ПРЕДСТАВЬ СЕБЕ

Сборник материалов по краткосрочной и системной терапии

ТЕМА ВЫПУСКА

Miracle Question

ЧУДЕСНЫЙ ВОПРОС

БЕН ФУРМАН

ИНСУ КИМ БЕРГ, НОРМАН РЕУСС

ЛИНДА МЕТКАЛФ И ДРУГИЕ

#2

МАРТ 2019

PosterMyWall.com

ПРЕДСТАВЬ СЕБЕ

Сборник материалов по краткосрочной и системной терапии

Выпуск № 2, март 2019.

Периодичность выхода каждые два месяца.

Все материалы данного сборника включены с некоммерческой целью. Использование материалов регулируется законодательством Российской Федерации.

В подготовке сборника принимали участие: Михальский Алексей, Гамзин Юрий, Киселева Софья, Шут Мария.

По всем вопросам обращайтесь по адресу: info@predstavsebe.ru
Страница в сети Интернет: https://predstavsebe.ru

ПРИВЕТСТВИЕ ОТ БЕНА ФУРМАНА

Уважаемые коллеги!

Я передаю привет читателям сборника. Рад, что ориентированный на решение подход развивается в России. Надеюсь, что перевод моей статьи «Разновидности чудесного вопроса» будет вам полезен в работе с клиентами. Удачи!

УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА

Михальский Алексей

Клинический психолог, системный семейный терапевт.
https://change-studio.ru/
https://mihalsky.ru

Гамзин Юрий

Психолог-консультант, ведущий тренингов.
https://selfintegration.pro
https://dopaminepump.tilda.ws
https://solutionfocused.ru

Киселева Софья

Психолог-консультант, нарративный практик, EMDR-терапевт.
www.facebook.com/sophia.galdaeva
https://vk.com/id7253926

Шут Мария

Психолог, ОРКТ практик. Создатель пространства для мам.
https://www.facebook.com/maria.a.shut
https://vk.com/3andcoffee

СООБЩЕСТВО

Уважаемые коллеги, если Вы заинтересованы в том, чтобы в сборнике появилась информация о Вашей активности, пожалуйста, присылайте нужные сведения! Сейчас мы просто собрали то, что было известно из открытых источников - этого мало!

Полезные ссылки:

Сайты:

- predstavsebe.ru (сайт сборника “Представь себе”)
- sfbt-conference.ru (сайт Конференции по ОРКТ)
- solutionfocused.ru (сайт с информацией об ОРКТ)
- sfbt.ru (сайт с информацией об ОРКТ)
- sfrussia.org (сайт русскоязычного сообщества ОРКТ)
- change-studio.ru (“Студия изменений” А. Михальского с информацией по ОРКТ)

Facebook:

Группа “Краткосрочная и системная терапия”
https://www.facebook.com/groups/312639246019532/
Группа “ОРКТ Интервизия”
https://www.facebook.com/groups/1480203488753803/
Страница “Ориентированный на решение подход”
https://www.facebook.com/solutionfocusru/

SOLUTION FOCUSED APPROACH

10 занятий, идущих по кругу
Присоединяйтесь в любой момент

ГРУППА НАВЫКОВ

ДЛЯ ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА РЕШЕНИЕ ПРАКТИКОВ

Нескольких тренинговых дней, как правило, не хватает терапевту, чтобы включиться в работу в новом подходе. Приглашаем начинающих и опытных практиков ОРКТ принять участие в онлайн группе, посвященной укреплению навыков работы в подходе. Программа каждой группы включает 10 занятий, посвященных различным этапам работы, техникам и особенностям терапии в ориенттированном на решение подходе. Вход в группу открыт для всех, кто уже практикует ОРКТ или хочет попробовать его в реальности, после изучения теории, видео или лекционного семинара. Это уникальная возможность попрактиковаться в подгруппах с коллегами, посмотреть или разобрать случаи.

Группу модерируют
Ю. Гамзин и А. Михальский

predstavsebe.ru/gruppa_navykov

gruppanavykov@gmail.com

PosterMyWall.com

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово редактора Стр. 7

Инсу Ким Берг, Норман Реусс *Чудесный вопрос* Стр. 8

Бен Фурман. *Разновидности чудесного вопроса* Стр. 12

Гарри Корман. *Четыре причины задать чудесный вопрос* Стр. 16

Инсу Ким Берг, Норман Реусс. *Кошмарный вопрос* Стр. 18

Гамзин Юрий. *Обзор книги Линды Меткалф «Волшебный вопрос: Задай его и измени свою жизнь»* Стр. 21

Ли Шилтс, Арлин Брет Гордон. *Что делать после того, как чудо произошло.* Стр. 25

Сандра Стит и др. *Творим волшебство по-другому: Типичные помехи в эффективности чудесного вопроса.* Стр. 31

Михальский Алексей. *Активизация ресурсов организма с помощью конструирования будущего* Стр. 38

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО РЕДАКТОРА

Чудесный вопрос (волшебный вопрос, или Miracle Question) часто называют жемчужиной ориентированного на решение подхода. И действительно, среди техник он занимает исключительно важное место, полностью отражая дух и философию SFBT.

Сперва этот вопрос стал случайной находкой в россыпи идей, которые обычно предлагают клиенты ориентированному на решение терапевту (вопрос скорее в том, возьмет ли их терапевт). Позже под влиянием внимательного к таким находкам Стива де Шейзера, вопрос превратился в ограненный бриллиант, который и по сей день продолжает трансформироваться, во многом изменяя свои формы, но не идею.

Этот выпуск сборника мы полностью посвящаем «чудесному вопросу» (Miracle Question). Мы надеемся внести вклад в то, чтобы эта техника не была девальвирована и не потеряла бы свою значимость в психотерапии в целом. Терапевты, использующие ее, найдут в этом сборнике множество способов сделать свою работу с этим вопросом наиболее объемной, осмысленной и эффективной для клиента. В этом смысле мы хотели бы продолжить посыл Стива де Шейзера, который в семинарах уделял огромное значение пониманию и технике задавания этого вопроса. Его увлеченность и искусство совместного конструирования этого вопроса, сопровождая изысканность интеллектуальной работы гипнотическим взглядом и трансовыми движениями рук, всегда удивляло коллег и студентов.

Статьи, представленные в номере, показались нам важными для сохранения духа "милуокской классики ОРКТ (SFBT)". Часть терапевтов сочтут его старомодным, а для другой части терапевтов он покажется завораживающим. С радостью представляем читателю этот номер нашего сборника!

Алексей Михальский

ЧУДЕСНЫЙ ВОПРОС

Инсу Ким Берг
Норман Реусс

Перевод: Софья Киселева

Фрагмент книги «Решения шаг за шагом: руководство по терапии зависимостей» (Insoo Kim Berg, Norman H.Reuss. Solutions Step by Step: A Substance Abuse Treatment Manual, 1998)

Что такое «чудесный вопрос»? Силу чудесного вопроса мы обнаружили случайно. В начале 80-х Инсу консультировала одного клиента, который был переполнен эмоциями и никак не продвигался в терапии. Когда Инсу спросила этого клиента, что потребуется для того, чтобы произошел хотя бы небольшой прогресс, клиент ответил: «Потребуется чудо!». С неизменным любопытством Инсу сказала: «Представьте, что чудо случилось…»

Чудесный вопрос

«Представьте, что когда вы отправитесь спать сегодня ночью (пауза), произойдет чудо и все проблемы, которые привели вас сюда, решатся (пауза). Но поскольку вы будете спать, вы не узнаете, что чудо произошло, пока не проснетесь следующим утром. Что будет по-другому утром, что подскажет вам, что чудо произошло и проблема решилась?»

Как использовать чудесный вопрос

Задавая чудесный вопрос, мы уделяем большое внимание трем вещам.

1. Мы говорим «представьте», побуждая клиента к этому действию с помощью выражения нашего лица, модуляции голоса, а также используя паузы в подходящих местах. Мы хотим, чтобы наш клиент оставался с этим повседневным описанием «реальности без проблемы» достаточно долго, чтобы поверить в то, что существование такой реальности возможно.

2. Мы не упоминаем конкретную проблему. Мы используем фразу: «проблемы, которые привели вас сюда», тем самым концентрируем внимание на решении, не связанном с какой-то конкретной проблемой. Мы поняли на опыте, что «решение проблем» очень отличается от «создания решений». Мы хотим, чтобы наш клиент был способен создавать решения, будучи свободным от предписаний и барьеров, ограничивающих его в создании видения «жизни без проблемы».

3. Закончив задавать вопрос, мы делаем долгую паузу. Мы заметили, что клиенты не привыкли к тому, чтобы их спрашивали о чудесных днях. Им тяжело отвечать на такие вопросы. Чтобы ответить на такой вопрос, им требуется много времени на размышления. Дайте им это время. Задав чудесный вопрос, вы можете заметить, что ваш клиент поднимает голову вверх, как будто исследует потолок в поисках ответа. Это в точности то, что делает клиент – ищет ответ. Подождите. Когда наш клиент отвечает: «Я не знаю», - мы ждем еще чуть дольше в тишине, как будто

мы не слышали его/ее ответ и не в курсе, что сейчас наша очередь говорить. Клиенты обычно воспринимают это как намек на то, что надо подумать усерднее и в итоге находят более полный ответ. Когда клиенты продолжают настаивать на том, что они не знают, что же будет по-другому в чудесный день, мы говорим: «Предположите!». Ни один клиент еще не оказался неспособным предположить. В итоге, наш разговор про чудесный день начинается. Следующим шагом будет выявление деталей решения.

Визуальная репетиция двигательного поведения

В 70-е годы сборная США по лыжному спорту экспериментировала с появившейся тогда наукой – практической спортивной психологией, применяя обучающую технологию, которая задействовала воображение лыжника. Во время подготовки к состязанию, которая проходила в тренировочном зале, лыжник визуализировал прохождение трассы, этап за этапом, успешно финишируя с победно поднятыми руками. В экспериментах с контрольной группой, лыжники, которые постоянно использовали визуализацию, показывали результаты лучше, чем не-визуализировавшая группа. Визуализация стала стандартной частью подготовки атлетов. Все тренеры знают, что лучше давать атлетам просматривать удачные маневры, чем неудачные, учить тому, что делать, а не тому, чего не делать.

Обычно, отвечая на чудесный вопрос, клиенты начинают говорить про какое-то нереалистичное событие, например: «выиграю в лотерею», «найду фонтан молодости», «обрету вечное счастье». Считайте, что подобные ответы являются способом клиентов обеспечить себе немного времени, чтобы придумать по-настоящему оригинальное решение. После пары смешков, клиенты, как правило, приступают к описанию изменений в повседневной жизни, начиная с утверждений об отсутствии проблемы. Чтобы выявить, что будет по-другому в чудесный день, мы спрашиваем: «Что вы будете делать вместо этого, когда вы не…». Клиенты могут легко заметить, что, когда они «не…», они будут переживать позитивные чувства. Тогда полезно спросить: «Когда вы почувствуете себя (отдохнувшим), что вы будете делать?» - или задать вопрос, направленный на наблюдение: «Как вы поймете, что вы чувствуете себя отдохнувшим?». Задавая простой вопрос: «Что еще?» - мы стимулируем появление деталей чудесного дня, помогая клиентам его прожить. Обязательно уделите внимание деталям, касающимся повседневных взаимодействий с другими людьми. Например, вы можете спросить: «Когда вы проснетесь (отдохнувшим), что ваша жена (собака, дети и др.) будет делать такого, чего она еще не делала этим утром?», «Когда она это сделает, то что она заметит в отношении вас? Что сделаете вы в ответ?» и «Что еще будет происходить, пока вы двое будете проживать чудесный день?»

