

Разъединение

Дания-Бич, Флорида, 16 июня. Шестилетняя девочка сегодня погибла, когда встала перед поездом, сказав своим сиблингам и двоюродному брату, что “хочет стать ангелом и быть со своей матерью”... Власти заявили, что... ее мать... смертельно больна.

— *New York Times*, 17 июня 1993 года

В этой главе...

- ◆ Как слияние с вербальным содержанием может привести к страданиям
 - ◆ Как сообщить клиентам об ограничениях языка
 - ◆ Как нацелиться на оценочный язык, препятствующий непосредственным переживаниям
 - ◆ Как использовать невербальные упражнения и опытные упражнения, чтобы способствовать разъединению
-

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Как видно из процитированного выше отрывка газетной статьи, даже шестилетняя девочка может представить, что попадет в лучший мир, бросившись под поезд. “Вследствие X, если я сделаю Y, будет Z, и это хорошо”. Даже шестилетний ребенок может заполнить эти пробелы. Это необходимо для вербального решения проблем, но модальность решения проблем не ведает, когда следует остановиться. Она может легко превратить человеческую жизнь в проблему, которую нужно решить (даже если в результате этого человек погибнет), а не в процесс, который нужно прожить!

Фундаментальная проблема человеческого бытия заключается в том, чтобы научиться, когда следовать тому, что говорит ваш разум, а когда просто осознавать свой разум, обращая внимание

на “здесь и сейчас”. Когда мы “разумеем”, вербальные аналитические процессы уводят нас к тому, с чем они связаны, а не к тому, чем они *являются*. Мы взаимодействуем с мыслями как с репрезентациями внутреннего и внешнего мира, теряя контакт с мышлением как с непрекращающейся активностью и утрачивая тем самым связь с другими источниками стимуляции. Этот аспект человеческого опыта — круглосуточная и ежедневная реальность для всех нас. Наши разумы практически никогда не замолкают и постоянно оценивают, сравнивают, прогнозируют и планируют. Слово — это машина, гудящая в наших головах, мощный и полезный инструмент, но он также разрушителен, когда бездумно захватывает нас.

Как мы обсуждали в главе 3, слияние — это слияние вербально-когнитивных процессов и непосредственного опыта, так что человек не может различить их. По своей природе слияние сужает наш репертуар реакций в определенных сферах. При этом мы символически формулируем ситуацию, а затем организовываем свое поведение в соответствии с требованиями правил, которым запрограммированы следовать. Эти правила внушаются нам обществом и поэтому кажутся “нормальными и рациональными”. Проблема в том, что следование таким правилам подавляет контакт с непосредственными antecedентами и последствиями нашего поведения. В слитном состоянии человек может следовать одним и тем же правилам снова и снова, никогда по-настоящему не осознавая, что желаемые результаты не достигаются, потому что каждая неудача усиливает стремление следовать правилам. Поскольку вербальные правила так полезны во многих сферах, они получают социальное одобрение и выбираются в качестве предпочитаемого способа действий в большинстве аспектов повседневной жизни. Это создает у людей привычку автоматически сливаться со своей вербальной машинерией. Если бы этот процесс был добровольным и произвольным, мы могли бы выбирать слияние или нет в зависимости от его целесообразности. К сожалению, до тех пор, пока человек не научится делать слияние сознательным выбором, этот процесс будет не только автоматическим и привычным, но и невидимым. Обычно мы не получаем от нашей лингвистической системы “предупреждения” о том, что мы слишком поглощены ею.

Когда слияние присутствует, мышление регулирует поведение уже без какой-либо дополнительной входящей информации. Когда ситуация предполагает дистрессовые, нежелательные личные переживания, слияние почти автоматически приводит к избеганию внутреннего опыта, поскольку в слитном состоянии человек неизменно следует правилам, предполагающим, что эти переживания “нездоровые” и поэтому должны контролироваться или устраняться. Слияние лишает человека возможности просто засвидетельствовать присутствие нежелательных мыслей, чувств, воспоминаний или ощущений. Став автоматическим процессом, слияние приводит к состоянию, противоположному психологической открытости.

Чтобы поставить слияние под контекстуальный контроль, ТПО учит клиентов отделять происходящий когнитивный процесс от его когнитивных продуктов. Метафорически это равносильно отделению “человека” (слушателя) от “разума” (говорящего). Эта тактика интервенции называется “разъединение” — неологизм ТПО, означающий установление более тесного контакта с вербальными событиями, такими, каковы они на самом деле, а не такими, как о них говорят. (Порой в литературе по ТПО можно встретить термин “diffusion”, но это связано с тем, что компьютерные средства проверки правописания изменяют правильный термин (*defusion*) во время работы над текстом, и корректоры-люди не замечают этого.) Разъединение не устраняет вербальное значение — оно просто снижает его автоматическое влияние на поведение, так что другие источники поведенческой регуляции могут лучше участвовать в настоящем моменте. Цель состоит в том, чтобы привести язык в порядок, изменяя не его форму, а скорее изменяя его функции и ставя их под более произвольный контекстуальный контроль. Другими словами, цель разъединения заключается в том, чтобы научиться принимать позицию произвольной когнитивной гибкости. Иногда слияние безопасно и желательно, например когда человек, укрывшись пледом на диване, читает роман, добровольно вовлекаясь в хитросплетения его сюжета без ненужных перерывов. Иногда слияние бесполезно, например когда начинается привычный поток самокритики, человек может произвольно отступить назад и отделиться от своего разума, наблюдая за происходящими в нем процессами (“Я осознаю свои

мысли X”) и не попадаясь на его продукцию (“Я — плохой человек”). Для приобретения способности к разъединению требуется практика, и эта практика может начаться только за пределами привычной оценочной модальности разума. Иронический комментарий попадает точно в цель: “Раньше я думал, что мой разум — главное всего, пока не заметил, кто именно мне это говорит”.

Работа ТПО почти полностью выполняется в разъединенном психологическом пространстве. Например, в самом начале сессии, когда клиент говорит о своей борьбе с негативными мыслями, терапевт может сказать: “Звучит так, как будто это говорит ваш разум...” Такая вербальная конструкция способствует разъединению без какого-либо грандиозного объявления его цели, поскольку она предлагает клиенту взглянуть на собственные мысли, как если бы они могли быть словесными утверждениями других людей. Суть работы — отступить от смысла вербальных процессов и посмотреть на них с точки зрения наблюдателя. Терапевт неоднократно моделирует эту позицию, ведя с клиентом разговор с позиции ТПО. Например, он может спросить, что еще проявляется, о чем еще говорит разум клиента, сколько лет этой мысли и где это чувство проявляется в теле? Все это — взаимодействие разъединения. Оно тонко меняет правила привычного вербального взаимодействия. Также используются метафоры и упражнения. Терапевты ТПО могут попросить клиентов наблюдать, как их мысли плывут, как листья в ручье. Тревожные мысли можно трагически пропеть на оперный манер; их можно произнести нарочито медленно; произнести голосом Дональда Дака; положить на пол в своем воображении, задав для них цвет, размер, форму, температуру и текстуру. Можно использовать техники осознанности, чтобы мысли можно было замечать безоценочно в настоящий момент. Разъединение может осуществляться через метафоры, например, когда мысли сравниваются с цветными стеклами очков; репликами персонажей над головой, как у героев комиксов; надписями на наших футболках. Разъединение может произойти просто в ходе разговора о мыслях как о мыслях, когда клиента спрашивают, нормально ли это — иметь трудную мысль; либо обсуждения того, как связь мыслей с поведением была ослаблена поведенческими упражнениями.

Слияние поддерживается реляционными контекстами, установленными в социальном или вербальном сообществе: потребность в обосновании и повествовании, потребность в осмыслении, последовательности и согласованности, а также потребность в планировании, рассуждении и решении проблем. В ТПО задача терапевта — подрывать эти контексты, говоря и действуя неожиданными и небуквальными способами. После того как терапевт поможет клиенту выработать навыки разъединения, можно по мере необходимости усиливать процесс отступления от разума. Само по себе слияние не является врагом — это просто функция языка, причем невероятно полезная в определенных обстоятельствах. Точно так же разъединение не является самоцелью — это просто полезный навык, которым нужно обладать в определенные моменты в определенных ситуациях. ТПО помогает клиенту научиться применять этот навык и различать, когда слияние полезно, а когда нет.

