

Intervence, usmerjene na sprejemanje

Lana Bogdanović in Sara Hudoletnjak

Namen intervenc sprejemanja ni zmanjšati čustvenega vzburjenja, ampak da se klienti naučijo biti v navzočnosti svojih osebnih izkušenj, medtem ko delujejo na bolj svoboden, prilagodljiv način in v skladu s svojimi vrednotami. Čeprav metode sprejemanja običajno povzročijo zmanjšanje simptomov, to ni njihov primarni namen. S sprejemanjem namreč poskušamo spremeniti kontekstualni odnos med klientom in bolečino, ki jo klient doživlja, z razlogom, da bi povečali njegovo psihološko fleksibilnost. Predpogoj za sprejemanje je pripravljenost. Ta se nanaša na posameznikovo odprtost za popolno notranjo izkušnjo, medtem ko se posameznik istočasno aktivno in namerno premika v želeni življenjski smeri. Pripravljenost se razvija skozi proces sprejemanja sedanjega trenutka takega, kot je, vključno z vsemi notranjimi doživetji in občutki, ki so prisotni v tem času. Pripravljenost je izbira, kar pomeni, da se lahko odločimo biti pripravljeni v kateremkoli trenutku. V tem poglavju so opisane vaje in metafore, ki jih terapevt lahko uporabi v procesu sprejemanja. Nekatere izmed njih so: Živi pesek, Vlečenje vrvi, Sprejemanje sebe, Da in ne, Razumevanje avtomobila, Poligraf, Gospod Nelagodje, Popredmetenje ...

Ključne besede: sprejemanje, pripravljenost, intervence, metafore, vaje

Sprejemanje

Sprejemanje in skupaj z njim povezan koncept pripravljenosti (angl. *willingness*) vključujeta popoln stik z notranjimi izkušnjami, ne da bi se jim poskušali izogniti, jih spremeniti ali nadzirati. Preprosto rečeno, sprejemanje

pomeni nežno zdržati z vsem, kar se pojavi. Na začetku se klienti pogosto izogibajo tej navidezno nasprotujoči si ideji in se sprašujejo, zakaj bi se kdaj odločili za čustveno ali fizično bolečino. ACT predlaga dve razlagi: ker je boj proti izogibanju bolečine neučinkovit ter pogosto ojačuje trpljenje in ker sprejemanje pogosto olajša premikanje v smeri, ki je za nas pomembna. Predstavljajte si klienta, ki pije v prekomernih količinah, z namenom, da bi se znebil neželenih čustev, da bi jih zmanjšal ali potlačil. Čeprav alkohol lahko »deluje« na neposreden način, običajno na dolgi rok pusti negativne čustvene posledice. Poleg tega zloraba alkohola klientu verjetno preprečuje, da bi postal človek, ki si resnično želi biti: morda dober prijatelj, ljubeč oče, prizadeven uslužbenec ali državljani. Po drugi strani pa sprejemanje neželenih čustev omogoča klientu, da opazuje in sprejema čustveno doživetje, ki je neprijetno (Stoddard in Afari, 2014).

Namen spodbujanja sprejemanja

Namen intervenc sprejemanja ni zmanjšati čustvenega vznburjenja, ampak da se klienti naučijo biti v navzočnosti svojih osebnih izkušenj, medtem ko delujejo na bolj svoboden, prilagodljiv način, v skladu s svojimi vrednotami. Sprejemanje ni intervenc, zasnovana z namenom, da bi »sprejeli nekaj, kar ne obstaja«. Čeprav metode sprejemanja običajno povzročajo zmanjšanje simptomov, njihov primarni namen ni zmanjšanje simptomov. S sprejemanjem poskušamo spremeniti kontekstualni odnos med klientom in bolečino, ki jo klient doživlja, da bi povečali njegovo psihološko prilagodljivost. Paradoksalno, ko lahko stojimo ob svoji bolečini in jo preučujemo z odprtostjo in radovednostjo, pogosto ostane veliko manj obremenjujoča (Hayes, Strosahl in Wilson, 2012).

Sprejemanje v terapiji

Sprejemanje ni tehnika, ampak funkcionalni proces. Terapevt s svojo nežnostjo in vztrajnostjo klientu pomaga priti v stik z njegovo osebno izkušnjo. ACT-terapevti lahko prosijo svoje kliente, da za nekaj trenutkov sedijo v tišini in tako dajo možnost, da se pri klientu razvijejo kakšni občutki. Takšne intervence same po sebi niso nič posebnega. Lahko pa odlično delujejo, kadar je v terapevtskem odnosu prisotna odprtost, kadar je odnos transparenten in spoštljiv. Do tega pride z učenjem, ki pa poteka postopno. Postopoma se klient nauči, da na odprt način doživlja in občuti ter sprejema vse, kar se pri njem v tistem trenutku pojavi. V procesu terapije je tako za klienta kot tudi terapevta pomembno, da zavzameta položaj sprejemanja.

Če terapevt samo pogojno sprejema, bo klient najbolj grozljivo vsebino zadržal zase. Terapevt mora torej biti pripravljen, da se sooči z lastno vsebino, če je to potrebno za dobro klienta (Hayes idr., 2012).

Pripravljenost

Pripravljenost se nanaša na posameznikovo odprtost za polno notranjo izkušnjo, medtem ko se istočasno aktivno in namerno premika v želeni življenjski smeri. Pripravljenost se razvija skozi proces sprejemanja sedanjega trenutka takega, kot je, vključno z vsemi notranjimi doživetji in občutki. Hkrati pa je pomembno, da posameznik deluje in se premika v smeri, kamor ga vodijo njegove vrednote. Posameznik, ki ni pripravljen, namreč sprejema odločitve na osnovi izogibanja notranjemu doživljanju, namesto da bi ga pri odločanju vodile njegove osebne vrednote. Pripravljenost se ne nanaša na čakanje, da se stvari spremenijo na bolje. Gre za stalen proces, pri katerem posameznik sprejema in je voljan čutiti vse, kar je v tem trenutku pri njem prisotno (Luoma, Hayes in Walser, 2007).