Если клиент видит чудо в том, чтобы изменения произошли с кем-то другим, например: «Мой сын бросит курить марихуану», формулируйте последующие вопросы по-другому. Спросите: «Представьте, что ваш сын бросил курить марихуану. Что тогда он заметит, что будет по-другому в отношении вас?». Или: «Представьте, что ваша жена бросила пить. Что она заметит, что будет по-другому в отношении вас?». Дополните эти вопросы следующими: «Чем это будет полезно?», «Что еще будет по-другому?», «Кто еще заметит, что чудо случилось?» и «Что ваш партнер будет делать из того, что он еще не делал этим утром?»

Вопрос с полей: «Что вы скажете героиновому наркоману, который, отвечая на чудесный вопрос, скажет, что он проснется, больше не имея ВИЧ?»

Это очень печальная ситуация, и нам бы хотелось, чтобы чудо вроде этого, могло произойти. У нас бывали клиенты, которые отвечали подобным образом. Мы также работали с супругами и родителями, которые хотели бы, чтобы с их близкими произошло такое медицинское чудо. Но тем не менее, мы не можем на этом останавливаться, мы должны двигаться дальше, спросив: «И в этот чудесный день, когда вы узнаете, что у вас больше нет ВИЧ, что вы будете делать?» и «Чем это окажется полезно?» и «Если вы будете делать что-то подобное, может ли это оказаться полезным сейчас?».

В конце концов, вы придете к тому, что чудесный день достаточно хорошо исследован и описан в деталях. Чтобы помочь чуду проявиться, используйте вопросы об исключениях: «Когда за последнее время небольшие элементы этого чуда уже присутствовали?». Поместите эти эпизоды в настоящий контекст, связанный с запросом клиента. Обращайте внимание на любые признаки того, что чудо уже происходит, с помощью вопросов: «Кто..?», «Что..?», «Когда..?», «Где..?» и «Как..?». Здесь мы придерживаемся предположения, что клиент уже использует решения.

Если событие настолько редкое, что признаки чудесного дня невозможно найти в повседневной жизни клиента, мы спрашиваем: «Что вам нужно делать больше, чтобы хотя бы небольшой элемент этого чуда стал реальностью?». Если клиент пока не видит себя, в качестве части решения, мы можем спросить: «Что должно происходить чаще, чтобы чудо стало возможным?».

Слова «делать больше/чаще» позволяют удерживать клиента в позитивном направлении, а также подчеркнуть, что мы знаем, что что-то хорошее уже происходит, вместо того, чтобы подчеркивать то, как далек он еще от своей цели. Когда клиента поощряют таким образом, ему гораздо легче поддерживать мотивацию.

Работая с отношениями между супругами или детско-родительскими отношениями, мы часто сталкиваемся с тем, что люди, вовлеченные в ситуацию, видят проблему по-разному. Чудесный вопрос помогает клиентам исследовать новые возможности для построения решений. По мере того, как они отказываются от проблемного фокуса, они перестают обвинять друг друга и начинают видеть то общее, что их объединяет. Вместо того, чтобы видеть свои отношения как набор разных проблем, отвечая на чудесный вопрос, они начинают видеть себя и членов своей семьи как проводников возможностей для изменений.

Вопрос с полей: «А разве чудесный вопрос не побуждает созависимую клиентку думать, что в ее силах что-то сделать, чтобы изменить своего мужа-алкоголика?»

Если клиентка отвечает, что ее чудесный день заключается в том, что ее муж бросит пить, мы не подвергаем это сомнению. Не будет никакой пользы, если вы скажите: «Вот видите! Вы такая же больная, как и он. Вам надо перестать думать таким дисфункциональным образом». Мы обнаружили, что лучше задать два вопроса: «Когда ваш муж бросит пить, что он

заметит в том, что вы будете делать по-другому?» и «Что вы будете делать для этого?». Эти вопросы могут помочь ей понять, что она может измениться даже до того, как изменится он. Такой подход нацелен на то, чтобы усилить ее чувство контроля над своей жизнью, а не его жизнью, а интервенция направлена на их взаимоотношения.

Когда мы задаем чудесный вопрос паре или семье, мы стараемся ограничиться обсуждением только одного чуда. Мы задаем каждому участнику все вариации вопросов про отношения:

«После того, как чудо случится, какие изменения вы заметите в отношении себя?», «Что заметит ваша мать/отец?», «Как вы думаете, что тогда ваши родственники станут делать по-другому?», «Как вы все поможете этому чуду случиться?», «Что потребуется для того, чтобы эти изменения произошли?», и «Какие изменения они заметят в вас, в ответ на эти их изменения?».

Затем, как и с индивидуальными клиентами, задаем вопросы на поиск исключений, чтобы возвести мостик между чудесным днем и повседневной жизнью и подчеркнуть, что клиенты уже начали создавать их собственные решения. Чтобы помочь нашим клиентам удержаться в ориентированном на решение ключе, мы спрашиваем:

«Что должно произойти, чтобы вы стали делать больше того, о чем мы говорили, или делать это чаще?» и «Как думаете, что потребуется, для того, чтобы это произошло?».

Вопрос с полей: «Мой вопрос касается недобровольных клиентов, которые приходят благодаря действию уголовно-исполнительной системы. Как вы работаете с клиентами, которые просто продолжают твердить: «Я выучил свой урок» или «Я никогда больше так не поступлю».

Мы поняли, что когда мы вступаем в прямую конфронтацию с недобровольными клиентами, это оказывается нетерапевтично. Недобровольный клиент обычно либо насмехается и отвергает наши попытки помочь, либо настолько угодливо отвечает на наши вопросы, что это не приводит ни к какому прогрессу в ситуации. Мы различаем «угодливость» и изменения. В тюрьме ценится угодливость. Для нас же ценно изменение и ответственность людей за их собственные изменения. Задавайте клиенту вопросы, которые помогут ему осознать его собственный процесс изменений. Мы бы спросили недобровольного клиента, который говорит, что он усвоил урок: «Откуда вы это знаете?», «Как вы поняли, что вы усвоили урок?», «Что поможет вашему партнеру сказать, что вы усвоили урок и никогда так больше не поступите?». За этими вопросами последуют вопросы, проясняющие большее количество деталей. Мы также зададим нашему недобровольному клиенту вопросы об исключениях, соглашаясь с его мнением о том, что терапия не нужна (ведь он уже усвоил урок) и говорим: «Расскажите мне о случае, когда вы хотели причинить кому-то вред и могли очень легко это сделать, но не стали». Это снизит его стремление защищаться, по мере того, как будет возрастать его любопытство к своей способности к контролю.

РАЗНОВИДНОСТИ ЧУДЕСНОГО ВОПРОСА

Бен Фурман

Перевод: Мария Шут

Так называемый “чудесный вопрос” - ключевой вопрос терапии, ориентированной на решение. Говорят, что чудесный вопрос был придуман Инсу Ким Берг. Эта идея пришла ей в голову во время беседы с клиенткой, которая на просьбу описать ее будущее без проблем, приведших ее в терапию, сказала, что “для этого понадобилось бы чудо”.

Вот как команда из Милуоки формулирует «чудесный вопрос». Когда вы прочитаете вопрос, держите в голове, что терапевт должен задать его с некоторой артистичностью и энергией, чтобы пробудить воображение клиента.

> *“Предположим, что наша встреча завершилась, вы идете домой, делаете то, что у вас было запланировано на оставшуюся часть дня. И затем, где-то вечером, вы чувствуете усталость и ложитесь спать. А среди ночи, когда вы спите, происходит чудо, и проблема, которая привела вас сюда сегодня, исчезает просто вот так (терапевт щелкает пальцами, чтобы добавить убедительности). Но так как чудо произошло ночью, вы не знаете о том, что оно случилось. Когда вы проснетесь следующим утром, как вы обнаружите, что чудо произошло?...Что еще вы заметите? Что еще?”*

Чудесный вопрос можно воспринимать как вариант гипнотической техники, изобретенной Милтоном Эриксоном и описанной в его статье “Псевдо-ориентация во времени как гипнотическая процедура”, которая была опубликована в Журнале клинического и экспериментального гипноза в 1954 г. В этой захватывающей статье Эриксон представляет пять клинических случаев, в которых он просил клиентов, находящихся под гипнозом, представить (или, как он говорит, галлюцинировать) яркие сцены из будущего, в котором клиент уже справился со своей проблемой и чувствует себя нормально. Для побуждения к созданию такого рода позитивных проекций будущего Эриксон мог, например, попросить клиента представить, что перед ним находится один или два кристальных шара, и затем увидеть в них сцены, или короткие видеоклипы про него в будущем, когда проблема уже решена. Например, мужчина, который ни разу в жизни не ходил на свидания с женщиной, мог увидеть сцену, проигрываемую в кристальном шаре, где он приглашает женщину на свидание; или кто-то, испытывающий страх высоты, может увидеть сцену про себя, стоящего на вершине высокого здания и наслаждающегося этим.

Цель этой статьи показать вам, что вы, как терапевт, можете задавать чудесный вопрос с использованием бесконечного числа формулировок. Вы всегда можете найти формат чудесного вопроса, который подойдет именно вам, в зависимости от ситуации, а также людей, с которыми вы работаете. Ниже приведен набор примеров формулировок чудесного вопроса:

1. **Волшебная палочка**

Представь, что у меня есть волшебная палочка. Я могу взмахнуть ею, и проблема исчезнет, вот так (терапевт взмахивает воображаемой волшебной палочкой). Когда

ты вернешься в школу/на работу/к семье, как ты заметишь, что волшебство сработало?

Инсу Ким Берг рекомендует использовать версию с волшебной палочкой вместо стандартного чудесного вопроса при работе с маленькими детьми, которые могут не понять концепцию чуда.

2. Щелчок пальцами

Представьте, что у меня есть суперсила и всего лишь одним щелчком пальцев (щелчок пальцами) я могу заставить вашу проблему исчезнуть (или я могу дать вам умение или способность, которые вам нужны). Все, что мне нужно сделать, это просто щелкнуть пальцами. Вот так! Если бы это было реально, что станет для тебя первой возможностью проверить, работает ли этот щелчок пальцами? Приведите пример ситуации, в который вы смогли бы проверить, существует ли проблема до сих пор или уже исчезла (или появились ли у вас способность или умение, которые вам нужны).

3. Последняя встреча

Мы с вами еще не решили, когда у нас состоится завершающая встреча, но давайте допустим, что это будет через 2 месяца. Мне бы хотелось узнать, о чем вы будете рассказывать на этой встрече, если предположить, что все вы будете убеждены в том, что наша работа была действительно успешной.

Этот вопрос особенно подходит для работы с командами или организациями.

4. Подарок

До Рождества осталось всего два месяца. Представь, что в этом году Санта Клаус принесет тебе особенный Рождественский подарок, который сделает тебя счастливым и значительно улучшит качество твоей жизни. Это будет не книга, не тапочки, не что-то еще подобное. Это будет какое-то изменение в твоей жизни. Что это может быть за подарок? Как это повлияет на твою жизнь?

5. Неожиданная встреча

Представьте, что мы с вами встретились следующим летом в городе, в одном из кафе на рыночной площади, возможно, это будет кафе с красными пластиковыми столами и стульями. Знаете такое? Вы будете сидеть там и пить кофе. Или вы, возможно, предпочитаете чай? Я замечу, что вы выглядите счастливым. Я подойду к вам и спрошу: «Как вы поживаете, как ваши дела?» И вы ответите, что у вас и правда все очень хорошо; что вы довольны своей жизнью и все складывается отлично. Мне станет очень любопытно и я попрошу вас рассказать подробнее. Что вы мне расскажете?