КЛИНИЧЕСКИЕ ПРИМЕНЕНИЯ

Хороший способ подорвать доверие клиента к языку — продемонстрировать его ограничения. Язык — это единственное орудие в человеческом наборе инструментов, которое, кажется, подходит для всех случаев. Цель терапевта — разоблачить это как чрезмерное упрощение. Язык и мысль полезны в основном при решении проблем внешнего мира; субъективная репрезентативная природа вербального знания делает его весьма опасной силой в субъективном мире. Язык имеет очень ограниченную способность воспринимать и расшифровывать личные переживания; однако с детства нас учат, что это великий инструмент самопознания. Существует множество упражнений ТПО, раскрывающих ограниченность личного вербального (“ментального”) поведения. Прежде чем приступить к их выполнению, полезно обсудить с клиентом проблемы разумения как такового, чтобы создать основу для нового опыта. Вот возможный пример выполнения этой задачи.

Вы, наверное, уже догадались, что я не большой поклонник разума. Дело не в том, что я сомневаюсь в полезности разума, просто с его помощью вы не сможете эффективно прожить свою личную жизнь.

Разум эволюционировал, чтобы обеспечить людям мощный способ обнаружения угроз выживанию; поэтому неудивительно, что значительная часть ментального содержания негативна, критична или предупреждает об опасности. Ваш разум делает то, для чего он предназначен, но при этом оставляет мало места для полноценной жизни! Итак, здесь нам нужно научиться отказываться от ненужного облечения всего в слова, когда это будет наиболее полезно. Ваш разум — не ваш друг, *и* при этом вам не обойтись без него. Это инструмент, который нужно использовать. Нам нужно научиться использовать его, но сейчас он использует *вас*.

Вербальная осведомленность и вербальная правота мощно и повсеместно подкрепляются человеческой культурой. Произвольность человеческого языка означает, что, будучи усвоенным, он становится относительно независимым от окружающей среды. Это приводит к чрезмерному расширению его применения, что зачастую даже не осознается клиентом. Метафора поиска стула помогает пережить это.

Терапевт. Предположим, вам нужно найти место, чтобы присесть, и вы начали описывать стул. Допустим, вы дали подробное описание стула. Это серый стул с металлическим каркасом, обтянутым тканью, и это очень прочный стул. Хорошо, теперь вы можете сидеть на этом описании?

Клиент. Нет.

Терапевт. Гм... Возможно, описание было недостаточно подробным. Что если бы я смог описать стул вплоть до атомарного уровня. Тогда могли бы вы присесть на это описание?

Клиент. Нет.

Терапевт. Вот в чем дело, и проверьте свой собственный опыт: разве ваш разум не говорил вам нечто вроде того, что мир такой-то и такой-то и ваша проблема в том-то и в том-то? Описания, описания. Оценки, оценки, оценки. Все это утомляет. Вам нужен стул, чтобы присесть. И ваш разум продолжает предлагать вам все более и более изощренные описания стульев. Затем он говорит вам: “Присаживайся”. Описания хороши, но мы ищем здесь реальный опыт, а не его описание. Разум не может

передать опыт — он просто болтает с нами о происходящем. Итак, мы позволим вашему разуму описывать, а пока будем искать стул, на который можно присесть.

Еще одна полезная стратегия — обратиться к собственному опыту клиента в тех сферах, в которых слов не только недостаточно, а они вредны. Некоторые задачи очень хорошо регулируются правилами, например найти дорогу в продуктовый магазин — пройти до первого светофора, повернуть налево и т.д. Однако для некоторых других занятий правила совершенно бесполезны. Это осознание можно развить опытным путем, попросив клиента вербально объяснять свои движения во время терапии. Например, если клиент берет ручку, терапевт может попросить объяснить, как он это делает. Когда дается объяснение (например, “Дотянуться рукой”), терапевт может проверить, работает ли это, дав команду своей руке потянуться. Конечно, рука не услышит его и не дотянется. Сначала поведение было невербальным, и только потом оно стало определяться вербально. Тем не менее язык утверждает, что умеет делать практически все — от взятия ручки до развития отношений. Вербальное знание настолько полно основано на невербальном, что создается иллюзия, что все знания вербальны. Но если бы из нашего репертуара внезапно удалили все невербальные знания, мы бы рухнули на пол совершенно беспомощными!

Делитерализующий язык

Начав с атаки на ограничения языка как заменителя реального опыта, терапевту следует предоставить клиенту опыт языка, лишённого его символических функций. Упражнение “Молоко, молоко, молоко” (упомянутое в главе 3) было предложено Эдвардом Титченером [*Titchener*, 1916, р. 425] для объяснения его контекстуальной теории значения. Это возможность в форме игры продемонстрировать, что для того, чтобы лингвистические стимулы имели то или иное буквальное (т.е. производное) значение, необходим буквальный, последовательный, аналитический контекст.

Терапевт. Давайте, выполним небольшое упражнение. Его следует выполнять с открытыми глазами. Я попрошу вас произнести некоторое слово. После этого вы скажете мне, что приходит вам

в голову. Я хочу, чтобы вы произнесли слово *молоко*. Скажем, один раз.

Клиент. Молоко.

Терапевт. Хорошо. Что вам пришло в голову, когда вы это сказали?

Клиент. У меня дома есть молоко в холодильнике.

Терапевт. Хорошо. Что еще? Что появляется, когда мы произносим “молоко”?

Клиент. Представляю нечто белое, стекло.

Терапевт. Хорошо. Что еще?

Клиент. Я чувствую его вкус.

Терапевт. Совершенно верно. А чувствуете ли вы, каково это — выпить стакан молока? Оно прохладное и приятное на вкус. Когда вы его пьете, оно булькает. Правильно?

Клиент. Конечно.

Терапевт. Хорошо, давайте посмотрим, имеет ли отношение к вам то, что я сейчас скажу. В вашем разуме возникают мысли о настоящем молоке и о вашем опыте его употребления. Все, что произошло, — это то, что мы издали странный звук — “молоко” — и появилось много всего этого. Обратите внимание, что в этой комнате нет молока. Вовсе нет. Но, насколько вы понимаете, молоко в комнате было. Мы с вами видели это, ощущали его вкус, чувствовали, но на самом деле здесь было только слово. А теперь давайте попробуем небольшое упражнение. Оно выглядит несколько глупо, и вы можете почувствовать себя смущенным, выполняя его, но я собираюсь выполнить это упражнение вместе с вами, чтобы мы могли вести себя глупо вместе. Я попрошу вас произносить слово *молоко* вслух, быстро, снова и снова, а затем замечать, что происходит. Вы хотите попробовать?

Клиент. Думаю, да.

Терапевт. Хорошо. Давайте сделаем это. Повторяйте “молоко” снова и снова. (Терапевт и клиент произносят это слово в течение

одной минуты, при этом терапевт периодически побуждает клиента продолжать говорить вслух и делать это быстрее.)

Терапевт. Хорошо, а теперь остановитесь! Где *молоко*?

Клиент. Ушло. (*Смеется.*)

Терапевт. Вы заметили, что случилось с ментальными характеристиками молока, которые присутствовали здесь всего несколько минут назад?

Клиент. Примерно после сорока повторений они исчезли. Я слышал только звук. Это звучало очень странно — на самом деле, у меня было странное чувство, что я даже не знал, какое слово произношу в течение нескольких мгновений. Это больше походило на птичий щебет, чем на слово.

Терапевт. Верно. Сливочный вкус, прохладная жидкость и белый цвет просто уходят. В первый раз, когда вы произнесли это слово, было такое ощущение, будто молоко действительно присутствует здесь, в этом помещении. Но на самом деле вы всего лишь произнесли слово. В первый раз, когда вы произнесли его, оно было исполнено смысла; оно было почти материальным. Но когда вы повторяли его снова и снова, вы начали терять это смысл, и слова стали просто звуками.

Клиент. Так и случилось.

Терапевт. Когда вы говорите что-то самому себе, разве не правда, что эти слова — просто слова? Слова — просто дым. В них нет ничего материального.

Это упражнение довольно быстро демонстрирует, что не так сложно установить контексты, в которых значение даже знакомых речевых процессов может быть значительно ослаблено. Это упражнение также можно выполнять с негативной мыслью, которая беспокоит клиента, если ее можно сократить до пары слов. Например, фразу “Я — плохой” можно повторять как можно быстрее снова и снова в течение как минимум 45 секунд. Несколько исследований показали, что это упражнение быстро снижает правдоподобность негативных мыслей о себе и связанного с ними психологического дистресса,

например, [Masuda et al., 2004, 2010; Masuda, Hayes, et al., 2009; Masuda, Price, et al., 2009]. Клиенты часто сообщают, что эмоции, вызываемые тем или иным словом (например, *смерть*), ослабляются в результате многократной экспозиции, но ослабление эмоций не является целью этого упражнения. Мы не просим наших клиентов повторять снова и снова каждое слово, которое вызывает тяжелые эмоции. Такой подход будет бесконечным и, вероятно, бесполезным, поскольку вербальная связь между этими словами и реальными болезненными событиями, к которым они относятся, никогда полностью не исчезнет. Умение видеть непосредственную стимуляцию слов не устраняет производных функций, и мы бы не хотели, чтобы это произошло. Этот тип интервенции *добавляет* к функциям (например, прослушивание звуков слов; ощущение того, что вы чувствуете, когда их произносите), упрощая наблюдение за *процессом* вербальных отношений и не сливаясь полностью с его продуктами.

