

Содержание

Об авторах	15
Благодарности.....	17
Предисловие	21
Введение	25
Новый взгляд на социальную тревожность и стеснительность.....	25
Подход ТПО	26
Наш путь к этой книге	26
Структура книги	28
Как пользоваться этой книгой.....	28
Предстоящее путешествие	29
От издательства	31
ЧАСТЬ I. Основные принципы	33
Глава 1. Определение социальной тревожности и стеснительности	35
Стеснительность и социальная тревожность	37
Социальное тревожное расстройство	38
Паническая атака	39
Ситуации, которые вызывают социальную тревогу	40
Ситуации, включающие межличностное взаимодействие	40
Ситуации, в которых за вами кто-то наблюдает	42
Выступление на людях	42
Глава 2. Режим безопасности: цена обеспечения безопасности	45
Режим безопасности.....	45
Охранительное поведение	46
Фокусирование внимания на социальной опасности	53
Сопровождение тревожным чувствам	53

Слияние с тревожными мыслями.....	54
Взаимодействие в “команде”.....	54
Режим жизненно важных действий.....	56
Глава 3. Понимание того, что имеет значение: определение ваших ценностей и целей.....	57
Определение ценностей и целей.....	58
Ваши конкретные ценности и цели.....	63
Интимные отношения.....	64
Дружеские и другие социальные отношения.....	65
Семейные отношения.....	65
Работа (карьера).....	66
Образование (обучение).....	66
Досуг (отдых).....	67
Здоровье (физическое благополучие).....	67
Участие в общественной жизни.....	68
Духовность.....	68
Другие сферы жизни.....	69
Глава 4. Знакомимся с осознанностью.....	75
Три аспекта осознанности.....	77
Концентрация внимания на цели.....	78
Концентрация внимания в настоящем моменте.....	78
Концентрация внимания без суждений, с принятием.....	79
Дополнительные замечания об осознанности.....	86
Глава 5. Принятие телесных ощущений.....	89
Концентрация осознанного внимания на своем теле в состоянии покоя.....	90
Концентрация осознанного внимания к своему телу в движении.....	93
Концентрация осознанного внимания к телесным ощущениям тревоги.....	96
Привлечение и принятие телесных ощущений тревоги.....	96
Глава 6. Обезвреживание тревожных мыслей.....	103
Типы тревожного мышления.....	106
Предсказания.....	106
Чтение мыслей.....	106
Постфактум.....	107
Эффект прожектора.....	107

Создание рассказов	108
Опровержение ваших социально-тревожных мыслей	109
“У меня есть мысль, что...”	109
Дать название действию ума	110
Дать настоящие имена своим мыслям	110
Отказ от смысла своих мыслей	110
Поблагодарить свой мозг	111
Опровержение с Доктором Филом	112
Развиваем осознание мышления	112
Наблюдение за своими мыслями	114
Создайте свою собственную стратегию обезвреживания	114
Ваше состоявшееся путешествие	118
Путешествие впереди	118
Время сделать паузу	119

ЧАСТЬ II. Собираем все вместе 121

Глава 7. Совершение ВАЖНЫХ действий	123
Представляем ВАЖНОЕ действие	123
План для совершения ВАЖНОГО действия	127
Выбор целей	128
Определение этапов (конкретных действий)	131
Расписание ваших действий	134
Выполнение ваших действий	136
Глава 8. Шагая в направлении к наполненной жизни	141
Получение максимального результата на пути к цели	141
Привлечение других людей для помощи (ролевая игра)	141
Шаги к цели для конкретных социальных ситуаций	143
Преднамеренное воспроизведение пугающих результатов	147
Группы поддержки для социальной тревожности и стеснительности	149
Развитие навыков	149
Шагая в будущее	149
Выбор целей на будущее	150
Определение этапов	150
Расписание этапов	151
Выполнение действий	152
Препятствия на вашем пути	152

Проявление сострадания к себе и другим.....	153
Резюме	155
Приложение А. Подходы осознанности и принятия к социальному тревожному расстройству —доказательства.....	157
Методы, основанные на принятии и осознанности	157
Методы, основанные на принятии и осознанности (МАВIs) в отношении социальной тревожности.....	158
Открытые исследования	158
Рандомизированные контролируемые исследования.....	159
Групповая терапия на основе принятия и осознанности (МАРТ).....	160
Открытое исследование групповой терапии на основе принятия и осознанности.....	160
Рандомизированное контролируемое исследование групповой терапии на основе принятия и осознанности	161
Приложение Б. Дополнительные источники.....	163
Список литературы.....	167

ГЛАВА 2

Принципы контекстуальной поведенческой теории

Понять все — значит простить все.

