

# Определение ценностных направлений

*Когда я осмеливаюсь быть могущественным —  
использовать свою силу для служения своему видению, —  
становится все менее и менее важным, боюсь ли я.*

— Одре Лорд

## Ключевые цели для определения ценностных направлений

- Помочь клиентам найти и прояснить ценности, которые придают их жизни смысл.
- Помочь клиентам сосредоточиться на процессе жизни и ослабить привязанность к невыполнимым целям или результатам.

Работа с клиентами над тем, чтобы привести в их жизнь цель и смысл, является одной из наиболее ярких особенностей АСТ, и во многих отношениях это отличает ее от терапии, направленной в первую очередь на уменьшение симптомов. Прояснение и поддержка значимых жизненных направлений путем оказания помощи клиентам в занятиях, основанных на лично выбранных ценностях, а также оценка благополучия на основе эффективного функционирования, которое руководствуется этими же ценностями, являются основополагающими в клинической работе, проводимой в рамках АСТ. В этой главе мы рассмотрим, как помочь клиентам в обнаружении и определении своих ценностей на сессии и вне ее. Однако мы также считаем, что для терапевтов очень важно рассмотреть свои ценности как профессионалов. Поэтому мы начинаем эту главу с предложения поразмышлять о своих ценностях как терапевта в следующем упражнении. Оно поможет вам прояснить свои ценности, а также даст вам актуальное представление о работе, которую клиентам предлагается проделать при определении своих ценностных ориентиров.

---

## ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ УПРАЖНЕНИЕ

---

### Определение ценностных ориентиров

Выполняйте это упражнение медленно, давая себе время полностью проработать каждый вопрос и завершить каждый элемент, прежде чем двигаться дальше.

Уделите несколько минут тому, что вы считаете самым важным в своей роли специалиста по психическому здоровью. Что вы хотите отстаивать или о чем говорить в своей работе? Предположите, что выбор того, что вы цените в своей роли терапевта, так же прост, как выбор блюда в меню ресторана. Если бы вы могли выбрать что угодно, чему бы вы хотели посвящать свою работу? Перечислите несколько ценностей и напишите об их значении для вас:

---

---

---

---

Теперь подумайте, соответствуют ли ваши действия перечисленным вами ценностям, и отметьте, есть ли в вашей работе аспекты, в которых вы не действуете в соответствии с вашими ценностями так, как задумали. Определите ценность, которой вам тяжелее всего соответствовать (даже если вы не перечислили ее выше), и запишите здесь ее, а также внутренние барьеры (мысли, чувства и т.д.), которые, похоже, вас сдерживают:

---

---

---

---

Что вы заметили, когда писали об этой ценности и о том, как вы к ней относитесь? Обнаружили ли вы, что осуждаете себя или свои навыки терапевта? Напишите о том, что вы заметили и почувствовали:

---

---

---

---

Теперь подумайте, какие отношения вы хотите иметь с самим собой с точки зрения эмоций и мыслей, с которыми вы можете столкнуться, делая шаги в направлении этой ценности. Если бы вы могли быть хорошим и мудрым другом для себя в те моменты, когда вы отворачиваетесь от этой ценности или испытываете трудности с ее принятием, какие качества вы хотели бы проявить по отношению к себе? В моменты, когда вы сомневаетесь в себе, как вы надеетесь реагировать? Что бы вы хотели предложить себе в трудные дни? Уделите немного времени тому, какие отношения вы хотите иметь с собой как с терапевтом, и напишите об этих качествах:

---

---

---

Вспомните своего последнего клиента, возможно, клиента, который кажется вам трудным или вызывает у вас сложные чувства, мысли или воспоминания. Если бы вы собирались жить в соответствии с ценностями, о которых вы написали в этом упражнении, какие действия вы бы предприняли в терапевтических отношениях с этим человеком и как бы вы взаимодействовали с клиентом? Есть ли что-то, что вы не делаете, но хотели бы делать, или что-то, что вы делаете, но не делали бы? Если бы вы собирались полностью и искренне следовать своим ценностям в работе с этим клиентом, что бы вы изменили?

---

---

---

Учитывая ваш привычный образ действий, какой внутренний барьер, скорее всего, будет стоять на пути к этим изменениям?

---

---

---

Чего вам стоило в прошлом возведение и избегание этих барьеров? Попробуйте поразмышлять об этом глубоко и честно:

---



---



---

Теперь проанализируйте последствия, которые вы отметили, и изменения, которые вам нужно будет сделать, если вы будете действовать во имя своих ценностей. Предположим, у вас есть возможность совершить эти действия. Приняли бы вы эту возможность и были бы готовы заметить препятствия, не давая им права вето на ваше поведение? Напишите хотя бы одно конкретное действие, которое вы могли бы совершить в соответствии с теми изменениями, о которых вы написали:

*Я обязуюсь (поведение)* \_\_\_\_\_

---



---



---

*Чтобы выразить (ценности)* \_\_\_\_\_

---



---



---

Это упражнение похоже на те, которые часто просят выполнить клиентов в АСТ. Оно предлагает вам сделать выбор в отношении ваших ценностей в какой-либо области вашей жизни и направляет вас на рассмотрение последствий этих ценностей для вашего поведения, препятствий, с которыми вы можете столкнуться, и способов их преодоления, а также издержек, связанных с отказом от действий в соответствии с вашими ценностями. Оно также давало вам возможность принять на себя обязательства в отношении ценности и ее поведенческих последствий. В самом деле, это упражнение охватывает все основные аспекты АСТ, обсуждаемые в этой главе и в главе 7, посвященной целеустремленным действиям.



## Что такое ценности

Работа терапевта АСТ заключается в том, чтобы помочь клиентам быть более осознанными, внимательными и устремленными в достижении своих целей и ценностей. В АСТ ценности определяются как “словесно сформулированные, глобальные, желаемые и выбранные жизненные направления” [Dahl, Wilson, Luciano, & Hayes, 2005, p. 61]. Метафора направления подчеркивает намеренность, которая потенциально воплощается в каждом целенаправленном действии. Ценности не существуют отдельно от действий человека; это постоянное качество поведения. Поэтому в идеале ценности излагаются в виде комбинации глаголов и наречий, отражая, что они воспринимаются как качества непрерывного действия во времени. Относиться к другим с любовью — это ценность. Воспитывать своих детей в доброте и внимании — это ценность.

В той или иной степени мы участвуем в акте оценивания каждый раз, когда делаем что-то целенаправленное или обучающее. Нам важны результаты; мы ценим образ жизни; мы ценим идеалы; мы ценим то, каким другом, любовником, партнером, родителем, ребенком, работником мы являемся. Эти неявные целевые качества любого поведения возводятся в ранг ценностей в результате выбора этих качеств.

В реальной жизни индивидуальные ценности должны быть свободно выбраны, а не обоснованы, потому что ценности обеспечивают основу вашего смысла жизни. Если вы пытаетесь обосновать какую-то ценность, вы должны обратиться к другим основам, но затем и они должны быть обоснованы, и так до бесконечности. В какой-то момент вам нужно просто занять позицию и сказать: “Я считаю это важным”. Вербальные причины могут по-прежнему присутствовать в виде мыслей и мнений о том, почему вы выбрали ту или иную ценность, но ваш выбор не защищается этими причинами; в противном случае вы снова окажетесь в петле обоснования. В конечном счете жизнь, пронизанная осознанным действием, означает просто выбор того, что вы будете ценить, и последующие шаги в этом направлении, а причины будут сопутствовать вам.

Это не означает, что выбор, связанный с ценностями, не требует глубокого обдумывания; на самом деле мы рекомендуем изучить его досконально. С научной точки зрения это также не означает, что выбор ценностей никак не связан с историей или контекстом человека. Выбор исторически и контекстуально обусловлен, как и все человеческие действия, но он не связан с вербальными правилами в виде причин и обоснований и не защищается ими. Точно так же и ценности (надемся) выбираются с глубокой преднамеренностью, но не имеют обоснования.

Действительно, ценности — это сама суть смысла и цели для людей. Они часто направляют и определяют нашу жизнь. Более того, мы часто ведем себя так, даже когда наши действия не приводят к тем результатам, на которые мы рассчитываем. Для невербальных животных дискретные последствия вполне адекватны для объяснения поведения. Голубь клюет ключ, чтобы получить еду; крыса нажимает на кнопку, чтобы попить воды. Для очень способных людей ситуация не так проста. Дискретные внешние подкрепления действуют лишь до поры до времени. Деньги могут быть подкрепляющим фактором, но при выборе между десятью тысячами долларов и богатыми, любящими отношениями со своим ребенком многие люди выберут деньги. Говоря шире, смысл можно найти в фактурных и связанных моментах нашей жизни, будь то связь с природой, животными, другими людьми или исследование, когда такие моменты приводят к контакту с жизнью, которую стоит прожить по личному определению. Поэтому терапевты АСТ работают с клиентами над тем, чтобы в их жизни было больше таких моментов.

Подход АСТ к ценностям заключается не в том, чтобы научить клиентов какому-то определенному набору морали или “правильных” ценностей или добродетелей. Скорее речь идет о том, чтобы помочь клиентам развить процесс оценивания, который может помочь им сделать выбор в жизни спустя долгое время после окончания терапии. В этом процессе клиенты исследуют смысл и цель, ищут то, что их внутренне подкрепляет, и используют все процессы гибкости, чтобы помочь им участвовать в действиях, основанных на ценностях, и одновременно наслаждаться опытом, который возникает в результате таких действий. Это подразумевает работу с клиентами по поиску жизненных направлений, которые резонируют с их самыми глубокими желаниями, а затем помощь им в постановке целей в соответствии с их ценностями, что в конечном итоге будет более выполнимо, чем постановка целей, не основанных на их ценностях.

Как уже упоминалось в главе 1, в этом процессе АСТ-терапевты фокусируются на главном вопросе: “Если бы вы могли выбрать, с чем будет связана ваша жизнь, что бы вы выбрали?” [Wilson & Murrell, 2004, p. 135]. Вы можете исследовать этот вопрос с клиентами различными способами, включая беседу, письменные упражнения, воображение с закрытыми глазами и экспериментальные упражнения. Варианты этого основного вопроса задаются снова и снова, чтобы обратить внимание клиентов на вопрос о цели их жизни, помочь им обнаружить то, что действительно имеет для них значение, и прояснить, как для них будет выглядеть хорошо прожитая жизнь.

### *Почему именно ценности*

Ценности важны в модели АСТ по нескольким причинам: они обеспечивают конструктивное направление; они обеспечивают последовательное направление; они способствуют гибкости поведения и обеспечивают мотивацию; они поддерживают все процессы гибкости в модели АСТ; они позволяют эффективно и прагматично ставить цели; и они обеспечивают контекстуальную цель для изменения поведения.

### ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНСТРУКТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Работа с ценностями включает в себя помощь клиентам в определении того, чем может быть их жизнь, когда бегство, избегание и слияние не контролируют их поведение. Избегание и бегство в основе своей направлены на то, чтобы избавиться от какого-то опыта и держать его на расстоянии. Они не направлены на продвижение к чему-то конкретному. Поведение, ориентированное на ценности, является конструктивным; оно направлено на движение в определенном направлении или на развитие определенного качества жизни. Один клиент так объяснил конструктивное направление: “Это как если бы я провел свою жизнь в открытом океане, уплывая от одного острова, на котором я не хочу быть. В конечном счете это ни к чему не приводит... Что я хочу сделать, так это начать плыть к чему-то, а не прочь от этого острова”.

### ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Определение ценностного направления создает последовательный компасный курс, который можно использовать для направления действий во время жизненных бурь. Среди волн эмоций и перекрестных течений мыслей мы все равно можем проложить курс в соответствии с нашими ценностями. Каждый, кто хоть какое-то время занимался медитацией, знает о переменчивой природе эмоций и мыслей. Однако ценности, как правило, меняются нечасто. Когда клиенты проясняют, формулируют и закрепляют свои ценности, эти ценности становятся маяком, который помогает им уклониться от скал во время психологических штормов.

