного подхода КПТ и экспозиции с предотвращением реакции. В АСТ, однако, шаги не сводятся к тому, чтобы подвергать себя все более тревожным ситуациям. Они направлены на то, чтобы постепенно приближать клиента к тому, что важно, и при этом принимать свои мысли и чувства. За исключением необычных ситуаций, большинство клиентов готовы принять то, что находится внутри, если это не подавляет их.

Карточка с подсказками

В ходе выполнения экспериментального упражнения авторы обнаружили, что клиенты могут действительно почувствовать, что все это значит, если им дать карточку с подсказками: на одной стороне написать свои ценности, а на другой — мысли, эмоции, физические ощущения и побуждения, которые они, вероятно, будут замечать по мере продвижения к своей цели. Нужно начать с того, что прочитать вслух сторону карточки с мыслями и чувствами (нижний левый квадрант матрицы), а затем спросить, что они чувствуют, когда делают это, и где бы они предпочли держать карточку, если бы она была крепко приклеена к их пальцам. Большинство клиентов будут держать карточку над головой, сбоку или под ногами, в зависимости от их гибкости! Держа руки на месте, попросите их перевернуть карточку и прочитать другую сторону, ту, на которой написаны значения. В зависимости от того, где находится карточка, они могут полностью потерять из виду написанное, причем в буквальном смысле. В этом случае разрешите им вернуть карточку на место. Затем попросите их прочитать ценности вслух и спросите, где бы они хотели держать карточку теперь, когда ценности им видны. Многие клиенты в этот момент тянут карточку к себе. Затем мы просим их снова перевернуть карточку и спрашиваем, что еще теперь переместилось ближе. Ответом будет то, что находится в левом нижнем квадранте. Играя таким образом с карточкой, мы подчеркиваем, что для того, чтобы быть ближе к тому, что важно (правый нижний квадрант), мысли и чувства, которые вам не нравятся (левый нижний квадрант), остаются при вас.

Теперь, когда у вашего клиента есть базовое представление о ценностях, можно закончить сеанс медитацией на осознанность и домашней практикой.

Осознанность

Следует предоставить клиенту обычные инструкции о том, как сесть для выполнения упражнений на осознанность. Возможно, вы захотите вовлечь своего клиента в упражнение “Листья на воде”, поскольку оно вызывает у него разделение, принятие, самовосприятие и осознанность. Сценарий для “Листьев на воде” может быть следующим.

Представьте, что вы сидите в одиночестве среди красивого пейзажа под прекрасными деревьями на берегу реки или ручья. Попробуйте представить себе это как можно более детально. Держа глаза закрытыми, оглянитесь вокруг в своем воображении и посмотрите, где вы находитесь. (Пауза.) Посмотрите, как вода в ручье течет или бурлит мимо вас. (Пауза.) Когда вы смотрите в одну сторону, вы замечаете лист, проплывающий мимо вас. Сидя в стороне, вы наблюдаете за листом, который проплывает мимо вас, а затем уходит в другую сторону, пока не исчезает за горизонтом. Вы снова поворачиваете голову и замечаете еще один лист, а на нем — божью коровку. (Укажите любой предмет, который вам нравится.) Все еще сидя в стороне от ручья, просто наблюдайте издали за листом и божьей коровкой, пока они плывут мимо и вниз по ручью, к горизонту. Вы снова поворачиваете голову и замечаете, что множество листьев медленно движутся к вам. На следующем листе лежит палочка. Просто позвольте листу и палке проплыть мимо вас, пусть продолжат плыть вниз по течению, пока вы не перестанете их видеть. Вы можете заметить, что во время этого у вас могут возникнуть мысли, например: “Это странно” или “Правильно ли я делаю?”. Или, возможно, у вас возникают мысли о том, что лежит на листе. Просто замечайте эти мысли по мере их появления, одну за другой. По мере возникновения каждой мысли попробуйте представить, что вы берете ее в руки и кладете на лист в потоке. Не пытайтесь отогнать мысль, но и не пытайтесь держаться за нее. Просто позвольте воде унести ее. Наблюдайте, как каждая мысль плывет по течению, исчезая на горизонте в свое время и своим путем. Затем, при появлении следующих

мыслей, просто аккуратно положите каждую из них на другой лист и позвольте им уплыть по течению. (Долгая пауза.)

Проанализируйте вышесказанное. Это может быть хорошим упражнением для тренировки дистанцирования от мыслей, не пытаясь их контролировать. В ходе обсуждения можно проанализировать наблюдения клиента о том, что дистанцирование было возможным. В зависимости от клиента, можно расширить описанный выше сценарий, предложив ему поместить конкретные мысли или образы на следующий плывущий лист. Это могут быть мысли и образы, которых он не хочет, вещи, от которых он пытается избавиться, а также “приятные” мысли или образы, чтобы действительно усилить ощущение наблюдения за тем, что находится внутри, на расстоянии.

