



Сергей Харитонов

**РУКОВОДСТВО
ПО КОГНИТИВНО-
ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ
ПСИХОТЕРАПИИ**

« З О Л О Т О Й Ф О Н Д П С И Х О Т Е Р А П И И »

С.В.Харитонов

РУКОВОДСТВО

ПО КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ



«Психотерапия» Москва 2009

Харитонов С.В.

X 20 РУКОВОДСТВО ПО КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ. - М.: Психотерапия, 2009. - 176 с.

В руководстве подробно раскрыты основные методы когнитивно-поведенческой психотерапии и их применение в коррекции неадаптивных стратегий поведения и мышления человека.

Одним из несомненных достоинств книги является доступность ее языка, лаконичность написания и выдержанная логика подачи материала. Структурирование материала книги помогает структурировать сам процесс психотерапии, чтобы избежать лишних затрат по времени консультативного приема. На материале живых клинических примеров показано, как привлечь клиента — с помощью построения доверительных взаимоотношений между ним и терапевтом — к сознательному выстраиванию новых, более адаптивных способов поведения. Все это делает данное руководство незаменимым помощником для специалистов-практиков.

Книга адресована клиническим психологам и психологам-консультантам, психотерапевтам и врачам-психиатрам, а также студентам и аспирантам означенных специальностей.

ISBN 978-5-903182-61-9

©Харитонов Г.В., 2008 © Издательство «Психотерапия», 2008

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
СТРАТЕГИЯ ТЕРАПИИ	8
Глава 1. АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ ПСИХИЧЕСКИХ НАРУШЕНИЙ.....	12
1. Иерархия когнитивных механизмов.....	12
2. Автоматические мысли	14
3. Стратегии обработки информации.....	18
4. Когнитивные стили.....	21
Глава 2. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ.....	22
1. АВС-анализ.....	22
2. Правдоподобное переформулирование	31
3. Поиск альтернатив.....	36
4. Исследование выгод и издержек	40
5. Создание правдоподобной и выгодной альтернативы	48
6. Управление силой верования.....	58
7. Сетевой анализ.....	62
8. Реатрибуция	66
9. Градиентные изменения.....	70
10. Когнитивный синтез	77
11. Когнитивная модификация через поведенческие изменения.....	83
12. Погружение в роль	87
13. Создание шкал.....	92
Глава 3. КОРРЕКЦИЯ СТРАТЕГИЙ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ	96
1. «Чтение мыслей».....	96
2. «Гадание»	104
3. Катастрофизация.....	110
Техника декатастрофизации	115
4. Использование ярлыков	118
5. Обесценивание	122
6. Негативный фильтр.....	126
7. Сверхобобщение	131
8. Дихотомическое мышление	135
9. Долженствования	141
10. Эксцентрические персонализации	146
11. Обвинение	152
12. Неправедливые сравнения	157
13. Ориентация на сожаление.....	161
14. «Что.....если?» («Авдруг?»)	165
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	172

ВВЕДЕНИЕ

Определение сущности когнитивно-поведенческой психотерапии в качестве директивного, активного, структурированного во времени подхода, данное А. Беком, стало уже классическим. Однако современная модель когнитивно-поведенческого подхода нуждается в пересмотре ряда приведенных позиций. Так, директивные способы воздействия хоть и продолжают применяться в клинической практике, но сопровождаются высоким риском нарушения свободы воли человека. И дело не только в том, что можно вступить в противоречие с сущностью гуманистически ориентированных концепций современной психотерапии или с Женевским кодексом по соблюдению прав клиентов, обратившихся за психотерапевтической помощью. Основная проблема заключается в высоком риске неадекватной терапии, когда клиент не имеет достаточных возможностей для выражения своих представлений о себе, для выражения своих ценностных ориентиров и многих других связанных с его личностью понятий, а психотерапевт из-за методических ограничений оказывается не в состоянии провести адекватную оценку этих самых понятий.

Из термина когнитивно-поведенческая психотерапия следует, что данный подход включает в себя как терапию через познавательную сферу, так и поведенческие методы. Однако поведенческий (бихевиоральный) метод может быть использован не только в традиционном директивном режиме. Практика показывает, что более эффективной оказывается такая работа, когда клиент имеет возможность оценивать собственные усилия, которые требуются от него для достижения изменений, и сопоставлять величину этих усилий с собственной мотивацией.

Современная когнитивно-поведенческая психотерапия — это партнерство, основанное на взаимном уважении и доверии, где психотерапевт открыто предлагает клиенту методы и способы осмысленного когнитивно-поведенческого самоуправления, предоставляя ему возможность выработать собственное эмпирически доказательное отношение к их эффективности, полезности и последующей востребованности.

С точки зрения теорий научения, такой подход наиболее тяготеет к идеям теории самоэффективности А. Бандуры и Дж. Ротера. Из данного определения и возможностей метода вытекают возможные области применения когнитивно-поведенческого подхода.

В области консультирования, связанного с оказанием психологической помощи психически здоровым людям, данный метод уже сегодня приобрел широкую популярность как среди психологов и психотерапевтов, так и среди самих клиентов. Он выглядит многообещающим и в сфере межличностных коммуникаций, и в групповой психотерапии. Правда, на сегодняшний день в методическом отношении область когнитивно-поведенческой психотерапии разработана слабо. В клинической практике когнитивно-поведенческая психотерапия выглядит наиболее надежной, популярной и научно обоснованной среди большинства других направлений.

Большое количество профессиональной литературы и практических пособий посвящено терапии obsessions, фобий, депрессии и панических атак. Помощь клиентам при данных видах психических расстройств с использованием когнитивно-поведенческих техник терапии весьма эффективна, и что очень важно, эти техники воспроизводимы как опытными профессионалами, так и начинающими психотерапевтами.

Предлагаемые в литературе описания структуры личности и когнитивные схемы, объясняющие природу личностных расстройств, выглядят вполне убедительными и доказательными. Но в то же время базовые терапевтические концепции оказываются недостаточно надежными в решении проблем мотивации клиента к равноправному партнерству и часто провоцируют психотерапевта на смещение в поведенческие способы коррекции, что затрудняет клиенту выражение своих во многом болезненных чувств и в результате вызывает досрочное прекращение терапии по инициативе клиента.

При высоком уровне стресса, переживаемого клиентом на момент консультирования, техники когнитивно-поведенческого подхода применять очень трудно. Лица, находящиеся в острых кризисных состояниях, иногда не способны воспринимать даже обыденную информацию, тем более проводить самостоятельное исследование своего «Я», отслеживать автоматические мысли и вносить в них коррективы.

При когнитивном дефиците в рамках органических поражений мозга, деменции, сосудистых и иных расстройств, когнитивно-поведенческая психотерапия, впрочем как и другие существующие на

сегодняшний день психотерапевтические методы, демонстрирует скудные возможности и низкую эффективность, — в таких случаях акценты смещаются на поведенческие методы воздействия.

Психозы традиционно остаются *terra incognita* для психотерапии вообще и когнитивно-поведенческой психотерапии в частности. Из практики известно, что в ряде ремиссий при шизофрении возможно применение когнитивно-поведенческих методов, но спектр лечебных возможностей ограничен.

Возможности данного подхода в коррекции пограничных расстройств и расстройств личности оказываются приблизительно теми же, что и при других психотерапевтических подходах. Но в мировой практике когнитивно-поведенческая модель применяется чаще, чем любые другие методы. Это связано с рядом дополнительных преимуществ, которыми обладает когнитивно-поведенческая терапия. Несомненными достоинствами метода являются: его научная доказательность; логичность и наличие последовательной формализованной структуры терапевтического процесса; положенные в основу подхода физиологические концепции; связанность теоретических понятий с психофизиологией, лингвистикой и большинством терминологических определений, используемых в психодиагностических тестах, и что самое важное — с клиническими критериями диагностики, оценки и терапевтической тактики, используемыми в психиатрии и клинической терапии.

В пограничной психотерапии наиболее оправданной выглядит комбинация фармакологических и психотерапевтических методов. В большинстве случаев фармако-психотерапия позволяет достигать более устойчивых и эффективных результатов. При употреблении комбинированного фармакологического и когнитивно-поведенческого подходов стоит учитывать ряд особенностей:

1. Рациональнее начинать психотерапию по мере увеличения доступности сознания клиентов к восприятию метода. То есть переживающим острую реакцию на стресс более уместно сначала назначать фармакологические препараты.
2. После того, как обозначатся признаки способности клиента к овладению информацией, находящейся за пределами переживаемой психотравмы, имеет смысл начинать первые сессии. В ряде случаев эти сессии будут направлены на мотивационную сферу (когнитивно-поведенческая психотерапия предполагает активное участие всех сторон диалога, поэтому мотивированность клиента очень важна). Лишь после появления заинтересованной позиции клиента имеет смысл наращивать психотерапевтические усилия.

СТРАТЕГИЯ ТЕРАПИИ

В большинстве случаев стратегия психотерапии определяется характером психического расстройства. Однако существует ряд формальных этапов, следование которым позволяет организовать работу наиболее эффективным способом, независимо от характера психической проблемы.

- I. Заключение психотерапевтического соглашения
- II. Проведение интервью
- III. Формирование списка симптомов-мишеней
- IV. Коррекция
- V. Оценка качества терапии

I. Заключение психотерапевтического соглашения

Важным моментом, предшествующим началу терапии и организующим ее формат, является заключение терапевтического соглашения, предполагающего обеспечение гарантий прав граждан согласно законам Российской Федерации, международному законодательству и международным нормам этических стандартов, в частности следование нормам Женевской конвенции, регулирующей обязанности терапевта по отношению к больным и Мадридской декларации, принятой Мировой психиатрической ассоциацией. Согласно этим документам, этическое поведение основано на ответственности психотерапевта в выборе правильного и соответствующего состоянию клиента лечения. Психотерапевты должны руководствоваться уважительным отношением к клиенту, к его благосостоянию и целостности.

Руководствуясь данными положениями и особенностями когнитивно-поведенческого подхода, представляется возможным рекомендовать психотерапевтам и клиентам оговаривать перед началом проведения терапевтических сессий ряд следующих положений.

Со стороны психотерапевта:

1. Действия психотерапевта будут осуществляться в интересах клиента, если это не нарушает законодательства РФ и не представляет материальной, моральной или физической угрозы для третьих лиц и сообществ. Психотерапевт применяет лучшее лечение из известных ему.
2. Психотерапевт содействует социальной адаптации клиента.
3. Психотерапевт использует научно обоснованные подходы.
4. Психотерапевт осуществляет свою деятельность и строит отношения с клиентом в правовом поле, очерченном соответствующими законами РФ, международными актами и профессиональными кодексами, если последние не противоречат законам РФ.
5. Психотерапевт обеспечивает конфиденциальность информации, предоставляемой ему клиентом, если эта информация не нарушает законодательства.
6. Психотерапевт строит отношения с клиентом, руководствуясь уважением его гражданских прав и свобод.
7. Психотерапевт вместе с клиентом налаживает партнерские отношения, где клиент имеет возможность на критическое осмысление информации и рекомендаций.
8. Психотерапевт имеет право закончить психотерапию, если клиент не извлекает из нее пользы или если эта польза связана с болезненными проявлениями, с которыми не удастся справиться психотерапевтическими методами.

Со стороны клиента:

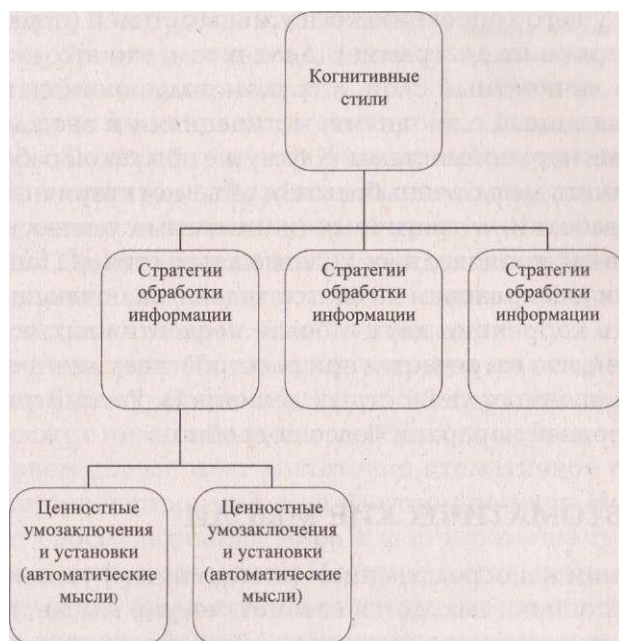
1. Клиент имеет право не сообщать о себе или других людях информацию, которую считает конфиденциальной.
2. Если клиент предоставляет заведомо ложные сведения о себе, других лицах или о текущей ситуации, связанных с обстоятельствами его психического неблагополучия, то эта информация может послужить причиной неправильной психотерапии. Ответственности за такую ошибку психотерапевт не несет.
3. Клиент вправе не делать то, что ему не нравится.
4. Клиент имеет право свободно изъяслять свою волю.
5. Клиент имеет право на подробную информацию о применяемых методах терапии и возможных последствиях и ограничениях, связанных с применением данных методов.
6. Клиент имеет право требовать оценки качества терапии у независимых экспертов.
7. Клиент имеет право на партнерские отношения с психотерапевтом и на возможность критически осмысливать получаемую от него информацию.
8. Клиент имеет право на совместную с психотерапевтом выработку решений относительно терапии (клиент выступает в качестве равноправного партнера).
9. Клиент выполняет рекомендации, которые были выработаны, в противном случае сообщает об их невыполнении терапевту.
10. Клиент вправе завершить терапию в любой момент времени, если это не вызовет нарушения законодательства РФ и не будет ставить под угрозу жизнь других людей (этот пункт особенно актуален в соглашениях с родственниками самоубийц).

II. Проведение интервью

Общепринятая схема проведения интервью включает в себя ряд пунктов:

1. Сбор необходимой биографической и диагностической информации и сопоставление истории жизни клиента с историей психического расстройства.
2. Исследование, оценка и квалификация (диагностика) психического состояния.
3. Оценка мотивированности клиента на лечение и его отношение к состоянию собственного здоровья и лечению.
4. Конкретная формулировка проблем, которые предстоит решить.
5. Совместное с клиентом исследование связи его состояния с применяемыми им способами мышления и вытекающим из этого поведением.
6. Исследование и разъяснение связи между событиями, мыслями и реакциями (АВС-анализ).
7. Исследование критериев дезадаптивных оценок и аргументации выводов и умозаключений клиента.
8. Разъяснение сущности когнитивно-поведенческого подхода.
9. Установление терапевтического партнерства.
10. Выбор методов коррекции имеющихся симптомов-мишеней.

Диаграмма №1



III. Формирование симптомов-мишеней

списка

Симптомами, мишенями терапии могут являться:

1. Эмоциональные реакции.
2. Выводы и умозаключения.
3. Воспоминания, ожидания и прочие когнитивные процессы.
4. Ценностные ориентиры.
5. Поведенческие феномены.
6. Физиологические нарушения.
7. Нарушения социального взаимодействия и межличностные проблемы.
8. Мотивационные расстройства.

IV. Коррекция

1. После того как будет сформулирован список симптомов-мишеней, применительно к каждому из них выбирается наиболее оптимальный способ коррекции (как правило, 1 — 3 способа, в том числе базовые техники).
2. Планирование домашних заданий,

побуждение клиента к их выполнению и контроль качества этого выполнения.

V. Оценка качества терапии

Завершение терапии включает оценку состояния клиента и прогноз успешности его последующей адаптации.

ГЛАВА 1 АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ ПСИХИЧЕСКИХ НАРУШЕНИЙ

Когнитивно-поведенческая психотерапия предполагает, что только совместно психотерапевт с клиентом могут осмыслить механизм формирования данного проблемного состояния или психического расстройства.

Для проведения анализа механизма формирования проблемы от психотерапевта требуется понимание механизмов и принципов психической деятельности, описываемых терминологией когнитивно-поведенческого подхода. Более подробно механизмы нормальной психической деятельности представлены в книге Р. Солсо «Когнитивная психология», где наиболее полно описаны классические и новейшие достижения основных разделов когнитивной психологии — восприятия, памяти, мышления, искусственного интеллекта, а так же в книге М. А. Холодной, посвященной анализу когнитивных стилей.

В практическом отношении целесообразно разграничение трех уровней когнитивных процессов: автоматические мысли; стратегии обработки информации; когнитивные стили.

1. ИЕРАРХИЯ КОГНИТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ

С точки зрения анализа механизмов, формирующих психические нарушения, удобной видится представленная на диаграмме №1 схема иерархии когнитивных механизмов. Из нее следует, что автоматические мысли занимают подчиненную позицию в иерархии представленных сценариев обработки информации.

В практической работе психотерапевт делает свой анализ с учетом всей иерархии системы и в соответствии с реальной клинической потребностью.

Так, индивиды, имеющие проблемы из-за неверных умозаключений, легче поддаются терапии, а в большинстве случаев даже не нуждаются в ней — если, конечно, имеют ресурсы для исправления ошибки суждения или вывода (нижний уровень иерархии на диаграмме).

У некоторых клиентов существуют особые стратегии обработки информации (второй уровень иерархии на диаграмме). По своей сути это алгоритмы мозга, производящие неадаптивные когниции. Когда такие стратегии обработки выявляются, мы можем говорить о включенных в личностную структуру патогенных механизмах, которые подобно вирусу встраиваются в адаптивные сценарии обработки информации и, искажая их, плодят то или иное количество не адекватных реальности умозаключений.

♦ Автоматические мысли могут быть истинными и ложными.

Самой сложной и трудоемкой является работа психотерапевта, ведущего коррекцию когнитивных стилей (первый уровень иерархии на диаграмме). Дело в том, что это уже очень глубокий личностный слой, с трудом поддающийся изменениям и связанный с эмоциями, мотивациями и врожденными свойствами нервной системы. К тому же при такой работе приходится иметь дело с очень большим объемом вторичных (стратегии обработки) и третичных (ценностные умозаключения и установки) производных когнитивных стилей. Еще более сложными для практики являются задачи, включающие необходимость коррекции двух и более неадаптивных когнитивных стилей, что встречается при расстройствах личности (особенно смешанных личностных девиаций). Рассмотрим каждый из уровней иерархии более подробно.

2. АВТОМАТИЧЕСКИЕ МЫСЛИ

На самом непосредственном (немедленном) уровне познавательной оценки находятся автоматические мысли, которые прибывают спонтанно, кажутся действительными и иногда связаны с проблематичным поведением или тревожащими эмоциями.

Автоматические мысли могут быть верными или ложными. Например, автоматическая мысль молодого человека об отношении к нему девушки — «Она не любит меня» — может базироваться на неверной оценке ситуации (из-за недостатка в очевидности и доказательности). Но тем не менее, автоматические мысли могут и объективно отражать ситуацию (она действительно может его не любить). Эмоциональная реакция на подобную мысль зависит от уязвимости человека, которая в свою очередь определяется основными правилами (например, «я должен получить одобрение каждого») и схемами личности (например, «я беспомощен» или «я — толстый»). Эти правила и личностные схемы являются крепкими, устоявшимися конструкциями, порождающими то или иное реагирование человека.

Так индивидум, полагающий, что он должен получить одобрение каждого, более уязвим к депрессии и тревоге, потому что он не сможет соответствовать данному стандарту. Он будет искать повсеместное одобрение и, не находя его, переживать свою неполноценность.

В качестве иллюстрации того, как наши способы обработки информации влияют на поведение и реакции, рассмотрим способы мышления двух человек.

Представьте капитана, который проснулся солнечным ярким утром. Он встает с кровати, а у него в голове: «сейчас 7.00, в 8.00 я должен быть в порту, в 9.00 — прихожу на корабль, в 14.00 — выходим в море». Это одно описание.

Второе описание. Та же самая ситуация но глазами другого человека. «Какое красивое ясное утро?! Зайду сейчас к ребятам в порт, посижу с ними, попью чаю, пообщаюсь и потом — в море».

В первом случае идет достаточно схематичное описание ситуации ориентированное на фактор времени. Но из него вытекает способ познания мира и формирование готовности к тому или иному поведению. Очевидно, что многие реакции такого человека будут строиться вокруг схемы своей деятельности по времени. Мир и организуется и познается в данном случае по времени. В 9.00... в 10.00... в 11.00...

Во втором случае мир познается через чувственную сферу. Достаточно очевидно, что такой способ мышления, как в нашем втором примере, предполагает большую вовлеченность человека в отношения. В соответствии с чем его «карта мира» предполагает измерение событий не столько по часам (как в первом случае), сколько по отношениям.

Человек, ориентированный на измерение событий по времени, будет больше внимания уделять его ходу (даже поглядывать на часы (установка восприятия)). Метафорически можно сказать, что на нем своего рода очки, позволяющие лучше видеть одни события, но затрудняющие восприятие других.

Сообразно способу восприятия реальности формируется готовность мозга давать те или иные реакции. Так, наш первый персонаж будет организовывать свое поведение сообразно течению времени. В крайне выраженных случаях он может даже сворачивать какие-либо, например деловые, встречи не

по факту достижения цели этих встреч, а по факту того, что «время уже кончилось, у меня по порядку должно быть следующее дело».

Таким образом, установки формируют не только способ видения реальности с вычленением из этой реальности определенных событий, но и подготавливают почву к выбору тех или иных способов поведения, последствия которого во многом нас и окружают.

Приведенные выше примеры установок часто позволяют людям жить в ладу с окружающим миром и приспосабливаться к требованиям окружающей среды. Однако в ряде случаев установки оказываются причиной крупных личных драм и приводят к формированию цепи негативных последствий.

Обобщив ряд наблюдений из практики, А.Эллис обнаружил, что некоторые автоматические мысли (ценностные умозаключения) чаще других служат причиной разного рода психических проблем. Впоследствии А.Эллис сгруппировал эти мысли вместе и обозначил их как «Кодекс невротика», по сути являющийся сводом некоторых автоматических «лозунгов», способствующих формированию невротических расстройств. Так, согласно его классификации, существует четыре наиболее распространенных группы иррациональных установок, создающих проблемы:

1. Катастрофические установки;
2. Установки обязательного долженствования;
3. Установки обязательной реализации своих потребностей;
4. Глобальные оценочные установки.

Собственно кодекс невротика включает в себя 12 иррациональных убеждений:

1. Есть жесткая необходимость быть любимым или одобряемым каждым значимым другим;
2. Каждый должен быть компетентен во всем;
3. Большинство людей подлые или испорченные;
4. Случится катастрофа, если события пойдут по незапланированному пути;
5. Несчастья человека обусловлены внешними силами («форс-мажор»), и у людей мало шансов их контролировать;
6. Если существует опасность, то не следует ее преодолевать;
7. Легче избежать определенных жизненных трудностей, чем испытывать их и нести ответственность;
8. «Слабый» всегда зависит от «сильного»;
9. Прошлая история человека влияет на его настоящее и будущее;
10. Не надо беспокоиться о чужих проблемах;
11. Надо четко, правильно и отлично решать все проблемы, иначе произойдет катастрофа;
12. Если кто-то не контролирует свои эмоции, то ему нельзя помочь.

Как видно из перечня, подобные установки действительно не отражают реального положения дел и демонстрируют искаженное восприятие клиентов. Но помимо когнитивного искажения патогенность этих установок предопределяется еще и верой клиентов в их правильность. Часто больные весьма усердно следуют за своими представлениями вопреки здравому смыслу и предоставляемым свидетельствам и доказательствам некорректности и иррациональности этих представлений.

Для изменения этих установок, одной лишь наглядной демонстрации их пагубности, недостаточно. Требуется усилие, как со стороны врача, так и пациента, направленные на изменение содержания этих представлений.

Успех терапии во многом зависит не только от того, обнаружено ли большинство иррациональных убеждений, являющихся автоматическими, но и от успешности коррекции этих представлений.

В современном терапевтическом подходе не принято использовать лозунги из «Кодекса А. Эллиса». В более поздних наблюдениях было доказано, что лозунгов значительно больше 12, как и групп (группы обозначаются нами, как стратегии обработки информации; А. Эллис выделил их только 4, как уже говорилось выше). Кроме того, более оправданным является подход, направленный на исследование собственных «лозунгов» клиента, а не на использование штампов.

3. СТРАТЕГИИ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Если автоматические мысли могут быть самого разного содержания, то стили обработки информации ограничены в своем числе. Для практической работы требуется знание как минимум четырнадцати основных стилей (в реальности их значительно больше и их точное число не

установлено), нарушающих адаптивное поведение человека. При этом у одного и того же клиента могут присутствовать от одного и более таких стилей в разной степени их выраженности. Понятно, что чем больше человек пользуется подобными стилями, тем больше дезадаптивных ценностных умозаключений он будет иметь. Соответственно и уровень его общей психической адаптации будет снижен. Кроме того, такие клиенты могут не осознавать причин нарушения адаптации, так как имеют высокую степень доверия своим ценностным умозаключениям, постепенно становящихся автоматическими.

Рассмотрим эти стили обработки информации и вытекающие из них ценностные умозаключения (которые по мере закрепления становятся автоматическими мыслями).

- ♦ В практической работе автоматические мысли исследуются с помощью АВС техники.
 - ♦ Для выявления той или иной стратегии обработки информации требуется предварительное изучение коллекции автоматических мыслей.
 - ♦ Формированию автоматической мысли предшествует опыт ценностных умозаключений. Те или иные последствия нашего поведения запоминаются, нами как желаемые или как негативные. В силу ряда обстоятельств желательным может выглядеть не самый удачный опыт. Например, ребенок привыкает к тому, что когда он обижается на родителей, то получает от них требуемую поддержку и одобрение. В дальнейшем этот навык автоматизируется и превращается в автоматическую мысль, которая, как лозунг - «Если обижусь, то получу поддержку» - мгновенно и практически неосознанно возникает в ситуациях, где человек нуждается в поддержке. Понятно, что в ряде случаев такая стратегия не будет срабатывать и может создавать проблемы.
1. **«Чтение мыслей»:** когда за другого человека додумывается его возможная оценка той или иной ситуации или самого клиента. В результате порождаются неадаптивные автоматические мысли. Например, клиент может думать о своем коллеге по работе: «Он думает, что я — плохой специалист». При этом вывод строится не столько на внешних признаках, что другой человек действительно так подумал, сколько на склонности клиента предугадывать.
 2. **«Гадание»:** когда предсказывается будущее — что дела ухудшатся или что там, в будущем, много опасностей и негативных событий. Например: «Я не сдам экзамен», — или: «Я не получу эту работу». При том, что подобные умозаключения строятся не на основе анализа условий реальной среды, а связаны с беспокойством такого клиента не сдать экзамен или не получить работу.
 3. **«Катастрофизация»:** полагается, что произойдет что-то ужасное и невыносимое. Например: «Будет ужасно, если я потерплю неудачу».
 4. **«Использование ярлыков»:** когда оценка людей или событий производится с помощью «штампа» и в пользу этого «штампа», а не в пользу объективного описания. Например: «Я — плохой человек» или «Он — негодяй».
 5. **«Обесценивание»:** положительные достижения, успехи, благоприятные ситуации оцениваются как тривиальные и ничего не стоящие. Например: «То, что я раньше справлялся с этой задачей, сейчас не имеет никакого значения», — или: «То, что эта ситуация позволяет достичь моей цели, совсем не значит, что мне это как-то поможет».
 6. **«Негативный фильтр»:** предполагается сосредоточенность на негативных сторонах жизни. Например, «Люди не любят меня» с последующей концентрацией и проживанием именно такой оценки, даже при очевидных противоречиях с действительностью.
 7. **«Сверхобобщение»:** когда на основе единичного эпизода делается глобальный вывод. Например, потерпевший неудачу в чем-либо человек делает вывод: «Я конченный неудачник», — или: «Мне все время не везет», и т.п.
 8. **«Дихотомическое мышление»:** события рассматриваются в крайних оценках. По принципу: либо черное — либо белое. Никаких полутонов. Например: «Это была пустая трата времени», «Я вообще ничего не смог сделать правильно».
 9. **«Долженствования»:** события интерпретируются в терминах того, какими они должны быть. Например: «Я должен преуспеть. Если я не сделаю этого, то я — неудачник».
 10. **«Эксцентрические персонализации»:** себе приписывается непропорциональное количество вины за отрицательные события и игнорируется, что на это событие могли влиять другие люди и другие обстоятельства. Например «Мой брак пропал, потому что я была плохой женой». Как видно, ответственность партнеров подменяется идеей личной ответственности.
 11. **«Обвинение»:** сосредоточение на другом человеке как источнике негативных чувств. Когда клиент по сути дела отказывается взять на себя ответственность за последствия собственного поведения. Например: «Она виновата в том, что мне теперь так плохо», — или: «Все мои проблемы оттого, что мои родители неправильно со мной обращались в детстве».

12. **«Несправедливые сравнения»:** события интерпретируются в терминах стандартов, которые являются нереалистичными. Клиент сосредотачивается прежде всего на других, которые добиваются большего успеха, чем он, из чего следует заниженная оценка себя. Например: «Она более успешна, чем я», — или: «Другие в моем возрасте уже имеют все, а я ничего не имею».
13. **«Ориентация сожалеть»:** концентрация на идее, что в прошлом успех был большим, чем тот, что имеется сейчас. Например: «Я имел лучшую работу, чем та, что у меня сейчас», «Это надо было делать раньше, а сейчас момент уже упущен».
14. **«Что если?»:** представления о том, что любое действие предполагает продолжение в виде вопроса, например: «Если я пойду работать на эту должность — что если не справлюсь» ?
- Эти четырнадцать наиболее распространенных стратегий обработки информации часто нуждаются в психотерапевтической коррекции, так как любая из указанных стратегий может создавать большие проблемы в адаптации и качестве функционирования человека.

4. КОГНИТИВНЫЕ СТИЛИ

Когнитивные стили — это более высокий уровень функциональной организации, чем отдельные стратегии обработки информации. В современном толковании стилями принято обозначать индивидуально-специфические способы восприятия, обработки, анализа, структурирования, категоризации, синтеза и оценивания сигналов. Наиболее подробно проблема стилей исследовалась в России. Согласно М.А.Холмодной представляется возможным выделять следующие основные стили:

1. Полезависимый / полнезависимый;
2. С узким / широким диапазоном эквивалентности;
3. С узкой / широкой категоризацией;
4. Ригидный / гибкий познавательный контроль;
5. Толерантный к нереалистическому опыту;
6. Фокусирующий / сканирующий контроль;
7. Сглаживающий / заостряющий;
8. Импульсивный / рефлексивный;
9. С конкретной / абстрактной концептуализацией;
10. Когнитивно простой / сложный.

В настоящее время разработки психотерапевтических технологий, учитывающих стилевую специфику, только ведутся. Поэтому технические решения, направленные на коррекцию данных стилей, пока не разработаны.

ГЛАВА 2 ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

В данной главе представлены основные, наиболее распространенные методы когнитивно-поведенческой психотерапии. Описания включают стилизованные выдержки из реальных бесед с клиентами, поэтому представлены в виде сокращенных диалогов, которые отображают суть конкретной техники. В сносках приводится формализованная схема техники. В конце наиболее распространенные проблемы и способы их решения.

1. АБС-АНАЛИЗ

На первой сессии мы разясняем клиенту сущность когнитивного подхода. Как события и наши реакции на эти события связаны? Почему мы реагируем так, а не иначе? Подробно разясняем, как наши автоматические мысли влияют на наши реакции.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

АБС-техника состоит из восьми последовательных шагов.

1. Демонстрация связи между событиями, мыслями и реакциями

Не для всех людей очевидна связь между событиями, мыслями об этих событиях и реакциями на них. Чтобы достичь результатов, психотерапии требуется демонстрация этих связей клиенту и достижение понимания с его стороны, как связаны между собой мысли, события и реакции (А, В, С).

С этой целью психотерапевты часто приводят примеры из жизни других людей, и когда клиент оказывается в состоянии понимать суть связи АВС, переходят к поиску примеров из личной истории клиента.

2. Указания на скоротечность автоматических мыслей

После того как клиент осознал факт наличия связей между событиями, мыслями и реакциями, значительную роль для дальнейшего прогресса будет играть осознание им качественных особенностей автоматических мыслей. В частности — их скоротечности и мгновенности появления.

Как правило, необходимы разъяснения, что эти мысли являются мозговыми автоматизмами, для возникновения которых требуются доли секунды и поэтому они редко представлены в привычной для осознания словесной форме. Иначе говоря, это мысли с высокой скоростью внутреннего проговаривания, и поэтому для их обнаружения требуется активное внимание и отслеживание.

3. Побуждение клиента к установлению контроля над автоматическими мыслями

На первых порах, до формирования положительных подкреплений от активного отслеживания автоматических мыслей, клиенты склонны недооценивать роль осознанного контроля над ними и могут употреблять свои привычные алгоритмы обработки информации. В этой связи оправданными выглядят периодические усилия клиента и психотерапевта, направленные на исследование возможных выгод от установления контроля над автоматическими мыслями.

4. Предложение заполнять АВС-таблицу и собрать коллекцию автоматических мыслей

Для удобства работы и формирования навыков по осознанному контролю автоматических мыслей наиболее популярной формой является заполнение АВС-таблицы. Это позволяет не только структурировать АВС-связи в наглядном и удобном виде, но и собрать коллекцию автоматических мыслей.

А	В	С
Событие	Автоматическая мысль	Реакция

В клинической практике, как правило, мы предлагаем клиентам отслеживать момент возникновения своей нежелательной реакции, например тревоги. После чего клиенту предлагается идентифицировать то событие, которое послужило причиной этой реакции. Таким образом последовательность заполнения ячеек в таблице С — А — В.

5. Совместный с клиентом АВС-анализ какого-либо из его переживаний

Прежде чем клиент приступит к самостоятельной работе по заполнению формы АВС, необходима совместная с психотерапевтом практика такого заполнения. С этой целью уместно и оправданно исследование актуальной (проблемной) реакции клиента и заполнение от двух до пяти АВС-строк. Требуется не буквальное следование рекомендации заполнить 2 — 5 строк, а предоставить клиенту достаточное количество наглядных свидетельств АВС-анализа, вписанных в таблицу, с которой он продолжит работу самостоятельно.

6. Проверка того, что клиент понял - как делать, что делать и сколько делать

До начала самостоятельной работы требуется проверка способности клиента к заполнению АВС-таблицы без помощи психотерапевта. Рекомендуется предлагать ему самостоятельно заполнить АВС-строки, начиная с более простых и понятных случаев, где можно ожидать, что АВС-связь очевидна для него, и двигаться далее от простого к сложному.

7. Мотивирование к заполнению АВС-таблицы (по необходимости)

В ряде случаев, чаще всего после первого, второго опыта по самостоятельному заполнению АВС-таблицы, у клиентов может возникать ощущение, что они уже хорошо овладели техникой и поэтому могут «расслабиться», уменьшив свои усилия в отслеживании автоматических мыслей. Этот момент необходимо оговаривать прямо и прийти к соглашению о том, в какой мере контроль над автоматическими мыслями будет присутствовать в дальнейшей работе (возможно, это не 100% активности и внимания, а только 10%), тогда будет понятно, какие реальные усилия клиент готов приложить к терапии.

