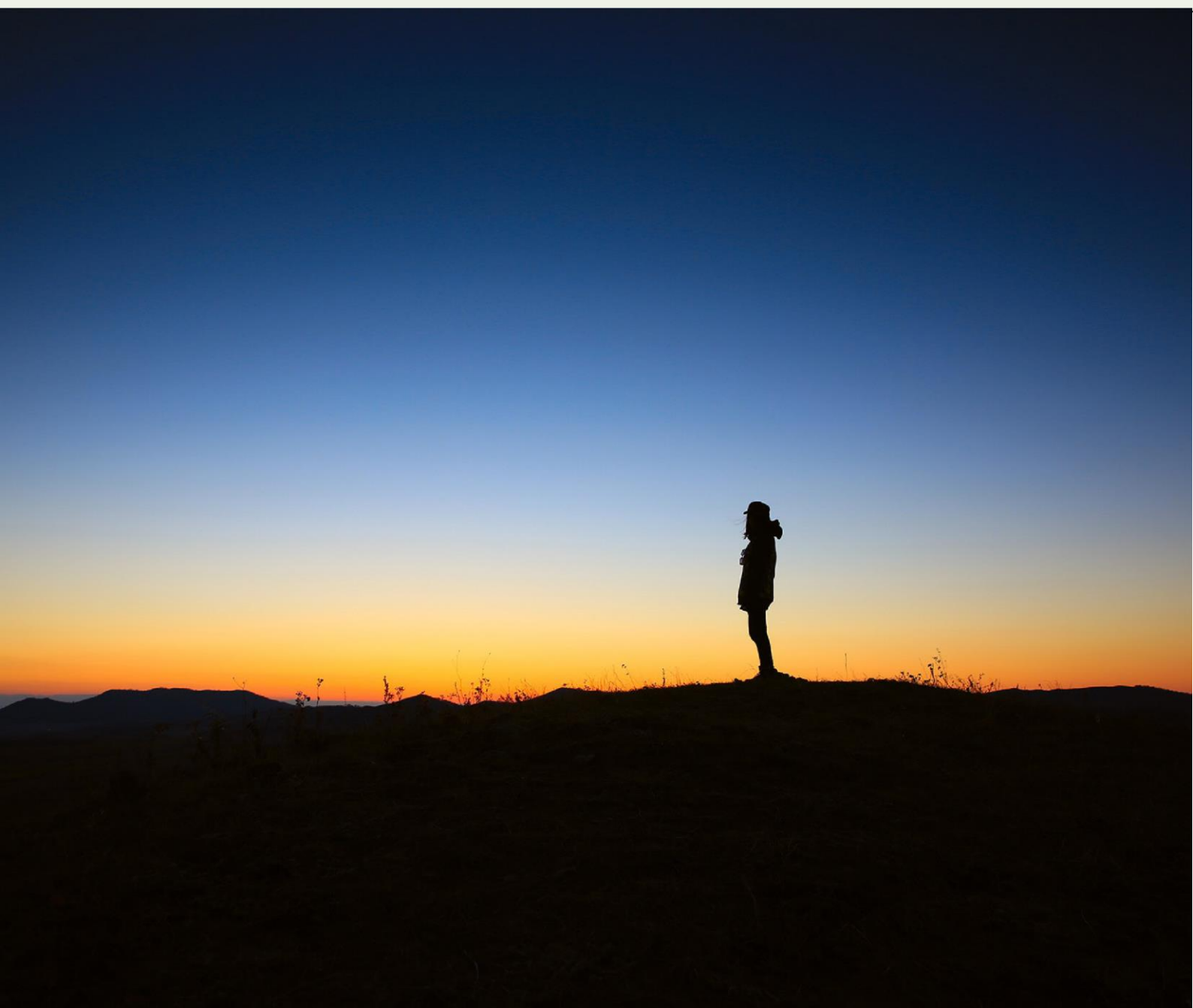


# Pomaganie klientom w defuzji wobec własnych przeszkód w terapii

*Arkusze z wskazówkami*

dr Russ Harris

tłum. Paweł Dyberny i Bartosz Kleszcz





## POWODY DLA KTÓRYCH TERAPIA NIE ZADZIAŁA

Wielu klientów znajduje najróżniejsze powody, dla których terapia może nie zadziałać lub okaże się nieskuteczna. Na przykład: *Próbowałem wcześniej, nie dam rady, to zbyt trudne, to bzdury, zawsze taki byłem, taki już jestem, jestem za bardzo przygnębiony, jestem pełen niepokoju, wpadłem w nałóg, zdiagnozowano u mnie X, moje życie to Y, inni ludzie są Z, jestem zbyt A, nie jestem wystarczająco B, terapia nie ma sensu, to nie zadziała, nie możesz mi pomóc z powodu CDE, mam zaburzenie FGH, nie mam motywacji (lub energii, siły woli, opanowania), doznałem trwałego uszczerbku na zdrowiu z powodów IJK i nigdy nie wrócę do pełni sił itd.*

Na szczęście w ACT nie poddajemy w wątpliwość treści lub słuszności myśli. Nie oceniamy, czy są prawdziwe lub nieprawdziwe, słuszne lub niesłuszne, pozytywne lub negatywne, dobre lub niedobre, stosowne lub niestosowne, uzasadnione lub nieuzasadnione. Jeśli mielibyśmy przekonywać klientów, że ich niepokój związany z terapią jest błędny, nieuzasadniony lub nieusprawiedliwiony, wówczas znaleźlibyśmy się w tarapatach!

Obawy związane z terapią są całkowicie normalne i należy się ich spodziewać. Jednakże jeśli u klientów (lub u ich terapeutów) dojdzie do fuzji z tymi obawami, wtedy stanie to na drodze do efektywnej pracy. Stąd tego typu treści poznawcze są dobrymi kandydatami do defuzji – już na samym początku terapii. Przyjrzymy się zatem, jak można się za to zabrać.