### СОДЕЙСТВИЕ ГИБКОСТИ ПОВЕДЕНИЯ И МОТИВАЦИИ

Ценности по своей природе связаны с выбором. С функциональной контекстуальной точки зрения свободный выбор в сфере ценностей является

“истинным”, потому что так полезно говорить, а не потому что это буквально так. С научной точки зрения мы могли бы предположить, что ценности в значительной степени обусловлены культурой. Однако, с точки зрения отдельного человека, может быть более полезным и жизнеутверждающим рассматривать наше поведение как выбор, потому что это ослабляет в значительной степени искусственную связь между действиями и вербальным рассказом. Это ослабление приводит к большей гибкости поведения и возможности контакта с желаемыми и wybranными жизненными направлениями, которые обладают интенсивным насыщающим, мотивирующим качеством. Исследования подтверждают идею о том, что ценности, основанные на эмпирическом избегании, социальном соответствии или когнитивном слиянии, обычно не приводят к положительным результатам [Sheldon & Elliot, 1999], например “Мне нужно оставаться с мужем, потому что я буду чувствовать себя виноватой, если уйду” (вероятно, эмпирическое избегание), “Я хочу стать врачом, потому что этого хочет моя мать” (вероятно, социальное соответствие) и “Хорошие люди добры к другим” (вероятно, слияние с вербальным правилом). Выбор жизненных направлений, основанный на внутренних свойствах действий, как правило, работает лучше.

## ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ПРОЦЕССОВ ГИБКОСТИ

Практика принятия и разделения часто означает погружение в болото тревоги, потери, замешательства или печали. Ценности обеспечивают контекст для приглашения клиентов к контакту с этими сложными переживаниями. Их просят испытать боль не ради боли, а ради ценностей. С точки зрения АСТ ценности — это то, что делает готовность и принятие чем-то большим, чем простое погружение в трудности или попытки уменьшить неприятные переживания путем воздействия. Аналогичным образом ясность в отношении выбранных ценностей дает клиентам руководство к действию, когда они не реагируют буквально на свои мысли.

## ЭФФЕКТИВНАЯ И ПРАГМАТИЧНАЯ ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

Работа с ценностями помогает клиентам устанавливать цели, которые являются гибкими и прагматичными, и повышает вероятность того, что они будут участвовать в эффективных действиях в течение долгого времени. Многие методы терапии помогают клиентам разрабатывать цели. Однако АСТ сначала изучает ценности, а затем связывает с ними поведение,



соединяя действия со значимой целью. Ценности задают направление, а оценивание — это движение в этом направлении. Поведение, основанное на ценностях, проявляется с первых шагов человека в этом направлении. Таким образом, если работа по достижению определенной цели не способствует эффективному продвижению ценностей, возможно, пришло время пересмотреть цель. Фокус АСТ на ценностях помогает клиентам включиться в процесс полноценной жизни, в то время как фокус на целях, как правило, способствует оценке несоответствия между текущей ситуацией и целью или между фактическими и желаемыми результатами.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТЕКСТУАЛЬНОЙ ЦЕЛИ

Работа с ценностями занимает центральное место в АСТ по важным философским причинам. В этом контекстуальном подходе истинным является то, что выполнимо относительно заявленных ценностей. Результат становится критерием истины, а жизнь в соответствии с ценностями — мерилем успеха. Без ценностей мы не можем определить, что работает. Этот критерий результативности также лежит в основе других процессов гибкости. Например, при разделении функциональная истина заменяет буквальную истину. Точно так же, как буквальная истина связана с общепринятым значением в языковом сообществе, функциональная истина связана с ценностями.

### *Что должно послужить толчком к работе над определением ценностей*

Работа над ценностями и ценностно-ориентированным поведением обычно ведется на протяжении всей терапии; однако есть несколько ситуаций, в которых необходимо дополнительно сосредоточиться на определении ценностных направлений. И ценности, и целеустремленные действия имеют конструктивный аспект, который не присутствует в других четырех процессах гибкости (разделение, принятие, самость как контекст и осознание настоящего момента), которые больше ориентированы на смягчение или реагирование на жесткое, негибкое или проблемное поведение. Ценности также играют центральную роль в мотивации как в том смысле, что они могут служить неисчерпаемым источником позитивного подкрепления, так и в том смысле, что контакт с несоответствием между ценностями и текущим образом жизни может вызывать болезненные чувства, которых люди обычно стремятся избежать.

Основным показателем того, что необходимо прояснить ценности, является отсутствие контакта с ценной избегания в своей жизни или оцепенение, отстраненность, чрезмерная интеллектуальность или не вовлеченность. Другие индикаторы включают выражение клиентами чувства бесцельности или когда они отмечают, что не могут заботиться о других, о себе или о своей жизни из-за прошлой боли или боли, которая возникает, когда они позволяют этим аспектам своей жизни получить над ними власть (например, “Мне больно, когда я забочусь о других”). Обсуждение надежд, мечтаний и желаний клиентов относительно их жизни может психологически привести их в контакт с несоответствием между их текущим путем и направлениями, в которых они хотели бы двигаться. Это, как правило, вызывает внутренние реакции или барьеры, которые, будучи изученными во время сессии, могут быть проработаны с помощью других процессов гибкости.

Еще один ключевой признак, указывающий на необходимость сосредоточиться на ценностях, возникает, когда готовность низкая, когда поведение в основном мотивировано избеганием или и тем, и другим. Например, человеку, пережившему травму, который пробивается через упражнения, подобные воздействию, чтобы избавиться от чего-то, может быть полезно сосредоточиться на ценностях. Привлечение ценностей во время сессий в такие моменты может создать более широкий контекст, способствующий готовности проделать тяжелую работу по развитию гибкости в реагировании на трудный опыт. Фокус на ценностях может помочь клиентам добраться до того места, где они действительно решат взяться за эту сложную работу, потому что это позволяет им двигаться вперед в воплощении своих ценностей в жизнь. В этом и заключается разница между клиентом, который нехотя связывается с тяжелыми воспоминаниями о травме в рамках терапии, и клиентом, который действительно склоняется к этой работе во имя чего-то большего.

Еще одним показателем необходимости работы с ценностями является ситуация, когда клиенты слишком сосредоточены на ближайших целях в ущерб более крупным моделям поведения, основанным на ценностях, которые могли бы послужить основой для их целей. Различные трудности с мотивацией, последовательностью, принятием решений и избеганием могут возникнуть, если цели не связаны с более широким чувством. Ценности могут стать той нитью, которая связывает мелкие моменты в более масштабное и прочное ощущение жизненной цели.

Последний паттерн, который указывает на необходимость работы, ориентированной на ценности, — ситуация, когда заявленные ценности связаны с подчинением, избеганием или слиянием. Это может выражаться

в сильной сосредоточенности на “должен” и “обязан”, в жестких высоких стандартах или чрезмерном внимании к тому, чего хотят другие. В этих случаях слияние и избегание мешают сделать правильный выбор, потому что стандарты и правила заменяют ценности. Это позволяет людям избегать боли и чувства ответственности, связанного с фокусировкой и определением того, что было бы важно для них, если бы они были свободны выбирать, что для них важно. В таких случаях беседы о ценностях часто фокусируются на создании небольших моментов выбора и свободы, которые могут служить ядрами, из которых можно построить осознание больших и более устойчивых направлений выбранного действия.

Наконец, помните, что клиенты, не испытывающие острой боли, часто не чувствуют толчка к изменениям, который может возникнуть в результате стремления избежать неприятного состояния. В этих случаях мотивация к изменениям может исходить от притяжения, которое ценности оказывают на поведение.

## Что такое метод

Определение ценностных ориентиров почти всегда начинается с бесед, цель которых — помочь клиентам представить, какая жизнь даст им ощущение целостности, глубины и жизненной силы. Идея ценностей обычно вводится в начале терапии либо в более ограниченном виде (как обсуждалось в главе 2), либо в более расширенном, в зависимости от концептуализации случая. С точки зрения АСТ ценности — это “зачем” терапии и ядро терапевтических сессий. Они обеспечивают причину для выполнения всей остальной тяжелой работы в терапии. Однако клиенты часто настолько сосредоточены на своих проблемах, что обратить внимание на более широкий контекст их мечтаний, надежд и стремлений к своей жизни окажется чем-то неожиданным. Для того чтобы сориентировать клиента в этом аспекте терапии, полезно вовлечь его в работу с ценностями, например так.

*Терапевт.* Вы немного рассказали мне о своих проблемах, и я чувствую, что у меня есть хорошее первоначальное представление о них. Ваши проблемы важны, и мы обязательно к ним вернемся, но ваша жизнь — это нечто большее, чем ваши проблемы. Я бы хотел, чтобы мы уделили некоторое время более широкому контексту вашей жизни, который включает в себя ваши мечты, надежды и стремления. Это большая часть того, что делает жизнь достойной, и это также контекст, в котором вы переживаете свои проблемы. Я предлагаю поговорить о том, чего

вы действительно хотите. Что вы хотите, чтобы было в вашей жизни? Что вы хотите делать? Будет ли хорошо, если мы потратим немного времени, сосредоточившись на этом?

Широта, глубина и направленность начальной ценностной работы может сильно варьироваться в зависимости от потребностей клиента и клинической ситуации. Иногда фокус может быть таким узким, как помощь клиентам в определении того, что они ценят в конкретной ситуации. На другом конце спектр, он может быть настолько широким, что помогает клиенту определить ценные направления во всех основных сферах, что происходит при более длительной терапии.

### *Общие оценки ценностей и инструменты*

Расширенный процесс оценки ценностей [Hayes et al., 2012, chapter 11, 12] может продолжаться несколько сессий и включать работу дома, в ходе которой клиенты делают описания ценностных направлений и целей в различных сферах (например, семья, интимные отношения, воспитание детей, дружба и социальная жизнь, работа, образование, отдых, духовность, общество и уход за собой). Помимо участия в дискуссиях, направленных на прояснение своих ценностей, клиенты разрабатывают и пишут конкретные, краткие заявления о своих ценностях в каждой сфере, а затем оценивают, насколько важна каждая сфера и насколько последовательны их действия в отношении каждой ценности. После этого они разрабатывают цели, основанные на ценностях, в каждой области и начинают что-либо делать для достижения этих целей (как описано в главе 7). Существуют также краткие оценки ценностей, продолжительностью от нескольких минут до сеанса. (Некоторые из этих оценок доступны на сайте [http://www.contextualscience.org/values\\_measures](http://www.contextualscience.org/values_measures).)

Мы не пытались рассмотреть все имеющиеся техники и методы выполнения этой работы, а сосредоточились на некоторых наиболее важных навыках, помогающих клиентам определить свои ценности, а также устранить типичные препятствия. Здесь мы просто перечислим некоторые самые важные упражнения, метафоры, истории, рабочие листы и процедуры, доступные в других источниках информации. Однако существует множество книг и глав, в которых изложены эффективные подходы к работе с ценностями, поэтому мы рекомендуем вам их изучить.

### Оценка как выбор

Это структурированная беседа, которая помогает клиентам отличать выбор от обоснованных суждений [Hayes et al., 2012, pp. 300–302, 347].

### Отличать процесс от результата, а направление от целей

Некоторые вмешательства могут помочь клиентам увидеть ценности как процесс, а не как результат, которого нужно достичь (метафоры “Лыжи” и “Путь в гору” [Hayes et al., 2012, pp. 331–333; Harris, 2009, pp. 191–193]).

### Упражнение “Сладкое место”

В этом упражнении клиенты представляют себе приятный момент и рассматривают, как он освещает их ценности [Wilson, 2008, pp. 200–209].

### Оценка компаса ценностей

Эти инструменты включают рабочие листы и процедуры для проявления ценностей и изучения того, насколько поведение клиента соответствует его ценностям; их выполнение может занять целую сессию [Eifert & Forsyth, 2005, pp. 186–187; Dahl, Plumb, Stewart, & Lundgren, 2009, chapter 9].

### Упражнение “Бычий глаз”

Это краткая оценка ценностей, охватывающая четыре ключевые жизненные сферы: работа и образование, досуг, личностный рост и здоровье, а также отношения [Dahl et al., 2009, pp. 120–131].

### Комплексная оценка ценностей

В нескольких источниках представлены рабочие листы и рекомендации по проведению комплексной беседы о ценностях, которая может охватывать несколько сессий и несколько жизненных сфер [Wilson, 2008, pp. 169–171; Hayes et al., 2012, pp. 308–317].

### Упражнение “Что ты хочешь, чтобы было в твоей жизни”

Существует довольно много вариаций на эту тему, когда люди представляют себе свои похороны, эпитафию, надгробие или день рождения в конце жизни и визуализируют или определяют, как будет описана их хорошо прожитая жизнь [Hayes et al., 2012, pp. 304–307; Harris, 2009, pp. 202–203; Eifert & Forsyth, 2005, pp. 154–155].