Очевидно, чем меньшую активность будет демонстрировать клиент, тем более тщательный подбор симптомов-мишеней потребует от психотерапевта.

В случае, если снижение активности клиента достигает критичных для терапии величин, то в качестве мотивирующих и побуждающих факторов могут выступать исследования уже достигнутых результатов психотерапии и оценка их выгоды.

8. Самостоятельное, письменное заполнение таблицы дома и предоставление ее на следующую сессию

К заполненным формам АВС психотерапевт должен относиться внимательно. Это важно не только для решения сугубо технологических проблем терапии, но и в связи с ценностью предоставляемого в таблицах материала для самого клиента.

Практический пример

Терапевт: Существует такая схема — АВС, она позволяет понять, как связаны события и наши реакции на эти события. Если вы возьметесь попробовать применить эту схему к своим реакциям, то обнаружите, как ваши мысли влияют на реакции. И если замените свои мысли, то и ваши нежелательные реакции и переживания изменятся. Клиент: Звучит интересно, но я не понял, как мысли и реакции могут быть связаны. Т.: Давайте рассмотрим пример. Представьте, что некий господин Х общается на повышенных тонах с другим господином — У. В какой-то момент Х резко бросает на стол авторучку. Какую реакцию (реакции — это С на нашей схеме) вызовет это событие (событие обозначается как А) у господина У? Это может быть и смех, и гнев, и обида, и т.д. То есть при одном и том же событии (А) мы можем увидеть совершенно разные реакции (С) со стороны господина У. Чем объясняется такая вероятность?

А	В	С
Событие	Автоматическая мысль	Реакция

Дело в том, что между событием и реакцией в мозгу человека возникает то, что принято обозначать автоматической мыслью (В). Проще говоря, реакция определяется тем объяснением, которое дает мозг человека тому или иному событию.

Так, если рассматриваемый в нашем примере господин У подумает, что бросать авторучку от злости — смешно, потому как: «Люди, не умеющие контролировать свои эмоции — нелепы», то его реакция в виде смеха становится вполне понятной и адекватной для такого рода мысли.

Если наш господин У решит, что: «Он (Х) на меня пытается давить, а это неприемлемо и унижительно», то его реакция в виде гнева становится вполне оправданной и психологически понятной. Он также не станет смеяться над событием, которое считает для себя обидным или печальным, а его реакции (С) гнев, смех или иные ощущения будут адекватны. Если он посчитает, что «это унижает меня», то и реагировать будет в связи с предполагаемым им унижением. Если считает что «это непонятно», то и его реакция будет — от недоумения до отказа контактировать с ситуацией, вызывающей это недоумение.

К.: Да, звучит правдоподобно. Но я не припомню, чтобы у меня в голове возникали такие длинные предложения, как вы приводите в примере. Реакция в основном возникает быстро.

Т.: Автоматические мысли действительно явление скоротечное, поэтому и заслужили название автоматических. Как правило, они возникают очень быстро и так же быстро определяют характер реакции человека. Они могут не осознаваться как цельное предложение, если мы целенаправленно не попытаемся отслеживать их. Более того, автоматические мысли в силу того, что возникают очень быстро, кажутся нам правдоподобными, и мы часто не задумываемся над тем, а можно ли

Пошаговая схема АВС-анализа

1. Демонстрация связи между событиями, мыслями и реакциями.
2. Указания на скоротечность автоматических мыслей.
3. Побуждение пациента к установлению контроля над автоматическими мыслями.
4. Предложение заполнять ЛВС-таблицу и собрать коллекцию автоматических мыслей.
5. Совместный с пациентом АВС-анализ какого-либо из его переживаний.
6. Проверка, что пациент понял - как делать, что делать и сколько делать.
7. Мотивирование к заполнению АВС-таблицы по необходимости.
8. Самостоятельное, письменное заполнение таблицы пациентом дома и предоставление ее на следующую сессию.

доверять этим «лозунгам»? Но если отнестись к ним критически, то иногда выясняется, что мысль не такая уж и корректная. Изменение же мысли на более корректную мысль приводит к формированию более приемлемой реакции.

К.: Да, кажется, я понял. Но как это может помочь мне в решении моей проблемы?

Т.: Для этого нам понадобится сначала собрать коллекцию ваших автоматических мыслей, и тогда мы сможем понять, какие из этих мыслей стоит откорректировать.

К.: Хорошо, что для этого надо делать?

Т.: До нашей следующей встречи я предлагаю вам заполнить АВС-таблицу.

<i>А</i>	<i>В</i>	<i>С</i>
<i>Событие</i>	<i>Автоматическая мысль</i>	<i>Реакция</i>

Времени на нее много не потребуется. Достаточно уделить 15 — 20 минут в день. В течение дня постарайтесь наблюдать за тем, какие проблемные реакции у вас возникают, и запишите эти реакции в столбце С. Опишите события, которые вызывают эти проблемные реакции и предшествуют их появлению, и занесите их в столбец А. Третьим шагом, постарайтесь ответить на вопрос, какая мысль может объяснять именно эту реакцию. Давайте рассмотрим сегодняшний день и вместе заполним одну АВС-схему. Вспомните, у вас сегодня возникало негативное переживание, по поводу которого вы обратились за консультацией ?

К.: Да, сегодня снова был этот приступ страха.

Т.: Таким образом, реакцией на нашей схеме будет страх?

К.: Да.

Т.: А в какой ситуации он возник, этот приступ страха?

К.: В метро.

Т.: В самом метро? (Здесь и далее надо помнить, что прояснение точной ситуации в которой возникла проблемная реакция клиента, очень важный элемент анализа.)

К.: Нет, точнее говоря, страх был еще до того, как я вошел в метро. Он появился на улице.

Т.: То есть вашу реакцию страха, это у нас С, спровоцировало что?

К.: Мысль! Мысль, что мне сейчас предстоит спуститься в метро.

Т.: Да, но что страшного в этой мысли?

К.: Как, что страшного? А вдруг мне опять там станет плохо!

Т.: Давайте теперь заполним нашу таблицу. С — это страх, А — это что?

К.: А — это предстоящий спуск в метро.

Т.: А как мы можем сформулировать автоматическую мысль, объясняющую связь между А и С ? Можно ее как лозунг оформить?

К.: Да так, как я ее и назвал, наверно?! «А вдруг мне станет плохо».

Т.: То есть помимо того, что вам может плохо стать в метро, вас еще беспокоит и страх, что может вновь быть плохо?!

К.: Да, иногда мне кажется, что это мой случай. Когда ожидание смерти — хуже самой смерти.

Т.: Как же будет выглядеть наша таблица? Попробуйте ее самостоятельно заполнить.

Клиент самостоятельно заполняет таблицу АВС:

<i>А</i>	<i>В</i>	<i>С</i>
<i>Событие</i>	<i>Автоматическая мысль</i>	<i>Реакция</i>
Ожидание поездки в метро	«А вдруг мне станет плохо»	«Страх»

Т.: Не трудно будет ежедневно уделять по 15 — 20 минут на исследование собственных мыслей и заполнение таблицы? К.: Нет. Но вдруг я что-нибудь не так заполню? Т.: Не беда. Вы можете записать так, как считаете необходимым. Если что-либо и перепутается, мы сможем разобраться вместе.

Распространенные проблемы и способы их решения

При использовании АВС-техники проблемы возникают довольно редко, но все-таки встречаются. Как правило, они бывают по причине недостаточного навыка у психотерапевта, в связи с особенностями мышления клиента или по внешним причинам.

1. **Клиент недостаточно хорошо осознал связь между реакциями и своими мыслями.** Чаще всего это проявится в том, что он будет путаться при заполнении ABC-таблицы или попытаться заполнить столбец В мыслями, не отображающими связь между активирующим событием А и реакцией С. **Решение:** рассмотреть дополнительные иллюстрирующие примеры связи между ABC из жизни самого клиента, после чего продолжить с 4 шага ABC-анализа.
2. **Автоматические мысли, которые указывает клиент, выглядят нелогичными и не отображают психологически понятную связь между событиями А и реакциями С.**
Решение: например, клиент берет за событие А — случайную встречу с другом, которого давно не видел, реакция С — тревога. Автоматической мыслью он предлагает считать — «Я спешу на работу». Как видно, такая мысль не объясняет реакцию С, на что следует указать клиенту и предложить совместно искать мысль, способную объяснить такую реакцию. При этом возможны гипотезы со стороны психотерапевта. Например, психотерапевт может предположить, что я бы мог подумать: «Он, наверное, забыл о моем существовании и может меня отвергнуть», — или: «Он мог добиться большего, чем я, и я буду чувствовать себя слабым», и т.д.
Следует, не настаивая на каких-либо конкретных формулировках, привести несколько возможных лозунгов и поинтересоваться, есть ли что-нибудь близкое для клиента или он уже сформулировал свой лозунг. Понятно, что лозунги, сформулированные клиентом, более удобны для последующей работы.
3. **Клиент недооценил скоротечность возникновения автоматических мыслей и пытается построить громоздкую цепь рассуждения вокруг своей реакции.** **Решение:** предложить клиенту обобщить все приведенные им рассуждения до лозунга, который мог бы служить заголовком к тексту (содержимым текста считать эти обильные рассуждения). При этом лозунг должен отражать связь события А и реакции С.
4. **Клиент предполагает, что его реакция может не возникнуть, так как возникает редко или в настоящее время возможно затишье в проблемных отношениях, или имеются иные обстоятельства.**
Решение: предложите ему исследовать свои мысли в качестве события (А). Пояснив клиенту, что активирующим событием (А) является не только что-то привходящее из окружающего мира, но и наши собственные мысли, рассуждения и воспоминания могут служить такими событиями. Например, мысль «Я неуверенный в себе человек, поэтому у меня и проблемы» (А), способна вызвать реакцию огорчения (С). Автоматическая мысль (В), которая вызвала эту реакцию огорчения, могла быть такой — «Я неуверен в себе потому, что я точно знаю, что я человек никчемный».
5. **Клиент недостаточно мотивирован к самостоятельной домашней работе.**
Решение:
А. Проверьте еще раз, насколько полно и правильно клиент осознал роль автоматических мыслей в реакциях и понял перспективность такого подхода в разрешении своих собственных проблем и трудностей функционирования;
Б. Действительно ли вы работаете с актуальным запросом;
В. Нет ли слишком выраженных других проблем (сильный аффект, алекситимия и т.д.)

2. ПРАВДОПОДОБНОЕ ПЕРЕФОРМУЛИРОВАНИЕ

Автоматические мысли, идентифицированные в ABC-анализе, часто оказываются источником проблемных реакций клиента. Уменьшить выраженность этих реакций или освободиться от них вовсе позволяет переформулирование автоматической мысли и последующая проверка адаптивности и реалистичности нового (переформулированного) лозунга.

Основная цель данной техники заключается в поиске более реалистичной формулировки той же самой автоматической мысли.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Формулирование автоматической мысли

Эта процедура предполагает предварительное проведение ABC-анализа. Выявленный в его ходе неадаптивный лозунг (автоматическая мысль В) является мишенью данной техники.

2. Правдоподобное (в том числе с точки зрения клиента) и последовательное переформулирование отдельных элементов автоматической мысли

Наиболее трудоемкая часть техники. Для ее успешного проведения удобнее разбить лозунг на составные смысловые части и работать с каждой из них по очереди. В завершение следует объединить полученные новые элементы в связанный в смысловом отношении новый лозунг.

3. Проверка правдоподобности нового лозунга

Удобнее ее делать с помощью измерительной шкалы. Более эффективной в реальной практике оказалась шкала правдоподобности от 0 до 100 баллов (или %), где 0 — нет доверия лозунгу вообще, а 100% — абсолютное доверие лозунгу.

4. Оценка изменяемости реакции в связи с применением нового лозунга

Кроме того, что данная процедура позволяет оценить качество совершенной работы по переформулированию и дать представление о собственно клинической полезности данной техники, она дает возможность клиенту наглядно убедиться в существовании связей между его мыслями и его реакциями.

5. Домашнее задание в виде таблицы с отслеживанием эпизодов появления старого лозунга и замены его на новый лозунг

Для развития терапевтического эффекта, связанного с трансформацией проблемной реакции клиента, важно, чтобы клиент имел практику замены старого лозунга на новый лозунг.

Практический пример

Предварительный АВС-анализ позволил обнаружить у данного клиента ряд дезадаптирующих автоматических мыслей. Одна из них — «Я никчемный человек и неудачник!»

Клиент: Да, я действительно никчемный человек и неудачник!

Терапевт: Это окончательный вердикт? К.: По крайней мере — точно про меня.

Т.: Предлагаю изучить эту формулировку. Действительно ли она так правдоподобна? К.: Конечно правдоподобна.

Т.: Начнем с первой части фразы — «я действительно никчемный...» К.: Конечно никчемный.

Т.: Я понял, но давайте двигаться по порядку. Для чего в этой фразе слово «действительно»? К.: Потому что это правда.

Т.: Но если это правда, тогда для чего вам понадобилось подчеркивать это? К.: Чтобы не забываться. Т.: Что значит не забываться?

К.: Ну, чтобы не надеяться, что со мной может произойти что-нибудь хорошее. Т.: Предлагаю вам такой пример для сравнения. Представьте, что вы пришли к врачу. Но на ваш выбор в коридоре клиники оказались два человека. Один из них говорит «Я врач», другой говорит: «Я действительно врач». Какому из них вы больше поверите? Тому, который просто сказал, что он врач, или тому, который подчеркивает, что он действительно врач. Это слово «действительно» — оно повысит ваше доверие или понизит?

К.: Понизит.

Т.: Но то же самое и с вашей собственной формулировкой мысли. Говоря «действительно», вы повышаете правдоподобность собственной мысли или понижаете?

К.: Хорошо, я понимаю, что слово действительно можно убрать, оно уменьшает доверие моей мысли.

Т.: Тогда — если вы хотите, чтобы ваша фраза была по-настоящему убедительной, — можно сказать: «Я никчемный человек и неудачник» ?

К.: Да, согласен. Так убедительнее.

Т.: Продолжим. Что значит никчемный?

К.: Значит, что я ни на что не пригоден.

Т.: Вообще ни на что?

К.: По крайней мере, на многое.

Т.: То есть существуют дела, на которые вы все же пригодны?

К.: Их очень мало.

Т.: Сколь мало бы их ни было, разве правдоподобно говорить, что вы не пригодны ни к чему вообще? Можно ту же самую мысль сформулировать иначе.

К.: Ну, я не знаю, как это иначе сказать.

Т.: Давайте вместе подумаем. Какие варианты могут быть?

К.: Например: «Я мало что делаю хорошо». Подойдет?

Т.: А эту оценку «хорошо» вам кто ставит? Кто подходит к вам и говорит об этом?

Пошаговый алгоритм

1. **Формулирование автоматической мысли.**
2. **Правдоподобное (в том числе с точки зрения клиента) и последовательное переформулирование ее отдельных элементов.**
3. **Проверка правдоподобности нового лозунга.**
4. **Оценка изменяемости реакции в связи с применением нового лозунга.**
5. **Домашнее задание в виде таблицы с отслеживанием эпизодов появления старого лозунга и замены его на новый лозунг.**

К.: Я сам так считаю.

Т.: Тогда правильно будет говорить: «Мне кажется, что многие дела я делаю меньше чем на четверку» ?

К.: Как-то уж очень оптимистично получилось.

Т.: Поправьте, чтобы получилось точнее.

К.: Многие дела я делаю на двойку.

Т.: И...

К.: Что «и...»?

Т.: Вы забыли указать, что это вы себе ставите такую оценку.

К.: Ну тогда — за многие дела я ставлю себе двойку.

Т.: Хорошо. Эта часть формулировки теперь выглядит правдоподобно?

К.: Да, вполне.

Т.: Сравним ее с изначальной фразой — «Я действительно никчемный человек». Что правдоподобнее и ближе к реальности? Какой формулировке и сколько баллов правдоподобности вы дадите ? Предлагаю измерять шкалой от 0 до 100 баллов. Притом, что 0 баллов — вообще не верите, а 100 баллов — абсолютно доверяете.

К.: «За многие дела я ставлю себе двойку» тянет на 80 баллов, а старый лозунг — где-то на 60.

Т.: Теперь финал вашей изначальной формулировки — про неудачника. В этом слове заключена мысль об удаче и везении?

К.: Да, мне действительно не везет.

В. Что значит «не везет»?

К.: Я все время сталкиваюсь со сложными проблемами. Все люди, как люди, а мне если переезжать на новую квартиру, то обязательно сломается машина по дороге. Если устраиваться на работу, то начальник попадется какой-нибудь странный.

Т.: То есть, что правдоподобнее: вы неудачник или у вас постоянно сложные проблемы ?

К.: Так и то, и то — правда.

Т.: Но слово «неудачник» предполагает некую упущенную удачу, а вам, как вы сказали, вообще не стоит на что-либо надеяться.

К.: Ну, тогда правильнее, что у меня много сложных проблем.

Т.: Вы какую фразу выбираете: «У меня много сложных проблем» или у вас постоянно сложные проблемы?

К.: Много, конечно.

Т.: То есть не постоянно? Бывают и простые проблемы?

К.: Конечно не постоянно, но почти всегда.

Т.: Хорошо, объединим всю формулировку. Получается: «За многие дела я ставлю себе двойку, и они, эти дела, сложные» ?

К.: Да. Точно.

Т.: А правильно говорить, что: «У меня много сложных дел, за решение которых я ставлю себе двойку» ?

К.: Тоже верно.

Т.: Эта формулировка говорит о ваших делах или о вашем отношении к себе? Ведь двойки вы себе сами выставляете.

К.: Но дела действительно сложные, и решаю я их плохо.

Т.: Это «плохо» — вы себе ставите или кто-то другой?

К.: Я конечно.

Т.: Тогда эта формулировка говорит о ваших делах или о вашем отношении к себе? Ведь двойки вы себе сами выставляете?

К.: Да, сам.

Т.: Тогда в чем ваша проблема: что вы неудачник или что вы себе ставите двойки за решение сложных дел?

К.: Нуда. Двойки.

Т.: Скажите, когда вы говорили себе: «Я действительно никчемный человек и неудачник», у вас возникало сильное чувство обиды, а если вы себе скажете: «У меня много сложных дел, за решение которых я ставлю себе двойку», тогда, что за чувства у вас могут быть?

К.: Не знаю, досада какая-то.

Т.: С досадой легче справиться, чем с обидой?

К.: Да, легче.

Т.: На ближайшие три дня могли бы вы взять труд по отслеживанию своего старого лозунга и его изменению на новый? По следующей таблице:

Ситуация	Старый лозунг «Я никчемный человек и неудачник!»	Новый правдоподобный лозунг «За многие дела я ставлю себе двойку и они, эти дела, сложные!»	Реакция на новый лозунг

Комментарий

На следующей встрече клиент осознал, что испытывает не досаду, а чувство гнева, управление которым и стало дальнейшим предметом психотерапии.

Распространенные проблемы и способы их решения

Самая сложная проблема при выполнении данной техники возникает, если клиент не воспринимает предъявляемые формулировки как более правдоподобные и реалистичные. В таком случае требуется подробное исследование доказательной базы его верований, почему именно его формулировка более правдоподобна? После того как клиентом будут предъявлены доказательства, используйте технику реатрибуции для изменения этих доказательств и/или технику управления силой верований.

3. ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВ

Эта техника подразумевает не поиск какой-то определенной альтернативы, а стимулирование у клиента поисковой активности, которая позволяет абстрагироваться от текущего неадаптивного способа поведения и восприятия реальности и стимулирует к исследованию других возможностей. Таким образом увеличивается репертуар поведенческих стратегий, доступных для оценки, анализа и исполнения.

ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

1. Обоснованное предложение альтернатив.

Альтернативные идеи, как правило, труднодоступны для клиента в силу своей неочевидности и слабой аргументации. Поэтому в практике инициатива альтернативных рассуждений лежит на терапевте.

Важным моментом данной техники является обоснованность предлагаемых альтернатив. Психотерапевт не может просто так взять их у себя из головы, требуется оценить текущую ситуацию клиента и на основе этой оценки предположить другие, возможные пути развития ситуационного сценария для данного клиента в данной ситуации.

2. Детализация представлений об альтернативах и стимулирование клиента к самостоятельной детализации и проработке представлений об альтернативных способах поведения.

Более успешному достижению этой цели помогает взвешивающая позиция психотерапевта. Клиенты часто бывают очень категоричны в обоснованиях и склонны «держаться» за свои старые взгляды и представления. Для преодоления подобной ригидности психотерапевту уместно обращать внимание клиента и на положительные, и на отрицательные стороны того или иного решения. Так, человек, стремящийся к совершенству во всем, будет склонен приводить однополярную аргументацию относительно того, почему он должен быть таким, и при этом упустит из внимания многие другие аргументы. Если обращать его внимание и стимулировать детализованную проработку представлений о выгодах от других способов поведения и восприятия, это поможет уменьшить ригидность изначальной автоматической мысли.

Практический пример

Клиентка с легким депрессивным эпизодом без соматических симптомов после разрыва отношений с мужем, по инициативе которого 2 месяца назад состоялся официальный развод.

Предварительно была идентифицирована проблемная АВС, где А — разрыв отношений с мужем, В — автоматическая мысль: «Я буду несчастливой без него», С — подавленность и тоска.

Клиентка: Я не могу быть счастлива без мужа! Терапевт: Почему?

К.: Потому что я не знаю, как жить без него. Он ведь все делал

и все решал в нашей семье. Я ничего сама не смогу. Т.: Понятно, что он все решал. Но как это может быть связано с тем, что вы ничего без него не можете. Как вы это узнали? К.: Не знаю, я так чувствую (плачет). Т.: Что это за чувство? К.: Тоска и безысходность (плачет).

Т.: Вы ничего не можете и тоскуете оттого, что вы такая? К.: Нет, я тоскую по нему.

Т.: Ваши чувства относительно мужа понятны. Но мы сейчас говорим о ваших способностях. Каковы они?

К.: Не знаю даже. Я ведь действительно ничего сама не делала.

Т.: А вам всегда нравилось, что вы ничего не делали?

К.: Нет, конечно. Все-таки, что-то я делала сама.

Т.: Что например?

К.: Я сама нашла свою работу.

Т.: Это все?

К.: Да (плачет).

Т.: Скажите, из вашего разрыва с мужем (А в АВС-схеме) следует единственный вывод, что вы будете несчастливой без него? Какие-то еще последствия возможны?

К.: Раз я буду несчастлива, значит все будет плохо и жить не стоит.

Т.: Подождите, этот вывод вы делаете из своей мысли, что будете несчастливой. Мы говорим не о выводах и последствиях из этой мысли, а о том, какие еще могут быть последствия разрыва отношений?

К.: Не знаю. Я не понимаю (плачет).

Т.: Кроме того, что вы будете еще и свободной для других

К.: Кому я нужна, мне уже 35 лет?

Т.: А вы исследовали этот вопрос и замужем, на то — смотрят на

К.: Нет, конечно. Я только его

Т.: То есть, насколько вы можете мужчин, вам неизвестно?

К.: Я не хочу быть ни для кого он вернулся.

Т.: Какие у вас есть основания с? Ведь он сам ушел от вас и, другая женщина.

К.: Подскажите мне, как его

Т.: А зачем вы его хотите вернуть?

К.: Я буду с ним счастлива и его

Т.: Но вы уже были с ним...

К.: Я исправлюсь и не буду больше ругаться с ним.

Т.: Что мешало сделать это раньше?

К.: Мне казалось, что он мало беспокоился о семье, вот я и ругалась.

Т.: О семье — значит о вас?

К.: Я ребенка хотела.

Т.: И что помешало родить ребенка?

К.: Я была не уверена в том, что он сможет нас обеспечить всем необходимым, когда я выйду в декретный отпуск.

Т.: А что — сейчас эта уверенность появилась?

К.: Нет.

Т.: Так кто вам нужен — муж, который, по вашему мнению, не сможет вас с ребенком обеспечивать, или ребенок?

К.: Мне просто нормальную семью хочется.

Т.: А с ним у вас была нормальная семья, притом что вы боялись родить ребенка?

К.: Нет. Но я могу постараться.

Т.: Постараться что?

К.: Не знаю что (плачет)...

Т.: Вы можете постараться вернуть мужа, с которым вы опасаетесь родить ребенка, родить ребенка без мужа или создать новую семью? В чем вы готовы стараться и прикладывать усилия?

К.: Не знаю (плачет).

Т.: Давайте взвесим плюсы и минусы каждого из способов.

К.: Давайте. Как это сделать?

Т.: Но прежде скажите, вам действительно важно рассмотреть другие способы? Если да, то почему?

К.: Да важно, конечно. Потому что он не вернется (плачет).

Пошаговый алгоритм

1. Обоснованно

е
предложение
альтернатив

2. Детализация представлений об альтернативах и стимулирование пациента к самостоятельной детализации и проработке представлений об альтернативных способах поведения.

несчастливой, ведь вы будете мужчин. Так?

обращали внимание, будучи вас другие мужчины или нет? любила.

быть привлекательны для других

привлекательной. Я хочу, чтобы

считать, что он может вернуть- насколько я понял, у него есть

вернуть? Что я должна сделать?

любить буду.

Комментарий

Как видно из данного примера, клиентка смогла принять, что существуют и другие варианты развития событий кроме как возвращение ее мужа. Что собственно и являлось главной задачей на данном этапе терапии. Для дальнейшего лечения в ее случае применялась техника исследования выгод и издержек.

В данном случае решено было не выполнять вторую часть данной техники целиком (детализация представлений альтернативного сценария), а включить ее в технику исследования выгод и издержек (см. ниже).

Распространенные проблемы и способы их решения

Возврат к начальной формулировке. Несмотря на то, что

уже скрупулезно рассматривались другие альтернативы — клиент сообщает, что его вариант поведения наиболее уместен. **Решение:** причин для такого рода заявлений чаще бывает три:

1. *Негативные эмоции не были достаточно исследованы и проработаны, и их коррекцию надо проводить вновь, начиная с АВС-анализа и коррекции лозунга, порождающего проблемное чувство (это не циклическое изучение одного и того же, а другой не выявленный ранее лозунг).*
2. *Тревога клиента в связи с его самооценкой и пригодностью для реализации других сценариев развития ситуации или тревога, связанная с непривычностью управления ситуациями вообще и данной ситуацией в частности.*
3. *Клиент был недостаточно вовлечен в обсуждение других возможностей и пассивен, что спровоцировало психотерапевта выступать не стимулятором процесса, а подменять активность клиента своей активностью и своими мыслями относительно других, альтернативных способов поведения.*

4. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЫГОД И ИЗДЕРЖЕК

Иногда оказывается полезным исследование выгод и издержек от применения того или иного лозунга (автоматической мысли). Чаще всего автоматически употребляемые лозунги не только не осознаются, но и не имеют достаточной прагматической взвешенности. Но и у тех клиентов, которые смогли обнаружить свою автоматическую мысль (источник проблемного реагирования), прагматическая оценка также оказывается недостаточно взвешенной и нуждается в более точном формулировании.

ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

1. Поиск дилемм и их формулирование

В качестве дилемм могут выступать альтернативные мысли или действительные дилеммы, когда выбор той или иной стратегии поведения представляется неочевидным и затруднительным. Часто дилеммы возникают в связи с неадекватной оценкой ситуации и тяготением клиента к привычным способам поведения в ущерб новым, возможно более перспективным, но мало известным, а потому тревожащим. В таком случае дополнительно потребуется АВС-анализ и коррекция мыслей, порождающих тревожные опасения.

2. Предоставление информации клиенту о предлагаемом способе взвешивания и обсуждение данного способа с оценкой его надежности и в сравнении со способами, которыми обычно или в данной ситуации пользуется клиент

После идентификации возможных альтернатив клиентам предлагается оценить выгоды и издержки для каждой из них. С этой целью понадобится включить в описание той или иной альтернативы как можно большее число категорий.

Категориями альтернативы выступают ее качественные характеристики. Например, категориями для такого сценария, как «родить ребенка», могут быть: чувство любви, ощущение значимости своей жизни, чувство ответственности, необходимость больше зарабатывать денег и/или экономить их, и т.д. То есть категориями описания той или иной ситуации служат связанные с этой ситуацией последствия и/или значимые события при ее достижении (например, решение добиться повышения в должности предполагает не только исследование по категориям последствий, но и изучение того, какие действия придется предпринять для достижения такой цели).

Каждая из категорий требует оценки в баллах по шкале от 0 до 100% (или баллов). При этом удобнее, когда выгоды + издержки = 100% (или баллов), это стимулирует принятие более взвешенных и сбалансированных решений.

3. Совместное пробное заполнение таблицы по нескольким описательным категориям и выставление баллов

Совместная работа при использовании данной техники позволяет клиенту быстрее и эффективнее овладеть навыками принятия взвешенных решений.

4. Самостоятельное (выполняется клиентом) заполнение таблицы с поиском других категорий описания ситуации с оценкой выгод и издержек в баллах

После того как клиент продемонстрирует достаточную самостоятельность в заполнении таблицы, есть смысл дать ему возможность осмыслить данную процедуру и апробировать ее без вмешательства психотерапевта. В более непринужденной обстановке.

5. Совместно с психотерапевтом исследуются другие, неучтенные клиентом описательные категории и выравнивается их количество по альтернативным сюжетам дилеммы

Существует очень высокая вероятность, что клиент рассмотрит мало описательных категорий для одних альтернатив и много для других (чаще для привычных или иррационально желательных). В таком случае требуется повторное (иногда до 3-х совместных сессий) совместное изучение последствий достижения той или иной цели начиная пункта 3 данной техники.

6. Использование программы по «Минимизации издержек и последовательным достижениям», общий смысл которой предполагает:

- а) создание контрольного списка издержек (в список входят все потенциально ожидаемые проблемы);
- б) разработку способов минимизации потерь и затрат (в контрольном списке издержек клиент самостоятельно выбирает проблемы, решение которых в данное время считает наиболее актуальным, после чего совместно с психотерапевтом или самостоятельно выстраиваются и прописываются наиболее приемлемые способы поведения в связи с данной издержкой);
- в) ведение списка достижений (в него регулярно вносятся все достижения, прямо или косвенно связанные с достижением обозначенных целей и планы по осуществлению намерений);
- г) стимулирование у клиента адекватных представлений о своей социальной компетентности (каждое достижение приписывается усилиям самого клиента, а не усилиям психотерапевта).

Программа включает в себя решения ряда проблем и достижение таких целей, как:

1. Структурирование ожидаемых проблем;
2. Уменьшение уровня тревоги в связи с представлениями о тяжести последствий издержек (их катастрофизация);
3. Обеспечение готовности клиента к принятию издержек (совместная подготовка и обсуждение стратегии поведения клиента в связи с той или иной издержкой включают обсуждение принятия негативных последствий и способы совладения с ними);
4. Обеспечение последовательности движения от простых задач к более сложным.

Практический пример

(Продолжение клиентского случая из техники поиска альтернатив)

Т.: Для начала предлагаю оценить, какие ситуации вам действительно важно исследовать: возвращение к вам мужа, рождение ребенка без замужества или создание полной семьи, где есть и муж, и ребенок? К.: Конечно, я хочу создать полную семью. Т.: Это понятно. Но я предлагаю взвесить все выгоды и издержки, которые вы будете иметь в каждом из трех случаев, или еще и в тех случаях, которые вы предложите. У каждого человека своя, уникальная ситуация, и кроме желания вам потребуется прикладывать усилия, которые для одного человека могут казаться простыми и легкими, а для другого — невысказанно сложными.

К.: Поняла. Но тогда мы можем рассмотреть еще один вариант?

Т.: Да, я очень рад, что именно вы предлагаете варианты, а не только я.

К.: Я думаю, что еще я могла бы больше не выходить замуж и строить отношения, как моя подруга — с кем хочу и так долго, сколько сама решу.

Т.: А те три будем рассматривать? Они для вас интересны?

К.: Да, очевидно, что и они имеют значение. Давайте сравним, чтобы потом я уже ни о чем не жалела.

Т.: Совершенно точно. Задача этого подробного сравнительного исследования в том, чтобы принять наиболее приемлемое решение и взвесить как можно больше за и против. Для начала составим таблицу, в которую вы сможете вносить значения.

	Вернуть мужа		Родить ребенка, не выходя замуж		Создать полную семью		Свободные отношения	
	Выгоды	Издержки	Выгоды	Издержки	Выгоды	Издержки	Выгоды	Издержки

В каждой из строк этой таблицы нам потребуется записывать самые разные выгоды или издержки. В таблицу могут вноситься как выгоды и издержки от процесса достижения данной цели, так и последствия достижения данной цели.

В столбцах выгод и издержек мы будем вести их оценку по 100-балльной шкале. В столбцах выгоды 0 — баллов невыгодно вообще, 100 баллов — максимально возможная выгода. То же и об издержках — потребуется указать их качество в баллах от 0 до 100, где 0 — нет издержек, а 100 баллов — максимально невыгодные издержки и проблемы. К.: Да, все понятно.

Т.: Как вы считаете, такой способ надежнее, чем тот, которым вы обычно пользуетесь для принятия решения? И какой он, ваш способ? К.: Не знаю, глупый у меня способ. Я когда-то писала бизнес-план, там использовался такой же принцип оценки. Я выписывала много разных параметров по нашему предприятию, и банк выдал моей компании кредит под этот бизнес-план. Я думаю, что этому способу могу доверять.

Т.: Тогда попробуем рассмотреть несколько случаев. Начнем с первого столбца «Вернуть мужа». Какие выгоды вы видите в этом?

К.: Как какие? Много. Я буду жить с любимым человеком. Смогу родить детей. Смогу быть счастливой.

Т.: Хорошо, давайте по порядку. Первым вы назвали «жить с любимым человеком». Выделим здесь две части. Первая — вы сможете его любить, вторая он будет любить вас. Начнем с первой части — вы сможете любить его. Сколько баллов выгоды вы ставите этому пункту?

К.: 100 баллов.

Т.: Хорошо. Предположим, что это так. Но вы будете не свободны для других отношений, и возможно, что не сможете составить еще более лучшую семейную партию. Сколько баллов издержек вы поставите такой перспективе?

К.: Ну, немного. Баллов 10.

Т.: Может ли тогда выгода быть 100 баллов, ведь 10 баллов вы отдаете на издержки?