## ZAUWAŻ I NAZWIJ

Staram się stworzyć tak prędko, jak to tylko możliwe, kontekst dla defuzji. To przestrzeń, w której możemy pozwolić, by niepomocne myśli mogły być obecne i byśmy mogli przyjrzeć się im z bliska. Chcę za jednym zamachem stworzyć też kontekst dla akceptacji, w którym nie ma walki z myślami lub poddawania ich w wątpliwość – zatem bez prób unieważniania lub pozbywania się ich.

Na ogół moim pierwszym krokiem jest skorzystanie z prostej, ale efektywnej strategii „zauważania i nazywania” – zauważania obecności treści poznawczych i nieosądzającego nazywania ich. Na przykład mogę powiedzieć: „Widzę, że jest masa myśli (lub *obaw, zmartwień, wątpliwości, lęków, zastrzeżeń, itp.*) pojawiających się u ciebie w tej chwili, dotyczących tego, dlaczego terapia u ciebie nie zadziała.”

## UPRAWOMACNIAJ

Naszą rolą jako terapeutów jest uprawomocnianie takich treści poznawczych. Są one czymś powszechnym. Występują zarówno u klientów, którzy rozpoczęli terapię, ale i tych, których doświadczenie w terapii jest już większe. To całkowicie normalne i naturalne, że pojawiają się takie myśli.

Mówię wtedy coś takiego:

„To są bardzo pospolite myśli (*lub obawy, zmartwienia, wątpliwości, lęki, zastrzeżenia, itp.*). Wielu klientów myśli podobnie, gdy rozpoczynamy wspólną pracę. To całkowicie naturalne. Szczerze mówiąc, oczekuję, że takie myśli będą pojawiać się jedna po drugiej.”

## TWÓJ UMYSŁ PRÓBUJE CI POMÓC

Dużą częścią pracy zarówno nad defuzją i akceptacją w ACT jest pomoc klientom w



zrozumieniu, że ich umysł nie jest irracjonalny, dziwny czy wadliwy. W zasadzie to próbuje się on do czegoś przydać. To działa w sposób normalizujący i uprawomocniający dla klientów.