На первом уровне человеческий вербальный интеллект представляет собой взаимосвязанную систему непрерывных отношенческих действий. Другие терапевтические модели пытаются заставить клиента скептически относиться к истинности слов (например, замечать и оспаривать иррациональные мысли). В терминах ТРФ акцент делается на манипулирование реляционным контекстом. К сожалению, такой подход может также усилить функциональный контекст (например, мысли могут стать еще более важными). ТПО скорее показывает происходящий процесс символических отношений, чтобы клиенты могли видеть его таким, какой он есть. В терминах ТРФ акцент делается на манипулирование *функциональным* контекстом. По мере того как это происходит, мышление зачастую постепенно меняется (изменение функционального контекста постепенно меняет реляционный контекст языка), но без особого риска обратного.

Мысли как пассажиры

Еще один способ разъединить язык — объективировать его, позволив мыслям стать вещами или людьми. Для такой объективации полезно использовать физические метафоры, поскольку мы воспринимаем внешние объекты и других людей отдельно от нас самих.

Упражнение “Пассажиры в автобусе” — это базовая интервенция ТПО, направленная на делитерализацию провокационного психологического содержания в ходе объективации. Оно содержит в себе всю модель психологической гибкости.

Представьте себе, что вы — водитель автобуса. В этом автобусе много пассажиров. У них есть мысли, чувства, телесные состояния, воспоминания и другие аспекты переживаний. Некоторые из них — агрессивные; они одеты в клепаные кожаные куртки и у них есть складные ножи. Происходит следующее: вы ведете автобус, а пассажиры начинают вам угрожать, говоря, что вы должны делать и куда вам нужно направиться. “Тебе нужно повернуть налево”, “Тебе нужно повернуть направо” и т.д. Угроза, которую они представляют для вас, заключается в том, что, не выполнив их требования, вы увидите их, когда они подойдут к вам из задней части салона, где находятся.

Положим, вы заключили сделку с этими пассажирами, и сделка такова: “Вы остаетесь в задней части салона и стараетесь делать так, чтобы я вас не видел слишком часто, а я сделаю то, что вы скажете”. А что если вам это надоест, и вы скажете “Мне это не нравится! Я вышвырну этих людей из автобуса!” Вы останавливаете автобус и выходите, чтобы разобраться с агрессивными пассажирами. Обратите внимание, что первое, что вам нужно было сделать, — это остановиться. Обратите также внимание, что вы уже никуда не едете, а просто разбираетесь с этими пассажирами. К тому же они очень сильные. Они не собираются уходить, и вы боретесь с ними, но не очень удачно.

В конце концов вы снова пытаетесь успокоить агрессивных пассажиров, заставляя их усесться на сидения в задней части салона автобуса. Проблема с этой сделкой в том, что вы должны делать то, что они требуют. Довольно скоро им даже не нужно будет подходить к вам и говорить “Поверни налево” — вы уже сами будете знать, что, как только вы приближаетесь к повороту налево, вы их видите и получаете удар в спину. В конце концов, вы можете стать настолько хорошим, что убедите себя вообще не замечать их в своем автобусе. Вы просто говорите себе, что налево — это единственное направление, в котором вы хотите повернуть! Однако, появляясь в поле вашего зрения, агрессивные пассажиры только усиливают нерушимость сделок, которые вы с ними заключили.

А весь фокус в следующем. Власть, которую эти нежелательные пассажиры имеют над вами, на 100% основана на следующем: “Если вы не сделаете то, что мы говорим, мы поднимемся и заставим вас взглянуть на нас”. Это оно! Это правда, что когда они появляются, то могут сделать намного больше. У них есть ножи, кастеты и т.д. Похоже, вас могут убить. Суть сделки, которую вы заключаете, состоит в том, чтобы делать то, что они говорят, чтобы они не подошли, не встали рядом с вами и не заставили вас взглянуть на них. Вы как водитель контролируете автобус, но в этих секретных сделках вы передаете контроль своим пассажирам. Другими словами, пытаясь получить контроль, вы фактически теряете контроль! Теперь обратите внимание: даже если ваши пассажиры утверждают, что могут убить вас, если вы не повернете налево, на самом деле этого никогда не будет. Эти пассажиры не могут заставить вас действовать против вашей воли.

Во время терапии терапевт может неоднократно прибегать к метафоре автобуса. Такие вопросы, как “Какой пассажир сейчас вам угрожает?”, могут помочь переориентировать клиента, избегающего эмоций во время сессии.

В группах и во время воркшопов мы обнаружили высокую эффективность физических репрезентаций подобных ситуаций. Можно выбрать несколько человек, которые будут представлять различные мысли, эмоции, ощущения или воспоминания, с которыми клиент борется. “Пассажиров” можно попросить выстроиться гуськом за клиентом (“водителем”), которого затем просят назвать ценностное направление своей жизни. Затем это направление конкретизируется (например, “Итак, самое главное для вас — бывать со своими детьми, даже если у вас есть проблемы с бывшей супругой”). Клиента просят по очереди вступать в конфронтацию с каждым “пассажиром”, замечая, к чему тот его склоняет. Участники, играющие роль конкретной мысли или чувства, выбираются по критерию близости для них соответствующей темы, и их наставляют, как это озвучивать. Если “водитель” хочет вступить в спор с пассажиром, его аргумент структурируется. Через несколько секунд ведущий может спросить: “Каково это для вас?”, “Действительно ли это?”, “А как насчет ваших детей?” Если “водитель” говорит, что “пассажиры” должны выйти, ведущий произносит: “Конечно, просто сверните сюда, и они не будут попадаться

вам на глаза” и отворачивает “водителя” от места назначения. Когда “водитель” войдет в конфронтацию с каждым своим “пассажиром”, он может вернуться назад в состоянии еще большей фрустрации. Затем процесс повторяется. На этот раз “водитель” кладет руку каждому “пассажиру” на плечо (как символ связи с его собственной историей), выслушивает каждого из них и выражает готовность принять на борт (“Есть ли место для этого пассажира?”). Если каждый из остальных “пассажиров” одобряет этот выбор, “водитель” берет воображаемый руль и начинает движение, в то время как “пассажиры” начинают угрожать ему опасными последствиями. Цель “пассажиров” в этой игре — заставить “водителя” отпустить руль и начать отвечать или спорить с одним или несколькими из них; клиента просят испытать, каково это — управлять автомобилем с болтовней за спиной и следить за дорогой вместо того, чтобы бороться с болтовней.

Наличие мысли, сохранение мысли, приобретение мысли

Ментальная деятельность в форме мыслей, чувств, воспоминаний, образов и связанных с ними физических ощущений — это постоянный аспект жизни. Разум никогда не перестает кормить нас материалом. Однако у нас также есть внушенная способность *избирательно относиться* к ментальным продуктам. Если бы мы этого не делали, мы были бы парализованы. Мы постоянно обращаем внимание на одни продукты, а не на другие; это происходит мгновенно и естественно. Это часть нашей базовой операционной системы. Мы можем получить к ней доступ добровольно, если это соответствует определенной цели, переключив внимание с взгляда на мир *через* призму языка (слияние) на рассмотрение вербальных процессов как таковых.