Пошаговый алгоритм

1. Поиск дилемм и их формулирование.
2. Предоставление информации пациенту о предлагаемом способе взвешивания и обсуждение данного способа с оценкой его надежности и в сравнении со способами, которыми обычно или в данной ситуации пользуется пациент.
3. Совместное, пробное заполнение таблицы по нескольким описательным категориям с выставлением баллов.
4. Самостоятельное (выполняется пациентом) заполнение таблицы с поиском других категорий описания ситуации, с оценкой выгод и издержек в баллах.
5. Совместно с психотерапевтом исследуются другие, неучтенные пациентом описательные категории и выравнивается их количество по альтернативным сюжетам дилеммы.
6. Использовать программу «Минимизация издержек и последовательные достижения».

К.: Пусть будет 90. Хотя нет — 95.

Т.: Таким образом, выгоды — 95, а издержки — 5?

К.: Да. Так правильнее.

Т.: Перейдем к другой стороне. Жить в любви означает не только, что вы любите, но и то, что любят вас. Ваш муж имеет к вам какое-то количество любви, несмотря на то, что он ушел от вас?

К.: Не знаю. Мне хочется, чтобы он меня любил.

Т.: Это понятно. Но сколько баллов любви он к вам имеет, по вашим ощущениям?

К.: (Плачет.) Мне кажется, он меня любит. Это она его охмурила.

Т.: И все-таки, сколько баллов вы дадите?

К.: Не знаю, 70.

Т.: Хорошо. Это не заниженная оценка?

К.: Нет.

Т.: Тогда у нас в таблице уже могут быть внесены две выгоды. Вы сможете любить мужа — 95 баллов, и он будет любить вас — 70 баллов. Издержку мы пока нашли одну — на 5 баллов.

К.: Как-то не верится, что все так оптимистично.

Т.: Мы не внесли в анализ много других пунктов. Изучая только две выгоды, мы не взвесили все издержки и другие выгоды.

К.: А в сумме выгоды + издержки должно быть 100 баллов?

Т.: В конечном итоге — да.

К.: Тогда издержек от того, что он будет меня любить так, как он это делал, будет больше, около 40, значит выгод не 70, а 60.

Т.: Хорошо. Вы сами сможете исправить эту цифру. Я предлагаю вам изучить и взвесить как можно большее число выгод и издержек по каждому пункту, а на нашей следующей встрече провести анализ того, насколько широко вы изучили и описали эту ситуацию. Отнеситесь к технической стороне задания, как к своего рода составлению бизнес-плана, где надо указать как можно большее количество выгод и недостатков, что позволит суммировать все показатели вместе и понять, какой столбец окажется самым выгодным или трудным.

К.: Да, поняла.

	Вернуть мужа		Родить ребенка, не выходя замуж		Создать полную семью		Свободные отношения	
	Выгоды	Издержки	Выгоды	Издержки	Выгоды	Издержки	Выгоды	Издержки
Я смогу любить мужа	95	5						
Муж будет любить меня	70 (испр. на 60)	40						

Примечание к таблице. Хотя и не все строки приемлемы для остальных столбцов, рекомендуется использовать именно эту форму. Она увеличивает наглядность. Так строка «Я смогу любить мужа» не может оцениваться в столбце «Свободные отношения», но сам по себе факт невозможности такой оценки сильно влияет на последующее принятие решения.

Комментарий

На следующих двух встречах было проведено заполнение таблицы и оказалось, что клиентке легче всего удалось заполнять столбец «Вернуть мужа», что связано с хорошей проработанностью соответствующих представлений. В данном случае терапевт стимулировал представления о выгодах и издержках по другим столбцам, иногда прямо предлагая ту или иную формулировку. После совместных обсуждений число используемых описательных категорий удалось несколько выровнять, по каждому из столбцов. В результате наиболее выгодным оказалось создание полной семьи. Наиболее затратным — «родить ребенка не выходя замуж».

После проведения такой многосторонней оценки, с согласия клиентки был составлен список издержек в связи с созданием полной семьи и начата программа «по минимизации издержек и последовательным достижениям».

Распространенные проблемы и способы их решения

Несмотря на то, что было проведено подробное и достаточно полное исследование альтернатив, клиент вновь начал сомневаться.

Такая проблема в основном бывает связана либо с избытком объема информации и неумением клиента работать с большими массивами данных, либо в связи с его надеждами на существование более удобных альтернатив (что чаще).

Решение: данная трудность устраняется довольно просто, несмотря на то, что именно эта проблема парализует эффективность многих психотерапевтических вмешательств. Клиенту надо предложить (иногда это можно сделать сразу, в самом начале выполнения данной техники) исследовать и создать описание к еще одному из альтернативных способов — «Не принимать никакого решения». С обстоятельным изучением выгод и издержек при таком подходе, когда клиент декларирует разные альтернативы, но на самом деле не принимает никакого решения.

5. СОЗДАНИЕ ПРАВДОПОДОБНОЙ И ВЫГОДНОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ

Для того чтобы заменить неадаптивный лозунг, требуется сформулировать автоматическую мысль правдоподобно и оценить выгоды, получаемые от нее и от альтернативной, более

правдоподобной мысли. По сути это смешанная техника, включающая в себя переформулирование, поиск альтернатив и исследование выгод.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Формулирование автоматической мысли

Идентифицировав последовательность проблемной АВС, требуется четкое формулирование автоматической мысли. В идеале эта мысль должна быть выражена одним, максимум — двумя предложениями, где каждое слово в принятой к обработке формулировке имеет личностный смысл для клиента.

2. Оценка доверия к автоматической мысли

Автоматические мысли, как правило, имеют высокую убедительность для клиента.

В большей части случаев многие не задаются вопросом: «Насколько я могу доверять этой автоматической мысли?»

Основная задача данной процедуры заключается в исследовании той силы доверия, которое питает клиент к данной автоматической мысли. С этой целью удобно исследовать уровень доверия с помощью 100-балльной шкалы (или в %), где 0 баллов — нет доверия вообще, а 100 баллов (или %) означают полное и безоговорочное доверие к автоматической мысли. Полученный результат оценки рекомендуется вносить в таблицу (графа В, см. в практическом примере).

3. Оценка выраженности реакции

Выраженность реакции, как и уровень доверия к автоматической мысли, удобно исследовать в том же диапазоне 100% (балльных) измерений. Соответственно, 0 баллов — (%) реакции нет, 100 баллов (%) — максимально возможная выраженность реакции.

4. Поиск альтернативного, более правдоподобного лозунга с более высоким потенциалом доверия

На этом шаге мы предлагаем клиенту взять под сомнение автоматическую мысль, не доверяясь ей безоговорочно, провести совместное с психотерапевтом изучение ее правдоподобности и сформулировать одну или (если потребуется) несколько альтернативных мыслей, способных заменить автоматическую мысль.

5. Сравнение выгод старого лозунга по сравнению с новым

После того как новый, более адаптивный лозунг сформулирован, требуется проверка его выгодности. С этой целью можно предложить клиенту прямо сравнить, какая мысль выгоднее, старая — автоматическая или вновь сформулированная, и предложить какие-либо практические примеры, с помощью которых это сравнение будет сделать удобно. Понятно, что задача заключается в поиске более выгодных формулировок.

6. Оценка ожидаемой реакции

После того как клиент начинает отдавать предпочтение новой формулировке, уместно оценить изменение реакции (или ее силы), которые возможны при употреблении этой новой мысли.

7. Формирование когнитивно-динамического стереотипа

После того как новая мысль, способная заменить старую, автоматическую, сформулирована, требуется создать навык ее

автоматического возникновения. В связи с чем понадобится частая практика применения нового лозунга. Понятно, что это делается под осознанным контролем клиента, как правило — в виде домашних заданий, нацеленных на отслеживание своих реакций и ситуаций, связанных с появлением автоматической мысли, и последующей подстановкой на место старой автоматической мысли вновь сформулированной и более адаптивной.

Практический пример № 1

Так как сфера приложений когнитивной психотерапии не ограничивается только клинической практикой, рассмотрим случаи консультирования в области спортивной психологии. В частности — стендовую стрельбу (весьма сложный с точки зрения психического саморегулирования вид спорта).

Спортсмен обратился в связи с психической напряженностью, возникающей после промаха во время выполнения серии выстрелов.

Безусловно, промах — событие неприятное и по факту влияющее на призовое место. Однако он уже случился, и приходится обратить на него собственное внимание. К сожалению, иногда приходится видеть, как великолепные мастера, испытав разочарование от своего промаха, вели дальнейшую стрельбу без «энтузиазма» и совершали ошибки уже по причине досрочного предсказания — «Я уже упустил свой

шанс». Но 24-х из 25 попаданий (или 49 из 50 на дуплетах) часто оказывается достаточно для выхода в финал и победы в финале. Понятно, что шансы становятся меньше, ведь другие стрелки могут набрать абсолютный результат. Но разве эти шансы исчезают совсем?

В данном случае за основу коррекции берется АВС-таблица. Однако в ней появляются некоторые дополнения. Так, для обеспечения адекватного поиска правдоподобной альтернативы сначала потребуется взвесить и оценить то доверие, которое клиент испытывает к собственной автоматической мысли. Делать это удобнее в процентной шкале от 0% до 100%. Где 0% — мысль не вызывает доверия вовсе, а 100% доверия предполагают, что данная автоматическая мысль — абсолютная истина.

В столбце С (реакция) также недостаточно обозначить только огорчился, разозлился и т.п.), требуется делается в процентной шкале от 0% до отсутствует, 100% — реакция

Стеновая стрельба
включает в себя
несколько
упражнений, общий

возникает одно дополнение. Нам характер реакции (например, оценить и ее выраженность. Это 100%, где 0% — реакция выражена максимально.

А	В	С
Событие и ситуации	Автоматическая мысль и доверие к ней (0—100 %)	Реакция и ее выраженность (0—100 %)

упражнениях трап и

В рассматриваемом случае наш клиент уже прошел АВС-анализ и его автоматическая мысль (мишень терапии) сформулирована.

А	В	С
Событие и ситуации	Автоматическая мысль	Реакция
Промаш	Я испортил всю серию	Разочарование

Спортсмен: Я испортил всю серию, и поэтому разочарован! Психотерапевт: Каков процент силы этого разочарования? Если 0% — нет разочарования, а 100% — это абсолютное, максимально возможное в жизни разочарование. Спортсмен: Разочарован процентов на 70%. Ведь я не смог раскрыть свое мастерство.

Комментарий: таким образом, можем внести в таблицу, что разочарование составило 70%.

А	В	С
Событие и ситуации	Автоматическая мысль и доверие к ней (0—100%)	Реакция и ее выраженность (0—100%)
Промаш	Я испортил всю серию	Разочарование 70%

Психотерапевт: А если все остальные спортсмены наберут в этой серии по 22 или 23 очка, тогда вы будете считать, что серия в 24 очка — испорченная?

С.: Маловероятно, что они будут стрелять хуже!

К.: Но эта вероятность есть?

С.: Вероятность, что они будут стрелять хуже или также как я, есть. Но она очень мала. Я испортил эту серию, и это факт.

К.: Каков процент веры в правдоподобность и убедительность такой формулировки — «Я испортил всю серию»? Притом, что 100% — это абсолютная вера, а 0% — вообще не верю в правдоподобность такого лозунга.

С.: Вера — процентов на 80%.

Теперь таблица приобрела полный вид и можно приступать к коррекции автоматической мысли.

А	В	С
Событие и ситуации	Автоматическая мысль и доверие к ней (0—100%)	Реакция и ее выраженность (0—100%)
Промаш	Я испортил всю серию 80 %	Разочарование 70%

К.: А 20% где? И что не позволяет верить на все 100%?

С.: Серия еще не закончена и результаты соревнования пока не известны.

К.: Каково же реальное

положение дел на текущий момент и как это сказать более правдоподобно? «Я испортил всю серию» или «Мои шансы на выигрыш стали меньше».

С.: Да, шансы стали меньше.

К.: Сколь убедительной и правдоподобной кажется такая формулировка?

С.: Выглядит более правильной.

Пошаговый алгоритм

1. Формулирование автоматической мысли.
2. Оценка доверия к автоматической мысли.
3. Оценка выраженности реакции.
4. Поиск альтернативного, более правдоподобного лозунга с более высоким потенциалом доверия.
5. Сравнение

выгод старого лозунга по сравнению с новым.

6. Оценка ожидаемой реакции.
7. Формирование когнитивно-динамического стереотипа.

К.: Какой процент веры (что это действительно так) можно

отдать новому лозунгу? С.: Процентом 100%. Изъянов в формулировке не вижу. К.: Давайте представим, что есть два места соревнований — X и Y. Если стрелять на соревнованиях X, то там всегда будут испорченные серии. Если стрелять на соревнованиях Y, то там шансы на победу будут меньше, чем обычно. Какое место соревнований предпочтительнее? С.: Да уж, выбор не самый замечательный. Но Y разумеется

выгоднее. К.: Почему?

С.: Ну, там какие-то шансы есть, хоть и невеликие. А на соревнованиях X — если все серии будут испорченными, даже и стрелять-то не захочется. К.: Тогда выгодно ли сейчас выбирать разочарование, тем более что лозунг «Я испортил всю серию» мы только что оценили как требующий изменения? С.: Нет, конечно. Да собственно и мысль, что вероятность успеха стала меньше, не приводит меня к разочарованию, лучше уж собраться и сделать свою работу качественно. К.: Почему?

С.: Потому что это позволит использовать хотя бы и маленький, но все-таки шанс на успех. К.: Но если вдруг однажды вы промахнетесь на соревнованиях, что вы себе скажете? Ведь там не будет времени на обстоятельную беседу с самим собой. С.: Лучшие конечно не промахиваться. Но если это и произойдет, то скажу себе, что шансы стали меньше и попробую их не растерять.

комментарий

Понятно, что только этого диалога будет недостаточно, чтобы полностью решить проблему. Потребуется практика проговаривания про себя (по типу внутреннего диалога) и взвешивание доводов за и против — на тренировках, что собственно и позволит усвоить новую формулировку и реализовывать ее на соревнованиях.

При кажущейся простоте данного подхода не следует забывать, что следить за своими ощущениями и автоматическими мыслями порою не просто. Дело в том, что все происходит быстро и наши автоматические мысли имеют выраженную внутреннюю убедительность. Решением проблемы является систематическое изучение и исследование собственных реакций с принятием внутренней установки на отслеживание своих ощущений и мыслей, которые объясняют эти ощущения.

Словом, не следует сразу же доверяться своим автоматизмам, их надлежит тщательно изучать, проверяя правдоподобность и отыскивать новые, более правдоподобные и полезные лозунги. Равно как не стоит пытаться подменять имеющиеся лозунги без изучения правдоподобности новых формулировок и убеждения, что эти новые действительно реалистичнее старых.

Для более качественного усвоения способов коррекции автоматических мыслей полезными оказываются совместные с когнитивным психотерапевтом исследования собственных реакций.

Рассмотрим еще один диалог между психотерапевтом и этим же спортсменом, но в связи с другой автоматической мыслью.

Практический пример № 2

Предстартовое волнение — хорошо известный феномен, и спортсменам известно, что это волнение должно находиться в пределах границ, удобных для соревнования.

А Событие и ситуации	В Автоматическая мысль и доверие к ней (0—100 %)	С Реакция и ее выраженность (0—100%)
Перед ответственным соревнованиями	Я должен выиграть	Тревога 30%

Однако сама по себе такая мысль может вызывать разные чувства. Кто-то может испытать раздражение, кто-то — воодушевление. Но в нашем случае тревога, достигающая 30% выраженности (100% — максимально возможная тревога, а 0% — тревоги нет вовсе).

Проанализируем. Итак, первый вопрос: «Почему я тревожусь в связи с долженствованием выигрыша?» Ответы могут быть разными — «Меня могут не взять в команду или на другие соревнования», «Если я проиграю, то не заработаю призовых денег» и т.д. Это и есть замаскированные негативные автоматические мысли, которые способны привести к тревоге.

Возьмем наиболее распространенную ситуацию:

С.: Если я проиграю, то лишусь призовых денег (лицензии, уважения и т.п.)!

К.: Правдоподобно ли формулирована эта мысль?

С.: Да, на все 100%. Я совершенно точно лишусь призовых денег, если проиграю.

К.: Что более правдоподобно, если мы видим стакан, наполовину заполненный водой, — он наполовину пуст или наполовину полон?

С.: И то, и другое — верно.

К.: А что более правдоподобно: «я могу проиграть» или «я могу выиграть»?

С.: Боюсь, что «я могу проиграть» справедливо. Я не так хорошо готов и чувствую себя тревожно.

К.: Каково распределение между вероятностью проигрыша и выигрыша?

С.: 70%, что могу проиграть, и 30%, что могу выиграть.

К.: Тогда правдоподобно ли говорить: «Если я проиграю»? Или речь идет о конкретной вероятности?

С.: Да, есть вероятность 70%, что я могу проиграть.

К.: Соответственно и вероятность, что я не получу призовых денег, составляет 70%?

С.: Точно.

К.: Что выглядит более правдоподобно: «Если я проиграю, то лишусь призовых денег», — или: «Вероятность, что я лишусь призовых денег, 70%»?

С.: С вероятностью звучит точнее.

К.: А что значит лишусь?

С.: Значит не получу.

К.: То есть это не у вас появится денежный долг перед кем-то, и у вас никто насильно не будет отбирать сбережения, а вы просто не заработаете призовых денег?

С.: Нет, конечно, я просто не заработаю этих денег.

К.: Тогда, что более правдоподобно: «Я лишусь денег» или «Есть вероятность, что могу их не заработать»?

С.: Могу не заработать.

К.: Тогда наша формулировка выглядит как «Есть вероятность 70%, что я могу не заработать призовых денег»?

С.: Выглядит справедливо.

К.: А что значит «мочь»? Это слово предполагает какое-либо усилие со стороны человека?

С.: «Мочь»? Да, предполагает, что человек что-то может и на что-то способен.

К.: Тогда слово «мочь» в нашем случае означает мои способности по незарабатыванию денег?

С.: ????

К.: Мы имеем лозунг, в котором говорится, что «я могучего-то не совершить». То есть: «Я могу приложить усилия к тому, чтобы у меня чего-то не получилось»?

С.: Бред какой-то?

К.: А как сказать правильно?

С.: Усилия-то я буду прикладывать к тому, чтобы выиграть.

К.: Тогда что правдоподобнее: «Есть вероятность 70%, что я могу не заработать призовых денег» или «Есть вероятность 30%, что я могу заработать призовые деньги»?

С.: Ну да, вероятность именно такая, могу заработать.

Пошаговый алгоритм

1. **Формулирование автоматической мысли.**
2. **Оценка доверия к автоматической мысли.**
3. **Оценка выраженности реакции.**
4. **Поиск альтернативного, более правдоподобного лозунга с более высоким потенциалом доверия.**
5. **Сравнение выгод старого лозунга по сравнению с новым.**
6. **Оценка ожидаемой реакции.**
7. **Формирование когнитивно-динамического стереотипа.**

К.: Насколько новый лозунг кажется правдоподобнее, чем «Если я проиграю, то лишусь призовых денег»?

С.: Ну, старый лозунг вообще не подходит.

К.: Но можем ли мы действительно доверять новому лозунгу «Есть вероятность 30%, что я могу заработать призовые деньги» больше, чем старому лозунгу «Если я проиграю, то лишусь призовых денег»?

С.: Безусловно, новый лозунг точен.

К.: А при вероятности выигрыша 30% стоит участвовать в

соревнованиях? С.: Конечно, шанс хоть и не 100%, но он есть. К.: А можете вы тревожиться от той

мысли, что есть 30% вероятности выигрыша? С.: Как-то уже и не про тревогу думается. К.: А какие

ощущения вызывает новый лозунг? С.: Ну волнение, но не тревогу. К.: А это волнение не будет мешать?

С.: Нет, скорее всего, это даже нужно — позволяет лучше собраться.

Распространенные проблемы и способы их решения

В связи с применением этой техники иногда возникает ряд трудностей:

1. Клиент не доверяет измерению своего чувства субъективным способом, в баллах.

Решение: не настаивать, что такие измерения абсолютно надежны в оценке чувств или веры в автоматическую мысль.

Укажите, что это его субъективное ощущение и потому оно может измеряться самим клиентом тоже субъективно.

Сошлитесь, что в научных исследованиях (сенсорная психофизика) доказано совпадение субъективных оценок ощущений с данными объективных измерений.

Оценка ощущений в баллах нужна для удобства и наглядности. Так удобнее понимать увеличивается или уменьшается сила данного ощущения (будь то выраженность реакции или степень доверия автоматической мысли).

2. Несмотря на то, что клиент соглашался в процессе рассуждений с трансформациями автоматической мысли, в итоге он не верит в новый адаптивный лозунг или эта вера очень мала.

Решение: такая проблема возможна потому, что клиент либо не указал все сомнения и пассивно согласился с терапевтом, либо автоматическая мысль изначально была некорректно сформулирована. Требуется перепроверка всего алгоритма с самого начала.

6. УПРАВЛЕНИЕ СИЛОЙ ВЕРОВАНИЙ

Чтобы дистанцироваться от прочных и устойчивых верований, клиентам требуется демонстрация, что даже в существующих обстоятельствах наши верования могут измениться в силу и доверия к ним. Когнитивный терапевт всегда интересуется гибкостью верований. Чрезвычайно угнетенные или тревожные люди могут думать, что их верования нерушимы, абсолютно верны и никогда не изменяются. Следовательно терапевт непосредственно оценивает изменчивость веры. Эта техника часто применяется совместно с техникой поиска правдоподобной альтернативы, описанной выше. Акцент здесь — на определенной вере и ее изменчивости в разное время и в разных ситуациях.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Оценка силы доверия автоматической мысли

Выполнение этой техники предваряет оценка исходной силы доверия своей автоматической мысли, выполняемая с помощью 100% (балльной) шкалы, где 0% — доверия к автоматической мысли нет вообще, а 100% — доверие абсолютное.

2. Исследование податливости силы доверия этой мысли, когда имеются другие важные проблемы

Основная задача заключается в предоставлении клиенту наглядных свидетельств того, что его доверие к автоматической мысли не является абсолютно стабильной величиной и может меняться в зависимости от того, какие мысли приходят в голову. Это позволяет не только продемонстрировать гибкость верований, но и демонстрирует АВС-связь.

3. Оценка изменяемости реакции

В связи с изменяемостью мыслей и силы верования в автоматическую мысль реакции могут меняться. Выгодность избавления от тягостных переживаний стимулирует клиента исследовать гибкость своих верований.

Практический пример

Терапевт: Вы сказали, что полагаете, что «Я никогда не смогу быть счастлива без Игоря» и что вы даете этой вере 90% оценку.

Клиентка: Правильно. Я действительно верю этому. Именно поэтому я настолько несчастна.

Т.: В течение дня вы постоянно думаете, что будете несчастны без Игоря, все 24 часа в сутки, каждую минуту и секунду?

К.: Нет, конечно, не каждую секунду, но когда думаю, то мне очень больно и одиноко, я чувствую себя несчастной.

Т.: А чем заняты ваши мысли, когда вы не думаете об Игоре ?

К.: Я думаю о необходимости переезда в другую квартиру.

Т.: Очевидно, когда вы не думаете об Игоре, то сила веры в то, что вы будете несчастны без него, равна 0%.

К.: Конечно, я же о нем не думаю.

Т.: А в эти минуты вы себя чувствуете несчастливой оттого, что Игорь не с вами?

К.: Да вроде бы нет.

Т.: А бывает такое, что вы думаете об Игоре, но не в связи с тем, что вы без него будете несчастливы, а в другом контексте? Например, что вы теперь можете быть в чем-то свободнее или самостоятельнее и т.д. ?

К.: Да. Иногда я думаю, что смогу стать без него более независимой и больше бывать с друзьями.

Т.: А когда вы об этом думаете,

что если именно в этот момент я бы задал вам вопрос: «Как сильна ваша вера, что Без Игоря вы будете несчастны? Это те же 90%?»

К.: Ну, в общем, в это время моя вера была бы очень низка, возможно, даже 10%.

Т.: То, что ваша вера в лозунг — «Без Игоря я не смогу быть счастливой», может меняться в разное время, говорит о том, что и лозунг не настолько крепкий и истинный?

К.: Я предполагаю, что мои мысли о разрыве могли бы измениться.

Т.: Когда люди переживают разрыв отношений, они часто имеют очень сильные, отрицательные и мощные верования. У вас есть друзья, которые пережили подобное?

К.: Да, моя подруга Алиса развелась 3 года назад.

Т.: Возможно, она имела точно такие же верования, что и Вы? Она делилась с вами подобными мыслями?

К.: Да, она точно так и говорила, что без Николая она не сможет жить!

Т.: Ее верования изменились за эти годы?

К.: Вы правы, они изменились! Теперь она живет с другим парнем, а про Николая говорит, что он ей кажется скучным.

Т.: Хорошо, давайте запомним, что сила нашей веры в лозунги довольно изменчивая величина. Я предлагаю вам последить, как меняется сила вашей веры в лозунг «Я никогда не смогу быть счастлива без Игоря» на протяжении дня. До нашей следующей встречи пройдет три дня. Удобно ли вам будет потратить время на это исследование?

К.: Да, мне самой стало интересно.

Т.: А сейчас вы также на 90% верите в то, что будете без Игоря несчастны?

К.: Я сильно засомневалась в своей вере, даже не знаю, насколько теперь верить, но дам процентов 40%.

Т.: А что стало с вашей печалью (печаль — это реакция (С), связанная с мыслью (В), что клиентка будет несчастна без Игоря)?

К.: Стала поменьше, теперь ее процентов 20.

Т.: Ваша вера изменилась от 90% до 40% через 30 минут, и ваша печаль очень уменьшилась. Какой вывод вы делаете из этого? Могут ли ваши мысли и чувства измениться?

К.: Предполагаю, что да.

Т.: Возможно и круг задач на ближайшую и отдаленную перспективу также может меняться? В те моменты, когда очень сильна ваша вера в то, что без Игоря вы не будете счастливы, какие задачи вам кажутся важными?

К.: Я хотела бы вернуть его, но чувствую, что бессильна это сделать.

Т.: А когда эта вера слаба и вы, например, общаетесь с коллегой по вопросу, способному повлиять на ваш карьерный рост, вы думаете о других задачах? К.: Да, конечно, о других.

В практическом отношении следует акцентировать внимание пациента на исследовании вопросов:

1. Бывает ли время, когда вы верите этой мысли

с меньшим убеждением?

2. Что происходит, когда вы верите этой отрицательной мысли меньше?

3. Если ваша мысль казалась верной в одно время, то как вы делаете вывод, что эта мысль становится менее верной в другое время (в другой ситуации)?

Т.: А ценность этих задач вам кажется значительной в эти моменты?

К.: Да, иногда значимость отдельных вопросов достигает 70 — 80%.

Комментарий

Клиенту следует предложить домашнюю работу на отслеживание степени (процента) веры в определенную мысль в течение нескольких дней. Это поддержит идею, что вера может меняться, и ослабит неподатливый лозунг, который в дальнейшем будет легче переформулировать и найти для него адаптивную альтернативу. Кроме того, такой опыт позволит эффективнее управлять верой в новые, адаптивные лозунги. Ведь если вера в негативный лозунг может ослабевать, то вера в позитивные лозунги может усиливаться. Вопрос лишь в том, будет ли клиент отслеживать эти изменения.

Распространенные проблемы и способы их решения

Клиенты могут быть недостаточно активны в ведении записей о своих отрицательных верованиях и их силе, когда они чувствуют себя лучше. Терапевт должен акцентировать внимание клиента на этих обстоятельствах. В практике удобной оказалась следующая таблица для домашнего задания:

В % веры в мысль (от 0 до 100 %)	С Сила реакции (от 0 до 100%)	Какие у меня могут быть задачи в будущем	Ценность задачи от 0 до 100%

В случае, рассмотренном выше, эта таблица в заполненном виде выглядит следующим образом:

В % веры в мысль (от 0 до 100%)	С Сила реакции (от 0 до 100%)	Какие у меня могут быть задачи в будущем	Ценность задачи от 0 до 100%
Я никогда не смогу быть счастлива без Игоря -90%	Печаль 70%	Вернуть Игоря	100%
10%	Печаль 40 %	Хочу к друзьям	80%

Домашнее задание предполагает, что клиентка будет вносить данные в эту таблицу (скажем через каждые три часа) о том, как меняется сила ее веры в лозунг, и связанные с этой верой изменения в мыслях и состоянии.

7. СЕТЕВОЙ АНАЛИЗ

В основе этого подхода лежит ряд положений из психолингвистики и когнитивной психологии. Техника строится на теории, что наши представления имеют иерархическую организацию. При этом у разных людей одни и те же группы понятий могут группироваться разными способами (даже у одного человека может существовать несколько классификаций).

Например, в диаграмме №2 указан один из способов группирования понятия мебель. В диаграмме №3 то же самое понятие, но классификация ее составляющих элементов основана на других принципах. Так, если в диаграмме №2 в основу положен утилитарный принцип классификации мебели, то в диаграмме №3 классификация строится на производственно- технической основе.

Диаграмма №2



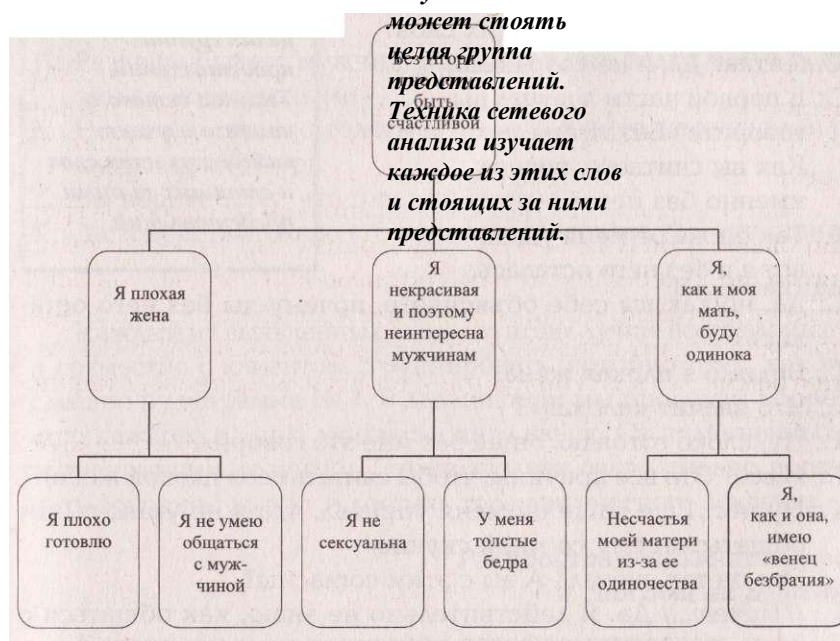
Диаграмма №3



Подобно тому, как мы понятия, так же и наши лозунги месте, а на основе целой когорты более

За каждым словом в формулировке лозунга

классифицируем разные возникают не на пустом глубоких лозунгов



может стоять целая группа представлений. Техника сетевого анализа изучает каждое из этих слов и стоящих за ними представлений.

(большинство из которых либо не осознаются в целостном виде, либо игнорируются).

Диаграмма №4

У клиентки, чей случай терапии мы разбирали в предыдущей технике, лозунг «Без Игоря я не могу быть счастливой» был сформирован именно так, в связи с наличием у нее целого ряда представлений (лозунгов). Каждое из этих представлений имеет ту или иную правдоподобность. При этом, чем больше «подлозунгов» у главного лозунга («Без Игоря я не могу быть счастливой») и чем более правдоподобными они кажутся, тем сильнее будет вера в то, что «Без Игоря я не могу быть счастливой». Для успешной терапии часто оказывается важной работа с каждым из таких «подлозунгов». Понятно, что прежде чем такая работа будет возможна, требуется исследование всей иерархической сети понятий и представлений, лежащих глубже основного лозунга (см. диаграмму № 4).

Практический пример

Терапевт: Давайте обстоятельно изучим ваш лозунг «Без Игоря Я не могу быть счастливой». Я предлагаю проверить, на чем основано каждое из этих слов. Клиентка: Да, я не возражаю. Т.: В первой части лозунга вы говорите «Без Игоря...» Как вы считаете, почему именно без него? К.: Так он же от меня ушел, вот я и без него осталась. Т.: Да, но как вы себе объясняете, почему вы без него остались? К.: Видимо я плохая жена. Т.: Что значит «плохая»? К.: Ну, плохо готовлю, он не раз мне это говорил. Т.: И все? Это все причины, чтобы считать себя плохой женой? К.: Ну нет. Еще чаще он меня упрекал, что я не умею с ним общаться и ему со мной скучно. Т.: Это он так считал? А вы с этим согласны? К.: (Плачет...) Да. Я действительно не знаю, как общаться с мужчинами. У меня не было отца, вот и не знаю. Т.: А кто занимался вами в детстве?

К.: Мама. Они с отцом развелись, когда мне было два года. Я его даже не помню.

Т.: А почему вы во второй части лозунга говорите, что не будете счастливы?

К.: Моя мать всегда была несчастливой из-за развода и одиночества — я ее достойная дочь! Т.: В каком смысле «вы ее достойная дочь»? К.: Она пыталась строить отношения с мужчинами, но из этого ничего хорошего не выходило. Она ходила к какой-то гадалке, и та сказала, что на всей нашей женской линии в роду «Венец безбрачия». Т.: Вы в это верите? К.: Судя по результатам — да!

Т.: То есть, что вы и замуж больше выйти не сможете? К.: А кому я нужна? С мужчинами общаться не умею и красотой не блещу. Т.: То есть — «не блещете красотой»?

К.: Ну, я не красивая и поэтому неинтересна мужчинам. У меня бедра толстые.

Т.: Разве не бывает мужчин, которым ваши бедра могут показаться нормальными? К.: Но они не только толстые. Я вся какая-то несексуальная,

как говорил Игорь. Т.: Вы верите тому, что говорил Игорь?

К.: Да, я действительно его мало интересовала как женщина.

Комментарий

Каждый из выявленных «подлозунгов» лучше всего выписать и совместно с клиентом сгруппировать, подобно тому, как это сделано в диаграмме № 4. В дальнейшем мы проводим коррекцию каждого из них, двигаясь снизу вверх. От подчиненных к вышестоящим лозунгам. Это позволяет очень сильно пошатнуть основной лозунг и достичь терапевтического эффекта.

Распространенные проблемы и способы их решения

Клиент склонен постоянно переформулировать свой лозунг.

Решение: соберите формулировку лозунга из слов, которые кажутся наиболее вероятными. Так, если клиентка сомневается в слове «...счастлива...» и говорит, например: «Ну, не то что я не могу быть счастливой, а скорее — не смогу выйти замуж», тогда терапевту уместно задать ей вопрос: «Что больше объясняет вашу печаль — только то, что вы не сможете выйти замуж, или то, что ваше счастье под угрозой?» То есть терапевт предлагает клиенту сопоставлять лозунги в их связи с реакцией. Лозунг должен объяснять не только реакцию, но и ее выраженность. Понятно, что перспектива не выйти замуж может вызывать печаль, но будет ли эта печаль такой сильной, как та, по поводу которой обратилась наша клиентка. Если лозунг объяснит эту печаль лишь на какую-то долю, а не целиком, то мы указываем на это клиенту и предлагаем сформулировать лозунг, который объяснял бы выраженность (силу) реакции.