Все эти подходы, хотя и более или менее обширные, включают определенные шаги, которые важны для помощи клиентам в определении ценностных ориентиров: помочь клиентам найти свои ценности и четко их

сформулировать; научить клиентов отстаивать свои ценности; помочь клиентам проанализировать их текущие жизненные ориентиры в связи с их ценностями; научить клиентов некоторым ключевым дискриминациям в отношении ценностей. На этом пути терапевтам часто полезно изложить собственные ценности, связанные с терапией. В последующих разделах мы подробно обсудим все эти аспекты. Но прежде чем перейти к конкретным методам, нам необходимо описать особенности эффективных бесед о ценностях.

### *Особенности эффективных бесед о ценностях*

Эффективные беседы о ценностях обладают отдельными свойствами: жизненной силой, выбором, ориентацией на настоящий момент и добровольной открытостью. Все компетенции, описанные в этой главе, должны соответствовать этим качествам. Они помогут вам сосредоточиться на оценке ценностей как на непрерывном процессе, а также уменьшить склонность клиентов становиться негибкими и связанными правилами при работе с ценностными оценками, рабочими таблицами, процедурами и упражнениями. Используйте эти качества как компас, чтобы обеспечить более интуитивное руководство по эффективной работе с ценностями, а не застревать на процедурном уровне. Если процедура, процесс или упражнение не обладает этими качествами, важно переформулировать, изменить фокус или другое направление. В последующих разделах мы подробно описываем эти особенности, а также рассматриваем общие препятствия для развития этих свойств и способы работы с этими препятствиями.

### *Жизненность*

Установление психологического контакта с тем, что мы больше всего ценим, обычно вызывает определенную качественную реакцию, которую часто называют жизненной, живой или значимой. Клиенты (и часто терапевты) чувствуют ценность во время сессии, даже если еще не предприняли никаких действий в этом направлении. Подобно тому, как собака начинает облизываться, когда кто-то достает ее миску с едой, люди начинают психологически ощущать вкус результата оценки, когда она присутствует. Они загораются или просыпаются.

Важнейшей задачей АСТ-терапевтов является отслеживание жизненной силы разговоров о ценностях, извлечение надежд и мечтаний клиентов и помощь им в определении жизненных направлений, которые они выбрали бы свободно, а не для того, чтобы избежать чувства вины, тревоги, стыда или негативного мнения окружающих. При работе над ценностями у

терапевта иногда может возникнуть ощущение, что разговор становится ничемным, безжизненным, затертым, слишком интеллектуальным или зажатым. Когда это происходит, вероятно, и терапевт, и клиент застряли в паттерне эмпирического избегания и слияния. Сессия превратилась в концепцию ценностей, а не в активный процесс контакта и выбора ценностей в данный момент. Обсуждения, анализ и интерпретация ценностей часто бывают сухими и скучными, а вот практический контакт с реальными ценностями в данный момент — нет. Поэтому АСТ-терапевты стремятся привнести ценности в настоящий момент, а это требует клинического творчества. Мы приведем здесь несколько примеров, но отметим, что предпринятые техники вряд ли будут успешными.

Воспоминание о прошлом опыте, связанном с ценностями клиента, может помочь задать эмоциональный тон терапии и перенести некоторые функции ценностного отношения в настоящий момент. Например, терапевты могут помочь клиентам найти прошлые переживания, в которых они чувствовали интенсивную жизненную силу, присутствие или цель. Упражнения с закрытыми глазами, в которых клиенты воссоздают такое событие в воображении, а затем обдумывают его значение, могут дать рекомендации о том, как жить сейчас. Обязательно попросите клиентов вспомнить важные конкретные события. Вот как можно направить внимание на такие события: “Расскажите мне о дне, когда вы встретили свою жену”, “Расскажите мне о дне, когда вы ушли из дома”, “Расскажите мне о самом трогательном событии в вашей жизни” или “Что вы чувствовали внутри? Помогите мне увидеть это так, как это видели вы, и почувствовать так, как это чувствовали вы. Я хочу это понять”. Это может заложить основу для более содержательного исследования ценностей.

Существует ряд различных подходов, которые могут привнести подобную живость в терапевтические сеансы. Например, терапевт и клиент могут вместе слушать содержательную музыку в начале сеанса, чтобы способствовать контакту с ценностями. Поэзия, моменты тишины или упражнения на внимательность могут служить той же цели.

В качестве альтернативы можно спросить у клиентов, кем они восхищаются или кого считают благородным, или задать вопрос “Кто вас вдохновляет?” Если клиенты не могут никого назвать, спросите о героях фильмов или о других вымышленных персонажах. После того как они назовут кого-то, попросите их указать, что именно в этом человеке они находят достойным восхищения. Наконец вы можете спросить: “Если бы этот человек знал вас очень хорошо, чего бы он хотел для вас в вашей жизни?” Следующий диалог иллюстрирует этот процесс. Клиентка — ученица средней

школы, склонная к прокрастинации. Она испытывает трудности в школе и рискует бросить учебу. Во время этой сессии у нее были проблемы с началом работы над курсовой работой.

*Терапевт.* Если вспомнить всех людей, которых вы знали и на которых равнялись, кто-нибудь особенно выделяется?

*Клиентка.* Моя учительница в третьем классе, мисс Швайберт.

*Терапевт.* Расскажите о мисс Швайберт? Что вас в ней восхищало?

*Клиентка.* Она всегда была жизнерадостной, всегда веселилась. Мы всегда знали, что она заботится о нас, детях.

*Терапевт.* Так чего бы мисс Швайберт хотела для вас сейчас?

*Клиентка.* Она хотела бы, чтобы я чему-то научилась и окончила школу старостой класса.

*Терапевт.* Да, староста класса. Она бы хотела этого для вас. Я чувствую, что это то, что вы глубоко уважаете в ней — ее отношение к людям и обучению. (*Пауза.*) Есть ли что-то еще, чего бы она хотела для вас, помимо того, чтобы быть старостой класса?

*Клиентка.* Она бы хотела, чтобы я была счастлива. Она бы хотела, чтобы я занималась этим, потому что мне это нравится, потому что я этого хочу, а не потому что я должна или потому что она мне так сказала.

*Терапевт.* Есть ли способ сделать так, чтобы написание вашей работы соответствовало этому, — для себя, я имею в виду?

*Клиентка.* Да, это должно значить для меня больше, чем написание работы. Не столько то, что я должна сделать, сколько то, почему я хочу это сделать.

*Терапевт.* Да. Для чего вы здесь, здесь и сейчас, в этой жизни? Если бы у вас была возможность высказаться, что бы вы хотели, чтобы было написано на вашем надгробии?.. А теперь подумайте, как то, что вы делаете сейчас, согласуется с этим. У меня есть ощущение, что то, ради чего вы работаете, — это отношение к вам других людей, но, похоже, что они хотят, чтобы вы были самой собой. Я хочу, чтобы вы искали то, что принадлежит вам. Возможно, это будет больше, чем вы, но это исходит от вас. И “Я не знаю” — это не ответ. В качестве домашнего задания не могли бы вы написать об этом самостоятельно на этой неделе и принести в следующий раз?

*Клиентка.* Да.



*Терапевт.* Возможно, вы захотите написать о чем-то, что заставит вас подумать так: “Меня вдохновил бы человек, который смог бы это сделать”. (*Пишет это на листе бумаги, чтобы напомнить клиентке, о чем писать.*) Что бы вы могли сделать такого, что бы вас вдохновило?

В этом диалоге терапевт помогает клиентке связать школьную работу с более широким контекстом ее жизни: ее ценностями и жизненным направлением. Не зря клиентка уважает мисс Швайберт. Направляя клиентку на контакт с качествами этой учительницы, которыми она восхищается, терапевт помогает клиентке войти в более тесный контакт с качествами, которые она хочет видеть в своей жизни. Надеюсь, это упражнение позволит ей увидеть, как какая-то незначительная вещь может быть связана с гораздо более важным и преобразующим жизнь вопросом.

Начинающие АСТ-терапевты иногда заходят в тупик, потому что думают, что работа с ценностями в основном заключается в том, чтобы говорить о ценностях и придумывать правильные слова или фразы для их обозначения. Важно помнить, что ценности — это не вещи и даже не утверждения, а способ говорить о непрерывном потоке поведения, которое является активным и целенаправленным. Работа здесь заключается в том, чтобы увидеть более широкую картину того, что ценности привносят в жизнь людей с точки зрения смысла, придавая их действиям ощущение цели, связывая их с более крупными моделями, которые предполагают внутреннее подкрепление. Поэтому, хотя внимание к содержанию того, что клиенты говорят о своих ценностях, является частью того, что важно, также необходимо обращать внимание на тон голоса клиентов, язык их тела и темп их речи, когда вы исследуете, что для них важно. Признаки жизненной силы включают расширение глаз, физическое напряжение, чувство возбуждения или любопытства, более мягкий тон голоса, замедление темпа речи, паузы вместо заученных шаблонов ответов, прерывистую речь или заинтересованный голос, когда клиент пытается сформулировать новые возможности или смыслы. Это некоторые из показателей той жизненной силы, которую вы хотите поддерживать, и они по крайней мере не менее важны, чем содержание сказанного. Кроме того, если терапевт проявляет эти качества, это может помочь вызвать жизненную силу у клиента благодаря человеческой склонности отражать поведение других людей, связанное с эмоциями.

## ВЫБОР

Под выбором мы понимаем опыт свободного выбора ценностей, а не под влиянием избегания, жестких правил или социальных манипуляций. АСТ работает над тем, чтобы разрушить слияние с “должен” и “обязан” и создать ощущение широких возможностей. Клиенты часто чувствуют себя принуждаемыми другими людьми, собственной историей, чувствами, мыслями и даже своими ценностями. В АСТ терапевту важно быть внимательным к этому чувству принуждения и альтернативе — выбору. Например, часто клиенты говорят, что они должны ценить определенные вещи. Это почти всегда словесная ловушка. Ценности — это не палка, которой можно кого-то заставить подчиниться; это выбранные характеристики действия.

Среди многих распространенных препятствий для такого свободного выбора — слияние с идеей, что мы должны принуждать себя каким-то образом, что если мы не будем контролировать или сдерживать свои чувства, мысли или личные переживания, то наши ценности будут вредными, опасными, токсичными для других или даже злыми. Эта мысль подразумевает, что, позволив себе свободу выбора, мы можем быть склонны к эгоистичному или плохому выбору. Если вы сможете разрушить слияние с этой историей и помочь клиентам соединиться с возможностью выбора собственного пути, у них, вероятно, восстановится чувство невинности, несмотря на суровость, с которой они, возможно, научились обращаться с собой, чтобы справиться с ситуацией. Они могут вступить в контакт с теми частями себя (т.е. со своими ценностями), которые чувствуют себя нетронутыми, незапятнанными и чистыми. Иногда появляются слезы благодарности. Иногда клиенты испытывают смущение от того, что терапевт наблюдает за ними, испытывая что-то настолько невинное или искреннее, что это кажется наивным. Если такие переживания возникают во время работы с ценностями, помогите клиентам осознать и принять их как часть процесса возвращения утраченных ценностей или открытия новых.

Иногда клиенты дают расплывчатые ответы на вопросы о ценностях, потому что у них нет истории, которая научила бы их эффективно определять или описывать свои потребности и желания. Клиентам с такой проблемой, возможно, понадобится развивать способность делать выбор, фокусируясь на потребностях и желаниях на микроуровне, от момента к моменту, от ситуации к ситуации, а не на глобальных ценностях. Соответственно, начинать такую работу нужно в данный момент, на сессии. Вы можете спросить: “На этой сессии, прямо сейчас, если бы здесь могло произойти что угодно, чего бы вы хотели? Помечтайте”. Часто клиенты называют какую-то цель, например “Я хотел бы чувствовать себя лучше” или “Я хотел бы лучше

понять эту проблему”. Для того чтобы добраться до основной ценности, необходимо найти те моменты, которые блокируются из-за того, что клиент считает, что сначала нужно достичь определенной цели. Возможные ответы на такие вопросы клиента — “А если бы это случилось, что бы вы делали?” или “Если бы это случилось, какой бы вы представляли себе жизнь?” Вы также можете задавать вопросы, которые позволяют привнести в сессию перспективу. Например, в предыдущем диалоге терапевт может сказать: “Если бы мисс Швайберт была здесь и наблюдала за тем, как вы напряженно работаете над пониманием этой проблемы, как бы она хотела, чтобы вы относились к себе? Как бы она относилась к вам, когда вы пытались понять это?” Подобные вопросы могут подтолкнуть клиентов к описанию того, как они хотят жить, вместо того чтобы давать распространенные ответы о том, что они хотели бы чувствовать, быть правыми или знать.