6. Сарафанное радио

Представьте, что однажды я столкнулся с вашей мамой (мужем, женой, братом, другом, боссом, врачом…), например, через пару недель после сегодняшнего дня, и она рассказала мне, что ваши дела уже лучше. И я весь превратился в слух! Как вы думаете, что она рассказала бы мне?

7. Вымышленный гипноз

Представьте, что я гипнотизер. Я могу загипнотизировать вас и сделать гипнотическое внушение. Знаете, что такое гипнотическое внушение? (объясняет и дает несколько ярких примеров). Хорошо, так вот, какое гипнотическое внушение вы хотели бы получить от меня, если предположить, что я могу вас загипнотизировать? (клиент пробует ответить). Если бы я был гипнотизером, я бы попросил вас быть более конкретным. Мне пришлось бы попросить вас быть более точным, чтобы я мог подобрать правильные слова для гипнотического внушения. Что бы вы сказали? Что такое особенное вы хотели бы сказать мне? И если бы я действительно сделал вам это гипнотическое внушение и оно бы сработало, как бы вы это поняли? Можете подумать о том, каким образом можно было бы проверить подействовало оно или нет? Что станет для вас доказательством того, что это правда работает?

8. Сверхъестественная способность

Представьте, что я могу дать вам рецепт совершенно особенного эликсира, который даст вам почти сверхъестественную способность делать именно то, что вам нужно для того, чтобы разрешить проблему. Какая практически сверхъестественная способность могла бы понадобиться, чтобы справиться с проблемой? И если бы у вас уже была эта способность - потому что утром вы уже выпили бы эликсир - как бы вы справились с ситуацией? Я хотел бы знать всю историю, в деталях по минутам.

9. Удиви меня!

Представьте, что вы решили удивить свою семью, сделав нечто такое, что для них стало бы признаком того, что у вас действительно есть улучшения. Что такого вы могли бы сделать, чтобы удивить их и заставить их подумать, что происходит что-то многообещающее?

10. Терапия

Клиент говорит, что собирается начать терапию. Терапевт отвечает: “Представьте, что терапия, о которой вы говорите, окажется полезной для вас. Это вполне возможно. Как вы сами сказали, многим терапия помогала. В общем, представьте, что вы будете одним из этих людей. Что станет для вас первым знаком того, что терапия помогает? Что в дальнейшем будет для вас признаком того, что терапия действительно изменило что-то к лучшему в вашей жизни?

11. Инъекция

Вы знали, что я врач? Так как я врач, я могу сделать вам инъекцию. Представьте, что я мог бы сделать вам инъекцию, которая дала бы вам силу и способность делать все, что необходимо для того, чтобы справиться с проблемой. Вам бы это понравилось? Вы бы согласились на такую инъекцию? Инъекция была бы эффективной и не имела бы никаких побочных эффектов, за исключением небольшой болезненности в плече в месте укола. Как скоро вы обнаружили бы, что инъекция действует? Что вам потребовалось бы для этого? По какому признаку вы бы поняли, что инъекция и правда работает?

12. Чудодейственный мозг

У мозга есть практически чудодейственная способность излечивать самого себя от ужасного опыта. Этот процесс уже происходит. Если вы оглянетесь на год назад в свое прошлое, вы возможно удивитесь, сколько изменений, шаг за шагом, вы сделали

за это время. На каком этапе, в контексте вашего восстановления, вы надеетесь быть в это время? Что станет для вас признаком того, что мозг проделал эту работу?

13. Провидец

Представьте, что я мог бы быть провидцем. Знаете, это такой человек, у которого есть дар видеть будущее. У меня бы стоял кристальный шар вот здесь прямо передо мной (наклоняется вперед, делая вид, что на столе есть кристальный шар). Заглянув в этот шар, я мог бы увидеть вас в будущем, вас, занимающимся своими делами в каком-то моменте будущего. Сейчас я не буду изображать провидца, я даже не знаю, возможно ли вообще заглянуть в будущее, но если бы я все таки был провидцем, и у меня действительно была бы такая способность, какие бы у вас были надежды на то, что я могу увидеть про вас в моем кристальном шаре? Вы были бы точно счастливы, но где бы я вас увидел? С кем бы вы были? Чем бы вы занимались?

Что вы делаете после чудесного вопроса?

Чудесный вопрос это не отдельный вопрос вне остального контекста, даже если иногда создается впечатление, что он сам по себе способствует изменениям у клиентов. Для того, чтобы получить терапевтический эффект, чудесный вопрос, как правило, должен быть связан со следующими вопросами, смысл которых в том, чтобы помочь клиенту обнаружить стратегии конструирования реальности из его описания чуда.

Представьте, что однажды, в недалеком будущем, я написал бы еще одну статью о терапии, ориентированной на решение, и вы бы решили, что эта статья очень полезна для вас. Как вам кажется, о чем была бы эта статья?

ЧЕТЫРЕ ПРИЧИНЫ ЗАДАТЬ ЧУДЕСНЫЙ ВОПРОС

Гарри Корман

Перевод Гамзин Юрий

Фрагмент книги “More than miracles: The state of the art of solution-focused brief therapy» by Steve de Shazer and Yvonne Dolan with Harry Korman, Terry Trepper, Eric McCollum, and Insoo Kim Berg. 2007

Способ определить цель в терапии

Краткосрочная терапия, ориентированная на решение, имеет свои корни в неаналитической традиции краткосрочной терапии. Существует одна вещь, объединяющая все направления краткосрочной терапии - они начинаются с конца, т.е. пытаются выяснить:

- как клиенты узнают, что они достигли того, чего они хотели достичь, придя к психотерапевту;
- как они узнают, когда терапию можно закончить.

Чудесный вопрос - одна из лучших техник в репертуаре ориентированного на решение подхода, помогающая клиентам описать то, как они поймут, что проблема решена и неизменно мотивирующая клиента на полезные описания того будущего, в котором он хотел бы оказаться. Но этот вопрос не так прост. Научиться удерживать в разговоре рамки чудесного контекста и продолжать искать влияние «произошедшего чуда» в реальной жизни клиента – весьма нелегкая работа. Поэтому, если вы думаете, что это единственная причина, чтобы задавать этот вопрос, скорее всего лучше выбрать другую технику, которая сработает не хуже.

Чудесный вопрос как виртуальное чудо (или как специфический эмоциональный опыт)

Часто, и чем больше опыт терапевта, тем чаще, при ответе на чудесный вопрос клиенты будут вести себя так, будто они испытывают то, что описывают как происходящее на следующий день после чуда. Клиенты будут сопровождать описания телесными движениями, как будто, они в самом деле делают и испытывают то, о чем говорят.

Клиентка по имени Сара рассказывает, что на следующее утро после чуда она выйдет на террасу с чашкой чая в руках и сядет, повернув лицо к солнцу. И когда она так говорит, она поднимает лицо, как будто солнце действительно светит на нее в данный момент. Мать показывает жестами, выражениями лица и слезами, что происходит, когда ее дочь становится «приветливой» на следующее утро после чуда. Еще одна клиентка, по имени Анна и ее мать протягивают друг другу руки и прикасаются друг к другу, когда они описывают, что будет отличаться в отношениях между ними тем утром после того, как произойдет чудо.

Чувство, которое я (Гарри Корман) получаю всякий раз, когда слушаю ответ на чудесный вопрос, - будто бы это репетиция чуда или его виртуальное переживание. Когда это происходит, я всегда думаю: «Чудо так близко. Эти люди могут просто пойти домой и сделать это. Вау! Это здорово!» . Этот простой опыт часто вызывает удивление от созерцания возможностей клиентов.

Если не задавать чудесный вопрос, то получить такой эмоциональный опыт вряд ли получится. И это хорошая причина, чтобы задать чудесный вопрос.

Подготовка к исключениям

Среди наиболее полезных исключений из проблемы, и которые клиент с наименьшей вероятностью будет игнорировать – случаи уже происходящего в жизни клиента чуда. Если терапевт продолжает спрашивать о деталях описываемой клиентом картины предпочитаемого будущего - «Что еще будет по-другому после того, как чудо произойдет?» - рано или поздно большинство клиентов скажут что-то типа «… и это случалось на днях». В этом не так уж много удивительного, поскольку чудеса клиентов всегда основываются (пусть даже частично) на надеждах и опыте прошлого. Когда времени мало, или клиент сам не говорит об этом, терапевт может перейти к такому разговору, спросив: «Случались ли когда-нибудь маленькие «кусочки» этого чуда - даже самые крошечные?». Таким образом, чудесный вопрос подготавливает клиента к разговору об исключениях.

Создание позитивной истории

Мы никогда не видели, чтобы клиенты сами начинали сеанс терапии с рассказа о том, что жизнь их прекрасна или о том, какого прогресса они достигли в решении проблемы. Большинство клиентов рассказывают о том, что можно было бы назвать печальной историей - насколько плохо идут дела и как они ухудшаются.

После чудесного вопроса, разговор перемещается в направлении тех «кусочков» чуда, которые уже происходят, и клиенты часто начинают описывать, что стало лучше уже после того, как они решили обратиться за помощью к терапевту. Во всех этих сессиях клиенты будут говорить о том, как жизнь становится лучше, и некоторые из клиентов даже скажут нам, что они делают, чтобы их жизнь улучшалась. Они рассказывают нам историю о позитивных изменениях и прогрессе в решении проблемы. Они уходят из кабинета психолога с позитивной историей, рассказывающей о том, что хорошего происходит в их жизни.

КОШМАРНЫЙ ВОПРОС

Инсу Ким Берг
Норман Реус

Перевод: Софья Киселева

Фрагмент книги «Решения шаг за шагом: руководство по терапии зависимостей» (Solutions Step by Step: A Substance Abuse Treatment Manual, 1998)

> ***Кошмарный вопрос***
>
> *«Представьте, что вы сегодня ложитесь спать (пауза), где-то посреди ночи вам приснится кошмарный сон. В этом кошмаре все проблемы, которые привели вас сюда, усилились, все стало настолько плохо, насколько это вообще возможно. Но когда вы проснулись, этот кошмар становится вашей реальностью. Что вы заметите в такое кошмарное утро, что именно подскажет вам, что вы живете в кошмаре?»*

Мы позволяем себе задать «кошмарный вопрос» только после того, как уже попытались построить решение с помощью вопросов об изменениях перед встречей (pre-session change), исключениях и чудесных днях. Норман Реус изобрел кошмарный вопрос в работе с клиентами, у которых не возникало мотивации к изменениям, несмотря на то, что они видели возможность наладить свою жизнь. Ему показалось, что некоторые любители выпить не станут ничего предпринимать, пока в их жизни не произойдет что-то очень серьезное. В противном случае, они продолжали верить, что смогут избежать долгосрочных последствий алкоголизма. Чем больше вопросов задавал им Норм, тем больше он узнавал о трудностях, с которыми столкнулись бы эти люди, решив бросить пить. С одной стороны, затянувшийся алкоголизм ставил под сомнение их карьеру, а с другой стороны, отказ от алкоголя подвергает риску все их дружеские связи. Трезвость не казалась им решением, а лишь еще одной «чертовой проблемой».

Дополнительные вопросы к кошмарному вопросу задаются также, как и к чудесному вопросу, только «наоборот». Мы используем «проблемный разговор» вместе с кошмарным вопросом, чтобы построить решение, с которым клиент смог бы жить. Наш опыт задавания чудесных и кошмарных вопросов говорит о том, что, начиная отвечать на чудесный вопрос, клиенты, обычно говорят о чувствах, (как правило, позитивных, обнадеживающих), а на кошмарный вопрос – о поведении (обычно про прием алкоголя). Задавая дополнительные вопросы, для прояснения деталей кошмарного дня, мы, как правило, начинаем с вопросов о чувствах: «Когда ваша жена увидит, как вы пьете с утра, какие изменения она заметит в том, как вы себя чувствуете?» и «Когда она увидит, что вы себя чувствуете таким образом, как это повлияет на ее чувства? Что вы заметите, что скажет вам, что это повлияло на нее?». Простой, но действенный вопрос «Что ещё?» побуждает клиентов добавлять больше деталей. Как и в случае с чудесным вопросом, если кошмар происходит с кем-то другим, мы формулируем последующие вопросы иначе: «Когда кошмар будет

происходить с вашим мужем, что ваш муж заметит в отношении вас?». Формулируя вопросы таким образом, мы привлекаем внимание клиента к тому, как кошмар влияет на жизнь окружающих, тем самым преувеличивая последствия, которые могут наступить, если кошмар случится.