8. РЕАТРИБУЦИЯ

Теоретический базис техники основан на том, что считываемая информация о событии включает в себя разные элементы. Изменение акцентов восприятия способно изменить вывод об этом событии.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Исследовать аргументацию, которую клиент берет за основу вывода

Выводы о том или ином событии строятся на основе соотнесения друг с другом целого ряда сигналов. Среди них есть как внешние, так и внутренние сигналы. Подобно штрихам карандаша, вместе они создают картину реальности и формируют реалистичные описания ситуации или нереалистичные описания. В случае, когда в картину описания ситуации включаются посторонние (но значимые для конкретного клиента) сигналы, реалистичность описания уменьшается в пользу субъективной значимости.

В технике **реатрибуции** важным является получение параметров описания ситуации, которое дает клиент. Это позволит оценить адаптивность акцентов восприятия события и произвести их коррекцию.

2. Исследовать правдоподобность каждого нереалистичного и неадаптивного аргумента, предлагая альтернативные толкования

Для формирования адаптивной оценки события иногда требуется пересмотр целого ряда атрибутов (элементов), положенных клиентом в основу оценки. С этой целью проводится совместное исследование с подбором способов описания.

3. Сформулировать адаптивный вывод

Формулирование новой, адаптивной мысли (вывода, оценки) — важный момент психотерапии. Эта мысль должна быть проста, понятна и доступна к осмыслению клиентом.

Практический пример

Например, клиент сделал вывод, что он некомпетентный и плохой профессионал, потому что его не принимают на работу вот уже после пятого собеседования. Терапевт: Скажите, на основании чего вы делаете вывод, что вы некомпетентны и плохой профессионал? Клиент: Так очевидно же, раз меня не взяли на работу уже в пяти организациях! Т.: Да, я понял, что вам отказали на собеседованиях, но не могу понять, какое это отношение может иметь к вашей оценке собственных профессиональных качеств? К.: Если бы я был более грамотным специалистом и профессионалом, то меня бы уже взяли на работу. Т.: А как на собеседовании можно узнать, что вы грамотный специалист?

К.: Это не трудно. Надо задать профессиональные вопросы. Нормальный профи в состоянии на них ответить.

Т.: А вам их задавали?

К.: Да, немного спрашивали.

Т.: И вы на них не ответили?

К.: Нет, почему?! Ответил.

Т.: То есть по вашей логике получается, что вы профессионал, раз ответили на профессиональные вопросы?

К.: ??? Худа. Хотя я себя чувствую «ниже плинтуса».

Т.: Так, а почему они вас не взяли, несмотря на то, что вы дали ответы на все профессиональные вопросы?

К.: Ну, кто их знает, может потом обсудили качество моих ответов и решили, что я некомпетентен.

Т.: А вы правильно ответили на профессиональные вопросы?

К.: Вообще-то да. Трудно заблудиться в «трех соснах».

Т.: Так как же интервьюеры могли сделать вывод, что вы непрофессиональны?

К.: Ну, может не **непрофессионален**, а что-нибудь еще могло им не понравиться. Кто их знает?

Т.: А что они еще, помимо профессионализма могут оценивать?

К.: Не знаю. Я же не могу на собеседовании у них спросить: «Что я должен такое изобразить из себя, чтобы вы меня трудоустроили?»

Т.: Понимаю, что это может нарушить ход собеседования. Но давайте вместе попробуем подумать, что еще оценивают на собеседовании, помимо профессионализма?

К.: Ну, что? Наверное, общительность, уверенность или еще что-нибудь?

Т.: А на основе чего вы предполагаете, что именно общительность и уверенность?

К.: Не знаю. Вы спросили, вот я и ответил, что в голову пришло.

Т.: Да, но это ваша голова, а не интервьюера. Как же можно узнать, что оценивает компания?

К.: Я признаться не помню, что они там написали в требованиях к кандидату.

Т.: То есть вы читали какой-то список, где указаны требования к кандидатам?

К.: Читал.

Т.: А разве не все или хотя бы большинство компаний публикуют требования к кандидатам?

К.: Худа, все писали.

Т.: И что было указано в этих требованиях? Давайте хотя бы

последнее ваше место интервьюирования вспомним. К.: Они писали про пол, возраст — это я подхожу. Еще писали, что нужен человек деловой, активный, креативный, еще что-то, — не помню. Т.: Получается, что вы предъявили доказательства профессионализма, дав ответы на профессиональные вопросы, — так? А как вы доказали, что вы активный и деловой человек? К.: Никак. Они даже не спросили.

Т.: А как бы вы оценили, активный и деловой человек перед вами или нет?

К.: Ну, думаю, что активный проявил бы свою активность, что-нибудь предложил. Словом, как-то делом бы постарался сразу заняться. Т.: А вы проявили свою активность на собеседовании делом? К.: Я, кажется, понял. Я просто недооценил, что другие характеристики тоже надо предъявлять. Я, получается, на одном сосредоточился, — что нужен профессионал, а остальное действительно упустил из виду. Т.: Так как же теперь быть?

К.: Ладно, есть еще пара мест, куда я собирался пойти на этой неделе, попробую подготовить самопрезентацию по всем параметрам.

/ Пошаговый алгоритм f

I 1. Исследовать

аргументацию, которую пациент берет за основу вывода. / 2. Исследовать правдоподобность /

каждого

нереалистичного и неадаптивного аргумента, предлагая альтернативные толкования. / 3. Сформулировать адаптивный вывод.

Комментарий

Как видно из этого примера, клиент неправильно расставил акценты в самопрезентации. Позднее этот же клиент осознал, что ошибка в его подходе была связана с тем, что он сам, будучи профессионалом, считал, что главное — это профессионализм, а не какие-то еще, другие качества. В то время как для компаний, куда он хотел трудоустроиться, была важна комплексная оценка кандидата и одного только тестирования на профессиональные навыки им было недостаточно.

Распространенные проблемы и способы их решения

При использовании техники реатрибуции иногда возникают трудности в связи с выраженной симультанностью мышления клиента, когда описание ситуации строится на основе целостного восприятия без вычленения деталей. В таком случае требуется стимулировать внимание клиента к этим самым деталям и совместно исследовать выгоды от такого способа структурирования реальности (хотя бы в данном конкретном случае).

9. ГРАДИЕНТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Одной из особенностей нервной ткани является ее способность адаптироваться к раздражителям. Это явление принято называть адаптацией ткани. То есть способность нервной ткани адаптироваться к раздражителям и уменьшать свой ответ. На этом же физиологическом базисе строится понятие десенситивизация. То есть угасание, или габитуация раздражения.

В терапии эти свойства ткани принято задействовать в связи с достаточно широким спектром причин. От лечения мет-рофобии и градуированных заданий по А. Беку до терапии депрессии по технике Голдфрида (M. R. Goldfried).

Идея техники «градиента» заключается в том, что проблемное переживание не всегда возможно изменить, но постепенно изменить чувствительность к этому состоянию (реакции С) возможно. Например, в случае со страхом поездок в метро можно не только лечить причины страха (что не всегда бывает успешным), но и научить клиента справляться с этим страхом и пребывать в относительно комфортном состоянии несмотря на то, что событие, считающееся негативным, уже наступило (клиент находится в вагоне метро).

Постепенность изменения достигается тренировкой толерантности к негативному чувству, что приводит к угасанию негативного переживания.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Оценить динамические характеристики проблемы

То есть где, когда, как и при каких условиях возникает проблемное состояние, имеет ли переживание стабильный уровень или он изменчив (например, тревога может колебаться в зависимости от окружающей обстановки).

2. Провести шкалирование проблемного переживания по 10-балльной субъективной шкале

При этом важно получить сведения о разных уровнях выраженности проблемы и изучить ее проявление в разных ситуациях. В дальнейшем эти сведения позволят определить, какую величину терапевтического градиента уместно применять в данном конкретном случае.

3. Подготовить последовательность заданий на «совладение» с проблемным ощущением

Речь идет о подготовке ситуаций, последовательно приближающихся к реальной, в которой клиент испытывает проблемы. Двигаясь от меньшего к большему и давая клиенту возможность справиться с малой трудностью в самом начале терапии, мы увеличиваем уровень сложности задания постепенно. Так, если клиент боится пауков, то первые задания будут про образное представление паука, а последние могут посвящаться даже прикосновениям к паукам. В промежутке между ними могут быть рисунки паука, его фотографии, чуть позднее — вид живого паука на расстоянии и т.д.

4. Научить клиента технике, позволяющей регулировать уровень психического комфорта

Это могут быть дыхательные техники, техники на релаксацию, идеомоторные техники и т.д. в зависимости от предпочтений клиента и психотерапевта. Важно, чтобы клиент умел хотя бы немного менять свое состояние.

5. Реализовывать градиент с возможностью «отката» назад

На практике очень часто приходится возвращаться на одну ступень назад и прорабатывать ее более тщательно. Если и это не позволяет овладеть следующей ступенью, следовательно нужно уменьшить сложность задания и дать более простое.

6. Когнитивная АВС-коррекция

Параллельно выполнению техники «градиента» необходимо исследовать мысли клиента, порождающие проблемное переживание по АВС-алгоритму и провести коррекцию этих автоматических мыслей.

Рассмотрим на практическом примере, как может строиться терапия проблемных переживаний и метрофобии в частности.

Практический пример (иллюстрация)

Клиентка 18 лет обратилась в связи с часто возникающим страхом пользования метрополитеном. Страх возникает внезапно, сопровождается обильным потоотделением, слабостью, тягостными дыхательными ощущениями, сердцебиением, головокружением и замутнением сознания, вплоть до обморочных состояний (за последние 5 недель). Состояние беспокоит на протяжении 8 месяцев, развилось после того, как однажды длительное время поезд стоял в тоннеле. Было очень душно, и клиентка чуть не потеряла сознание. С тех пор стала ожидать остановки состава, боялась, что если она произойдет, то возможно ухудшения самочувствия. В последующем обратила внимание на учащенное дыхание во время поездок, стала беспокоиться, что может задохнуться, испытывала тягостные ощущения в груди, казалось, что не хватает воздуха. На фоне этих ощущений развернулся первый приступ паники, с потливостью, сердцебиением, учащенным дыханием, головокружением.

Клиентка на момент обращения в ясном сознании, все виды ориентировки сохранены. В контакт вступает охотно. Поведение упорядоченное. Продуктивной симптоматики нет. По критериям МКБ-10 состояние квалифицировано как изолированная фобия (F40.2). Психотерапевтическая тактика строилась по следующим шагам.

Шаг 1

Терапевт совместно с клиенткой провел ознакомительную сессию, включающую стандартное клиническое интервью. Терапевт получил подробное описание проблемы. В частности выяснил, что страх возникает не только в процессе пользования метрополитеном, но и в связи с ожидаемыми поездками, которые могут быть в будущем. Основная стратегия совладения с проблемой — избегание. Клиентка полностью перешла на альтернативный, наземный транспорт. Однако в этой связи возник ряд финансовых обременений.

Кроме того, терапевт подробно исследовал уровень стресса, переживаемого клиенткой в связи с ее представлениями о поездке, во время реальной поездки, при входе в метро, при движении по эскалатору. С этой целью применялась 10-балльная субъективная шкала оценки выраженности стресса. Где 0 баллов — нет стресса, 10 баллов — максимально возможный стресс. Клиентка привела следующие оценки уровня стресса в зависимости от ситуации, связанной с поездкой в метро:

1. При ожидании вероятной, но не обязательной поездки в метро уровень субъективного стресса по оценке клиентки составил от 3 до 5 баллов.
2. При входе в вестибюль метрополитена — от 5 до 7 баллов (но один раз приступ паники произошел прямо в вестибюле).
3. При посадке в вагон — от 6 до 8 баллов.
4. При поездке в вагоне состава — 8 баллов.
5. При остановке вагона в туннеле — 10 баллов.

Шаг 2

На следующей сессии использовалась техника визуализации и установление контроля над уровнем мышечного напряжения с помощью модифицированной нами техники дыхательной гимнастики А. М. Вейна.

Клиентка сидит в кресле с закрытыми глазами и по просьбе терапевта оценивает уровень комфортности по 10-балльной шкале. Терапевт поясняет, что в это понятие включаются мышечный, дыхательный и психологический комфорт (по симптомам-мишеням, доминирующим в клинической картине панических приступов). В нашем случае клиентка оценила уровень комфорта в 5 баллов.

Пошаговый алгоритм

1. Оценить динамические характеристики проблемы.
2. Провести шкалирование проблемного переживания по 10-балльной субъективной шкале.
3. Подготовить последовательность заданий на «совладание» с проблемным ощущением.
4. Научить пациента технике, позволяющей регулировать уровень психического комфорта.
5. Реализовывать градиент с возможностью «отката» назад.
6. Провести когнитивную АВС-коррекцию.

Далее терапевт объяснил ей и научил применять дыхательную технику и мышечное расслабление (можно по Джекобсо- ну, если мышечное напряжение выражено значительно).

Основная идея дыхательной техники в обучении клиента дыханию с использованием брюшной стенки (брюшное дыхание, у женщин можно диафрагмальное, когда видимые акты вдоха локализованы преимущественно в нижней грудной области). После того, как клиент научится на вдохе поднимать брюшную стенку, а на выдохе опускать ее плавно и спокойно, предлагается установить пропорцию между длительностью вдоха и выдоха 1:2. То есть, если вдох продолжается 3 секунды, то выдох должен быть 6 секунд. Между дыхательными циклами вдох —выдох рекомендуется делать паузы. Глубина дыхания не должна быть слишком большой, иначе возможна гипервентиляция и вытекающие из этого проблемы.

В большей части случаев использование этой техники приводит к расслаблению. Первое время не рекомендуется делать более 40 таких дыхательных циклов за день, а если соотношение вдох —выдох достигло 6:12 секунд, то следует ограничиться 20 актами в сутки.

Техника мышечного расслабления включает исследование мышечного тонуса в разных частях тела. Сначала клиент проводит оценку (в 10-балльной системе субъективных измерений) имеющегося уровня мышечного тонуса, затем повышает его (например, напрягает руку и удерживает этот уровень напряжения) и в последующем расслабляет мышцы, пытаясь достичь меньшего уровня мышечного тонуса, чем до начала упражнения.

Далее психотерапевт сообщил клиентке о том, что скоро ей возможно, надо будет ехать в метро. И предложил оценить изменения в состоянии. Клиентка сообщила, что комфортность уменьшилась и стала около 2 — 3 баллов. На что ей было предложено менее активно думать о предстоящей поездке, а сфокусировать свое внимание на дыхательной технике и расслаблении мышц, стремясь достичь уровня комфорта, близкого к изначальным 5 баллам.

Таким образом клиентка выполняла одновременно несколько действий. С одной стороны — ее беспокоила предстоящая поездка в метро, возникали тревожащие мысли и собственно чувство тревоги, с другой стороны — она уменьшала активность этих переживаний за счет концентрации на дыхательной технике и мышечном расслаблении.

Так как уровень стресса по отношению к исходному фоновому состоянию не был очень велик, клиентке спустя 30 минут удалось достичь комфортности ощущений на уровне 5 баллов. Притом что она в это время думала о предстоящей поездке. Следовательно, величина «ступеньки» в разработанном градиенте была адекватна состоянию больной и позволяла ей справляться со стрессом. Понятно, что терапевт, в свою очередь, всячески содействовал клиентке во время выполнения этого упражнения и не только фиксировал мысли, которые у нее возникали в связи с ожидаемой поездкой, но и акцентировал ее внимание, что цель данного упражнения в совладании с тревогой ожидания поездки, а не в осуществлении реальной поездки. То есть фиксировалось внимание на стрессе и совладании с ним только «здесь и сейчас», а не в будущем.

Шаг 3

После того как клиентка научилась управлять своим стрессом, связанным с ожиданием поездки в метро, ей было предложено перейти к следующей ступени техники «градиента», — и так далее по всем остальным ступеням:

- подготовка к выходу на улицу для поездки в метро;
- путь по дороге к станции метрополитена;
- около входа в вестибюль метрополитена;
- перед турникетами;
- на эскалаторе;
- на посадочной платформе;
- у открытых дверей вагона;
- в вагоне с психотерапевтом (или обученным сопровождающим);
- стоя у разных дверей с психотерапевтом (или обученным сопровождающим);
- поездка с психотерапевтом в разных вагонах (или обученным сопровождающим); поездка в разных поездах; самостоятельная короткая поездка; самостоятельная длительная поездка.

На каждой из этих ступеней проводилась та же самая работа, что и на первой ступени в кабинете психотерапевта. Когда клиентка обнаруживала достаточно сильный стресс и испытывала трудности в установлении контроля над ним, терапевт предлагал вернуться к предыдущей ступени и начать с нее все заново. В качестве сопровождающего лица, в вагоне может ехать не сам психотерапевт, а

обученный родственник, которому объяснена сущность данного метода и который обучен терапевтом необходимому поведению.

Шаг 4

По завершении и в процессе выполнения техники «градиента» рекомендуется вести встречи с клиентом и работать над автоматическими мыслями по АВС-алгоритму.

Длительность терапии у данной клиентки составила две недели, притом что количество встреч с психотерапевтом ограничилось четырьмя.

Понятно, что метрофобия может быть не только изолированной, но и являться одним из проявлений другого психического расстройства, терапию которого уместно вести параллельно с лечением метрофобии.

Распространенные проблемы и способы их решения

Неправильно подобранная величина ступеньки изменений относится к рутинной, стандартной ошибке. Дело в том, что точного способа, позволяющего уверенно оценить, на какую величину можно увеличить нагрузку на клиента, не существует. Этот подбор проводится терапевтом субъективно, с учетом того, насколько эффективно клиент научился управлять комфортностью своего состояния (дыхательная гимнастика и другие техники) и выраженностью проблемных переживаний.

10. КОГНИТИВНЫЙ СИНТЕЗ

Общий смысл данной техники заключается в формировании адаптивных представлений и последующем их поведенческом закреплении. Часто бывает так, что у клиента плохо сформированы какие-либо существенные оценки или отношение к некоторым событиям неопределенное. Это происходит потому, что следуя за своими способами осознания реальности и взаимодействия с ней, клиент считывает и устанавливает отношения не со всеми окружающими сигналами, а только с теми, которые считает значимыми. В результате ряд событий выпадает из «поля зрения» и отношение к ним формируется частичное и размытое. Другой вариант связан с тем, что там, где до терапии были неадаптивные мысли, после отказа от их применения возникают пустые пространства, которые имеет смысл заполнить новыми, помогающими в адаптации представлениями.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Идентифицировать актуальное, но «пустое пространство»

В приводимом ниже клиническом примере таким пустым пространством оказались позитивные представления клиентки, страдающей депрессией. При депрессиях это довольно характерное явление. Впрочем, пустые пространства распространены и при личностных расстройствах, которые связаны с дефицитностью поведенческих стратегий и отсутствием представлений о других способах поведения и восприятия реальности.

2. Предоставить клиенту свидетельства пустоты

Прежде чем начинать атрибуирование (задавать параметры описания) адаптивного представления, необходимо мотивировать клиента. На рациональном (и часто достаточном) уровне мотивирующим является факт осознания клиентом того, что у него нет представления о неких значимых событиях.

3. Предложить ведение дневника атрибуций

Атрибуирование проводится с помощью дневника доказательств, как это указано в практическом примере.

4. Исследовать возможности клиента по заполнению дневника

Существенным является то, что многие клиенты могут недостаточно хорошо понимать эту процедуру, что потребует совместного с терапевтом ее предварительного проведения.

Практический пример

Клиентка с диагнозом легкий депрессивный эпизод без соматических симптомов. Приведены выдержки из диалога спустя шесть дней после начала терапии. Клиентка: Я не знаю, как мне испытывать хорошее настроение. Терапевт: На что вы обращаете внимание из окружающей вас обстановки? К.: На то, как страдают мои близкие от меня, и на то, что мне не становится лучше, хоть вы так стараетесь мне помочь. Т.: То есть вы в первую очередь обращаете внимание на близких и на терапевта? К.: Да, мне не хочется, чтобы они страдали из-за меня. Т.: А как вы узнаете, что они

страдают, и что страдают именно из-за вас? К.: Мне так кажется. Моя дочь столько со мной бегала, устраивала на лечение, и все оказалось зря. Т.: Она бегала и устраивала вас на лечение потому, что вы делаете ее несчастной? К.: Нет. Она очень беспокоится за меня. Т.: Почему она беспокоится о вас? К.: Ну, я же ее мать.

Т.: Это понятно. Но я говорю не о формальных причинах, а о том, какие чувства заставляют вашу дочь заниматься вами — любовь, вина или еще какие-нибудь?

К.: Ну, она любит меня.

Т.: На чем основан ваш вывод, что она вас любит?

К.: Как же? Ведь я ее мать!

Т.: Это формальный признак. Я говорю о том, какие вы видите свидетельства любви к вам вашей дочери?

К.: Н-не знаю. Просто мне так кажется.

Т.: Как вы думаете, кто еще к вам относится хорошо или вас любит? Из тех, с кем вы можете часто общаться.

К.: Мой муж, наверное, любит меня, если я ему еще не надоела и сын тоже меня любит.

Т.: На чем вы основываете свои предположения, что они вас любят?

К.: Вы думаете, что они меня не любят?

Т.: Нет. Я так не считаю. Я хочу понять, каким способом вы оцениваете реальность, когда говорите, что вас кто-то любит или относится иначе. Что в основе? Ваши представления о том, какими должны быть ваши отношения, или реальные факты.

К.: Не могу ничего привести. Наверное, какими они должны быть.

Т.: Давайте исследуем реальные факты. Есть интерес?

К.: Да, интересно.

Т.: С этой целью нам понадобится заполнить дневник в виде таблицы.

К.: Какие я могу привести доказательства?"

	Моя дочь любит меня	Мой муж любит меня	Мой сын любит меня
Доказательства			

Т.: В течение дня вы общаетесь со своими родственниками, и они говорят или делают разные вещи. Некоторые из этих вещей могут не относиться к их чувству любви к вам и будут связаны с разными другими темами, которые мы можем впоследствии исследовать. Но некоторые их поступки и высказывания будут продиктованы именно чувством любви. Я предлагаю вам в графе «Доказательства» записывать те их поступки, которые, как вам будет казаться, свидетельствуют об их любви к вам.

К.: Но я могу неправильно оценить их поступки. Я ведь сейчас не в лучшей форме.

Т.: Это не имеет значения. Правильно или нет вы оцените их поступки, мы сможем изучить позднее. Пока важно дать хоть какую-то оценку и направить свое внимание на исследование доказательств положительных чувств к вам со стороны других людей.

К.: А мы можем попробовать сейчас. Это может помочь самостоятельному ведению дневника.

Т.: Да, конечно. Давайте вспомним, когда вы последний раз общались с дочерью. Не на бегу, а подольше.

К.: Вчера. Она заезжала к нам домой.

Т.: О чем вы с ней говорили?

К.: Она старалась меня утешить, что я поправлюсь.

Т.: А для чего ей надо было вас утешать?

К.: Ну она же обо мне беспокоится.

Т.: А почему она о вас беспокоится?

К.: Понятно... Потому что любит меня. А как мне это записать?

Т.: Так как речь идет о вашей дочери, то в первом столбце давайте и запишем — как одно из доказательств. Как его сформулируем?

К.: Она обо мне беспокоится. Или она меня утешает?

Т.: Для вас существует какая-нибудь принципиальная разница в этих выражениях?

К.: Да нет, вроде бы.

Т.: Тогда, если хотите, напишите, что она беспокоится или что успокаивает, или и то и другое, как два доказательства.

Пошаговый алгоритм

1. Идентифицировать актуальное, но «пустое пространство».
2. Предоставить пациенту свидетельства пустоты.
3. Предложить ведение дневника атрибуций.
4. Исследовать возможности пациента по заполнению дневника.

	Моя дочь любит меня	Мой муж любит меня	Мой сын любит меня
1. Доказательства	1. Она обо мне беспокоится 2. Она меня утешает		
1. Как я могу ответить им взаимностью?	Я буду ей говорить, что она выросла взрослой и доброй.		
2. Доказательства			
1. Как я могу ответить им взаимностью?			

К.: А можно и по два? Т.: Чем больше, тем лучше.

К.: А что если я ошибаюсь?

Т.: Мы можем исследовать это позже, если вы захотите провести подобное исследование. Сейчас более важным видится накопление как можно большего числа доказательств. Вы согласны с таким подходом?

К.: Да, мы уже говорили про это. Согласна. Про мужа и сына так же писать?

Т.: Да. Не сложно будет?

К.: Несложно. Но я могу забыть, ведь я такая рассеянная стала.

Т.: Это не беда. У вас мобильный телефон всегда под рукой?

К.: Да.

Т.: Вы можете поставить себе напоминания о дневнике. Два- три раза в день обычно бывает достаточно. Или напишите на бумаге такое напоминание и повесьте его на видном месте.

К.: Понятно. Сделаю.

Т.: Кроме исследования доказательств нам потребуется заполнение еще одной графы. Назовем ее «Как я могу ответить взаимностью». То есть, пока вы будете изучать доказательства любви со стороны дочери, мужа и сына, так или иначе вы будете видеть проявления их чувств. Я предлагаю вам исследовать ваши возможности. Как вы могли бы выражать им свои чувства, и какими они были бы эти чувства. Рассмотрим ситуацию, когда ваша дочь вас утешает. Вы относите это ее поведение к проявлениям любви?

К.: Да.

Т.: Хотелось бы вам ответить ей своей любовью?

К.: Конечно хотелось бы. Она ведь так старается. А я такая неуклюжая.

Т.: Погодите. Разве вы сейчас говорите о любви к дочери или о вине?

К.: Да, я чувствую себя виноватой перед ней.

Т.: Я правильно понял, что у вас обмен чувствами выглядит так: Дочь к вам выражает любовь, а вы к ней вину? Вам нравится такой обмен? Или его лучше исправить и выражать по отношению к дочери тоже любовь?

К.: Нуда, любовь лучше.

Т.: Тогда как можно ее выразить?

К.: Я могу ей сказать, что она взрослая и что она добрая.

Т.: Эта фраза связана с вашим ощущением любви или вины? К.: Любви. С виной мне как-то самой надо справляться.

Ком мента рий

После того как клиент научается самостоятельному ведению «Таблицы доказательств» требуется продолжение этой практики и расширение ранее пустого (или неактуализируемого, как при депрессии) семантического пространства. За счет подобного расширения представлений актуализируется большее количество представлений об адаптивной мысли (оценке, отношении), что благоприятствует формированию терапевтического эффекта.

Помимо коррекции когнитивного искажения, в приведенный пример включена поведенческая техника. Речь идет о строке «Как я могу ответить им взаимностью?»

В случае с данной клиенткой удалось перевести ее чувство вины по отношению к близким в желание выражать им любовь. Для этого потребовалось еще две встречи и подключение других методов когнитивно-поведенческой психотерапии. Несмотря на то, что при заполнении дневника клиентка неоднократно путалась, что отнести к любви, а что к вине, постепенно у нее стали складываться все более отчетливые представления о способах и формах выражения своих чувств.

Распространенные проблемы и способы их решения

Чаще всего проблемы употребления данной техники связаны с недостаточным пониманием со стороны клиента — как находить атрибуты (доказательства) адаптивной мысли (оценки, отношения). Это связано с тем, что новый способ восприятия не является для клиента традиционным.

Решение: требуется совместное с психотерапевтом ведение дневника. Обычно бывает достаточно нескольких демонстраций того, как может быть заполнена «Таблица доказательств», но иногда может потребоваться более масштабное участие терапевта в этом процессе. По крайней мере, автору приходилось сталкиваться со случаями, когда психотерапевт тратил до четырех сессий на формирование у клиента (при некоторых расстройствах личности) самостоятельных навыков атрибутирования и заполнения «Таблицы доказательств».

11. КОГНИТИВНАЯ МОДИФИКАЦИЯ ЧЕРЕЗ ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Наши представления могут меняться не только через их переосмысление, но и за счет поведенческого опыта, когда за счет поведенческой практики складываются новые или изменяются старые автоматические мысли.

Наиболее часто эта техника применяется с целью коррекции неадаптивных представлений о себе.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. АВС-анализ и формулирование адаптивного лозунга (В)

Прежде чем приступить к исполнению данной техники, требуется провести АВС-анализ, сформулировать старый лозунг и провести трансформацию автоматической мысли в более адаптивный лозунг.

2. Анализ и обработка критериев оценки

В старом лозунге (первоначальное В) надо выделить главное из утверждений (если их несколько) и сформулировать реалистичные критерии оценки, по которым можно судить, сработал лозунг или нет.

3. Составление оценочной таблицы

Далее надо оформить в виде таблицы выделенные критерии, подтверждающие и опровергающие лозунг.

	Критерии, подтверждающие старый лозунг (В)				Критерии, отрицающие старый лозунг			
Описание критериев	1	2	3	4	1	2	3	4
Ситуация (событие)								

В приведенной таблице под номерами 1, 2, 3, 4, 5 имеются в виду критерии оценки, сформулированные совместно с клиентом. Под событием или ситуацией понимаются те события, которые связаны с запуском проблемной АВС (то есть указывается конкретная ситуация (А)).

1. Поведенческая деятельность клиента и сбор материала для анализа результатов.

После того как клиент научается самостоятельно заполнению таблицы, ему предлагается произвести сбор материала так, как будто это настоящее научное исследование и для последующей совместной с терапевтом обработки требуются данные всех полевых измерений.

2. Формирование вывода по результатам исследования и, если требуется, то продолжение исследования.

После того как клиент предоставляет собранные данные, требуется их обсуждение и формулирование взвешенного вывода.

Практический пример

Клиентка с социофобией имела паттерн представлений о себе, как о стеснительном человеке. Она смущалась выступлений на публике и боялась оказаться в центре внимания даже небольшой группы знакомых людей.

Т.: Как вы объясняете причины своей стеснительности? К.: Не знаю. Мне кажется,

что на меня все смотрят. Т.: И что они делают, когда

смотрят на вас? К.: Как бы оценивают и

наверное осуждают меня. Т.: За что они вас могут

осуждать? К.: За то, как я выгляжу, держусь и веду себя. Т.: Как вы об этом узнаете? Они к вам подходят и говорят об этом? К.: Нет, не подходят. Но я же вижу, что они оценивают. Т.: Какие вы видите признаки, что вас оценивают? К.: Смотрят очень внимательно, думают над тем, что я сказала неправильно или сделала нелепую физиономию. Т.: А для чего им это? К.: Они же пришли послушать.

Т.: Для чего им вас оценивать? Какова их мотивация делать это, да и к тому же целенаправленно искать ваши возможные недочеты? К.: Ну, люди вообще очень скептически ко мне настроены. Т.: Возвращаясь к АВС-анализу, мы можем сказать, что А — на меня смотрят люди, В — люди настроены ко мне скептически, С — какая у вас возникает реакция? К.: Да, все верно. С — я тревожусь.

Далее психотерапевт и клиентка переформулировали (см. соответствующую технику) этот лозунг (В) в более адаптивный. Удалось создать следующую формулировку — «Есть люди, которые могут дать неприятную для меня оценку».

Исследование того, каков возможный процент таких людей, с перебором конкретных имен ее знакомых показало, что таких людей среди ближнего окружения 0%. Однако клиентка предположила, что такие люди могут быть в среде незнакомых, с которыми она иногда вынуждена контактировать.

Т.: Как можно узнать этот процент?

К.: Не знаю. Это можно выяснить только познакомившись и узнав человека. Т.: Что именно вы узнаете в человеке? На основании чего вы строите вывод, что «этот человек ко мне относится негативно»? К.: Это чувствуется.

Т.: Через что это чувствуется, через речь, вид или существуют еще какие-то сигналы?

Далее терапевт и клиентка составили перечень признаков, свидетельствующих о негативном и позитивном отношении к ней. После чего была составлена таблица из 12 признаков негативного отношения и 14 — положительного.

После чего клиентке было предложено (помимо замены старого лозунга на новый) провести самостоятельное исследование того, как к ней относятся незнакомые люди. С этой целью был намечен список потенциальных контактов на ближайшую неделю. После общения и знакомства с новым человеком предлагалось осуществить заполнение таблицы с признаками негативного и положительного отношения к ней. Таблица заполнялась для каждого человека в отдельности. Всего клиентка вступила в контакт и проанализировала по таблице реакции 9 человек. В результате ею было указано только три признака негативного отношения. При этом в двух случаях она сомневалась.

Т.: Как вы прокомментируете эти результаты?

К.: Даже не знаю, что и сказать. Видимо я была права.

Т.: То есть сейчас вы уверены, что все незнакомые люди к вам

доброжелательны? К.: Мне понятно, что не все. Но ведь кто-то может. Т.:

Безусловно. К.: Что мне тогда делать?

Комментарий

Как видно из данного примера, благодаря исследовательскому поведению клиентке удалось за весьма короткий срок трансформировать свой старый лозунг в новый. Возникшие сомнения, связанные с возможностью существования людей, способных отнестись к ней негативно, были реалистичны. Поэтому адекватным (с точки зрения дальнейшей адаптивности поведения и оценок) было формирование ранее неизвестного для больной поведения, направленного на совладание с возможной агрессией и негативными оценками. Новая стратегия поведения строилась на технике погружения в роль, описанной в следующем разделе.

В ряде случаев когнитивные изменения достигаются несколько иным путем. Так, у клиентки, переживающей тяжелый депрессивный эпизод, раньше было увлечение рисованием. Однако по мере развития и утяжеления симптомов депрессии это увлечение отошло на задний план, а вскоре она вообще прекратила свои художественные занятия. В данном случае мишенью терапии были выбраны ее представления о себе, что она ничего не может сделать хорошо (В) и такой поведенческий симптом,

Пошаговый алгоритм

1. АВС-анализ и формулирование адаптивного лозунга (В).
2. Анализ и обработка критериев оценки.
3. Составление оценочной таблицы.
4. Поведенческая деятельность пациента и сбор материала для анализа результатов.
5. Формирование вывода по результатам исследования и, если требуется, продолжение исследования.

как уклонение от деятельности. После того как были уточнены критерии, по которым она может ставить себе такую оценку, ей было предложено рисовать картины и вместе с терапевтом обсуждать оценки.

В итоге клиентка стала вовлекаться в процесс рисования, активно дискутировала с терапевтом о критериях оценки своих рисунков (с акцентом на положительные оценки). Довольно быстро стала откликаться на предложение нарисовать картину, больше отвечающую ее требованиям. Несмотря на то, что клиентка длительное время отказывалась считать свои работы сколь-либо ценными, она занялась своим любимым делом, исследуя свои критерии положительных и негативных оценок, и со временем смогла пересмотреть свой лозунг, что она ничего не может сделать хорошо.

