

RET – RATIONAALIS – EMOTIONAALINEN TERAPIA

Johdanto

Albert Ellisin (1962) kehittämässä RET:ssa eli rationaalis – emotionaalisessa terapiassa pyritään selvittämään niitä ajatuksen tasolla olevia esteitä, jotka ylläpitävät ongelmaa. Ellis kehitti tätä terapiamuotoa 50-luvulla petyttyään psykoanalyttiseen terapiaan. Hän huomasi, että hänen asiakkaidensa elämäntilanne ei juurikaan muuttunut, vaikka he olisivat oivaltaneet lapsuudenkokemustensa ja nykyisten oireidensa välisen yhteyden. Ellisin johtopäätös tästä oli, että asiakkaat edelleen aktiivisesti ja kriittittävästi ylläpitivät lapsuudessa syntyneitä vääristäviä, irrationaalisia uskomuksia.

Kuten toisen kognitiivisen psykoterapian ”klassikon” Aaron T. Beckin terminologiassa myös Ellis puhuu ”perususkomuksista”, jotka ovat uskomusten taustalla. Ellisin mukaan henkilön tulkinta tilanteesta aiheuttaa aina enemmän ongelmia kuin itse tilanne. Tämä tulkinta määrää tunnereaktion laadun ja voimakkuuden sekä myös sopeutumisstrategian. Tulkinta (Beckin terminologiassa ”automaattinen, välitön ajatus”) määräytyy tietyistä ydin- eli perususkomuksista. Ihminen siis synnyttää tunteensa ja RET:ssa käydään läpi, miten ajatukset ja tunteet kytkeytyvät toisiinsa. Ellis näkee useimpien emotionaalisten vaikeuksien taustalla seuraavanlaisia järjenvastaisia (irrationaalisia) uskomuksia, jotka ylläpitävät ongelmaa:

1. Jokaisen yhteisöön kuuluvan henkilön tulee rakastaa minua tai hyväksyä minut kokonaan.
2. Minun pitäisi olla täysin pätevä, riittävä ja suoriutuva joka suhteessa, jotta voisin pitää itseäni arvossa.
3. Toiset ihmiset ovat pahoja, ilkeitä tai halpamaisia ja heitä pitää moittia ankarasti tai rangaista tästä.
4. On kauheaa ja katastrofaalista, jos asiat eivät ole sillä tavalla kuin haluaisin niiden olevan.
5. Ihmistä kohtaavat onnettomuudet ovat ulkoapäin aiheutettuja ja hänellä on vähän tai ei lainkaan kykyä kontrolloida murheitaan tai häiriöitään.
6. Jos jokin on vaarallista tai pelottavaa, siitä täytyy olla hyvin huolissaan ja sitä on yritettävä välttää kaikin keinoin.
7. Elämän vaikeudet on helpompaa välttää kuin kohdata.
8. Ihmisen on pakko olla riippuvainen muista ja hän tarvitsee jonkun voimakkaamman itsensä tueksi.
9. Ihmisen aiempi historia on kaikkivoipa nykyisyyden määrääjä.
10. Inhimillisiin ongelmiin on olemassa oikea, täsmällinen tai täydellinen ratkaisu, ja on kauheaa, jos tätä ratkaisua ei löydy.

Terapeutin tehtävä on auttaa asiakasta tunnistamaan itsessään edellä kuvattun kaltaisia irrationaalisia uskomuksia (irrationaalisia, kun niitä pidetään ehdottomina totuuksina), sekä opastaa asiakasta uusiin, hedelmällisempiin ajatusrakennelmiin.

Ellis (1977) on myöhemmin maininnut erikseen kolme keskeistä haitallista perususkomusta:

1. Minun täytyy pärjätä ja saada muiden hyväksyntä, muuten en ole minkään arvoinen.

2. Muiden ihmisten täytyy kohdella minua ystävällisesti, juuri sillä tavalla kuin minä haluan (ellei, heitä on rangaistava siitä).
3. Elämän on annettava minulle kaikki mitä haluan, nopeasti ja helposti, eikä se saa antaa minulle mitään, mitä minä en halua.

Ellis & Bernard (1985) ajattelevat, että nämä kolme irrationaalista uskomusta ovat monen emotionaalisen häiriön taustalla, koska ne johtavat kielteiseen ajatteluun, kuten "en ole minkään arvoinen, koska...", "on kauheaa, että...", ja "en voi sietää, että..."

Ellisin kehittämä tilanneanalyysin malli ABC on ollut RET:n suurin anti kognitiiviselle terapialle yleensä. Se on monelle asiakkaalle (ja työntekijälle) varsin valaiseva ensitutustuminen kognitiiviseen malliin, joka monesti johtaa "heureka" -kokemuksiin, kun ihmiset havaitsevat miten voimakas vaikutus kognitioilla on heidän emotionaalisiin ongelmiinsa ja käyttäytymiseensä. Malli ottaa huomioon laaja-alaisesti ihmisen kognitiivisen prosessoinnin, toisaalta se on riittävän pelkistetty, jotta sisäisen maailman vaikutus havainnollistuu asiakkaalle tarkoituksenmukaisella tavalla. Mallia voidaankin käyttää varsin laaja-alaisena ongelmanratkaisumenetelmänä. Tämä edellyttää, että terapeutti tuntee hyvin asiakkaansa ajattelutavan, kehityshistorian ja kulttuuri-taustan. Vaikeiden, traumaattisen taustan omaavien asiakkaiden kohdalla tätä lähestymistapaa ei pidä käyttää "instant karma -menetelmänä", vaan rinnakkain muiden pitkäjänteisten työotteiden kanssa.

Ellis, joka viime vuonna täytti 90 vuotta, pitää edelleen New Yorkissa joka perjantai luentotilaisuuksia, joissa hän opettaa tätä RET:n mallia ja havainnollistaa, miten sitä voi soveltaa kuulijoiden esille tuomiin ongelmiin. Suorasukaisen tyyliensä ansioista Ellistä onkin sanottu psykoterapian Lenny Bruce'ksi. Jo 22 vuotta sitten (1982) todettiin, että Ellis on eniten siteerattu psykoterapeutti anglosaksisessa psykoterapia-kirjallisuudessa. Samana vuonna amerikkalaiset ja englantilaiset kliiniset psykologit rankkasivat survey-kyselyssä Ellisin vaikutusvaltaisimmaksi psykoterapeutiksi. Toiseksi tuli asiakaskeskeisen lähestymistavan pioneeri Carl Rogers ja kolmanneksi ylsi Sigmund Freud. Albert Ellistä voidaan siis hyvällä syyllä pitää psykoterapian klassikkona. Hänen vaikutuksensa on viime vuosina vähentynyt, mutta ken haluaa tietää jotakin kognitiivisen psykoterapian juurista, tutustuu RET:n emotionaalisia ongelmia koskeviin näkökulmiin.

Ellis on myöhemmin kutsunut terapiamuotoaan rationaalis-emotionaalis-behavioraaliseksi (REBT). Tässä suomennetussa Windy Dryden'in kirjassa on kuitenkin vielä ollut käytössä aiempi lyhenne RET, joka Suomessa onkin tunnetumpi ja käytetympi lyhenne.

Lisätietoja RET:stä (REBT:stä) löytyy myös www.rebt.org

Windy Dryden on englantilainen psykoterapeutti, joka viimeisen parinkymmenen vuoden ajan on kirjoittanut ja toimittanut lukuisia teoksia psykoterapian alalta, kuten "Overcoming Jealousy", "Experiences of counselling in action" ja "Albert Ellis live!" (viimeksi mainittu on kokoelma Ellisin terapiaistuntoja)

RET – TEORIAA JA KÄYTÄNTÖÄ ¹

Windy Dryden

RET:n strategiaa kuvataan usein ABC – ketjuna, jossa A (Antecedent) on edeltävä tapahtuma, B (Belief) on ajatukset ja uskomukset, iB (irrational Beliefs) on ns. järjenvastaiset uskomukset ja C (Consequences) on tunne ja seuraukset. Tässä rationaalisessa uudelleenarvioinnissa A viittaa objektiiviseen, kokemukselliseen tapahtumaan (esim. huonon arvosanan saaminen tentissä), B kuvaa tapahtumaan liittyvät minä-lauseet (esim. ”tämä on aivan kauheaa, kohta saan potkut kurssilta; vielä yksi ala-arvoinen ja olen siltojen alla”, tai ”tämä vaan todistaa sen, minkä olen aina tiennyt; olen huono ja kaiken lisäksi hölmö”). Näiden ajatusten herättämät kielteiset emotionaaliset ja behavioraaliset reaktiot taas sisältyvät C:hen. Terapeutti keskittyy vaikuttamaan B:n sisällön rationaalisuuteen kahden peruskysymyksen avulla: 1) Onko ajatus totta? ja 2) Auttaako ajatus saavuttamaan sitä, mitä haluaa saavuttaa, tai auttaako ajatus vähentämään tai estämään niitä tunteita, joita ei halua? Tällöin painotetaan loogista itseanalyysia (esim. siltojen alle ei mennä kahden hylätyn tentin vuoksi; tosin tarpeeksi monta hylättyä tenttiä voi merkitä uudelleenorientoitumista ammatin suhteen). Samalla terapeutti käsittelee joitakin perususkomuksia, jotka luultavasti ovat asiakkaan minä-lauseiden perustana (esim. minun on pärjättävä tenteissä tai olen täysi hölmö; joko ihminen on kaikin puolin pärjäävä tai sitten hän on kaikin puolin pärjäämätön; näiden taustalla voi taas olla perususkomus ”olen riittämätön” tai ”olen huono”, jonka kanssa asiakas yrittää tulla toimeen ylisuorittamisella).

¹ Lyhennelmä kirjasta: Windy Dryden (1990) ”Rational - Emotive Counselling in Action”. London: Sage Publications. Reprinted by permission from Sage Publications Ltd Käännös: N. Holmberg 1990 & 2004

Varsin yleinen väärinkäsitys on, että RET:n tavoitteena on positiivinen ajattelu. Sitä se ei suinkaan ole, vaan tavoitteena on realistinen ajattelu. Keskeinen ero RET:n ja psykodynaamisten suuntausten välillä on menneisyyden käsittelyssä: RET:ssa painopiste on nykyisyyden emotionaalisia ongelmia tukevissa kognitioissa ja käyttäytymisessä.

RET:ssa ehdotan seuraavaa etenemisjärjestystä:

- vaihe 1: kysy ongelmaa
- vaihe 2: määrittele ja sovi hoidon kohde
- vaihe 3: määrittele C
- vaihe 4: määrittele A
- vaihe 5: katso, onko asiakkaalla määritellystä ongelmasta johtuvia ongelmia (sekundaariongelmia)
- vaihe 6: opeta B – C-kytkentä
- vaihe 7: määrittele ”järjenvastaiset uskomukset” (iB)
- vaihe 8: yhdistä iB ja C
- vaihe 9: aseta iB kyseenalaiseksi
- vaihe 10: syvennä asiakkaasi uskoa rationaaliseen ajatteluun
- vaihe 11: kotitehtävät: kannustaa asiakastasi soveltamaan uutta tietoa käytäntöön
- vaihe 12: tarkista kotitehtävät
- vaihe 13: edistä läpityöskentelyprosessia

Kuten RET:n käyttäjät tietävät, on alussa hyväksi visualisoida ABC vaikka fläppi – tai liitutaululla seuraavan mallin mukaisesti:

A (kuvataan tosiasiat ja tapahtumat yksinkertaisesti / konkreettisesti / objektiivisesti)

B (kuvataan ajatukset, sisäinen puhe tapahtuman A aikana)

C (kuvataan A:han ja B:hen liittyvät tunteet ja käyttäytyminen)

dB (disputed B): jokainen ajatus tutkitaan neljän rationaalisen ajattelun kriteerin avulla

dC yksinkertainen kuvaus siitä, mitä haluaisi vastaisuudessa tuntea vastaavassa tilanteessa

Ellis (1974) mainitsee seuraavat rationaalisen ajattelun kriteerit:

Onko ajatus totta?