Когда все детали кошмарного дня выяснены, поэкспериментируйте с вопросами, которые могут выступить мостиком между проблемой и решением. Можно спросить: «А бывают ли моменты в вашей жизни сейчас, когда небольшие элементы кошмара уже присутствуют?», «Что присутствует в этом кошмаре, когда он случается?», «Кто оказывается больше всего затронут этим кошмаром?», «Кто больше всего заинтересован в предотвращении кошмара?».

Продолжая возводить мостик в сторону возможных решений, мы спрашиваем: «Что потребуется, для того, чтобы предотвратить приход кошмара?» и «Насколько вы уверены в том, что сможете сделать, то, что необходимо?». Клиенты, которые пока не уверены, стоит ли им менять свой образ жизни, по крайней мере поймут, что их ожидает в будущем.

Когда мы задаем кошмарный вопрос, работая с парами или семьями, то стараемся конструировать всего один «кошмар» за раз. Если же у нас несколько одновременно происходящих «кошмаров», то мы задаем вопросы о взаимодействиях между людьми, чтобы сделать видимым то, как разные «кошмары» влияют на всех:

«Когда вы проживаете свой кошмар, а она свой, что вы заметите в отношении друг друга?», «Как эти кошмары разрушат то, над чем вы оба так долго работали?».

Кошмарный вопрос помогает семьям и парам экстернализировать проблему. Когда клиенты видят проблему в «проблеме», они могут перейти от взаимных обвинений к поиску удовлетворяющего всех решения.

Помните, что кошмарный вопрос - это очень специфическая форма разговора о проблеме в ориентированной на решение терапии. Мы используем его, чтобы помочь клиентам прийти к решениям только после того, как исследовали досессионные изменения, исключения и волшебные дни и поняли, что все это не возымело эффекта. Вместо того, чтобы сдаться, решив, что случай клиента безнадежный, мы советуем вам проявить настойчивость и поисследовать, что является индивидуальным кошмаром в восприятии клиента.

Вопрос с полей:

«Задать клиенту кошмарный вопрос, это не то же самое, что позволить клиенту достичь дна?»

Мы полагаем, что неэтично просто сидеть и ждать, пока клиент «достигнет дна», если можно использовать эту полезную технику. Помочь клиентам представить «падение на дно» безопаснее, чем позволить им на самом деле туда опуститься.

Хотя мы и не используем традиционную модель «интервенции», описанную Верноном Джонсоном (1), когда появляется возможность оказать влияние на жизнь клиента, мы используем эту ситуацию, чтобы указать ему более позитивное направление. К сожалению, мы повстречали много клиентов, разрушенных действиями доброжелательных профессионалов и

родственников, которые под влиянием благих намерений, «наступали человеку на горло» в ходе структурированной интервенции. Как уже упоминалось выше, мы ни в коем случае не поворачиваемся спиной к попыткам членов семьи помочь клиенту отказаться от алкоголя. Мы будем расспрашивать членов семьи о том, что такого они знают о клиенте, что позволяет им не оставлять этих попыток, даже после множества неудач и несдержанных обещаний. Это неизбежно приводит к разговору о ресурсах клиента, а также надеждах и мечтах семьи в отношении него. Такой опыт, когда клиент слышит, как о нем говорят в подобном позитивном ключе, может оказаться очень мощной «интервенцией» и привести к более позитивному и оптимистичному взгляду на себя.

Однажды Инсу «пришлось» провести «интервенцию» для одного молодого человека. Оказалось, что его школьный друг и девушка прилетели в Милуоки специально ради «интервенции». В течение сессии девушка могла только сидеть и рыдать. Разговор был сфокусирован вокруг их веры и надежды в отношении этого молодого человека. Эти вера и надежда были достаточно сильны, чтобы заставить их пролететь большое расстояние и сказать ему, что они знают – он сможет наладить свою жизнь. Это был очень сильный эмоциональный опыт для клиента, который не подозревал, как сильно каждый из них беспокоится о нем.

---

(1) Вернон Джонсон – известный американский психолог, специалист по работе с химическими зависимостями. На русский язык переведена его книга «Метод убеждения: как убедить наркомана или алкоголика лечиться». Интервенция, упомянутая в данном случае, - это метод убеждения, разработанный Джонсоном и получивший широкое распространение при работе с зависимыми клиентами /прим. ред./.

«Убеждение — это метод, посредством которого можно прервать пагубное, прогрессирующее и разрушительное воздействие химической зависимости, и который помогает химически зависимому человеку отказаться от употребления препаратов-модификаторов настроения и выработать у себя новые, более здоровые формы поведения для обуздания своих потребностей и решения проблем.

Убеждение - показ реальной действительности человеку, утратившему с ней связь, доступным для его восприятия способом. Цель убеждения — разрушить защитные психологические барьеры так, чтобы реальность, пробившись сквозь них, могла сиять достаточно долго, дабы человек сумел примириться с ней.

Под “показом действительности” мы подразумеваем преподнесение химически зависимому человеку конкретных фактов его поведения и их последствий. Под “доступным для восприятия” — такой способ, против которого нельзя устоять, поскольку он — объективный, удобопонятный, беспристрастный и бережный. Убеждение — это конфронтация, но она в некотором, очень важном отношении отличается от той, которая большинству хорошо знакома и дает лишь слабый положительный эффект, либо не дает его вовсе. При убеждении цель и смысл конфронтации — заставить химически зависимого человека взглянув” в лицо реальным фактам.

Вернон Джонсон «Метод убеждения: как убедить наркомана или алкоголика лечиться». М.: 2014.

ОБЗОР КНИГИ ЛИНДЫ МЕТКАЛФ «ВОЛШЕБНЫЙ ВОПРОС: ОТВЕТЬ НА НЕГО И ИЗМЕНИ СВОЮ ЖИЗНЬ»

Linda Metcalf. “The Miracle Question: Answer It and Change Your Life”, Crown House Publishing, 2006.

Подготовил Гамзин Юрий

Линда Меткалф много лет проработала учителем средних классов и школьным консультантом. Сейчас она известный специалист в области психологии отношений, семейный терапевт, автор пяти книг по ориентированному на решение подходу. К сожалению, ни одна из книг на русский язык не переведена. Линда Меткалф преподает психологическое консультирование в нескольких университетах США, выступает с лекциями, семинарами и воркшопами по всему миру. Живет в городе Арлингтон, штат Техас, США.

Книга «Волшебный вопрос» выпущена в 2007 году издательством Crown House Publishing и представляет собой описание практического применения техники «волшебного вопроса» в консультативной практике в области семейной психологии, решении проблем взаимоотношений с детьми и подростками, преодолении последствий психологических травм и избавления от вредных привычек. Линда Меткалф уверена, что

> *«не имеет значения, какова именно ваша проблема или затруднительная ситуация, в которой вы оказались, «волшебный вопрос» дает шанс начать процесс достижения того, что вам хочется и предоставляет новые возможности для лучшей жизни. Как только вы перестанете думать о том, почему с вами произошло нечто неприятное, и начнете обращать внимание на то, какой может быть ваша жизнь, после того, как «чудо» случиться, вы окажетесь на прямой дороге к позитивным изменениям».*

С тех пор как она познакомилась с идеями ориентированной на решение краткосрочной терапии и стала применять «волшебный вопрос», она стала свидетелем множества случаев позитивных изменений в жизни людей.

> *«Они /клиенты/ начинали понимать, что у них есть внутренние ресурсы, необходимые для того, чтобы реализовать это «чудо». Будь то проблемы, связанные с утратой значимого человека, сексуальным насилием, разводом, депрессией, тревожностью, гневом или зависимостью, когда клиенты понимали чего не хватает в их жизни, отвечая на «волшебный вопрос», они обретали возможность преодолеть эмоциональный барьер, мешающий выйти из поля проблемы и начать искать решение. Оказалось, что им не нужны советы психолога или описания того, как справится с проблемой. Им не нужны другие люди или специально сконструированные ситуации, чтобы начать приобретать новый опыт. Все, что им было нужно – это подробно ответить на «волшебный вопрос», поразмышлять над своим будущим без проблемы и понять, что они достаточно подготовлены для того, чтобы начать двигаться к этому будущему».*

Линда Меткалф признается в ошибках, которые она допускала до того, как стала использовать техники ориентированной на решение терапии.

> *«До 1991 года я исследовала обстоятельства жизни клиентов и помогала им понять, что они могут сделать, чтобы изменить их жизни. Иногда мои стратегии срабатывали, иногда нет. Когда не срабатывали, я всегда думала, что проблема заключается в моих клиентах, которые не желают сотрудничать надлежащим образом. Сейчас я сожалею об этом. Я поняла, что клиенты пытались сказать мне что-то, но я не смогла их услышать.*
>
> *Однако я не только не слышала их, я не задавала им правильные вопросы. Я спрашивала их о том, что казалось мне необходимым, чтобы собрать информацию, понять каким опытом они обладают и найти подходящее решение. Я давала им советы, т.к. думала, что это будет полезным и что это то, зачем они приходили на консультацию. Теперь я понимаю, что я никогда не просила моих клиентов рассказать о том, как бы они хотели, чтобы их жизнь выглядела в будущем. Я просто не знала о той силе, какой обладают люди, которая помогает им создать картину своего будущего.*

Автор приводит ряд историй своих клиентов, которым техника волшебного вопроса помогла справиться с их проблемами, и найти оптимальные решения для своих ситуаций.

> *«Каждому упомянутому здесь /в главе 1 книги/ клиенту я задавала «волшебный вопрос», поскольку каждому из них нужно было именно это – «чудо». Я просто стала их проводником, показывая им, что они уже имеют ответ на вопрос у себя внутри. Я не давала им никаких советов. Я не предлагала разбираться с багажом того прошлого, с которым приходили клиенты. И не объясняла, как это прошлое влияет на их проблемы. Я просто слушала, концентрируясь на индивидуальных способностях клиента, и помогала найти то, что могло восстановить их уверенность в возможности справиться с проблемой».*

Один знакомый парикмахер по имени Марк, узнав о том, что Линда пишет книгу о «волшебном вопросе», поделился с ней следующей историей. Вечером, возвращаясь домой с работы, он увидел билборд с рекламой лотереи штата Техас. Джекпот лотереи составлял 29 млн. долларов. Он представил себе, что было бы, если бы он выиграл эти деньги. Это определенно изменило бы его жизнь и решило все его проблемы. С такими деньгами он чувствовал бы себя беззаботно и не испытывал бы столько стресса, связанного с работой. Но кроме этого, произошло нечто значительное, когда он начал размышлять о своей новой жизни после выигрыша.