Распространенные проблемы и способы их решения

Наиболее частой проблемой при выполнении данной техники являются сомнения клиента в доверии к полученным результатам и выводам.

Решение проблемы может быть в совместном обсуждении других способов того, как вообще узнавать что-либо, выгодно ли доверять своим знаниям и опыту или выгоднее полагаться на чужие знания. Часто при таких обсуждениях вскрываются глубинные проблемные представления, коррекция которых становится тактической целью.

12. ПОГРУЖЕНИЕ В РОЛЬ

Техника удобна для создания новых или развития недостаточно усвоенных способов поведения. Относится к одному из широко известных способов, заключающемуся в погружении и проникновении в сущность тех или иных психологических черт, носителем которых выступает некий персонаж. Этот подход можно назвать «бытовой демо-версией» системы Станиславского.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Идентификация терапевтической мишени

Важно определиться, какое именно поведение требуется усилить или создать у клиента.

2. Выбор ресурсной роли и ее анализ

Ресурсная роль, или роль-носитель необходимых психологических черт, должна быть известна психотерапевту. Анализ этой роли предполагает проверку ее адекватности и стимулирует клиента к осознанию конкретных характеристик.

3. Создание рабочих гипотез о внутреннем поведении персонажа

Проникновение во внутренний мир персонажа означает понимание стратегии внутреннего поведения. Иногда это проникновение бывает крайне затруднительным для клиента и может потребоваться отдельная сессия на формулировку достаточно правдоподобных рабочих гипотез.

4. Практическое отслеживание

Самостоятельная игра и ведение отчета предполагают постепенное и плавное вживание во внешние проявления персонажа и попутный анализ его внутренних стратегий.

5. Анализ отчета

По сути эта процедура включает изучение и коррекцию отношения клиента к тем или иным внутренним стратегиям и позволяет решить вопросы, связанные с новыми формулировками, отказами от применения одних способов внутреннего проживания роли и с выбором иных способов.

Практический пример

Клиент обратился в связи с проблемами неуверенного поведения. Смутился выступать на публике, на высоте переживаемого волнения начинал заикаться (заикание неорганического происхождения), краснел, демонстрировал множество форм избегающего поведения.

Терапевт: Я предлагаю вам попробовать пожить немного жизнью уверенного в себе человека. Точнее говоря, сыграть для начала роль этого человека, подобно тому, как это делают артисты. Вы можете привести в пример кого-нибудь, кто может считаться уверенным в себе? Выберите среди персонажей кино или общеизвестных людей, так чтобы я тоже мог его знать.

Клиент: Мне всегда нравился Штирлиц из «Семнадцати мгновений...»

Т.: Вы считаете его уверенным в себе человеком?

К.: Да, он уверен в себе.

Т.: Какие его особенности, манеры вы относите к проявлениям уверенности?

К.: Он всегда оставался хладнокровным, даже при угрозе жизни и никого не смущался.

Т.: Кроме внешнего проявления его хладнокровия нам понадобится предположить, что ему позволяло оставаться хладнокровным в опасных ситуациях.

К.: Не знаю, наверное, его аналитический склад ума.

Т.: В чем это качество может заключаться?

К.: Ну, он все время размышлял над происходящим и контролировал ситуацию.

Т.: Разве он всегда ее контролировал? Откуда тогда возникали угрозы для его жизни и безопасности?

К.: Да, видимо не всегда.

Т.: Тогда что ему могло позволять оставаться хладнокровным?

К.: Выдержка, наверное?

Т.: Что это за качество?

К.: Способность контролировать свои эмоции.

Т.: То есть эмоции у него были, просто он умело контролировал их проявление ?

К.: Да, точно.

Т.: Штирлиц ведь был человеком? Что же за эмоции у него могли возникать при угрозе для жизни?

К.: Вы думаете, он боялся?

Т.: А вы как думаете?

К.: Получается, что боялся. Я как-то не задумывался о том, что Штирлиц мог бояться.

Т.: Как вам эта мысль?

К.: Непривычно как-то так думать о Штирлице.

Т.: Я бы тоже боялся, а вы?

К.: Конечно.

Т.: Но у него была еще одна черта: он умел контролировать свой страх и тревогу. Как вы думаете, что он делал внутри самого себя, что так хорошо контролировал страх?

К.: Не знаю даже.

Т.: Давайте сделаем несколько предположений, потом опробуем их и выберем то, что лучше всего подходит вам.

К.: У меня есть вариант, что он думал не о страхе, а о том, как лучше поступить для дела.

Т.: Да, это интересный способ. Берем его?

К.: Берем.

Т.: Что еще мог делать Штирлиц?

К.: Большие не знаю. Возможно, просто игнорировал свой страх?

Т.: Тоже вариант. Мы можем пока ограничиться двумя способами управления страхом; если появятся новые идеи по ходу нашего артистического исследования Штирлица, то сможем и их попробовать. Согласны?

К.: Да, а что делать-то нужно?

Т.: Предлагаю постараться воспроизвести имидж Штирлица, то есть вести себя так, как вел себя он. Это о внешних проявлениях.

К.: Нуда, это нетрудно.

Т.: Но нас интересует не все его поведение, а те моменты, когда он попадал в экстренные ситуации.

К.: Но у меня таких ситуаций нет.

Т.: У вас это могут быть ситуации взаимодействия с другими людьми. Ведь для вас именно они являются стрессорными.

К.: Да, понял.

Т.: Предлагаю следующий график актерской игры: в первый день дважды погрузиться в роль Штирлица на 5 — 10 минут, будучи дома наедине с самим собой. Во второй день также два раза по 5—10 минут попробовать погружение в роль Штирлица, но уже в присутствии домочадцев. На третий день — в присутствии знакомых, а на четвертый — в присутствии посторонних людей.

К.: Понятно. Я запишу?

Далее терапевт и клиент составили более уточненный график, согласовав его с возможностями общения клиента.

Т.: Кроме внешней стороны есть еще и внутренняя. Кроме задачи изобразить Штирлица, у нас есть еще одна — изучить его внутренний мир, что он делал внутри себя, чтобы справиться со стрессом.

Пошаговый алгоритм

- 1. Идентификация терапевтической мишени.**
- 2. Выбор ресурсной роли и ее анализ.**
- 3. Создание рабочих гипотез о внутреннем поведении персонажа.**
- 4. Практическое отслеживание.**
- 5. Анализ отчета.**

К.: Это как?

Т.: Вы сделали два предположения. Первое, что он думал не о страхе, а о деле, и второе — он мог игнорировать свой страх. Возьмите два листа бумаги и напишите на первом — «Если игнорировать свой страх», и на втором — «Если думать о деле». Представьте, что это два заголовка к отчету по исследованиям. Каждый раз, после того как вы сыграете роль Штирлица, вносите в эти отчеты свои рассуждения и комментарии. Понятно, что играя роль Штирлица, вам потребуется обращать свое внимание не только на саму актерскую игру, но и на эффективность этих двух способов управления страхом. Единственный раз, когда погружаться во внутренний мир Штирлица не надо, это ваша первая игра роли дома, наедине с собой. Так будет удобнее: сначала собрать внешнее его поведение, а лишь потом начать исследование и заполнение отчетов.

К.: Да, понятно. А если у меня не получится справиться со страхом?

Т.: Например, если вы решите исследовать эффективность способа «Если думать о деле» и играя роль Штирлица почувствуете страх, то запишите — думал о деле на столько-то процентов активности, страх был столько-то процентов выраженности. Проценты активности — это интенсивность использования подходов «Если думать о деле» или «Если игнорировать свой страх», 0% активности — это вообще не применял данный подход, а 100% — был погружен в данный способ полностью. Баллы выраженности реакции проставьте так, как мы это делали, работая с АВС.

К.: Да, понятно.

Комментарий

В дальнейшем клиент исследовал еще две роли кроме Штирлица и, ведя отчеты, обнаружил, что способен достаточно эффективно справляться со своим страхом. Подключение АВС-анализа и других методов позволило сформировать весьма успешную стратегию и внешнего, и внутреннего поведения.

Распространенные проблемы и способы их решения

Применение этой техники обычно не вызывает трудностей. Важно иметь в виду постепенность актерской нагрузки (подключите технику градиента), правильную расстановку акцентов внимания (не игра ради игры и простое копирование, а внутреннее исследование, что позволит понимать роль), обязательный подробный анализ отчетов вместе с терапевтом.

13. СОЗДАНИЕ ШКАЛ

Очень часто в практике когнитивно-поведенческой психотерапии встает проблема измерения того или иного психического или физического ощущения. Решение этой проблемы заключается в использовании разных модификаций визуально-аналоговой шкалы, весьма распространенного способа измерений субъективных величин в сенсорной психофизике.

Наиболее часто применяются измерительные шкалы от 0 до ЮилиотОдо 100 единиц. В качестве единиц измерения можно использовать баллы или проценты.

Практический пример

Клиентка с хроническими болями в спине в связи с заболеванием соединительной ткани.

Клиентка: Боль достаточно сильная и практически постоянная, в разных местах. Немного пройдет в верхней части груди, как заболит шея и поясница. Терапевт: Боль разная по ощущениям в зависимости от места? К.: Нет. Независимо от того, где она находится, ощущения почти одинаковые. Сначала острая простреливающая боль, как будто что-то заклинило, а потом — сильная интенсивная. Особой разницы — будь то поясница или шея — нет. Т.: Попробуем подобрать характеристики ощущений более подробно.

Далее терапевт и клиентка с помощью Дартмутского болевого опросника подбирали описание характера болевых ощущений.

Т.: Таким образом, мы имеем 12 характеристик боли. Предлагаю каждую из них оценить в баллах выраженности. Возьмем за 0 баллов — характеристика отсутствует, а 100 баллов — максимально выраженная характеристика.

Терапевт и клиент дали оценку всех характеристик боли. В силу большого объема данных, ограничимся в нашем описании только четырьмя характеристиками:

- растирание — 20 баллов;
- жжение — 30 баллов;
- скручивание — 20 баллов;

—проникающий характер — 40 баллов.

Общая интенсивность боли (интегральная характеристика) — 30 баллов.

Т.: Предлагаю для каждой из этих характеристик придумать ощущение-антагонист. По принципу противоположностей. Так, горячему соответствует холодное и так далее. К.: Распиранию может соответствовать, скажем, сжатие. Жжению соответствует, наверное, охлаждение. Скручиванию — выпрямление, а проникновению — вынимание. Т.: Хорошо. Есть ощущение, что это противоположные характеристики. Попробуем проверить их в деле, и если они окажутся не очень эффективны, будем искать более действенные. Начнем с первой характеристики, и далее будем двигаться по нашему списку. Сколько баллов распирания вы ощущаете прямо сейчас? Прислушайтесь к себе. К.: Около 20 баллов. Т.: Антагонистом этого ощущения решено взять чувство сжатия. Нашей задачей будет — научиться искусственно вызывать у себя ощущение-антагонист там, где есть болевое ощущение. Где распирает?

К.: Под лопатками и в пояснице.

Т.: Представьте, как это распирание может сжимать. К.: Да, представила, но так хуже. Боль усилилась. Т.: Увы, вероятно, мы с вами ошиблись в выборе чувства антагониста. Что можно было бы противопоставить именно распиранию — есть еще варианты? К.: У меня есть одно ощущение, но я не могу его назвать каким-либо словом. Т.: Такое вполне возможно. В нашей речи не все еще имеет свои обозначения. Придумайте сами название этому ощущению.

К.: Собираю, какое-то, что ли?!

Т.: Сколько баллов этого чувства вы можете у себя вызвать в том месте, где распирало? К.: Баллов 5.

Т.: Попробуйте усилить это ощущение. Для этого прислушайтесь к нему и постарайтесь в него погрузиться. Для хорошего погружения понадобится еще не одна тренировка, но постепенно можно научиться довольно быстро вызывать у себя нужное чувство. К.: Да, баллов 30 есть.

Т.: Как при этом меняется ощущение распирания? К.: Стало меньше около 10 баллов!

Далее терапевт и клиентка вызывали чувства-антагонисты по каждой из характеристик боли. В конце терапевт попросил дать оценку общей интенсивности болевых ощущений (интегральная характеристика). Выяснилось, что боли стало 5 баллов.

Комментарий

В дальнейшем терапевт и клиент развивали навыки погружения в состояния-антагонисты, Собирая противоболевые ощущения, клиентка тренировалась представлять по два, а позднее и по три ощущения одновременно. Пробовала разные комбинации. Результаты терапии позволили клиентке значительно повысить качество жизни. Однако она была вынуждена постоянно заниматься данными упражнениями и периодически испытывала приступы острой боли.

Распространенные проблемы и способы их решения

При создании шкалы проблемы возникают редко в силу простоты самой процедуры. Наиболее серьезным препятствием является отсутствие движения по шкале, несмотря на применение разных технических приемов, направленных на смещение величины ощущения.

Решение возможно за счет увеличения чувствительности шкалы (не от 0 до 10, а от 0 до 100 или даже от 0 до 1 000). Другой вариант — возможно, у клиента психотическое расстройство или серьезная соматическая проблема. Третий вариант — попробовать выделить в корректируемом ощущении несколько составляющих и корректировать их по отдельности, как в приведенном практическом примере, когда ощущение боли было раздроблено на 12 ощущений.

ГЛАВА 3 КОРРЕКЦИЯ СТРАТЕГИЙ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Ошибочные стратегии обработки информации способны породить большое количество неадаптивных ценностных умозаключений, последние, в свою очередь, могут закрепляться, становясь привычными автоматическими мыслями.

В психотерапевтической практике и в психологическом консультировании коррекция стилей играет одну из наиболее важных ролей в достижении результата психотерапии. Для коррекции могут

использоваться любые из базовых техник. В то же время существуют специализированные дополнительные технические подходы для каждого из стилей. Комбинация специализированных техник, рассматриваемых ниже, и базовых техник с обязательным АВС-анализом позволяет трансформировать патогенный (с латинского это буквально переводится как «порождающий патологию») стиль и создать новый (а иногда «реставрировать» старый), более адаптивный способ обработки информации и связанное с ним поведение.*

1. «ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ»

Попытки понимать и предсказывать поведение окружающих характерны для любого здорового человека. То есть суще-

Далее в описаниях проведения техник приводятся не полные диалоги из реальных психотерапевтических сессий, а их выдержки, стилизованные в пользу большей очевидности логической структуры техники. Выдержки прерываются на завершении техник и не демонстрируют результатов терапии в целом. При этом из диалогов исключены те части, где применялись базовые техники, использовавшиеся во всех случаях; — они удалены из приводимых описаний для большей наглядности описываемых техник!

существует некое здоровое «чтение мыслей», для которого характерна аргументированность и эмпирическая обоснованность предположений, «что думает другой человек?». Это чтение мыслей предполагает использование поправок в рассуждении, если предположение не подтверждается.

В случае, когда «чтение мыслей» становится доминирующей стратегией, и аргументация предположений недостаточна или вовсе отсутствует, происходит неадаптивное и иррациональное «додумывание». За другого человека предполагаются его возможные оценки той или иной ситуации. Например, клиентка может думать, что ее муж не любит ее. Соответственно, одна из автоматических мыслей, порождаемых стратегией «чтения мыслей», может выглядеть, как: «Он думает, что я — некрасивая». При этом вывод строится не столько на реальных сигналах, что другой человек действительно так подумал, сколько на склонности клиента предугадывать.

Часто такие клиенты даже не проверяют обоснованность своих предположений и фактически сами себя лишают возможности оценить, насколько эффективно их «чтение мыслей». Появляющиеся свидетельства ошибочности предположений зачастую попросту игнорируются или же их корректирующая роль оказывается недостаточной.

Общее описание способа коррекции

Так, как слабым местом «чтения мыслей» является склонность угадывать, игнорируя случаи с неправильными предсказаниями и/или не имея обратной связи для оценки успешности данной стратегии. Задачей психотерапии будет налаживание обратной связи и обеспечение анализа результативности стратегии «чтения мыслей». Понятно, что дополнительно потребуется анализ причин формирования данного способа обработки информации и поиск возможностей генерировать более адаптивные стратегии.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

Формальная структура техники может быть представлена в виде четырех последовательных шагов:

1. Рациональная аргументированность.

Необходима оценка аргументации, лежащей в основе выводов о мыслях другого человека. Анализ причин того или иного вывода должен приводить клиента к оценке логичности или эмоциональности умозаключений.

2. Формирование нового способа обработки информации.

Хотя мы и имеем дело с патогенными стратегиями мышления — просто так взять и удалить их невозможно. Причина кроется в том, что какой бы патологической ни была эта стратегия обработки информации, она обслуживает некие потребности человека. Осознание этих потребностей и формирование адаптивного способа мышления под них являются основной целью данного шага терапии.

Чтобы понять характер потребности, достаточно проанализировать несколько актуальных для клиента автоматических мыслей, в формулировках которых и будет заключена основная цель патогенной стратегии мышления.

3. Осознание выгоды от применения нового способа и недостатков старого (в прямом сравнительном режиме)

Необходимо, чтобы клиент имел наглядные и непосредственные сравнения успешности своего неадаптивного сценария обработки информации и разработанного нового (более адаптивного) сценария.

Целенаправленное осмысление выгод и недостатков позволяет быстрее отойти от неадаптивного способа мышления и сгенерировать или «реанимировать» адаптивную стратегию.

4. Формирование автоматических навыков применения нового способа мышления

Для автоматизации навыка на данном этапе имеет смысл продолжить работу над исследованием выгод и недостатков сравниваемых способов мышления, что послужит основой для аверсивного и положительного подкрепления. При этом, чем быстрее будет производиться оценка выгод и недостатков (а лучшие сразу вслед за актом реализации патогенного и/или адаптивного сценария), тем успешнее будет научение.

В отличие от «гадания», «чтение мыслей» требует более внимательного анализа межличностных коммуникаций. Этот способ, хоть он и похож на «гадание», больше отражает идеи отношений.

Практический пример

Клиентка обратилась в связи с беспокойством по поводу возможного развода, притом что объективных оснований для этого не было. Несмотря на заверения мужа, тревога сохранялась, и клиентка имела значительное напряжение в сфере семейных отношений.

Терапевт: Какие у вас есть основания беспокоиться о разводе? Я

только что говорил с вашим мужем, он категорически отрицает желание развестись с вами и не понимает причин, по которым вы ему не доверяете. Клиентка: Он мне тоже говорил, что его это обижает. Однако мне кажется, что он утратил ко мне сексуальный интерес и думает, что я некрасивая. Т.: Он вам об этом говорил?

К.: Нет, он этого ни за что не скажет. Но я же чувствую. Т.: Допускаю, что люди не всегда говорят прямо о своих намерениях. Но ведь должны быть какие-то сигналы, свидетельствующие о его намерении развестись с вами. На основании чего у вас могут появляться подозрения? Что не так? К.: Вчера мы сидели на кухне и пили чай. Я задала ему вопрос,

а он отвернулся к телевизору. Он игнорирует меня. Т.: Почему вы решили, что он игнорирует вас?

К.: Я же говорю. Я задала вопрос, а он отвернулся. Т.: Здесь могут быть тысячи объяснений. К.: Ну, не знаю, мне кажется, что он меня просто проигнорировать хотел. Я его больше не интересую. Т.: Как часто у вас бывают сексуальные отношения? К.: Два, три раза в неделю. Я же говорю, что не интересую его. Т.: А кто инициатор? К.: Он! Он же мужчина.

Т.: То есть два или три раза в неделю ваш муж проявляет инициативу? Но для браков, длящихся более 15 лет, и при высокой рабочей занятости супругов это немало. К.: Раньше я его больше интересовала.

Т.: Как вы думаете, что случилось, что вы перестали его интересоваться как женщина?

К.: Он, наверное, хочет завести себе молодую, а я ему уже надоела.

Т.: Чем же молодая лучше вас?

К.: Ну как же, мне-то уже 40 лет.

Т.: И что?

К.: Ну, я не так привлекательна, как раньше.

Т.: Я правильно понял, что вы считаете себя менее привлекательной, чем раньше, и поэтому ваш муж может от вас уйти к более молодой женщине?

К.: Да, правильно.

Т.: Это ваше мнение или это мнение вашего мужа?

К.: Мое.

Т.: Не понимаю, причем здесь муж? Почему вы приписываете ему свое мнение?

К.: А как он еще должен думать. Я действительно стала старой и не сексуальной (плачет).

Т.: А разве любовь это только сексуальность?

К.: (Плачет...) Да понимаю я все! Я его уже достала своей ревностью.

Т.: Почему же он тогда сидит сейчас под дверью этого кабинета и ждет вас?

К.: Не знаю (плачет).

Т.: Вы не против, если мы продолжим нашу беседу втроем. Я хочу позвать вашего мужа.

К.: Не против.

Пошаговый алгоритм

1. Исследование рациональности аргументов.

2. Формирование нового способа обработки информации.

3. Осознание выгод

от применения нового способа и недостатков старого.

4. Формирование автоматических навыков применения нового способа.

(Психотерапевт пригласил мужа клиентки.)

Т.: Виктор, почему вы вчера отвернулись, когда ваша жена хотела с вами поговорить?

Муж: Я уже объяснял ей пять раз. У меня спина болит, и сидеть в такой позе мне было неудобно.

Т.: Но ведь это может свидетельствовать о том, что вы ее не любите.

К.: Доктор, я уже устал говорить на эту тему. Я ее люблю и никуда от нее уходить не собираюсь.

Т.: (обращаясь к клиентке): **Марина, вы верите?**

К.: Он меня просто не хочет обижать. Поэтому и не говорит, что разлюбил.

Т.: А зачем Виктору вас так беречь? Если он действительно вас разлюбил, то мог бы и сказать.

К.: Не знаю.

Т.: Все-таки, давайте разберемся. Для чего вашему мужу лгать вам?

К.: Я не говорю, что он лжет.

Муж: Но именно такой вывод напрашивается. Для меня это как упрек и подозрение в одном флаконе.

К.: Прости меня.

М.: За что?

К.: За то, что я тебя обидела.

М.: Что мне сделать, чтобы ты мне верила?

Т.: Вы могли бы договориться о проведении одного эксперимента. Возможно, он позволит снять часть проблем.

М.: О чем договориться?

Т.: Марина, вы могли бы фиксировать все свои мысли, которые, как вам кажется, думает про вас Виктор, и прямо спрашивать его о том, верны они или нет?

К.: Могла бы.

Т.: Виктор, если вас не затруднит, сможете вести краткие записи вместе с Мариной о ваших проясняющих диалогах?

М.: Конечно. Не проблема.

Т.: Предлагаю вам Марина, совместно с Виктором, вести отчет в виде двух таблиц.

Одна из этих таблиц будет направлена на изучение правильности ваших предположений. Назовем ее таблица о «чтении мыслей Виктора». Вторая таблица будет посвящена исследованию любви Виктора к вам. Никто не возражает против такого подхода?

М.: Я только «за», лучше немного времени потратить на писанину, чем все время оправдываться.

К.: Я согласна.

Таблица «О чтении мыслей Виктора»

Событие	«Прочитанная мысль»	Подтвердил Виктор или нет («да» или «нет»)	% доверия его аргументам	Основания для недоверия
Отвернулся, когда задала вопрос	Он меня игнорирует	Нет	70%	?

Вместе с Мариной и Виктором терапевт заполнил таблицу. В графе событие — краткое описание ситуации, в которой возникло «чтение мыслей». В графе прочитанная мысль — содержание мысли. Эти графы предложено заполнять Марине. В графу подтверждение Виктору было предложено вписывать «да» или «нет». В графе % доверия его аргументам предложено пользоваться процентной шкалой, где 0% — вообще не доверяю предъявленным аргументам, а 100% — доверяю им полностью. В графе основания для недоверия предложено указывать конкретные причины; если их не удастся сформулировать, то ставить знак вопроса. Две последние графы нужно было заполнять Марине.

Терапевт и супруги договорились, что таблица будет заполняться супругами совместно, в присутствии друг друга, хотя каждый из них и отвечает только за отдельную графу. За день было предложено анализировать не менее трех событий.

Кроме таблицы о чтении мыслей, нужно было вести таблицу о «любви Виктора». Мужу предлагалось заполнять графу «Ответ Виктора и аргументация», супруга заполняла остальные графы. Вопросы требовалось формулировать в положительной форме. Виктор вызвался помочь их переформулировать, в случае если они будут заданы в форме отрицания. Например, вопрос «Ты меня не любишь?» предложено переделывать в вопрос «Ты меня любишь?»

Таблица «О любви Виктора»

Ситуация	Вопрос, направленный на изучение положительного отношения Виктора к Марине	Ответ Виктора и аргументация	% доверия его аргументам	Основания для доверия
В машине	Я красивая?	Да. Не знаю кому как, а для меня ты красивая.	80%	Он выглядел искренним

Спустя неделю отношения между супругами значительно улучшились. Кроме того Виктор стал более внимателен к чувствам жены и ее переживаниям, связанным с возрастом и сексуальностью.

Комментарий

За пределами описания оказался значительный объем работы, проделанный с помощью базовых техник. Использовались и переформулирование, и реатрибуция, и поиск альтернатив, и т.д.

Как видно из примера, терапевт предложил альтернативу «чтению мыслей» в виде таблицы «любви Виктора». Это не было изобретением терапевта, терминология и идея именно такой альтернативы были продиктованы причинами, по которым клиентка «читала мысли». То есть альтернативная идея и способ считывания, в дальнейшей перспективе способный заменить «чтение мыслей», должны основываться на неудовлетворенной потребности, а не придумываться по случаю.

Автоматизация навыка в данном случае происходила самостоятельно. Значительную роль в этом сыграла поддержка мужа и атмосфера, которая возникла в семье. Супруга не была настроена на «манипулирование» и спустя короткое время научилась находить свидетельства любви мужа.

Распространенные проблемы и способы их решения

Клиент избегает устанавливать обратные связи. Встречается достаточно часто и проявляется в сопротивлении или уклонении клиента от деятельности, направленной на проверку правильности своих предположений.

Решение: требуется работа с помощью базовых техник, начиная с АВС-анализа. В основе проблемы, как правило, страх подтверждения, что «прочтенные мысли» действительны и другой человек на самом деле так думает. После коррекции автоматических лозунгов, связанных с опасением устанавливать обратные связи, можно последовательно (по технике градиента) расширять круг людей (или «прямому вопросов», если речь идет об одном человеке), которым будут задаваться проясняющие вопросы.

2. «ГАДАНИЕ»

Данная стратегия характеризуется предсказаниями будущего. Например: «мои дела ухудшатся»; «там, в будущем, много опасностей и негативных событий»; «я не сдам экзамен» или «я не получу эту работу». При этом подобные умозаключения строятся не на основе анализа условий реальной среды, а связаны с беспокойством клиента — не сдать экзамен или не получить работу. В основе гадания чаще всего лежит тревожность клиента и его негативное мышление, а само гадание является одним из способов совладания с этой тревожностью. Клиентам, использующим данную стратегию, как правило, ставится диагноз какого-либо тревожного или тревожно-депрессивного расстройства. В ряде случаев гадание отражает проявление тревожного синдрома в рамках другого заболевания или личностного расстройства.

Общее описание способа коррекции

В основе коррекции лежит обеспечение возможности осознания тревожных импульсов, порождающих гадание, и формирование у клиента адаптивных способов совладания с этими импульсами.

Если гадание монотематично или ограничено какими-то областями деятельности клиента, то чаще всего речь будет идти о коррекции психотравмы в данной области (понятно, что мы не рассматриваем психозы). Но если гадания разноплановы и охватывают самые разные сферы жизни, то в основу коррекции следует положить подходы, ориентированные на коррекцию личностной дисфункции или какого-то из тревожных или тревожно-депрессивных расстройств. В таком случае в терапии следует больше внимания уделять способам совладания клиента с тревожными импульсами и обеспечить осознанную обработку этих импульсов.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. АВС-анализ

Для того чтобы начать АВС-анализ, сначала требуется поставить под сомнение какое-либо из «гаданий» клиента. Приводимые с его стороны доказательства, как правило, облегчают дальнейшую коррекцию.

2. Углубленное изучение и идентификация когниции (В), логически связанной с А и С

Клиенты редко указывают истинную мысль, лежащую в основе патогенной АВС-схемы. В связи с чем требуется более углубленное изучение когниции (В). Для достижения этой цели психотерапевт может побуждать клиента к установлению логически понятной связи между А, В и С. Однако в ряде случаев, действительная когниция (В) сокрыта от самого клиента (в данном процессе участвуют психологические защиты).

Решением проблемы является скрупулезное изучение логической связи АВС и стимулирование аффекта (провокация к предоставлению доказательств).

3. Генерация способов совладания с реальной когницией (В)

После того как актуальная когниция будет идентифицирована, важно изучить наиболее эффективный и адаптивный способ совладания с проблемой.

4. Проработка способов поведения, направленных на совладение с проблемной когницией

Данный этап терапии предполагает перенос акцентов на поведенческую сферу. В зависимости от разных обстоятельств может потребоваться разное время для формирования и закрепления новой стратегии поведения.

Пошаговый алгоритм

- 1. АВС-анализ.**
- 2. Углубленное изучение и идентификация когниции (В), логически связанной с А и С.**
- 3. Генерация способов совладания с реальным (В).**
- 4. Проработка способов поведения, направленных на совладание с проблемной когницией.**

Практический пример

Клиентка Н. обратилась за психотерапевтической помощью в связи с постоянно переживаемыми опасениями, что ее мать умрет. Два года назад мать была помещена в онкологическую клинику в связи с раковым заболеванием. При постановке диагноза клиентка и ее мать столкнулись с врачебной ошибкой. Мать более трех месяцев получала лечение по поводу гастрита. По настоянию дочери были проведены более детальные исследования, установившие онкологическую причину недомогания. После хирургического вмешательства и курса химиотерапии состояние матери удовлетворительное, опухолевых маркеров не идентифицировано.

Клиентка: Вчера вечером она (мать) опять чувствовала усталость, мне кажется, что врачи просмотрели маркеры и у нее снова растет опухоль.

Терапевт: Почему вы решили, что ее усталость связана с раком?

К.: Два года назад она тоже жаловалась на усталость и правильный диагноз ей не смогли сразу поставить.

Т.: Но сейчас-то он известен.

К.: Да. Сейчас он известен.

Т.: И как он звучит?

К.: Рак.

Т.: Но рак был ранее, а сейчас он вылечен. Почему вы считаете, что ваша мать больна раком?

К.: Может быть и не раком. Но ее периодическая слабость меня пугает.

Т.: Так что вы на самом деле думаете о здоровье матери? Каково оно?

К.: Я думаю, что она все-таки больна.

Т.: И чем же?

К.: Возможно, что раковая опухоль очень мала или у нее еще какое-нибудь серьезное заболевание.

Т.: Но признаков рака нет.

К.: Их не находят врачи. Однако мой опыт показывает, что они легко могут ошибиться.

Т.: Ваш опыт чего? Врачебной практики?

К.: Нет, я к сожалению не врач.

Т.: Тогда что вас заставляет думать о том, что у матери рак или еще какое-нибудь заболевание?

К.: Я боюсь за нее.

Т.: То есть дело не в ее состоянии, а в вашей тревоге?

К.: Ее состояние меня пугает. Если бы я точно знала, что она здорова, тогда и не волновалась бы.

Т.: Предлагаю рассмотреть ваши реакции по АВС-схеме. В качестве С возьмем тревогу, какие события ее вызывают?

К.: Когда я вижу у матери признаки недомогания, у меня всегда появляется тревога.

Т.: Как тогда объяснить В, если А — усталость матери, а С — ваша тревога?

К.: В — она может быть больна.

Т.: Хорошо. Рассмотрим глубже. То, что она больна, разве может вызвать тревогу? Ведь это может быть элементарная простуда.

К.: Нет, я имею в виду серьезную болезнь.

Т.: Чем отличается серьезная болезнь от насморка?

К.: Я боюсь, что она умрет.

Т.: А что — перед смертью люди выглядят уставшими? Разве усталость, на которую жалуется ваша мать, свидетельствует о скорой ее кончине?

К.: Я боюсь, что однажды эта усталость окажется симптомом рака, а я ее не замечу, если расслаблюсь и не буду контролировать здоровье мамы.

Т.: То есть для вас важно заботиться о ее здоровье?

К.: Да. Я хотела бы, чтобы мама была здоровой и как можно дольше прожила.

Т.: Возможно, что существуют другие способы позаботиться о ней?

К.: Какие? Мне они неизвестны.

Т.: Месяц назад ваша мама имела проблемы с усталостью?

К.: Да. Она почти каждую неделю ее ощущает.

Т.: А вы нашли причины этой усталости? Ведь рак сейчас был исключен, а усталость она чувствовала.

К.: Нет. Не нашла. Я боялась, что это рак.

Г.: Что для вас важнее — беспокоиться о ее усталости или найти реальные причины и помочь?

К.: Ну конечно помочь!

Г.: Как же выглядит эта помощь сейчас?

К.: Вы правы. Я действительно много паникую, но припомнить, что конкретно я сделала для мамы за последние четыре месяца, не могу.

Т.: Так что для вас важнее, дальше путаться рака или решать текущие проблемы матери?

К.: Да, текущих проблем и правда уже много накопилось.

Т.: Составьте, пожалуйста, список проблем, связанных с жизнью, бытом и здоровьем, которые имеет ваша мама, и расположите эти проблемы по порядку убывания их значимости для нее. На что она чаще жалуется и о чем беспокоиться?

(Клиентка пишет список:

1. **Маленькая пенсия;**
2. **Дефицит общения;**
3. **Плохо показывает телевизор;**
4. **Я редко захожу к ней;**
5. **Плохое зрение.)**

Т.: А где усталость, на которую вы обратили так много внимания?

К.: Она реже на усталость жалуется, чем на эти проблемы.

Т.: Но вы-то решаете проблему, связанную с ее усталостью. Кто же решает ее проблемы, связанные с общением, телевизором и плохим зрением?

К.: Но от плохого зрения она не умрет, а от рака может.

Т.: Но рака нет, а есть усталость. Сколько причин могут вызывать ее?

К.: Много. Но меня беспокоит рак.

Т.: Что это за беспокойство? Что вы почувствуете, если выяснится, что у нее рак, а его просмотрели?

К.: Я снова буду чувствовать себя виноватой.

Т.: Вы уже себя так чувствовали?

К.: Да. Я сделала глупость, когда повела ее в поликлинику. Там уровень квалификации врачей низкий, вот и проглядели раковую опухоль. Я должна была уделить больше внимания ее здоровью.

Т.: Но впоследствии вы нашли врачей, которые поставили ей правильный диагноз. Их уровень квалификации достаточный?

К.: Да.

Т.: Тогда в чем может быть ваша вина, если сейчас квалифицированный врач вовремя не распознает опухоль?

К.: Надо будет искать более квалифицированного доктора.

Т.: Но тот врач, который курирует вашу маму, нашел у нее рак, вылечил ее и сейчас наблюдает. Что может быть выше этой квалификации? К.: Я боюсь, что она умрет.