Большинство ценностей имеют социальный компонент, поэтому терапевтические отношения могут стать одной из самых непосредственных областей для изучения ценностей. Стратегии, помогающие клиентам сделать выбор на основе ценностей, могут быть усилены, если клиент сосредоточится на них во время сессии, а терапевт будет моделировать, провоцировать и усиливать процессы гибкости таким образом, что они станут непосредственными, жизненно важными и уязвимыми. Например, в предыдущем диалоге терапевт мог бы сказать: “Если бы наши терапевтические отношения прямо сейчас обладали качествами, которых вы больше всего хотите, какими бы они были?”

Как уже упоминалось, иногда клиенты чувствуют, что их принуждают выбрать какие-либо ценности, особенно когда выбор, основанный на ценностях, приводит к боли. Рассмотрим клиентку с историей насилия, которая знает, что дядя, который над ней издевался, будет присутствовать на свадьбе ее сестры. Клиентка может занять позицию “Я должна быть готова пережить это”, отражая убеждение, что жить по своим ценностям означает терпеть или бороться за страдания. Это разрушает смысл ценностной работы, которая больше связана с выбором и смыслом, чем с “должна” и “обязана”. Цель в такой ситуации — не безропотное переживание сложных эмоций, а полное принятие своего опыта как части ценностной жизни. В этом случае терапевтическая цель может заключаться в том, чтобы помочь клиенту привнести в ситуацию чувство выбора.

*Терапевт.* Ну, вы не обязаны идти на свадьбу. Вы можете не пойти. Это вопрос того, что вы считаете важным. Допустим, я могу предложить вам выбор. С одной стороны, вы можете послать на свадьбу идеальную копию-робота, чтобы никто никогда не

узнал, что вас там не было. Ваша сестра была бы счастлива, и ваши родственники тоже. Вам не придется встречаться со своим дядей. Конечно, вы пропустите это важное событие в жизни вашей сестры. С другой стороны, если вы пойдете на свадьбу, вы сможете быть рядом с сестрой, когда она скажет “Я согласна”. Однако если вы сделаете этот выбор, то, присутствуя на свадьбе, вы также будете испытывать дискомфорт и беспокойство, сталкиваясь со своим дядей. Подумайте об этом, прежде чем ответить: если бы выбор был таким, что бы вы выбрали?

То, как терапевты дают подобные комментарии, очень важно. Такую работу нельзя проводить с позиции “один на один”, иначе может показаться, что она несет в себе осуждение и чувство “правильности”, подразумевая, что последний выбор лучше. Очень важно связывать варианты со свободно выбранными ценностями. Даже тщательно сформулированные ситуации, как в предыдущем примере, могут быть неправильно прочитаны или истолкованы. В конечном итоге то, что правильно, зависит от возможности работы с ценностями конкретного клиента в конкретной ситуации. В данном примере клиентка может выбрать вариант с роботом. Результативности этого варианта не должен определять терапевт; это то, что клиентка должна заметить и чему должна научиться сама.

## ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА НАСТОЯЩЕЕ

Хотя разговоры о ценностях часто ориентированы на будущее, они ориентированы и на настоящее. То, что основано на ценностях, происходит и в настоящем моменте. Работа с ценностями переносит будущее в настоящий момент для построения все более масштабных моделей действий, связанных с ценностными направлениями. Этот фокус на настоящем моменте может стать мощным профилактическим средством против избегания. Обычно незамедлительные последствия гораздо важнее для контроля поведения, чем отсроченные. Отчасти эмпирическое избегание является мощным благодаря тому, что его воздействие часто бывает незамедлительным. Для человека с социальной тревогой отступление от сложной социальной ситуации немедленно подкрепляется, поскольку приводит к снижению тревоги. Последствия, такие как одиночество и отсутствие близости, ощущаются только позже, часто как результат модели социального избегания в течение долгого времени. Работа над ценностями переносит расширенные последствия вперед во времени. Например, для клиентки из предыдущего диалога выбор пойти на свадьбу, чтобы побыть с

сестрой, является ценностью не только тогда, когда свадьба состоится, но и в момент сессии. Работа с ценностями может помочь клиентке заметить, что даже работа по активному выбору того, что она ценит в отношениях с сестрой, и посещение ее свадьбы является оценкой этих отношений. Оценка происходит не только на церемонии; она происходит в моменте в терапевтическом кабинете.

## ДОБРОВОЛЬНАЯ УЯЗВИМОСТЬ

Один из лучших показателей эффективного разговора о ценностях — когда в комнате проявляются их положительные и отрицательные качества. Когда клиенты открывают свои ценности, одной из наиболее распространенных эмоциональных реакций являются слезы. Они связаны не с сопротивляющейся и нежелательной болью, а с заботой и уязвимостью. Как правило, они возникают из-за боли в прошлом, которая оценивается нынешними ценностями. Людям свойственно испытывать боль в связи с тем, что им дорого; поэтому, когда люди отворачиваются от ценностей, чтобы избежать боли, часто возникает еще большая боль — боль, которая приходит от того, что они не живут полной, основанной на ценностях жизнью. Когда терапия помогает клиентам скорректировать свой курс и вернуться к движению в ценностном направлении, эмоциональная уязвимость этого перехода часто присутствует. Однако любая боль, связанная с этим переходом, будет болью, перенесенной с определенной целью. Внутри этой боли мы, люди, находим свои ценности, а внутри своих ценностей мы находим свою боль, а также свою радость. Классический пример — человек, которому причинили боль в романтических отношениях. Когда он решает снова полюбить, уязвимость будет частью этого выбора. Рискнуть любовью значит рискнуть потерей. Если во время сессии вы почувствуете готовую уязвимость со стороны клиента, это маяк, за которым нужно следить, поскольку он обычно указывает на контакт с ценностями и моментами, которые дороги клиенту.

### *Контакт с ценностями и их четкое выражение*

Эффективные беседы о ценностях выводят их из абстрактного состояния и делают четкими и явными. Часто стоит предложить клиентам свести свои ценности в различных сферах к тому, что для них наиболее важно в этих сферах. Такие заявления часто записываются на бланке или раздаточном материале, который клиенты могут держать при себе. Однако эти утверждения не являются ценностями как таковыми; скорее они

представляют собой четкое руководство по качествам, которые клиенты намерены привнести в моменты, составляющие их жизнь. Важно помнить о четырех качествах эффективных бесед о ценностях, когда вы помогаете клиентам сформулировать эти желаемые качества действий. Иногда слишком быстрое придумывание слова или фразы может убить жизненную силу в процессе выявления и формулирования ценностей. В работе с некоторыми клиентами может быть более эффективным попросить их назвать фотографии, образы или предметы, которые представляют их ценности, по крайней мере на начальном этапе.

### *Тренировка по отстаиванию своих ценностей*

Часто публичное провозглашение ценности является первым шагом на пути к ним. В АСТ терапевты создают структурированные возможности для того, чтобы клиенты взяли на себя четкие обязательства по более полному внедрению своих ценностей в свою жизнь. С этой целью вы можете предложить клиентам взять на себя обязательства перед вами или другими людьми о том, что они намерены делать в отношении своих ценностей. В главе 7, посвященной обязательствам, предлагается более подробная информация о том, как помочь клиентам разработать конкретные действия и цели, которые позволят им двигаться в ценностном направлении.

### *Помощь клиентам в изучении текущих направлений относительно их ценностей*

Жизнь без внимания к ценностям, как правило, приносит много страданий. В терапии это становится очевидным, поскольку текущее поведение многих клиентов не соответствует тому, что они ценят. Поэтому важной частью работы с ценностями является помощь клиентам в определении того, насколько их текущее поведение соответствует их ценностям. Поскольку для этого необходимо посмотреть на то, каким образом их жизнь не соответствует их ценностям, это может вызвать чувство стыда, что будет контрпродуктивно. Поэтому важно, чтобы в процессе рассмотрения боли, которая возникает из-за того, что они живут не так, как задумали, у клиентов не возникала мысль “Я плохой”. Когда вы подводите клиентов к тому, чтобы они заметили это несоответствие, займите позицию, что все, что они делали, вполне объяснимо, учитывая их историю, и в то же время помогите им смело исследовать, соответствует ли их нынешнее поведение их ценностным ориентирам. Основное внимание уделяется тому,

чтобы направить клиента на контакт с болью от того, что он живет не так, как задумал, а также помочь ему двигаться в новом направлении, а не заниматься дальнейшим избеганием.

Следующий пример иллюстрирует этот подход. Клиентка — Элиша, одинокая, всегда обороняющаяся женщина с чрезмерно интеллектуальной ориентацией. Домашним заданием на предыдущей сессии было написать две эпитафии для себя: одну, в которой кратко излагается смысл ее жизни, если бы она умерла в данный момент, и другую, которая отражала бы ее жизнь через двадцать лет, если бы в ней можно было сказать все, что она захочет.

*Терапевт.* Итак, как прошло написание? Что у вас получилось?

*Клиентка.* Мне не понравилось писать о том, что было бы, если бы я умерла сегодня. Но кое-что я все-таки придумала. Я написала так: “Она провела много времени, пытаюсь понять, что делает ее счастливой”. А на втором надгробии я хотела бы написать “Она была счастлива”.

*Терапевт.* Вы не возражаете, если мы на минуту сосредоточимся на первом?

*Клиентка.* Хорошо.

*Терапевт.* Итак, вы сказали, что лучшее резюме вашей жизни на данный момент — это то, что вы потратили много времени, пытаюсь понять, что делает вас счастливой. И что из этого вышло?

*Клиентка.* Ничего. Я так ничего и не поняла.

*Терапевт.* И поэтому, возможно, на надгробии будет написано что-то вроде “Здесь лежит Элиша. Она всю жизнь пыталась быть счастливой, но так и не смогла”. Что вы думаете о таком надгробии?

*Клиентка.* Мне оно не нравится. Это ужасно. Я не хочу быть неудачницей.

*Терапевт.* Я приглашаю вас посидеть минутку с этой мыслью... Вы готовы это сделать? (*Создает ощущение выбора, спрашивая разрешения.*)

*Клиентка.* Хорошо.

*Терапевт.* Просто закройте глаза и на мгновение представьте, каково это, когда это написано на вашем могильном камне. (*Говорит медленно и осознанно.*) “Здесь лежит Элиша, она провела всю свою жизнь, пытаюсь быть счастливой, но так и не добилась этого”. Обратите внимание, какие чувства возникают... Что чувствует ваше тело... Что вы чувствуете в животе... руках... плечах... Какие мысли приходят в голову?... Обратите внимание, есть ли

какие-либо воспоминания, связанные с этим. (*Пауза.*) Хорошо, вы можете открыть глаза.

*Клиентка.* Это какой-то кошмар. Я чувствую себя ужасно. Я не хочу об этом думать.

*Терапевт.* Погрузитесь в это немного глубже.

*Клиентка.* Это кажется таким невозможным. И я не могу представить, для чего это вообще нужно. Все равно когда-нибудь наступит конец света. В конечном счете это все равно не будет иметь значения. (*Кажется, что она сливается с историей, которая служит для того, чтобы удержать ее от контакта с разрывом между ее ценностями и ее нынешней жизнью.*)

*Терапевт.* Вы строите стену из слов. Чего вы хотите? Ваша боль — ваш самый большой союзник здесь. Войдите в нее. От чего вы защищаетесь? Посмотри туда... Чего вы действительно, действительно хотите? (*Терапевт не обращается напрямую к слиянию, а обходит его стороной, чтобы сохранить фокус на ценностях.*)

*Клиентка.* (*Плачет.*) Люди, я хочу людей в своей жизни.

### Обучение релевантным дискриминациям

Может быть полезно научить клиентов трем ключевым дискриминациям в отношении ценностей. Первое — это упомянутое ранее различие между ценностями как направлениями и целями. Второе — это различие между процессом и результатом [Hayes et al., 2012, pp. 331–333]. Третье — это различие между ценностями как качествами действий и чувствами [Hayes et al., 2012, pp. 298–300].

## РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ЦЕННОСТЯМИ И ЦЕЛЯМИ

Когда вы спрашиваете клиентов, чего они хотят, вы, скорее всего, получите ответы, содержащие смесь целей и ценностей. Цели часто являются целями процесса, т.е. это то, что, по мнению клиентов, они должны приобрести или чего должны достичь, чтобы иметь желаемые ценности. Во многих случаях эти цели представляют собой некоторые вариации на тему, как чувствовать себя лучше (например, испытывать меньше тревоги, боли, одиночества или иметь более высокую самооценку).