Терапевт ТПО хочет помочь клиенту научиться различать наличие мысли, сохранение мысли и приобретение мысли. Наличие мысли — это просто осознание присутствия психологического события (в первую очередь, мыслей, но также эмоций, воспоминаний, образов, ощущений и тому подобного, поскольку все они несут вербальные функции в смысле ТРФ). Сохранение мысли — это отказ от суждений и оценок без попытки манипулировать формой вербального продукта. Приобретение мысли ведет к чрезмерной идентификации с мыслью или слиянию с ней. В ТПО мы учим клиента иметь и сохранять мысли,

но *не приобретать их*. Идея приобретения мыслей подчеркивает основную загадку, с которой должен столкнуться клиент. “Проблема” не в содержании личных событий; вопрос не в том, какое это чувство, о чем говорит мысль или о чем воспоминание. Эти вербальные процессы являются обусловленными, произвольно применимыми, исторически детерминированными событиями. Проблема в том, что чрезмерное отождествление с содержанием продукта приводит к поведенческой ригидности и ригидному вниманию. Когда клиент приобретает репрезентации окружающего мира, за содержанием мышления скрывается происходящий там вербальный процесс. Клиент переключает внимание с контекста (осознанность процесса) на содержание (что говорит репрезентация). Обычно в этом важном переносе внимания виновато провокационное личное содержание. Концепция приобретения мысли метафорически уподобляет это добровольному действию, как если бы вы купили чашку кофе. Когда кажется, что клиент борется с неким жизненным событием, ситуацией или взаимодействием, терапевт может выявить различные аспекты личного содержания и спросить: “Итак, что произошло, когда вы приобрели эту мысль (чувство, воспоминание)?”

Фишинг

Не все психологическое содержание равноценно, и это наблюдение объясняет, почему большинство людей способны переключать внимание, несмотря на то, что их забрасывает информация, исходящая из их разума. Полезно убедить клиентов в том, что одни психологические темы “горячее”, чем другие. Если терапевты могут научить клиентов распознавать ранние предупреждающие признаки того, что в сознании крутится горячее содержание, они смогут принять превентивные меры. Этот процесс очень похож на фишинг, совершаемый интернет-мошенниками [*Strosahl & Robinson, 2008*].

Терапевт. Первоначальная уловка фишинга на самом деле довольно проста: вам отправляют сообщение электронной почты, которое вызывает сильную эмоциональную реакцию с вашей стороны. Например, вам сообщили о том, что кто-то незаконно использует вашу кредитную карту. В электронном письме содержится предложение прекратить эту незаконную деятельность, указав свой

номер социального страхования, номер кредитной карты, дату рождения, номер водительских прав и т.д. Конечно, эта информация не будет использована для поимки виновного — она предназначена для того, чтобы мошенник мог использовать вашу кредитную карту или получить ваши личные данные. Но в момент негативной эмоции люди действуют импульсивно и только позже понимают, что вся ситуация была подставной. Что если ваш разум иногда действует как “фишер”? Он может направить вам неприятное послание и заставить вас импульсивно привязаться к мысли, чувству, воспоминанию или ощущению. Ваш разум будет нашептывать вам, что все сказанное им является абсолютной истиной и требует ответа. Подобно фишеру в Интернете, ваш разум затягивает вас, играя на вашем же “интеллекте”. Попав на крючок, вы будете страдать!

Клиент. Итак, как мне удержаться от того, чтобы меня затягивали, как вы говорите?

Терапевт. Что бы вы сделали, если бы вас обманули в Интернете? Помедленнее и поэтапно. Не ныряйте с ходу в то, чем ваш разум кормит вас. И, как в случае с такими сообщениями в Интернете, посмотрите, сможете ли вы заметить общие качества этих приманок. Зачастую они бывают черно-белыми, негативными, провокационными, срочными. Они побуждают вас каким-то образом избегать или отбрасывать свою жизнь. Вы часто будете получать эту фальшивую информацию в форме Я-утверждений, создающих впечатление того, что это мысли, на которые вы уже купились, хотя на самом деле это просто ваш разум, говорящий с вами. Разум — это не вы сами. Вы — человек. Ваш разум — это вербальный инструмент, а не ваш хозяин. Но это очень назойливый слуга, и с ним порой сложно иметь дело.

Не вступайте в танец

Как только человек входит в состояние слияния, начинается “танец”. Он вовлекает в процесс руминации, якобы помогающие “выиграть” сражение с разумом. Это похоже на детскую игру “Кто назовет наибольшее число?” Разум ставит ноль в конце любого числа,

которое скажет клиент. Простая и понятная форма разъединения — научиться не вовлекаться в разумение. Такой подход требует, чтобы клиенты соприкасались со своим непосредственным опытом тщетности таких сражений, как на ранних этапах “творческой безысходности” ТПО (описана в главе 6).

Терапевт. Вы мне говорили, что, когда вы действительно начинаете справляться со своим беспокойством, ваш разум начинает предлагать вам всевозможные вещи, которые нужно осмыслить. Но чем больше вы в это вовлекаетесь, тем больше запутываетесь. Что вам говорит ваш опыт? Вы обычно побеждаете в этом поединке со своим разумом?

Клиент. Ни за что! Я просто хожу сам с собой по кругу до эмоционального истощения. Только тогда я могу остановиться.

Терапевт. Итак, проделывая это в своих мыслях... получаете ли вы какое-то озарение, понимание или новый подход к тому, как улучшить ситуацию? Принесло ли это вам что-то полезное за все эти месяцы усилий?

Клиент. Это сводит меня с ума! Я уже начал думать, нет ли у меня каких-то психических проблем, которые никогда не исчезнут.

Терапевт. Итак, ваш разум говорит вам, что у вас может быть неизлечимая психическая болезнь. Похоже, он хочет вовлечь вас в танец прямо здесь и сейчас.

Клиент. Да, он просто подсовывает мне всю эту чепуху!

Терапевт. Ну, вы знаете, вашему разуму очень скучно, и он хочет вовлечь вас в танец, потому что для него танец — это развлечение. Подобный танец — это большая проблема, которую нужно решить. Для вас она представляет собой дорогу в ад.

Клиент. Да, ад — хорошее слово для обозначения того, что я чувствую внутри.

Терапевт. Итак, вы исследовали всю эту игру... всю сложность той игры, которую ваш разум ведет с вами. Ваш опыт показывает, что вы никогда не выигрываете; ваш опыт показывает, что танцевать с разумом — это все равно что танцевать с дьяволом.

Ваш разум снова и снова подстегивает вас, чтобы вовлечь вас в танец с ним. Нужно ли вам снова оказываться там и пытаться разобраться со всем этим или вы можете просто вежливо отклонить приглашение на танец? Я имею в виду, вы можете отступить назад и отказаться от танца. Это ваша жизнь, не так ли?

Практика наблюдения за мыслями

Различные медитативные упражнения и упражнения на осознанность полезны для того, чтобы помочь клиенту научиться просто наблюдать мысли, чувства, воспоминания и т.п. Такая практика развивает навыки обращения с провокационным содержанием, с которым борется клиент. Разъединение — это базовый навык; это вполне нормально — сначала попрактиковаться в более безобидном содержании. Упражнение “Солдаты на параде” и его варианты (например, “Листья в ручье”, “Поезд мыслей”) призваны помочь выработать этот критически важный навык и помочь клиенту различать слияние и разъединение, чтобы он мог лучше понимать, какое чувство его зацепило.

Терапевт. Я бы хотел, чтобы мы выполнили упражнение, показывающее, как быстро мысли уводят нас от переживаний, когда мы приобретаем их. Все, что я попрошу вас сделать, — это обдумать любые свои мысли и позволить им течь одна за другой. Цель этого упражнения — заметить, когда происходит переход от взгляда *на* свои мысли к взгляду *из* своих мыслей.

Я попрошу вас представить, что из вашего левого уха выйдут маленькие человечки, солдаты, марширующие перед вами, как на параде. Вы стоите на трибуне и смотрите, как проходит парад. У каждого солдата в руках транспарант, и каждая ваша мысль — это предложение, написанное на одном из этих транспарантов. Некоторым людям трудно выразить мысли словами, и они видят их как образы. Если это относится к вам, поместите на каждый транспарант, который несут солдаты, изображение. Некоторым людям не по душе образ солдат, и в этом случае я предлагаю альтернативный образ: листья, плывущие по поверхности ручья. Вы можете выбрать образ, который вам лучше подходит.

Клиент. Солдаты вроде вполне подойдут.

Терапевт. Хорошо. Через минуту я попрошу вас сосредоточиться и начать отпускать свои мысли, написанные на транспарантах, которые несут солдаты. Итак, ваша задача — просто наблюдать, как проходит парад, не останавливая его и не пытаясь выбежать перед проходящими колоннами. Вы просто должны позволить ему продолжаться. Однако маловероятно, что вы сможете делать это непрерывно. И это ключевая часть данного упражнения. В какой-то момент у вас будет ощущение, что парад остановился или что вы утратили суть этого упражнения, или что вы участвуете в параде, а не наблюдаете его с трибуны. Когда это произойдет, я бы хотел, чтобы вы отступили на несколько секунд и посмотрели, сможете ли вы уловить то, что делали прямо перед остановкой парада. Затем продолжайте и снова обращайтесь внимание на транспаранты, пока не произойдет вторая заминка, и т.д. Главное — заметить, когда он приостанавливается по какой-либо причине, и посмотреть, сможете ли вы уловить, что произошло прямо перед этим. Хорошо?