Auttaako ajatus saavuttamaan sen, mitä haluat saavuttaa?

Auttaako ajatus vähentämään tai estämään niiden tunteiden syntymistä, joita ei halua?

Asiakastapaus: Steve, 26-vuotias yliopiston jatko-opiskelija, jonka tyttöystävä on sosiaalityöntekijä.

Vaihe 1: kysy ongelmaa

Kaksi strategiaa: joko asiakkaan esille tuoma ongelma ("Minkä ongelman suhteen haluaisit ensin tehdä työtä?") tai asiakkaan vaikein asia tällä hetkellä ("Mikä elämässäsi vaivaa sinua eniten tällä hetkellä?"). Kannusta asiakastasi tuomaan esiin tunteita tai käyttäytymistä, joita hän haluaa vähemmän, tai tunteita ja käyttäytymistä, joita hän haluaa enemmän.

Jos asiakas ei tuo esiin mitään, kysy mitä hän haluaa saavuttaa keskustelemalla kanssasi. Jos asiakas kertoo, kysy mitkä ovat ne tavat, joilla hän ei tällä hetkellä saavuta sitä, mitä haluaa.

Steve kertoi, että hänellä oli vaikeuksia työasioissa. Hänen piti tehdä tutkielma, mutta hän huomasi välttävänsä "raakaa" työtä ja keksivänsä muuta tekemistä. Hänen mielestään hänen työnohjaajansa oli yliolkainen eikä kiinnittänyt häneen vakavaa huomiota. Kysyttäessä Steve kertoi, että hän ei ollut koskaan maininnut tästä työnohjaajalleen, koska pelkäsi tunteidensa esilletuomista. Hän oli hyvin vihainen työnohjaajalleen. Tämän seurauksena hän ei enää vinyt tietoa työstään tälle. Työnohjaaja ei ollut myöskään reagoinut asiaan millään tavalla.

Steven ongelmat listattiin:

1. asioiden siirtäminen
2. ärtymys ja kiukku (työnohjaajaa kohtaan)
3. ahdistus (kun ajatteli asian esille ottamista työnohjaajan kanssa)

Kun Steveltä kysyttiin, mistä ongelmasta voitaisiin aloittaa, hän valitsi työskentelyn kohteeksi "asioiden siirtämisen".

Vaihe 2: hoidon kohde

- Erittele ensin, onko ongelma emotionaalinen vai käytännöllinen.
- Muista, että on myös tarkoituksenmukaisia kielteisiä tunteita. RET:n tehtävä ei ole saada asiakasta "nielemään" kielteisiä tunteita. Tartu kuitenkin tunteisiin, jotka tulevat ns. järjenvastaisista uskomuksista.
- Todellinen emotionaalinen ongelma löytyy usein kysymyksellä: "Millä tavalla tämä on ongelma sinulle?" tai "mikä tässä on ongelma sinulle?".
- Valitse yksi ongelma useasta.
- Jos asiakas esittää epämääräisiä ongelmia, pyri konkretisoimaan ne. Esim. jos asiakas sanoo: "Vaimoni on noita", kysy häneltä, miten tämä näkyy tai mikä vaimon käyttäytymisessä saa asiakkaan ajattelemaan, että hän on noita. Kysy lisäksi, mitä asiakas tuntee, kun vaimo käyttäytyy niin. Käytännöllinen ongelma on vaimon käyttäytyminen, joka tekee hänestä noidan. Emotionaalinen ongelma on asiakkaan epämielikkäs reaktio vaimon käyttäytymiseen.

2.1. Auta asiakasta muuttumaan C, ei A

A:n muuttaminen on **käytännöllinen ratkaisu**. C:n muuttaminen on **emotionaalinen ratkaisu**. Auta asiakasta ymmärtämään, että hän voi muuttaa A:ta tehokkaammin, jos hän ei ole epätarkoituksenmukaisten tunteiden vallassa. Voi olla, että asiakkaasi jo tietää miten muutos tapahtuu, mutta ei tällä hetkellä

pysty siihen. Syy tähän on mitä luultavammin se, että hän reagoi liiaksi tunteilla A:han. Jos asiakkaallasi ei ole käytössään ongelmaratkaisutapoja, voit kannustaa häntä tarkentamaan C:tä tuomalla esiin, että ratkaisutapojen oppiminen on helpompaa, jos A ei häiritse häntä siinä määrin kuin ennen. Jos ongelmaa ei vieläkään ole tunnistettu, voit ehdottaa asiakkaalle, että hän pitää päiväkirjaa tunteistaan ja vaikeista hetkistään.

Dialogiesimerkki:

T = terapeutti, P = Steve

P: Huomaan, että en pysty istuutumaan ja keskittymään työntekoon. Laitan kyllä paperit pöydälle, mutta tartun kaikenlaisiin verukkeisiin, jotta minun ei tarvitsisi jatkaa siitä. Juon kahvia monta kertaa. Soitan ystäville tai sitten siivotan työhuonetta.

T: Oletetaan, että istuudut ja alat työskennellä. Mitä tunteita luulet silloin kokevasi?

P: En tiedä. En koskaan pääse niin pitkälle nykyään.

T: Mutta ajatellaan, että teet sen. Anna mielikuvituksesi lentää hetken ja kuvittele tilanne. Minkälainen se olisi?

P: OK...(tauko)...Luulen että tuntisin oloni todella epämukavaksi. Ajatukseni alkaisivat kiittää ja nousisin ja alkaisin kävellä edestakaisin.

T: Ja mitä sitten tekisit?

P: Luultavasti lakkaisin työskentelemästä.

T: Joten voisimmeko ajatella, että se, mitä kutsut asioiden siirtämiseksi liittyy jotenkin siihen, että pyrit välttämään niitä kielteisiä tunteita, joita pelkää tulevan, jos alat työskennellä. Että siirtämällä asioita vältät epämukavaa oloa?

P: En ole koskaan ajatellut sitä tuolla tavalla. Luulen, että olet oikeassa.

T: Ja koska haluat päästä asioiden siirtämisestäsi, niin ehkä voisimme keskittyä niihin tunteisiin ja katsoa minkälaisiin ajatuksiin ne liittyvät.

P: Kuulostaa järkevältä.

Terapeutin hypoteesi on, että Steven asioiden siirtäminen on välttämiskäyttäytymistä, jolla hän pyrkii eroon kielteisistä tuntemuksista. Toinen hypoteesi oli, että nämä olivat epätarkoituksenmukaisia, ahdistuksenkaltaisia tunteita. Ongelman määrittelyssä on tärkeää olla spesifi ja kohdistava, esim. kysymällä ”milloin A viimeksi tapahtui?”. Jos asiakkaasi ei kykene antamaan spesifiä esimerkkiä, voi se liittyä siihen, että hänellä on primaariseen ongelmaan liittyvä sekundaarinen ongelma. Jos epäilet tätä, älä oletta, että olet oikeassa: testaa hypoteesisi.

2.2. Tavoitteista sopiminen

Aseta tavoite, joka on yhteydessä asiakkaan esille tuomaan ongelmaan. Jos asiakkaasi ongelma on liikalihavuus, tavoite voi olla tietyn painon saavuttaminen ja ylläpito. Arviointivaiheessa voit saada tietoa siitä, että asiakkaasi esim. syö silloin kun hän on kyllästynyt ja, että hän ahdistuu, kun on kyllästynyt. Tässä vaiheessa asiakkaasi tavoite voisi olla: tulla paremmin toimeen yksitoikkoisuuden kanssa ja ennen kaikkea: tulla eri tavalla toimeen sen kanssa, jotta hän ei käyttäisi syömistä selviytymiskeinona. Voit esim. kannustaa asiakastasi olemaan huolestunut ahdistuneena olemisen sijasta. Olemalla huolestunut hänen on helpompi keksiä rakentavia tapoja tulla toimeen yksitoikkoisuuden kanssa. Näin ollen on hyvä, jos valitset arviointivaiheessa muutostavoitteeksi aluksi kielteisen, mutta tarkoituksenmukaisen tunteen. Auta häntä

ymmärtämään, miksi tämä on realistinen ja rakentava reaktio kielteiseen tapahtumaan A:ssa.

Auta asiakastasi saamaan **pitkän tähtäimen** perspektiivi. Erittele lyhyen ja pitkän tähtäimen tavoitteet. Asiakkaasi nimittäin saattaa valita lyhyen tähtäimen tavoitteen, joka pitkällä tähtäimellä on vähemmän rakentava.

Vältä seuraavaa, kun sovit tavoitteista asiakkaan kanssa. Ensimmäkin: älä hyväksy tavoitteiksi lausumia, joissa asiakkaasi kertoo, että hän haluaa kokea ”vähemmän” jotakin kielteistä epätarkoituksenmukaista tunnetta, esimerkiksi jos hän haluaa olla ”vähemmän syyllinen” tai ”vähemmän ahdistunut”. RET:n mukaan tämä tarkoittaa, että asiakkaallasi on vielä järjenvastaisia uskomuksia, jotka liittyvät näihin tunteisiin, vaikkakin vähemmässä määrin. Tällaisessa tilanteessa erittele taas asiakkaan kanssa, mikä on kielteinen, epätarkoituksenmukainen ja toisaalta tarkoituksenmukainen tunne jossakin tilanteessa. On eri asia olla ahdistunut, kun voisi olla huolestunut; tai olla masentunut, kun voisi olla surumielinen; tai potea syyllisyyttä, kun voisi tuntea katumusta; tai olla loukkaantunut, kun voisi olla pettynyt jne. Jälkimmäiset johtavat rakentavampaan toimintaan kuin ensiksi mainitut.

Toiseksi: älä hyväksy sellaisia tavoitteita, joissa asiakkaasi haluaa olla välinpitämätön tai neutraali, vaikka tilanteessa olisi rationaalista tuntea kielteisiä tunteita. Välinpitämättömyys tai rauhallisuus esim. onnettomuuden sattuessa viittaa siihen, että asiakkaallasi ei ole kyseistä tapahtumaa koskevaa rationaalista tulkintaa. Jos toimit tällaisen tavoitteen hyväksi, kannustat asiakastasi kieltämään toiveitaan sen sijaan, että hän oppisi ajattelemaan rationaalisesti. Henkilö, jota Titanicin upotessa seisoo tyynenä kannella ja ihmettelee ahdistusta ympärillään, ei toimi rationaalisen tulkinnan pohjalta. Tämän seurauksena hänen reaktionsa on vähemmän rakentava siinä tilanteessa.

Kolmanneksi: älä hyväksy tavoitetta, missä asiakkaasi ilmoittaa haluavansa tuntea positiivisesti kielteisen A:n yhteydessä. Tällöin vain kannustat häntä ajattelemaan, että on hyvä asia, kun A tapahtui. Näin rohkaiset irrationaalista ajattelua. Kun rohkaiset asiakastasi kokemaan tarkoituksenmukaisia kielteisiä tunteita kielteisten tapahtumien yhteydessä, auta häntä 1) sopeutumaan positiivisemmin kielteiseen A:han, 2) selviytymään paremmin A:sta ja 3) muuttamaan 3:ta rakentavalla tavalla.