АСТ помогает клиентам провести различие между ценностями, которые можно рассматривать как постоянные модели поведения, имеющие



последовательное направление, и целями, которые являются конкретными достижениями или событиями, которые могут быть выполнены и завершены. Когда клиент представляет цель как ценность, задача терапевта состоит в том, чтобы разобраться и абстрагироваться от ценности, которая лежит в основе цели. Следующее упражнение даст вам некоторую практику в различении ценностей и целей в высказываниях клиента.

---

## УПРАЖНЕНИЕ

---

### Ценности и цели

В следующем диалоге обведите кружком элементы речи клиента, которые отражают ценности, и подчеркните те, которые являются целями. Сделайте это, прежде чем читать дальше и знакомиться с нашими интерпретациями.

*Терапевт.* Итак, скажите мне, если бы эта тревога просто волшебным образом исчезла и ваша жизнь стала бы такой, какой вы хотите ее видеть, какой бы тогда была ваша жизнь?

*Клиентка.* Хм-м-м... Я была бы счастливее. У меня было бы по крайней мере два или три друга, с которыми я действительно чем-то делюсь. Я бы гуляла и делала то, что мне нравится, например ходила в кино или каталась на велосипеде. Я могла бы играть в общественном театре или хотя бы ходить на спектакли. Я бы больше изучала искусство. Это помогает мне ценить красоту. У меня были бы хорошие отношения с моим парнем. Было бы гораздо меньше ссор и слез. Наверное, у меня были бы лучшие отношения с мамой; я бы старалась больше быть рядом с ней. И я бы зарабатывала больше денег.

Теперь мы пройдемся по ответу клиентки, предложение за предложением, пытаюсь разделить ее цели и ценности.

*Клиентка.* Я была бы счастливее.

Можно подумать, что быть счастливее — это ценность, и если определить ее как эвдемонию, которая приходит от жизни в соответствии со своими ценностями, то это самая суть ценностей. Но если вы определяете счастье как эмоциональную реакцию, то счастье — это цель, а не ценность. Если смотреть с этой точки зрения, то счастье — это событие, которое приходит и уходит в результате действий, а не выбранная характеристика действий. Эмоционально невозможно просто выбрать счастье.

*Клиентка.* У меня было бы по крайней мере два или три друга, с которыми я действительно чем-то делюсь.

“Иметь двух или трех друзей” — это цель, потому что она может быть выполнена, но это предложение включает в себя явную ценность обмена в отношениях.

*Клиентка.* Я бы гуляла и делала то, что мне нравится, например ходила в кино или каталась на велосипеде.

Это, прежде всего, ценностное утверждение. Утверждение “то, что мне нравится” может потребовать некоторого уточнения. Если оно относится в основном к эмоциональному результату, то это не ценность. Но люди часто используют подобную формулировку для обозначения того, что доставляет им радость от жизни, и в этом случае это ценность, хотя и требующая дальнейшего уточнения.

*Клиентка.* Я могла бы играть в общественном театре или хотя бы ходить на спектакли. Я бы больше изучала искусство. Это помогает мне ценить красоту.

Ценить красоту, заниматься искусством — это ценность. Играть в общественном театре или ходить на спектакли — это цель.

*Клиентка.* У меня были бы хорошие отношения с моим парнем.

“Хорошие отношения” — это еще не ценность, потому что в ней не указаны качества отношений, которые клиентка считает важными. Терапевт может помочь клиентке дать пояснения.

*Клиентка.* Было бы гораздо меньше ссор и слез.

Это цель.

*Клиентка.* Наверное, у меня были бы лучшие отношения с мамой; я бы старалась больше быть рядом с ней.

Опять же, “лучшие отношения” — это еще не ценность, потому что в ней не указаны качества, которые важны для клиентки. Однако “быть больше рядом с ней” — это ценность, хотя и немного расплывчатая. И снова терапевт может помочь клиенту прояснить эту ценность.

*Клиентка.* И я бы зарабатывала больше денег.

Это цель, а не ценность.

Конечно, когда клиенты говорят о цели, в ее основе часто лежит одна или несколько ценностей. Терапевту важно абстрагироваться от важных ценностных ориентиров, лежащих в основе цели, и помочь клиенту сделать их явными. Оставшаяся часть упражнения поможет вам попрактиковаться

в этом. Мы приведем несколько формулировок целей из предыдущего примера и попросим вас составить вопросы, которые помогут клиенту добраться до ценностей, лежащих в основе этих целей. Для каждого из них напишите два вопроса, которые вы могли бы задать, прежде чем рассматривать последующие типовые вопросы.

Цель клиентки: “У меня были бы хорошие отношения с моим парнем”.

Вопрос 1: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Вопрос 2: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Примеры ответов для сравнения

Вопрос 1. На что были бы похожи хорошие отношения с вашим парнем? Опишите мне их, нарисовав подробную картину.

Вопрос 2. Если бы вы могли быть таким человеком, каким вы больше всего хотели бы быть со своим парнем, каким бы он был?

Цель клиентки: “Было бы гораздо меньше ссор и слез”.

Вопрос 1: \_\_\_\_\_

Вопрос 2: \_\_\_\_\_

### Примеры для сравнения

Вопрос 1. Что значит “меньше ссор и слез”? Почему это важно?

Вопрос 2. Если бы я мог взмахнуть волшебной палочкой, и ссоры и плач перестали быть проблемой в ваших отношениях, что бы это поменяло? На что вы надеетесь?

Цель клиентки: “И я бы зарабатывала больше денег”.

Вопрос 1: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Вопрос 2: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Примеры для сравнения

Вопрос 1. Представьте, что у вас больше денег. Что бы вы с ними делали?

Вопрос 2. Предположим, что вы выиграли в лотерею и у вас есть все деньги, которые вам нужны. Что бы вы тогда делали?

\_\_\_\_\_

## ОТЛИЧИЕ ПРОЦЕССА ОТ РЕЗУЛЬТАТА

Основная цель обучения клиентов разделению ценностей и целей — помочь им стать более сосредоточенными на процессе жизни и менее привязанными к результатам своих действий. Многие люди привязываются к идее достижения целей как к способу ведения полноценной жизни. В АСТ цели можно использовать прагматично, чтобы обеспечить индикатор эффективности действий, но только в том случае, если клиенты относятся к своим целям легкомысленно, как к руководству для действий, основанных на ценностях, а не как к самоцели.

Проблема слишком сильной привязанности к целям заключается в том, что это отвлекает от настоящего момента. Мы, люди, как правило, не удовлетворяемся достижением одной цели; скорее, как только цель достигнута, нужно ставить другую цель, которую нам снова необходимо достичь. Ценности, с другой стороны, привлекают наше внимание к процессу проживания и оценки в любой ситуации, которую преподносит нам жизнь. Возможность ценить всегда находится здесь и сейчас, в нашем поведении. Никуда не нужно идти, чтобы оценить, и ничего не нужно ждать, чтобы начать оценивать. С точки зрения АСТ важным является осмысленный процесс жизни. Связь с тем, что для нас важно, возможна в каждый момент и в каждой ситуации.

Мы можем контролировать свой выбор и то, что мы делаем руками и ногами, но мы не всегда можем контролировать то, как складывается жизнь. Например, дочь может ценить любовь в отношениях с матерью, но мать может отказываться от любых контактов. Это не означает, что для дочери этой ценности не существует, — она может проявить ее через мысль, открытку, разговор с братом или сестрой или другим способом. Рассмотрим воду, сдерживаемую плотиной. Сила воздействия воды на плотину является величиной. Не имея возможности двигаться, вода не может выразить свою скрытую энергию. Но если сделать отверстие, сила воды (т.е. ценность) проявится в полной мере. Если поведение ограничено ситуацией, это не значит, что ценность не может быть сохранена.

## ОЦЕНКА КАК ДЕЙСТВИЕ, А НЕ ЧУВСТВО

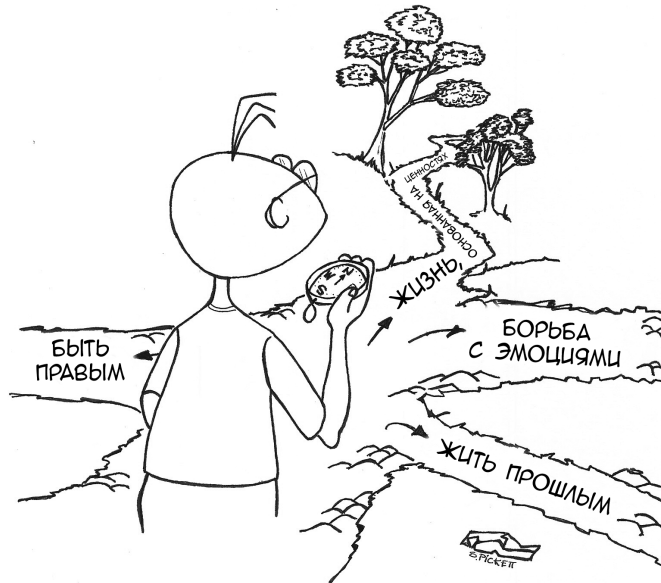
Третье ключевое различие — между ценностями как характеристиками действий и чувствами. Клиенты часто думают, что ценности — это то, что они чувствуют по поводу той или иной ситуации, т.е. их желания или чувство мотивации. Рассмотрим пример с физическими упражнениями.

Иногда вам хочется заниматься спортом, поэтому в нормальной ситуации у вас есть мотивация заниматься спортом; в другое время вам может не хотеться заниматься спортом. Если вы свяжете действие по выполнению упражнений с мотивацией или желанием, это, скорее всего, приведет к непоследовательности в действиях или, если вы редко чувствуете мотивацию, возможно, к полному бездействию. Однако если поведение, способствующее укреплению здоровья, соответствует одной из выбранных вами ценностей, вы можете заниматься спортом даже тогда, когда не чувствуете мотивации. Чувства, мысли и предпочтения приходят и уходят. Препятствия на пути к тому, чтобы жить в соответствии с тем, что для нас наиболее важно, неизменно возникают. Тем не менее во многих сферах важно уметь делать то, что для нас важно, даже когда нам не хочется этого делать.

Речь идет не о том, чтобы игнорировать свои чувства и следовать жестким правилам в отношении того, что мы должны делать, а о том, чтобы выстраивать гибкие и работоспособные схемы действий, которые учитывают более широкую картину в дополнение к краткосрочным непредвиденным обстоятельствам, которые обычно отражаются в предпочтениях и желаниях. Если рассматривать ценности как выбранные жизненные направления, то их можно рассматривать как компас, по которому мы следуем. Ценность (т.е. направление) существует, даже если нам не хочется двигаться в этом направлении, и она помогает нам ориентироваться по мере продвижения вперед. Хотя наши чувства и мысли в данный момент часто влияют на то, что мы делаем, и могут привести к поворотам и изгибам пути, в конечном итоге наши ценности проявляются в общем направлении, которое мы выбираем. Ценность проявляется не в том, что мы чувствуем по поводу направления, а в нашей модели жизни.

### *Прямое заявление о своих ценностях, связанных с терапией*

Терапевты АСТ неявно анализируют ценности своих клиентов. Они ценят перенаправление энергии клиентов от бесполезных и очень дорогостоящих целей (например, уменьшение нежелательных чувств и мыслей) к жизни, определяемой тем, чего они больше всего хотят. Если сделать эту терапевтическую ценность явной и взять на себя обязательства по ее реализации вместе с клиентами, можно будет моделировать и стимулировать ценностное отношение и обязательства, точно так же, как вы просите клиентов. В процессе важно представить обязательства как возможность, которой клиенты могут воспользоваться, а не как что-то, что они должны сделать.



На ранних сессиях, пока ценности клиента еще не ясны, это обязательство может принимать форму более общего заявления: “Я хочу, чтобы эта терапия была связана с тем, чего вы больше всего хотите в своей жизни. Я хочу, чтобы вы знали, что я обязуюсь работать с вами во время наших сессий, чтобы помочь вам узнать, чего вы больше всего хотите, и что я направляю нашу работу в это русло”.

Терапевты также могут брать на себя более конкретные обязательства в зависимости от того, что им известно о ценностях и жизненной ситуации конкретного клиента. Особенно эффективным может быть принятие такого обязательства после того, как клиент публично выступил в защиту какой-либо ценности. Рассмотрим следующий диалог из сессии, в которой клиент только что участвовал в воображаемом упражнении, включающем посещение собственных похорон.