— Анна-Луиза Жермена де Сталь-Гольштейн

Карл Роджерс прославился в Соединенных Штатах и во всем мире, ясно и страстно выразив, что самое важное в процессе психотерапии — это не экспертные знания терапевтов, а их личные качества и то, как они их привносят в свои отношения с клиентами. Его работа способствовала глубокому изменению в помогающих профессиях и повлияла на то, как врачи обучаются по сей день. Разработанный им подход к лечению остается эталоном, с которым сравнивают себя многие психотерапевты. Особо следует отметить, что Роджерс выступал против попыток контролировать или изменять клиентов; он был голосом заботы и непоколебимой поддержки в противовес тем, кто выступал за манипулирование и контроль.

Что менее известно, так это то, что Роджерс также интересовался научным изучением процесса терапии. С этой целью он позволил ряду исследователей получить доступ к записям своих сеансов психотерапии. Одно из полученных исследований особенно актуально для ФАП. В 1966 году Чарльз Труакс опубликовал свои выводы относительно ответов Роджерса клиентам. Его теплота и уважение к клиентам не были, по сути, безусловными; его отзывчивость не была одинаковой независимо от поведения клиента. Роджерс отвечал более тепло или с большим воодушевлением на некоторые виды замечаний, особенно на те, которые были значимы для развития клиентов, и более сдержанно — на другие. Результатом этого паттерна было то, что в ходе терапии клиентские замечания, на которые Роджерс отвечал с заботой, увеличивались по частоте, в то время как другие типы замечаний уменьшались по частоте.

Как могло случиться, что человек, исповедовавший безусловную поддержку, на самом деле отвечал условно? Ответ прост: в соответствии с наукой и принципами, рассмотренными в главе 1, терапевтические отношения (или любые отношения, причем близкие отношения часто более влиятельны) могут оказывать более или менее тонкое влияние на клиента и, следовательно, функционировать как процесс изменения поведения. Это влияние происходит совершенно естественно в социальной связи, в которой клиент чувствует полное принятие и поддержку.

Сегодня такие процессы сознательно используются и связаны с другими установленными процессами изменения поведения в ряде методов терапии, основанных на фактических данных, включая мотивационное интервью, терапию принятия и приверженности и диалектическую

поведенческую терапию. ФАП фокусируется непосредственно на формировании межличностного поведения, влияющего на социальное функционирование и психологическое благополучие, и на культивировании заботливых терапевтических отношений, которые сознательно и достоверно формируют это поведение. Эта позиция представляет собой выравнивание перспективы поведенческой науки, перспективы Роджерса, заботливых отношений и принципов обучения. Ключевым аспектом подобного выравнивания является осмысление терапевтических отношений с точки зрения качеств (таких, как теплота и искренность), а также процессов поведения, обучения и влияния.

Контекстуальная поведенческая наука (КПН) — это современная область исследований, которая наилучшим образом отражает точку зрения ФАП на принципы обучения и способы их клинического использования в терапевтических отношениях. В этой главе мы познакомим вас с принципами этой теории. Наша позиция заключается в том, что клиническое использование КПН не требует больших инвестиций в изучение ее теории или философии. Вместо этого она требует понимания относительно небольшого набора основных принципов или предположений. Подумайте об этом подходе как о правиле 80×20 для клинического КПН: 20% принципов и предположений КПН составляют 80% клинической полезности подхода.

Если вы хотите потратить время на чтение и изучение других 80% , вы можете это сделать. Мы с энтузиазмом рекомендуем для этой цели книгу *The ABCs of Human Behavior* (Азбука человеческого поведения) Йонаса Рамнеро и Никласа Торнеке.

Если кратко, вот 20%, которые вам нужно знать.

- Все, что делают люди, — это поведение.
- Поведение — это события.
- Все поведение происходит в данный момент.
- Поведение управляется последствиями.
- Обучение с помощью последствий иногда приводит к менее оптимальным результатам.
- Вы не можете понять все способы влияния на поведение, но частичное, повторяющееся понимание может привести к полезным результатам.

Эти способы понимания людей и их поведения в основе своей эмпатичны и сострадательны. Мы обсудим каждый пункт более подробно ниже.

ВСЕ, ЧТО ДЕЛАЮТ ЛЮДИ, — ЭТО ПОВЕДЕНИЕ

Давайте начнем с термина в центре этого обсуждения: “Поведение”. Поведение — это то, что мы изучаем и понимаем и на что влияем. Поведение — это то, что делают люди; это действие. Это то, как мы движемся по миру, переходим от одной ситуации к другой и оказываем влияние.