Mówię wtedy: “Poprzez te myśli twój umysł próbuje zadbać o siebie, wyświadczyć ci przysługę. Zasadniczo, próbuje uchronić cię przed czymś, co może zawieść, nie udać się lub być nieprzyjemne. Twój umysł podpowiada ci rzeczy typu:

*„Hej, czy jesteś pewna, że chcesz to zrobić? Być może stracisz swój czas, pieniądze i energię. To może nawet pogorszyć wszystko.”*

Prawda jest taka, że prawdopodobnie nie jestem w stanie powiedzieć niczego, co zatrzymałoby twój umysł przed pojawianiem się w nim takich myśli. On robi tylko to, co do niego należy – po prostu próbuje cię chronić.”



## BRAK GWARANCJI – A MOŻE SĄ JAKIEŚ?

Następnie, często mówię klientom coś takiego:

*“Wiesz, jest taka część mnie, które chce cię zapewnić. Chce powiedzieć, „Hej! **To u ciebie zadziała!**” Prawda jest jednak taka, że nie mogę ci zagwarantować tego, że **tak będzie.**”*

*moich klientach, którym pomógł – to też nie będzie dowodem na to, że akurat w twoim przypadku zadziała.”*

*“Są jednak dwie rzeczy, które mogę zagwarantować. Pierwsza rzecz to to, że zrobię wszystko, co w mojej mocy, by ci pomóc. Gwarantuję ci też, że jeśli*



*Jeśli trafisz kiedyś do jakiegoś specjalisty, który powie ci: „**To będzie skuteczne!**”, to poradziłbym ci wtedy, aby tam nie wracać, gdyż albo ktoś cię okłamuje albo żyje złudzeniami. Wszystko dlatego, że nikt, nigdy, nie może dać ci na to gwarancji.”*

*“To znaczy, pewnie, mógłbym pokazać ci wszystkie badania. Model ACT doczekał się ich już ponad tysiąc i pomógł setkom tysięcy ludzi na całym świecie. Jednak nie ma pewności, że okaże się skuteczny dla ciebie. Mógłbym ci opowiedzieć o wszystkich*

*poddamy się z powodu obaw, które miewa twój umysł, to zaprowadzi nas to donikąd. Nawet jeśli twój umysł będzie wynajdował powody, dla których terapia może się nie udać lub nie zadziałała w twoim przypadku – czy mimo tego możemy robić swoje?”*

Na tym etapie wielu klientów zaczyna odzepiać się od własnych obaw, niepokojów, zastrzeżeń i innych barier w terapii. Co jednak w przypadku, gdy to się *nie* zadzieje? Co zrobić, gdy klient będzie dalej nalegał, że terapia nie zadziała? Cieszę się, że o to pytasz ....

## TRZY UWAGI

Zanim przejdziemy dalej, warto zwrócić uwagę na trzy rzeczy:

**Po pierwsze**, niezależnie od rodzaju interwencji i modelu terapii, terapeuta musi wykazywać się współczuciem, szacunkiem i przywiązywać niezwykle dużą wagę do uprawomocnienia doświadczenia klienta. Jeśli techniki opisane w tym dokumencie zostaną zastosowane z lekceważeniem, zniecierpliwieniem, zubożeniem lub w inny sposób będą nieuprawomocniające, to z pewnością urazi lub przygnębi klienta. (I jest to oczywiście prawda niezależnie od rodzaju interwencji i modelu terapii!)