*Терапевт.* То есть вы думаете, что сейчас ваша дочь не стала бы говорить о вас такие вещи?

*Клиент.* Нет.

*Терапевт.* Из-за прошлого? Вы не всегда были рядом с ней. Вы провели время в тюрьме, вы бросили ее и ее маму, и наркотики мешали вам. Что вы заметили, когда она говорила о вас приятные вещи в этом упражнении?

*Клиент.* Это именно то, что я хотел бы, чтобы она сказала обо мне. Мне было приятно, но в то же время я чувствовал фальшь, потому что на самом деле все было не так.

*Терапевт.* Да, все было так, как хотелось вам.

*Клиент.* Верно, но эта фальшь не позволяет мне быть ближе к дочери.

*Терапевт.* Иногда происходит так, что вам трудно любить. Вы звоните, и первое, что делает дочь, — просит денег. Она вам не доверяет. Трудно быть любящим, когда она такая. Кстати, вы знаете, что то, будут ли люди говорить о вас такие вещи на ваших похоронах, зависит от того, как вы проживете свою жизнь. Я не могу знать, как это произойдет, но я могу гарантировать, что, если вы будете любящим отцом (будете рядом, когда она позвонит, и поддержите ее, как вы сказали), это увеличит шансы на то, что однажды она может почувствовать это к вам и даже сказать что-то подобное. Но не в том случае, если вы будете продолжать отстраняться от нее. Позвольте мне спросить вас вот о чем: готовы ли вы встать здесь, посмотреть мне в глаза и сказать, каким отцом вы хотели бы быть для своей дочери, несмотря на то, что это трудно, и несмотря на то, что вы чувствуете себя паршиво большую часть времени, когда она звонит, и кажется, что ей нужны только деньги? Каким вы хотите быть в этих отношениях? *(Помогает клиенту определиться со своими ценностями.)*

*Клиент.* Я хочу быть любящим и поддерживающим, когда она звонит, независимо ни от чего. Это не обязательно означает, что я буду просто давать ей деньги. Но я собираюсь быть рядом с ней как отец.

*Терапевт.* Готовы ли вы встать и сказать, что именно таким вы будете по отношению к своей дочери, даже зная, что будут времена, когда ей будет трудно, когда вы почувствуете, что вас используют, когда вы будете разочарованы или рассержены? Готовы ли вы встать и взять на себя обязательства, даже зная, что временами это будет очень трудно?

*Клиент.* Да, я хочу быть таким отцом.

*Терапевт.* Хорошо, тогда я приглашаю вас встать и сказать мне, каким отцом вы хотите быть.

*Клиент.* *(Встает и смотрит терапевту в глаза.)* Я хочу быть любящим, поддерживающим отцом, даже когда ей трудно.

*Терапевт.* Потрясающе! Меня это вдохновляет. Я хочу, чтобы наша работа была связана с этим. Я буду стараться сделать это возможным для вас. *(Терапевт делится своими ценностями, имеющими отношение к терапии.)*

Как АСТ-терапевту вам будет полезно поработать над определением своих ценностей по отношению к клиентам, а также по отношению к себе как к терапевту, — над теми сторонами работы, которые иногда остаются без внимания. Сколько раз во время профессионального обучения у вас был разговор с наставником о том, каким терапевтом вы больше всего хотите быть или что вы считаете самым важным в работе с клиентами? Это не самая распространенная тема. Если во время обучения у вас было больше, чем один-два разговора на эту тему, то ваш опыт необычен. Однако если вы не определились со своими ценностями в работе с клиентами, вам, скорее всего, будет трудно взять на себя обязательства, соответствующие системе АСТ. Если вы четко осознаете свои ценности как терапевта и работаете практику, которая поможет вам более последовательно добиваться того, чтобы ваша работа была связана с этими ценностями, это принесет пользу вашей работе и сделает ее еще более важной для вас. Для этого мы предлагаем следующие два упражнения, которые помогут вам определить свои ценности как терапевта.

---

## ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ УПРАЖНЕНИЕ

---

### Определение своих ценностей как терапевта

*Когда во время сеансов вы находитесь в наилучшем состоянии, какой вы?*

---

---

*Если бы вы могли дать своим клиентам что-либо в результате вашей работы с ними, что бы вы им дали? Были бы это определенные навыки, изменения в поведении, знания, качество отношений, определенный опыт или что-то другое?*

---

---

---

Теперь, чтобы предложить вам более практический подход к этому вопросу, мы попросим вас выполнить короткое упражнение с закрытыми глазами, в котором вы представите, что находитесь на вечеринке



по случаю выхода на пенсию. Начните с того, что закройте глаза и уделите немного времени тому, чтобы сосредоточиться. Затем представьте, что вы находитесь на вечеринке, задумайтесь и постарайтесь представить некоторые детали: где будет проходить вечеринка, кто может на нее прийти и т.д. Наконец представьте, что на этой вечеринке присутствуют три ваших любимых клиента, с которыми вы работали лучше всего, и каждый из них произносит короткую речь о вас. (Мы знаем, что этого, скорее всего, не произойдет, но поскольку это происходит в вашем воображении, вы можете выбирать). *Предоставьте этим клиентам возможность сказать, что вы значите для них, что было самым запоминающимся в ваших совместных сессиях или что было самым важным в том, каким вы были с ними. Когда вы завершите визуализацию, напишите краткое резюме того, что сказал каждый клиент.*

---

---

---

---

---

---

---

---

## ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ УПРАЖНЕНИЕ

### Приверженность своим ценностям как терапевта

Уделите минутку, чтобы вспомнить очень трудный день, который был у вас как у терапевта. Вспомните, что произошло в тот день, что сделало его трудным. Возможно, вы чувствовали, что подвели клиента. Может быть, вы чувствовали себя измотанным под тяжестью всех страданий. Может быть, вы чувствовали стыд или вину за что-то, что вы сделали или не сделали. *Попробуйте вспомнить, что вы чувствовали и о чем думали в тот день, включая любые самооценки, которые возникали. Кратко опишите тот день и свои чувства:* \_\_\_\_\_

---

---

---

А теперь представьте, что однажды после полудня к вам в офис заходит коллега, который вам очень дорог, и делится тем, что у него был такой же ужасный день. Как бы вы хотели ответить на это коллеге? Что бы вы сказали? Как бы выглядело ваше лицо, когда вы слушали, как этот коллега рассказывает вам о чувстве стыда, усталости или некомпетентности? Как бы звучал ваш голос, когда вы отвечали? *Запишите, что бы вы могли сказать и как бы вы это сказали:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Теперь, когда вы подумали о том, что важно для вас как для терапевта со всех точек зрения в этом и предыдущем упражнении, попробуйте кратко сформулировать суть того, что вы цените. Каким терапевтом вы хотите быть? Что вы хотите создавать? Что вы хотите делать? Напишите здесь предварительное заявление.

*Как терапевт, я больше всего хочу, чтобы* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Насколько это важно для вас? (0 — совсем не важно, 10 — очень важно):* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*За последние две недели насколько последовательны были ваши действия по отношению к этой ценности? (0 — совсем не последовательны, 10 — очень последовательны):* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Что вы можете сделать на этой неделе в соответствии с этой ценностью?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Далее мы предлагаем вам потренироваться в том, как вы можете взять на себя обязательства, связанные с ценностями, по отношению к вашим нынешним клиентам. Вспомните двух своих нынешних клиентов. Подумайте о том, над чем вы работаете вместе, что эти клиенты ценят больше всего и что цените вы. Затем ответьте на следующий вопрос: *Если бы вы собирались взять на себя обязательство перед каждым клиентом, которое выражало бы вашу ценность, которую вы имеете в работе с этим клиентом, что бы вы сказали?* (Вот пример, как вы могли бы это сформулировать: “Я хочу, чтобы вы знали, что в нашей совместной работе я обязуюсь...”)

---



---



---



---

Клиент 1: \_\_\_\_\_

---

Клиент 2: \_\_\_\_\_

---

И еще подумайте, будете ли вы делать эти заявления своим клиентам.

Скажете ли вы это клиенту 1? \_\_\_\_\_

Скажете ли вы это клиенту 2? \_\_\_\_\_

---

### *Ценности? Какие ценности?*

Стоит упомянуть об одном распространенном, но сложном барьере. Иногда клиенты отрицают, что у них вообще есть какие-либо ценности. Такое отрицание часто является результатом страха перед болью, которая может быть связана с разговором об их ценностях. Клиенты, которые отвечают подобным образом, могут быть безнадежны в попытках выразить свои ценности или считают слишком болезненным контакт с тем, что их больше всего волнует. Такие клиенты, как правило, сосредоточены на том, как все обернется. Они боятся выйти из безопасной зоны “Мне все равно”, “Я не знаю” или “Это не имеет значения”. Для преодоления этого

типа избегания часто требуется исследование боли, связанной с заботой, с помощью вопросов, например таких.

- Что вы ценили до того, как на вас упал этот груз?
- Когда вы были ребенком, вы мечтали, что ваша жизнь сложится именно так? Какой вы ее себе представляли?
- В прошлом каким человеком вы мечтали стать? Было ли это, например, чувство создания доброты или, может быть, силы, любви, или любопытства? Были ли другие способы существования, о которых вы мечтали?

Таких клиентов полезно попросить временно установить барьер “отсутствия ценностей”. Вот несколько вопросов, которые вы можете задать, чтобы облегчить эту задачу.

- Представьте, что вы — человек, который знает, чего хочет. Чего бы вы хотели?
- Какую жизнь вы бы построили, если бы отстаивали то, чего хотите?

Одно небольшое предостережение по поводу подобных вопросов: вы должны быть уверены, что вопрос фокусируется на создании и отстаивании ценности как на чем-то, что делает клиент, а не на том, чем он просто хотел бы быть.

Хотя это и редкость, но иногда вы можете столкнуться с клиентом, у которого, кажется, нет никаких ценностей. Это, определенно, делает работу более сложной. В таких случаях лучше всего начать с того, чего клиент не хочет (например, оказаться в тюрьме).

Вот пример, иллюстрирующий такой подход. Джули — 35-летняя женщина, имеющая обширную историю сексуальных травм как в детстве, так и во взрослом возрасте. Она работает экзотической танцовщицей и дизайнером печатной продукции и постоянно гонится за деньгами, чтобы свести концы с концами. Она считает, что живет на грани финансовой катастрофы. У нее нет близких друзей, а большая часть ее времени вне работы уходит на курение марихуаны, физические упражнения и мастурбацию. Те немногие отношения, которые у нее есть, наполнены конфликтами, и она постоянно злится. Она говорит, что много лет назад потеряла надежду на то, что ее жизнь может стать лучше, и теперь просто хочет научиться выживать, не становясь жертвой снова. Этот диалог взят из ее четвертой сессии.

*Терапевт.* Я хочу, чтобы вы задумались над вопросом, который, как мне кажется, может оказаться для вас сложным. Это центральный вопрос данной терапии, поэтому я надеюсь, что вы захотите его

рассмотреть. Мне хотелось бы знать, что вы хотите сделать в своей жизни, чего вы не делаете сейчас?

*Клиентка.* Что? Нет смысла думать об этом. Меня больше ничто не волнует. Я просто разочаровываюсь всякий раз, когда на что-то надеюсь. *(Как это часто бывает, вопрос о ценностях вызывает слияние и избегание.)*

*Терапевт.* Я вижу, что вам больно надеяться на что-то. У вас часто ничего не получалось. Я просто спрашиваю, если бы вы могли сделать так, чтобы все было по-другому, как бы это было? Что бы вы хотели делать, чего не делаете сейчас?

*Клиентка.* Я не знаю. Мне уже все равно. Ничего.

*Терапевт.* Вы можете идти по этому пути следующие пять лет, десять лет, пятнадцать лет. Вы можете продолжать идти тем же путем, что и раньше. Потратьте секунду, чтобы представить, на что это будет похоже. *(Пауза длится долго.)* Вы согласны с этим? *(Использует прием временной перспективы, чтобы продлить текущую модель жизни в будущее и усилить чувство психологического контакта с последствиями этой модели.)*

*Клиентка.* *(Пауза.)* Это ужасно.

*Терапевт.* Я вижу, что вы чувствуете такую безнадежность в отношении того, что все сложится так, как вы хотите. Ваш разум хочет защитить вас, говоря, что проще не беспокоиться. *(Использует разделение, обращаясь к разуму клиента как к отдельной сущности.)* Вот что вы только что увидели за эти пять, десять и пятнадцать лет? И, очевидно, это выглядит не очень хорошо... Вы готовы выполнить со мной упражнение на эту тему? Давайте притворимся: если бы вы были кем-то, кому не все равно, что бы вас волновало? Чего бы вы хотели?