Клиент. Хорошо.

Терапевт. Еще одно. Если парад вообще не начинается и вы начинаете думать: “Это не работает” или “Я делаю это неправильно”, пусть эта мысль будет записана на транспаранте и отправится на парад. Хорошо? Теперь давайте устроимся поудобнее, закроем глаза и сосредоточимся. *(Проводит клиента через упражнение на центрирование в течение одной-двух минут.)* Теперь позвольте параду начаться. Вы остаетесь на трибуне и позволяете параду происходить. Если он прекратится или вы примете в нем участие, обратите внимание на это, посмотрите, заметите ли вы, что делали прямо перед тем, как это произошло, вернитесь на свою трибуну и позвольте параду продолжаться. Ладно, начнем... Что бы вы ни думали, просто напишите это на транспаранте... *(примерно на две-три минуты, позволяя клиенту поработать).*

Убедитесь, что у клиента достаточно времени, и используйте поменьше слов. Постарайтесь прочесть его реакцию и понаблюдать за

другими сигналами, добавляя при необходимости некоторые комментарии, например “Просто позвольте этому происходить и замечайте, когда все останавливается”. Не разговаривайте с клиентом. Если глаза клиента открыты, мягко попросите закрыть их и продолжить упражнение. Если клиент начинает говорить, мягко предложите изложить эту мысль на транспаранте, сказав что-то вроде “Мы поговорим об этом подробнее, когда упражнение будет закончено, но пока нет необходимости говорить со мной. Что бы вы ни думали, что хотите сказать, пусть эта мысль будет записана и пусть она тоже пройдет мимо”.

Терапевт. Хорошо, теперь мы позволим пройти нескольким последним рядам и подумаем о том, чтобы вернуться в это помещение (*помогает клиенту переориентироваться в течение одной-двух минут*). Добро пожаловать!

Клиент. Интересно.

Терапевт. Что вы видели?

Клиент. Ну, сначала было легко. Я смотрел, как они проходят. Затем я внезапно заметил, что потерялся и отсутствовал около 15 секунд.

Терапевт. Как будто вы сошли со своей трибуны.

Клиент. Верно. Упражнение застопорилось.

Терапевт. Вы заметили, что происходило прямо перед тем, как все приостановилось?

Клиент. Ну, я подумал о том, что ощущает мое тело, и все записывал на транспарантах. А потом я начал думать о своей рабочей ситуации и о встрече с начальником, которая состоится в пятницу. Я думал о том, как я буду беспокоиться, рассказывая ему о некоторых производственных проблемах, и, вы знаете, прошло уже некоторое время, а я все еще думаю об этом.

Терапевт. Итак, когда впервые появилась мысль “Я собираюсь встретиться с боссом в следующую пятницу”, была ли она написана на транспаранте?

Клиент. Сначала была, на долю секунды. Затем уже нет.

Терапевт. А что было вместо этого?

Клиент. Ничего такого. Я просто думал об этом.

Терапевт. Или эта мысль просто думала вами. Можно так сказать? В какой-то момент вас зацепила мысль. Вы приобрели ее и с этой мысли начали смотреть *на* мир. Вы позволяете ей структурировать свой мир. Итак, вы начали прорабатывать, что может случиться, что вы будете делать и так далее, и это полностью остановило парад. Но это бесперспективно — вы уже не можете ясно видеть эту мысль. Вместо этого вы имеете дело со встречей с начальником.

Клиент. Так и было. Это было.

Терапевт. Вы поместили эту мысль на транспарант?

Клиент. Ну, в какой-то момент я вспомнил, что должен позволить мыслям течь, поэтому я написал эту мысль и позволил солдату унести ее. Затем какое-то время дела шли нормально, пока я не начал думать, что все это упражнение глупо.

Терапевт. И вы только заметили эту мысль или начали думать о ней?

Клиент. Похоже, я приобрел ее.

Терапевт. Что случилось с парадом?

Клиент. Он остановился.

Терапевт. Верно. И проверьте, не так ли это. Каждый раз, когда парад останавливался, это было потому, что вы приобретали мысль.

Клиент. Похоже.

Терапевт. Я не встречал никого, кто мог бы позволить парадку безостановочно пройти в 100% случаев. Это нереально. Дело в том, чтобы просто почувствовать, что значит быть зацепленным своими мыслями и каково это — отступить назад, когда вы попались на крючок.

Полезно, чтобы клиенты ежедневно выполняли упражнения, призванные укрепить обладание и сохранение личного опыта. Такие

упражнения могут включать в себя пятиминутную практику глубокого дыхания три-четыре раза в день, чтобы просто заметить субъективные ощущения. Упражнения “Солдаты на параде” можно выполнять перед сном. Клиенты могут ежедневно оценивать успешность выполнения таких упражнений и записывать то, что они заметили, подобно орнитологу, который ведет журнал наблюдений. Это поможет выработать позицию беспристрастной любознательности — один из отличительных признаков разъединения.

Называние мыслей

Когда клиент осознает, что человеческий разум испускает более или менее постоянный поток оценочной “болтовни”, мы можем начать противопоставлять интересы разума интересам человека. Иногда полезно дать имя оценочной модальности решения проблем, как если бы это был человек. Некоторые терапевты просят клиентов дать ей имя, которое затем используется далее в терапии (например, “Что Боб говорит по этому поводу?” или “Итак, Боб устраивал истерику, когда вы предприняли эти шаги?”). *Отношение к разуму почти как к отдельной сущности — это очень мощная стратегия разъединения.*

Если называние разума именем не соответствует личному стилю клиента, ему можно давать описательные названия, например “Реактивный разум”, как это было сделано в книге *Mindfulness and Acceptance Workbook for Depression* (“Рабочая книга осознанности и принятия в случае депрессии”, Strosahl & Robinson, 2008). Затем терапевт может сказать следующее: “Итак, из-за чего ваш реактивный разум издевался над вами в этот раз? С кем я сейчас разговариваю — с вами или с вашим реактивным разумом?” Это помогает человеку создать здоровую дистанцию между мыслью и мыслителем, позволяя отступить назад от проблем, которые создает разум. Другое преимущество обозначения аналитических, оценочных аспектов ментальной деятельности состоит в том, что далее терапевт может познать клиента с другими аспектами разума, которые гораздо более полезны, и использование этих названий поможет клиенту различать модальности разума.

Упражнение “Возьми свой разум на прогулку” предоставляет убедительный опыт того, насколько занятым, оценочным и обструктивным может быть разум. В этом упражнении терапевт выходит с клиентом на прогулку. Цель заключается в том, чтобы клиент просто шел с любой скоростью и в любом направлении, в котором пожелает. Цель не задана; это просто ходьба. Клиент должен играть роль “человека”, а терапевт — его “разума”. Во время прогулки терапевт вербализирует оценочную болтовню, пытаясь догадаться, что ежедневно происходит в разуме клиента. Терапевту полезно использовать провокационное содержание или тревожные темы, возникшие в ходе терапии. Цель клиента — продолжать идти, несмотря на постоянный поток негативной болтовни. Если клиент останавливается или пытается поговорить с “разумом”, терапевт немедленно говорит: “Не обращайтесь внимания на свой разум!” Это сигнал о том, что клиент был втянут в дистрессовое содержание, и ему нужно отделиться от него и просто продолжать идти.

Подрыв обоснования причин

Особенно обременительный вид осмысления называется “обоснование причин”. На ситуативном уровне обоснование причин нередко используется клиентом как социальное оправдание некоторых своих нежелательных действий или бездействия (например, “Я не пошел сегодня на работу, потому что был слишком подавлен”). Такие принятые для себя правила обычно комбинируются, образуя “Я-историю” с предсказуемо негативным эффектом. Ситуационно-специфические обоснования причин нередко производят впечатление причинно-следственной связи между душевным состоянием (например, депрессией) и наблюдаемым поведением (например, отказом от работы), пропуская контекст, который связал эти психологические действия. Я-истории функционируют как метаправила, организуя общие контекстуальные и поведенческие паттерны в самоподдерживающуюся когнитивную сеть. Клиенты нередко приходят с подробными описаниями произошедших в их жизни событий, например, в результате чего они каким-то образом сломались и не смогли двигаться дальше.