Многие из нас привыкли делать различие между мышлением и поведением, в котором поведение означает внешне наблюдаемые действия, такие как ходьба или разговор. Но в КПН мы включаем в ту же связку все, что делают люди: говорят, думают, воображают, слушают, воспринимают, чувствуют, сомневаются, знают, верят, следуют интуиции и т.д. *Если живой человек может это сделать, то это поведение.* Прямо сейчас, когда вы это читаете, — это поведение. Прямо сейчас, когда вы думаете о том, имеет ли смысл то, что вы читаете, — это тоже поведение. И прямо сейчас, когда вы замечаете, что думаете, — это тоже поведение. Осознавать свое поведение — это тоже поведение. Все это — часть одного и того же потока поведения, взаимодействующего с миром, внутри себя и с поведением других.

Объединение всех действий вместе таким образом становится полезным, как мы позже объясним.

Кстати, в разговоре с клиентами не нужно употреблять неуклюжий термин “поведение”. Вы можете использовать любое слово, имеющее смысл в контексте: действие, мышление, выбор, движение души или что-то еще. Не имеет значения, что именно вы говорите, если вы отслеживаете концепцию, стоящую за этим: “Многие люди делают то, на что можно посмотреть с помощью принципов научения”.

ПОВЕДЕНИЕ — ЭТО СОБЫТИЕ

Ключевой характеристикой поведения является то, что это событие, происходящее в определенное время и в определенном месте

с конкретным человеком. Подумайте на мгновение о том, сколько поведения произошло для вас сегодня. Подумайте обо всех открытых действиях, которые вы сделали, — о тех, которые мы могли бы увидеть, если бы следили за вами с помощью камеры. (Эти события еще называют публичными, то есть доступными для наблюдения публикой, для внешнего наблюдателя.) Подумайте также обо всем скрытом психологическом поведении, которое произошло: каждая мысль, каждое ощущение, каждое решение и т.д. (Эти события еще называют скрытыми, происходящими под кожей, то есть доступными только одному наблюдателю.) Подумайте о дискретном мимолетном поведении, составляющем мгновение. Подумайте также о расширенном сложном поведении, которое составляет смысл наших дней и нашей жизни, — читать эту книгу, получать диплом и т.д. (Мимолетное поведение еще называют молекулярным, а многосоставное, расширенное — молярным. Например, любовь в самом широком смысле — это молярное поведение, так как может длиться какое-то время — месяцы, годы, десятилетия — и состоять из множества других активностей: ухаживания, пребывания в браке, воспитания детей. — *Примеч. пер.*)

Понаблюдайте за потоком поведения внутри вас в этот момент.

- Сейчас я думаю об этом...
- Сейчас я чувствую это...
- Сейчас я собираюсь сделать это...
- И что я думаю об этом...

Поведение — это непрерывный, сложный поток, который перемещается через каждого из семи миллиардов человек на планете (сон тоже является поведением). На самом деле в любой данный момент происходит так много поведения, что никто из нас просто не может поддерживать круглосуточную осознанность всего своего поведения, не говоря уже обо всех влияниях на наше поведение. В результате возникает своего рода хаос — не в смысле беспорядка, а в смысле такой сложности, которая не поддается механистическому пониманию (причинному взгляду на мир. — *Примеч. пер.*).

ВСЕ ПОВЕДЕНИЕ СУЩЕСТВУЕТ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Особенностью поведения является то, как часто мы ускользаем от контакта или осознания поведения, которое существует в данный момент.

Вот пример, который знаком большинству психотерапевтов: вы спрашиваете клиента, что он чувствует, имея в виду то, что происходит в его теле прямо сейчас, и он просто говорит “плохо” или “Я чувствую, что ничего не могу сделать правильно”. Это, конечно, обычные, разумные ответы. И все же обратите внимание, что они отдаляют клиента от того, что происходит на самом деле: что его тело чувствует себя определенным образом, что он дышит часто и поверхностно, что он не замечает напряжения в плечах или того, как он обхватил руками колени. В частности, он не замечает, что у него есть мысль, что *я ничего не могу сделать правильно* или *чувствую себя плохо*, что совершенно отличается от ощущений, которые он на самом деле испытывает. Он мог бы прожить большую часть своей жизни таким образом, погруженный в обобщенные мысли о том, что происходит, и редко соприкасаясь с сиюминутной игрой событий, протекающих через него, и с тем, как это поведение формируется и формирует себя.