*Клиентка.* Об этом трудно думать. Наверное... я хотела бы, чтобы в моей жизни был кто-то, кому я могла бы доверять. У меня этого никогда не было. *(Начинает плакать. Появляется некоторая жизненная сила и, возможно, некоторая добровольная уязвимость.)*

*Терапевт.* Я вижу, как сильно вы этого хотите и как сильно чувствуете, что вам этого не хватает. Я хочу помочь вам получить это.

В этом примере клиентка не решалась говорить о том, чего бы она хотела, не потому, что у нее нет идей о будущем, а потому, что ей больно думать о своих ценностях. Из-за хронического избегания ей неясно, что

она чувствует или чего хочет. В таких ситуациях необходимы все процессы гибкости АСТ, чтобы помочь клиентам научиться контактировать со своими ценностями.

## Тренировка основных компетенций

В этом разделе мы предоставляем вам возможность попрактиковаться в том, чему вы научились в этой главе. Как и в предыдущих главах, для каждого ключевого метода мы приводим краткое описание случая и примеры диалогов. Обязательно запишите свои ответы и объяснения к ним, прежде чем сравнивать их с вариантами ответов в конце главы. Вы не увидите упражнение для метода 36: “Терапевт уважает ценности клиента и, если не может их поддержать, предлагает направление или альтернативу”. Этот вопрос подробно обсуждается в главе 11, поскольку обычно его необходимо рассматривать в более широком культурном контексте. Обратите внимание, что упражнение к методу 31 (первая ценностная компетенция) построено иначе, чем большинство других упражнений на основные компетенции. Для этого метода мы представляем серию коротких диалогов, отражающих высказывания клиента о ценностях, которые могут завести в тупик. Это предоставляет вам несколько возможностей проверить свою способность работать с распространенными проблемами, а модели ответов служат примерами того, как можно выбраться из типичных ловушек.

---

### УПРАЖНЕНИЯ К ОСНОВНЫМ МЕТОДАМ

#### Метод 31

Терапевт помогает клиенту прояснить свои ценностные направления.

#### Упражнение 31.1

Следующая клиентка — женщина 58 лет с выраженной социальной тревожностью.

*Терапевт.* Чего вы хотите в своей жизни, чего, как вам кажется, у вас нет сегодня?

*Клиентка.* Я хочу, чтобы у меня было меньше этой тревоги. Я просто хочу иметь возможность выходить из дома и быть нормальным человеком.

*Терапевт.* А почему вы хотите иметь возможность выходить из дома?

*Клиентка.* Потому что моя жизнь не очень-то похожа на жизнь.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 31:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

\_\_\_\_\_

### Упражнение 31.2

Клиент — 46-летний мужчина с хронической депрессией. У него нет друзей, работы, и он в целом отрешен от жизни.

*Терапевт.* Какие у вас есть мечты?

*Клиент.* Я не знаю.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 31:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

\_\_\_\_\_

### Упражнение 31.3

Здесь продолжается диалог, начатый в предыдущем упражнении.

*Терапевт.* Когда в последний раз вы мечтали о своей жизни? Как далеко назад нам нужно вернуться?

*Клиент.* Это было так давно, что я не хочу об этом думать.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 31:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

---



---



---

### Упражнение 31.4

Клиентка — 17-летняя девушка, которая сильно избегает эмоций и имеет мало жизненных целей.

*Терапевт.* Чего вы хотите? Чего вы действительно хотите?

*Клиентка.* Счастья. Это то, чего я хочу больше всего на свете.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 31:* \_\_\_\_\_

---



---

*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

---



---

### Упражнение 31.5

Это и следующее упражнения, последние упражнения по методу 31, отражают несколько более сложные барьеры на пути к идентификации или установлению контакта с ценностями. Ваша задача — сгенерировать ответы, которые помогут этим клиентам временно устранить барьер и, возможно, установить более тесный контакт с тем, что для них важно. В первом примере клиент — 45-летний мужчина с психозом.

*Терапевт.* Чего бы вы больше всего хотели в своей жизни?

*Клиент.* Стать президентом Соединенных Штатов.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 31:* \_\_\_\_\_

---



---



---



*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

---



---

### Упражнение 31.6

Клиентка — 28-летняя женщина с депрессией.

*Терапевт.* Какие у вас есть мечты?

*Клиентка.* Наверное, я мечтала бы радовать своих родителей.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 31:* \_\_\_\_\_

---



---

*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

---



---

### Метод 32

Терапевт помогает клиентам принять обязательства в отношении того, чего они хотят в своей жизни, и фокусирует терапию на этом процессе.

### Упражнение 32

Клиент — 43-летний мужчина с пожизненной дистимией и трудностями в построении и поддержании интимных отношений. Терапевт и клиент уже определили ключевые ценности для клиента и недавно выявили важную ценность в области отношений в паре, которой клиент пренебрегает. В этом диалоге терапевт работает над тем, чтобы помочь клиенту перейти к принятию обязательств в отношении того, чего он хочет.

*Терапевт.* Вы определили, что для вас важны отношения, которые основаны на близости и поддержке и приносят удовольствие. Однако вы все еще не нашли себе партнера и даже не собираетесь двигаться в этом направлении. Это действительно то, чего вы хотите?

*Клиент.* Конечно, нет. Но я на самом деле не знаю никого, кто хотел бы быть со мной. Протянуть руку помощи трудно. Я думаю, что меня отвергнут.

*Терапевт.* (Говорит мягко, дружелюбным тоном.) Поэтому у меня есть несколько важных вопросов к вам. Во-первых, я хочу, чтобы

вы уделите немного времени и соединились с намерением, над которым вы хотите работать: быть в поддерживающих, близких, радостных отношениях. Вот мои вопросы. Что вы собираетесь делать в своей жизни? Будете ли вы стремиться к тому, чтобы уберечься от отказа и предотвратить неудачу в отношениях? Или вы собираетесь быть в поддерживающих, близких, радостных отношениях? Готовы ли вы отстаивать эту ценность? Что бы вы делали, если бы не были заняты тем, чтобы избегать отказа?

*Клиент.* Но я не знаю, смогу ли я это сделать.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 32:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Метод 33

Терапевт учит клиента различать ценности и цели.

### Упражнение 33

Ранее в этой главе вы практиковались различать ценности и цели. Сейчас примените эту практику во время терапии с клиентами, с которыми вы работаете уже некоторое время. Для каждого из них перечислите ценности, которые, по вашему мнению, у него есть. Затем, учитывая мнение клиента, перечислите цели, которые будут соответствовать этим ценностям.

#### Клиент 1

Ценность: \_\_\_\_\_

Цели: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### Клиент 2

Ценность: \_\_\_\_\_

Цели: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Метод 34

Терапевт проводит различие между достигнутыми результатами и вовлечением в процесс жизни.

### Упражнение 34

26-летний клиент собирается начать отношения впервые за несколько лет. На предыдущей неделе он описал ценность желаяния быть “кем-то, кто протягивает руку помощи, любит, вовлечен и реален в отношениях”. Он взял на себя обязательство каждый день отправлять хотя бы одно письмо в ответ на личное объявление в Интернете, чтобы двигаться в этом направлении. На текущую сессию он пришел, отправляя электронные письма каждый день и чувствуя разочарование от того, что еще никто не ответил.

*Клиент.* Да, я сделал это. Но никто не откликнулся. Это не сработало.

*Терапевт.* (Говорит любопытным, неосуждающим тоном.) Хорошо, подождите минутку. Давайте вернемся к сути этого упражнения. Почему вы отправляли эти письма? О чем они?

*Клиент.* Я хочу встретить девушку. И ничего не вышло. Я не получаю никаких ответов. Такое ощущение, что это пустая трата времени.

*Напишите здесь (или в блокноте) свой ответ, помня, что он должен соответствовать методу 34:* \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

*Как вы представляете себе поведение клиента и в чем заключается ваша цель?*

\_\_\_\_\_

## Метод 35

Терапевт заявляет о своих ценностях, имеющих отношение к терапии, и моделирует их важность.

### Упражнение 35

Напишите три предложения, которые описывают ваши ценности, имеющие отношение к терапии. Изложите их так, как будто вы разговариваете с клиентом:

---

## МОДЕЛИ ОТВЕТОВ К ОСНОВНЫМ МЕТОДАМ

### Метод 31

#### Модель ответа 31.1, а

*Терапевт.* А что, по вашему мнению, отсутствует в вашей жизни? Чего вы хотели, чего у вас сейчас нет? Когда вы сидите дома и боитесь выйти на улицу, что вы хотели бы иметь в своей жизни? Найдите время и подумайте об этом. Иногда сама ваша боль является проводником.

**Пояснение.** Выйти из дома — это цель, а не ценность. Терапевту необходимо сфокусировать вопрос на том, чего хочет клиентка, но клиентка дает защитные ответы. Поэтому терапевт работает над тем, чтобы приблизиться к ее боли.

#### Модель ответа 31.1, б

*Терапевт.* Не могли бы вы закрыть глаза и представить себе эту жизнь? Вы просыпаетесь утром в этой новой жизни, в которой вы можете выходить на улицу и общаться с людьми. Расскажите мне, что вы заметили. Что изменилось?

**Пояснение.** Терапевт использует упражнение на определение перспективы, чтобы помочь клиентке увидеть и почувствовать жизнь, в которой она живет в соответствии со своими ценностями. Вместо того чтобы говорить о ценностях, что было бы менее эмпирично, терапевт помогает клиентке почувствовать себя в этой жизни и попробовать в своем воображении, на что может быть похож этот новый образ действий.

#### Модель ответа 31.2, а

*Терапевт.* Когда вы были ребенком, представляли ли вы, что ваша жизнь сложится именно так? Это то, что вы представляли для себя?

**Пояснение.** Клиент защищает свой ответ. Связь клиента с его детскими мечтами и надеждами может создать чувство необходимости в защите. Многие клиенты в этот момент отпускают избегание и защиту.

#### Модель ответа 31.2, б

*Терапевт.* Кем вы восхищаетесь?.. Расскажите мне, чем вы восхищаетесь в этом человеке.

**Пояснение.** Если клиенту крайне сложно функционировать, у него может не быть большого опыта в формулировании своих потребностей, желаний,

ценностей и целей, или он может отказаться от целей, которые кажутся недостижимыми. Ведя дискуссию о том, кем восхищается клиент, терапевт, клиент или оба могут выяснить, что для него важно в отношении того, как он хочет жить.

### Модель ответа 3 1.3, а

*Терапевт.* Да, больно думать о том, что ваша жизнь так далека от той, о которой вы мечтали. Я понимаю это. (*Клиентка начинает плакать.*) Вы отказались от стольких надежд. Я действительно хочу услышать о тех мечтах, от которых вы отказались. Вы готовы о них поговорить?

**Пояснение.** Терапевт думает, что клиентка не хочет связываться со своими ценностями из-за потери и боли, связанных с заботой. Поэтому терапевт делает эмпатический комментарий, который помогает клиентке установить контакт с болью.

### Модель ответа 3 1.3, б

*Терапевт.* Логично, что вы не хотите об этом думать. Часто в наших ценностях много боли. Больно иметь мечты, особенно когда они не сбываются. И все же эта боль дает нам полезную информацию о том, что действительно важно для нас, — о том, что может помочь нам вести более осмысленную жизнь. Готовы ли вы вместе исследовать эту боль, если это откроет перед вами новые возможности?

**Пояснение.** Терапевт подтверждает опыт, что часто трудно думать о наших ценностях, потому что это может вызвать боль. Затем терапевт превращает боль в союзника — в то, что может указать нам, что для нас значимо, тем самым перенаправляя клиента обратно к ценностям и одновременно поддерживая принятие.

### Модель ответа 3 1.4, а

*Терапевт.* Конечно, вы хотите быть счастливой. Это суть человеческого бытия. Мы все хотим быть счастливыми. И все же посмотрите внимательнее. Является ли счастье тем, чего вы можете достичь? Давайте попробуем сделать это прямо сейчас. Я хочу, чтобы вы прямо сейчас почувствовали себя по-настоящему счастливой. (*Пауза.*) Вы смогли это сделать?

*Клиентка.* Нет, так не получается.

*Терапевт.* Точно. Итак, меня интересует, чего бы вы хотели. Как бы вы хотели жить — это не совсем то, как бы вы хотели себя чувствовать. Например, если бы вы могли намереваться делать что угодно своими руками, ногами и словами, какими бы были эти действия?