Полезно привлечь внимание клиента к пагубности вербальных обоснований причин. Одно дело — делитерализировать отдельные слова и играть в интересные игры с вербальной операционной системой клиента, но совсем другое — отступить от заезженных, заветных историй о том, как судьба лишила клиента возможностей жить витальной, осмысленной жизнью. Разъединение “обоснований причин” и Я-историй особенно важно для клиентов, использующих терапевтические инсайты и понимание своего прошлого во имя саморазрушения.

Во время сессий клиенты нередко пытаются обосновать причины своих проблем или начинают ссылаться на личную историю как на причину, по которой ничего не может измениться. Нет смысла прямо оспаривать точность рассказа или пытаться выявить противоречащие ему жизненные события, чтобы сформировать лучшую историю жизни клиента. Вместо этого терапевт может пойти на подрыв такого поведения клиента, сосредоточив внимание на его функциональной пользе, а не на истинности. Имеет смысл задать следующие вопросы.

- И чему служит эта история?
- Помогает ли такое описание вашего прошлого двигаться вперед?
- Это полезно или это то, что ваш разум делает с вами?
- Вы занимаетесь решением проблемы или это всего лишь попытка самокопания?
- Говорили ли вы раньше такие вещи себе или другим людям?
- Если вы уже говорили об этом раньше, как вы думаете, что изменится, если повторить это снова?
- Если бы Бог сказал вам, что ваше объяснение на 100% верно, как это помогло бы вам?
- Хорошо, давайте проголосуем, и проголосуем за то, что вы правы. Что теперь?

Следующая история демонстрирует, как терапевт ТПО использует различные интервенции, чтобы подорвать обоснования причин у клиента, который борется с побуждениями вернуться к употреблению наркотиков.

Терапевт. Итак, давайте выполним упражнение. Скажите, почему вы употребляли (наркотики) в прошлый вторник.

Клиент. (*Пауза.*) Я был зол из-за того, что происходило на работе.

Терапевт. А почему еще?

Клиент. Ну, не знаю, наверное, у меня нет группы поддержки. Мне не с кем просто поговорить об этом.

Терапевт. А почему еще? Я имею в виду, все это выглядит настоящими причинами. Не могли бы вы назвать мне ложные причины?

Клиент. Что вы имеете в виду?

Терапевт. Вы сами знаете, придумайте. Какие причины вы могли бы придумать?

Клиент. Кто-то заставил меня это сделать?

Терапевт. А почему еще?

Клиент. Я случайно принял таблетки, подумав, что это аспирин.

Терапевт. Хорошо. Вы можете представить, чтобы кто-нибудь обосновал это именно таким образом?

Клиент. Конечно.

Терапевт. Возможно даже несколько таких обоснований причин вместе. И если вы расспросите нескольких человек (отца, мать... ну, вы знаете), вы получите целый список причин. А некоторые могут даже противоречить друг другу. Хммм... Что-то здесь подозрительное, если причины действительно заставляют вас что-то делать.

Клиент. Что вы имеете в виду?

Терапевт. А как насчет причин, которые вы только что приводили?

Клиент. То есть из-за работы?

Терапевт. Конечно. Правильно. Случалось ли что-нибудь плохое на работе, когда вы не употребляли?

Клиент. Ну да.

Терапевт. Но если причина вызвала это, почему вы тогда не употребляли?

Клиент. Ну, были и другие причины не употреблять.

Терапевт. И они были чем-то сильнее других причин, верно? Но вот что вызывает подозрение: что если я спрошу, были ли причины не употреблять в прошлый вторник. Вы могли бы придумать что-нибудь?

Клиент. Конечно, я имею в виду да.

Терапевт. Например, если бы мы снова выполнили это упражнение, знаете, хорошие причины, плохие причины, причины отца, причины матери, разумные причины, глупые причины, вы знаете... Ну, могли бы вы составить одинаково длинные списки для каждой точки зрения?

Клиент. Ммм... Ну, это может занять некоторое время.

Терапевт. Скажем, мы попробовали бы прямо сейчас. Не могли бы вы назвать причину употребления? Я имею в виду, конечно, вы могли бы, и если бы я попросил привести причины, почему не следует делать этого, вы тоже могли бы их придумать. И наверное, по какой-либо причине вы не смогли бы придумать причину не употреблять?

Клиент. Ну, конечно.

Терапевт. Готов поспорить, что вы тоже это делали. Сидели и думали над списками причин, почему нужно и не нужно... а потом вы либо употребляли, либо нет. И куда делись все причины с противоположной стороны, когда вы выбрали направление своих действий? Что если у нас просто есть бесконечный источник причин, на которые мы можем опираться во всем, что делаем. Может такое быть? И может ли случиться так, что, хотя действия и их обоснования зачастую сочетаются, одно на самом деле не вызывает другого. Я предполагаю, что вы пытались найти достаточно причин (действительно хороших), чтобы заставить себя не употреблять. Я имею в виду, не правда ли, что у вас есть действительно

веские причины прекратить употребление? В противном случае зачем вам проводить эту мучительную терапию? Я имею в виду, у вас есть веские причины! Можете ли вы представить себе более веские причины, чем вернуть своих детей?

Клиент. Ну, нет.

Терапевт. Так разве это не подозрительно? Вы считали, что делаете то-то и то-то по причинам *X* и *Y*. Но здесь мы только что обнаружили два доказательства того, что это не так! Во-первых, у нас, кажется, неограниченное количество причин и, во-вторых, у вас уже есть самые веские причины, которые можно вообразить, чтобы не употреблять, и вы все еще употребляете!

На первый взгляд, все это выглядит как традиционные когнитивные методы, но стоит отметить, что даже здесь терапевт ТПО продолжает возвращаться к функциям, а не к форме когниций. Смысл атаки на обоснования причин не в устранении причин, и терапевт не должен запугивать клиента произвольностью обоснований и осмыслений. Будучи человеком, клиент всегда будет обосновывать свои поступки, и иногда это действительно может быть полезно. Во внешнем мире обоснование событий является основой модальности решения проблем. Это приносит хорошие плоды, когда применяется в правильной ситуации. На этом этапе мы просто хотим, чтобы клиент осознавал этот вербальный процесс как процесс, имея и сохраняя свои обоснования, подобно тому, как он имеет и сохраняет свои оценки, эмоции или воспоминания.

Подрыв проблемной речевой практики

Ряд вербальных соглашений, используемых в ТПО, призван подорвать устоявшуюся лингвистическую практику и одновременно создать некоторую дистанцию между клиентом и его разумом. Эти вербальные соглашения заменяют обороты обычной речи, которые порождают проблемы разного рода. В терминах ТРФ это манипуляции реляционным контекстом, направленные на общие когнитивные формы, которые определяют функциональное воздействие определенных когниций.

Быть вовне

Основной целью атак на привычные вербальные условности является использование клиентом слова *но*. Оно обычно используется для обозначения исключений, неся в себе имплицитное утверждение об организации психологических событий. Рассмотрим высказывание “Я хочу выйти, но мне тревожно”. Это простое утверждение несет глубинное послание о роли чувств в действиях человека, указывая на конфликт. Присутствуют две вещи: желание уйти и тревога. Более того, хотя желание выйти обычно ведет к уходу, тревога отменяет этот эффект. Уход не может происходить с тревогой.

Этимология слова *but* (но, англ.) достаточно ясно раскрывает эту динамику. Слово происходит от древнеанглийского *be-utan*, что означает “снаружи, вовне”. В среднеанглийском оно превратилось в *bouten* и постепенно было фонетически ослаблено до *buten*, *bute* и, наконец, до *but*. Древнеанглийское слово *be-utan* само по себе является комбинацией *be*, близкого к его современному значению (быть, англ.), и *utan*, которое является формой *ut* — ранней формы современного слова *out* (вне, англ.). Этимологически говоря, *but* означает *be out* (быть вовне, англ.). Это требование устранить все, что следует за этим словом, или угроза всему тому, что предшествует этому слову. Оно говорит, что две сосуществующие реакции не могут сосуществовать и при этом быть связаны с эффективным действием. Одна или другая должна быть устранена. Трудности, с которыми мы сталкиваемся у клиентов, которые в совершенстве овладели искусством ответов “да, но”, прекрасно демонстрируют, насколько парализующей может быть такая позиция. В ТПО непосредственно атакуется использование слова *но*. Терапевт должен побудить клиента принять вербальное соглашение, согласно которому слово *но* заменяется словом *и* в случае, когда *но* искусственно противопоставляет одни эмоции или мысли, с одной стороны, и другие эмоции, мысли или даже действия, с другой стороны.