Lopuksi: älä hyväksy sellaisia tavoitteita kuten ”haluan olla onnellinen”. Kysymys on tällöin: ”Mitä se mahtaa tarkoittaa?”

Dialogiesimerkki:

Steve oli ahdistunut epäonnistumisen mahdollisuutta. Seuraavan tehtävän tarkoituksena oli saada hänet olemaan *huolestunut* siitä. Tämä osoittautui varsin vaikeaksi, mutta lopulta terapeutti pääsi seuraavalla tavalla asiaan:

P: Mutta jos olen huolestunut siitä asiasta, minä samalla myönnän, että se on todella mahdollisuus. Mutta sitä en halua myöntää.

T: Miksi?

P: Jaa, ajattelen, että jos myönnän, että on mahdollista epäonnistua niin liisään todennäköisyyttä, että näin todella käy.

T: Kun taas, jos et myönnä?

P: Silloin niin ei käy.

T: Mutta silloinhan sinä et olisi täällä, koska ainoa mitä sinun olisi tehtävä, olisi kertoa itsellesi, että et tule epäonnistumaan ja tämä aiheuttaisi, että niin ei käy.

P: Ymmärrän mitä tarkoitat.

T: Olen tehnyt joitakin tutkimuksia siitä, miten ahdistus vähentää mahdollisuksiasi suoriutua tehtävistä. Huolestuminen ahdistumisen sijasta vaikuttaa niin, että toimit rakentavammin ja aktiivisemmin ja siten vähennät todennäköisyyttä että epäonnistut. Näetkö, että kun kiellät epäonnistumisen mahdollisuuden, se ei auta sinua. Eihän se olekaan auttanut sinua. Ahdistuskaan ei auta sinua. Mutta huolestuminen voi auttaa, koska se motivoi sinua työhön, eikö niin?

P: Tuo on uusi tapa ajatella asiaa.

T: Hauska kuulla, mutta katsotaan olenko ollut riittävän selkeä. Voisitko omin sanoin kertoa, mitä äsken yritin välittää sinulle?

P: Huoli auttaa sinua, mutta ei ahdistus. Sen ajatteleminen, että jotakin ei tapahtu, ei takaa sen tapahtumattomuutta.

T: Oikein. Ehkä olemme samaa mieltä siitä, että on parempi katsoa epäonnistumista suoraan silmiin ja olla siitä huolissaan.

P: Kyllä, minä tajuan sen nyt.

T: Muista, että tekemällä niin saatat päästä myös asioiden siirtämisestäsi.

Vaihe 3: määrittele C

3.1. Fokusoi **emotionaaliseen C:hen**. C voi olla tunnetta tai käyttäytymistä. Kuitenkin käyttäytyminen voi olla monesti defensiivistä välttämiskäyttäytymistä, jolla asiakas pyrkii eroon epämukavuudesta. Joten, jos asiakkaasi esim. haluaa lopettaa tupakoinnin, pidä tupakointia välttämiskäyttäytymisenä ja kannusta asiakastasi tunnistamaan tunteita, joita hän kokisi, jos hän lopettaisi tupakoinnin. Suosittelen tätä lähestymistapaa myös silloin, kun kyseessä on jokin muu välttämiskäyttäytymisen muoto.

3.2. Jos asiakas kuvaa **epämääräisen C:n** ja hänellä on vaikeuksia tarkentaa sitä, kysy Ellisin tavoin: ”Mikä tunne voisi tulla kysymykseen, tee rohkea avaus!” Tämä tuottaa hämmästyttävän usein hyödyllistä informaatiota.

3.3. **Turhautuminen** (frustraatio) on A, eikä C.

Asiakkaasi saattaa kertoa olevansa turhautunut C:tä kysyttäessä. Jotkut RET – terapeutit pitävät turhautumista A:na. Jos turhautuminen on C, se on monesti tarkoituksenmukainen, mielekäs tunne silloin, kun tiet ovat pystyssä. Mutta asiakkaasi saattaa myös viitata johonkin muuhun. Voit selvittää, onko turhautuminen C vai A kysymällä, onko tunne siedettävissä, tuleeko hän toimeen sen kanssa. Jos asiakkaasi sanoo, että se on sietämätöntä, se on mitä luultavimmin muutoksen kohde.

3.4. Tarkista asiakkaasi **motivaatio** muuttaa C:tä

Jos asiakkaasi ei ymmärrä, miksi tunne on epämielikä, käytä paljon aikaa tämän asian selvittämiseen. Ensinnäkin auta häntä näkemään tämän tunteen seurauksia. Mitä tapahtuu, kun hän on tunteen vallassa? Käyttäytyykö hän rakentavasti? Toiseksi voit tuoda esiin, että tarkoitus on saada epämielikkään tunteen tilalle toinen tunne. Tämä voi olla vaikeaa, koska asiakkaalla saattaa

olla varsin jäykkä ajatus siitä, miten hänen tulisi tuntea jossakin tiettyssä tilanteessa. Viimeiseksi arvioi asiakkaan kanssa, mitkä olisivat seuraukset, jos hän samassa tilanteessa tuntisi toisin. Auta häntä kuvittelemaan, miten hän silloin käyttäytyisi ja miten tulos olisi erilainen kuin nyt.

3.5. **Vältä** seuraavia asioita, kun määrittelet C:n.

Ensiksi: Älä tee kysymyksiä, jotka vahvistavat A – C- kytkentää. Vihreät RET:n käyttäjät kysyvät usein: ”Miten se saa sinut tuntemaan?”. Vaihtoehtokysymys on: ”Miltä sinusta tuntuu siinä tilanteessa?”. Toiseksi: Älä hyväksy epämääräisiä tunteita kuten ”huono”, ”järkyttynyt” tai ”surkea”. Auta asiakasta tarkentamaan näitä. Älä myöskään hyväksy sellaisia lauseita kuten ”tunsin itseni hylätyksi”, ”tunsin olevani ansassa” tai ”tunsin oloni lämpöiseksi”. Nämä ovat lauseita, jotka koostuvat A:n, B:n ja C:n yhdistelmästä. Muista, että meillä ei ole em. tunteita. Siis: jos asiakas C:tä kysyttäessä ilmoittaa tunteneensa itsensä hylätyksi, auta häntä ymmärtämään, että hylätyksi tuleminen liittyy A:han. Tällöin pääset käsittelemään niitä tunteita, jotka tulevat siitä A:sta.

Dialogiesimerkki:

T: Jos istuutuisit ja antaisit itsesi kokea nuo kielteiset tunteet, minkälaisia ne mahtaisivat olla?

P: Hermostunut. Olisin hermostunut.

T: Kyllä, mutta millä tavalla hermostunut: hermostuneen ahdistunut, hermostuneen vihainen, hermostuneen masentunut, vai mitä?

P: Jaa, no ahdistunut ainakin.

T: Se ei olisi sellaista ahdistusta, joka saisi sinut työskentelemään?

P: Ei missään nimessä, enpä usko.

T: Haluaisitko muuttaa näitä tunteita?

P: Joo, ruvetaan vaan töihin.

Vaihe 4: määrittele A

4.1. Ole niin **spesifi** kuin voit. Kysy esim. milloin A viimeksi tapahtui tai tyyppilinen A:n tapahtuma.

4.2. Tunnista se A:n kohta joka aikaansai B:n. Katso, miten asiakas tekee johtopäätökset, tuota **johtopäätösketju**. Otetaan esimerkki: Asiakkaasi merkitsee C:ksi ahdistuksen. Kun kysyt, mihin ahdistus liittyy, asiakas kertoo, että se tulee esiintymistilanteesta, johon hän valmistautuu. Nyt tehtäväsi on tarkistaa, mikä esiintymistilanteesta tuottaa asiakkaallesi ahdistusta. Voit edetä seuraavasti:

T: Mikä sinua ahdistaa siinä esiintymistilanteessa?

A: Jaa, ehkä en selviä siitä riittävän hyvin.

T: Oletetaan, että näin tulee käymään. Miksi se on ahdistavaa?

A: Jos en ole hyvä siinä tilanteessa, opettaja antaa minulle huonon arvosanan.

T: Oletetaan että näin käy. Mikä siinä ahdistaa?

A: Se, että en läpäise kurssia.

T: Jos niin käy?

A: Voi ei, silloin en voi kertoa siitä isälle.

T: Ja jos kerrot isällesi, että olet reuttanut, mikä siinä tuottaa sinulle ahdistusta?

A: Voin nähdä edessäni, miltä isä näyttää. Hän olisi poissa tolaltaan.

T: Ja miltä sinusta tuntuisi, jos näin tapahtuisi?

A: Voi hyvä Jumala, se olisi todella hirveätä. En kestäisi nähdä isäni itkevän. Minun tulisi kamalan sääli häntä.

Muista, että asiakas alun perin oli ahdistunut esiintymistilanteensa vuoksi. Lähempi tarkastelu osoittaa kuitenkin, että sekä C että A ovat muuttuneet. Alun perin A oli ”esiintymistilanne luokassa” ja C oli ”ahdistus”. Johtopäätöskehjua hyväksi käyttäen saat A:ksi nyt ”nähdä isä poissa tolaltaan” ja C:ksi tulee ”säälintunne”. Haluat tietenkin tietää, onko uusi A se joka merkityksellisin, ts. se joka aikaansai järjenvastaisen uskomuksen, joka taas laukaisi C:n.

Voit tällä haavaa kirjata johtopäätöskehjun ja käydä sen läpi asiakkaasi kanssa. Kysy häneltä, mikä kohta ketjussa on kaikkein olennaisin esitetyn ongelman kannalta. Toinen tapa on manipuloida joitakin piirteitä A:ssa ja katsoa, pysyykö asiakkaasi reaktio C:ssä samanlaisena. Edellä olevassa esimerkissä voisit esimerkiksi sanoa asiakkaallesi: ”Oletetaan, että kerrot isällesi ja hän ei olekaan poissa tolaltaan. Päinvastoin, hän ottaa asian varsin tynnosti. Vaikuttaisiko tämä tunteisiin, joita koet luokahuoneessa?” Jos asiakas vastaa myöntävästi, voit olla suhteellisen varma siitä, että olet määritellyt ongelman oikein. Jos hän vastaa kielteisesti, silloin isän näkeminen poissa tolaltaan ei ehkä ole olennainen osa ongelmaa.

4.3. A voi viitata moneen asiaan

Kuten muistat, A voi olla yhtä hyvin tapahtuma, ajatus, johtopäätös, kuvitelma, aistimus, käyttäytyminen kuin varsinainen alulle paneva tapahtuma.

4.4. Ota huomioon, että asiakkaasi tunteet kohdassa C voivat toimia A:n uusille tuntemuksille ja kehittyä sekundaarisesti emotionaaliseksi ongelmaksi. Esimerkki: asiakkaasi voi olla syyllinen kohdassa C. Tämä syyllisyys voi toimia uutena A:na, joka tuottaa asiakkaallesi häpeää (uusi C).

4.5. Oleta hetken aikaa, että A on totta.

Kun määrittelet A:n, sinulle voi tulla houkutus asettaa se ilman muuta heti kyseenalaiseksi. Työstämisen kannalta on kuitenkin hedelmällisempää olettaa, että se on totta, koska näin pääset käsiksi järjenvastaisiin uskomuksiin, jotka taas johtavat C:n tunteisiin.