Pripravljenost lahko ponazorimo s primerom plezanja na goro. Recimo, da posameznik začne plezati na goro, vendar se na pol poti znajde na strmem delu, kjer je pot zelo ozka in skalnata. Poleg tega v tem trenutku začne nenadoma močno deževati. Posamezniku je hladno in naporno, utrujen je, vpraša se, zakaj mu nihče ni povedal, da je plezanje tako težko. Na tej točki mora narediti izbiro: vrniti se nazaj ali iti naprej. Če se odloči iti naprej, to ne bo zato, ker bi rad bil še bolj moker in utrujen, ampak zato, ker si želi priti do vrha gore in uživati v sijajnem razgledu. Torej, posameznik bo v tem primeru pripravljen pretrpeti nelagodje, ne zato, ker v tem uživa, ampak zaradi tega, ker se to nahaja med njim in njegovim želenim ciljem. Pripravljenost pomeni, da naredimo prostor za negativne občutke (neprijetna čustva in misli) z namenom, da ustvarimo smiselno življenje. Vendar to ne pomeni, da neprijetne občutke le toleriramo – vsa naša doživljanja, tako negativna kot pozitivna, moramo sprejeti v celoti, čeprav nam nekatera izmed njih niso všeč (Harris, 2008).

Še en primer pripravljenosti iz vsakdanjega življenja je plačevanje vstopnic za kino. Ko greste v kino, ste pripravljeni plačati vstopnico, vendar to ne pomeni, da si aktivno želite porabiti denar. Če bi vam nekdo ponudil brezplačno vstopnico, bi jo sprejeli in ne bi rekli: »Ne hvala, za vstopnico bom raje dal svoj težko zaslužen denar.« Torej, čeprav nimate radi samega plačevanja vstopnice, jo vseeno kupite, saj je to način, s katerim boste uživali v gledanju filma (Harris, 2008).

Predstavljate si, da ste v ljubečem, romantičnem odnosu in vaš partner želi povabiti svojega očeta na večerjo. Predstavljajte si, da očeta svojega partnerja močno ne marate. Ne marate njegovega načina oblačenja, ne marate njegove bahavosti, vendar bi vašemu partnerju veliko pomenilo, če bi ga povabili na večerjo. Če je za vas res pomembno, da podprete svojega partnerja, potem lahko povabite njegovega očeta na večerjo, ga pozdravite pri vratih, mu zaželite dobrodošlico, tako da se bo počutil kot doma, čeprav vam ni všeč (Harris, 2008).

Pripravljenost je torej ključna za premagovanje življenjskih ovir, tako vsakodnevnih kot tudi tistih večjih (Harris, 2008). Cilj pripravljenosti ni, da bi se posameznik počutil bolje. Cilj je, da bi posameznik postal popolnoma odprt do sedanjega trenutka in se bolj učinkovito premikal proti temu, kar ceni oziroma visoko vrednoti. Odprtost do sedanjega trenutka pomeni, da je posameznik pripravljen čutiti vsa čustva, ki se v tem trenutku pri njem pojavijo, še posebej tista neprijetna (Hayes in Smith, 2005). Ko je posameznik pripravljen sprejeti in čutiti vsa svoja čustva, misli, spomine itn., namesto da bi jih poskušal kontrolirati, je posledično poskus vzdrževanja kontrole nad občutki oslavljen. To pomeni, da so oslABLJENE tudi posledice, ki jih po navadi prinaša poskus nadzora nad temi občutki. Te posledice vključujejo vse, kar se zgodi, ko poskušamo kontrolirati oziroma potlačiti neprijetne notranje vsebine – po določenem času jih po navadi začutimo, ne glede na naš trud, da bi jih nadzorovali. Za tem pa običajno izgubimo tudi sposobnost nadzorovanja svojega vedenja in delovanja na fleksibilen in učinkovit način (Hayes in Smith, 2005).

Proces razvijanja pripravljenosti

Luoma idr. (2007) omenjajo, da proces razvijanja pripravljenosti običajno vključuje dva glavna koraka. Najprej je treba oslabiti klientovo potrebo po vzdrževanju nadzora kot glavnega načina zaznavanja sebe in sveta. Potem je treba za klienta ustvariti priložnosti, da aktivno vadi in razvija večšine pripravljenosti v prisotnosti notranje izkušnje, ki se ji je prej izogibal. Klienci so običajno tako zelo navajeni na uveljavljanje nadzora in izogibanje notranjim izkušnjam, da se sploh ne zavedajo, da to počnejo. Ideja, da bi se lahko sami odločili, da bodo anksiozni, sedeli z bolečino, objeli žalost, strah in negotovost, je pogosto zelo nenavadna. Zaradi tega je treba klienta oza-vestiti, na kakšne načine se trudi izogniti in nadzorovati notranje izkušnje, ter preveriti, ali te metode izogibanja in nadzora delujejo.

Ta proces se začne tako, da terapevt izve, katere notranje vsebine se klient trudi nadzorovati. Te so običajno del prvotnega problema, npr. klient sam

pove, da je *preveč anksiozen*, ali da *si ne želi biti več žalosten*. Klienta lahko vprašate, *kakšne težave ima, zakaj je prišel v terapijo*. Klient bo tukaj verjetno omenil določeno čustvo, spomin ali način vrednotenja samega sebe (npr. anksioznost, strah, občutek manjvrednosti, nezaupanje v sebe, občutek praznine). Ko izveste, katere so tiste vsebine, ki se jih klient trudi nadzorovati, se premaknete na povpraševanje klienta o strategijah in metodah, ki jih uporablja, da bi rešil svoje težave. Na primer, anksioznega klienta lahko vprašate, *kaj počne, ko čuti anksioznost*. Pri tem raziščite vse metode reševanja problema, vključno s tistimi, ki se zdijo zdrave, kot je npr. prejemanje pomoči od drugih, psihofarmakologija, svetovanje ipd. (Luoma idr., 2007).