Терапевт. Я бы хотел, чтобы мы попробовали одну вещь, когда мы разговариваем между собой. Я попрошу вас использовать слово *и* вместо слова *но*, когда вы составляете предложение. Поначалу это может показаться несколько неудобным, и вы

можете заметить, что должны замедлить свое мышление, чтобы не соскользнуть на *но*. Но не волнуйтесь, если что-то проскользнет, — я остановлю вас и попрошу использовать вместо *но* слово *и*.

Клиент. Зачем вам это нужно? Это кажется странным.

Терапевт. Большую часть времени мы даже не думаем о словах, которые используем. *Но* — это хороший пример. Мы просто добавляем его всякий раз, когда возникает пауза или не совсем знаем, готовы ли куда-то пойти или что-то сделать. Мне интересно услышать, как замена *но* на *и* повлияет на ваши ощущения от нашего разговора. Другими словами, я собираюсь помочь вам избавиться от ваших *но*.

Это соглашение значительно расширяет вербальные и психологические горизонты работы терапевта с клиентом. *И* — это дескриптивный, а не проскриптивный термин, и поэтому может быть связан со многими направлениями действий. Все возможности открыты. Для клиента становится безопасно замечать даже свои самые нежелательные реакции и сообщать о них, поскольку отпадает необходимость в желаемых реакциях. Предложение “Я люблю своего мужа, *но* я так на него злюсь” делает гнев весьма опасным чувством для женщины, преданной своему браку. “Я люблю своего мужа *и* злюсь на него” не несет такой угрозы и фактически подразумевает принятие внутреннего опыта гнева в переживании любви. Смысловая нагрузка союза *и* более исполнена опыта и переживаний, поскольку внутри человека могут возникать многие мысли и чувства. *И* имеет смысл, когда речь заходит о процессе мышления и чувствах как таковых, поскольку все, что наблюдалось и замечалось, прежде всего именно наблюдалось.

Оценки против описаний

Оценки представляют собой особенно сложную проблему слияния. Различия между оценками и описаниями имеют решающее значение, поскольку большинство клиентов начинают терапию, будучи слитными со своими оценками в отношении личной истории,

текущих ситуаций, событий или взаимодействий. Самые провокационные оценки, с которыми клиенты чаще всего сливаются, включают четыре полярности: хорошее против плохого, правильное против неправильного, справедливое против несправедливого, ответственность против вины. Многие оценочные мысли, которые клиенты проявляют во время терапии, имеют отношение к Я. “Я сломлен, неполноценен, плох” или подобные уничижительные высказывания — это обычное дело.

Воспринимаясь как истинные, эти оценки становятся токсичными для клиента. Они рассматриваются не как всего лишь оценки, а как дескрипторы сути ситуации или человека, к которому применяются. Однажды попавшись, очень трудно сорваться с такого крепкого крючка. Если вы — “плохой человек”, единственный способ исправить это — полностью перестать существовать. К сожалению, некоторые из наших клиентов именно так и поступают! Следовательно, важно вставить клин в процесс вербального оценивания, чтобы клиент мог отступить назад и отличить внутренне присущие свойства от тех, которые навязаны ему собственным разумом.

Даже поверхностное зондирование часто показывает, что клиенты реагируют на собственные самооценки, как если бы они были описаниями. Наш язык почти не делает различия между первичными свойствами событий как таковых и вторичными свойствами, которые привносятся субъектом. Это создает серьезную проблему. Не только клиент сливается с вербальными продуктами, но и слияние как таковое путает первичные и привнесенные свойства. Между прочим, этот процесс (уже на социальном уровне) оправдывает убийство людей иной религии, поскольку, например, они — “все террористы”. Чтобы показать, как оценивания могут маскироваться под описания, используют метафору плохой чашки.

В нашем языке есть вещи, которые втягивают нас в ненужные психологические сражения, и хорошо бы понимать, как это происходит, чтобы научиться их избегать. Одна из наихудших шуток, которые язык играет с нами, — это оценивание. Чтобы язык вообще работал, вещи должны быть такими, как мы говорим о них, когда называем и описываем. В противном случае мы не могли бы разговаривать

друг с другом. Если мы точно описываем некий объект, его название не может измениться, пока не изменится его форма или он сам. Если я говорю: “Вот чашка”, то я не могу повернуться и заявить, что это не чашка, а гоночный автомобиль, если только я каким-то образом не поменяю чашку. Например, я мог бы измельчить ее и использовать как материал для изготовления детали гоночного автомобиля. Но без изменения формы чашка остается чашкой (или тем, чем мы условимся ее называть) — название не должно меняться произвольно.

А теперь подумайте, что происходит с оценочным разговором. Предположим, я говорю: “Это хорошая чашка” или “Это красивая чашка”. Это звучит так же, как если бы я сказал: “Это керамическая чашка” или “Это чашка на 240 мл”. Но *действительно ли* это так? Предположим, завтра все живые существа на планете умрут. Эта чашка все еще будет стоять на столе. Если это была “керамическая чашка” до того, как все умерли, она останется керамической чашкой. Но по-прежнему ли это хорошая чашка или красивая? Без кого-либо, кто имел бы такое мнение, мнения исчезнут, потому что хорошее или красивое никогда не было неотъемлемым атрибутом чашки. *Красивая* — это слово, возникающее при взаимодействии человека с чашкой. Но обратите внимание, как структура языка скрывает эту разницу. Выглядит так же, как если бы “хорошая” было такого же рода описанием, как и “керамическая”. Оба описания добавляют информацию о чашке. Проблема в том, что, если вы позволите *хорошей* быть таким дескриптором, это будет означать, что *хорошая* должно быть тем, чем является чашка, точно так же, как *керамическая*. Такое описание не может измениться, пока не изменится форма чашки. А что если кто-то скажет: “Нет, это ужасная чашка!” Если я говорю, что это хорошо, а вы говорите, что это плохо, возникает разногласие, которое, по-видимому, необходимо разрешить. Одна сторона должна победить, а другая сторона должна проиграть: обе не могут быть правы одновременно. С другой стороны, если *хорошая* — это просто оценочное суждение, имеющее отношение к тому, что вы делаете с чашкой, а не к тому, что находится в чашке, это имеет большое значение. Две противоположные оценки могут легко сосуществовать. Вы могли подумать, что чашка красивая, а я мог подумать, что она выглядит ужасно. Тот факт, что у нас разные мнения, не создает невозможного положения дел в мире — как, например,

утверждение, что чашка одновременно керамическая и деревянная. Это скорее отражает простой факт, что события можно оценивать как хорошие или плохие в зависимости от точки зрения, принятой каждым человеком. И, конечно, возможно, что один человек может принять несколько точек зрения. В понедельник я подумал, что чашка выглядит ужасно. Во вторник я передумал и подумал, что это прекрасно. Ни одна из моих оценок не является конкретным фактом; ни одна не должна превосходить другую.

Игры со смыслом

Иногда полезно прервать течение разговора, чтобы выявить различные элементы вербальной операционной системы по мере их появления. Это приводит к выпадению клиента из мира содержания в мир вербального процесса. Терапевт ненавязчиво маркирует *тип* вербального продукта клиента вместо того, чтобы реагировать на его содержание. Описания, оценки, чувства, мысли, воспоминания и тому подобное можно просто пометить как отступление от темы, и разговор можно продолжить.

Как только этот процесс станет понятным, клиента можно попросить сделать маркировку частью обычного разговора, не воспринимая ее как нечто побочное. Например, клиент может перефразировать утверждение “Я — плохой человек” в утверждение “Я — человек, и у меня есть оценка, что я плохой”. Утверждение “Я беспокоюсь” превращается в утверждение “Я испытываю эмоцию, называемую тревогой”, а “Я в ужасе от этого воспоминания” — в “Я человек, который вспоминает оскорбления со стороны моего отца, и эмоции, которые я испытываю, — это страх”. Это лингвистическое изменение вследствие своей непривычности разъединяет вербальный процесс и соответствующий вербальный продукт. Мы буквально разъединяем мысль и мыслителя с помощью одной и той же операционной системы, которая и производит их слияние.