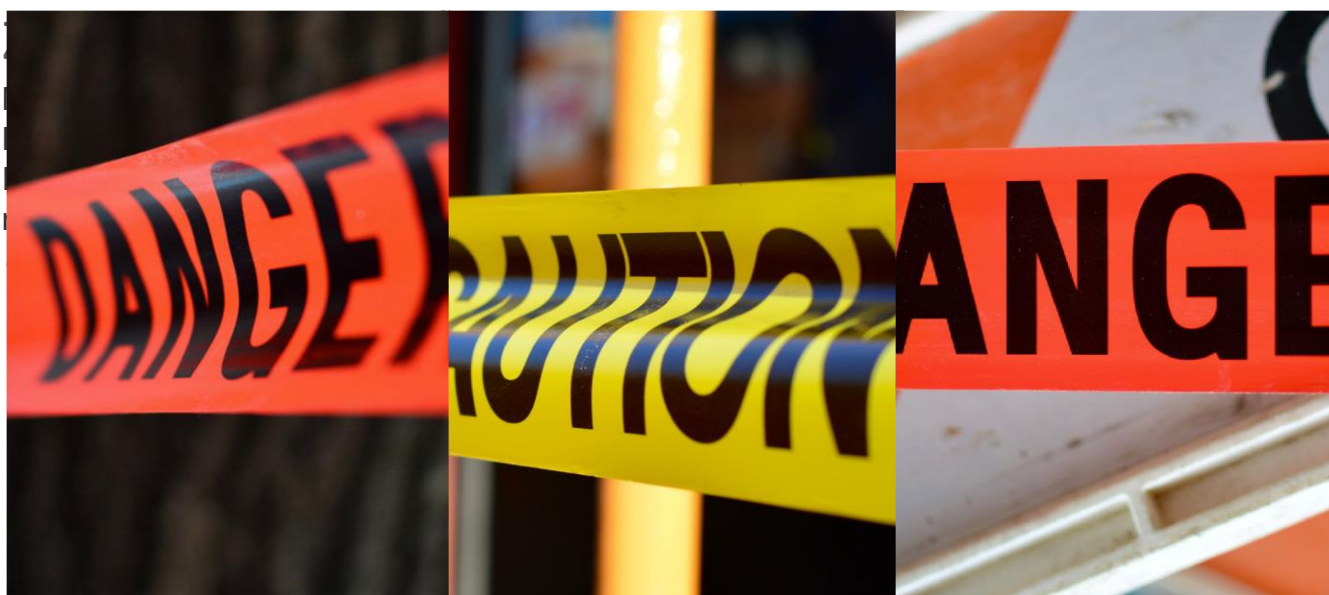
**Po drugie**, używane przeze mnie słowa mogą znacząco różnić się od tych, które ty byś wykorzystał. Jeśli tak jest, zmień je! Mieszaj, łącz, dostosowuj, modyfikuj,

dokładaj lub usuwaj to, co konieczne.

*Innymi słowy, dopasuj ACT pod siebie; rób to na własną modłę, w taki sposób, który służy twojej osobowości oraz twojemu stylowi komunikowania się.*

Moja **trzecia uwaga** brzmi: nie ma takiej interwencji, w żadnym modelu terapeutycznym, która byłaby jednakowo przewidywalna i korzystna dla wszystkich klientów. Jeśli więc zastosujesz coś z tego ebooka (lub innych materiałów mojego autorstwa) i nie przynosi to oczekiwanego rezultatu – bądź wtedy elastyczny. Warto rozważyć:

- Czy potrzebujesz w jakimś stopniu zmodyfikować to, co robisz?
- A może lepiej będzie zaprzestać robienia tego, co robisz, i skorzystać z innej możliwości?



Jeśli wspomniane strategie zawiodą w tym, by klient uwolnił się od swoich zastrzeżeń, obaw, niepokojów lub innych myśli stanowiących bariery w terapii, następnym krokiem, który często podejmuję, jest zapisywanie myśli. Dzięki temu, o wiele łatwiej nam jest „zrobić krok do tyłu” i „przyjrzeć się” naszym myślom - zamiast „łapać się” na nie.

Zazwyczaj pytam o zgodę na zapisanie myśli: „Zatem masz realne i zasadne obawy, czy terapia zadziała w twoim przypadku. Sądzę, że powinniśmy się do nich teraz odnieść. W przeciwnym wypadku nie ruszymy z miejsca. Czy będzie zatem w porządku, jeśli jako nasz pierwszy krok zapiszę je prędko tutaj, aby mieć pewność, że zajmujemy się każdą z nich?”