Temu sledi preverjanje, ali metode, ki jih je klient omenil, delujejo pri reševanju njegovih težav. Osnovno vprašanje, ki ga zastavite klientu je, *ali so se vse različne rešitve, ki jih je uporabil pokazale kot uporabne in bile uspešne, tako kot je mislil, da bodo*. S tem skušate preveriti, ali so klientovi poskusi spremembe dolgoročno oslabili ali odstranili njegovo anksioznost. Druga stvar, ki jo raziščete je, ali je klient na kakšne načine omejil svoje življenje, v prizadevanju za reševanje svojih problemov. Lahko vprašate, *kaj se je z njegovim življenjem zgodilo čez čas, ali je z življenjem naredil kaj več ali manj*. Prav tako ga vprašajte, *kaj bi počel s svojim časom, če ne bi bil zaposlen z upravljanjem svoje anksioznosti; čemu se je odrekel v poskusu reševanja tega problema; ali se premika v željeni življenjski smeri, ali se od le-te oddaljuje*. Med pogovorom je pomembno, da klientu pokažete, da so vsi njegovi poskusi reševanja težav razumljivi in razumni. Prav tako, ko govorite o delovanju klientovih rešitev, ne smete dati občutka, da mu želite dokazati, da imate prav in da je vaš način boljši. Tukaj ne gre za to, kdo ima prav, saj bi to nasprotovalo etičnim načelom terapije (Luoma idr., 2007).

Metafore in vaje, usmerjene na sprejemanje

Stoddard in Afari (2014) pravita, da je naloga terapevta, da klientu najprej pojasni, kaj sta sprejemanje in pripravljenost. Ne samo, da ju opiše kot aktivna procesa neobsojajoče odprtosti in ozaveščenosti o vseh klientovih izkušnjah, ampak ju tudi demonstira ter med terapijo ustvarja priložnosti, da ju klient preizkusi. Primer tega je, da klienta k vaji povabite z vprašanjem: »Ali ste pripravljeni na ...?« To je enostaven način, s pomočjo katerega mu dajete priložnost, da vadi pripravljenost. Ko opazite, da se klient oddaljuje od čustvenih vsebin, ga povabite nazaj, da ostane povezan s svojimi čustvi in opazuje njihove značilnosti, kot so s čustvi povezane misli, telesni občutki in podobno.

Težava je, da klienti pogosto zamenjajo pripravljenost z občutenjem, vendar ni treba, da se posameznik *čuti* pripravljenega, da bi lahko *bil* pripravljen. Pri pripravljenosti namreč ne gre zgolj za željo, ker ni treba, da si klient želi čutiti ali misliti določeno stvar, da bi jo lahko naredil. Kar je pomembno, je to, da je klient pripravljen izkusiti oziroma doživeti te občutke v popolnosti, brez upiranja, če to pomeni, da se bodo v njegovem življenju ustvarile nove priložnosti. Pripravljenost je izbira, kar pomeni, da se lahko odločimo biti pripravljeni v kateremkoli trenutku. Vendar klienti pogosto predpostavijo, da sami nimajo izbire ter naštejejo tudi nekaj ali več razlogov, zakaj ne morejo biti pripravljeni (Luoma idr., 2007). Pri tem jim lahko pomagamo z različnimi vajami in metaforami.

Vaja: Kava ali čaj?

Luoma idr. (2007) so predstavili kratko vajo *Kava ali čaj?*, ki se začne tako, da klientu naročite, naj se odloči za eno izmed dveh izbir, v tem primeru lahko izbere kavo ali čaj. Ko se klient odloči (recimo, da se je odločil za kavo), ga prosite, naj našteje čim več razlogov, zakaj se je tako odločil. Potem ga vprašajte, ali je res, da bi lahko izbral in popil tudi čaj, ne glede na to, da se je iz več razlogov odločil za kavo. Klient bo verjetno odgovoril pritrdilno. S tem se klient nauči, da niso razlogi tisti, ki naredijo izbiro, ampak posameznik.

Metafora: Soseđa Edna

Terapevt:

»Predstavljajte si, da ste kupili novo hišo in se odločite, da boste priredili zabavo, na katero povabite svoje sosede. Po svoji soseski razobesite oglase, ki pravijo: 'Vsi ste dobrodošli!' Zabava se dobro začne, gosti prihajajo in uživajo. Potem slišite trkanje na vratih, in ko jih odprete, ugledate Edno, svojo novo, izjemno naporno sosedo. Edna smrdi, pogosto je nesramna do ljudi, povzroča neprijeten hrup ter se zelo neprimerno vede. Takoj ko jo zagledate, poskušate hitro zapreti vrata, vendar vam ne uspe, saj vam Edna podstavi nogo. Prosite jo, naj gre domov, a vam pokaže povabilo, na katerem piše, da so vsi povabljeni. Torej, jasno vam da vedeti, da ne namerava oditi. Na koncu jo spustite v hišo, a od nje zahtevate, da ostane v kuhinji, daleč od ostalih gostov. Ko zaprete vrata kuhinje in se vračate k ostalim gostom, slišite, da je Edna za vami in vam

sledi. Spet ji rečete, da mora ostati v kuhinji, a ko odidete, se zgodi isto. Kaj se torej zgodi? Edini način, da jo zadržite v kuhinji, je, da se naslonite na vrata in ji preprečite izhod. Ampak to pomeni, da tudi vi zamujate zabavo. Ali bi bili pripravljene dovoliti Edni, da se udeleži zabave, če to pomeni, da bi se je lahko udeležili tudi vi? Verjetno bi bilo težko, vendar bi to lahko naredili» (prirejeno po Luoma idr., 2007).

Prepričanje, da se mora notranje trpljenje (ki se v tem primeru nanaša na neprijetne misli, čustva itn.) na nek način razrešiti oziroma odpraviti, lahko privede do tega, da se posameznik znajde v stanju neprekinjenega prizadevanja za vzdrževanje nadzora. Zaradi tega je dobro, da v zgodnjih fazah terapije raziščete, katere so tiste vsebine, ki jih klient nadzoruje oziroma si jih želi nadzorovati. Pri tem nam lahko pomaga oblikovanje tako imenovanega *Inventarja trpljenja* (Hayes in Smith, 2005).

Vaja: Inventar trpljenja

Klienta prosite, naj zapiše vse težave, ki mu trenutno predstavljajo stisko. Pri tem naj se ne osredotoča le na situacije same po sebi, ampak naj vključi tudi svoje reakcije nanje. Tako, na primer, namesto da bi napisal »Moj šef«, napiše »Frustriran sem zaradi svojega šefa«. Na listo lahko napiše kakršnekoli misli, spomine, čustva, telesne občutke, navade, ki ga vznemirjajo in povzročajo negativne reakcije. Poleg vsake težave pa naj napiše tudi, koliko časa to zanj predstavlja težavo. Na koncu ga prosite, naj jih razporedi po vrsti glede na to, v kolikšni meri ga motijo – tista, ki je za njega najbolj psihološko težka, naj bo prva na seznamu (Hayes in Smith, 2005). Vaja se nadaljuje z naslednjo vajo, tj. »Bolečina je odpravljena, kaj pa zdaj?« (Hayes in Smith, 2005).