В этом разделе мы привели несколько примеров стратегий разъединения, но терапевты ТПО и их клиенты разработали еще сотни в процессе совместной работы. Можно поставить перед собой цель прочитать всю быстрорастущую литературу по ТПО, но лучше воочию увидеть работу ее принципов. Замедлите автоматическое

использование клиентом лингвистических продуктов и вместо этого разработайте неаналитические методы, позволяющие ему увидеть их форму, оценить их природу и изучить их полезность. Привычные контексты осмысления, буквального значения, обоснования причин и решения проблем можно изменить в терапии, изменив их паралингвистические контексты (т.е. отмечая лингвистические ограничения, предлагая различные способы наблюдения и создавая парадоксы). Короче говоря, терапевт может нарушить правила лингвистической игры и установить новые в ходе терапии.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДРУГИМИ БАЗОВЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Разъединение и принятие

Нередко работа по разъединению приводит к работе по принятию. Такое развитие событий более вероятно, если речь идет о провокационном личном содержании. Например, упражнение “Возьми разум на прогулку” может вывести клиента из равновесия, если терапевт использует специфический терапевтический материал. Терапевт может мягко посоветовать клиенту освободить место для тревожных мыслей и не пытаться каким-либо образом оценивать или изменять их во время прогулки. Если клиент ранее демонстрировал низкий уровень принятия, рекомендуется снизить уровень провокативности. Поскольку принятие дистрессового содержания измеряется его качеством, а не количеством, допустимо практиковать разъединение с содержанием, которое вызывает меньше воспоминаний. Здесь терапевт должен применять взвешенный подход; в противном случае непринятие со стороны клиента также будет препятствовать его способности осваивать новые навыки разъединения.

Разъединение и Я, или Процессы настоящего момента

Когда разъединение выполняется с использованием крайне провокационного личного материала, терапевт может заметить, что клиент “выпадает”, смотрит вниз или в сторону, кажется эмоционально безразличным и т.п. Это признаки того, что клиент может ускользать из настоящего момента, пытаясь избежать контакта с тревожным

содержанием. Если это произойдет, терапевт может перейти в настоящий момент или обратиться к чувству Я и точке зрения. Например, терапевт может мягко спросить: “Что вам только что открылось? Можете вернуться со мной на минутку в это помещение? Вы можете оставаться здесь и сейчас, со мной?” Можно замедлить процесс и просто подождать, пока клиент восстановит некоторое равновесие.

Разъединение и ценности, или Ответственное действие

В большинстве случаев проблемы слияния превращаются в различные формы бесполезной деятельности и поведенческого избегания. Как мы упоминали ранее, одним из основных последствий слияния является чрезмерное регулирование гибких, вовлеченных действий. Когда цель состоит в том, чтобы не вызывать или контролировать тревожное содержание, почти неизбежно возрастает влияние экспансивных форм поведения. Таким образом, установление связи клиента с личными ценностями и желаемыми действиями может служить “лазейкой” на пути к разъединению. Связь с личными ценностями и определение конкретных действий, которые необходимо предпринять, создает основу для реальной работы со стратегиями разъединения. В этих ситуациях разъединение не нужно понимать интеллектуально — это способ ослабить хватку модальности решения проблем, что позволяет следовать жизненным ценностям; скорее всего, это переживается на поведенческом уровне. Клиент сталкивается с ценностными жизненными ситуациями и действиями, которые вызывают нежелательное тревожное содержание. Стратегии разъединения можно практиковать *in vivo*, и тогда их ценность станет для клиента более очевидной.

ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

Буквальность в отношении разъединения

Самая большая проблема, с которой сталкивается терапевт, пропагандирующий разъединение, — это войти в лингвистическую систему клиента, сохраняя при этом осведомленность о ней именно как о лингвистической системе, и избежать слияния с ней. Терапевт

не может с помощью слов побудить своего клиента к разъединению; в то же время он должен продемонстрировать клиенту разъединение в разговоре, основанном на словах. Есть надежда, что непосредственный опыт клиента в отношении разъединения преодолет кажущуюся нелогичность этих шагов. В этом процессе легко потеряться. Ключевым признаком проблемы является то, что терапевт начинает злоупотреблять логикой по отношению к клиенту. Конечно, логика — это лингвистическая по своей сути операция, и поэтому весьма вероятно, что использование логики только подпитывает существующую вербальную систему клиента. Хотя для проведения терапии необходимо использовать слова, мы обычно стараемся встраивать их в метафоры и использовать для выполнения непосредственных опытных упражнений.

Несколько иная проблема возникает, когда клиенты интересуются логикой разъединения. После того как с помощью разъединения были достигнуты реальные успехи, такой разговор может быть безопасным; до этого времени это опасный разговор, способный вовлечь. Слитные истории о том, что такое разъединение и как его осуществлять, по-прежнему являются формой слияния и даже могут вызывать негативное содержание. Такие действия, как неоднократное объяснение клиенту разъединения, попытки убедить клиента в необходимости разъединения или просто разговоры о разъединении вместо его демонстрации с помощью опытных упражнений и метафор, сигнализируют об опасности.

Злоупотребление метафорами

Приравнивание использования метафор к практике ТПО — это обратная сторона вышеупомянутой проблемы. Хотя у ТПО есть определенные техники и стратегии, терапевт должен быть чувствителен к контексту каждой сессии, а затем выбирать то, что, скорее всего, сработает. Бесконтекстное записывание пяти-шести метафор в сессию так же бесполезно, как опора на логику, чтобы убедить клиента разрядить обстановку. Терапевты-новички зачастую применяют техники ТПО, не обращая внимания на функции вербального поведения клиента. И тогда терапевт бессвязно прибегает

к множеству метафор и упражнений, которые не имеют отношения к находящемуся перед ним клиенту. При правильном исполнении ТПО направлена на установление *связи* с клиентом, на видение конкретных форм слияния и избегания клиента, а также на адаптацию метафор и упражнений для дестабилизации этих форм. Конечно, терапевт всегда может разработать новые метафоры или упражнения на основе жизненной истории клиента, его личных проблем, предпочтений и т.д.

Юмор, а не насмешки

Разъединение — интуитивно, зачастую — иронично и парадоксально. По этим причинам во многих упражнениях на разъединение используется юмор (например, высказывание глубоких мыслей глупым голосом). Хотя юмор добавляет силы методам разъединения, он должен быть рассчитан по времени и представлен таким образом, чтобы клиент не чувствовал себя осмеянным. Дело не в том, чтобы высмеивать сложные мысли или насмеяться над клиентом за их наличие, а в том, чтобы освободить клиента из мертвой хватки языка и сознания. Настоящий юмор, захватывающий юмор, и есть подлинный; но оценочная и насмешливая ирония не способствует разъединению. Если терапевт не уверен, как рассчитать время или применить юмор по ходу сессии, рекомендуется обратиться к менее провокационной проблеме, от которой страдал клиент.

Разъединение во имя разъединения

Как мы отмечали ранее в этой главе, слияние само по себе не является плохим, равно как и разъединение не всегда является хорошим. Эта точка зрения предполагает, что важно выбрать правильные цели для разъединения, особенно на начальных этапах терапии. Методы разъединения лучше всего работают в контексте важных целей или действий, которые сдерживаются из-за барьеров, созданных чрезмерным расширением нормальных лингвистических процессов. Если болезненная мысль, чувство, воспоминание или ощущение не действует как барьер, нет причин рассматривать слияние как проблему. Например, если жертва домашнего насилия вовлечена в другие

небезопасные отношения, отказ от слова “безопасный” *на самом деле* может быть вредным для клиента. Однако барьер (который, собственно, и является целью устранения) нельзя определить только на основе позитивности или негативности содержания. Разъединение с мыслью “Я — хороший” может быть таким же освобождающим, как и с мыслью “Я — плохой”, если позитивные утверждения в отношении себя сужают репертуар данного клиента.

РАСПОЗНАВАНИЕ ПРИЗНАКОВ ПРОГРЕССА

Когда работа по разъединению успешна, обусловленные личные реакции выглядят менее убедительными. Священные коровы, такие как “побуждения к употреблению алкоголя”, “суицидальные импульсы” или “навязчивые мысли”, кажутся намного менее загадочными и романтичными, когда происходит этот сдвиг. Как правило, есть два отличительных признака, указывающих на то, что клиент приобретает эти навыки. В первую очередь, клиент начинает спонтанно распознавать свои проблемные реакции. Клиент может остановиться посреди терапевтического взаимодействия и сказать: “Я придумываю причины прямо сейчас” или “Я только что заметил, что думаю: “Я — плохой””. В таком случае клиент замечает свои реакции уже на уровне внешнего наблюдателя, а не на уровне человека, слитого с этими реакциями. Второй показатель прогресса — это так называемые “ощущения во время сессии”. Разъединенное психологическое пространство кажется более легким, открытым, неоднозначным, расслабленным и гибким. Поскольку эти изменения появляются с течением времени, работа по разъединению требует определенной веры со стороны терапевта, поскольку интервенции не сразу производят ожидаемый эффект. Клиентам часто требуется некоторое время, чтобы “понять это”, но когда они это делают, терапевтический процесс ускоряется.