Т.: Она когда-нибудь действительно умрет. Разве вы в этом будете виноваты? К.: Когда умер отец, я себя чувствовала виноватой (плачет). Т.: При утрате близких людей это чувство возникает часто. Вам удалось найти, в чем конкретно заключалась ваша вина? К.: Я мало с ним общалась.

Т.: Как это могло повлиять на его продолжительность жизни? К.: Никак.

Т.: Что сейчас действительно важно в ваших с мамой отношениях — ваша гипертрофированная настороженность к ее здоровью или ваше с ней общение? К.: Да, общение. Но я не знаю, как ей сказать, что люблю ее и что мне ее не хватает.

Комментарии

Как видно из этого примера, клиентка весьма настойчиво предполагала наличие у матери серьезного заболевания, несмотря на повторяющиеся подтверждения того, что ее мать здорова. Гадания клиентки были связаны с одной темой — здоровьем матери. При углубленном рассмотрении причин использования данной стратегии стало очевидно, что ее переживания связаны в том числе с потерей отца и пережитым чувством вины в рамках эмоциональной реакции на утрату.

Применявшийся АВС-анализ позволил идентифицировать когницию В — «она может умереть», а последующее рассмотрение альтернативных объяснений усталости матери позволило клиентке приблизиться к осознанию связи ее настоящего беспокойства и смерти отца.

Дальнейшая терапия включала формирование стратегии поведения, направленного на улучшение взаимодействия клиентки с ее матерью и пересмотр приоритетных для общения тем. Клиентка обсудила свои переживания и чувство вины по поводу смерти отца с матерью и, к удивлению для себя, получила от нее поддержку.

3. КАТАСТРОФИЗАЦИЯ

Этот стиль характеризуется предположениями о возможном наступлении неких пугающих клиента событий. Полагается, что произойдет что-то ужасное и невыносимое. Например: «Будет ужасно, если я потерплю неудачу»; «Она может погибнуть»; «Все пропало» и т.д.

Общее описание способа коррекции

Для коррекции данного стиля часто применяется техника де-катастрофизации или техника реалистичного прогнозирования.

ТЕХНИКА

РЕАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

В данном случае терапевт не ставит под сомнение возможность наступления катастрофического события (как показала практика, подобные подходы не имеют высокой терапевтической эффективности). Основная задача заключается в создании списка сигналов, свидетельствующих о наступлении катастрофы и «истощение» ориентировочного инстинкта. Так как причиной катастрофизации является желание клиента устанавливать и сохранять контроль над ситуацией, то мы можем помочь «форматировать» ситуацию и тем самым локализовать ее.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Выбор катастрофического события

Приступая к коррекции катастрофических ожиданий, иногда приходится выбирать один из сюжетов. Дело в том, что у некоторых клиентов катастрофизации бывают множественными и относятся к разным областям жизни. В таком случае следует определить основную мишень коррекции и работать какое-то время именно с ней, несмотря на то, что клиент может регулярно совершать дискурсы в другие катастрофические темы и провоцировать терапевта на переключение с одной катастрофизации на другую. Иными словами, в терапии важна качественная проработка. Основной мишенью коррекции, если катастрофических тем много, может быть та, которая создает наибольшие трудности адаптации.

2. Создание списка сигналов, свидетельствующих о начале наступления катастрофы

Техника предполагает создание портрета катастрофической ситуации. Это дает возможность локализовать катастрофическое считывание окружающего мира и позволяет сформировать границы между ожидаемым катастрофическим событием и текущими обыденными событиями. Список лучше составлять в форме таблицы с подробным изучением всех возможных сигналов.

3. Установление регламента заполнения таблицы

После того как таблица будет создана, требуется установить регламент ее заполнения. В каждом случае он хоть и индивидуален, существуют некоторые общие правила:

- чем тревожнее клиент, тем чаще ему потребуется заполнение списка;
- заполнение списка должно происходить в актуальное для катастрофизации время или при актуальных обстоятельстве (при страхе полета в самолете — во время полета, при страхе темноты — в темное время суток и т.д.);

- заполнение списка должно включать его полную проработку.

4. Двусторонняя оценка самочувствия

Помимо оценки предполагаемой катастрофической ситуации необходима оценка собственного самочувствия в баллах. Последующий анализ оценок самочувствия должен быть двухсторонним. Так, если самочувствие по какому-либо параметру оценивается, допустим, на 30% (из 100 возможных), то предлагается дать объяснение этой оценке с двух позиций — за счет чего набралось 30%, и с другой стороны — почему нет еще 70%.

Практический пример (техника реалистического прогнозирования)

Клиент: Я боюсь летать в самолетах. Терапевт: Почему?

К.: Вдруг что-нибудь сломается и я погибну. Т.: Как вы себе это представляете? К.: Ужасное падение на землю и все. Т.: Что все?

К.: Я погиб.

Т.: Рано или поздно вы умрете?

К.: Ага, но лучше поздно.

Т.: Неважно. Поздняя смерть вас сейчас пугает?

К.: Сейчас нет. До нее еще дожить надо.

Т.: Что страшного в смерти?

К.: Сама-то смерть не страшна. Я же не буду ее осознавать. Страшно ее предчувствие.

Т.: А как вы представляете свою смерть в старости? Какая смерть была бы лучше?

К.: Уснуть и не проснуться. Во сне.

Т.: Почему же вы не можете взять и заснуть в самолете? Тогда вы и не почувствуете смерти, если она придет.

К.: Но жить-то хочется. Так хоть может шанс будет.

Т.: Тогда о чем вы говорите? Вы испытываете страх и предполагаете неотвратимость смерти во время полета или хотите быть начеку?

К.: Точно. Я хочу контролировать ситуацию и быть готовым к реакции, если что-нибудь вдруг случится. Это важнее самого страха.

Т.: Давайте выработаем ваш план поведения для разных аварийных случаев. Какими они могут быть и как узнать, что они наступили?

К.: Может заглохнуть двигатель, или загорится топливо.

Т.: Еще есть варианты?

К.: Обшивка лопнет, или самолет потеряет управление.

Т.: Какие сигналы будут свидетельствовать, что загорелся самолет?

К.: Как какие? Дым, огонь.

Т.: А как узнаете, что заглох двигатель?

К.: Тихо станет.

Т.: А если лопнет обшивка?

К.: Дышать станет нечем, и выпадут дыхательные маски.

Т.: Я предлагаю составить список всех возможных проблем и сигналов, которые будут свидетельствовать, что эти проблемы наступили.

Клиент вместе с терапевтом (на основе памятки для авиапассажиров) составляет список всех возможных проблем и сигналов, свидетельствующих об их наступлении. Таким образом, у клиента на руках оказывается список из 15 разных сигналов, свидетельствующих о возникновении тех или иных проблем полета. Для каждого из этих сигналов клиент и терапевт прописывают способ поведения и согласовывают его с инструкцией.

Т.: Мы все возможные сигналы учли? К.: Теперь да.

Т.: Что вы будете делать, если во время полета не обнаружите

ни одного из этих сигналов? К.: ... ого! Это что — мне бояться нечего будет, что ли? Т.: Вы удивлены?

К.: Признаться, удивлен. Мне надо будет периодически контролировать все эти сигналы? Т.: Да, можно прямо по вашему списку сверяться. Давайте оформим его в виде таблицы для полета.

Пошаговый алгоритм

1. Выбор катастрофического события.
2. Создание списка сигналов, свидетельствующих о начале наступления катастрофы.
3. Установление регламента заполнения таблицы.
4. Двухсторонняя оценка самочувствия.

Сигнал	Взлет	1-я минута полета	2-я минута	5 минут	10 минут	15 минут
Вижу дым Запах гари Вижу огонь Самолет хаотично вращается И т.д.						

Т.: Предлагаю вести себя так, как это делают космонавты. Они докладывают в ЦУП через определенное время о положении дел. Вам надо будет в строго указанные в таблице сроки проводить оценку негативных сигналов полета и ставить « — » — если сигнала нет, « + » — если он есть, или « + / — » — если присутствует непонятный вам сигнал, уточнить природу которого можно у стюардессы.

К.: А что делать через 15 минут?

Т.: Таблицу можно продлить и поменять таймер для отчета. Я написал примерный вариант. Но вы можете заполнять ее чаще или реже. Отдельно можно прописать особенности взлета и посадки.

Клиент вместе с терапевтом составляет индивидуальное «полетное задание» с возможностью изменения временных отрезков для заполнения.

Т.: Помимо оценки состояния самолета мы можем оценивать и ваше состояние. Для этого к пунктам «самочувствие» самолета, сигналы которого мы только что записали, давайте добавим пункты вашего самочувствия. Например, хорошее настроение — от 0 до 100% — и другие пункты. К.: А тревогу мы не будем оценивать? Т.: Почему нет?

Клиент с терапевтом дополняют список сигналов, прибавляя к имеющимся 15 сигналам состояния самолета еще 5 сигналов о самочувствии клиента.

Т.: Предлагаю записывать или проговаривать про себя возможные причины вашего самочувствия, каким бы оно ни было и сколько баллов бы вы ни выставляли. Например, вы указываете, что тревоги 30%.

Ответьте, почему не больше? К.: Ну, например, все идет нормально. Сигналов беды нет. Т.: А почему 30% есть? К.: Вдруг эти сигналы появятся позже.

Т.: То есть каждая из оценок вашего самочувствия должна быть объяснена с двух позиций — почему баллов не больше, чем я ставлю, и вторая позиция — почему баллов не меньше, чем я ставлю. Это позволит рассмотреть оценку двояко и достаточно полно.

Комментарий

Дальнейшая работа с клиентом включала перенос акцентов на анализ причин хорошего самочувствия. Так как двойственная система анализа оценок своего состояния во время полета включала необходимость объяснять, за счет чего баллы негативных ощущений меньше 100%, клиент самостоятельно пришел к выводу о возможности испытывать хорошее самочувствие во время полета. Кроме того, он нашел возможным фиксировать свое внимание в свободное от заполнения полетной таблицы время на позитивных ощущениях полета.

ТЕХНИКА ДЕКАТАСТРОФИЗАЦИИ

Общий смысл техники заключается в изучении последствий предполагаемых клиентом катастрофических событий. Так как механизм катастрофизации включает в себя представления о той или иной катастрофе, уместным и действенным средством коррекции оказывается «выход» за катастрофическое событие и исследование представлений клиента о событиях после катастрофы, равно как и изучение аргументированности представлений об обоснованности того, что катастрофа случится.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. «Что после?»

На практике часто применяется вопрос: «Что за этим последует?» Основная задача этого шага терапии — вывести представления клиента за пространственно-временные пределы момента катастрофы.

2. Формирование способа совладания

Вторым шагом техники декатастрофизации является разработка компетентных представлений клиента и его возможностей совладать с последствиями катастрофы или выработка определенного отношения к ним с прямым озвучиванием страхов самого негативного последствия.

Практический пример (техника декатастрофизации)

Клиент обратился на консультацию в связи постоянными тревожными опасениями, что может быть уволен в связи с сокращением штатов в компании. В это время компания действительно проводила реорганизацию смежного отдела. Однако клиент опасался, что когда-нибудь могут реорганизовать и его отдел.

Клиент: Я пропаду, если меня уволят. Терапевт: Что значит — пропадете?

К.: Я стану безработным и нищим.

Т.: Допустим, вы станете нищим и безработным, что в этом страшного?

К.: Как что? Это же унижительно.

Т.: Вы будете нищим и униженным? И что из этого?

К.: В смысле?

Т.: Вы будете нищим и почувствуете себя униженным. В чем катастрофа-то?

К.: Я не смогу с этим смириться.

Т.: И что может произойти страшного в этой связи?

К.: Я могу покончить с собой.

Т.: А вам сейчас этого не хочется?

К.: Нет.

Т.: Тогда подытожим? В связи с сокращением штатов на фирме вы готовитесь покончить с собой?

К.: Бред.

Т.: Какой же это бред? Это начало и финал цепочки ваших же рассуждений.

К.: Но в действительности я не собираюсь с собой покончить.

Т.: Тогда что вы намереваетесь сейчас делать?

К.: Не знаю, как относиться к происходящему.

К.: Но вас это сокращение вообще никак не коснулось.

К.: Много моих друзей из этого отдела переживают и беспокоятся за свое будущее. А одного из них вообще уволили и даже не предложили никакой должности.

Т.: Как объяснило руководство компании это увольнение?

К.: Да никак! Просто уволили и сказали, что он недостаточно компетентен.

Т.: А раньше они его считали компетентным?

К.: По-моему, они его вообще недолго любили.

Т.: В чем это выражалось?

К.: Ему часто предъявляли претензии, что он не сделал то, се, пятое или десятое.

Т.: То есть компания уволила того, к кому и раньше имела претензии?

К.: Но это несправедливо.

Т.: Я не о справедливости, а о фактах.

К.: Выглядит так.

Т.: К вам предъявляются претензии?

К.: Нет.

Т.: Компания уволила хоть одного сотрудника, к которому ранее не предъявляла претензий?

К.: Нет.

Т.: То есть политика компании в части увольнений выглядит предсказуемой?

К.: В общем, да.

Т.: Тогда чего вам бояться и желать покончить с собой?

К.: Наверно, дело даже не в страхе. Мне кажется, они несправедливо уволили моего друга.

Т.: Вы злитесь на них?

К.: Да, меня злит, что человека могут вот так просто взять и выкинуть на улицу.

Т.: Значит проблема не в вашем страхе, а в вашем гневе?

К.: Да, я не знаю куда его деть, а отстаивать друга боюсь. Меня могут за компанию с ним уволить.

Т.: Что конкретно вы хотели сказать руководству, что вас после этого могут уволить?

К.: Я не думал о конкретном диалоге. Но хотелось бы сказать, что они «свиньи».

Т.: На чем бы вы основывали такую оценку?

К.: Он много сделал для компании. На нем было несколько важных договоров. Они даже не поинтересовались, кто теперь будет всю работу тащить.

Т.: Если ваши аргументы более спокойно изложить, вас могут уволить? Ваше руководство не терпит критики сотрудников?

К.: Дело даже не в руководстве. Инициативу его увольнения проявила наша служба персонала, руководство только бумажку подписало. А в службе персонала работает мамочка одной из его подчиненных — она воду и мутит.

	Пошаговый алгоритм	Комментарий
Далее терапевт и клиент претензии данного секста были удалены излишне и клиент выяснил, что его а против интриг службы персонала, он испытал облегчение и действительно составил разговор с менеджером. Друг клиента был восстановлен в должности, а самого клиента поблагодарили за своевременную реакцию и вскрытие серьезной проблемы на предприятии.	1. «Что после?» 2. Формирование способа совладания.	составили письменную форму изложения сотрудника. После того как из эмоциональные высказывания, злость направлена не против руководства,

4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЯРЛЫКОВ

Использование ярлыков представляет собой упрощенное описание вкупе с аффективной логикой, когда оценка людей или событий производится с помощью «штампа» — и в пользу этого «штампа», а не в пользу объективного описания. Например: «Я — плохой человек» или «Он — негодяй».

Для изменения подобного способа упрощенного считывания значения происходящего о со стороны клиента требуется мотивированный выбор в пользу многостороннего описания человека и различения человека и его поведения. В практическом отношении для коррекции данной стратегии возможно применение техники многомерного описания.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Расширение описания

Стратегия наклеивания ярлыка предполагает одностороннюю оценку себя, ситуации или события. В реальной жизни нетрудно найти другие стороны в человеке или в ситуации, которые не учитываются клиентом. Обнаружение этих сторон и является основной целью данного шага терапии.

2. Дискредитация ярлыка

После получения многостороннего описания ситуации, события или самого клиента, мы предъявляем клиенту использовавшийся им ярлык и в наглядной форме дискредитируем возможность его применения. Однако «наклеивание ярлыков» часто оказывается не единичным событием, а может выступать в качестве стилевой характеристики мышления. В таком случае потребуются работа с несколькими ярлыками, дискредитация их надежности и формирование навыков многомерной оценки разных событий.

Практический пример

Клиент: Я неудачник! Терапевт: Почему?

К.: Я не смог устроиться на работу. Уже пройдено четыре собеседования, а я по-прежнему безработный. Т.: Неудачник — это ваша единственная характеристика самого себя?

К.: Можно ее уточнить, — я человек никчемный и пропавший! Т.: Это все, что вы можете о себе сказать. К.: Да.

Т.: У вас есть семья?

К.: Да. У меня жена и двое детей. Наплодил, а обеспечить не могу.

Т.: То есть вы еще и отец двоих детей?

К.: Да, отец.

Т.: Еще кто вы?

К.: Безответственный человек.

Т.: Что это значит?

К.: Был бы ответственный, — уже нашел бы работу.

Т.: Вы говорите о той же характеристике, что и неудачник, только другими словами? К.: Да, неудачник — точнее.

Т.: Я предлагаю вам составить ваш собственный психологический портрет. Возможно, что у вас есть качества, способные помочь в решении проблемы трудоустройства. К.: Я уже дал исчерпывающую характеристику самого себя —

неудачник. Т.: Вы любите своих детей?

К.: Конечно. Моя семья — это самое дорогое для меня.

Т.: То есть одна из ваших характеристик — способный любить?

К.: Способный? Ну... наверно, да.

Т.: У вас есть друзья?

К.: Друзья есть.

Т.: А старые друзья?

К.: Много старых друзей.

Т.: То есть вы еще и способны на дружбу?

К.: Способен. Но это не помогает устроиться на работу.

Т.: Я предлагаю временно сосредоточиться не на вашей работе, а на ваших представлениях о самом себе. Вы видите, что вы только лишь неудачник. Но за две минуты нашего разговора уже стало известно, что вы способны любить и умеете сохранять дружбу. Как вы думаете, что в вас ценят ваши друзья?

К.: Не знаю. Не думал об этом.

Т.: Они видят в вас что-то кроме неудачника или они считают, что вы конченный неудачник и дружат с вами из сострадания?

К.: Нет, конечно. Они никогда не называли меня неудачником.

Т.: А какие отзывы в ваш адрес поступали от друзей?

К.: Говорили, что я надежный, веселый... сразу так и не вспомню.

Т.: Вы верите этим отзывам?

К.: Сегодня не очень.

Т.: Вы кого-то из друзей предали?

К.: Что вы говорите?! Нет, конечно.

Т.: То есть вы все-таки надежный?

К.: В этом смысле да, я надежный.

Т.: Предлагаю составить список ваших характеристик и посмотреть, какие из них могут помочь в решении проблемы трудоустройства.

Клиент с терапевтом составляют список. Терапевт стимулирует воспоминания о разных оценках клиента в разных ситуациях. Негативные оценки включаются в описание наравне с положительными характеристиками.

Т.: Сколько у нас получилось пунктов?

К.: Тридцать два.

Т.: Вы думаете — это полный список или есть много, чего мы не включили?

К.: Все, конечно, мы не смогли бы включить.

Т.: Мне тоже так кажется. Но посмотрите на список. Вы можете сказать одним словом, что это за человек?

К.: Одним не смогу.

Т.: Но вы именно это и делаете, когда говорите, что вы неудачник.

К.: Да, я понимаю, что это неправильно. Но мне действительно обидно. Почему я до сих пор не могу найти работу? Т.: Сейчас вы говорите о чувстве и не даете себе оценку. Вы говорите, что чувствуете обиду. Но верно ли вы отнесли к своему чувству обиды? К.: В смысле?

Т.: Когда вы трогаете горячий чайник и чувствуете боль от жара, что вы делаете? К.: Руку отдергиваю.

Т.: В данном случае негативный сигнал подсказал вам что сделать?

К.: Да, получается так.

Т.: Обида — это негативное чувство. Может ли она сигнализировать, что что-то не так? К.: Наверное, может... я даже догадываюсь в чем дело. Т.: В чем же?

К.: Вчера я чувствовал, что обида возникла еще перед собеседованием. Я прошусь на должности ниже моей квалификации, и мне отказывают даже в них. Т.: Потому что вы неудачник или у вас иной уровень?

К.: Да. Я перестраховывался и решил, что если будут просить меньшую должность, меня на нее быстрее возьмут. Но это не сработало. Т.: Вы неудачник или вы допустили просчет? К.: Я ошибся и потерпел неудачу. Т.: Ошибка непоправима? К.: Поправима, конечно.

Комментарий

У клиента имелись и другие «ярлыки», снижающие его адаптивность. Дальнейшая работа строилась на исследовании этих ярлыков и систематическом исследовании вопроса «Эффективно ли применять их?»

Пошаговый алгоритм

- 1. Расширение описания.**
- 2. Дискредитация ярлыка.**

Раз за разом клиент убеждался в выгодности более многостороннего описания ситуации, так как это позволяло сгенерировать более адаптивное поведение и решать проблемы.

5. ОБЕСЦЕНИВАНИЕ

Положительные достижения, успехи, благоприятные ситуации оцениваются как тривиальные и ничего не стоящие. Например: «То, что я раньше справлялся с этой задачей, сейчас не имеет никакого значения» или «То, что эта ситуация позволяет достичь моей цели, совсем не значит, что мне это как-то поможет». По своей сути обесценивание является одной из форм отказа от деятельности или попыткой снизить значимость того или иного события.

Общее описание способа коррекции

Общий смысл техники, направленной на коррекцию стратегии «обесценивания», заключается в противопоставлении обесцениваемого события (качества, человека, ситуации и т.д.) его потребностям. Так, если клиент обесценивает какие-то свои качества, то следует осмыслить, с какими потребностями эти качества связаны, и предложить новый способ осмысления ситуации (или себя, если речь идет об обесценивании собственных умений или иных персональных качеств). Принятие нового способа будет возможно, если клиент увидит его состоятельность, демонстрацию этой состоятельности можно проводить в умозрительной, но лучшей — в реальной форме, на практике.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Исследование аргументации

На этом шаге мы изучаем аргументы и доказательства, которые использует пациент, чтобы подтвердить правоту обесценивания. Так если пациент считает, что он никчемный отец, на первом шаге мы просим его представить доказательства этой никчемности. Если пациенту достался некий бонус (допустим повышение по службе) и он его обесценивает, то на первом шаге мы спрашиваем у него доказательства того, что это действительно ничего не значащее событие.

2. Оценка и (если потребуется) стимуляция потребности достижения

Исследуется мотивация поведения, связанного с обесцениванием. Так, если клиентка говорит, что она плохая мать, мы исследуем вопрос — для чего быть хорошей матерью и т. д. Если пациентка говорит, что она хорошая мать, но это ничего не значит, то мы исследуем вопрос — для чего она стала хорошей матерью (ведь ей приходилось прикладывать усилия чтобы стать хорошей)?

3. «Инвентаризация ресурсов»

Исследование разных сторон деятельности (предпочтительнее начинать с тех сторон, которые клиент не привлекает в качестве доказательств обесценивания), связанной с актуальной мотивацией (у «матери» изучаем ее материнские функции и т.п.).

4. Создание ресурсной «опоры» для выработки решения

Создаем прагматический список навыков, которые могут помочь в решении проблемы. В случае, если клиент прибегнет к попытке «наклеить ярлык», применяем соответствующую технику.

Практический пример

Клиент — менеджер среднего звена, которому предложили повышение по службе. Однако последние две недели, после того как это предложение поступило, молодой человек испытывал симптомы дистресса и пришел к выводу, что он будет не в состоянии справиться с предложенной работой. Клиент: Раньше у меня получалось решать задачи. Но руководство не знает, что я не всегда решал их на достойном уровне. К тому же это были простые задачи, а на позиции главного менеджера мне предстоит решать куда более сложные проблемы. Терапевт: Какие, например? К.: Надо будет вести подбор персонала, координировать работу юридического и маркетингового отдела, отдела рекламы и логистики.

Т.: Давайте по порядку. Вы сейчас возглавляли маркетинговый отдел и наверное принимали решения о приеме на работу того или иного сотрудника?

К.: Так то в отдел, который я знаю, а то в масштабах филиала компании.

Т.: В чем разница?

К.: Я делал простейшую работу. Опыта, достаточного для руководства филиалом я не имею. Все мои прежние знания и навыки не помогут.

Пошаговый алгоритм

- 1. Исследование аргументов обесценивания.**
- 2. Оценка и (если потребуется) стимуляция потребности достижения.**
- 3. «Инвентаризация ресурсов».**
- 4. Создание ресурсной «опоры» для выработки решения.**

Т.: В чем заключается координация работы отделов?

К.: Надо синхронизировать множество процессов, от рекламы и заключения договоров до доставки грузов клиентам.

Т.: Вы раньше участвовали в согласованной работе отделов?

К.: Да, конечно, участвовал. Но я был исполнителем, а не координатором. Это совершенно другая работа, для которой у меня нет опыта.

Т.: Я правильно понимаю — вы вообще ничего не умеете для того, чтобы работать руководителем?

К.: Да. Пожалуй, что — ничего.

Т.: Как же вы справлялись с работой в должности менеджера маркетингового отдела?

К.: Плохо справлялся. Моя работа и псевдодеятельность не имели никакого смысла.

Т.: Но отдел работал.

К.: Благодаря сотрудникам он работал, а не благодаря мне.

Т.: Насколько я понял, вы считаете, что вообще лишены способностей руководить филиалом компании?

К.: Да.

Т.: Тогда почему вы просто не откажетесь от должности? Как вы объясняете свои сомнения и переживания? Если бы вы точно были уверены в своей некомпетентности, то и сомневаться бы не пришлось. Вы могли просто отказаться.

К.: Но ведь хочется карьерного роста.

Т.: А к чему он вам? Вы смогли вырасти до должности руководителя отдела, и ею, этой должностью оказались неудовлетворены.

К.: Нет. В чем-то удовлетворен, стал больше зарабатывать, приобрел социальный статус, чему-то все-таки научился.

Т.: Но вы сами говорите, что все, чему научились, не имеет смысла.

К.: Ну, не совсем чтобы все не имело смысла. Просто для новой должности у меня действительно мало опыта.

Т.: То есть какой-то полезный опыт у вас все-таки имеется?

К.: Наверное.

Т.: Как вы относитесь к тому, чтобы провести инвентаризацию собственных профессиональных качеств. Давайте составим список активов и пассивов, которые вы имеете, а на основе этого списка попробуем выработать план действий на новой должности, если активов окажется достаточное количество и они позволят построить такой план. Для этого придется заполнить таблицу.

К.: А что конкретно надо будет считать активами и пассивами?

Т.: В активы впишите те профессиональные навыки и умения, которые на новой должности нужны и они у вас есть. В пассивы впишите навыки и умения, которые на должности руководителя филиала нужны, но у вас их нет.

К.: Например, я понимаю схему заключения договоров, но знания мои поверхностны. Куда отнести это качество?

Т.: Поставьте сомнительным качествам баллы от 0 до 10, где 10 баллов — идеальные знания, а 0 — баллов знаний нет вообще.

К.: То есть это активы?! Понятно.

Т.: На сколько баллов вы оцениваете уровень своих умений в заключении таких договоров?

К.: Баллов 6.

Т.: Тогда заполнение таблицы может выглядеть примерно так:

Инвентаризационная таблица моих профессиональных качеств

Качество	Активы	Пассивы
Частично понимаю схему заключения договоров	6 баллов	

Комментарий

На основе списка клиент и терапевт провели выборку качеств, на которые можно опереться. Далее клиенту было предложено задание по самостоятельному исследованию темы: «Какие еще качества руководителя он может развить, опираясь на уже имеющиеся»? Таким образом проблема клиента была переведена в плоскость развития его профессионализма как руководителя.

6. НЕГАТИВНЫЙ ФИЛЬТР

«Негативный фильтр» — сосредоточенность на негативных сторонах жизни. Например: «Люди не любят меня», с последующей концентрацией и проживанием именно такой оценки, даже при очевидных противоречиях с действительностью.

Общее описание способа коррекции

Для коррекции данной стратегии необходимо включение «фильтра» позитивного восприятия. Однако это невозможно при прямом противопоставлении позитивных мыслей негативным. Самочувствие клиентов не улучшается или это улучшение незначительно, если им предложит оценивать и осмысливать только положительные события. Практика показывает, что на основе «наводнения» сознания положительными когнициями (оценками, мнениями, мыслями и т.д.) формирование поведенческих стратегий и развертка оптимистических сценариев поведения происходят либо очень медленно (от психотерапевта потребуется терпение, настойчивость и время), либо не происходят вовсе.

Решением проблемы, а точнее — ее упрощением, будет не увеличение дневниковых заданий, направленных на отслеживание положительных событий, и их (в следующем столбце) позитивистская проработка, а поиск мотивации.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Исследование аргументации негативного восприятия

Прежде чем приступить к непосредственной коррекции, необходимо оценить аргументированность и когнитивную проработанность оснований для негативного мышления. В случаях, когда когнитивная проработанность низкая, а выраженность негативного мышления оказывается высокой, следует думать об эндогенной природе негативного мышления.

2. Поиск фрустрированной мотивации

Так или иначе, но негативное мышление появляется вследствие неудовлетворения какой-либо из потребностей. Указывать на эту потребность будут темы, спонтанно выбираемые клиентом.

3. Стимуляция мотивации и ее адаптивная формулировка

После идентификации неудовлетворенной потребности ее необходимо сформулировать в адаптивной форме (дополнительно можно использовать техники по переформулированию и т.п.) и при необходимости актуализировать.

4. Генерация стратегии поведения, направленного на удовлетворение данной мотивации

Актуализированная потребность может активировать у клиента привычные дисфункциональные стратегии поведения. В связи с чем проработка и прогнозирование поведения могут потребовать некоторого времени.

В приводимом описании случая из практики, в конце диалога терапевт использовал прямое предъявление возможности формирования чувства вины, контроль этого чувства (как и побуждение клиента к другим адаптивным стратегиям) является одним из важных звеньев в цепочке терапевтических диалогов.

Практический пример

Клиент — мужчина в возрасте 72 лет, одинокий, с низким уровнем доходов. Однако в хорошей физической форме, без признаков интеллектуально-мнестического снижения. Набожный, но в церковь не ходит. Живет один. Последнее время стал часто говорить, что никому не нужен и никто им не интересуется. Консультировался по инициативе внучки, которая боялась скрытых суицидальных побуждений со стороны деда.

Клиент: Мало что может произойти хорошего в моей жизни.

Я никому не нужен. Вы тем более мне не сможете помочь.

Лучше побеседуйте с молодыми, им это нужнее.

Терапевт: Как вы поняли, что никому не нужны? Что свидетельствует об этом?

К.: Так это нетрудно понять. Раз ко мне мало кто приходит и мало кто интересуется мной, — кому же я нужен?

Т.: Как вы объясняете, что вами мало интересуются другие люди?

К.: Многие из моих близких и друзей уже скончались, а тот мир, в котором я жил, не интересен молодым.

Т.: Откуда вы это знаете?

К.: Никого не интересует мое прошлое и прошлое тех людей, что жили со мной рядом.

Молодежь думает о деньгах и развлечениях. Это их время. Мое время на исходе. Старики должны уходить, чтобы не мешать новой жизни.

Т.: Чем же вы мешаете?

К.: За мной уже скоро надо будет горишки носить. Немочь прибавляется, а здоровья становится меньше.

Т.: Как я понимаю, в вашей нынешней жизни мало что хорошего для вас ?

К.: Да, мало.

Т.: Когда вы намерены умереть?

К.: ...Не знаю. Как господь приберет.

Т.: Почему же он раньше не сделал этого?

К.: Вероятно, у него есть свои планы. Нам они неведомы.

Т.: Но сейчас вы живы?

К.: Да, пока жив.

Т.: Значит, Богу угодно, чтобы вы жили сейчас?

К.: По всей видимости, так.

Т.: То есть вы здесь для чего-то?

К.: Не знаю.

Т.: Но если бы у Бога кончились планы на вас, он бы вас уже прибрал? Как объяснить, что вы еще живы?

К.: Не знаю. Зачем-то живу.

Т.: Зачем?

К.: Иногда мне кажется, что и незачем дальше жить.

Т.: Вам незачем жить, или Богу не угодно, чтобы вы жили?

К.: Я запутался уже.

Т.: Могу все еще раз повторить. Но в чем вы действительно запутались?

К.: Вы правы, молодой человек. Правда в том, что я не знаю, для чего мне жить дальше, хоть жить и хочется.

Т.: В молодости — чем ваша жизнь отличалась от нынешней? Для чего вы тогда могли быть нужны?

К.: Я любил, да и меня любили. Строил дома, работал инженером. Детей растил. Много зачем был нужен.

Т.: То есть вы много чего давали окружающим вас людям?

К.: Да, очень много.

Т.: Вас иногда навещает внучка и дети, и вы говорите, что они мало интересуются вашим прошлым?

К.: Да, не интересен я им.

Т.: Кроме воспоминаний о своем прошлом могли бы вы им дать что-нибудь? Как тогда, в прежней жизни давали своим друзьям и близким.

К.: Так у меня и нет сейчас ничего. Пенсия маленькая, а кладов не нажил.

Т.: Понимаю, что вам досадно. Но речь идет не о том, как был замечателен ваш прошлый мир, и не о том, что вы сегодня можете дать материального. Разве ваша внучка, приходя к вам, просит у вас денег?

К.: Нет, что вы, доктор, Ирочка не такая. Это она мне иногда подсобляет деньгами.

Т.: Что же она ждет от вас, если это не деньги? Возможно, она об этом как-то проговаривалась?

К.: Посоветоваться иногда приходит. Но чаще так, навестить.

Т.: Сама навещает или потому что папа с мамой ей так сказали ?

К.: Иногда сама.

Т.: То есть она готова вас слушать и вы для нее важный человек? К.: Думаю, что она любит меня.

Т.: Вопрос только в любви? Или еще и в том, что вы можете

рассказать ей, как устроен этот мир? Для нее это важно? К.: Да, она много подобных вопросов

задает. Т.: То есть она нуждается в вашем жизненном опыте? К.: ...Да я, старый дурак, ей-то все о своем толкую, как при царе

Горохе хорошо было. Т.: Разве это нельзя исправить? К.: Это надо исправить.

Пошаговый алгоритм

1. Исследование аргументации негативного восприятия.
2. Поиск фрустрированной мотивации.
3. Стимуляция мотивации и ее адаптивная формулировка.
4. Генерация стратегии поведения, направленного на удовлетворение данной мотивации.

Т.: Существует несколько возможностей. Вы можете руководствоваться чувством вины, что не помогли внучке раньше. К чему это может привести? К.: Нет, это не выход. Я хочу, чтобы она была счастлива. Т.: А вы, в свое время, верили в счастье? К.: Мы все верили в счастье.

Т.: Возможно ли научить вашу внучку этой вере? К.: Надо подумать.

Т.: Многое будет зависеть от того, в каких красках вы станете описывать ей жизнь. Для этого наверно самому стоит вспомнить, как выглядят эти «яркие краски»? К.: Я помню. Просто я очень эгоистично поступил, думая о том, как тает мой мир вокруг меня, и забыв о том, что Ирочке трудно и она пытается создать свой.