> *«Я начал думать, что могу сделать что-то в своей жизни уже сейчас, без всякой лотереи. Я могу проводить больше времени со своими друзьями, избавиться от стресса, пытаясь начать новую деятельность, встретить новых людей. И для этого не нужно выигрывать 29 миллионов долларов».*
>
> *«Сам того не зная, Марк дал ответ на волшебный вопрос».*

Одна из главных трудностей при использовании чудесного вопроса заключается в том, что некоторые клиенты дают нереалистичные описания своего будущего. Это может смутить и даже дезориентировать терапевта. Как нереальная картина может помочь клиенту решить его проблемы? Но следует иметь ввиду, что, даже описывая

фантастическое будущее, клиент всегда говорит о своих потребностях, о том, чего ему не хватает в реальной жизни. Вот что пишет об этом Линда Меткалф:

> *«Когда люди думают как «чудо» изменит их жизнь они часто забывают спросить себя: «Как 29 миллионов долларов изменят мою жизнь?»*
>
> *Может быть, вы тоже часто мечтаете о таком «чуде». Думаю да, т.к. я точно мечтаю. Может быть, вы говорите себе:*
>
> *«Мне не пришлось бы больше работать».*
>
> *«Моя семья жила бы в лучшем доме»*
>
> *«Наши дети могли бы учиться в колледже».*
>
> *«Я мог бы путешествовать по всему миру».*
>
> *Это звучит порой как нечто невозможное. Не так ли? И размышляя о такой удаче, вы можете даже впасть в депрессивное настроение, т.к. эти вещи кажутся недостижимыми. Но постойте минуточку. Сейчас время сделать следующий шаг и ответить на очень важный вопрос: «Как реализация моей мечты повлияет на меня?». Ответы могут быть такими:*
>
> *«Если бы я не работал, я мог бы больше времени проводить дома. А значит, мог бы больше внимания уделять своим близким. И это улучшит наши отношения».*
>
> *«Если бы у меня был лучший дом я часто приглашал бы к себе гостей. Я чувствовал бы себя более успешным. Это придало бы мне больше уверенности».*
>
> *«Если бы мои дети ходили в колледж, я бы стал меньше думать о том, как мне сэкономить деньги на их обучение. Я бы меньше тратил время на переживания из-за денег и больше бы время уделял какой-нибудь совместной с ними активности».*
>
> *«Если бы я мог путешествовать? Вау! Я бы постоянно узнавал что-то новое. Я чувствовал бы себя более знающим и мог бы поддерживать разные разговоры с другими людьми».*
>
> *Обратите внимание, как нереальные цели становятся реальными. Этот процесс дает возможность задуматься над тем, чего бы вы хотели больше в своей жизни, и помогает исследовать некоторые реальные возможности».*

В ориентированной на решение терапии всегда с особым внимание относились к языку, который использует клиент. Поскольку слова и формулировки очень часто влияют на восприятие и на формирование представлений о чем-либо. Линда призывает также обращать внимание на слова, которые мы используем:

> *«Очень важно исключить слова типа «никогда» и «всегда» из своего словаря. Потому, что они отвечают за две самые распространенные ловушки, в которые попадают люди в проблемных ситуациях. «Никогда» и «всегда» не оставляют пространства для надежды и возможностей. Кроме того, никто не чувствует гнев и раздражение 24 часа в сутки, семь дней в неделю. Люди редко пребывают в депрессивном состоянии весь день, всю неделю, в особенности, если они погружены в свои рабочие вопросы или заняты семейными делами. Всегда существуют отрезки времени, когда человек продолжает действовать, не смотря на свое эмоциональное состояние.*

Если вы считаете, что проблема присутствует «всегда», и вы «никогда» не можете избавиться от ее влияния, вы лишаете себя информации, которая может открыть вам двери для новых решений. Простые мысли могут быть настолько могущественными. Процесс, запускаемый при размышлениях над ответом на «волшебный вопрос» помогает изменить ваши мысли: от того, что вы не можете сделать к тому, что вам по силам или тому, что вами уже сделано.

В течение одного дня постарайтесь прислушиваться к разговорам людей, использующих «всегда» и «никогда». Спросите себя насколько они счастливы и продуктивны. Скорее всего, они не очень счастливы. Часто склонны к жалобам, нежели к действиям. Не позволяйте себе быть частью этого сообщества».

Однако, одного описания предпочитаемого будущего и внимательного отношения к словам недостаточно для того, чтобы в вашей жизни произошли изменения. Для этого лучше воспользоваться тем, что Линда Меткалф называет Планом действий. Она предлагает составлять такой план на основе тех описаний, которые дает клиент, отвечая на чудесный вопрос, особое внимание уделяя тем исключениям в реальной жизни клиента, которые уже присутствуют и которые дают подсказку в поиске направления при конструировании решения конкретной проблемы.

ЧТО ДЕЛАТЬ ПОСЛЕ ТОГО, КАК «ЧУДО» СЛУЧИЛОСЬ

Ли Шилтс
Арлин Брет Гордон

Перевод: Мария Шут

Оригинальная статья: Lee Shilts, Arlene Brett Gordon. “What to Do After the Miracle Occurs”. Journal of Family Psychotherapy, Vol. 7(1) 1996.

Аннотация. *В статье представлена техника, которую можно использовать после «чудесного вопроса» в ориентированной на решение краткосрочной терапии (ОРКТ). Вначале авторы обсудят технику «упрощения ответов на чудесный вопрос», которая может помочь клиентам сфокусироваться на настоящем, уже содержащим решение. Дальше в статье будет рассмотрен авторский подход Стива де Шейзера и Инсу Ким Берг (1993) к использованию «шкалирующих вопросов» с клиентами после того, как они попробовали прожить какую-то часть своего «чуда» в реальности. Авторы помогают клиентам измерить все моменты их «чуда». Шкалирующие вопросы дают клиентам возможность обнаружить дополнительные характеристики их чуда и продолжить действовать новым способом, который был инициирован «чудом». В качестве иллюстрации будет приведен разбор соответствующего случая.*

ВСТУПЛЕНИЕ

Вопросы могут быть самым важным инструментом терапевта. В течение терапевтической беседы клиент и терапевт совместно конструируют понимание реальности клиента, поэтому терапевты должны уделять пристальное внимание полезности вопросов, которые они собираются задавать (де Шайзер и Берг, 1993). В этой статье предложено руководство по совмещению двух эффективных техник задавания вопросов, которые описаны в литературе по ОРКТ: это чудесный вопрос и шкалирующие вопросы, используемые для достижения последовательных целей по созданию и поддержанию терапевтических изменений.

Изначально авторы помогают клиентам создавать изменения с помощью техники “упрощения ответов на чудесный вопрос”. Это помогает клиентам сфокусироваться на той специфической части их чуда, которая более реальна и достижима в рамках уровня их возможностей. Процесс фокусировки, запущенный этим методом, помогает клиентам обнаружить, что они сами способны создавать изменения в своей жизни.

Второй этап, закрепление изменений, включает “шкалирующие” вопросы (де Шайзер и Берг 1993). Данная интервенция чаще всего происходит во время второй или третьей терапевтической сессии, когда терапевты просят клиентов оценить отдельные части из их описания «чуда». Шкалирующие вопросы помогают клиентам увидеть выгоды, которые они могут получить, делая больше того, что им уже помогает.

Первая интервенция, состоящая из «упрощений ответов» клиентов на чудесный вопрос, способствует появлению основополагающей цели изменений, которые будут происходить. Вторая интервенция, с применением шкалирующих вопросов, достигает двух последовательных целей: продолжение создания новых изменений и поддержание тех изменений, которые уже произошли.

Весь этот процесс демонстрирует основной принцип ОРКТ, который состоит в том, что клиенты обращаются за терапией, потому что они ищут информацию для осуществления изменений.

УПРОЩЕНИЕ ОТВЕТОВ НА ЧУДЕСНЫЙ ВОПРОС

Стив де Шайзер и его коллеги из Центра Краткосрочной Семейной Терапии в Милуоки разработали технику «чудесного вопроса» (де Шайзер, 1985, 1988, 1991), чтобы помочь клиенту и терапевту достигнуть согласия в описании того, как может выглядеть решение существующей проблемы. Де Шейзер (1988) описывает чудесный вопрос следующим образом:

> *“Представьте, что однажды ночью, пока вы спали, произошло чудо, и ваша проблема была решена. Как вы узнаете, что это произошло? Что будет иначе?” (стр.5).*

Обычно клиенты в качестве ответа приводят истории о будущем, в котором их текущие затруднения больше не существуют.

“Цель чудесного вопроса в том, чтобы клиенты сформировали представление о маленьких, конкретных, специфических действиях, которые сообщат им о том, что проблема решена”. (Шилтс и Гордон, 1993). Чем больше клиенты с терапевтами проясняют цель чуда, тем больше они способны создавать новые истории о нахождении решений в их жизни. Де Шейзер и Берг (1993) определяют разговоры о том, что случиться после чуда как “разговоры о решении” (solution talk), разговоры за рамками проблемы.

Упрощение ответов на чудесный вопрос увеличивает эффективность чудесного вопроса, потому что его предназначение “помочь клиентам сфокусироваться на деталях чуда, и сконструировать решение из их ответов”. (Шилтс и Гордон, 1993). Как только клиенты начинают смотреть на решение своей проблемы как на свой актуальный опыт, с измеримыми характеристиками, они начинают концентрироваться на настоящем, в котором проблема уже в какой-то степени решена, в отличии от концентрации на неопределенном будущем.

Шилтс и Гордон (1993) описывают пошаговый процесс упрощения ответов на чудесный вопрос в своей статье “Упрощение ответов на чудесный вопрос”. На первой терапевтической сессии терапевт задает клиенту чудесный вопрос. По опыту авторов, клиенты часто описывают чудо, которое содержит сразу много компонентов, и это свидетельствует о том, как правило, что представление о «чуде» слишком большое и нереалистичное для того, чтобы клиент мог сконцентрироваться на нем. По этой причине, простые детали в описании чуда помогают клиенту и терапевту совместно сфокусироваться на конкретной и достижимой цели. После этого терапевт уходит из комнаты, предоставив клиенту достаточно времени для обдумывания своих ответов. Это поможет ему понять, какая самая маленькая деталь его чуда говорит о том, что в данный момент времени его цели в терапии начинают осуществляться.

Через 5-10 минут терапевт возвращается. Если клиент дает слишком обширное описание чуда, терапевт помогает найти в нем самую маленькую деталь, которая станет признаком того, что чудо уже происходит. Обычно терапевт завершает сессию заданием, которое основано на выбранном клиентом маленькой части чуда.

Маленького изменения обычно достаточно для запуска большого, системного изменения (де Шайзер, 1987). Из начального комплексного описания проблемы клиент и терапевт приходят к маленькому и простому изменению, которое может быть замечено. Упрощение ответов на чудесный вопрос воодушевляют клиентов двигаться в направлении поиска их собственных решений. Терапевт руководит ими, направляя внимание на маленькие реалистичные изменения, которые часто приводят к большим изменениям в их жизни. Так как клиенты измеряют их собственное уникальное чудо в соответствии с уровнем, который им подходит, они могут начать продвижение в то будущее, где достижения действительно возможны (Шилтс и Гордон, 1993).

Клиенты с достижимыми целями чувствуют, что они способны создавать изменения в своей жизни. Следующая цель в терапевтическом контексте - сохранение изменений. Согласно Дюрранту, на которого ссылаются Крал и Ковальски (1989) в работе “После чуда: вторая стадия в ОРКТ”, сохранение изменений становится возможным, когда новое описание жизненных историй клиента поддерживается поведенческими паттернами и особенностями взаимодействия с другими людьми.

ПОДДЕРЖКА ИЗМЕНЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ШКАЛИРУЮЩИХ ВОПРОСОВ

Крал и Ковальски (1989) применяют чудесный вопрос, чтобы “подчеркнуть разницу между шаблоном жалобы и шаблоном поиска исключений (изменений)” (стр.73). Изменение в поведении клиента возникают, когда терапевт и клиент выбирают кусочки информации, на которых можно сфокусироваться, как на целях терапии. Крал и Ковальски предлагают шесть различных способов, помогающих зафиксировать изменения, о которых говорят клиенты, отвечая на чудесный вопрос. Каждое из этих заданий извлекается из жалобы и основано на исключениях из проблемного поведения.