Точно так как психотерапевты мы можем говорить о пациентах с расстройством личности, резистентностью, реакцией переноса, психопатией, депрессией или определенным стилем привязанности. Однако если мы остановимся на таких терминах или ярлыках, то будет трудно, если вообще возможно, найти во времени и пространстве конкретные формы поведения, о которых мы говорим. Если мы не предоставляем больше информации, мы заставляем других догадываться, что мы имеем в виду, или, что еще хуже, делать слепые предположения, что они точно знают, что мы имеем в виду. Если другой терапевт говорит вам, как клиницист клиницисту, что клиент, которого она имеет в виду, находится в депрессии, у вас могут быть некоторые общие идеи о том, что происходит, и вы можете знать, какие вопросы задавать, чтобы получить более конкретную информацию о клиенте, но вы не знаете ничего конкретного. Этот человек может страдать бессонницей, быть одержим идеей самоубийства, но не испытывать заметного чувства печали, а только звенящую пустоту. Или этот человек может провести восемнадцать

часов в день в постели, поглощенный горем и приступами плача. В лучшем случае описание другого терапевта ориентирует вас на то, какие вопросы могут быть полезны для клиента. Это действительно очень полезно, но это только начало оценки.

Конечно, общие ярлыки не являются инертными. Они формируют наше отношение к человеку, о котором мы говорим. Клиент, который называет себя неудачником, держится на расстоянии от самого себя и относится к себе недоброжелательно. Мы с недоверием или отвращением относимся к клиенту, которого назвали психопатом. Ярлыки формируют основу для суждений и различий. А еще эти ярлыки могут коварно управлять нашим поведением, даже когда мы ненамеренно наказываем или осуждаем.

Поскольку поток поведения является средством психологии и поскольку мы часто теряем след этого потока таким образом, что отдаляемся от самих себя и от того, что имеет значение, первый и основной шаг в перспективе КПН — это ориентация на видение поведения как потока событий, которым оно действительно является. Отношение к потоку событий таким образом связано с гуманным, связанным и чутким пониманием — оставаясь ближе к истории того, что на самом деле происходит, а не к нашим историям и ярлыкам об этих событиях. Речь идет о том, чтобы войти в контакт с тем, что на самом деле происходит здесь и сейчас, со всем, что мы хотим изменить.

Вот некоторые из основных моделей поведения, на которые мы ориентируемся в психотерапии.

- Действия
- Мысли
- Высказанные слова
- Образы в воображении
- Побуждения
- Ощущения
- Эмоции
- Вопросы

ПОВЕДЕНИЕ УПРАВЛЯЕТСЯ ПОСЛЕДСТВИЯМИ

Эмпирическая основа КПН — это наблюдение за тем, что происходит в данный момент. Мы стремимся заметить, с некоторой степенью точности и осознанности, как оценочные суждения могут затуманить наш взгляд на происходящее. В свою очередь, это осознание в данный момент позволяет нам начать замечать, как наше поведение формируется, направляется тем или иным образом, последствиями, которые оно создает. Другими словами, перспектива КПН заключается в осмыслении потока опыта с точки зрения некоторых основных принципов обучения.

Опять же, на самом деле есть лишь несколько принципов, которые особенно полезны для понимания.

- Функция какого-то поведения заключается в том, что оно увеличивает контакт с чем-то определенным.
- Функция какого-то поведения заключается в том, что оно уменьшает контакт с чем-то определенным.
- Когда функция поведения заключается в том, чтобы получить выигрыш, человек с большей вероятностью повторит это поведение в том контексте, в котором он уже получал этот выигрыш.
- Когда поведение не приносит пользы или несет издержки, человек с меньшей вероятностью повторит его в контексте, в котором он уже не получал этой выгоды или понес ущерб.

В последующих разделах мы более подробно рассмотрим каждую из этих идей.

Назначение некоторых моделей поведения — к чему-то нас подтолкнуть

В мире есть определенные вещи, состояния или ситуации, к которым мы стремимся. Испытывая жажду, мы пьем воду. Будучи одинокими, мы ищем социальный контакт. Часто мы к чему-либо движемся, чтобы почувствовать себя хорошо, удовлетворить какую-то биологическую потребность или придать чему-то смысл. Вещи, к которым мы движемся, называются *привлекательными*.

Важно не предполагать, что сама вещь по своей сути привлекательна, потому что то, что для нас привлекательно, зависит от ситуации, в которой мы находимся (например, испытываем ли мы жажду или одиночество), и в большей или меньшей степени от того, кто мы и какова наша конкретная история. Многие люди любят пончики и будут двигаться к ним, но спустя некоторое время пончики перестанут быть привлекательными. В свою очередь, в любой большой толпе людей будет множество различных целей, наборов ценностей, вкусов и так далее — другими словами, разных вещей, которые являются привлекательными.

Поток поведения имеет тенденцию двигать нас к тому, что мы находим привлекательным. К каким вещам ваше поведение привело вас сегодня? Когда вы читаете эту книгу, к чему ведет ваше поведение?