Vaja: Bolečina je odpravljena, kaj pa zdaj?

Klienta vprašajte, kaj bi se zgodilo, če bi nekdo vse težave iz njegovega inventarja izbrisal s pomočjo čarobne paličice. Kaj bi napravil v tem primeru? Kaj bi se spremenilo v njegovem življenju? Vprašajte ga, kaj bi naredil, če določena težava z inventarja ne bi več obstajala? Da mu lažje pojasnite in lajšate razumevanje, mu lahko podate tudi kakšen primer, npr.: če *jeza* za mene ne bi bila več problem, *bi imel bolj intimne odnose z drugimi*; Če ne bi bil *tako anksiozen*, bi več *potoval in užival v življenju*. Pri tem ga prosite, naj enako naredi s kakšno drugo postavko z njegovega inventarja trpljenja (Hayes in Smith, 2005).

Omenjeni vaji pomagata osvetliti, katere so tiste boleče izkušnje, ki si jih klient želi odstraniti, z njimi prav tako dobite dober vpogled, na katerih področjih poskuša klient uveljaviti neizvedljivo kontrolo. Nadalje je klientu potrebno pojasniti, da obstajata dve vrsti bolečine. Prva je tako imenovana *čista bolečina*, ki se nanaša na naravna, spontana čustva, spomine in druge notranje občutke, ki se pojavljajo v kontekstu življenja. Druga bolečina pa je *umazana bolečina* oziroma *trpljenje*, ki se pojavlja zaradi prizadevanja za izogibanje tiste prve, čiste bolečine, ki se naravno pojavlja v življenju, in nadziranje le-te (Stoddard in Afari, 2014).

Klientu pojasnite, da se te dodatne, umazane bolečine ali, z drugimi besedami, bolečine zaradi bolečine lahko osvobodi edino, če zmanjša nadzor nad svojimi čustvi in izboljša svojo pripravljenost. Vendar je tukaj pomembno opozoriti, da to ne pomeni, da bo vsa bolečina popolnoma izginila. Če namreč odnehamo s prizadevanjem za nadziranje čustev, bo sčasoma naša bolečina dosegla raven, ki bo odvisna le od naše zgodovine in okoljskih razmer ter ne bo še dodatno intenzivirana zaradi naših motečih misli, s katerimi jo hočemo kontrolirati. Pri tem lahko uporabite metaforo *Škatla, polna predmetov*, ki so jo razvili Hayes, Strosahl in Wilson (2003) in s pomočjo katere klientu ponazorite, kaj točno pomenita čista in umazana bolečina ter kako naši poskusi nadziranja vplivajo nanju.

Metafora: Škatla, polna predmetov

Vzemite škatlo (lahko tudi koš za smeti) in povejte klientu: »Predstavljajte si, da se v tem košu za smeti nahaja vsa vsebina vašega življenja.« Lahko tudi sami začnete v škatlo metati različne lepe in odbijajoče stvari. Škatla življenja zdaj vsebuje tako uporabne kot tudi nekatere odbijajoče predmete. Odbijajoč predmet, specifičen za vsakega klienta (npr. klientovo prvo ločitev), lahko ponazorite s papirnatim robčkom, ki ga predhodno uporabite tako, da si z njim obrišete nos. Zdaj vprašajte klienta, kaj bi pomislil glede robčka, ki ste ga vrgli v škatlo in ki predstavlja njegovo ločitev? Za vsak posamezen klientov odgovor (npr.: »Tega se moram znebiti«, »Tega sovražim«) vržete v škatlo eden predmet. Ko klient našteje vse misli, mu rečete:

»Poglejte škatlo, postaja precej polna in veliko stvari v njej je vezanih na tisti prvi odbijajoči predmet (ločitev). Lahko opazite, da ta prvi predmet ne postaja manj pomemben, ampak prav obratno – postaja vse bolj pomemben. Bolj ko se trudite znebiti tega prvega predmeta, več novih predmetov mu dodajate. Res je, da lahko nekatere izmed predmetov skrijete v kot in jih komaj vidite, ampak ti so

še vedno v škatli. Škatla predstavlja vas in ta na neki ravni pozna in je v stiku z vsemi predmeti, tudi skritimi. Če se trudite skrivati odbijajoče predmete, to pomeni, da morate skriti tudi predmete, ki so z njimi povezani. Čim več stvari v življenju skrivate v kot, tem bolj vaše življenje postaja vse bolj in bolj stisnjeno. Zaradi tega se pojavlja vedno več stvari, ki jih ne morete početi, saj bodo prinesle nove neugodne predmete. Bistvo je, da morate vse predmete namer- no odnesti iz kotov. Življenje bo zagotovo samo od sebe potegnilo nekaj stvari iz kota, a vi imate izbiro – ali jih boste skrili nazaj in se jim izognili ali pa boste šli naprej, tudi ko jih bo življenje potegnilo na plano“ (prirejeno po Hayes idr., 2003).

Ko dobite vpogled v klientove neprijetne izkušnje, skupaj z njim pregledajte strategije, ki jih uporablja, da bi nadzoroval bolečino. Tukaj lahko uporabite metafore, s pomočjo katerih ponazorite, da je prizadevanje za kontrolira- nje ali odpravljanje bolečine neučinkovito ter lahko povzroči še več težav (Stoddard in Afari, 2014).

Metafora: Živi pesek

Spodaj povzemamo prirejeno metaforo Živega peska, ki sta jo opisala Ha- yes in Smith (2005).