Авторы этой статьи исследуют сохранение изменений, что является вторым этапом терапевтического процесса, предлагая клиенту оценить по шкале каждую часть их описания чуда. Шкалирующие вопросы, как и чудесный вопрос, оказывают существенное влияние на терапевтический контекст. Де Шайзер и Берг (1993) включают шкалирующие вопросы в процесс терапии для “измерения” собственного ощущения клиента, для мотивации и воодушевления, а также для прояснения целей и чего угодно еще, что может быть важным для конкретного клиента”.

Используя шкалирующие вопросы, терапевт и клиент договариваются об определенном языке (числах) для измерения чего-либо, что обычно очень сложно описать словами (например, душевное спокойствие). Принцип шкалирования понятен большинству людей, когда “десять” означает максимальное достижение цели, а “ноль” означает абсолютное отсутствие движения по направлению к цели (де Шейзер и Берг, 1993).

СВЯЗЫВАНИЕ ШКАЛ С ЧУДОМ

Сочетание техник «упрощения ответов …» и шкалирования помогает клиенту запустить процесс изменений и поддерживать их. Надеемся, что этот язык для создания изменений выходит за рамки терапии и применим в повседневной жизни клиента. Пошаговый процесс, помогающий клиентам инициировать и поддерживать изменения, выглядит так.

1. После определения сути проблемы, терапевт задает клиенту чудесный вопрос, как это описано де Шейзером (1988).
2. Далее терапевт просит клиента упростить свои ответы на чудесный вопрос (Шилтс и Гордон, 1993).
3. После того как клиент дает упрощенные ответы, описывающие ситуацию после чуда первая сессия обычно завершается домашним заданием, которое предлагает терапевт, основываясь на небольших элементах этого «чуда».
4. На последующих и завершающей встрече клиента просят оценить его прогресс по шкале относительно его упрощенного описания. Клиенту предлагают измерить прогресс по шкале от 1 до 10. Важно помнить, что еще до терапии клиент мог оценивать проблемную ситуацию как близкую к нулю.
5. После этого клиенту предлагается измерить полностью все элементы, составляющие его «чудо», используя шкалу 1-10.

6. После рассмотрения всей полученной информации клиента просят обращать внимание на проявление в жизни всех элементов из его описания «чуда». На последующих сессиях используется шкалирование для всех элементов описания.

По сути, техника «упрощения ответов …» в сочетании со шкалирующими вопросами позволяет клиентам и терапевту с самого начала заметить изменения и поддерживать их. Упрощение ответов на чудесный вопрос инициирует изменения, а шкалирующие вопросы дают клиенту возможность оценить прогресс в терапии, таким образом, закрепляя изменения. Весь процесс обращен к необходимости для клиента и терапевта продолжать искать элементы, происходящих изменений.

В случае, который представлен далее, Ли Шилтс выступает в качестве терапевта. Этот случай был выбран, потому, что он очень ясно демонстрирует метод, описанный в данной статье. Первая, вторая и третья сессии изложены для иллюстрации того, как терапевт и клиенты работают вместе для инициации и закрепления изменений.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ СЛУЧАЯ

Мистер и миссис Блок записались на прием к терапевту по вопросу отношений в семье. Во время приема миссис Блок рассказала терапевту о том, что они с мужем женаты девять лет. У них есть трехлетний сын. Миссис Блок утверждала, что у них с мужем есть проблемы в отношениях в течение последних шести месяцев.

Сессия 1

После того, как пара рассказала о причинах, по которым они обратились за помощью, терапевт задал им чудесный вопрос. Они дали описание, которое включало в себя одиннадцать элементов их жизни, после того, как чудо случилось. Среди них были интимная жизнь, смех, единение, энергия, игривость. В дополнение к этому чудо включало доброе отношение мужа к теще, которая жила вместе с супругами из-за своей болезни.

Терапевт сначала сделала комплимент паре за то, как они описали «чудо», а потом попросила их определить одну часть чуда, которая станет признаком того, что ситуация начала улучшаться. Супруги сообщили, что они бы поняли, что «чудо» начало происходить, если бы они почувствовали большую степень «радости» во взаимоотношениях. После короткого перерыва терапевт снова сделала комплимент паре по поводу их работы и попросила в течение времени до следующей сессии обращать внимание на те моменты, когда у них получается быть радостными в отношениях друг с другом. Первая сессия завершилась этим заданием. Следующая встреча была назначена через неделю.

Сессия 2

Пара вернулась через неделю со списком их наблюдений, относящихся к небольшому элементу «чуда», на проявление которого они должны были обращать внимание в течение этой недели. После короткого обсуждения терапевт попросил супругов оценить уровень «радости» (упрощенный ответ на волшебный вопрос), который они переживали в течение недели. Муж оценил этот уровень на 6 баллов, а жена на 5. Терапевт похвалила пару за их работу и сказала, что их оценки показывают начало движения в сторону изменений.

После этого терапевт попросила оценить остальные элементы описания их «чуда». Пара демонстрировала прогресс всех элементов, составлявших их писание «чуда». Терапевт предположила, что эти оценки так же свидетельствуют о том, что в их отношениях произошли дополнительные изменения. Сессия завершилась просьбой терапевта к паре обращать внимание на другие моменты, которые будут сообщать

им о том, что «чудо» продолжает происходить. Также терапевт попросила их быть готовыми оценить все элементы описания «чуда» на следующей сессии. Следующая сессия была назначена через три недели.

Сессия 3

Пара вернулась спустя три недели на их третью и заключительную сессию. Терапевт попросила их снова оценить все элементы описания их «чуда» по шкале от 1 до 10. Пара показала сохранение уже имевшихся изменений и наличие дальнейшего прогресса всех элементов, составлявших описание «чуда». Их оценки элементов были от 5 до 8 баллов по отдельным элементам. На этом этапе супруги решили завершить терапию.

Резюме

Этот случай демонстрирует применение авторами техники «упрощения ответов на чудесный вопрос» вместе со шкалирующими вопросами. Прежде всего, этот случай показывает, как изменение может быть обнаружено и зафиксировано с помощью комбинирования двух этих техник в рамках ОРКТ.

Техника «упрощения ответов …» дает клиентам возможность обнаружить те цели, которые уже существуют, тем самым начать процесс изменений. Шкалирующие вопросы применяются вместе с «чудесным вопросом» для закрепления изменений. Шкалирующие вопросы позволяют клиентам «измерить» их успех, тем самым давая им инструмент, определяющий количественное выражение этих изменений. Этот процесс предоставляет возможность клиентам увидеть, что им необходимо делать для сохранения или увеличения желаемых изменений.

Семейная пара из данного примера определила один элемент описания их «чуда» (радость), говорящий им о том, что изменения начали происходить. Их сообщение об улучшении оценок по разным шкалам стало для них и терапевта свидетельством того, что они закрепили или повысили уровень желаемых изменений. Терапевт наблюдал за парой в ходе трех сессий. Последующие шесть месяцев показали, что супруги закрепили изменения, относящиеся ко всем частям их чуда. Они продолжили “работать над чудом” и оценивать его для понимания качества их отношений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная статья обращается к идее о том, что терапия должна помогать клиентам находить смысл создания и закрепления изменений. Процесс интеграции техник «упрощения ответов на чудесный вопрос» и «шкалирующих вопросов» часто является эффективным способом выполнить эту задачу. Авторы, работающие в рамках ОРКТ, предполагают, что техника «упрощения ответов …» дает клиентам возможность самим инициировать изменения в их жизни. А последующее шкалирование помогает измерить прогресс в терапии. Весь процесс поддерживает основную философию краткосрочной терапии, ориентированной на решение, которая заключается в том, что клиенты обращаются за терапией, потому что ищут информацию об изменениях.

Авторы верят, что данную интервенцию можно применять в отношении многих клиентов, имеющих широкий диапазон проблем. Тем не менее, следует отметить, что терапевты должны быть в достаточной степени подготовленными в применении модели ОРКТ, а также, должны обязательно придерживаться последовательности процесса, описанной в этой статье. Например, по опыту авторов, хорошо сконструированные цели в процессе ответа на чудесный вопрос должны предшествовать шкалированию для обеспечения точного измерения успеха.

Очевидно, данная техника нуждается в дальнейшем исследовании. Авторы продолжают изучать ее полезность в работе с клиентами и проверять ее эффективность в рамках консультирования клиентов на дому. Кроме того, в целях дальнейшего исследования мы предлагаем всем заинтересованным специалистам попробовать использовать рассмотренные техники в различных контекстах (терапия, тренинг, супервизия).

ССЫЛКИ

Berg. I.K. (1992). *Family based services.* Milwaukee, WI: Brief Family Therapy Press.
Berg, I.K. & de Shazer, S. (1993). Making numbers talk: Language in therapy. S.Friedman (Ed.). *The new language of change* (pp. 5-24). New York: Guilford.
de Shazer, S. (1985). Keys to solution in brief therapy. New York: Norton.
de Shazer, S. (1987). "Minimal elegance." Family Therapy Networker, 11 (3), 57-60.
de Shazer, *S.* (1988). Clues: Investigating solutions in brief therapy. New York: Norton.
de Shazer, S. (1991). Putting difference to work. New York: Norton.
Kral, R. and Kowalski, K. (1989). After the miracle; The second stage in solution focused brief therapy. Journal of Strategic and Systemic Therapies, 8, 73-76.
Shilts, L. & Gordon, A.B. (1993). Simplifying responses to the miracle question. Family Therapy Case Studies, 7, 53-59.

ТВОРИМ ВОЛШЕБСТВО ПО-ДРУГОМУ: Типичные помехи в эффективности чудесного вопроса

Сандра М. Стит
Мариори Стречмен Миллер
Джереми Бойл
Джонатан Суинтон
Гари Рэтклифф
Эрик МакКоллум

Оригинальная статья: Making A Difference In Making Miracles: Common Roadblocks To Miracle Question Effectiveness - Sandra M. Stith, Marjorie Strachman Miller, Jeremy Boyle, Jonathan Swinton, and Gary Ratcliffe (Kansas State University), Eric McCollum, (Virginia Tech). Journal of Marital and Family Therapy, №6, 2010

Обзор статьи подготовил Алексей Михальский

Помимо того, что чудесный вопрос помогает клиентам преодолеть убежденность, что невозможно ничего изменить, он помогает разработать уникальное видение того, что будет происходить в жизни в отсутствие проблемы - мы просим клиентов представить поминутное описание дня в деталях, подумать о том, что помогает им распознать признаки происходящих изменений. Помимо целеполагания, существует еще как минимум 3 причины задавать чудесный вопрос (де Шейзер и др., 2007).

Первая - создать виртуальный опыт того, на что будет похожа жизнь, если случится чудо. Вторая - подготовить клиентов распознавать исключения, и продемонстрировать, что проблема не всегда присутствует (де Шейзер, 1988). И наконец, чудесный вопрос помогает создать историю изменений, в которой жизнь не ухудшается, а улучшается. Как пишут Нау и Шилтс (2000), *"Чудо, которое мы просим представить клиентов - не просто желание. Как для клиента, так и для терапевта, оно может послужить общим фундаментом, на котором они согласны строить новые здания".*

Данная статья в основном посвящена сложностям и затруднениям, которые обучающиеся могут испытывать во время обучения использованию "чудесного вопроса" - что стоит за каждым шагом вопрошания, а также как иметь дело с разными ответами клиентов. Статья основана на проведенном исследовании, в котором участвовали 6 студентов-психотерапевтов 23-35 лет (обучение на сертифицированной магистерской программе по семейной и супружеской терапии) - 4 женщины и 2 мужчины. Велась видеорегистрация, расшифровка записей сессий, и впоследствии проводился разбор записей в учебной аудитории. Затруднения или ошибки в работе студентов с чудесным вопросом, повторившиеся более двух раз, кластеризовались, обсуждались в команде авторов, и были описаны в настоящей статье. В результате проведения повторных обсуждений и работы с транксриптами, было выведено 3 типа затруднений:

1) недостаточная связь материала, обсуждавшегося ранее на сессии, с чудесным вопросом и неверное время задавания вопроса;

2) проблемы с рамкой чудесного вопроса (неверный способ задавания; терапевт говорит о своем определении чуда);

3) развитие картины чудесного дня (слишком явный уход в обсуждение целей и действий; фокусировка на устранении проблемы; фокусировка на изменениях в других людях; отсутствие описания взаимоотношений с другими людьми в картине будущего; отсутствие работы с шкалами).