4.6. Vältä seuraavaa, kun määrittelet A:n.

Älä ota mukaan liiaksi yksityiskohtia. Yritä löytää abstrakti teema tai yhteenvedo asiakkaan kertomasta. Jos annat asiakkaasi puhua hyvin pitkään A:sta, tämä ei vahvista ongelmanratkaisunäkökulmaa, jota haluat välittää asiakkaallesi. Voit tahdikkaasti keskeyttää asiakkaasi puhetulvaa ja yrittää tarkentaa: ”Luulen, että nyt yrität antaa minulle enemmän yksityiskohtia kuin mitä tarvitsen; mikä näissä tilanteissa sai sinut ahdistuneeksi?”

Toiseksi: älä anna asiakkaasi määritellä A:ta epämääräisesti. Kuten edellä oli puhe, ota A:sta niin selkeä ja spesifi esimerkki kuin voit. RET:ssä on tärkeä työstää yksi A kerrallaan. Muihin voi palata myöhemmin.

4.7. Jos et ole vielä kukaan onnistunut tunnistamaan selkeää A:ta: kannusta asiakkaasi pitämään päiväkirjaa asioista ja tapahtumista, joissa hänelle tulee vaikea olo.

Dialogiesimerkki:

T: OK; katsotaan mistä ahdistus tulee. Kuvittele että istuudut ja yrität ruveta töihin. Mielesi kiittää tuhatta ja sataa ja alat kävellä ympäri huonetta. Mistä tämä ahdistus voisi tulla?

P: Se tulee siitä, kun ajattelen, että työni ei ole tarpeeksi luovaa.

T: Kenen mielestä?

P: Se on hyvä kysymys...(tauko)...työnohjaajani mielestä. Kyllä, juu, sen mielestä.

T: Oletetaan hetkeksi, että työsi ei ole tarpeeksi luovaa työnohjaajasi mielestä. (Johtopäätös) Mikä siinä olisi ahdistusta lisäävää?

P: Jaa, se muistuttaa siitä, että ehkä en saa tutkielmaani valmiiksi.

T: Se voi olla totta tai ei. Monet ihmiset saavat tutkielmansa valmiiksi ilman luovuutta. Mutta oletetaan, että olet oikeassa, etkä saa tutkielmaasi valmiiksi (johtopäätös 2). Mikä siinä on ahdistavaa?

P: Se, että en saa haluamaani työpaikkaa (johtopäätös 3).

T: Oletetaan taas, että näin käy. Mikä siinä olisi ahdistavaa?

P: Hei hetkinen, se ei ole se olennainen juttu. Olennainen juttu on se epäonnistuminen. Kyllä, en ole koskaan voinut kuvitellakaan epäonnistuvani ja joka kerta kun yritän työskennellä, niin ajatus epäonnistumisesta käy mielessä.

T: Niin, että kyse ei ole työnohjaajasi mielipiteestä sinänsä eikä mieleisestä työpaikasta. Eniten sinua pelottaa ajatus epäonnistumisesta, niinkö?

P: Kyllä, siitä on kysymys.

Vaihe 5: katso onko asiakkaallasi sekundaarinen emotionaalinen ongelma

Jos asiakkaasi primaari ongelma on ahdistus, voit kysyä ”miltä sinusta tuntuu olla ahdistunut”, jotta selviäisi, onko hänellä ahdistuksesta johtuva sekundaarinen ongelma. Jos asiakkaallasi todella on sekundaarinen ongelma, ehdotan, että työskentelette ensin tämän kanssa seuraavassa kolmessa tapauksessa:

1) Mikäli asiakkaasi sekundaarinen ongelma häiritsee olennaisesti primaariongelman hoitoa.

2) Mikäli sekundaariongelma on kliiniseltä kannalta tärkeämpi.

3) Mikäli asiakkaasi mielestä on mieltä edetä tässä järjestyksessä. Jos asiakkaasi haluaa, omista pyrkimyksistäsi huolimatta, edetä päinvastaisessa järjestyksessä, tee silloin niin. Terapeuttisen yhteistyön rakentaminen on tässä vaiheessa ensisijainen.

Tarkista, onko asiakkaallasi emotionaalinen ongelma, joka liittyy tarkoituksenmukaiseen kielteiseen tunteeseen. Voi olla, että asiakkaasi on esim. surullinen jonkin menetyksen vuoksi. Tarkista liittyykö tähän tunteeseen mitään ongelmallista, esim. häpeää. Jos näin on, määrittele sekundaarinen emotionaalinen ongelma (tässä tapauksessa häpeä) ja tee asiakkaasi kanssa ABC – arvio tästä ongelmasta.

Jos asiakkaallasi on vaikeuksia ilmaista sitä, että hänellä on emotionaalisia ongelmia, tämä voi johtua häpeästä tai vain siitä, että hän ei halua juuri sinun kanssasi keskustella koko asiasta. Voit kuitenkin kysyä asiakkaalta, miltä hänestä tuntuisi, jos hänellä olisi kyseisen asian tiimoilta myös jokin emotionaalinen ongelma. Jos hän sanoo, että hän tuntisi häpeää, sovi asiakkaasi kanssa ABC - työskentelystä kohteena häpeä (ts. häpeään liittyvä tapahtuma sijoitetaan kohtaan A).

Stevellä ei ollut ahdistukseensa tai asioiden siirtämiseen liittyvää sekundaarista emotionaalista ongelmaa.

Vaihe 6: opeta B – C- kytkentä

Tässä vaiheessa olet määritellyt A:n ja C:n asiakkaasi primaarisesta (ja mahdollisesta sekundaarisesta) ongelmasta. Seuraava vaihe on opettaa asiakkaallesi, että hänen emotionaaliset ongelmansa johtuvat hänen ajatuksistaan ja uskomuksistaan enemmän kuin itse tapahtumasta sinänsä. Tämän asian opettaminen on hyvin tärkeä. Mikäli asiakkaasi ei ymmärrä, miten ajatukset ja mielikuvat vaikuttavat tunteisiin, hän ei myöskään ymmärrä, miksi sinä seuraavassa vaiheessa tarkastelet hänen tapahtumaan liittyviä ajatuksiaan ja mielikuviaan. Käytä siis runsaasti aikaa B – C -kytkennän opettamiseen, jos asiakkaallasi on vaikeuksia käsittää sitä.

Dialogiesimerkki:

T: Ja koska eri ihmisillä voi olla erilaisia epäonnistumiseen liittyviä ajatuksia, voitko ymmärtää, että epäonnistuminen sinänsä ei vaikuta tunteisiisi?

P: Kyllä.

T: No, jos tapahtuma ei vaikuta tunteisiin, mikä sitten vaikuttaa?

P: No, Mike joka ohjasi minut sinulle sanoi, että hänen kohdalla sinä käytit paljon aikaa katsoaksesi hänen asenteitaan. Joten arvaan, että asenteet vaikuttavat tunteisiin.

T: Aivan oikein. Kuten eräs vanha filosofi sanoi: Ihmisiä ei häiritse asiat, vaan mitä he ajattelevat asioista. Seuraavaksi katsomme, miten tätä periaatetta voi hyödyntää sinun ongelmassasi.

Vaihe 7: määrittele iB

7.1. Erittele rationaaliset ja irrationaaliset uskomukset. Irrationaaliset uskomukset ovat jäykkiä. Kun henkilö käyttää näitä, hän tekee niistä johtuvia irrationaalisia johtopäätöksiä.

Erittele siis uskomusten alkulause ja seurauslauseet. Alkulauseita (premissit) ovat esim. **dogmaattiset täytymiset** (minun täytyy, on pakko, jokaisen ihmisen kuuluu olla...) ja **absoluuttiset pitäisi –lauseet** (jokaisen ihmisen pitäisi ymmärtää, että...), seurauslauseet taas tulevat näistä alkulauseista ja niitä on neljää lajia: kauheaksi tekeminen, ”en voi sietää tätä” –lauseet, kirotuksi tekeminen ja ”aina tai ei koskaan” –ajattelu.

7.2. ”**Kauheaksi tekeminen**” (”awfulizing”) tarkoittaa, että jokin asia on 101 – prosenttisen kauhea tai kauheampi kuin mitä sen on mahdollista olla. ”**En voi sietää tätä**” -lauseetta (eli alhaista turhautumisen sietokykyä) leimaa ajatus,

että jos asiat eivät ole juuri niin kuin henkilö toivoo niiden olevan, asia on sietämätön. ”**Kirotuksi tekeminen**” on ajattelua, jossa kirotaan itseä (”tällainen yhteiskunnan mätäpaise!”), muita ihmisiä (”kaikki räppipäät joutaisivat...”), tai elämänolosuhteita (”tämä murju on niin kamala, ettei tässä voi edes ajatella!”). ”**Aina tai ei koskaan**” –**ajattelussa** taas henkilö saattaa väittää kivenkovaan, että hänelle ei voi ikinä käydä hyvin.

7.3. Joustavista, fleksiibleistä uskomuksista käytetään RET:ssä nimitystä **rationaaliset uskomukset**. Ne voivat olla toiveita, haluamisia, kannanottoja tai mielihaluja, joista henkilö ei tee pakkoja tai absoluuttisia totuuksia. Kun henkilöllä on tämänkaltaisia uskomuksia, niistä seuraavat rationaaliset johtopäätökset. Nämä taas voivat olla a) arviointeja esim. ”asia on vaikea, mutta ei mahdoton”, b) suvaitsevaisuus – lauseita, esim. ”en pidä siitä, mutta tulen toimeen sen kanssa”, c) erehtyväisyyden tai keskeneräisyyden hyväksyminen ja d) tapahtumiin liittyvää joustavaa ajattelua, jolloin henkilö välttää ajattelemasta, että jokin asia tulee tapahtumaan aina tai ei koskaan.

7.4. Muista tässä vaiheessa **kolme eri ”must”ia (täytyy)**: 1) Itseen liittyvät vaatimukset, kuten ”minun täytyy pärjätä. Jos en pärjää, se on kauheaa, enkä voi sietää sitä. Se tulee aina olemaan tällaista”, 2) toisiin liittyvät vaatimukset, kuten ”sinun täytyy kohdella minua hyvin. Jos et tee niin, kiroan sinut. Sinua tulee rangaista, jos et toimi niin kuin minä haluan”. Tällaisiin ajatuksiin liittyvät usein sellaiset tunteet kuin viha, ärtymys, raivo ja väkivallanteot ja 3) ympäristöön liittyvät vaatimukset, kuten ”elämänolosuhteiden pitää olla juuri sellaiset kuin minä haluan. Jos ne eivät ole sellaiset, asialle ei kannata tehdä mitään. Minä en kuitenkaan hyväksy mitään välimuotoja, ainoastaan yhden asian, jota olen tavoitellut koko elämäni”. Tällaisia ajatuksia säestävät monesti sellaiset tunteet kuten loukkaantuminen ja itsesääli sekä itsekuriin liittyvät ongelmat kuten asioiden siirtäminen ja addiktio-ongelmat (kuten alkoholiriippuvuus tai huumeiden käyttö).

7.5. Erittele absoluuttiset ”pitäisi” -lauseet ja muut ”pitäisi” -lauseet. Vain absoluuttiset lauseet johtavat RET:n mukaan emotionaalisiin ongelmiin. Jos asiakkaallasi on vaikeuksia erittelyssä, voi olla että ”täytyy” -sana paremmin kuvaa jonkin uskomuksen absoluuttisuutta.