Następnie, notuję wszystkie myśli na papierze – każde zastrzeżenie lub obawę, która pojawia się u klienta w odniesieniu do terapii: *Próbowałem wcześniej, nie dam rady, to zbyt trudne, to bzdury, zdiagnozowano u mnie ABC, jestem za bardzo przygnębiony, moje życie to V, inni ludzie są Y, jestem zbyt X, nie jestem wystarczająco Y, itp.*

Gdy to robię, powtarzam część albo nawet wszystkie poprzednie komentarze: *Chcę znów zauważyć, że one wszystkie są bardzo częste... Wielu moich klientów ma podobne myśli, gdy zaczynamy wspólną pracę ...*

*To całkowicie naturalne. Twój umysł próbuje ci pomóc. Pragnie ocalić cię przed czymś, co mogłoby być nieprzyjemne... Możemy zatem oczekiwać, że te myśli będą pojawiać się, raz za razem.*

Często mówię: „Wiesz, nie wiem czy byłbym w stanie przekonać cię, że ta forma pracy będzie dla ciebie odpowiednia. Przypuszczam nawet, że im częściej będę próbował cię do tego nakłonić, **tym więcej** myśli tego typu będzie się pojawiać. Co o tym sądzisz?”

Na tym etapie, większość klientów odpowie coś takiego: *Tak. Myślę, że masz rację.* (Często tej odpowiedzi towarzyszy odrobina rozbawienia, co zazwyczaj wskazuje na defuzję). Tak oto udało się otworzyć na oścież drzwi, umożliwiające wprowadzenie pojęcia użyteczności.



# UŻYTECZNOŚĆ

Idąc o krok dalej, zazwyczaj mówię coś w tym stylu:

„Rzecz w tym, że te myśli (*wskazuje na myśli zapisane na kartce*) będą pojawiać się ciągle na nowo. Nie mam pojęcia, jak temu zaradzić. Ale za każdym razem, gdy się pojawią, mamy wybór, jak się do nich odniesiemy.”

„Jedną z możliwości jest poddanie się. To sytuacja, w której umysł dyktuje swoje warunki i mówi: „**To nie zadziała.**” Wtedy przystajemy na to i dajemy sobie ze wszystkim spokój.”

„Druga opcja to wchodzenie z umysłem w dyskusję. W tym wypadku, próbuję z całych sił nakłonić twój umysł, by nie myślał w ten sposób. Chcę też udowodnić, że twoje myśli są nieprawdziwe i przekonać cię, że to podejście okaże się skuteczne. Problem tkwi w tym, że dyskusowanie pochłonie cenny czas z sesji. Mogę cię też zapewnić, że umysł odniesie zwycięstwo w tej debacie. Nic nie ulegnie poprawie.”

“Trzecia możliwość – pozwolić umysłowi, by ten mówił swoje, a my w tym czasie będziemy kontynuować pracę. Działamy w zespole. Pracujemy tutaj po to, by pomóc ci zbudować lepsze życie. Pomimo tego, że umysł będzie mówił te rzeczy (*wskazujemy na kartkę, na której zapisaliśmy myśli*), my będziemy dalej pracować.”

Wreszcie pytam: “Zatem, którą z tych opcji preferujesz?”





## OPCJA 3 - DEFUZJA

Jeśli nasz klient lub klientka przystanie na trzecią opcję... Mamy tutaj defuzję. Myśli są obecne, ale nie dominują już nad zachowaniem klienta lub klientki dając efekt odwrotny do zamierzonego. Ponadto, klient lub klientka świadomie pozwala, by myśli były obecne. Jest to pierwszy krok na drodze w kierunku akceptacji niechcianych myśli.

*Jeśli twojemu klientowi lub klientce  
przychodzą na myśl nowe  
zastrzeżenia, możemy je dodać do  
listy i ponowić przejście przez  
wszystkie trzy opcje.*

Jeśli klient lub klientka chce dyskutować o tym, możemy to zauważyć i nazwać: "Wygląda na to, że chcesz ze mną wejść w dyskusję na ten temat. To po prostu mija się z celem. Nie wygram jej. Nie przekonam twojego umysłu. Pozostają nam tutaj dwa wybory. Możesz się poddać i zostawić wszystko. Możesz też pozwolić umysłowi, by mówił swoje i kontynuować pracę." Jeśli klient zgodzi się na trzecią opcję, ponownie mamy do czynienia z defuzją.