Предложение клиенту чудесного вопроса на сессии. Первое распространенное затруднение на пути к эффективному использованию чудесного вопроса - это способ, которым чудесный вопрос предлагается клиенту на сессии. Основные проблемы - слабый переход от того содержания, что обсуждалось на сессии ранее, к чудесному вопросу, а также выделение недостаточного времени для этого вопроса в течение сессии.

Сохранение связи с предыдущим содержанием сессии. Первая подкатегория ошибок, которая возникла в связи с этой темой - то, что терапевты слишком неожиданно или грубо предъявляют чудесный вопрос, вне связи с предыдущим диалогом. Возможно они предъявляют его в конце сессии, когда уже недостаточно времени для обсуждения. Мы заметили, что часто студенты задают этот вопрос, чтобы как-то сбросить напряжение, возникшее во время всей сессии, вне зависимости от того, о чем сейчас говорит клиент, или от того, сколько осталось времени. Иногда студенты задают этот вопрос, чтобы переключить разговор с темы, на которой они с клиентом застряли.

Часто студенты не понимают, сколько времени им потребуется, чтобы развернуть этот вопрос и обсудить его тщательно, и это вызывает определенную тревожность.

Интонация терапевта очень важна для того, чтобы вопрос прозвучал эффективно. Де Шейзер отмечал важность того, чтобы терапевт был спокоен и не напряжен, но тем не менее, постоянно сфокусирован на клиенте. Терапевт должен создать гипнотическое состояние - *"у многих людей процесс ответа вызывает заметное изменение состояния сознания"* (де Шейзер и др., 2007). Клиенты должны быть также спокойны и открыты, чтобы отвечать на чудесный вопрос полезным для себя образом. Поэтому в обучении этому должно уделяться особое внимание - чудесный вопрос может быть задан только после качественного присоединения и глубокого понимания проблемы. Четыре из 6 студентов начинали задавать этот вопрос со слова "окей", что, видимо, обозначало то, что терапевт переключает режим, а это в свою очередь, скорее встревожит или напряжёт клиента, вместо того, чтобы создавать трансовое состояние.

Своевременность задавания чудесного вопроса. Еще один ключевой ингредиент чудесного вопроса - это временные рамки. Для того чтобы чудесный вопрос был задан эффективно, его нужно задавать, оставляя достаточно времени на сеансе для достижения целей вопроса. Из стенограмм видно, что двое из шести терапевтов не оставили достаточно времени для разработки волшебного вопроса. Как отмечают Нау и Шилтс, "Следует оценить сложность и глубину проблемы, прежде чем начинать задавать чудесный вопрос" (Nau, Shilts, 2000).

В примере который приводится ниже, терапевт только что поговорил с клиентом о планах на будущие сеансы, и уже казалось бы, сеанс должен быть завершен. Однако вместо завершения сеанса терапевт (Джон), вероятно, не следя за временем,

продолжает, говоря:

> *Джон: ОК, ну, я чувствую, мне кажется, у меня здесь уже сложилась хорошая картина. Я хочу задать вам вопрос, ребята. Это может показаться немного странным, но я думаю, что это было бы хорошо обсудить.*

Джон продолжает задавать чудесный вопрос, жена начинает отвечать. После того, как жена отвечает на вопрос о чуде одним предложением, Джон отходит от волшебного вопроса, сосредоточившись на решении проблем, а это является еще одной ловушкой.

Фреймирование вопроса. Одна из подкатегорий ошибок включала то, как задается вопрос. В неправильном варианте терапевт как бы предполагает или предписывает клиенту то, чем должно быть его чудо. Мы назвали это "чудо, управляемое терапевтом" против "чуда, управляемого клиентом". Еще одна ошибка из этой серии - задавание вопроса разрозненным, смущающим образом, и это мешает клиенту начать отвечать. Мы назвали эту категорию "скомканная формулировка чудесного вопроса".

Чудо, управляемое терапевтом (вместо клиента). Первым препятствием на пути эффективного использования вопроса о чуде, связанное с формулированием вопроса, - это тенденция терапевтов создавать самим чудо для своих клиентов, но не позволять клиентам создавать свое собственное чудо. Питер Де Йонг и Инсу Ким Берг (2002) указывают, что в беседах, ориентированных на решение, которые включает в себя чудесный вопрос, *«терапевт воздерживается от указаний и предложений клиентам о том, **что** им нужно или к чему следует стремиться».* Они также объясняют, что терапевты должны воздерживаться от определения чуда, потому что, когда клиенты создают свои собственные цели или собственное описание волшебства, многое проясняется, повышается надежда. Кроме того, клиенты с большей вероятностью останутся вовлеченными в этот процесс (*процесс совместного конструирования - А.М.*) Отмечается, что большинство обучающихся терапевтов не воздерживаются от высказвания своих собственных предложений, а в результате клиенты теряют внимание к «чуду» и идут по привычному пути, обсуждая свои проблемы, и вряд ли уже соберутся создать свое чудо и поделиться им с терапевтом.

Часто студенты-терапевты, казалось, не верят, что клиенты могут сконструировать чудо, которое будет для них важным, и непреднамеренно блокируют усилия клиентов по созданию собственного чуда.

Скомканная формулировка чудесного вопроса. Формулировка самого вопроса о чуде имеет решающее значение для его эффективности (De Jong & Berg, 2002; de Shazer, 1988; de Shazer и др., 2007). Формулировка вопроса о чуде приводит клиентов в замешательство, когда студенты-терапевты неловко задают этот вопрос, через серию вопросов, не связанных друг с другом. Питер де Йонг и Инсу Ким Берг (2002) утверждают, что, хотя существует множество способов задать чудесный вопрос, но лучше всего задавать его уверенно и решительно. Большинство начинающих терапевтов, как правило, задают этот вопрос непонятным и прерывистым образом. После неуклюжей презентации чудесного вопроса, клиенты кажутся смущенными и не знают, как ответить.

Кроме того, процесс осложняется двойными и множественными вопросами,

сопутствующими чудесному вопросу. *«Задача практикующего специалиста состоит в том, чтобы задать серию связных вопросов, приглашающих клиента выразить его видение более удовлетворительного будущего таким образом, чтобы отражались характеристики желаемого будущего»* (De Jong & Berg, 2002, p. 86).

Часто клиенты говорят о том, что происходит, как только они проснутся, но терапевты быстро переключаются, не выясняя, каковы будут последствия произошедшего чуда. Некоторые из ответов клиентов не касаются того, что они заметили, как только проснулись, например, о том, как супруг готовит завтрак, работает, или происходит обмен между членами семьи, а повествуют о далеких вещах, не имеющих отношения к реальной жизни. Де Шейзер подчеркивает важность того, чтобы клиенты имели четкое представление о своей обычной жизни, потому что именно здесь происходят изменения.

Расслабляющая атмосфера на сеансе, которая обычно создается терапевтом и способствует эффективности вопроса о чуде, часто заблокирована неуклюжими, громоздкими или резкими формулировками начинающих терапевтов. Мы считаем, что у большинства клиентов, есть большой потенциал для описания целей через чудесный вопрос, но *"начинающие часто чувствуют себя неловко, задавая чудесный вопрос, хотя сами клиенты находят его интригующим"* (De Jong & Berg).

Развитие картины будущего после чудесного вопроса. Были выявлены четыре подкатегории проблем после задавания чудесного вопроса - недостаточное разворачивание чудесного дня; недостаточное смещение фокуса клиента от негативного поведения, или от описания изменений в других людях; отсутствие проработки картины взаимодействия с другими людьми; недостаточно эффективное использование шкалирования после описания чуда.

Недостаточная вовлеченность в чудесный вопрос. Одной из наиболее распространенных проблем, которая захватила всех, кроме одного из терапевтов, было отсутствие у них приверженности и вовлеченности в использование вопроса о чуде в полной мере. Терапевты преждевременно отходили от обсуждения чуда. Задав чудесный вопрос, они часто резко смещали фокус, игнорировали рычаги, которые можно использовать, основываясь на ответах, данных при исследовании чуда. После переключения на что-то другое, чудо уже перестает обсуждаться снова на сессиях новичков. Терапевтам часто не удается исследовать образ чуда подробнее, чтобы помочь клиентам понять, как уже происходят элементы чуда, или определить, какие небольшие шаги должны произойти, чтобы приблизиться (на шкале от 0 до 10) к чуду.

Сосредоточение внимания на устранении проблемного поведения или на изменениях в других людях. Другая проблема, которая часто возникает, - это тенденция начинающих терапевтов переключать разговор обратно на проблемы или на поведение других людей. Когда клиентов спрашивают о чуде в их жизни, они часто думают о чем-то, что должно измениться вокруг них самих. По результатам наблюдения, каждый практикующий терапевт в нашем исследовании увидел, что клиенты говорили о том, как кто-то или что-то вокруг них будет отличаться, если произойдет чудо. Но нашей главной заботой как тренеров было не поменять ответы клиентов психотерапевтам, а то - смог ли терапевт перенаправить клиентов обратно на них самих.

Согласно де Шейзеру, мы можем направить внимание клиентов с помощью *"ряда вопросов о том, что клиент начнет делать такого, что не делает сейчас, и как другие люди заметят это".* В следующем примере Мэри работает с семьей (отец, мать, дочь), и вроде бы находится на верном пути, помогая дочери сфокусироваться на ней самой, но потом уходит с этого направления и дочь фокусируется на том, что бы могли родители сделать, чтобы решить проблемы.

Мэри: Что ты заметишь, будет по-другому, когда ты проснешься?

Дочь: Я не проснусь от того, что папа громко стучит в дверь.

Мэри: ОК.

Дочь: (изображает папин голос) Вставай, тебе нужно идти в школу!

Мэри: ОК. Что еще ты заметишь, будет по-другому после того, как проснешься? Итак, ты сказала, что проснешься сама по себе?

Дочь: Не обязательно сама... но он не будет меня подгонять (изображает папу) "5 минут на душ!" - я так устала от этого душа по минутам... Вы знаете, у меня просто будет приятное утро, и мне не нужно будет выходить в школу уже раздраженной.

Мэри: Хорошо. А мама - что с ней будет по-другому?

Отсутствие интерактивности в вопросах. Задать вопрос о чуде индивидуальному клиенту может показаться более простым. Однако, когда мы работаем с парами или семьями, важно, чтобы они сконструировали чудо совместно. Поскольку терапевт, задающий чудесный вопрос, знает, что у членов семьи есть несколько точек зрения, можно поддаться искушению, как это сделал Джон в следующем примере:

Джон: "Я хочу теперь задать вам вопрос, ребята... Так, я сначала спрошу об этом Тэмми [жену], а потом мы вернемся к Леонарду [мужу]".

Затем Джон продолжил спрашивать только жену. Он не присоединил мужа в обсуждение, и вся беседа преждевременно переориентировалась на обсуждение проблемы. По нашим наблюдениям, чуть ли не в половине терапевтических сессий чудесный вопрос теряет свою связи с взаимоотношениями.