7.6. Kysymysten käyttäminen iB:n määrittelyssä. RET:n terapeuttien paljon käyttämä kysymys kuuluu ”Mitä sellaista sanoit itsellesi A:sta, että se sai sinut tuntemaan C:ssä todetut tunteet?” Tällä kysymyksellä on sekä etunsa että haittansa. Eduksi lasketaan se, että se on avoin. Haittana on riski, että asiakas ei tuota vastaukseksi irrationaalista uskomusta. Mitä luultavimmin hän tämän sijasta kertoo sinulle A:sta tehtyjä johtopäätöksiään ja mahdollista sellaisia, jotka ovat vähemmän olennaisia kuin ne, jotka valitsitte vaiheessa 4.

Ajatellaan esimerkiksi asiakasta, jonka ongelma on se, että hän ajattelee muiden ihmisten pitävän häntä hölmönä, jos hän änkyttää julkisesti. Aiempi mainittu kysymys saattaa tuottaa vastauksen ”ajattelin, että ne eivät pitäisi minusta”. Pane merkille, että tämä on taas johtopäätös. Et vielä tiedä, mikä asiakkaasi irrationaalinen uskomus on. Tässä tapauksessa kerro asiakkaallesi, että tämä ei ole irrationaalinen uskomus, vaan uusi johtopäätös, joka perustuu johonkin irrationaaliseen uskomukseen. Etsintää siis jatketaan.

Mitä muita avoimia kysymyksiä voit käyttää? On olemassa muitakin, kuten ”mitä mielessäsi liikkui?”, ”muistatko mitä ajattelit juuri sillä hetkellä?” tai ”huomasitko ajattelevasi jotakin sillä hetkellä?” tai ”huomasitko ajattelevasi jotakin sillä hetkellä?”. Näiden kysymysten jälkeen asiakkaasi saattaa tarvita didaktista apua.

Vaihtoehto näille on kysyä teoriasta johdettuja kysymyksiä, kuten ”mitähän kerroit itsellesi muiden ihmisten kritiikistä, että reagoit kuten kerroit kohdassa C”. Riskinä on kuitenkin, että panet sanoja asiakkaasi suuhun ja saat hänet löytämään irrationaalisia uskomuksia, joita hänellä ei itse siassa ole. Mutta mikäli olet varmistanut, että asiakkaallasi todella on kielteinen, epätarkoituksenmukainen emotio kohdassa C, tämä riski on varsin pieni.

Dialogiesimerkki:

T: Yhteenvedona voimme siis todeta, että sinua ahdistaa tutkielmasi epäonnistuminen. Olemme samaa mieltä siitä, että epäonnistuminen sinänsä ei tee sinua ahdistuneeksi, vaan asenteesi. Nyt on tärkeä erottaa toisistaan kahdenlaiset asenteet. Ensimmäinen tekee sinut ahdistuneeksi, kun taas toinen tekee sinut huolestuneeksi. Joten, jos vielä jaksat kuunnella, sopiiko että esimerkin avulla teen tämän jaon ymmärrettävämmäksi?

P: Kyllä vaan.

T: Nyt haluan sinun kuvittelevan, että sinulla on 50 € lompakossasi. Asenteesi on, että sinulla on oltava 60 € mukanasasi, mutta se ei ole välttämätöntä. Miltä tuntuu jos sinulla nyt on 60 €:n sijasta 50 €?

P: Olen huolestunut?

T: Aivan oikein, tai turhautunut. Mutta et tekisi itsemurhaa tämän asian vuoksi, vai mitä?

P: Se on totta.

T: Nyt kuvittelet asenteeksesi, että sinulla on ehdottomasti oltava 60 € mukanasasi. ”Minulla täytyy olla”. Katsot lompakkoosi ja huomaat, että siellä on vain 50 €. Mitä tunnet?

P: Ahdistusta.

T: Tai masennusta. Huomaa, että kyseessä on sama tilanne, mutta asenteesi on erilainen. Jatketaan kuvittelua. Taas sinulla on sama jäykkä uskomus ”minulla täytyy olla 60 € mukanasasi! Katsot lompakkoosi ja huomaat, että siellä onkin 70 €. Miltä sinusta tuntuu?

P: Olen tyytyväinen.

T: Kyllä, tai tunnet itsesi helpottuneeksi. Mutta asenteella ”minulla täytyy olla 60 € lompakossani koko ajan” tulet taas kohta ahdistuneeksi. Mikä ajatus mahtaa johtaa siihen?

P: No, esimerkiksi voisin ajatella menettäväni 20 €?

T: Kyllä, saattaisit ostaa jotakin, tai sinut ehkä ryöstettäisiin. Olennaista tässä on se, että ihmiset tekevät itsensä ahdistuneeksi, kun he eivät saa sellaista, mitä he ajattelevat, että heidän täytyy saada. Ja vaikka he saisivat sen, mikä heidän täytyy saada, he voivat silti menettää sen. Mutta jos ihmisellä on toiveita ja haluja, jotka eivät laajennu vaatimuksiisi, heidän on helpompaa sopeutua tilanteisiin, joissa heillä ei ole haluamia asioita. Näin he voivat toimia rakentavammin näiden asioiden hyväksi. Nyt haluan, että pidät tämän erottelun mielessäsi kun palaamme sinun tilanteeseesi, OK?

P: Sopii.

T: Mikä mahtaa olla epäonnistumiseen liittyvä vaatimus, joka sinulla on?

P: Että en saa epäonnistua.

T: Oikein, ja minkälainen ihminen olet, jos epäonnistut?

P: Häviäjä, epäonnistunut yksilö.

Tässä tapauksessa selvitin Stevella hänen elämänsä kuulumattoman esimerkin avulla, miten RET toimii. Näin voitiin tehdä, koska Stevellä oli kyky abstraktiin ajatteluun. Mikäli asiakkaasi ei ole tottunut tähän, on parempi käyttää esimerkkejä, jotka tulevat hänen omasta elämästään.

Vaihe 8: yhdistä iB ja C

Asiakkaan on tässä vaiheessa hyvä ymmärtää, että juuri irrationaaliset uskomukset ovat häiritsevien tunteiden takana. Tätä voi opettaa vielä uusilla esimerkeillä ja kysymyksillä:

T: Joten voitko nähdä, että niin kauan kun ajattelet, että et saa epäonnistua ja, että olet häviäjä jos teet niin, tulet olemaan ahdistunut ja asioita siirtävä.

P: Kyllä, se on selvä asia minulle.

T: Joten, jos haluat muuttaa ahdistustasi huolestumiseksi, mitä sinun tulee muuttaa ensin?

P: Uskomusta, että en saa epäonnistua ja, että olen häviäjä, jos epäonnistun.

Vaihe 9: aseta iB kyseenalaiseksi

Tässä vaiheessa kannustamme asiakasta ymmärtämään, että hänen irrationaaliset uskomuksensa eivät johda rakentavaan toimintaan ja, että ne eivät ole sopusoinnussa realiteettien kanssa. Vaikka saisitkin asiakkaasi ymmärtämään tämän, älä oleta, että hänen vaihtoehtoiset rationaaliset uskomuksensa olisivat kovin vahvoja tässä vaiheessa. Mutta jo jonkinmoinen usko rationaaliiseen ajatteluun on merkki edistymisestä, vaikka se ei olekaan vielä riittävä edellytys muutokselle.

9.1. Tarkemmin sanoen kyseenalaiseksi asettamisessa tai kiistämisessä tuodaan esiin seuraavia asioita:

Täytymiset: ei ole mitään, mikä tukisi asiakkaan absoluuttista vaatimusta, mutta on paljon sellaista, mikä puhuu toiveiden puolesta.

Kauheaksi tekeminen: jos jokin asia on asiakkaalle kauheaa ja aivan hirvittävän pahaa (101-prosenttisen pahaa), se on merkki maagisesta ajattelusta. Todellisuudessa tämä ”jokin” liikkuu nollan ja 99,9, %:n välimaastossa.

”En voi sietää sitä”: asiakkaasi voi melkeinpä aina sietää sitä, mitä hän ei ajattele voivansa sietää, ja hän voi tulla onnelliseksi, vaikka A:ssa mainitut asiat jatkuvat.

Kirotuksi tekeminen: tämä on ajattelua, jonka avulla asiakkaasi estää itseään näkemästä itseään ja muita ihmisiä keskeneräisinä ja erehtyväisinä. Tätä kutsutaan myös ”päivittäiseksi kuolemantuomioiden jakamiseksi”.

”Aina tai ei koskaan”: ei ole luultavaa, että asiakkaasi tulee aina epäonnistumaan tai, että hän ei koskaan tule samaan mitään aikaiseksi.

9.2. Kysymysten käyttö

Tässä vaiheessa voit kysyä mikä tai mitkä seikat tukevat asiakkaasi vaatimusta. ”Mikä puhuu sen puolesta, että sinun pitää aina onnistua?”, ”voitko jotenkin todistaa minulle, että sinun täytyy aina onnistua”, ”onko se totta?”, ”missä on sanottu, että sinun on pakko...?”

Pidä huolta siitä, että asiakkaasi todella vastaa sinun kysymyksiisi. Hän saattaa nimittäin vastata kysymykseen, jonka ajattelee sinun tehneen. Esimerkiksi kun kysyt ”miksi sinun tulee menestyä?” asiakkaasi saattaa sanoa ”se toisi minulle paljon etuja”. Huomaa, että asiakkaasi ei ole vastannut kysymykseesi, vaan kysymykseen ”miksi on parempi sinulle, että menestyt?”. RET:n mukaan ainoa oikea vastaus kysymykseen on ”ei ole mitään syytä siihen, miksi minun tulee menestyä”. Jos asiakkaasi antaa minkä tahansa muun vastauksen, tiedät hänen olevan väärässä, tai vastaavan toiseen kysymykseen. Kerro asiakkaallesi, miksi hänen vastauksensa on joko a) väärä siihen kysymykseen, minkä sinä olet kysynyt tai b) oikea, mutta eri kysymykseen. Käytä tämän vaiheen aikana yhdistelmäkysymyksiä ja lyhyitä opetusjaksoja, kunnes asiakkaasi on ymmärtänyt asian ja esim. vastaa ”ei ole mitään syytä, miksi minun tulee menestyä, mutta minä kuitenkin haluaisin”.

Auta myös tässä vaiheessa asiakastasi erottelemaan rationaalisia ja irrationaalisia ajatuksia. Kirjoita vaikka kaksi kysymystä fläppitaululle – ”miksi sinun on pakko menestyä?” ja ”miksi menestyminen on mukavaa mutta ei välttämätöntä sinulle?”

Ota huomioon, että monen asiakkaan on helpompi ymmärtää, miksi vaatimusten seurauseuseet ovat irrationaalisia kuin että itse vaatimukset ovat sitä. Vaatimusten työstäminen edellyttää aikaa ja sitkeyttä työntekijältä. Monesti on helpompi työstää runsaasti seurauseuseita ja vasta sen jälkeen itse vaatimusta.

9.3. Käytä erilaisia lähestymistapoja.

Strategia 1: Keskity epäloogisuuteen. Auta asiakasta ymmärtämään, että vaikka hän toivoo, että jokin asia tapahtuisi, tästä ei seuraa, että sen täytyy tapahtua.

Strategia 2: Keskity todistusaineistoon. Auta asiakasta ymmärtämään, että jos olisi todisteita siitä, että hänen on pakko menestyä, hän olisi jo menestynyt riippumatta siitä, mitä hän itse ajattelee. Jos hän ei tällä hetkellä menesty, tämänkin luulisi puhuvan sen puolesta, että ei ole pakko menestyä.