Tylko dwa razy pojawił się u mnie klient, który skorzystał z pierwszej możliwości. W obu przypadkach odpowiedziałem: "Ok. Rozumiem, że to jest wybór, którego chcesz dokonać. Biorąc pod uwagę, że jesteś tutaj, szkoda byłoby się poddać w tej chwili. Czy biorąc pod uwagę twoją obecność, możemy chociaż dokończyć tę sesję? Czy na czas tej jednej sesji możemy nie wchodzić w debatę o myślach? Czy możemy pozwolić, by umysł mówił te



rzeczy i kontynuować?” W obu przypadkach, klient się zgodził. (Oczywiście, ta strategia mogłaby nie zadziałać z klientem z nakazem sądowym, ale to odrębna kwestia, wykraczająca poza tego ebooka.)

## UTRZYMUJĄCA SIĘ DEFUZJA

Terapeuta może teraz wykorzystywać tę metodę w celu utrzymania defuzji i akceptacji podczas sesji. Kiedy pojawią się nowe zastrzeżenia, terapeuta może je zapisać i ponownie poprosić klienta, by zdecydował, jak się do nich odнесе.

Jeśli te same zastrzeżenia będą pojawiały się ponownie, terapeuta może przyjąć je z szacunkiem i współczuciem. Może następnie wskazać na kartkę i powiedzieć: “Mamy to już zapisane. Ponownie pojawia się potrzeba, by dokonać tutaj wyboru...”



Alternatywą dla powyższego przykładu będzie podanie klientowi lub klientce kartki i długopisu po to, by odhaczyć myśl, gdy tylko ponownie się pojawi. Terapeuta może odnosić się do tego z szacunkiem i współczuciem. “Wciąż się pojawia. Czy w związku z tym poddajemy się, tracimy czas na debatowanie, a może przyjmujemy do wiadomości, że ta myśl pojawiła się i kontynuujemy pracę?”

Jedną z opcji jest to, by terapeuta zatrzymał tę kartkę i pokazał ją klientowi podczas kolejnej sesji. “Spodziewam się, że to znów się dzisiaj pojawi. Czy któraś z tych myśli jest obecna teraz? Może większość z nich? Super. Czy możemy zezwolić im, by były i kontynuować pracę? Wspaniale. Przyjrzymy się dziś także temu, czy twój umysł podsunie jakieś nowe myśli.”

## MECHANIZM SZUKAJĄCY WYMÓWEK

Zwróć uwagę, że strategie przedstawione powyżej doskonale wpisują się w metaforę mechanizmu szukającego wymówek. *(Nasz umysł przypomina mechanizm szukający wymówek. Gdy tylko zaczniemy myśleć o wyjściu poza strefę komfortu i zaangażowaniu się w wymagającą sytuację, mechanizm szukający wymówek zaczyna generować wszelkie możliwe argumenty dlaczego nie możemy, nie powinniśmy, czy nie powinniśmy byli tego robić...)*

“Szukanie wymówek – wymyślanie wszystkich argumentów, z powodu których nie możemy lub nie powinniśmy zmieniać zachowania. Stanowi ono jedną z głównych kategorii problematycznej fuzji, jaką spotykamy w ACT. Już dzięki samemu korzystaniu z powyższych strategii terapeuta pomaga klientowi zauważyć podawanie powodów i zastosować wobec niego defuzję.



## ZAUWAŻ, ILE OPISALIŚMY!!

Na koniec zwróć uwagę, ile udało nam się przedstawić przykładów defuzji w tej książeczce. Posiadamy teraz pakiet strategii, do których możemy ciągle wracać i dalej je rozwijać podczas kolejnych sesji.

Zauważ również, że wszystko to mogłoby zostać wdrożone podczas pierwszej sesji, nawet w trakcie poznawania klienta lub klientki. Odpowiednim momentem na to byłoby zbieranie wstępnych informacji o historii klienta lub klientki i formułowanie planu leczenia.

Z przyjemnością dowiem się, jak stosujesz lub modyfikujesz metody opisane w tym ebooku i jakie są reakcje twoich klientów. Jeśli chciałbyś się ze mną tym podzielić, napisz email na:

[support@ImLearningACT.com](mailto:support@ImLearningACT.com)

Powodzenia we wszystkim,

Russ Harris

[www.ImLearningACT.com](http://www.ImLearningACT.com)

Polska wersja językowa:

Paweł Dyberny

Bartosz Kleszcz

[www.uczesieact.pl](http://www.uczesieact.pl)