Когда пара или семья не работают вместе над созданием чуда, оно становится сегментированным и потенциально может потерять способность к изменениям. Если в создании чуда участвует только один человек, то это уже не чудо для пары или семьи, а чудо для одного человека. Индивидуальное чудо не позволяет паре или семье увидеть, что они могут вместе работать над созданием изменений, напротив, это способствует обвинению партнера в том, что изменения не происходят.

Неэффективное использование шкалирования. Еще одна распространенная ошибка, которую мы нашли в стенограммах, заключалась в неэффективном использовании шкалирующих вопросов. Шкалирование - это эффективный инструмент, который можно использовать для постановки целей на основе ответов на чудесный вопрос. Терапевты же часто неэффективно используют их, сосредотачиваясь на проблемах, не позволяя клиенту найти желаемые решения, на которых следует сосредоточить шкалирующие вопросы. Двое из шести терапевтов

вообще не использовали шкалирующие вопросы как часть вопросов о чуде. Четыре студента - терапевта, которые использовали шкалы, пренебрегли их возможностями и преимуществами. Как правило, начинающий терапевт задает шкалирующие вопросы как нечто само собой разумеющееся, но не используют их как средство развития описания чуда. Получается, что и клиент не может использовать шкалы, чтобы помочь определить цели, к которым нужно стремиться, хотя это основная задача.

ВЫВОДЫ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ

Введение чудесного вопроса в беседу. При использовании чудесного вопроса, студенты-терапевты, как правило, испытывают трудности с распределением времени и с беспокойством. Мы настаиваем не том, что чудесный вопрос не должен задаваться под конец сессии. Таким образом терапевты и клиенты получат большую пользу и останется достаточно времени для обсуждения ответа клиента на сессии. Мы предлагаем на обучении студентам выделять целый час для изучения чудесного вопроса. Мы также рекомендуем предоставить терапевтам достаточное время, чтобы попрактиковаться в репетиции чудесного вопроса, чтобы уменьшить их беспокойство. Если практика включает в себя лишь короткую ролевую игру, студенты-терапевты могут не знать, что делать после того, как закончатся 15 минут.

Развитие обсуждения после чудесного вопроса. Обучение обсуждению по чудесному вопросу показалось одной из самых трудных задач, потому что студентам трудно осознать тонкость задач, стоящих перед развитием образа чуда. Мы рекомендуем начинающим терапевтам сначала полностью освоить навык и понять цели. Руководствуясь принципами ОРКТ (SFBT) уже можно избежать таких ошибок как сосредоточение внимания на решении проблем, и неправильное использование шкал.

Новички должны помнить, что полезнее направлять обсуждение клиентов на них самих, а не на проблемы и не на других людей. Как писал де Шейзер, терапевты должны уметь быть терпеливыми и избегать склонности обсуждать проблемы.

Также терапевтам в процессе обучения бывает достаточно сложно сделать это обсуждение связанным с взаимодействием с другими людьми. Совместное конструирование помогает семьям создать более реалистичное и достижимое чудо, которое имеет большой потенциал, пользу для всех членов семейной системы. Понимание того, как изменения отразятся в их отношениях поможет клиентам преодолеть разрыв между фантазией и верой в то, что изменения действительно могут произойти. Для того, чтобы уметь сделать это хорошо, студент-терапевт должен просматривать записи опытных терапевтов, а также практиковаться использовать чудесный вопрос в ролевых играх с парами и семьями. Следует поощрять терапевтов быть настойчивыми и бдительными, и помогать тем, у кого меньше голоса в семейной системе, внести свой вклад в сотворение чуда.

Советы по обучению студентов-терапевтов. Когда терапевты узнают, что чудесный вопрос - это инструмент для создания надежды, их вера в своих клиентов возрастает, а беспокойство уменьшается. Первым шагом в подготовке терапевтов может быть просьба к студентам-терапевтам сделать запись их собственных попыток, а затем обсудить, что получилось хорошо, что еще не очень хорошо.

Студенты, как правило, могут эффективно использовать чудесный вопрос, когда они понимают цель вопроса, учатся доверять процессу и имеют время для практики.

Трудности, с которыми сталкиваются терапевты на этом этапе сессии, подводят клиентов к "чудесам самих студентов", а вопрос часто задается в состоянии тревоги и замешательства. Очевидно, что студентов необходимо научить задавать чудесный вопрос так, чтобы ответ на него, управлялся самими клиентами. Тем не менее, терапевтам полезно узнать, какие ошибки допускают начинающие терапевты. Нужно читать или наблюдать за различными примерами чудесных вопросов - успешных и не очень. Мы также рекомендуем использовать ролевую игру внутри и вне класса, чтобы научиться технике чудесного вопроса. Хотя мы фокусируемся на сильных сторонах студентов, обзор ошибок помогает им понять, чего не стоит использовать в работе с клиентами. Также такой анализ ошибок может быть полезен в учебной дискуссии о чудесном вопросе и как сделать, чтобы он не превращался в выхолощенный диалог с клиентом. Такое совместное учебное обсуждение помогает студентам самим наметить цели эффективного использования чудесного вопроса.

МЕДИЦИНА И СПОРТ: Активизация ресурсов организма с помощью конструирования будущего

Михальский Алексей

Фрагмент книги "Психология конструирования будущего" М.: МГППУ, - 2014 - 192 с.)

Всякий, кто не верит в будущую жизнь,
мертв и для этой.

Иоганн Гёте

В "житейской", популярной психологии весьма распространено мнение о том, что, представляя себя в будущем больным, мы неизбежно заболеем, а "увидев" себя здоровым - вылечимся от всех болезней. Данное жизненное верование оправданно лишь отчасти, на деле, конечно, все намного сложнее. В данном разделе мы коснемся темы медицинской психологии - того, как механизм конструирования будущего (антиципация, построение образа будущего и его компоненты) влияет на заболевание и выздоровление, а также аспектов построения взаимоотношения с пациентом, помощи ему в конструировании оптимального образа будущего и его коррекции.

Тема отношения пациента к болезни разрабатывается в медицинской психологии давно, однако внимание процессу прогнозирования и образу будущего уделялось ранее несколько меньше внимания. В настоящее время этот пробел практически компенсирован. Установлена связь внутренней картины болезни (ВКБ) и ее влияние на состояние больного, а также на отношение к будущему. Влияние болезни на субъективное представление будущего можно описать, используя модификацию опросника А.И. Сердюка (вопросы следует переформулировать так, чтобы ответы проецировались на будущее).

Данный опросник состоит из 10 вопросов, оцениваемых по 5-балльной шкале отражающих мнение больного о влиянии болезни на ту или иную сферу его жизни (можно найти специальный бланк опросника), а именно: ограничение ощущения силы и энергии; ухудшение отношения к больному в семье; ограничение удовольствий; ухудшение отношения к больному на работе; ограничение свободного времени; ограничение карьеры; снижение физической привлекательности; формирование чувства ущербности; ограничение общения; материальный ущерб.

Образ будущего трансформируется и может быть не адекватным при многих соматических заболеваниях. Наиболее часто формируются защитные явления: сдвиг временной ориентации на прошлое, или, наоборот, - в фантазии, устремленность в будущее. Так, при обследовании больных с врожденным пороком сердца была выявлена ригидность образа "Я" и при этом слипание "идеального Я" с образом будущего - нереалистичность планов, позитивная оценка будущего. Это - защитный механизм "сверхактуализация будущего" [Султанова, 2005].

Джин Ахтерберг (Jeanne Achterberg, 1942-2012), профессор психологии, Сейбрукский институт, Сан-Франциско, разработала методику "Образ болезни". Пациент рисует три рисунка: 1) как выглядит моя болезнь;2) как выглядит мое лечение; 3) как выглядит моя иммунная система.

Затем проводится анализ рисунков по определенным показателям. Данная методика позволяет сделать достаточно точный прогноз выздоровления. Например, пациенты, которые не справились с болезнью, изображали её в виде камней, скал, гор или чудовищ, а те, кто выжил, - в виде грязи или червей. Образы, обладающие подвижной

или мягкой структурой (предположим, что это - факторы "Структура", "Активность", "Сила", "Оценка" по семантическому дифференциалу) более податливы для "уборки" внутренними силами организма. Для проективных образов иммунной системы имеют значение, судя по всему, факторы "Структура", "Активность" и "Сила": умершие пациенты визуализировали иммунную систему в виде белых облаков, а выжившие - изображали её как солдат, идущих в бой, то есть, проявляется стеническая реакция на болезнь.

Важно представлять себе болезнь и больные клетки в виде образов мягких, слабых, пассивных (сгустки, икра), а защитные силы организма - твердыми и активными, структурированными, готовыми к бою, умными и сильными (лучи здоровья, лазер, лейкоциты как солдаты). Джин Ахтерберг разработала техники самовнушения и воображения, которые применяются при различных болезнях, в кардиологии, онкологии и помогают пациентам легче переносить течение болезни и способствуют выздоровлению, что доказано многими клиническими исследованиями [Sheikh, Achterberg, 2002].

Существует важнейшая область, где работа с образами достижения не менее важна: спортивная психология. В подготовке спорстменов известно множество фактов, когда визуализация приемов, деталей выступления, всего выступления в целом вносила значительный вклад в успешность работы спортсмена на соревнованиях. При внутреннем "проигрывании" действий и последовательностей событий (от гимнастических упражнений до ситуаций переговоров или выступлений), происходит развитие соответствующих групп мышц, нейронных связей, закрепление паттернов поведения. Это, как и "реальные тренировки" способствует успешной деятельности в дальнейшей событийной реальности.

Такая внутренняя работа может выполняться по специально определенным технологиям в любое время, а непосредственно перед стартом обращается особое внимание на предстартовое состояние. Как пишет известный спортивный психолог Р. Загайнов, "предстартовые состояния бывают разные. Запиши: «спокойная уверенность», «холодная голова и горячее сердце» (кстати, так Виктор Санеев определял свое наилучшее состояние в соревновательный день), «безразличная собранность» (автор — конькобежка Людмила Никлонская — имела в виду: «безразлично какой ветер, кто когда стартует, я знаю, что я готова!»); «не терпится начинать» - так называл свое наилучшее предстартовое состояние Валерий Борзов; «багровая ярость» (эти два слова я взял у Джека Лондона; мне показалось, что не найти ничего лучшего, характеризующего предельный эмоциональный и волевой настрой человека). И твоя задача с утра в день старта выбрать ту формулировку, на которую будешь ориентироваться при формировании своего предстартового состояния" [Загайнов, 2005].

Данный образ, судя по всему, должен быть максимально приближен во времени к началу выступления (близкая временная перспектива), за счет этого быть более близким и оказывать наибольшее влияние. Однако, его компоненты (аффект, когниции, поведение) максимально подстроены под специфику спортивной деятельности, вид спорта, под индивидуальные особенности спортсмена. На первый план среди технических приемов активизации ресурсов пациента или спортсмена выходят методики аутотренинга, медитации, гипноза, внушения (класс методов работы с измененными состояниями сознания). Работа с воображением в подготовке спортсменов велась в СССР с 1960-х годов.

ССЫЛКИ

1. Загайнов Р.М. Ради чего? Записки спортивного психолога. - М., 2005.
2. Султанова А.С. Внутренняя картина болезни подростков, перенесших операцию при врожденном пороке сердца : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.04 / Альфия Сергеевна Султанова. - М., 2000.
3. Sheikh A.A., Achterberg J. Healing Images: The Role Of Imagination in Health. - New York, 2002.

ПРЕДСТАВЬ СЕБЕ

Сборник материалов по краткосрочной
и системной терапии

predstavsebe.ru

PosterMyWall.com