Terapevt:

»Predstavljajte si, da naletite na nekoga, ki stoji sredi živega pe- ska. Na voljo nimate nobene vrvi ali veje, s pomočjo katere bi ga lahko dosegli in mu pomagali, da spleza ven. Edini način, kako mu lahko pomagate je, da mu dajete navodila. Oseba, ki se utaplja v pesku začne kričati – 'Pomagaj mi,' – in delati tisto, kar običajno večina drugih ljudi počne, ko obtičijo v nečem, česar se bojijo – vlo- žijo torej ves svoj napor, da bi se iz te situacije rešili. Ko ljudje pridejo v položaj, iz katerega bi se radi rešili, je v 99,9 % prime- rov učinkovit tisti izhod, ki vključuje odhod, tek, korak ali skok iz težave. Z živim peskom pa je drugače. Da bi se spravili iz nečesa takšnega, je treba dvigniti nogo in se premakniti naprej. Vendar je, ko gre za živi pesek, to zelo slaba ideja. Ko je ena noga dvignjena, se celotna teža ujete osebe namreč prestavi na le polovico površine, ki jo je prej zasedala. To pomeni, da se pritisk navzdol v tem trenutku podvoji in povzroči, da se oseba potopi globlje v živo blato. Medtem ko opazujete osebo v živem blatu, se vprašate, kaj bi ji

lahko rekli, da bi ji pomagali. Če razumete, na kakšen način deluje živi pesek, bi zakričali, naj se neha boriti s peskom in naj se ravno uleže, z vsemi štirimi od sebe, saj bo na ta način povečala stik s površino bazena živega blata in se bo pritisk navzdol zmanjšal. V tem položaju se oseba verjetno ne bi potopila. Glede na to, da oseba skuša splezati iz živega peska, se sprva zdi skrajno nesmiselno povečati stik svojega telesa s peskom. Nekdo, ki vlaga napor v to, da bi pobegnil iz peska, se morda ne zaveda, da bi bil najbolj pametno in varno, če bi se pesku enostavno prepustil.

Tudi naše življenje je podobno tej situaciji. »Živo blato«, v katerem se znajdemo, je pogosto neskončno. Sprašujemo se: »Kdaj bo živo blato travmatičnega spomina popolnoma izginilo?« ali »Kdaj bo izginilo živo blato bolečih kritik naših staršev in vrstnikov?«.

Nadalje klientu povejte:

»Prosim, pomislite na nek psihološki vidik sebe, ki vam je najmanj všeč. Zdaj se vprašajte, od kdaj ta problem za vas obstaja? Ali se je začel prejšnji mesec? Prejšnje leto? Nekaj let nazaj? Koliko točno je ta problem star? Večina ljudi ugotovi, da se njihove najbolj globoke skrbi ne nanašajo na nedavne dogodke, ampak segajo več let nazaj. Na podlagi tega lahko predpostavimo, da običajne metode reševanja problemov verjetno niso bile uspešne pri odklanjanju naših težav. Če bi namreč bile uspešne, zakaj potem naše težave še vedno, po tolikih let, niso popolnoma izginile? Dolgoživost psiholoških težav kaže na to, da so tudi same običajne metode reševanja problemov del naših težav in skrbi, tako kot je borba za pobeg velik problem za osebo v živem blatu« (prirejeno po Hayes in Smith, 2005).

V nadaljevanju sledi opis drugih pomembnih metafor in vaj, ki jih terapevt lahko uporabi v procesu spodbujanja sprejemanja in pripravljenosti.

Metafora: Vlečenje vrvi

Metafora sprejemanja Vlečenje vrvi je bila sprva ustvarjena s strani pogumne klientke, ki je trpela za agorafobijo in je po 20-letni borbi s paniko začela živeti – počela je vse stvari, ki si jih je vedno želela (postala je podjetnica, začela je hoditi v šolo, končala je nezdrav zakon) (Hayes idr., 2003). Uspelo ji je spremeniti življenje, ne glede na tesnobo kot legitimno komponento v svojem življenju. Klientka je svoj dosežek opisala s pomočjo metafore Vlečenje vrvi. Vlečenje vrvi je primerna metafora o tem, kako naj

bi se začel proces sprejemanja. Vsakič, ko klient omeni, da se sooča z novim izzivom, se lahko terapevt vrne na to metaforo in ga spomni na možnost spuščanja vrvi (Hayes idr., 2003).

»Svojo situacijo si predstavljajte kot igro vlečenja vrvi z veliko, grdo, zelo močno pošastjo. Med vami in pošastjo je velika jama, in ko jo pogledate, se vam zdi, da je brez dna. Če izgubite igro s pošastjo, boste padli v jamo in boste uničeni. Zaradi tega se trudite močno vleči vrv, a močneje kot vlečete, toliko močneje jo pošast povleče nazaj. Postopoma se pomikate vse bližje in bližje robu jame. Zdaj je čas, da ugotovite, da vaša naloga ni morda zmagati v vlečenju vrvi, ampak vrv enostavno spustiti.» (prirejeno po Hayes in Smith, 2005).

Ko slišijo metaforo, klienti včasih vprašajo: »Kako naj to naredim?« Namesto, da neposredno odgovori, lahko terapevt reče: »Trenutno ne vem točno, kako naj odgovorim na vaše vprašanje. Prvi korak je, da preprosto spoznate, da med tem, ko vlečete to vrv, ne morete poskusiti kaj drugega« (Hayes idr., 2003).

Vaja: Sprejemanje sebe

Klienta prosite, naj gleda na izbiro kot na predpostavko. Povejte mu, da je predpostavka nekaj, s čimer po navadi začnemo, ne pa tisto, s čimer zaključimo. Glavno vprašanje, ki ga zastavite klientu je: »Kaj stoji med vami in vašim sprejemanjem vas samih kot vrednih?« Klient bo verjetno odgovoril nekaj podobnega: »Nisem dovolj dober.« Potem mu pojasnite:

»Ko analizirate sebe se znajdete v situaciji, da hrepenite in si želite več. Potem se še bolj trudite in spet mislite, da niste dovolj dobri in tako se ujemate v krog. Kaj če bi vaše sprejemanje vas samih namesto zaključka zaznali kot predpostavko? To naredite tako, da zaupate v svojo izbiro sprejemanja sebe, ne glede na to, ali imate za to dokaze. Torej to naredite, preden se začnete analizirati. Na ta način imate možnost takoj biti »dovolj dobri«, ne da bi si to morali zaslužiti. Razmislite, kaj stoji med vami in izbiranjem ter sprejemanjem te predpostavke? Če ste pripravljeni, vas prosim, da to izbiro naredite tukaj in zdaj. Ali ste v redu ali niste? Ali ste vredni ali ne? Če je to izbira, kaj boste izbrali?« (prirejeno po Hayes idr., 2003).