Назначение некоторых моделей поведения — от чего-то нас оттолкнуть

И наоборот, иногда функция нашего поведения состоит в том, чтобы уменьшить контакт с чем-либо или отдалиться от него. То, от чего мы отдаляемся, называется отвращающим (аверсивным).

Первые три пончика были аппетитными. Четвертый пончик — тот, от которого нас тошнит — вызывает отвращение. Мы отталкиваем определенные мысли или чувства, потому что они болезненны. Мы реагируем на определенные высказывания других.

Выигрыши от поведения могут его подкрепить

Иногда поведение приносит свои плоды: оно подталкивает нас к тому, что нам нравится, или отвращает от того, что причиняет вред или огорчение. Когда у нас есть эти переживания, происходит обучение.

Когда наше поведение успешно движет нас к чему-то привлекательному или отдаляет от чего-то отвращающего, мы с большей вероятностью повторяем это поведение в тех же или подобных ситуациях в будущем. Это называется *подкреплением* — процессом, посредством которого вероятность поведения в данной ситуации возрастает.

Затраты на поведение могут уменьшить его интенсивность

В других случаях поведение имеет свои издержки: оно уводит нас все дальше от того, что является привлекательным, или приближает к тому, что вызывает отвращение. Когда это происходит, возникает другой тип обучения, называемый *наказанием*. Такое поведение становится менее вероятным для повторения в подобных обстоятельствах в будущем.

Как и в случае с аверсивными и привлекающими стимулами, нельзя заранее определить, будет ли данное следствие действительно подкреплять или наказывать. Вы должны подождать и посмотреть, как последствия повлияют на поведение.

Находясь в стороне и наблюдая за потоком поведения, вы можете начать более ясно видеть различные способы влияния последствий на поведение.

- Когда происходит крупный выигрыш или возникает сильное предчувствие выигрыша за поведение в данный момент, легче переносить неприятные вещи, которые могут произойти на этом пути.
- Когда чувства выигрыша нет, упорствовать перед лицом неприятных вещей труднее.
- Одно из самых отчаянных мест, где можно застрять, — это когда вы знаете, что поведение важно из-за его долгосрочных последствий, но вы постоянно срываетесь из-за боли, связанной с ним, или из-за того, что вас отвлекают многочисленные другие привлекающие “блестящие золотые объекты”.

Функция активна

КПН не считает, что люди — это пассивные агенты или автоматы, которых толкает мир и которые находятся во власти своего окружения. Центральное место в принципах, которые мы только что изложили, занимает то, как функционирует поведение — представление о том, что люди активно воздействуют на окружающую их среду. Каждый аспект человеческого поведения — это активное, непрерывное, взаимное взаимодействие с миром.

КПН рассматривает, как поведение формируется контекстом и как поведение создает или закрепляет контекст и ситуации, в которых оказываются люди.

Это взаимозависимое отношение является центральным значением слова “функция”. Как такое поведение приводит к последствиям в мире? Какие последствия произвело поведение в прошлом, которые сформировали его, делая поведение стоящим повторения сейчас?

ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОБУЧЕНИЕМ

Поведение, которое мы демонстрируем сейчас, в этой ситуации, отражает историю последствий, которые мы получали в аналогичных ситуациях в прошлом. Поскольку мы всегда переносим прошлый опыт в настоящий момент (вот что такое обучение), прошлое всегда присутствует в нем.

В то же время то, что работало и подкреплялось в прошлом, не всегда хорошо работает в настоящем. Другими словами, влияние исторических последствий не всегда хорошо направляет нас в долгосрочной перспективе.

Одной из форм этого недостатка является ограниченный контакт с будущим. Мы могли бы назвать это проблемой “последствия сейчас значат больше, чем последствия позже”. Например, когда люди пристрастились к сигаретам, они чрезмерно находятся под влиянием непосредственных результатов курения (например, снятия напряжения и абстинентных симптомов), несмотря на то, что долгосрочные последствия могут быть смертельными. Или рассмотрим, как эта динамика проявляется у Марка, о котором мы упоминали ранее. Он научился избегать выражения своих потребностей важным людям в своей жизни, потому что из-за раннего негативного опыта это заставляет его чувствовать тревогу. В краткосрочной перспективе он избегает беспокойства, связанного с просьбами, но в долгосрочной перспективе у него есть хороший шанс почувствовать себя более разочарованным или обиженным, потому что его потребности не удовлетворяются.

В таких ситуациях поведение слишком сильно ограничено его краткосрочными результатами, несмотря на то что подобное ограничение не работает хорошо в долгосрочной перспективе. Этот паттерн

происходит в межличностных контекстах постоянно. Мы избегаем поднимать трудный вопрос в данный момент, потому что не хотим чувствовать себя некомфортно в краткосрочной перспективе. Тем не менее это избегание приводит к постоянной неудовлетворенности и более серьезной проблеме позже. Или мы сплетничаем, жалуемся или нападаем, потому что это приносит удовлетворение в данный момент, хотя через несколько часов нам становится стыдно, и в конечном счете мы подрываем доверие и близость.