Strategia 3: Tuo esille hyötynäkökulma. Kysy asiakkaaltasi, mihin muuhun kuin epämiellyttäviin oloihin tuo absoluuttinen uskomus vie häntä.

Kun irrationaalinen uskomus on työstetty, on tärkeää tuottaa sen tilalle rationaalinen uskomus, joka liittyy A:han. Kun asiakkaasi on tehnyt tämän, auta häntä asettamaan se kyseenalaiseksi, jotta hän näkisi, että se todella on rationaalinen. Tämä tekee rationaalisen uskomuksen perustan paljon vahvemmaksi kuin jos vain kertoisit asiakkaallesi, että tuo on nyt sitten rationaalinen uskomus.

9.4. Erilaiset tavat asettaa kyseenalaiseksi.

Sokrateen tyyli: tämä tapa kannustaa asiakastasi ajattelemaan itse. ”Ihminen uskoo enemmän sellaiseen, mihin hän on päätenyt oman järkeilynsä avulla”.

Didaktinen tyyli: tämä on jo enemmän opettajamainen tapa tuoda esiin RET:n perusasiat. Pidä kuitenkin huolta siitä, että asiakkaasi ymmärtää itse asian ja tee kysymyksiä varmistaaksesi tämän.

Huumori: tämä tapa sopii joillekin asiakkaalle. Se ei merkitse luopumista tahdikkaudesta ja hienotunteisuudesta. Jos asiakas esimerkiksi sanoo ”en päässyt inssistä läpi. Tämä on aivan kamalaa!”, työntekijä sanoo ”toden totta, se on

aivan hirveää. En käsitä miten tulet selviytymään tästä . Tämä on jo niin kamalaa, että on parasta vaihtaa puheenaihetta heti!”

Seuraava dialogi esimerkkinä:

Asiakas: Kun menin hänen kanssaan ulos, illasta tuli fiasko.

Terapeutti: Tarkoitat, että muistit väärin hänen nimensä, veit hänet pihvipaikkaan vaikka hän on kasvissyöjä, etkä puhunut mitään koko iltana?

A: No, ei se ihan niin huonosti mennyt.

T: Mutta noin se suunnilleen menisi, jotta ilta olisi fiasko.

Jotta huumori toimisi, terapeutin suhteen on jo oltava hyvä ja luottamuksellinen. Lisäksi sinulla on oltava todisteita siitä, että asiakkaasi on huumorintajua. Kolmanneksi humoristinen väliintulosi on suunnattava asiakkaasi irrationaaliseen uskomukseen, eikä asiakkaaseen henkilöönä.

Oman kokemuksen jakaminen: tätä tapaa kutsutaan selviytymismallin antamiseksi. Tällöin kerrot, että sinulla on ollut vastaavanlainen ongelma ja sinulla oli silloin irrationaalinen uskomus. Lopuksi kerrot, miten muutit sen. Selviytymismalli poikkeaa ”mestarimallista”, jossa kerrot, että et koskaan ole kokenut mitään vastaavaa, koska olet aina ajatellut rationaalisesti. Mestarimalli lisää asiakkaasi huonommuudentunteita ja sinun ylemmydentunteitasi, eikä siten palvele rakentavaa ongelmanratkaisua.

9.5. Luovuuden käyttö.

Kun olen tehnyt työtä asiakkaiden kanssa, jotka ajattelevat, että he eivät saa kokea paniikkia, olen joskus käyttänyt ”panttivanki”-esimerkkiä. Kysyn:

”Kuvitellaan, että vanhempasi ovat joutuneet terroristien kaappaamiksi. Nämä suostuvat vapauttamaan heidät vain, jos sinä saat kymmenen paniikkikohtausta. Mitä teet?” Asiakas useimmiten vastaa: ”Minä saan kymmenen paniikkikohtausta”. Tämän jälkeen totean, että asiakas äsken kertoi, että hän ei kestä paniikkikohtauksia ja että hän ei saa saada niitä. Asiakas vastaa: ”Kyllä, mutta tekisin sen, jotta vanhempani säästyisivät”. Johon minä: ”OK, mutta voitko tehdä sen, jotta sinä säästyisit?”

Toinen tapa on käyttää ”hyvä ystävä” -esimerkkiä. Esimerkkinä asiakas, joka on epäonnistunut kokeessa ja uskoo ”minun on pakko onnistua, on kamalaa jos epäonnistun”. Kysy häneltä tulisiko hän tuomitsemaan ystävänsä samalla tavalla, jos tämä epäonnistuisi. Tavallisesti asiakkaasi vastaa ”ei” . Osoita silloin hänelle, että hänellä on nyt erilainen asenne. Jos hän olisi yhtä empaattinen itseään kohtaan, tilanne ehkä olisi varsin erilainen.

Dialogiesimerkki:

T: OK, otetaan uskomus ”minä en saa epäonnistua tutkielman teossa” ja ”olen täysin epäonnistunut ihminen, jos niin käy”. Ne ovat yhteydessä toisiinsa, mutta otetaan ne erikseen. Sopiiko?

P: Kyllä.

T: Nyt autan sinua arvioimaan uudelleen näitä kahta uskomusta. Otetaan ensimmäinen. On kolme tapaa tehdä se. Aluksi kysy onko se looginen, toiseksi

onko se sopusoinnussa realiteettien kanssa eli onko se totta ja lopuksi arvioi sen vaikutukset. Ja muista, että et halua epäonnistua tutkielman teossa, OK?
P: Kyllä.

T: Mutta onko loogista päätellä, että koska et halua epäonnistua, et myöskään saa epäonnistua?

P: Tarkoitat, että seuraako se loogisesti?

T: Niin.

P: Ei, ei seuraa.

T: Miksi ei?

P: No, se että en halua jonkin asian tapahtuvan, ei merkitse sitä, että se ei saisi tapahtua.

T: Oikein. Kun vaadit, että jokin asia ei saa tapahtua vain siksi, että sinä et sitä halua, se merkitsee, että luotat magiaan. Jos magia olisi todellista, niin silloin sinun ei tarvitsisi muuta kuin haluta jotakin ja se olisi sinun. No, onko magia todellista?

P: Ei ole, se on vain taikauskoa.

T: Katsotaan seuraavaksi, onko uskomuksesi ”en saa epäonnistua tutkielman teossa” totta. Jos olisi olemassa sellainen luonnonlaki, niin mitä siitä seuraisi?

P: En ole varma mihin pyrit.

T: Jos uskomus olisi totta, niin miten voisit epäonnistua?

P: En voisi.

T: Miksi et?

P: Minun pitäisi mennä luonnonlain mukaan, halusin sitä tai en.

T: Se on hyvä näkökohta. Sinulla ei olisi muuta mahdollisuutta kuin tehdä tutkielmaasi. Mutta ilmeisesti sinulla on valinnan mahdollisuus. Voit luopua siitä, lähteä vetämään pääsi täyteen tai tehdä jotakin muuta. Joten ei ole olemassa luonnonlakia, joka säättää, että juuri sinä et saa epäonnistua tutkielman teossa. Sinä olet laatinut lain ja voit muuttaa sen haluksi.

P: Tarkoitat uskomusta ”en halua epäonnistua tutkielman teossa”?

T: Tai kokonaisuudessaan ”en halua epäonnistua tutkielman teossa, mutta ei ole olemassa mitään syytä, miksi minä en saisi epäonnistua siinä”.

P: Jaa, kyllä, viimeinen osa onkin tärkeä.

T: Oikein. Jos vain sanot ”en halua epäonnistua”, saatat mielessäsi jatkaa sitä”... ja siksi minun ei tule epäonnistua siinä”. Jos sanot sen kokonaan kuten aiemmin, on pienempi riski, että vaatimus tulee mukaan.

P: Niin taitaa tosiaan olla.

T: Katsotaan seuraavaksi, onko uskomus ”en halua epäonnistua tutkielman teossa, mutta ei ole syytä miksi minä en saisi epäonnistua siinä” sopusoinnussa realiteettien kanssa.

P: On se sopusoinnussa minun mieltymysteni kanssa.

T: Oikein. Realiteetti on, että sinulla on tuo mieltymys. Hyvä. Katsotaan kolmanneksi miten käyttökelpoinen tuo uskomus on. Siis mitkä tulevat olemaan seuraukset niin kauan kuin uskot, että ”en saa epäonnistua tutkielman teossa”?

P: Tulen olemaan ahdistunut.

T: Ja tulet siirtämään asioita.

P: Kyllä.

T: Joten se uskomus tulee tuottamaan sinulle ongelmia, sekä tunteiden että käyttäytymisen tasolla. No entä mitkä tulevat olemaan uskomuksen ”en halua epäonnistua, mutta ei ole syytä, miksi en saisi epäonnistua” seuraukset?

P: No, kuten aiemmin todettiin, tulen huolestuneeksi ja se ehkä motivoi minut töihin.

T: Juuri niin. Hyvä. Lähestytään nyt samalla tavalla uskomustasi ”tulen olemaan epäonnistunut ihminen, jos en saa tutkielmaasi valmiiksi”. Ensinnäkin, onko loogista ajatella, että olet epäonnistunut ihmisenä, jos epäonnistut yhdessä elämäsi lohkoissa?

P: No, se on aika tärkeä lohko sanoisin.

T: Kyllä, mutta mikäli olen ymmärtänyt oikein, tulisit kiroamaan itsesi kokonaan, jos epäonnistuisit tässä, eikö niin?

P: Kyllä.

T: Joten, riippumatta siitä, miten tärkeää menestyminen on sinulle, onko loogista päätellä, että olet kokonaan epäonnistunut, jos epäonnistut tässä yhdessä, vaikkakin tärkeässä elämäsi lohkoissa?

P: Ilmeisesti ei...

T: Et kuulosta kovin vakuuttuneelta.

P: Ei, koska tulin ajatelleeksi, että olen aina pitänyt selvänä, että jos epäonnistun jossakin todella tärkeässä, niin silloin olen epäonnistunut ihmisenä.

T: Niin, mutta sitä ihmiset kuitenkin tekevät. Emme usein päättelä, että olemme epäonnistuneet ihmisenä, jos emme onnistu jossakin vähemmän tärkeässä. Mutta monet meistä tuntevat huonommuutta epäonnistuttuaan jossakin tärkeässä asiassa, koska haluamme onnistua. Tämä johtuu siitä, että salakuljetamme mukaan vaatimuksen. Mutta on epäloogista tuntea itsensä täysin epäonnistuneeksi, koska silloin hyppäämme osa-arvioinnista kokonaisuuden arviointiin. Ja tämä loikkaus on epälooginen.

P: Niin.

T: Olisi varmaan parempi jos emme arvioisi ”itseämme” ollenkaan. Tiedätkö miksi?

P: En. Miksi?

T: Katsotaan, voinko selittää sitä sinulle. Yritä arvioida tätä huonetta.

P: Se on viihtyisä huone.

T: Ei, sinä arvioit huonetta yhden ulottuvuuden pohjalta, sen viihtyvyyden mukaan. Mutta pyysin sinua arvioimaan huonetta kokonaisuudessaan.

P: Se on mahdotonta.

T: Oikein. Mutta miksi se on oikea vastaus?

P: Koska se on liian monimutkainen, jotta sitä voisi arvioida vain yhden seikan avulla.

T: OK, kumpi on monimutkaisempi, sinä vai huone?