Комментарий

В дальнейшем клиент самостоятельно проявлял инициативу к встрече с психотерапевтом. Как он говорил, чтобы освежить воспоминания и вспомнить самого себя. Как видно из этого примера, мотивация для позитивного восприятия была. Но при ее стимуляции существует опасность возникновения чувства вины. Предотвращать это чувство лучше сразу, прямо указывая клиентам на возможность его появления, а также на последствия возникающего по причине этого чувства поведения.

7. СВЕРХОБОБЩЕНИЕ

В результате сверхобобщения на основе единичного эпизода делается глобальный вывод. Например, человек потерпевший неудачу в чем-либо, делает вывод: «Я конченный неудачник» или «Мне все время не везет» и т.п.

Причины сверхобобщения заключаются в преобладании аффекта над рациональной рассудочной деятельностью. Выводы при употреблении данной когнитивной стратегии основываются на одной-двух эмоционально значимых составляющих. Остальные элементы упускаются из виду и поэтому умозаключения носят однобокий, гипертрофированный характер.

Мать, не уследившая за ребенком на прогулке, в случае, например, травмы у ребенка может считать себя плохой матерью. При этом свои достоинства (порой весьма очевидные) она станет игнорировать, так как эмоциональное значение события (в данном примере — травма у ребенка) оказывается слишком велико и в системе нервных процессов именно аффективная составляющая становится доминирующей (иногда дело доходит до формирования сверхценных образований и даже бреда).

Общее описание способа коррекции

В терапии подобных нарушений аффективно-когнитивного механизма работы мозга требуется детализированная проработка аргументации и учет максимально широкого диапазона аргументов. Так, в случае матери, считающей себя плохой, потребуется привлечь ее внимание к оценке других своих материнских функций. При этом нет смысла пытаться убеждать ее в том, что «в этом-то пункте вы великолепны». Результативность техники обеспечивается количеством критериев, на основе которых клиент сформулирует вывод, а не попытками оспаривать то или иное утверждение клиента.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Анализ оснований, послуживших причиной сверхобобщенного вывода

Как уже говорилось, для коррекции сверхобобщений требуется детализация и обстоятельное исследование аргументации, лежащей в основе того или иного умозаключения.

2. Расширение базы

На данном шаге психотерапевт стремится расширить описательную базу. Так если сверхобобщение имеет отношение к какой-либо ситуации, то чем более широким будет описание характеристик данной ситуации, тем лучше.

3. Формулирование правдоподобного вывода

С учетом того, что описание характеристик ситуации (личности или события) увеличилось, прежний вывод не может быть состоятелен, каким бы логичным он ни был. Так как в этом выводе не учтены дополнительные (обнаруженные при совместном поиске) характеристики. Однако качественной оценки можно избежать или в ряде случаев (как и в приводимом практическом примере) дополнительно придать сверхобобщению форму простой оценки.

Практический пример

Молодая девушка 24 лет, только начавшая профессиональную деятельность школьного преподавателя, совершила педагогическую ошибку и несколько раз несвоевременно проверила домашние работы. В связи с чем получила в свой адрес довольно резкие замечания от заведующей учебной частью и директора школы. Стала думать о том, что не имеет практических способностей для данной работы. Переживания о возможной смене работы и о собственной профессиональной несостоятельности послужили причиной визита к психотерапевту.

Клиентка: У меня вообще не получается учить детей! Терапевт: Что значит — вообще?

К.: То и значит, что у меня нет вообще никаких качеств, которыми должен обладать педагог. Т.: Как вы это узнали?

К.: Сначала я разозлилась на старую мегеру (зав. учебной частью). Но потом подумала, что она и директор оказались правы. Я действительно не очень-то хотела вникать в суть проблемы ребенка. Потому что мне было некогда. У меня тоже есть свои дела, и я не обязана после уроков сидеть еще час в школе. И про тетради они правы. Мне было не до этих тетрадей, потому и проверяла с опозданиями.

Т.: Из этого вы делаете вывод, что лишены способностей к профессии?

К.: Этого достаточно, чтобы понять, что я не способна быть педагогом.

Т.: Ваша мысль понятна. Предлагаю поговорить не о вас, а о профессии.

Скажите, какими качествами должен обладать профессионал?

К.: Не делать таких ошибок, как сделала я.

Т.: Должен ли он любить детей?

К.: Да, он должен быть внимателен к ним.

Т.: В каком смысле?

К.: Педагог должен понимать, что происходит с ребенком, уметь предсказывать и предполагать, как те или иные события могут повлиять на формирование его личности.

Т.: Но, чтобы уметь делать такие вещи, потребуется много разных умений.

К.: ...И я о том же говорю.

Т.: Да, я понял. Какими все-таки

должны быть умения, чтобы постоянно держать в голове состояние многих детей?

К.: Ими надо интересоваться.

Т.: Но интересоваться мы можем только тем, что нам действительно интересно.

К.: За хорошую зарплату интерес может усиливаться. Так что, наверное, мы говорили не о профессиональных качествах педагога, а о его мотивации.

Т.: Хорошо. Давайте попробуем составить список качеств, необходимых для педагога?

К.: Давайте.

Терапевт и клиентка составляют довольно внушительных размеров список качеств педагога, необходимых ему для работы с детьми.

Т.: Предлагаю теперь заполнить список так, словно это ученический табель. Иными словами, аттестуем вас!

К.: Интересно. Но думаю, что меня надо отчислить еще до аттестации (смеется)

Т.: Начнем с двоек. Я предлагаю поставить вам двойку в аттестат за пункт «своевременность контроля успеваемости». Это за непроверенные тетради. Или так нельзя оценивать? Ведь контроль — более широкое понятие.

К.: В принципе, мне действительно надо поставить кол! Но вы правы, понятие контроля успеваемости более широкое. Так что поставим мне двойку.

Т.: Очень кстати, что вы разбираетесь в правилах оценивания. Они сейчас нам понадобятся для оценки еще более двадцати оставшихся характеристик.

Клиентка и терапевт проводят оценку по всем остальным параметрам. Перед тем как клиентка выставляет себе оценку, терапевт проверяет ее аргументированность и обоснованность.

Т.: Средний балл вашего аттестата оказался 3,9. Что округляется до 4.

К.: Странно?

Т.: Пусть не будем округлять до 4 и поставим вам 3,9. Это не высший балл.

К.: Да, но почему-то выше, чем я себя оценивала раньше?!

Пошаговый алгоритм

- 1. Анализ оснований, послуживших их причиной
сверхобобщения.**
- 2. Расширение базы.**
- 3. Формулирование
е
правдоподобного
о вывода.**

Т.: На чем вы основывали оценку себя? Судя по последним событиям в школе, вы себя оценили по двум негативным событиям и не учли массу других.

К.: Да уж.

Т.: Вы ставите своим ученикам оценки по определенным правилам. Эти правила требуют учета всего объема выполненной работы, и оценка служит в том числе фактором педагогического воздействия?

К.: Все правильно. Я действительно себя неправильно оценила. Просто было очень обидно слушать упреки при такой мизерной оплате труда. Они бы лучше спасибо сказали тем, кто вообще работает в это школе.

Т.: Получается, что при дефиците мотивации вы способны делать свою работу на четверку? В смысле — на 3,9 балла?

К.: Да, а что толку-то?

Т.: Я правильно понимаю, что проблема не в вашем профессионализме, а в поиске адекватно оплачиваемой работы? К.: Да. Наверное, надо серьезно заняться этим делом, а то я скоро действительно начну деградировать.

Комментарий

В дальнейшем клиентка руководствовалась идеей, что ей нужна более адекватно оплачиваемая работа. Однако сверхообобщение не ограничивалось только заявленной проблемой, а использовалось значительно шире. Ряд оценок самой себя и низкий уровень социальной компетентности потребовали дополнительной работы. Поиск и проработка других сверхообобщений позволили клиентке прийти к аргументированному выводу о неэффективности данного сценария обработки информации и мотивировали ее к формированию более адаптивного способа восприятия.

8. ДИХОТОМИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Данная стратегия характеризуется тем, что события рассматриваются в крайних оценках. По принципу: либо черное — либо белое. Никаких полутонов. Например: «Это была пустая трата времени», «Я вообще ничего не смог сделать правильно» и т.д.

Общее описание способа коррекции

Идея предложить клиентам исследовать полутона (промежуточные оценки) на практике оказывается недостаточно эффективной. По сути получается, что мы предлагаем им мыслить их же классификациями, но добавляем в эти классификации несколько промежуточных положений между черным и белым, между «да» и «нет». Значительно удобнее стимулировать клиентов пользоваться иными категориями мышления. В практическом примере, приводимом ниже, клиенту было предложено изучать удобство правил, которым он следует, а не давать оценки происходящему без учета природы того или иного правила. Впоследствии было определено, что даже если правило оказывалось для него неудобным, клиент не испытывал проблем, подобных той, с которой обратился. Хотя его отношение к оценке «удобно или неудобно» вначале было дихотомическим, но за счет того, что это была относительно новая стратегия мышления, то и ее податливость к введению промежуточных оценок оказалась выше.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Оценка выраженности дихотомического мышления

Предваряя коррекцию, имеет смысл изучить, насколько широко клиент использует дихотомическое мышление. Это позволяет оценить как масштабы проблемы, так и правила, которые использует клиент для дихотомических оценок.

2. Доказательства справедливости применения такого подхода

Оценка доказательной базы справедливости применения дихотомического мышления позволяет найти уязвимые места и успешно «атаковать» установки дихотомического мышления.

3. Дискредитация дихотомической стратегии

Сама по себе стратегия дихотомического мышления изобилует ошибками, многие из которых создают или создавали в прошлом трудности. Указывая клиенту на эти проблемы в контексте использованного им дихотомического мышления и оценивая вместе с ним последствия такого мышления, терапевт стимулирует клиента к поиску новых стратегий.

4. Предложение новых категорий

Новые категории имеет смысл предлагать в более высокой ассоциативной плоскости мышления. Например, «оценка удобства или неудобства» используемых правил оценивания, «исследование величины выгоды» и т.п.

5. Закрепление навыков пользования

После того как новые правила найдены и клиент осознал возможности их применения, потребуется время и поведенческая практика для закрепления достигнутого результата.

Практический пример

Клиент, бывший военный, три месяца назад вышел на пенсию и не может найти работу. Несмотря на ряд предложений от нескольких компаний, считает, что работу не нашел, а предложенная неприемлема.

Клиент: Не могу найти работу.

Терапевт: Я так понял, что какие-то предложения вам поступили?

К.: В двух местах предлагают, но меня оба не устраивают.

Т.: Предлагают там, куда вы сами обращались?

К.: Да. Выбирал сам. Но потом оказалось, что и в одном, и в другом месте есть недостатки.

Т.: Какие недостатки?

К.: В одном месте оплата труда ниже, чем мне требуется, а в другом ->■ время работы нестабильное — могут задерживать на полчаса, час. Так что оба варианта не годятся.

Т.: Какие вы требования предъявляете к работе?

К.: Зарплата от 1000\$, стабильный график работы и чтобы коллектив был нормальный.

Т.: А если зарплата будет 950\$ — пойдете на такую работу?

К.: Нет.

Т.: А если график работы будет не совсем совпадать с нужным вам?

К.: Нет.

Т.: В чем причина таких требований к работе?

К.: Мне надо платить за съём жилья и на себя чтобы оставалось. Поэтому зарплата нужна от 1000\$.

Т.: А график работы почему должен быть стабильным?

К.: Потому что не хочу в бардаке работать.

Т.: Если график нестабильный — значит бардак?

К.: Точно так.

Т.: Должность, в которой вы хотите работать, часто предполагает некоторую нестабильность рабочего графика. Почему вы не можете изменить свои требования? Иногда вы будете уходить с работы позже, но иногда можно и раньше?

К.: Мне не надо позже и не надо раньше. Мне надо вовремя.

Т.: Чем так принципиальны полчаса или даже час задержки после работы?

К.: Это уже бардак. А я хочу работать спокойно.

Т.: Что значит — бардак?

К.: То и значит.

Т.: Что — то?

К.: Беспорядок это.

Т.: Если бы задержка после работы была пять минут, это тоже беспорядок?

К.: Да.

Т.: А минуту?

К.: Работа должна заканчиваться вовремя.

Т.: Все-таки минута задержки — это беспорядок?

К.: Да, тоже беспорядок.

Т.: Почему?

К.: Потому, что не положено.

Т.: Кем не положено?

К.: Никем не положено. Если работа с 10.00 до 18.00, то в 18.00 она и должна заканчиваться.

Т.: А вы пошли бы на работу за 1000\$, но работа с 10.00 до 19.00? На час больше.

К.: Да, на такую работу пойду.

Пошаговый алгоритм

1. Оценка выраженности дихотомического мышления.
2. Доказательства справедливости применения такого подхода.
3. Дискредитация дихотомической стратегии.
4. Предложение новых категорий.
5. Закрепление навыков пользования.

Т.: А если с нее можно будет уходить на полчаса или час раньше?

К.: Что же это за работа такая, если с нее можно уходить раньше? Это тоже бардак.

Т.: Объясните мне, что такое бардак в вашем понимании.

К.: Он и есть бардак.

Т.: Вы используете понятие, которому не можете дать определение? Как же вы тогда этим понятием можете пользоваться? Разве это порядок?

К.: Бардак, это когда установленные правила нарушаются.

Т.: Но разве в случае с вашей работой правила нарушаются?

К.: Конечно, если работа вовремя не заканчивается!

Т.: Кто устанавливает правила на этой работе?

К.: Руководитель.

Т.: Если руководитель вводит правило, что работа должна заканчиваться с 18.00 до 19.00, это правило?

К.: Какое же это правило?!

Т.: Правило, которое ввел руководитель.

К.: Неправильное правило.

Т.: А что значит неправильное правило? Это как?

К.: Не должна работа так заканчиваться.

Т.: Но руководитель ввел такое правило. Может быть, для него важно не время отсидки работника, а выполнение определенного объема работы.

К.: Но объем работы всегда можно подсчитать.

Т.: Вы бы смогли подсчитать его с точностью до минуты?

К.: Я бы не смог. Но руководитель должен мочь.

Т.: Ваша работа связана с заключением договоров и зависит от того придет клиент или нет. Клиенты не знают, сколько времени вы реально тратите на оформление договора. Проинформировать всю страну о режиме работы вашей фирмы нелегко. Если клиент обратится к вам в 17.30, а на оформление договора надо потратить час времени, что должен делать руководитель? Отправить клиента ждать до завтра или попросить сотрудников задержаться на полчаса и оформить документы?

К.: Рабочее время кончилось, значит клиент должен прийти завтра.

Т.: Но он завтра может не прийти. Он просто уйдет в другую компанию.

К.: Это его право.

Т.: Тогда откуда будут брать деньги на вашу зарплату?

К.: Зарплата не должна зависеть от одного клиента.

Т.: От одного она действительно не зависит, а вот от репутации фирмы, как компании, которая не может обслуживать клиентов сразу, может зависеть. Или не так?

К.:....

Т.: Ответьте на мой вопрос?

К.: Не знаю, что ответить. Непорядок он и есть беспорядок.

Т.: Что в нашем примере показалось вам беспорядком?

К.: ...Не знаю.

Т.: Не знаете что?

К.: Я не могу вообще понять эту вашу гражданку. Какие-то дурацкие правила и беспорядок повсеместный.

Т.: В армии лучшие?

К.: Значительно лучшие.

Т.: Вы хотите обратно?

К.: Да.

Т.: Но ведь это не положено. По возрасту вы должны выйти на пенсию.

К.: Да.

Т.: Вероятно, что для вас это правило оказалось неудобным. Правила люди придумывают для своего удобства или чтобы эти правила просто так существовали?

К.: Да, для удобства конечно.

Т.: Если правило работать до 18.00 неудобно, а правило работать до 18.00 т.е. 19.00 удобно, то какое из правил предпочесть?

К.: Я не задумывался над **удобно** или **неудобно** применительно к правилам. Я их просто выполнял.

Т.: Но сейчас потребуется не только выполнять правила, но и осознавать причины появления этих правил. Вы сможете заполнять одну таблицу в течении недели?

К.: Да, что конкретно надо сделать?

Т.: Вписать в пустые строки первого столбца правила, с которыми вы сталкиваетесь на гражданке. Во втором столбце проанализируйте и кратко опишите причины, по которым эти правила существуют. В чем их удобства и для кого? В третьем столбце оцените субъективное впечатление от того, насколько это правило удобно. За 0 баллов берите оценку вообще неудобно, а 100 баллов — абсолютно удобное правило.

Правило	Для чего существует это правило? (В чем его удобство и для кого?)	Удобство этого правила от 0 до 100 баллов

Комментарий

В дальнейшем клиенту было предложено более подробно исследовать самые разные наборы правил и провести их оценку с точки зрения удобства. Некоторое время он пытался применять черно-белую стратегию мышления. Такие попытки анализировались с прогнозированием возможных последствий применения дихотомических оценок. К моменту завершения терапии клиент весьма регулярно применял анализ удобства правил и оценивал этот подход как более эффективный.

9. ДОЛЖЕНСТВОВАНИЯ

В случае применения такого способа мышления события интерпретируются в терминах того, какими они должны быть. Например: «Я должен преуспеть. Если я не сделаю этого, то я — неудачник».

Общее описание способа коррекции

Для коррекции данной стратегии мышления часто оказывается достаточным провести АВС-анализ, идентифицировать и переформулировать В. Но когда «долженствования» являются привычным способом мышления, одной только коррекции В, оказывается недостаточно. В таком случае имеет смысл изучение аргументации — почему это долженствование справедливо и может быть применено?

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Идентификация наиболее проблемных долженствований

Среди большого спектра имеющихся долженствований, как правило, удается выделить наиболее проблематичные или актуальные в данное время. Практика показывает, что успешнее проводится коррекция проблемных долженствований, так как неэффективность данного способа мышления более очевидна для клиента и проживается им в реальном времени.

2. Анализ доказательств справедливости долженствования

Выбрав одно, два или три и более актуальных в настоящее время «долженствования», терапевт предлагает исследовать их обоснованность. «Почему это правильно?» Благодаря активности клиента мы получаем доказательства (их можно буквально записывать на бумаге).

3. Оспаривание доказательств

Долженствование, как и любое из когнитивных искажений, является ошибочной стратегией. Поэтому найти слабые места в доказательной базе всегда можно. Существенно, чтобы оспаривание проводилось терапевтом по всем пунктам, с максимумом контраргументов.

4. Предложение новой стратегии или эксперимента

Подобные массированные «атаки» на установки, как правило, заканчиваются успехом. Однако сопротивление клиента может оказаться очень значительным (редко, но такие случаи бывают). Тогда следует запастись терпением и аргументировано оспаривать все встречные контраргументы клиента. Дело в том, что не завершившаяся успехом «атака» на установки — укрепляет эти установки. Так что проигрывать нельзя.

Практический пример

Клиентка, молодая женщина, последние два с половиной года в декретном отпуске по уходу за ребенком. Обратилась в связи с тем, что приглашают на хорошую доходную работу, но ухаживать за двухлетней дочерью некому. Хорошая знакомая с педагогическим образованием и опытом работы в качестве няни соглашается помочь и быть с дочерью, пока мать находится на работе. Сомнения клиентки — выходить на работу и оставлять дочь с няней или ухаживать за ребенком самостоятельно и потерять перспективную работу — послужили причиной обращения к психотерапевту.

Клиентка: Я не могу нанять няню для ребенка. Я должна за ним ухаживать сама. Терапевт: Почему?

К.: Что же я буду за мать такая, что у меня ребенок с чужим

человеком сидеть будет? Т.: Вы считаете это неправильным? К.: Да. Мать должна сама

ухаживать за ребенком. Т.: Вы в этом абсолютно уверены? К.: Конечно уверена. Иначе и быть не

должно. Т.: Через полгода заканчивается срок вашего декретного отпуска. Что вы намерены делать?

К.: Отдам дочь в ясли.

Т.: А что будете делать вы?

К.: Подыщу какую-нибудь работу. Буду работать и ухаживать за дочерью.

Т.: Тогда в чем сомнения? Вы видите перспективу, знаете, что намерены делать, откуда терзания по поводу поступившего от работодателя предложения?

К.: Нам очень пригодились бы те деньги, которые можно заработать на этой работе.

Т.: Я правильно понимаю, что с одной стороны — вам нужны деньги, с другой стороны — вы должны ухаживать за своей дочерью сами?

К.: Да. Точно так и есть.

Т.: Вы говорите, что должны сами ухаживать за дочерью. Поясните, почему именно так?

К.: Я же мать.

Т.: И что это обязывает вас саму все делать?

К.: Конечно.

Т.: Как вы намерены отдать ребенка в детский сад, ведь получается, что ею будут заниматься другие люди?

К.: Да. Я об этом как-то не задумывалась. Вы правы, вот вторая проблема.

Т.: Но хочется понять, почему вы должны ухаживать за ребенком и почему это нельзя доверить няне?

К.: Как это можно доверить постороннему человеку?

Т.: Я не предлагаю вам сейчас довериться кому-либо. Я прошу вас обосновать долженствование — «Мать должна сама ухаживать за ребенком».

К.: По-другому просто ненормально.

Т.: Почему нормально, что мать сама должна ухаживать?

К.: Я вас не понимаю.

Т.: У меня есть основания сомневаться в справедливости вашего заявления, что вы сами должны ухаживать за ребенком и никто другой. Вам, как и мне, хорошо известно, что во многих семьях для этих целей привлекается профессиональная няня. Может быть они не правы, что так поступают, и возможно правы вы. Но причины и основания для этой правоты мне не понятны. Попробуйте найти доказательства справедливости вашего утверждения.

К.: А-а-а... Поняла.

Т.: Хорошо. Каковы доказательства?

К.: Ребенок только в контакте с матерью может получить необходимую ему любовь. Мать всегда позаботится сначала о нем, а няня будет заботиться в первую очередь о себе. Ведь она работает, чтобы заработать денег.

Т.: Все?

К.: Мне кажется этого более чем достаточно.

Т.: Проанализируем первое доказательство. Сколько любви вашему ребенку надо?

К.: Ну, на такой вопрос трудно ответить.

Пошаговый алгоритм

1. Идентификация наиболее проблемных долженствований.
2. Анализ доказательств справедливости долженствования.
3. Оспаривание доказательств.
4. Предложение новой стратегии или эксперимента.

Т.: Хорошо. Выражение любви — это время, которое тратится на данное чувство, сила проявления этого чувства или то и другое вместе?

К.: И время надо, и конечно от того, как это чувство выражается, тоже многое зависит.

Т.: Если вы не видели ребенка какое-то время, допустим, он спал, соответственно в это время он не получал вашу любовь, то при встрече с ним вы ее выражаете сильнее, чем в обычной обстановке?

К.: Да. Конечно.

Т.: Таким образом, более интенсивное выражение чувства может компенсировать, что вы не виделись какое-то время?

К.: Да, получается так.

Т.: Тогда, если бы вы устроились на работу, это не означало бы, что вы станете выражать меньше любви к ребенку, чем он сейчас получает ее в течение дня. Времени на выражение чувства у вас будет меньше, но дефицит можно компенсировать интенсивностью. Так? К.:

Получается, что да?!

Т.: Перейдем ко второму пункту вашего доказательства — «Мать всегда позаботится сначала о нем, а няня в первую очередь будет заботиться о себе. Ведь она работает, чтобы заработать денег». К.: Да, так.

Т.: Няня получает деньги за заботу о ребенке или за что? К.: Ну конечно за заботу.

Т.: То есть ей выгодно заботиться о вашем ребенке? К.: Я как-то не задумывалась. По всей видимости так и есть. Т.: Тогда справедливо будет говорить, что няне выгодно заботиться о ребенке? К.: Нудно.

Т.: Как видно, оба ваши доказательства того, что именно мать

должна заботиться о ребенке, опровергнуты? К.: Н-да. Получается. Но я не могу сказать, что от этого стала способной оставить ребенка с няней. Тревожно все равно. Т.: А с чем будет связана тревога? С тем, каково самочувствие ребенка, как о нем заботится няня или с тем, что вы ему вечером любви недодадите? К.: Любви-то я понимаю, что дать смогу. Но вот, как он себя будет чувствовать с другим человеком? Т.: Почему бы не поставить эксперимент и не понаблюдать за тем, как няня и ребенок будут общаться? В зависимости от того, как сложится их общение, вы сможете делать выводы. К.: Да, попробовать стоит.

Комментарий

Далее терапевт и клиентка обсудили регламент эксперимента и разработали план, по которому этот эксперимент должен был происходить. Однако на следующий день клиентка вновь засомневалась, стоит или нет ей оставлять ребенка чуждому человеку (няне). Терапевт еще раз исследовал доказательства справедливости ее должностных обязанностей и провел коррекцию тревожных опасений с помощью техник, направленных на коррекцию катастрофического мышления.

10. ЭКСЦЕНТРИЧЕСКИЕ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ

Эксцентрические персонализации характеризуются приписыванием себе непропорционально большого количества вины за отрицательные события. При этом игнорируется, что на эти события могли влиять другие люди и другие обстоятельства. Например: «Мой брак пропал, потому что я была плохой женой». Как видно в данном случае — ответственность партнеров подменяется идеей личной ответственности.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Провести анализ факторов, влияющих на события

Так как персонализация предполагает, что возникновение событий связано с деятельностью клиента, имеет смысл провести совместное изучение справедливости подобных верований. Для этого потребуется исследовать ход развития ситуации (ситуаций), с которой обратился клиент, и определить — что, в какие моменты и на что могло влиять.

2. Ограничить ответственность и способность влиять, и распределить деятельность

Так как клиенты приписывают себе слишком большую роль в возникновении событий необходимо достичь адекватной оценки возможностей их влияния на ситуацию. Кроме того, предположения о будущих возможностях клиента повлиять на события, позволяют начать выработку не только адекватного восприятия, но и адекватного поведения, связанного с этим восприятием.

3. Формирование адекватного и адаптивного восприятия ситуации

На данном этапе следует выйти за пределы актуальной ситуации и рассмотреть другие примеры, в которых клиент использует персонализацию. Обычно коррекция двух-трех ситуаций, где клиент

применял данную стратегию, позволяет ему начать пересмотр старого способа мышления и ускоряет формирование более адаптивных сценариев.

Практический пример

Клиентка Р. госпитализирована в связи с симптомами депрессии (умеренный депрессивный эпизод с соматическими симптомами). В качестве лечения применялись антидепрессанты (СИОЗС, ципрамил) и когнитивная психотерапия. Состояние развилось после развода с мужем (в браке состояли 19 лет) и потери работы. Эксцентрическая персонализация проявлялась в идеях самообвинения. Клиентка считала причиной развода то, что она плохая жена и была невнимательна к мужу.

Клиентка: Я была очень невнимательна к его чувствам и проблемам. Он так много работал, а я думала только о себе. Он поэтому и не выдержал — ушел. Терапевт: Насколько я понял, он ушел к другой женщине? К.: Да, к другой.

Т.: Так он ушел от вас, потому что вы плохая, или он ушел к другой женщине, потому что влюблен в нее? К.: Я плохая жена. Т.:

Тогда почему он не живет один?

К.: Подыскал другую. Он и так настрадался. Пусть живут вместе.

Т.: Ему сейчас плохо или хорошо?

К.: Надеюсь, что хорошо.

Т.: Но вы не уверены?

К.: Я так много зла ему причинила.

Т.: Поподробнее расскажите. В чем заключалось то зло, что вы

причинили мужу? К.: Не уделяла я ему достаточно внимания. Все о себе думала. Т.: Можно еще конкретнее. Как это проявлялось? К.: Никак и не проявлялось. Т.: А как должно было быть? К.: Не знаю точно. Но не так, как было.

Т.: Все-таки от каких ваших действий или бездействий мог пострадать ваш муж? К.: Я мало интересовалась им.

Т.: Что это значит? Что конкретно вы не выясняли? К.: Не интересовалась, легко ли ему живется и доволен ли он нашей семейной жизнью.

Т.: Это все ваши прегрешения?

К.: Нет. Я не помогала ему.

Т.: В чем?

К.: Не знаю, много всяких дел.

Т.: Например каких?

К.: Он не говорил, потому что я не спрашивала.

Т.: То есть вы не знаете, что он чувствовал, и не знаете, в каких делах должны были помочь ему?

К.: Не знаю.

Т.: Как вы можете делать вывод, что он плохо себя чувствовал, а тем более вывод, что вы виноваты в этом?

К.: Так он же ушел от меня.

Т.: Он сказал вам, что виноваты Вы?

К.: Нет. Он сказал, что любит другую женщину.

Т.: Тогда как вы делаете вывод, что он ушел из-за вас?

К.: Не знаю. Мне так кажется.

Т.: Вы допускаете, что между «кажется» и реальными причинами его ухода существует большая разница?

К.: Может быть. Не знаю.

Т.: Как, по-вашему, то, как складываются отношения между людьми, — ответственен кто-то один или эта ответственность распространяется на них всех? Допустим, речь идет о двоих влюбленных. Кто-то один из них должен нести ответственность или оба?

К.: Оба.

Т.: Тогда почему вы пытаетесь взять всю ответственность за уход вашего мужа из семьи только на себя? Разве он не участвовал в построении своих отношений с вами, и разве он не несет ответственность вместе с вами?

К.: Я не чувствую, что он виноват.

Пошаговый алгоритм

1. Провести анализ факторов, влияющих на события.
2. Ограничить ответственность и распределить деятельность.
3. Формирование адекватного и адаптивного восприятия ситуации.

Т.: Разве ответственность и вина — одно и то же?

К.: Наверно, нет. Но мне трудно разграничить их.

Т.: Один человек чувствует себя виновным, другой чувствует ответственность. Кто из них скорее всего предпримет действия, направленные на построение отношений?

К.: Не знаю.

Т.: При каком чувстве это легче сделать.

К.: Ну, если это вина, то трудно что-либо вообще делать. Наверно тот, кто чувствует ответственность.

Т.: Есть разница между виной и ответственностью?

К.: Да. Теперь понятно.

Т.: Вы принимаете идею, что вы и ваш муж одинаково ответственны за отношения между вами?

К.: Непривычно так рассуждать. Но да.

Т.: Вы просто соглашаетесь с логикой нашего разговора или представляете в чем конкретно заключается ответственность ваша и вашего мужа?

К.: Просто соглашаюсь.

Т.: А почему вы соглашаетесь?

К.: Вы говорите убедительно.

Т.: В чем эта убедительность?

К.: В словах.

Т.: В их смысле или в чем?

К.: В смысле.

Т.: Каков он, этот смысл? Что вы поняли?

К.: Я поняла, что ответственность отличается от чувства вины и что один человек не может быть единственным ответственным за отношения двоих.

Т.: Представьте себе ситуацию: одна подруга, не сообщая никаких причин, прекращает общение с другой подругой. Кто виноват?

К.: Не знаю.

Т.: Почему не знаете?

К.: Так непонятно, почему она прекратила общение.

Т.: Муж уходит от жены, не объясняя толком причин своего ухода. Кто виноват?

К.: Вы думаете, что я не виновата?

Т.: Важнее, что вы думаете об этом.

К.: Теоретически никто не виноват.

Т.: Что бы вы посоветовали подруге, с которой ее наперсница более не общается? К.: Разобраться, наверно, надо. Пусть поговорит и выяснит. Т.: Что бы вы посоветовали жене, от которой ушел муж, не объяснив причин? К.: Наверно, мне тоже надо разобраться.

Т.: Что вы будете выяснять? Причины, по которым он ушел, перспективы ваших отношений или меру своей вины? К.: Все надо выяснить, но я сейчас чувствую себя разбитой. Т.: Ваша разбитость связана с переживаниями? К.: Да.

Т.: Ваши переживания связаны с чувством вины? К.: Да. Я поэтому и обратилась. Т.: Обратились к терапевту, чтобы что? К.: Чтобы себя чувствовать нормально.

Т.: Если вы позвоните мужу и выяснится, что вы ни в чем не виноваты, вам станет легче? К.: Нет (плачет). Т.: Почему.

К.: Тогда вообще все может оказаться неоправдано.

Т.: Ваше чувство вины вселяет вам надежду, что вы сможете исправиться, и тогда он вернется к вам? К.: Да (плачет). Т.: Разве нет других путей? К.: Подскажите. Я не знаю, что мне делать. Т.: Прежде чем что-то делать, вероятно, надо понять, какова ситуация в действительности? К.: Как это?

Т.: Вам понятна сложившаяся между вами и мужем ситуация? К.: Не совсем.

Т.: Что именно вам непонятно?

К.: Непонятно, что он намерен делать и почему ушел?

Т.: Как это узнать?

К.: Надо позвонить ему?

(Накануне следующей встречи клиентка сделала звонок мужу.) К.: Он сказал, что я его достала, и он не хочет больше со мной жить.

Т.: Когда он сказал вам это, что вы почувствовали?

К.: Я поняла, что действительно виновата.

Т.: Что вы почувствовали в момент, когда он вам сказал об этом? К.: Злость.

Т.: Как же злость превратилась в вину? К.: Не знаю.

Т.: Попробуйте восстановить последовательность событий. Вначале вы чувствуете злость, на выходе — чувство вины. Что могло быть в промежутке? К.: Не помню. Я подумала, что если на кого и надо злиться, так на себя.

Т.: Почему вы должны злиться на себя?

К.: Я опять неправильно поделила ответственность.

Т.: То есть?

К.: Я решила, что виновата потому, что вовремя не увидела, что он собирался уходить, и не спасла семью. Т.: Разве семья может жить только потому, что этого хочет один

человек, а второй этого не хочет? К.: Да. Конечно, не может.

Комментарий

Понятно, что самообвинения были выгодны для клиентки и вселяли призрачную надежду, что ситуация таким образом может разрешиться. В дальнейшем клиентка хоть и пыталась использовать самообвинения, но терапевт всякий раз предлагал ей их обстоятельный анализ.

Склонность к персонализации не ограничивалась проблемными отношениями с мужем. Еще более выраженным этот феномен оказался в отношениях с матерью. При более детальном изучении детства клиентки выяснилось, что она еще тогда приняла идею, что несчастья близких возникают по ее вине. Коррекция этой иррациональной автоматической мысли позволила ускорить процесс овладения адаптивными стратегиями мышления. В частности, клиентка восполнила значительный пробел в представлениях о своих правах требовать равного участия от партнеров (ситуация в бизнесе, ситуация с матерью и ситуация с мужем), а не принимать пассивно идею своей ответственности без осмысления причин, откуда она возникла.

11. ОБВИНЕНИЕ

Обвинение — сосредоточение на другом человеке как источнике негативных чувств. Это происходит тогда, когда клиент, по сути дела, отказывается взять на себя ответственность за последствия собственного поведения. Например: «Она виновата в том, что мне теперь так плохо» или: «Все мои проблемы оттого, что мои родители неправильно со мной обращались в детстве».