Klienta pri tem opozorite, da z izbiro o sprejemanju sebe njegov dvom ne bo popolnoma izginil. Vendar ko se dvom pojavi, se je potrebno spet vprašati: »Sem v redu in vreden ali nisem?« Če je odgovor »Sem«, potem je v redu

sprejemati samega sebe vključno z vsemi svojimi vsebinami, ki vključujejo tudi dvome. Ta negativna vsebina pa ne pomeni tega, kar govori, saj je bistvena odločitev oziroma predpostavka bila sprejeta že prej (Hayes idr., 2003).

Vaja: DA in NE

Vaja DA in NE se osredotoča na to, da rečemo DA čustvom, ki se lahko pojavijo v težkih situacijah, kot so jeza, strah ali žalost (Walser in Afari, 2012, v Stoddard in Afari, 2014). Pri tem se uporablja strategija DA ali NE, da bi klient dognal, kako se počuti, ko se upira ali ko sprejema doživljanje.

Klientu povejte: *»Pri tej vaji vas bom prosil, da se izognete doživljanju občutkov, ki jih čutite na območju od hrbta proti stolu, na katerem sedite. V naslednjih dveh do treh minutah, kadarkoli opazite občutek na predelu od hrbta proti stolu, želim, da tem občutkom rečete NE«* (Walser in Afari, 2012, v Stoddard in Afari, 2014, str. 46).

Vajo lahko razširite tako, da klient najprej reče NE fizičnemu občutku, ki ga čuti v predelu hrbta, na mestu, kjer se dotika stola, in potem reče NE vsaki misli ali čustvu, ki se pojavi ob tej vaji. Dajte mu dve ali tri minute, ko bo lahko občutkom rekel NE. Vsake toliko klienta spomnite, da občutkom še naprej govori NE. Po treh minutah preusmerite klientovo pozornost nazaj na sobo. Vprašajte ga, kakšni občutki so se pojavili in kako se je počutil, ko je govoril NE tem občutkom. Klientu pomagajte razlikovati med fizičnimi občutki in mislimi ter občutki, ki jih spremlja odpor.

»V redu, zdaj bomo naredili isto vajo, a namesto tega, da bi se izognili občutkom od hrbta proti stolu, bi rad, da ste pripravljeni čutiti te občutke, kakršnikoli so, pozitivni ali negativni: bolečina, nelagodje, mravljinčenje, toplota, hladnost in tako naprej. Ne glede na občutke bi rad, da jim rečete DA« (Walser in Afari, 2012, v Stoddard in Afari, 2014, str. 46).

Spet bodite pozorni, da počakate polni dve minuti ali tri in klienta občasno opomnite, da še naprej govori DA, preden preusmerite njegovo pozornost nazaj na sobo. Prosite ga, da opiše telesne občutke ter ostale misli in občutke, ki so se pojavili. Pomagajte klientu, da razmisli o razliki v njegovih izkušnjah z besedami DA in NE, saj se to lahko povezuje s pripravljenostjo in nadzornimi strategijami.

Metafora: Jesti jabolko

Stoddard in Afari so v svoji knjigi (2014) objavili Ferriterjevo metaforo Jesti jabolko. Ta je koristna kot uvod v koncept sprejemanja, lahko pa je koristna tudi v okoliščinah, ko se klient bori proti spremembam v življenju (npr. otroci, ki zapuščajo dom, diagnosticiranje kronične bolezni ali upoko-jitev), kadar ima klient potrebo po tem, da primerja, kakšne so bile stvari v preteklosti in kakšne so zdaj. Klientu povejte:

»Sprejemanje je, kot bi jedli jabolko. Eden od razlogov za to bi bil na primer, da poskušate shujšati in se zato ogibate hrane, ki je 'slaba' za vas. Torej, namesto običajnega prigrizka – torte – se odločite, da boste pojedli jabolko. Lahko 'izberete' jabolko, vendar se vprašajte, kako bo, ko boste jedli to jabolko. Ko jeste jabolko, ga začnete primerjati s torto. Z vsakim ugrizom razmišljate o tem, kako jabolko ni tako sladko in dobro kot torta. Ko končate, vseeno pojedete torto. Tukaj govorimo o drugačnem načinu hranjenja z jabolkom: dovolite, da je jabolko jabolko, namesto da bi si želeli ali potrebovali to, da je nekaj, kar ni ... opazujete vsak ugriz, sočnost in sladkost za to, kar je, in ne za to, kar ni – torta« (prirejeno po Ferriter, 2013, v Stoddard in Afari, 2014).

Metafora: Dojenček, ki joka v letalu

Še ena Ferriterjeva metafora je Dojenček, ki joka v letalu. Metafora lahko poudari razliko med *biti pripravljen na izkušnjo in želeli izkušnjo ter uživati v njej*.

Terapevt:

»Predstavljajte si, da ste na celonočnem letu in sedite na letalu. Zase imate celo vrsto sedežev in si mislite: 'Odlično! Lahko se raztegnem in zaspiim.' Še preden se vrata kabine zaprejo, se pojavi mlad par z dojenčkom, ki joka. Mislite si: 'Ubogi ljudje, ki morajo sedeti ob njih celo noč!' Tako ko vas prešine ta misel, vidite, da se par giblje proti vam in se usede zraven vas! Umaknete svoje stvari, da naredite prostor za njih, vendar si mislite: 'Nee!' Nasmehnejo se in se vam zahvalijo, ker ste jim pomagali dobiti sedeže, medtem ko njihov dojenček ves čas joka. Starši poskušajo vse, da bi ga umirili. Poskušajo s stekleničko, vendar to ne pomaga. Poskušajo z najljubšo igracjo, a dojenček še vedno joka. Kaj so vaše možnosti tukaj? Naslednjih osem ur jih lahko grdo gledate, se posmehujete

njihovim neuspehim poskusom, da pomirijo svojega dojenčka, ali jim poveste, da je takšno vedenje popolnoma nesprejemljivo za na letalo. Druga možnost je, da se jim pridružite in poskušate umiriti otroka, se z otrokom igrate in počnete vse, kar je v vaši moči, da ga umirite. Tretja možnost pa je, da počnete tisto, kar bi sicer počeli na letalu, ne glede na jakost joka. Lahko si priznate, da dojenček počne ravno to, kar dojenčki običajno počnejo. Ne glede na to, da vam ti zvoki niso všeč, jih lahko sprejmete in ne razmišljate o tem, da bi jih radi odpravili. Ne glede na to, kako dolgo dojenček joče, on ne bo vedno jokal in vaša želja, da ga pomirite, ne bo tisto, kar bo naredilo otroka tihega» (prirejeno po Ferriter, 2013, v Stoddard in Afari, 2014).