Другая форма недостатка такого обучения связана с прошлым. В этом случае поведение, которое хорошо функционировало в прошлом, может сохраниться в настоящем, даже если оно больше не функционирует очень хорошо. Мы могли бы назвать это проблемой “прошлое обучение оторвано от настоящего”. Вспомните о Джиллиан, которая избегает выразить свои желания, потому что в детстве ее постоянно за это наказывали. Она может упорствовать в этом поведении, даже если ее нынешний партнер стремится понять ее и с сочувствием ей ответить. Поведение, которое было встречено с такими болезненными последствиями в прошлом, может быть особенно проблематичным, потому что человек теперь избегает ситуации или поведения, которые вызвали боль, как в случае с Джиллиан. На самом деле она может испытывать страх просто при мысли о выражении своих желаний. Когда люди избегают таких ситуаций, они лишают себя возможностей нового обучения.

В результате Джиллиан теряет шанс узнать, что выражение ее желаний на самом деле приведет к положительным последствиям. Из-за своего избегания она остается под влиянием старого обучения и менее эффективна в ее нынешнем контексте. Этот вид избегания может сохраняться десятилетиями.

Если психологические проблемы возникают, когда прошлое обучение чрезмерно контролирует наше поведение, более эффективное поведение часто проявляется, когда люди балансируют, руководствуясь прошлым, с тем, чтобы реагировать на то, что, кажется, работает лучше всего в настоящем. Другими словами, мы извлекаем выгоду из прошлого обучения, но остаемся в состоянии гибко адаптировать свое поведение к настоящему моменту. Точно так же, если проблемы возникают, когда краткосрочные последствия чрезмерно контролируют

наше поведение, так что мы вызываем долгосрочные проблемы, более эффективное поведение обычно возникает, когда мы вырабатываем способность терпеть любые краткосрочные последствия, необходимые для достижения наших долгосрочных целей; более эффективное поведение также возникает, когда мы способны найти более четкое понимание долгосрочной ценности наших действий здесь и сейчас в настоящем. Или, другими словами, когда у нас есть яркое чувство задачи или цели, стоящей за нашими действиями, мы становимся гораздо более способными терпеть разочарования и неудобства и отказываемся от легких отвлечений в пользу настойчивого стремления к тому, что для нас важно. КПН называет эти способности, взятые вместе, *психологической гибкостью*.

В свою очередь, позиция КПН — способность ясно видеть свое поведение и видеть, как оно застревает — помогает нам стать более психологически гибкими.

ЯЗЫК — ОЧЕНЬ ОСОБЫЙ ВИД ПОВЕДЕНИЯ

Обратите внимание, как много в принципах КПН говорится о том, чтобы научиться “видеть”, то есть наблюдать и обозначать поведение и его функционирование. Все это связано с языком, а язык, как и все остальное, что делают люди, — это поведение. Поэтому неудивительно, что язык играет особую роль в структуре КПН. У людей язык — это важное поведение, которое позволяет им функционировать в социальных взаимодействиях и формировать их. По большому счету терапия — это процесс языка. С другой стороны, иногда язык может сильно ограничить нашу гибкость, например когда люди, основываясь на прошлом опыте, решают, что они точно знают, что происходит, и в результате упускают то, что происходит на самом деле.

В нашей трактовке языка в этой книге мы руководствуемся теорией реляционных фреймов (ТРФ) [Hayes, Barnes-Holmes, & Roche, 2001], эмпирически установленным КПН объяснением языка и мышления. Если коротко, РТФ утверждает, что поведение в основе языка — это поведение, направленное на выстраивание связей. Например, мы связываем объекты и слова друг с другом, например, когда мы связываем словесную метку “дерево” с реальным деревом. Точно так же мы можем

соотносить слова друг с другом, например мы говорим: “Синий — это цвет”. Мы можем соотносить вещи по-разному. Например, “Синий — это цвет” — это иерархическая связь, учитывая, что цвет — это категория, которая содержит несколько вещей, одна из которых — синий. Другой тип связей — оппозиционные: “День — это не ночь”. Это очень фундаментальные связи. Анализ ТРФ позволил нам разбить функционирование языка на эти фундаментальные части поведения. Эти связи, в свою очередь, влияют на то, как мы реагируем на вещи, с которыми мы связаны. Например, “Это яблоко хорошее” или “Это яблоко плохое” управляет нашим поведением.