P: Ahaa, minä olen liian monimutkainen, että voisin arvioida itseäni vain yhden jutun pohjalta...(tauko)... minä pidän tuosta ajatuksesta.

T: Hyvä, ja kun sanot ”olen epäonnistunut ihmisenä” sinä kiellät oman moniulotteisuutesi. Jos olisit yksisolainen ameba ja tämä yksi solu olisi epäonnistunut, ehkä voisit päätellä ”olen epäonnistunut”. Mutta oletko yksisolainen ameba?

P: (Nauraa) En todellakaan.

T: Mutta on järkevää arvioida osia itsestäsi, koska siten voit tehdä muutoksia parempaan suuntaan. Tärkeä asia tässä on siis se, että hyväksyt itsesi erehdyväisenä ihmisenä – olet liian moniulotteinen, jotta voisit arvioida itseäsi vain yhden asian pohjalta. Katsotaan nyt toista osaa. Jos uskomus ”olen epäonnistunut ihminen” on sopusoinnussa todellisuuden kanssa, mitä ainoastaan voisit tehdä elämässä?

P: Epäonnistua.

T: Oikein, ja teetkö pelkästään sitä elämässäsi?

P: En, en tietenkään. Itse asiassa olen epäonnistunut varsin harvoin tärkeissä asioissa.

T: Oikein. Katsotaan nyt vaihtoehtoista uskomusta. ”Jos epäonnistun tutkielman teossa, se kertoo, että olen erehtyväinen ihminen, mutta olen liian moniulotteinen, jotta minua voisi arvioida vain yhden seikan suhteen.” Onko tämä sopusoinnussa todellisuuden kanssa?

P: Kyllä.

T: Nyt kolmas seikka. Mihin johtaa sinun kohdallasi ajatus, että olet epäonnistunut ihmisenä, koska et saanut tutkielmaasi valmiiksi?

P: Samaan kuin vaatimukset eli ahdistukseen ja asioiden siirtämiseen.

T: Ja vaihtoehtoinen uskomus, mihin se johtaa?

P: Tarkoitat sitä, että olen moniulotteinen?

T: Ja erehtyväinen.

P: Se taas tekee minut huolestuneeksi, koska en kuitenkaan halua epäonnistua.

Vaihe 10: syvennä asiakkaasi uskoa rationaaliseen ajatteluun

Auta asiakastasi ymmärtämään, miksi heikko usko rationaaliseen ajatteluun ei ole riittävä edellytys muutokseen. Tee tämä kertomalla lyhyesti RET:n näkökulma muutokseen. Käytä sokraattista dialogia ja lyhyitä didaktisia selityksiä. Istuntojen välillä on hyvä jos asiakkaasi soveltaa arkipäivän tilanteisiin sitä mallia, minkä hän on oppinut terapiaistuntojen aikana. Auta häntä ymmärtämään, että jo tämä edellyttää häneltä irrationaalisten uskomusten vastustamista. Tähän liittyvä irrationaalinen uskomus voi olla ”muutokseen riittää se, että minä järjen tasolla tiedän miten toimia” tai ”muutostyön on oltava helppoa, se ei saa olla vaivalloista”.

Asiakkaasi saattaa sanoa: ”Minä ymmärrän, että rationaalinen ajattelu auttaa minua saavuttamaan päämääriäni, mutta en sydämelläni usko siihen vielä” tai ”ymmärrän sitä järjellä, mutta en sydämellä”. Tällöin on hyvä korostaa jatko-työskentelyn tarvetta kysymällä esim. ”mitä ajattelet, että sinun on tehtävä, jotta ymmärtäisit tämän asian myös sydämellä tai kantapäähän kautta?”

Dialogiesimerkki:

T: Miten usein luulet, että sinun on asetettava kyseenalaiseksi ja muutettava itseäsi mitätöiviä uskomuksiasi, ennen kuin alat uskoa vaihtoehtoihin uskomuksiin?

P: Aika usein, luulisin.

T: Miksi näin?

P: Koska ole ajatellut vanhalla tavalla niin kauan.

T: Oikein. Kuvittele, että nuorena halusit pelata golfia ja setäsi sanoi, että hän opettaa sinua. Valitettavasti hän opetti sinua väärin. Harjoittelit näitä virheellisiä lyöntejä uutterasti tietämättä, että ne olivat virheellisiä. Tällä tavalla golfiin liittyvä ylimääräinen vaikeus tai taakka vain lisääntyi. Kuvittele vielä, että myöhemmin tajusit, mitä oli tapahtunut ja menit ottamaan tunteja golfin ammattilaiselta. Hän tunnisti ongelman ja näytti sinulle, miten lyödä oikein mailalla. Mitä sinun siinä tilanteessa on hyvä tehdä, jotta uusi tapa vahvistuisi?

P: Siinä on hyvä harjoitella uusia lyöntejä jatkuvasti.

T: Aivan, mutta mitä luultavasti tapahtuu alussa?

P: En ymmärrä.

T: No, sujuisivatko uudet lyönnit hyvin?

P: Ei.

T: Miksi ei?

P: Koska minulle olisi jo kehittynyt toisenlainen tapa käyttää mailaa. Se tuntuisi luonnolliselta, se toinen, vanha tapa.

T: Oikein, mutta estäisikö tämä luonnolliselta tuntuva tapa virheellisyyden korjaamisen?

P: Aivan. Sama juttu pätee myös uskomusten muuttamisessa. Seuraavan kerran kun mietit tutkielman tekoa, on luultavaa, että ajattelet ”en saa epäonnistua tässä, ja olen epäonnistunut ihminen, jos niin tapahtuu”. On todennäköistä, että näin käy, koska uskoit siihen vankasti aiemmin ja se tuntuu luonnolliselta. Mutta jos et anna periksi tälle pinttyneelle tavalle, vaan asetat sen kyseenalaiseksi, niin uudesta tavasta tulee luonnollinen aikaa myöten. Ja mitä enemmän käyttäydyt uuden uskomuksen pohjalta, sitä enemmän se vahvistuu. Onko tämä selvä?

P: Kyllä, minun on hyvä asettaa vanhat uskomukset säännöllisesti kyseenalaiseksi ja toimia ikään kuin uskoisin uusiin.

T: Oikein, niin kauan että uusi uskomus tuntuu osalta sinua. Jotkut asiakkaitani sanovat, että uusi uskomus siirtyy ”päästä jalkoihin”. He tarkoittavat sitä, että tällöin he eivät enää kevyen pintapuolisesti usko vaihtoehtoiseen ajatukseen, vaan he ovat omaksuneet sen kantapään kautta. Se edellyttää paljon käytännön harjoittelua.

Vaihe 11: kotitehtävät: kannustaa asiakastasi soveltamaan uutta tietoa käytäntöön

11.1. Valitse kotitehtävä, joka on keskeisen irrationaalisen uskomuksen kannalta mielekäs.

11.2. Valitse yhdessä asiakkaasi kanssa kotitehtävän suorittamisen ajankohta, puitteet ja tiheys.

11.3. Kannusta asiakastasi tekemään ”ideaali” -kotitehtävä, mutta ole valmis tekemään kompromisseja. Nämä voivat olla tilanteita, jotka läheisesti muistuttavat alkuperäistä A:ta. Kyseessä voi myös olla alkuperäisen A:n läpikäymisen mielikuvituksen tasolla ja irrationaalisen uskomuksen kiistäminen siinä. Tulet ehkä huomaamaan, että mitä enemmän asiakkaasi tekee näitä vähemmän ”ideaaleja” kotitehtäviä, sitä valmiimmaksi hän tulee tekemään myöhemmin ”varsinaista” tehtävää. Voit käyttää kotitehtäviä missä tahansa hoidon vaiheissa.

11.4. Kotitehtävät voivat olla luonteeltaan a) kognitiivisia: tavallisesti asiakas tällöin käyttää ABC-lomaketta, johon hän merkitsee työskentelyn kulun, b) mielikuvaharjoittelua: nämä ovat hyviä varsinkin silloin, kun haluat kannustaa asiakastasi tekemään harjoituksia ”in vivo” myöhemmin ja c) behavioristisia: asiakas kohtaa hankalan tilanteen käyttäytymisen tasolla ja samalla kiistää siinä esille tulevat irrationaaliset uskomukset mielessään. Asiakkaasi saattaa kieltäytyä tästä. Silloin voitte valita tilanteen, joka on tarpeeksi haastava, mutta ei liian uhkaava. Yritä kuitenkin saada asiakkaasi valitsemaan tilanne, joka on ainakin jonkin verran epämukava hänelle.

Dialogiesimerkki:

T: Kun uskomusten muuttaminen edellyttää harjoittelua, ehdotan, että harjoittelet istuntojen välissä sitä, mitä opit täällä. Mitä ajattelet siitä?

P: Kuulostaa hyvältä. Olen innokas soveltamaan näitä asioita käytäntöön.

T: Hyvä, aloitetaan sitten. Mitä ajattelet, että voisit tehdä vahvistaaksesi uskomusta ”en halua epäonnistua tutkielman teossa, mutta ei ole mitään syytä, miksi en saisi epäonnistua” ja ”jos epäonnistun tutkielman teossa, en ole epäonnistunut ihminen, vaan ihminen, joka voi tehdä erehdyksiä.

P: Jaa, voin käydä läpi mielessäni keskustelut, joita meillä oli.

T: Miten usein?

P: Vaikka kolmasti päivässä.

T: Tuntuuko se hyvältä?

P: Kyllä, luulen pystyväni siihen.

T: Milloin aiot tehdä sen?

P: Vaikkapa aamuisin, keskipäivällä ja iltaisin.

T: (nauraa) Hyvä, mutta tuo tarkoittaa, että et koskaan lopeta harjoittelua, joten ehkä on hyvä sopia aikarajasta.

P: Miten olisi kymmenen minuuttia aamulla, kymmenen minuuttia iltapäivällä ja taas kymmenen minuuttia illalla?

T: Kuulostaa hyvältä. Voitko nähdä mitään esteitä tämän tekemiselle?

P: Ei muuta kuin sen, että alan taas siirtämään asioita enkä tee kotitehtävää.

T: Miten tämä tapahtuisi?

P: Sanoisin itselleni, että teen kotitehtävän myöhemmin.

T: Miten voitaisit tämän esteen?

P: Siirrän miellyttävät jutut, kunnes olen tehnyt kotitehtävän.

T: Toimiiko se, mitä luulet?

P: Kyllä, luulen niin.

Vaihe 12: tarkista kotitehtävät

12.1. Tarkista, että asiakkaasi todella kohtasi sen A:n, josta oli puhe. Jos hän on tehnyt näin, hän tavallisesti raportoi, että hän aluksi tunsivat olonsa epämuksuvaksi ja sitten käytti kotitehtävää vähentääkseen epämuksuvuuttaan siinä tilanteessa. Jos asiakkaasi ei ole kohdannut A:ta, kannusta häntä yrittämään uudelleen. Tarvittaessa anna hänelle malli kiistämisen kulusta ja tee mielikuvaharjoittelu istunnon aikana.

12.2. Tarkista, että asiakkaasi todella muutti B:n. Jos hän kertoo, että hyvin meni, tarkista johtuuko tämä siitä, että hän a) muutti irrationaalisen ajatuksen rationaaliseksi, b) muutti A:n tai johtopäätöksensä A:sta tai c) kiinnitti huomionsa muualle. Jos asiakkaasi käytti kahta viimeksi mainittua, palkitse häntä yrittämisestä, mutta kerro, että nämä tavat tuskin tulevat tukemaan muutosta pitkällä tähtäimellä.