Metafora: Razumevanje avtomobila

Nekateri klienti uporabljajo intelektualno razumevanje kot strategijo izkustvenega izogibanja, kar predstavlja oviro za sprejemanje. Metafora Razumevanje avtomobila uporablja lastno izkušnjo klienta, s čimer osvetli, da razumevanje ni nujen predpogoj za sprejemanje in pripravljenost (Robb, 2012, v Stoddard in Afari, 2014). To je lahko zlasti uporabno, ko si klient prizadeva razumeti, zakaj se počuti ali misli na določen način. Ta metafora predpostavlja poznavanje avtomobilov. Če to ne velja za določenega klienta, lahko prilagodite metaforo, tako da ustreza izkušnjam klienta, na primer, avtomobil zamenjate za računalnik ali mobilni telefon.

»Sigurno veste, da so avtomobili v današnjem času kot veliki, premikajoči se računalniki z velikimi in majhnimi računalniškimi čipi, ki nadzorujejo vse od temperature do zavornega sistema. Razen ljudi, ki delajo z računalniškimi čipi ali avtomobili, zelo malo ljudi razume, na kakšen način računalniški čipi sploh delujejo. Ali poznate vse zapletene podrobnosti o tem, kako računalniški čipi delujejo? (Klienti vedno rečejo, da jih ne.)

Kolikor vem, ste sem prišli v avtomobilu in ta avtomobil ima verjetno enega ali več računalniških čipov. Zato vas sprašujem: »Ali boste po najini terapiji stali ob vašem avtomobilu, dokler ne boste razumeli, kako točno deluje? Ali boste enostavno sprejeli, da avtomobil deluje, se usedli vanj in se odpeljali domov? Če je vaš cilj, da se vrnete domov, kako bo razumevanje avtomobila pomagalo, da pridete domov?« (prirejeno po Robb, 2012, v Stoddard in Afari, 2014).

Klienti se pogosto nasmejejo in se strinjajo, da bodo vozili svoj avto, tudi če ne bodo razumeli, kako točno deluje, in da njihovo razumevanje avtomobila ne bo pomagalo, da pridejo domov. Takšno izkušnjo lahko nato povežete z njihovo željo po razumevanju čustev in misli – razumevanje le-teh ne bo pomagalo, da bi se premikali v željeni smeri ter morda celo predstavljajo oviro.

Metafora: Poligraf

Recimo, da se klient počuti zaskrbljeno, medtem ko počne nekaj zahtevnega (npr. pri javnem nastopanju) in pomisli: »Če bom zaskrbljen, ne bom uspešen.« Te misli ustvarjajo več tesnobe deloma zato, ker povezujejo sedanjost z zamisljivo o prihodnosti, v kateri obstaja možnost, da se zgodijo te grozljive posledice. To lahko postane začaran krog. Hayes in Smith (2005) predlagata naslednjo metaforo, s katero se lahko pomaga klientu:

»Recimo, da sedite nad potopljenim akvarijem, polnim morskih psov, medtem ko ste ožičeni z najboljšim poligrafom na svetu. Imate zelo preprosto nalogo: sploh ne bodite zaskrbljeni. Če boste postali zaskrbljeni, se bo vaš sedež obrnil in vi boste padli v akvarij. Kaj mislite, da se bo zgodilo? Zdi se zelo verjetno, da boste postali zaskrbljeni. Prav to se zgodi med paničnim napadom: Najprej se počutite rahlo tesnobno, potem si predstavljate možne grozote, se odzovete nanje in po nekaj sekundah – bum! Vi ste v akvariju, polnem morskih psov.« (prirejeno po Hayes in Smith, 2005).

Vaja: Popredmetenje

Vaja Popredmetenje izhaja iz tradicije geštalt terapije. Njen cilj je pretvoriti subjektivne izkušnje v fizične objekte s perceptualnimi lastnostmi. Začne se z vznemirjujočo reakcijo: občutki, telesnim stanjem, obsesivnimi mislimi, potrebami po uporabi drog ali karkoli je za določenega klienta relevantno. Hayes idr. (2012) predlagajo, da terapevt prosi klienta, naj si vznemirjujoč element predstavlja, kot da bi ta bil objekt. Potem s klientom raziskujete značilnosti tega objekta.

»Predstavljajte si, da svojo depresijo postavite izven vas, 4 ali 5 metrov predse. Če bo slučajno depresija temu nasprotovala, ji dajte vedeti, da jo boste kmalu postavili nazaj. Poglejte, ali jo lahko postavite na tla v tej sobi, in mi povejte, ko bo na tleh. Če bi ta občutek depresije imel velikost, kakšne velikosti bi bil? Če bi imel barvo, kakšne barve bi bil? Če bi imel hitrost, kako hiter bi bil? ...«

Ta proces se nadaljuje z vprašanji o moči, površinski teksturi, čvrstosti, obliki, gostoti, teži in vseh drugih fizičnih dimenzijah. Ko dobite dovolj odgovorov, pojdite nazaj na nekaj prejšnjih lastnosti in pogledajte, ali se je kaj spremenilo (na primer, kar je bilo veliko, je zdaj majhno). Če se lastnosti niso spremenile, vprašajte klienta, kakšne so njegove reakcije na to stvar, ki je velika, črna, počasna itn. Klienti pogosto poročajo, da jih depresija jezi, da jo zavračajo, da se je bojijo itn. Izberite najmočnejšo temeljno reakcijo in prosite klienta, naj premakne začetni objekt (depresijo) nekoliko na stran in postavi drugo reakcijo spredaj, tik pred začetni objekt. Ponovite celotno vajo, tokrat uporabite reakcijo. Potem se vrnite na začetni objekt. Ko popredmetimo drugo reakcijo, po navadi postane začetni objekt tanjši, manjši, izgubi na moči. Ko se druga reakcija torej predstavi kot objekt, začetni objekt ali reakcija zmanjša svojo intenzivnost (Hayes idr., 2012).