Что касается языка, естественно действующего в зрелом человеке, то именно это происходит, когда вы берете эти очень простые связи, умножаете их на триллион, помещаете их в блендер вместе с другими людьми и массивными кусками мира и запускаете этот блендер на высокой скорости на несколько десятилетий.

Результатом является очень сложный суп отношений и влияний и способность участвовать в поведении настоящего момента, связывая целую кучу вещей, которые не находятся здесь и сейчас с тем, что присутствует. Опять же, эти связи влияют на то, как мы реагируем на вещи, которые связываем. Помните, что мы предупреждали в главе 1, что ярлыки не являются нейтральными? Например, если вы свяжете учителя вашего ребенка со словом “глупый”, думая про себя, что *учитель глуп*, вы будете реагировать на него иначе, чем если бы вы связали с ним другие слова. Точно так же некоторые клиенты могут приходить на терапию со всевозможными мыслями о том, как они должны взаимодействовать с вами, не имея никакого опыта общения с вами или, возможно, с терапевтами вообще.

Часть того, что мы тщательно делаем в терапии, затем через процесс функционального анализа и наших терапевтических отношений влияет на то, как люди относятся к себе, своему поведению и миру вокруг них. С точки зрения КПН это, несомненно, “общий фактор” в любой форме терапии. Если вы хотите больше узнать о ТРФ и об этом общем факторе, мы рекомендуем вам обратиться к книге *Learning RFT* (Обучение ТРФ) [Törneke, 2010] или *Mastering the Clinical Conversation* (Мастерство клинической беседы) [Villatte, Villatte, & Hayes, 2015]. В этой книге наше представление ФАП сильно зависит от ТРФ; однако с этого момента мы не будем ссылаться напрямую на ТРФ.

КЛИЕНТ ПРАВ: НЕ ПРЕДПОЛАГАЙТЕ, А ОЦЕНИВАЙТЕ

Если вы думаете, что обучение невероятно сложно, вы правы. Изучая поведение, мы изучаем нечто удивительной сложности. Как терапевты мы должны наблюдать непрерывный поток этой сложности и проявлять великое смирение и признательность к нашим попыткам влиять на нее. Это, конечно, то, что мы все знаем как врачи. КПН представляет собой отголоски этой мудрости. Как сказал Скиннер, “Поведение — трудный предмет, и не потому, что оно недоступно, а потому, что оно чрезвычайно сложно. Поскольку это процесс, а не вещь, его нелегко удержать в неподвижности для наблюдения. Он изменчив, текуч и мимолетен, и по этой причине предъявляет большие технические требования к изобретательности и энергии ученого” (1953, 15). Конечно, как правило, у психотерапевтов есть только один час в неделю с клиентом, поэтому данная трудность значительно усугубляется: это похоже на попытку наблюдать парад через игольное ушко.

Эта сложность и недоступность поведения имеет прямое отношение к тому, как мы должны рискнуть понять его с точки зрения КПН. Остерегайтесь любой тенденции отвергать или искажать клиентов и их опыт, пытаясь сохранить концептуализацию случая или другой теории о том, как все должно быть. Вместо этого слушайте, наблюдайте и смотрите, что работает. Приведенные далее анекдот из ранней науки бихевиоризма иллюстрирует эту концепцию. Известный ученый подошел к концу некоторых изнурительных экспериментов с крысами и обнаружил, что одна из его хорошо продуманных гипотез, похоже, не соответствует действительности. Но он принял это, сказав: “Крыса всегда права”. Другими словами, клиенты могут вести себя не так, как мы думаем, но они ведут себя именно так, как должны.

Хорошая новость заключается в том, что нам не нужно знать все, чтобы быть полезным. Цель состоит не в том, чтобы быть правым, а в том, чтобы быть полезным. Мы можем принять прагматичный подход и сосредоточиться на знаниях, которые работают. Важным компонентом искусства поведенческой терапии является знание того, сколько фактической информации и специфики необходимо для того, чтобы сфокусировать лечение, не делая его излишне сложным или негибким.

Нам не нужно искать “лучший” или “правильный” путь. В конце концов, существует множество способов описания клинических явлений и множество путей изменения поведения. Наша задача как клиницистов — найти один путь, который работает.

ПОЧЕМУ ВАЖНО ПОНИМАТЬ ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ И СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ФУНКЦИЯХ

Надеюсь, все, что вы прочитали в этой главе, подчеркивает, что КПН — это внутренне сострадательный способ понимания клиентов и работы с ними. По своей сути КПН — это видение поведения и видение влияния обучения в настоящем, чтобы стать более гибкими и эффективными в настоящем.