Некоторые клиенты могут испытывать трудности с выполнением упражнений по визуализации на данном этапе терапии. Они могут быть вообще неспособны визуализировать образы, и в этом случае, возможно, врачу придется больше полагаться на другие эксперименты или другие способы практиковать отстранение от мыслей. Или клиенты могут быть слишком заняты своими мыслями, чтобы выделить место для визуализации. Не волнуйтесь, если ваш клиент не в состоянии полностью пройти через этот опыт. У него еще будут возможности попрактиковаться. Это упражнение будет рекомендовано на следующем сеансе.

Назначение домашней практики

В конце этого сеанса можно попросить клиента сделать несколько вещей в течение недели: во-первых, продолжать усилия по осознанию DOTS, а также краткосрочных и долгосрочных преимуществ и недостатков; во-вторых, практиковать осознанность в течение недели, либо в неформальной обстановке, выполняя упражнения, связанные с осознанностью, как это было на предыдущей неделе, либо прослушав одну из аудиозаписей к этой книге. (Авторы предлагают одну из первых записей, посвященных теме “Осознанное дыхание” или “Осознанная ходьба”.) Наконец, вы можете предложить клиенту попробовать в течение следующей недели сделать что-то, что соответствует его ценностям. Некоторые подростки получают пользу от предварительного планирования вместе с вами; другие с удовольствием покинут сеанс с некоторым любопытством и чувством открытия того, что они могут

сделать, предпочитая определить удачный момент более спонтанно. Здесь можно напомнить клиенту о простом способе немного изменить вербальные высказывания, чтобы помочь ему отвлечься от мыслей, используя фразу: “У меня возникла мысль, что...”. Такое “отстранение” поможет ему двигаться вперед к целям, основанным на ценностях.

Модификации для групповой работы

Как уже говорилось ранее в этой книге, ниже описаны только модификации. То, что не упоминается в этом разделе, во многом совпадает с тем, что описано для индивидуальной терапии. Стоит помнить, что разговор о “ценностях как члена группы” будет очень полезен для того, чтобы перенести работу с группой подростков в настоящий момент. Это, скорее всего, приведет к содержательным разговорам о том, кем они хотят быть в отношениях — как в целом, так и в отношениях друг с другом.

Осознанность с веслами

После того как группа проведет медитацию на осознанность, вы можете раздать весла, по одному каждому члену группы, как описано в разделе об индивидуальной терапии. Затем можно попросить каждого члена группы поднять весло, если он заметит, что он сам, другой член группы или ведущий высказывают суждение, а затем провести “групповое обсуждение” того, как изменить эту мысль на истинный факт.

Определение ценностей: что важно

Это прекрасная возможность для работы участников в малых группах, что позволяет им проявить уязвимость, сострадание и более глубокое понимание друг друга. Участники группы часто придерживаются представления о других как о “нормальных”, видя лишь в себе какие-то недостатки. Клиентам будет полезно узнать друг друга и обнаружить общую часть “Я”, ту часть, которая причиняет боль, уязвима и напугана, в контексте этого “нормального” другого. Каждый подросток начинает строить представление о своих сверстниках как о нормальных и страдающих одновременно, и это начинает менять его восприятие себя как человека, который не только страдает, но и, возможно, “нормален”, и тоже заслуживает сострадания. Сострадание, возникающее

на этом и последующих сеансах, кажется, усиливает разделение и принятие.

Чтобы начать работу с членами группы, можно спросить, кто они как члены группы, а затем перейти к вопросам о других сферах. Обычно мы делим группу на малые группы по два-три человека, а ведущий присоединяется к каждой малой группе или перемещается между группами, поддерживая дискуссию о том, являются ли качества, которые подростки выделяют, ценностями, целями или правилами, и помогая им разобраться в этом между собой.

Различия между ценностями и правилами

Это прекрасная возможность спросить членов группы о “правилах”, которые они используют для взаимодействия с другими людьми, и раскрыть эти правила. Когда члены группы говорят о том, что они делают или чего избегают для того, чтобы держать других людей рядом и привязать их к себе или держать их на расстоянии, это позволяет создать в комнате атмосферу понимания и сострадания. То, что станет триггером для одного подростка, и то, как он реагирует в этой ситуации, можно обсудить в разговоре. Клиенты нашей группы по внедрению АСТ рассказали о том, как они ведут себя, когда кажется, что их могут отвергнуть, или когда эмоции становятся слишком сильными. Среди распространенных примеров: использование юмора, смена темы разговора, отстранение и диссоциация, избегание зрительного контакта, гневное и пренебрежительное отношение к другим, слабое или более поверхностное участие. То, что клиенты определяют своим поведением, позволяет клиницистам выявлять его, когда оно происходит на сеансах, и обрабатывать его “в моменте”.

Заключение

В центре внимания этого сеанса — помощь клиентам в определении своих ценностей, а завершается она выбором проактивностей, которые они могли бы сделать в направлении этих ценностей. Такой первый шаг в направлении ценностей может быть небольшим, так как впереди еще много совместного опыта: разделение, принятие, осознанность и самовосприятие. Все это поможет клиенту на его пути развития по мере того, как он будет становиться все сложнее.