12.3. Jos asiakkaasi ei ole tehnyt kotitehtäväänsä, hyväksy hänet ihmisenä, joka tekee erehdyksiä ja auta häntä tunnistamaan, miksi näin kävi. Käytä ABC-kaaviota, jotta tarkennus olisi mahdollisissa kotitehtävään liittyvissä irrationaalisissa ajatuksissa. Määrittele varsinkin, onko asiakkaallasi irrationaalisia uskomuksia, jotka viittaavat alhaiseen turhautumisen sietokykyyn kuten ”se on liian vaikea”, ”en minä jaksa välittää tuollaisesta” tai ”ei terapia saisi olla näin raskasta”. Jos huomaat, että asiakkaallasi on tällaisia uskomuksia, auta häntä kiistämään ne ja laadi yhdessä hänen kanssaan uusi kotitehtävä. Jos sinulla on vaikeuksia tunnistaa niitä syitä, jotka johtivat kotitehtävän laiminlyöntiin, voit pyytää asiakastasi käyttämään lomaketta, jossa on lueteltu vaihtoehtoisia syitä.

12.4. Joskus asiakas on niin hämmentynyt ajatuksista, jotka risteilevät hänen mielessään erilaisissa voimakkaita tunteita sisältävissä tilanteissa, että hän ei nopeasti keksi mitään helpottavaa rationaalista vasta-ajatusta. Seurauksena tästä hän saattaa keskittyä johonkin epäolennaiseen, vähemmän tärkeään uskomukseen. Tällöin terapeutti voi auttaa asiakasta löytämään perususkomuksen, joka on useiden eri ongelmatilanteiden taustalla. Kuten muistamme, perususkomus on uskomus, joka on kuin sääntö elämälle, esim. ”minun tulee, täytyy...”, ja se tuottaa monia alauskomuksia, kuten ”minun täytyy voittaa tämä matsi” tai ”minun täytyy ymmärtää mistä tässä on kysymys”.

Etenemistapa:

- Tuo esiin, että asiakkaallasi saattaa olla perususkomus, joka on monen eri ongelman taustalla ja, että hän voi opetella saattamaan sen kyseenalaiseksi.
- Listaa useita ongelmia, joilla on yhteinen perususkomus.
- Kysy asiakkaaltasi, mikä perususkomus voisi olla kyseessä.
- Esitä oma ehdotuksesi ja, jos pääsette yksimielisyyteen, auta asiakasta muokkaamaan uskomus ja tuottamaan vasta-ajatuksia, uusissa tilanteissa käytettäväksi.

Dialogiesimerkki:

T: Miten kotitehtävä sujui? Sehän edellytti, että asetat kyseenalaiseksi pari uskomusta kolmasti päivässä.

P: No, se onnistui osittain.

T: Mitä tarkoitat?

P: No, se alkoi hyvin. Kävin läpi asiat, joista puhuimme istunnon aikana ja kahden päivän ajan asetin niitä uskomuksia kyseenalaiseksi. Sitten se alkoi maistumaan puulta.

T: Mitä tarkoitat – ”maistumaan puulta”?

P: Hetkinen, annas kun mietin. Kuten sanottua, kaksi ensimmäistä päivää meni hyvin. Keskiviikkona unohdin koko jutun aamulla, tein sen sitten päivällä puoliteholla ja sitten koko asia jäi, kunnes tänä aamuna taas tein sen. Mutta se johtui varmaan siitä, että tunsin itseni syylliseksi, koska olin tulossa tänne.

T: OK, teit sen siis kahtena ensimmäisenä päivänä, sehän on hyvä. Katsotaan nyt tarkemmin, mitä tapahtui keskiviikkona. Ensinnäkin, mitä sanoit itsellesi siitä keskiviikkoamuna?

P: Että se alkaa maistua puulta.

T: Mutta tämä ei välttämättä riitä asian lopettamiseen, koska voisit sanoa itsellesi ”OK, se maistuu puulta. Kovaa, mutta teen sen silti”. Joten havainto, että maistuu puulta ei pysäyttänyt sinua. Mutta mitä kerroit itsellesi pitkävetisyydestä, joka sai sinut lopettamaan.

P: Niin, tietenkin ”se ei saa olla pitkäveteistä, se ei saa maistua puulta”.

T: Oikein. Miten voisit kiistää sen ajatuksen?

P: Kertomalla itselleni, että ei ole mitään syytä, miksi kotitehtävä ei saisi olla pitkäveteinen tai maistua puulta. Että haluan, että se on mielenkiintoinen, mutta että sen ei tarvitse olla ja että voin tehdä sen, vaikka se ei ole kovin kiinnostava.

T: Aivan, mutta voitko heittäytyä siihen, vaikka se ei ole kiinnostava vai tuletko tekemään sen puolella teholla?

P: Ei, voin silti tehdä sen kunnolla, vaikka se ei ole kiinnostava, ja kuten mainitsit aiemmin, voin kokeilla ja katsoa miten voin tehdä siitä kiinnostavamman.
 T: Hyvä. Joten kolmasti päivässä seuraava viikon aikana?
 P: Sovittu.
 T: Äläkä unohda kiistää ajatuksia, jotka liittyvät pitkäveteytyksen kamaluuteen.
 P: En.

On huomattava, että Steve antoi jo aiemmin vihjeen siitä, että hänen asenteensa pitkäveteytyksen saattaa olla ongelmallinen. Kysyin häneltä, voisiko miellyttävien tekemisten siirtäminen auttaa häntä kotitehtävään liittyvän mahdollisen asioiden siirtämisen voittamisessa. Steve vastasi myöntävästi, annoin aisan olla. Jälkikäteen ajateltuna olisin voinut tutkia tätä hieman tarkemmin ja katsoa, onko Stevellä kotitehtäviin liittyvä alhainen turhautumisen sietokyky. Jos olisin tehnyt näin, olisin voinut auttaa häntä kiistämään pitkäveteytyttä kohtaan olevaa asennettaan ja näin sietämään pitkäveteytyttä paremmin.

Vaihe 13: edistä läpityöskentelyprosessia

Jotta asiakkaasi saavuttaisi pysyvän terapeutin muutoksen, hänen on siis totuttava kiistämään ja asettamaan kyseenalaiseksi piintyneitä irrationaalisia uskomuksiaan ongelmallisissa tilanteissa. Tätä kutsutaan läpityöskentelyprosessiksi ja sen tavoitteena on integroida rationaaliset uskomukset asiakkaan emotionaaliseen ja behavioristiseen repertoaariin.

Kun asiakkaasi on saavuttanut jonkinlaisia myönteisiä tuloksia kiistäessään irrationaalisia uskomuksiaan tilanteessa A, ehdota, että hän käyttää erilaisia kotitehtäviä muuttaakseen samaa uskomusta. Tämä opettaa asiakkaallesi, että hän voi käyttää erilaisia keinoja päästäkseen samaan päämäärään. Se ylläpitää myös asiakkaasi mielenkiintoa jatkotyöskentelyä kohtaan.

Keskustele asiakkaasi kanssa ei-lineaarista muutoksen mallista. Kerro hänelle, että mitä luultavimmin takaiskuja tulee ja, että satunnaiset lipsumiset entisiin aatoksiin eivät tarkoita pysyvää taantumista, mikäli asiakas ottaa oppia näistä. Lipsumiset ovat osa ihmisenä olemista ja kertovat taas asiakkaallesi hänen erehtyvyydestään.

Selitä asiakkaallesi, että muutosta voi olla kolmella ulottuvuudella:

- 1) frekvenssi/tiheys (tunteeko hän itsensä harvemmin huonovointiseksi kuin aiemmin?)
- 2) intensiteetti/voimakkuus (kun hän kokee itsensä huonovointiseksi, onko tämä tunne lievempi?)
- 3) kesto (kun hän tulee huonovointiseksi, kestääkö tämä olo lyhyemmän aikaa kuin aiemmin?)

Kannusta asiakastasi pitämään kirjaa kielteisistä tuntemuksistaan kohdassa C käyttäen näitä kolmea muutoskriteeriä.

Kannusta asiakastasi ryhtymään omaksi työnohjaajakseen. Hän voi suunnitella itselleen omia kotitehtäviä ja kokeilla erilaisia uskomuksia ja ajatuksia erilaisissa tilanteissa. Esim. jos asiakkaasi on menestyksellisesti kiistänyt irrationaalisia ajatuksia, jotka liittyvät kritiikin vastaanottamiseen työpaikalla, kannusta häntä kiistämään näitä irrationaalisia ajatuksia myös muissa tilanteissa,

joissa hän voi joutua kritiikin kohteeksi, esim. kutsuilla tai muissa sosiaalisissa tilanteissa. Mitä enemmän asiakkaasi vie päätökseen omia kotitehtäviään, sitä enemmän hänestä ennen pitkää tulee oma työnhajaajansa. Tämä on tärkeää, koska pitkän tähtäimen tavoitteesi RET-terapeutina on edesauttaa RET-mallin sisäistämistä ja soveltamista vielä senkin jälkeen, kun hoitosuhde on päättynyt.

Kuten aiemmin todettiin, Stevellä oli vaikeuksia kiistää irrationaalisia ajatuksiin säännöllisesti. Hän kuitenkin edistyi ja yhä enenevässä määrin koki, että hän voisi hyväksyä itsensä erehtyvällisenä, jos hän ei saisi tutkielmansa valmiiksi. Tämä auttoi häntä voittamaan taipumustaan asioiden siirtämiseen, vaikka tämä ongelma myös sisälsi asenteita, jotka viittasivat alhaiseen turhautumisen sietokykyyn ja kapinointihalun, joita käsiteltiin myöhemmin.

Myöhemmin Steve työsti epäonnistumisen pelkoaan kirjoittamalla runoja. Tämän toiminnan hän oli hylännyt vuosia aiemmin kritiikin pelosta (tausta-ajatuksena "minun tulee kirjoittaa hyvää runoutta. Olen huono, jos en onnistu siinä"). Hän jätti joitakin runoja julkaistavaksi kirjallisuuslehdessä. Lehti ei julkaissut yhtäkään niistä, mikä aiheutti Stevelle pettymyksen, sen sijaan että hän olisi vaipunut itsetyytykseen ja masennukseen.

Steve kävi myös jatkokoulutusseminaarissa puhumassa tutkielmastaan. Tätä hän oli aiemmin välttänyt, tausta-ajatuksena "minun tulee antaa hyvä esitys. Olen töppö, jos en pysty siihen". Hän kertoi, että hän ei ahdistunut ja hyväksyi itsensä, kun muut jatko-opiskelijat antoivat palautetta sanoen että hänen työnsä oli "hyvä" tai "keskinkertainen".

Edellä mainittujen asioiden saavuttaminen ei ollut Stevelle helppoa. Hän esim. siirsi runojen lähettämistä monella viikolla. Jatkokoulutusseminariin osallistuminen oli myös hankala järjestää. Näiden asioiden tiimoilta käsiteltiin hänen uskomustaan (johon usein törmää asiakastyössä), että on mukavampi välttää kuin kohdata elämän vaikeudet. Toin tämän esille Stevelle useaan otteeseen, jotta hän näkisi, että vaikka lyhyellä tähtäimellä asioiden välttäminen tuo helpotusta, se pitemmällä tähtäimellä ei toimi. Kun Steve suostui työstämään tätä välttämiskäyttäytymistä tukevaa irrationaalista uskomustaan, hänen edistymisensä sai taas vauhtia alleen.