У каждого есть своя история, которая составляет смысл этого момента. И все же она невидима для нас, наблюдателей. Поэтому так легко неправильно понять людей, упустить смысл их действий. Особенно в психотерапии, где наша работа заключается в изменении поведения, нам нужны способы увидеть этот невидимый контекст обучения и функционирования.

Исследование социальной психологии, посвященное так называемой *фундаментальной ошибке атрибуции* [Jones & Harris, 1967; Gilbert, 2002], прекрасно отражает наш взгляд на этот вопрос. С одной стороны, мы склонны объяснять свои ошибки и неудачи через обращение к контексту; например “Я не был ленивым. На этой неделе у меня было много дел. Я был напряжен и нуждался в отдыхе”. Мы можем сделать такие щедрые интерпретации нашего собственного поведения, потому что отчасти у нас есть доступ к контекстам, которые нас сформировали. Кроме того, мы склонны давать столь же щедрые интерпретации поведения тех, кто нам дорог.

С другой стороны, мы не так щедры с незнакомцами, поскольку не можем видеть дальше их внешнего вида, а их история для нас невидима. То же самое можно сказать и о людях, которых мы по каким-то причинам не любим. Мы гораздо чаще судим о них, основываясь на их предполагаемых внутренних качествах как людей. Ошибка атрибуции, которую мы совершаем в этих случаях, заключается в том, что мы обвиняем

атрибуты людей в их поведении, а не воображаем, что в их контексте их поведение имеет смысл, как мы делаем это для себя.

Можно также сказать, что мы склонны видеть поведение людей в его контексте, когда мы наиболее сострадательны. В некотором смысле видение чьего-то поведения в контексте этого — просто еще один способ описания эмпатии и понимания. И точно так же мы с большей вероятностью почувствуем, что нас понимает тот, кто великодушно относится к нашим действиям, и с большей вероятностью будем открыты влиянию этого человека. КПН занимается разработкой этой щедрой позиции видения действий в контексте. Фактически исследователи КПН [Hooper, Erdogan, Keen, Lawton, & McNugh, 2015] недавно показали, что обучение перспективному восприятию уменьшает вероятность того, что люди совершат фундаментальную ошибку атрибуции.

Неудивительно, что для многих людей, ищущих психотерапию, один из способов застрять это — не видеть собственных действий в контексте. Они погрязли в негативных и обобщенных самооценках: “Я — неудачник”, “Я — непривлекателен” и т.д. Помогая им увидеть свое поведение в контексте, мы можем помочь им достичь более сострадательной позиции.

И как мы уже говорили в предыдущей главе, когда вы глубоко понимаете кого-то и заботитесь о нем, тогда то, что хорошо для него — его рост, — естественно станет для вас привлекательным, поэтому вы будете стремиться питать или подкреплять больше этого. Возможно, именно это и делает опытный слушатель, даже не замечая этого. И учитывая, насколько важна социальная связь для благополучия людей, как это обсуждалось в главе 1, неудивительно, что близкие отношения могут быть таким тонким и чувствительным инструментом для изменения поведения.

КПН помогает нам выйти за пределы видимости, чтобы исследовать более глубокие функции поведения и построить более глубокий вид эмпатии, понимания и, следовательно, влияния. В свою очередь, мы стремимся видеть проблемное поведение клиента, реагировать таким образом, чтобы вызвать новое и более эффективное поведение, и подкреплять это поведение, чтобы оно укоренилось не только в отношениях клиента с нами, но и в других контекстах.

В следующей главе мы обратимся к конкретным способам, в которых мы используем принципы КПН для работы в терапевтических отношениях с использованием функционального анализа.

ИТОГИ

- В основе ФАП лежат психологические принципы контекстуально-поведенческой науки (КПН).
- Принципы КПН включают в себя небольшой набор базовых допущений, в том числе
 - все, что люди делают, — это поведение, включая мышление, эмоции, ощущения и т.д.;
 - поведение — это события, происходящие во времени и пространстве;
 - поведение определяется его последствиями. (Одни последствия приводят к увеличению частоты поведения, другие — к снижению частоты поведения. “Функция” — это то, чего поведение достигает в терминах этих последствий.)
- Есть проблемы, которые возникают в результате обучения через последствия. Поведение может быть слишком ограниченным прошлым опытом и, следовательно, быть оторванным от настоящего. Оно также может стать слишком подверженным влиянию краткосрочных последствий, даже если это приведет к долгосрочным затратам.
- Влияние на поведение является сложным. Невозможно достичь окончательного понимания этого влияния, но можно достичь достаточно хорошего понимания, чтобы оказывать его.
- Понимание функции и истории обучения поведению — это путь к эмпатическому, сострадательному пониманию, к осмыслению контекстов и переживаний, которые заставляют людей вести себя так, как они себя ведут.