**Пояснение.** Счастье — это чувство или цель, то, что может произойти с клиентом, а не направление, в котором клиент может двигаться, или ценность. Поэтому терапевт обходит это замечание стороной и выполняет с клиенткой небольшое упражнение, чтобы проиллюстрировать проблему выбора эмоционального состояния в качестве цели. Эмоции не находятся под нашим прямым контролем. Ценности больше относятся к тому, к чему мы непосредственно приближаемся или стремимся как к характеристикам действия.

### Модель ответа 3 1.4, б

*Терапевт.* Как долго вы пытались стать счастливой?

*Клиентка.* Я не знаю. Большую часть своей жизни.

*Терапевт.* Знаете, как на надгробном камне пишут эпитафию о том, чем была жизнь человека? Вы слышали об этом?

*Клиентка.* Да. Например, он был хорошим отцом или что-то в этом роде.

*Терапевт.* (Говорит с любопытством и уважением.) Точно. То есть вы хотите сказать, что ваша эпитафия будет звучать так: “Здесь лежит Мия (Mia). Она провела большую часть своей жизни, пытаясь быть счастливой”. Как вам такая эпитафия? Если бы вы могли выбрать что угодно для эпитафии, вы бы выбрали именно это?

**Пояснение.** Счастье как главная цель в жизни обычно является признаком повсеместного избегания переживаний. Терапевт пытается помочь клиентке осознать, что она ценит в данный момент. Если она ясно увидит, чему служит ее поведение, она сможет выбрать что-то другое.

### Модель ответа 3 1.5, а

*Терапевт.* Что бы вы могли делать, будучи президентом?

*Клиентка.* Заботиться о людях... о таких, как я.

*Терапевт.* И если бы вы помогали таким образом, независимо от того, были бы вы президентом или нет, было бы это тем, что вы цените?

**Пояснение.** Даже грандиозные цели часто содержат ценности. Одно из главных преимуществ обсуждения ценностей заключается в том, что терапевту обычно не приходится отговаривать клиента от грандиозных целей.

Вместо этого он может докопаться до заложенных в них ценностей. Это, скорее всего, выявит последствия действий. Затем, обращаясь к выполнимости, терапевт может мягко сдерживать любые эксцессы (даже психотические), не осуждая клиента и не заставляя его выглядеть неправым или заблуждающимся.

### Модель ответа 3 1.5, б

*Терапевт.* Каким президентом вы хотели бы быть?

*Клиент.* Я хотел бы быть хорошим президентом.

*Терапевт.* Каково ваше представление о хорошем президенте?

*Клиент.* Тот, кто помогает людям и не ведет нас к новым войнам.

*Терапевт.* Похоже, что помощь людям — это то, что для вас важно. Это правда?

**Пояснение.** Терапевты АСТ обычно не противоречат напрямую целям клиентов, а используют их как возможность для обучения. Один из возможных путей — это посмотреть, являются ли более абстрактные ценности основой конкретных целей, как это делает терапевт в данном случае. Затем эти всеобъемлющие ценности можно использовать для определения целей, которые, скорее всего, будут более выполнимыми.

### Модель ответа 3 1.6, а

*Терапевт.* Представьте, что ваши родители умерли, и никто в вашей жизни не помнит, чего они хотели от вас. Что бы вы больше всего хотели изменить в своей жизни?

*Клиентка.* На самом деле ничего. Я хочу иметь семью и воспитывать своих детей в любви. Я думаю, это то, что порадовало бы моих родителей, но это то, чего хочу и я.

**Пояснение.** АСТ часто направлена на подрыв подчинения (следование правилам для достижения одобрения других). В этой модели ответа терапевт оценивает наличие уступчивости, прося клиентку представить себе условия, в которых социальное одобрение было бы менее актуальным. Другой способ сделать это — попросить клиентку представить, что ее родители каким-то волшебным образом одобряют ее, несмотря ни на что. Что бы она тогда делала? Важно использовать подобные подходы таким образом, чтобы не предполагать, что любая социальная цель обязательно должна быть достигнута. Мы — социальные существа и склонны заботиться о том же, о чем заботятся наши сообщества и семьи. Вопрос заключается в свободе выбора и чувстве личной связи с тем, что для нас наиболее значимо.

**Модель ответа 3 1.6, б**

*Терапевт.* Я могу сказать, что ваши родители очень важны для вас. Скажите мне: какой образ жизни порадовал бы ваших родителей? (*Клиентка отвечает.*) Отлично. Тогда скажите мне по шкале от одного до пяти, насколько это важно для ваших родителей?

*Клиентка.* На пять.

*Терапевт.* Хорошо. А можете ли вы оценить, насколько они важны для вас?

*Клиентка.* Хм-м-м... Наверное, на троечку.

*Терапевт.* Так что, возможно, мечты ваших родителей о вас не совсем совпадают с вашими мечтами о себе. Поэтому я хотел бы спросить вас еще раз: какова ваша мечта?

**Пояснение.** Люди часто попадают в ловушку, ориентируясь на то, чтобы угодить другим или следовать их правилам. По своей сути желание угодить другим не является чем-то плохим, но когда люди живут так, чтобы сосредоточиться на результатах своего поведения, они теряют связь с тем, что является внутренне важным в их модели жизни. Вопросы терапевта в этой модели реагирования начинают процесс помощи клиентке в проведении различия между тем, чего, по ее мнению, хотят ее родители, и тем, что выбрала бы она сама.

## Метод 32

**Модель ответа 3 2, а**

*Терапевт.* Я не спрашиваю вас, сможете ли вы это сделать. Результат получится в любом случае — вы не можете полностью его контролировать. И у вас будут пугающие чувства и тревожные мысли. Я спрашиваю о том, что вы собираетесь отстаивать в своей жизни? Я предоставляю вам возможность взять на себя обязательство выбрать новое направление, не зная, чем это обернется. Я хочу, чтобы вы подумали, готовы ли вы взять на себя такое обязательство. И если да, то скажите мне, чего вы хотите?

*Клиент.* Да, я хочу взять на себя это обязательство. Я собираюсь это сделать. Я хочу, чтобы у меня были поддерживающие, близкие отношения. Я хочу дать себе шанс иметь отношения со страстью!

*Терапевт.* Да! Я хочу этого и для вас. Я хочу, чтобы наша работа была посвящена этому.



**Пояснение.** Терапевт должен использовать работу с разделением и принятием, чтобы удержать клиента в фокусе внимания. Клиент представляет обычные барьеры: страх отвержения, неудачи и неспособности. Терапевт обходит эти препятствия и продолжает предоставлять клиенту возможность принять новое направление. Обратите внимание, что в своем заключительном заявлении терапевт делится своими ценностями, в том числе тем, что он ценит ценность клиента, что также демонстрирует метод 35.

### Модель ответа 32, б

*Терапевт.* Это правда. Вы не знаете, сможете или нет. Позвольте мне сказать по-другому: если жизнь предложит вам выбор, что вы будете отстаивать? С одной стороны (*выставляет правую руку*), вы можете играть в безопасность и избегать близости. Однако обратная сторона этого выбора заключается в том, что у вас не будет поддерживающих, близких, радостных отношений. С другой стороны (*протягивает левую руку*), вы рискуете в плане близости и имеете шанс развить поддерживающие, близкие, радостные отношения. Этот выбор означает, что иногда вы будете чувствовать себя отвергнутым, обиженным и напуганным. Что если все так и есть? Что вы выберете?

**Пояснение.** Клиент сосредоточен на результате: будет ли он отвергнут. Это привлекает его внимание к будущему и отвлекает от процесса оценивания. Терапевт предлагает клиенту представить выбор, сочетающий в себе готовность и ценности, в надежде, что это будет способствовать развитию чувства выбора (одно из четырех качеств эффективного разговора о ценностях). Если клиент выбирает выбор, связанный с избеганием, следующим шагом будет изучение возможности выполнения. Каков был результат, когда он выбирал безопасный путь в прошлом? Избежал ли он чувства отверженности, одиночества или чего-либо еще, чего он боится, или это только усугубило ситуацию?

## Метод 33

Учитывая характер упражнения к данному методу, модели ответа нет.

## Метод 34

### Модель ответа 34, а

*Терапевт.* Я хочу напомнить вам о том, что вы написали в качестве своего намерения в этой области. Вы написали, что хотите быть кем-то, кто протягивает руку помощи, любит, вовлечен и реален в

отношениях. То, над чем мы работаем, — это процесс движения в этом направлении. Иногда вам будет нравиться, в других случаях может произойти то, что вам не понравится. Но то, над чем мы работаем, — это то, что вы хотите отстаивать. Кажется, что вы немного сбились с пути и привязались к цели иметь девушку. Хотя это было бы неплохо, мы не работаем над этим. Верно?

*Клиент.* Ладно, думаю, я вас понял. Я забыл на минуту.

*Терапевт.* Итак, разослав эти письма, вы продвинулись дальше в направлении того, чтобы протянуть руку помощи и быть любящим, вовлеченным и настоящим в отношениях?

*Клиент.* Да, на самом деле да. Просто разослав эти письма, я стал настоящим, потому что обычно я делаю вид, что мне не нужны отношения. Но я пошел еще дальше. Обычно я очень стараюсь быть остроумным и впечатляющим в своих письмах. Знаете, я беспокоюсь, что если я не буду играть в эту игру, то я настоящий не понравлюсь никому. Что было здорово, так это то, что я был самим собой. Я говорил то, что думал, и более искренне отвечал на то, что они писали, комментируя те моменты, которые меня заинтересовали.

*Терапевт.* Здорово. Я думаю, это очень здорово, что вы взяли на себя это обязательство на прошлой неделе и выполняли его, даже несмотря на все возникшие препятствия. Давайте будем следить за тем, как вы живете, и пусть результаты будут такими, какими они будут.

**Пояснение.** Похоже, что клиент слишком сосредоточен на результате, а не на процессе проживания своей ценности. Он привязался к определенной цели. В результате он оценивает все свои действия в зависимости от расстояния до цели, а не в зависимости от того, продолжает ли он двигаться в ее направлении. Терапевт напоминает клиенту, что его ценность заключается не в результате, а в том, как он проживает свою жизнь, а затем проверяет, понял ли это клиент.

### Модель ответа 34, б

*Терапевт.* Вас интересует моя реакция? (*Клиент отвечает “Да”.*) Я думаю, то, что вы сделали, было очень здорово. Для вас это было настоящим вызовом и тем, чего вы избегали довольно долгое время. Поздравляю вас с тем, что вы решились на этот шаг.

*Клиент.* Спасибо.

*Терапевт.* С моей точки зрения, похоже, что на этой неделе вы отстаивали то, что действительно важно. Вы посвятили свое время и энергию тому, чтобы ваша жизнь наполнилась любящими, вовлеченными и настоящими отношениями. Это то, что стоит делать, — благородное стремление. И это тоже нелегко сделать, поскольку принятие мер в отношении чего-то, что действительно важно для нас, означает, что иногда мы переживаем неудачу. Я знаю, что на этой неделе ничего не вышло, и это разочаровывает, но если ничего не вышло, значит ли это, что эта деятельность, жизнь, ориентированная на любящие, вовлеченные и настоящие отношения, не стоит того, чтобы ею заниматься?

**Пояснение.** Терапевт фокусируется на валидации борьбы клиента и поздравлении его с участием в процессе оценивания, одновременно поощряя его отпустить результат. Терапевт пытается восстановить связь клиента со значимостью ценности и нормализовать боль, которая, вероятно, сопровождает процесс оценки, тем самым способствуя принятию. Возможным следующим шагом в терапии может стать помощь клиенту в извлечении уроков из совершенного им действия, чтобы он мог сделать следующие шаги в выбранном направлении.

## Метод 35

Учитывая характер упражнения для данного метода, модели ответа отсутствуют.

### Рекомендованные источники информации

- Дополнительная информация о ценностях, включая упражнения и метафоры, приведена в работах [Hayes et al., 2012, chapter 11; Harris, 2009, chapter 11].
- Издана целая книга, посвященная этой теме [Dahl et al., 2009].
- Широкий спектр упражнений и метафор, связанных с ценностями, представлен в работе [Stoddard & Afari, 2014].
- Интерес могут представлять книга Айферта [Eifert & Forsyth, 2005, pp. 154–155, 186–187], а также некоторые ресурсы, перечисленные ранее в этой главе.
- Упражнения и рабочие листы, связанные с ценностями, которые можно использовать для себя или клиентов, вы найдете в работе [Hayes, 2005, chapter 12].