ОБЩИЙ СМЫСЛ ТЕХНИКИ

Общий смысл техники заключается в том, чтобы выйти за пределы представлений клиента об источнике своих бед. Энергию, перемещенную с реальных целей клиента на обвиняемого, достаточно трудно перенаправить еще куда-нибудь, а тем более погасить ее. В этой связи более удобным оказывается создание фантазии, где обвиняемый наказан, с последующим исследованием намерений и возможностей клиента совершать что-либо для самого себя.

1. Выразить чувства

Прежде чем приступать к коррекции данного способа мышления, полезно дать клиенту выговориться, с целью отреагирования обвинений и сбора аффективной (или не лишней эмоциональной составляющей) аргументации.

2. Аргументировать обвинения

Аргументация обвинений позволяет идентифицировать в логике уязвимые связи и причинно-следственные отношения.

3. Развить фантазию об отмщении (может появиться чувство вины)

Так как клиент уже имеет агрессивные мысли (намерения или действия), направленные против того или иного человека, есть смысл составить фантазию, в которой объект агрессии окажется повержен (в этой части клиенты могут оказываться весьма изобретательными).

4. Что после мести?

Вопрос предполагает изучение намерений клиента, уже не связанных с агрессией в адрес того или иного лица. Акт агрессии уже совершен в фантазиях. В фантазиях же мы предлагаем клиенту подробно разобраться в своих дальнейших планах и возможностях.

5. Представление клиента о своих способностях и ресурсах, укрепление и развитие этих ресурсов

Часто, после того как мстить уже некому, а свои цели клиенту более или менее удалось сформулировать, встает вопрос о способностях клиента или его представлении о них. Порою это требует длительной терапии и создания последовательных программ поведения, опирающихся на реально имеющиеся у клиента ресурсы и возможности.

Практический пример

Клиентка — бывшая стриптизерша в ночном клубе. После того как вышла замуж и родила ребенка, стала тяготиться семейной жизнью. В настоящее время ухаживает за полуторагодовалым ребенком. Переживает по поводу своей полноты, обвиняет мужа в том, что по его вине не может жить так, как ей этого хочется, неоднократно декларировала суицидальные угрозы.

Клиентка: Я не могу реализовать себя, потому что сижу с его

детьми (о муже). Терапевт: При чем тут муж? К.: Мог бы и обо мне подумать,

а не только о своей работе. Т.: Он о вас вообще не думает? К.: Вообще. Он однолюб — любит только самого себя. Я для него — мебель. Т.: Это как?

К.: Приготовь поесть, встретить с работы радостной, заботиться о детях и наплюй на себя. Т.: А каковы альтернативы? Что бы вы могли делать и чем заниматься, если бы он вам так не мешал? К.: Много чем могла бы.

Т.: Подробнее расскажите.

К.: Я могла бы работать. Например, дизайнером.

Т.: Но у вас нет соответствующего образования и навыков.

К.: Пошла бы учиться или вернулась на свою старую работу.

Т.: Почему бы сейчас этого ни сделать?

К.: Я же говорю, что вынуждена сидеть с его детьми?

Т.: Но ведь это и ваши дети тоже.

К.: То, насколько они мои, я уже с ними отсидела.

А теперь сижу за нянечку, которую мужу лень нанять.

Т.: Чем он аргументирует свой отказ пригласить нянечку?

К.: Говорит, что нет денег.

Т.: Вы ему, что — не верите?

К.: Конечно, не верю. На машину он деньги нашел и дачу сейчас ему есть на что строить.

Т.: Он машину и дачу только для себя приобрел или для всей семьи?

К.: Для себя. Нас он редко возит.

Т.: Почему?

К.: Говорит, что дача еще не достроена и нам там пока делать нечего.

Т.: А на машине почему не возит?

К.: Некогда ему, видите ли. По кабакам таскаться есть время, а мне и детям уделить внимание не может. Я на своем горбу что ли продукты домой таскать должна?!

Т.: Много приходится таскать?

К.: Я их теперь на дом заказываю, с доставкой. Пусть платит.

Т.: Вы его любите?

К.: Я его ненавижу. Он мне жизнь сломал. Я в 27 лет должна сидеть дома, как в тюрьме.

Т.: Я так и не понял, в чем его вина? Разве вы не знали, на что идете, когда соглашались выйти замуж и родить ребенка?

К.: Так он просто подставил меня. Он-то как жил, так и живет вольной жизнью, а меня законопатил в четырех стенах.

Т.: Вам бы хотелось самой решать свою судьбу?

К.: Конечно.

Т.: Тогда почему вы этого не делаете?

К.: В смысле?

Т.: Вы говорите, что он ломает вашу жизнь. Непонятно, что вы такого строите в своей жизни, что он может сломать?

К.: Как, что? Я его детьми занимаюсь! Т.: А своими детьми вы занимаетесь?

К.: Это наши дети.

Пошаговый алгоритм

1. Выразить чувства.
2. Аргументировать обвинения.
3. Развить фантазию об отмщении (может появиться чувство вины).
4. Что после мести?
5. Представления о своих способностях и ресурсах.
Укрепление и развитие этих ресурсов.

Т.: Но вы постоянно говорите, что это его дети.
К.: Я имею в виду, что одна я не должна ими столько заниматься.
Т.: Что вам мешает заниматься еще чем-нибудь кроме детей?
Ваш муж запрещает вам что-либо делать? К.: Нет. Но он не помогает.
Т.: Если бы все шло так, как вы хотите, — мужу многое пришлось бы в себе переменить? К.: Он должен понять, что мне трудно.
Т.: Хорошо. Допустим, он понял. Что тогда он должен начать делать?
К.: Пусть он посидит с ними дома. Т.: А вы чем будете заниматься? К.: Я буду развлекаться.
Т.: Но на что тогда будет жить ваша семья? Откуда деньги возьмутся? К.: Я сама могу заработать. Т.: Кем вы сможете устроиться на работу? К.: В клуб устроюсь. Т.: Стриптизершей, как прежде?
К.: Да. Почему я должна бросать свое дело, которое мне нравилось, ради него? Т.: Но ваша фигура после родов изменилась.
(Клиентка плачет и какое-то время не может говорить.) К.: Да.
Т.: Так как же вы будете зарабатывать? К.: Я не вижу выхода. Я покончу с собой. Т.: Для чего?
К.: Чтобы не видеть весь этот ужас.
Т.: Что вы действительно хотите в жизни?
К.: Не знаю. Что теперь хотеть-то (плачет)?
Т.: Вы говорили, что можете учиться на дизайнера.
К.: Да какой из меня дизайнер!
Т.: Откуда вы знаете, что из вас не получится дизайнер? К.: Я книгу как-то покупала по дизайну. Ничего в ней не поняла. Т.: Муж этому не мешал?
К.: При чем тут муж? Я же сама ее читала.
Т.: То есть ваше неверие в свою способность стать дизайнером происходит от вас, а не от мужа? К.: Да (плачет).
Т.: Давайте продолжим нашу фантазию. Представим, что муж сидит дома и делает все, что вы хотели. Чем вы будете заниматься?
К.: Не знаю! Я уже тысячу мыслей передумала, а выхода нет.
Т.: Все-таки суицид вы тоже выходом не считаете?
К.: Не знаю уже.
Т.: Почему вы не разведетесь?
К.: Я одна вообще не выживу (плачет).
Т.: Почему?
К.: Я никому не нужна и ничего не умею.
Т.: У вас много свободного времени, чтобы чему-либо научиться.
К.: Я не знаю чему.
Т.: Дизайну, например.
К.: Я же говорю, ничего не поняла в нем.
Т.: Вы сделали этот вывод после того, как пытались прочитать профессиональную книгу? К.: Да.
Т.: Эта книга подходит для людей, которые только начинают осваивать профессию? В ней были такие указания? К.: Нет. Там было написано — для специалистов.
Т.: Если я вам дам книгу по медицине, написанную для профессионалов, как вы думаете, вы поймете в ней что-нибудь? К.: Нет, конечно. Т.: Почему?
К.: Так сначала основы понять надо.
Т.: В профессии дизайнера разве нет основ, которые надо понять прежде, чем читать книги для специалистов? К.: Вы думаете — у меня получится? Т.: А вы готовы верить в то, что у вас получится?
К.: Не знаю. Страшно как-то.

Комментарий

В дальнейшем клиентка прекратила обвинять мужа и стала активно заниматься исследованием своих ресурсов и представлений о собственной самооценке.

Таким образом, осознание истинных причин, которые были за завесой обвинений, позволило ей прекратить употребление данного способа мышления.

Возможность исследовать свои ресурсы, предложенная психотерапевтом, была воспринята положительно, после того как клиентка решилась довериться не только своим представлениям о самой себе, но и возможностям психотерапии.

12. НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ СРАВНЕНИЯ

События интерпретируются в терминах стандартов, которые являются нереалистичными. Клиент сосредотачивается прежде всего на других, которые добиваются большего успеха, чем он, из чего следует заниженная оценка себя. Например: «Она более успешна, чем я» или «Другие в моем возрасте уже имеют все, а я ничего не имею».

Основным психологическим посылом в случае несправедливых сравнений является не обвинение в адрес других, а переживание неудовлетворенности событиями своей жизни.

Общее описание способа коррекции

Для коррекции данного стиля мышления можно ограничиться применением базовых техник. Однако учитывая, что в самом сравнительном подходе заключена логика установления тождества между собой и другими людьми (своими достижениями и достижениями других), мы предполагаем (только на основе эмпирических наблюдений) наличие высокой эффективности описываемого ниже подхода, который обозначим, как «логика тождества».

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Исследовать аргументацию

той части выражений, где клиент свидетельствует о своей несостоятельности.

Для этого потребуется расспросить клиента об аргументах и предпосылках, позволяющих ему сделать умозаключение о собственной несостоятельности.

2. Исследовать причины,

по которым он мог бы рассчитывать на справедливость по отношению к себе.

В самой идее сравнения себя с другими людьми заложена апелляция к справедливости в собственный адрес. За сравнением себя с другими часто стоят представления о собственной значимости. Исключения могут быть, пожалуй, лишь при выраженной депрессии, но в таком случае сравнение себя с другими тоже редкость. Раскрытие причин, по которым клиент может рассчитывать на справедливость, — основная цель данного этапа.

3. Предъявить в доступной форме противоречие между оценками пациентом себя как несостоятельного и себя, по каким-либо причинам имеющего право на справедливость.

Проводится в прямой, очевидной для восприятия и осмысления форме.

4. Провести коррекцию представлений пациента о себе и на основе переформулированных представлений генерировать стратегию и программы поведения.

Этот этап может включать в себя продолжительную работу — от коррекции искаженных мыслей о самом себе вплоть до весьма существенного вмешательства в «Я»-концепцию.

Пошаговый алгоритм

1. Исследовать аргументацию той части выражений, где пациент свидетельствует о своей несостоятельности.
2. Исследовать причины, по которым он мог бы рассчитывать на справедливость по отношению к себе.
3. Предъявить в доступной форме противоречие между его оценками себя как несостоятельного и себя, по каким-либо причинам имеющего право на справедливость.
4. Провести коррекцию представлений о себе и на основе переформулированных представлений генерировать стратегию и программы поведения.

Практический пример

Клиент 44 лет обратился в связи со сниженным настроением и переживанием собственной несостоятельности. Клиент: Даже моя жена смогла достичь большего, чем я. Терапевт: Что из этого следует? К.: Ничего хорошего для меня. Т.: Что конкретно вы имеете в виду?

К.: Я никто по фамилии никак. Не пил, не курил, не изменял.

Словом, жил правильно, но зря. Т.: Почему зря?

К.: Другие в моем возрасте и при должности, и дом — «полная чаша», и дачи, и квартиры. А я снимаю жилье, своего угла не имею. С женой отношения так себе. Детей нет. Дачу и машину не нажил. Жизнь как начал программистом, так видно до пенсии им и останусь.

Т.: Ваша ситуация понятна. Но почему вы себя сравниваете с другими людьми?

К.: Так все в сравнении познается.
Т.: Что вы такого узнали через эти сравнения?
К.: Узнал, что я никто.
Т.: Что значит — никто?
К.: Пустое место.
Т.: С кем же я тогда сейчас разговариваю?
К.: Сам с собой (смеется)?!
Т.: Сам с собой я бы не стал так говорить. Как вы сделали вывод, что вы — никто?
К.: Так у меня ничего нет.
Т.: разве дача или должность могут сделать человека кем-то?
К.: Нет, конечно. Эти вещи отражают, насколько человек был оценен.
Т.: Человек как личность разве может оцениваться материально?
К.: Конечно, может. Все мы продаем себя за разные суммы денег.
Т.: Вы имеете в виду, что нам платят деньги за работу?
К.: Можно и так назвать.
Г.: Из вашей логики пока понятно, что вы продешевили. Другие продавали себя дороже?
К.: Точно.
Т.: То есть вам всего лишь требуется поднять собственную цену?
К.: Нудно. Вроде того (с сомнением).
Т.: Так это вопрос не к психотерапевту, а к работодателям.
К.: Они не поднимут цену. Им свои дачи строить надо. У них образование три класса, а аппетит отменный.
Т.: Так чем же они лучше вас?
К.: В том-то и беда, что ничем.
Т.: Тогда почему вы не поднимете свою цену?
К.: Мне что — им морду бить? Их «маргинальные величества» сами увеличивать мою зарплату «не хотят». А просить и унижаться я не могу.
Т.: Что — гордость мешает?
К.: Да. Представьте себе, что-то еще сохранилось.
Т.: А за что вам гордиться собой? Машины у вас нет, дачи нет.
К.: Хотя бы за то, что свиньей не был.
Т.: Не был, не участвовал, не состоял — это понятно. Но никак не характеризует человека. Что у вас такого есть — что вы можете себя уважать?
К.: Мозги есть.
Т.: В анатомическом смысле?
К.: Я профессионал классный. У меня много действительно стоящих разработок.
Т.: Сколько стоящих?
К.: Много.
Т.: Как такое возможно? Вы никто, но у вас есть стоящие разработки. Одно другому не противоречит?
К.: Да. Действительно противоречит. Хотя вроде все логично.
Т.: Какая часть выражения требует корректировки — «вы никто» или «у вас есть стоящие разработки»?
К.: Нет, понятно, что я, конечно, кто-то. Я имел в виду другое, что мне не нравится, как у меня сложились дела.
Т.: Выводы из того, что «я никто», сильно отличаются от выводов после фразы «мне не нравится, как у меня сложились дела» ?
К.: Да. Я понял. Но какие выводы возможны из того, что мне не нравится, как сложились дела?
Т.: Можем подумать вместе. Но прежде ответьте на вопрос, как они должны сложиться, чтобы вы оказались удовлетворены? К.: Не знаю даже. Я уже давно об этом не думал. Просто работал, а как хочу, чтобы было, сразу так и не скажу.

Комментарий

Клиент по сути переформулировал иррациональную мысль из «Я — никто» в мысль «Мне не нравится, как сложились мои дела». Можно было то же самое решение получить и с помощью базовой техники переформулирования. Однако при данном способе коррекции клиент в более доступной форме мог сопоставить противоречивость собственных умозаключений.

В дальнейшем был осуществлен четвертый этап терапии — предполагающий коррекцию представлений о себе.

13. ОРИЕНТАЦИЯ НА СОЖАЛЕНИЕ

Этот стиль мышления характеризуется концентрацией на идеях, что в прошлом успех был большим, чем тот, что имеется сейчас. Например: «Я имел лучшую работу, чем та, что у меня сейчас», «Это надо было делать раньше, а сейчас момент уже упущен» и т.п.

Общее описание способа коррекции

В основе ориентации сожалеть об упущенных возможностях лежит неудовлетворенность актуальным положением дел в той или иной сфере деятельности. Сожаления, направленные в прошлое, блокируют генерацию перспективных целей. Как следствие — действия, направленные на улучшение ситуации, не предпринимаются.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Выявить негативные оправдания (Почему сейчас поздно?)

На первом этапе коррекции данного способа мышления и последствий, связанных с его применением, уместны прямые предложения клиенту осуществить сейчас тот вид деятельности, о котором он сожалеет. Важным является получение негативной информации, связанной с объяснениями, почему сейчас данные действия невозможны или могут вызвать негативные последствия.

2. Противопоставить негативным последствиям от упущенных возможностей актуальность улучшения текущей ситуации.

После того как клиент самостоятельно предоставит вам массированную аргументацию о невозможности данного действия (действия или бездействия, о котором он сожалеет), следует прояснить его текущую жизненную ситуацию, которой он не удовлетворен и которую хотел бы изменить. Получение согласия со стороны клиента на поиск способов достижения актуальных целей позволяет в будущем довольно быстро блокировать вероятные повторные переживания об упущенных возможностях.

Практический пример

Клиент: К сожалению, я в свое время не начал своего бизнеса.

Терапевт: Почему сейчас не заняться им?

К.: Теперь поздно, все уже поделено.

Т.: О чем вы говорите? Что поделено?

К.: Бизнес поделен.

Т.: Каким именно бизнесом вы хотели бы заняться? К.: Можно было сотовой связью заняться или

оргтехникой. Т.: Вы составляли бизнес-план и проводили маркетинговый анализ? Откуда вы знаете, что эти сферы сегодня поделены?

К.: Так всем известно, что сейчас уже крупным компаниям

тесно на рынке. Куда мне без стартового капитала?! Т.: Присутствие на рынке крупных компаний разве означает,

что больше никто не сможет заниматься бизнесом? К.: Нет. Кто-то, наверно, сможет. Но моя ситуация не позволяет стартовать. Это надо было делать еще в 90-х. Т.: Какая у вас ситуация и какой она должна быть, чтобы начать свое дело?

К.: Надо иметь хотя бы 500 тысяч, связи и административные ресурсы.

Т.: Вы говорите о том, что надо иметь. Но меня интересует, что надо делать, чтобы иметь это?

К.: Деньги эти надо зарабатывать, а у меня нет таких возможностей.

Т.: Если у вас будет на руках 499 тысяч рублей, то начинать еще рано? Откуда эта сумма — 500 тысяч? Есть бизнес-проект, который мы могли бы обсудить?

К.: Нет, бизнес-плана у меня нет.

Т.: Тогда откуда взялась эта цифра?

К.: Я ее так, умозрительно представил.

Т.: Свою деятельность в бизнесе вы тоже представляете умозрительно или шаги прописаны?

К.: Нет, конечно, я не прописывал их. Какой смысл, ведь денег-то нет?!

Т.: Бизнесмен — это тот, кто потребляет средства или производит их?

К.: Теоретически — производит.

Т.: Тогда почему вы начинаете свои первые шаги с мыслей и рассуждений о потреблении?

К.: Какое же это потребление? Я говорю, что деньги нужны, но не прошу их ни у кого.

Т.: Допустим, что вы не

склонны потреблять, тогда какие действия вы можете совершить уже сейчас? Действия, которые помогут создать и организовать свой бизнес.

К.: Что мне — кредит что ли брать? Так я потом не рассчитаюсь.

Т.: Что же это за бизнес у вас такой будет, что с кредитом на него рассчитаться не сможете?

К.: Дело не в моем бизнесе, а в позиции банков. Я согласен с Марк Твенем, что банкир — это человек, который предлагает вам зонтик в хорошую погоду и отбирает его в плохую.

Т.: Как же вы намерены вести бизнес, что перспективу уже сейчас видите с плохой погодой и невозможностью расчета по кредиту? К тому же вы уже подсчитывали, как будут потрачены деньги и насколько эффективными окажутся вложения? К.: Нет. Т.: Почему?

К.: Я не вижу смысла в этом вообще.

Т.: Тогда, что вы имеете в виду, сожалея, что не начали свой бизнес?

К.: Не знаю. Мне просто не нравится, где я сейчас. Т.: А где вы?

К.: Есть неприличное слово. Не хочется говорить. Т.: Что вы имеете в виду?

К.: Зарплата низкая (со злостью в голосе). Самому было бы проще заработать. А я решил, что профессионал, и стал работать на дядь.

Дяди оказались жадными. Т.: Так, понимаю, что дяди были разные? К.:

Да, я уже много где успел поработать. Везде одно и то же. Т.: Что для вас действительно выгодно — сожаление об упущенных возможностях или поиск решений, направленных на улучшение своего положения? К.:

Конечно, хотелось бы лучше жить. Т.: Вы знаете как?

К.: В том-то и дело. Знал бы прикуп, жил бы в Сочи. Т.: Я правильно вас понял, что если вы найдете решение по улучшению своего материального и социального положения, то сожалеть об упущенных возможностях не станете? К.: Да.

Т.: Будем искать этот способ? К.: Согласен.

Пошаговый алгоритм

1. **Выявить негативные оправдания (почему сейчас поздно?)**
2. **Противопоставить негативным последствиям от упущенных возможностей актуальность улучшения текущей ситуации.**

Комментарий

Другой способ решения проблемы данного клиента мог заключаться в переформулировании. Тогда потребовалось бы переформулировать дисфункциональную мысль, порождающую переживания об упущенных возможностях. Однако простое переформулирование не позволяет клиентам приблизиться к более явному осознанию неадаптивности мышления, ориентированного на сожаление.

В действительности данный клиент имел еще много сожалений об упущенных возможностях. Совместно с психотерапевтом были проведены еще две сессии, направленные на коррекцию данного способа мышления (в одной из этих сессий были проанализированы сожаления об упущенном назначении на должность, на другой сессии — об упущенной возможности переезда в другую страну). В ходе терапии «сожаления» возобновлялись. Блокировались эти сожаления с помощью дневника самонаблюдения, в одну из колонок которого клиент вписывал все свои сожаления. Понимание, что поиск возможностей достичь важных целей в будущем, по сути, зашифрован в «сожалениях», позволяло мотивированно заполнять вторую колонку, где указывалась возможная цель, которой хотелось бы достичь в будущем.

14. «ЧТО ЕСЛИ?» («А ВДРУГ?»)

Представление о том, что любое действие предполагает продолжение в виде вопроса «Что если?» Например: «Если я пойду работать на эту должность — что если не справлюсь?»

Общее описание способа коррекции

Появление такого рода вопроса, как и его аналога «А вдруг?» связано с тревожными переживаниями клиента относительно правильности тех или иных решений. В основе коррекции лежит доведение до осознания клиента связи между сомнениями в правильности принятого решения, попытками его пересмотра с помощью вопроса «Что если?» и расчетом на нахождение 100% верного решения. Понимание этой связи и формирование здорового отношения к вероятностным решениям составляют суть коррекции данного способа мышления.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

1. Доведение до осознания клиента связи между тревожностью, вызванной сомнениями в правильности принятого решения, попытками его пересмотра с помощью вопроса «Что если?» и расчетом на нахождение **100%** верного решения.

Обеспечение осознания этого факта является важным условием успеха терапии. Вопрос «Что если?» и его аналоги являются отображением способа совладания с тревожностью и в ряде случаев тяготеют к навязчивостям.

2. Обеспечение контролируемого и оцениваемого поиска решений

Речь идет о предложении клиенту осуществлять формализованную (в виде дневника) оценку вероятностей успеха от того или иного решения.

3. Формирование отношения к вероятностному выбору

Формирование отношения к своему решению, осуществленному на основе вероятностного прогнозирования, в ряде случаев может потребовать длительной проработки для формирования устойчивого автоматизма.

Практический пример

Клиент: Да, такой вопрос (что если...?) возникает у меня часто и не зависит от того, что мне предстоит сделать. Терапевт: Что вы делаете после того, как возникает такой вопрос? К.: Начинаю продумывать варианты своего поведения и размышлять над тем, какие «если» могут случиться. Т.: Когда возникает вопрос «что если?», что вы чувствуете? К.: Чувствую тревогу. Т.: Это ощущение возникает перед тем, как появляется вопрос, или после?

К.: Сначала тревога, а потом появляется мысль «Что если...?» Когда начинаю думать над этим «если» — тревога усиливается.

Т.: Рассмотрим конкретный пример. В какой ситуации, которую вы можете хорошо вспомнить, появлялся этот вопрос? К.: Перед покупкой авто. Когда брал кредит, решил, что возьму его в долларах. После того как сказал банкиру об этом решении, целую неделю мучился вопросом: «Что если доллар вырастет?» Дошел до того, что видел себя уже разорившимся и в долговой яме, хотя сумма кредита была невелика, и я мог ее погасить за три недели. Т.: Когда впервые появились тревожные ощущения? К.: Когда вообще решил брать кредит.

Т.: В этой кредитной истории мысль, о которой вы рассказали, была самым первым «если?» или были «Что если...?» или: «А вдруг...?» в связи с другими более ранними событиями? К.: Эта была самой первой. Потому что однозначного решения не было. Т.: Что значит — не было однозначного решения? К.: Были варианты: брать в рублях, долларах или в евро, а какой из них лучше и надежнее — я не понимал. Терапевт и клиент исследуют еще несколько случаев появления мысли «Что если?» и ее аналогов. Обнаружилось, что появление вопроса тесно связано с тревожными опасениями клиента в случаях, когда не только видятся риски, но и когда риски минимальны, а клиент их сам преувеличивает и развивает в своем воображении. Выявилась и другая, связанная с вопросом «что если?» проблема — клиент часто не мог принять какое-либо решение, склоняясь то к «да», то к «нет» благодаря сомнениям.

Т.: Верно я понимаю, что общий алгоритм рассуждений схематично можно представить, как:

- 1) ситуация, требующая принятия решения;
- 2) принятие решения;
- 3) тревога и сомнения в его оптимальности («Что если...?», «А вдруг?» и т.п.);
- 4) поиск новых решений;
- 5) усиление тревоги в связи с отсутствием очевидно лучшего решения.

К.: Согласен.

Т.: Основные усилия предлагаю сосредоточить на 2 и 3 пунктах. Помимо самого принятия решения, иногда основанного на вероятностном прогнозировании, предлагаю создать способ отношения к подобным решениям. Согласны?

К.: Способ отношения к собственным решениям? Это как?

Пошаговый алгоритм

1. Доведение до осознания пациента связи между тревожностью, вызываемой сомнениями в правильности принятого решения, попытками его пересмотра с помощью вопроса «Что если?» и расчетом на нахождение **100%** верного решения.
2. Обеспечение контролируемого и оцениваемого поиска решений.
3. Формирование отношения к вероятностному выбору.

Т.: Отвлечемся. Допустим, как в сказке, вы решаете: пойти прямо, направо или налево. Путем сопоставления фактов вы приходите к выводу, что надо идти прямо, это пункт 2 из нашего алгоритма. Пока понятно?

К.: Да.

Т.: Теперь вы человек, имеющий некое решение. Вопрос заключается в том, как вы станете обращаться с этим решением. Например, можно забыть о нем или начать сомневаться, или говорить «Что если?» и так далее.

К.: Да, понял.

Т.: Я предлагаю вам создать и изучить несколько разных способов того, как можно обращаться со своим мнением или решением, и что из этого получится.

К.: Как это сделать?

Т.: Как вы думаете, решения, которые мы принимаем, что предполагают в дальнейшем? Если вы приняли какое-то решение, то что происходит дальше?

К.: Его надо выполнить.

Т.: Если вас что-либо будет отвлекать от поведения, направленного на практическое воплощение вашего решения, вам будет удобно?

К.: Нет, конечно.

Т.: Как вы думаете, ваши сомнения в правильности выбранного решения влияют на то, что можно назвать энергией деятельности? Сомнения усиливают или ослабляют эту энергию?

К.: Да. Точно ослабляют. Я с этим много раз сталкивался.

Т.: Что получалось в итоге?

К.: Нервотрепка, а часто решения вообще не выполнялись.

Т.: Может это и хорошо, что они не выполнялись?

К.: Иногда это было хорошо. Но это было крайне редко.

Т.: Я предлагаю вам исследовать в случаях сомнений то, как они влияют на «заряд» деятельности. Под этим словом предлагаю понимать внутреннюю готовность прикладывать усилия и энергию реальных действий.

К.: Я понял о чем речь.

Т.: Тогда нам потребуется дневник. Но кроме ответа на вопрос «Что если...?», укажите еще ответ на вопрос: «Какие преимущества в том, чтобы исполнять решение, а не сомневаться в нем».

Решение	Вероятность того, что решение верное	«Что если...» т.п.	Дельта изменения энергии +/—	Какие преимущества в том, чтобы исполнять решение, а не сомневаться в нем	Дельта изменения энергии +/—

Т.: Рассмотрим пример с получением кредита. Сколько процентов вероятности вы могли бы дать на то, что решение брать кредит в долларах правильное?

К.: Процентом 70.

Т.: Следовательно, в самом первом столбце «Решение» укажите: «Взять кредит в долларах». Во втором столбце «Вероятность, что решение верное» впишите число 70. Теперь очередь за третьим столбцом «Что если...» В него заносите все «если», какие только придумаете, в кратких и понятных вам формулировках. Какие они у вас были при получении кредита?

К.: Думал: «Что если доллар подскочит или на работе возникнут финансовые трудности?»

Т.: Это все?

К.: Из того, что помню, это все.

Т.: Тогда так и вписываете эти формулировки в данную графу. Следующая графа предполагает субъективную оценку, насколько изменилась «внутренняя» готовность действовать из-за сомнений. Считайте от 100%. Пусть 100% — абсолютная энергия, а 100 минус имеющаяся на данный момент — равна величине дельты.

К.: Понял.

Т.: Следующая графа включает в себя описание того, какие преимущества у вас могут быть, если вы предпочтете действовать и реализовывать свое решение, а не сомневаться в нем. Например, в той же кредитной истории, какие могли быть преимущества?

К.: Быстрее бы все оформил и на две недели раньше смог бы приобрести автомобиль, да и выбирать его мог на две недели дольше.

Т.: Так и укажите. Следующая графа вам уже знакома. В нее вносится дельта. Поменялось внутреннее ощущение или нет. Если бы вы тогда своим сомнениям противопоставили оценку преимуществ действия, энергия могла бы измениться?

Решение	Вероятность того, что решение верное	«Что если...» и т.п.	Дельта изменения энергии +/-	Какие преимущества в том, чтобы исполнять решение, а не сомневаться в нем	Дельта изменения энергии +/-
Взять кредит в долларах	70%	1. Доллар вырастет; 2. Возникнут финансовые трудности на работе.	100%- 10% =90% Дельта 90%	1. Быстрее оформлю кредит; 2. Буду чувствовать себя спокойнее; 3. Раньше куплю автомобиль; 4. Большие времени на выбор автомобиля.	100%- 40% =60% Дельта 60% Энергия увеличилась на 30%

К.: Да, с 10 до 40 думаю, что могла подняться.

Т.: Плюс в эту же графу впишите, насколько увеличилась внутренняя энергия. Вы сказали с 10 до 40, следовательно впишите 30%.

Т.: Предлагаю в ближайшие два-три дня вписать в таблицу и изучить как можно больше всевозможных «если». Сможете?

К.: Да.

Комментарии

В этом случае, как и в других, на первом этапе предлагается определенная схема (помечена пунктами в диалоге). Осознание клиентом причинно-следственных отношений и их пошаговая коррекция позволяют достичь весьма хороших результатов.

Последующая оценка «дельты» энергии позволяет формировать новую схему поведения. Однако, как и любая другая схема, она требует времени.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Бек А., Раш А., Шо Б., Эмери Г. Когнитивная терапия депрессии. СПб.: Питер, 2003. 304 с.
2. Бек А., Фримен А. Когнитивная психотерапия расстройств личности. СПб.: Питер, 2002. 304 с.
3. Холодная М.А. Когнитивные стили: О природе индивидуального ума. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. 384 с.
4. Солсо Р. Когнитивная психология. Либерея, 2002. 600 с.
5. Bamber M.R., CBT for Occupational Stress in Health Professionals. Guilford Press, 2006. 280 p.
6. Bruse M., Hyman, Ph.D., Cherry Pedrick, RN. The OCD Workbook. 2-nd ed. New Harbinger Publications, 2005. 237 p.
7. Clarke I., Wilson H. Cognitive Behaviour Therapy for Acute Inpatient Mental Health Units. Guilford Press, 2008. 240 p.
8. Danny C.K. Lam, Cognitive Behaviour Therapy: A Practical Guide To Helping People Take Control. Guilford Press, 2008. 256 p.
9. Dryden W. Rational Emotive Behaviour Therapy. Routledge, 2008. 144 p.
10. Hersen M. Psychological Assessment in Clinical Practice. Routledge, 2004. 472 p.
11. Kinsella Ph., Garland A. Cognitive Behaviour Therapy for mental Health Workers. Guilford Press, 2008. 264 p.
12. Kinsella Ph. Cognitive Behaviour Therapy for Chronic Fatigue Syndrome. Guilford Press, 2007. 184 p.
13. Leahy R. Cognitive therapy Techniques: A Practitioner's Guide. New York - London: Guilford Press, 2003. 347 p.
14. Leahy R. Overcoming Resistance in Cognitive Therapy. Guilford Press, 2003. 309 p.
15. Neenan M., Dryden W. Cognitive therapy: 100 Key Points & Techniques. New York — London: Taylor & Francis Group, 2006. 267 p.
16. Rian E. McMullin. The New Handbook of Cognitive Therapy Techniques. New York - London: W.W. Norton & Co., 2000. 488 p.
17. Russell Ramsay J. Rostain A.J. Cognitive-Behavioral Therapy for Adult ADHD. Routledge, 2007. 240 p.
18. Stallard P. Anxiety Cognitive Behavioral Therapy with Children and Young People. Routledge, 2008. 208 p.
19. Williams M., Teasdale J., Segal Z., Kabat-Zinn J. The Mindful Way through Depression. Guilford Press, 2007. 273 p.

Сергей Викторович Харитонов – врач-психотерапевт, психиатр, кандидат медицинских наук, старший научный сотрудник московского НИИ Психиатрии Росздрава РФ, член-корреспондент Международной академии наук (МАНЭБ), член Британского общества когнитивных и поведенческих психотерапевтов (British Association for Behavioural & Cognitive Psychotherapies/BABCP).

Когнитивно-поведенческий подход в практике психотерапии в настоящее время представляется одним из самых актуальных и востребованных. В книге подробно раскрыты основные методы когнитивно-поведенческой психотерапии и показано их применение в коррекции неадаптивных стратегий поведения и мышления.

Одним из несомненных достоинств книги является доступность ее языка, лаконичность изложения и выдержанная логика подачи материала. Структурированность материала книги помогает структурировать сам процесс психотерапии и избежать лишних затрат по времени консультативного приема.

Живые примеры из практики показывают, как можно с помощью построения доверительных взаимоотношений привлечь клиента к сознательному выстраиванию новых, более адаптивных способов его поведения.

Книга адресована клиническим психологам и психологам-консультантам, психотерапевтам и врачам-психиатрам, а также студентам и аспирантам означенных специальностей. Она станет незаменимым помощником для любого специалиста-практика.

ISBN 978-5-903182-61-9