Pregled intervenc usmerjenih na sprejemanje

V nadaljevanju je v Tabeli 1 prikaz vseh zgoraj opisanih in še nekaj dodatnih intervenc. Poleg vsake intervence je zapisana tudi temeljna literatura, kjer lahko najdete več informacij o posamezni intervenci.

Tabela 1. *Tabela tehnik sprejemanja*

Tehnika	Namen in kratek opis tehnike
Kava ali čaj (Luoma idr., 2007)	Terapevt klientu pokaže, da vedno ima izbiro. Cilj je razvijanje pripravljenosti. Klient se odloča med kavo ali čajem. Če se klient odloči za kavo, ga vprašamo, ali bi lahko tudi popil čaj, ne glede na to, da se je odločil za kavo.
Soseda Edna (Luoma idr., 2007)	Namen tehnike je, da klient situacijo sprejme tako, kot je. Klient si predstavlja, da se je vselil v novo hišo, pri tem priredi zabavo za vse sosede. Na zabavo pride tudi oseba, ki mu ni všeč in se je ne more znebiti. Klient naj bi se naučil uživati na zabavi ne glede na to, da je prisotna oseba, ki mu ni všeč.
Inventar trpljenja (Hayes in Smith, 2005)	Klient se začne zavedati svojih reakcij na težave. Klient zapiše vse težave in svoje reakcije nanje, ki ga vznemirjajo. Težave razporedi po vrsti glede na to, v kolikšni meri ga motijo.
Bolečina je odpravljena, kaj pa zdaj? (Hayes in Smith, 2005)	Dobimo vpogled v boleče izkušnje, ki si jih klient želi izogniti. Klienta vprašamo, kaj bi se v njegovem življenju spremenilo, če bi vse njegove težave izginile.

Tehnika	Namen in kratak opis tehnike
Škatla, polna predmetov (Hayes idr., 2003)	Klientu ponazorimo, kaj pomenita čista in umazana bolečina. Klient si predstavlja, da se v škatli nahaja vsa vsebina njegovega življenja (pozitivna in negativna).
Živi pesek (Hayes in Smith, 2005)	Cilj je sprejeti svoje težave, namesto da bi se z njimi borili. Klienta vprašamo, kako bi pomagal osebi, ki se utaplja v pesku. Pomembno, da se oseba ne bori s peskom in se ga ne otepa.
Vlečenje vrvi (Hayes in Smith, 2005)	Klientu pokažemo, da njegova naloga ni zmagati v vlečenju vrvi, ampak enostavno spustiti vrv oz. sprejeti svoje težave. Klient si svojo situacijo predstavlja kot igro vlečenja vrvi s pošastjo.
Sprejemanje sebe (Hayes idr., 2003)	Namen je naučiti sprejeti samega sebe. Klientu damo izbiro, da sprejme samega sebe kot vrednega.
Da in ne (Walsler in Afari, 2012, v Stoddard in Afari, 2014)	Klient razmisli o razliki v njegovih izkušnjah z besedama DA in NE ter to lahko poveže s pripravljenostjo. Klientova naloga je reči DA neprijetnim čustvom.
Jesti jabolko (Ferriter, 2013, v Stoddard in Afari, 2014)	Metafora je koristna kot uvod v koncept sprejemanja in pri spoprijemanju s spremembami v življenju. Sprejemanje ponazorimo z jabolkom, čeprav bi radi jedli nekaj sladkega (npr. tortico).
Dojenček, ki joka v letalu (Ferriter, 2013, v Stoddard in Afari, 2014)	S pomočjo te metafore poudarimo razliko med biti pripravljen na izkušnjo in uživati v tej izkušnji. Klient si predstavlja sebe v letalu, v katerem celo noč joka dojenček. Obstajajo tri možnosti spoprijemanja s to situacijo.
Razumevanje avtomobila (Robb, 2012, v Stoddard in Afari, 2014)	Metafora uporablja lastno izkušnjo klienta, s čimer osvetli, da razumevanje ni nujen predpogoj za sprejemanje in pripravljenost. Klientu povemo, da ljudje vozijo avtomobile, tudi če ne razumejo, na kakšen način avtomobil deluje.
Poligraf (Hayes in Smith, 2005)	Namen metafore je pomagati klientu, da se spoprijema z mislimi, ki izzivajo tesnobo. Klient si predstavlja sebe nad potopljenim akvarijem, polnim morskih psov, njegova naloga je ne biti zaskrbljen.
Popredmetenje (Hayes idr., 2012)	Cilj vaje je pretvoriti subjektivne izkušnje v fizične objekte s perceptualnimi lastnostmi. Klient si vznemirjujoče občutke in telesna stanja predstavlja, kot da bi bili objekti, npr. svojo depresijo postavi izven sebe in opisuje, kakšne so njene fizične značilnosti (velikost, barva, hitrost).

Literatura

- Harris, R. (2008). *The happiness trap: How to stop struggling and start living*. Boston: Trumpeter.
- Hayes, S. in Smith, S. (2005). *Get out of your mind and into your life: The new acceptance in commitment therapy*. Oakland, CA: New Harbinger Publications.
- Hayes, S., Strosahl, K. & Wilson, K. (2003). *Acceptance and commitment therapy: An experiential approach to behavioral change*. New York: Guilford Press.
- Hayes, S. C., Strosahl, K. D. in Wilson, K. G. (2012). *Acceptance and Commitment Therapy: The process and practice of mindful change* (druga izdaja). New York: Guilford Press.
- Luoma, J.B, Hayes, S.C. in Walser, R. D. (2007). *Learning ACT: An acceptance in commitment therapy. skills-training manual for therapists*. Oakland, CA: New Harbinger Publications.
- Stoddard, J. A. in Afari, N. (2014). *The big book of ACT metaphors: A practitioners guide to experiential exercises and metaphors in acceptance and commitment therapy*. Oakland, CA: New Harbinger Publications.