

ПРАВДИВАЯ КНИГА О ДРАМАТИЧЕСКОМ ТРЕУГОЛЬНИКЕ И ТРЕУГОЛЬНИКЕ СОЧУВСТВИЯ  
ОТ СОЗДАТЕЛЯ И АВТОРА СТИВЕНА Б. КАРПМАНА

# ЖИЗНЬ, СВОБОДНАЯ ОТ ИГР



НОВЫЙ ТРАНЗАКТИВНЫЙ  
АНАЛИЗ ИНТИМНОСТИ,  
ОТКРЫТОСТИ  
И СЧАСТЬЯ

МЕТАНОИЯ 2016

# A GAME FREE LIFE

*The definitive book  
on the Drama Triangle  
and Compassion Triangle  
by the originator  
and author*

**Stephen B. Karpman, M. D.**

Published by Drama Triangle Publications, San Francisco, CA

# ЖИЗНЬ, СВОБОДНАЯ ОТ ИГР

Подлинная книга  
о «Драматическом треугольнике»  
и «Треугольнике сочувствия»  
от создателя и автора,  
доктора медицины

**Стивена Б. Карпмана**

Санкт-Петербург  
Издательство «МЕТАНОЙЯ»  
2016

УДК 159.9Ж334  
ББК 88.4  
К82

*Опубликовано с разрешения Стивена Б. Карпмана*

Карпман С.

К82 Жизнь, свободная от игр / Стивен Б. Карпман; пер. с англ. Дмитрия Касьянова. – СПб.: «Метанойя», 2016. – 342 стр., с ил.  
ISBN 978-5-91542-310-6

Доктор медицины Стивен Б. Карпман, ученик Эрика Берна, является крупнейшим теоретиком и практиком Транзактного анализа. Открытый им «Драматический треугольник» с его ролями «Преследователя», «Спасателя» и «Жертвы» широко известен во всем мире и используется специалистами в различных областях уже в течение многих лет. За эту работу он удостоился в 1972 году Памятной научной награды Эрика Берна — Eric Berne Memorial Scientific Award. Вторую награду он получил в 1979 году за концепцию «Опции».

Перед вами первая теоретическая работа Стивена Б. Карпмана и первая его книга на русском языке. Перевод выполнен по американскому изданию, переработанному и дополненному автором в 2014 году.

В этой книге вы найдете секреты, инструменты и эффективные способы для того, чтобы стать Открытым, Близким и Счастливым. Узнав их, вы просто скажите себе: «О, если бы я знал об этом раньше!»

**Благодарность:** Алле Ивановой (научный редактор), Анне Лазаревой (редактирование и корректура), Ивану Князюку и Юлии Градовой (рисунки); Наталье Колесовой (за перевод стихотворения Джона Дэвиса), Инге Луценко (дизайн обложки), Ксении Богатыревой (верстка), Александре Самульцовой (печать).

*Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

© Stephen B. Karpman, 2014  
© Д. Д. Касьянов, перевод на русский язык, оформление, издание на русском языке, 2016

## Благодарность

Я хочу поблагодарить всех тех, кто повлиял на меня при написании этой книги. Их так много, что перечислить всех не представляется возможным. Прежде всего я хочу поблагодарить за редакторскую помощь Jerome Lefeuve, Pierre Agnese, Kathy Jaqua, а также моего сына Эрика за создание всех диаграмм и ведение моего сайта. Влияние со стороны Транзактного анализа, кроме Эрика Берна, включает в себя моих близких друзей: Таиби Кейлера, Джека Дюсея, Клода Стайнера, Мэри и Боба Гулдингов и многих других. Большое спасибо моим родителям Бену и Мануэле, а также моим сестрам Бетти и Кайе.

Все мои статьи можно бесплатно скачать на сайте  
[www.KarpmanDramaTriangle.com](http://www.KarpmanDramaTriangle.com)

## Содержание

БЛАГОДАРНОСТЬ	
СОДЕРЖАНИЕ	
КАТАЛОГ ТРЕУГОЛЬНИКОВ И ИГР	10
ПРЕДИСЛОВИЕ	16
Довольны ли вы своими взаимоотношениями?	16
Цель и суть этой книги	17
Как я познакомился с д-ром Эриком Берном и Транзактным анализом, и как они повлияли на мою жизнь	18
Как мозговой штурм и баскетбол привели меня к созданию Треугольника	19
Как Треугольник стал популярным	21
Развитие Драматического треугольника за последние годы	22
Треугольник Аутсайдера	23
<b>ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. ДИНАМИКА ДРАМЫ</b>	
Анализ игр и треугольников	25
<b>1. Зачем, собственно, нужны игры?</b>	26
Используют ли в них мяч?	
Может ли мяч быть в форме треугольника?	26
Игроки и роли	27
Преследователь, Спасатель, Жертва — основные роли в игре	28
Почему люди (я/мы) играют в игры?	29
Некоторые примеры побед и поражений	
Пример № 1. Игры Жертв	32
Пример № 2. Игры аферистов	34
Пример № 3. Игры для обмана стариков	38
Пример № 4. Игры лжецов	39
Пример № 5. Игры домовладельцев	41
Пример № 6. Офисные игры	42
Пример № 7. Сексуальные игры, в которые играют люди	44
Пример № 8. Игры неблагополучных семей	46
Пример № 9. Семейный треугольник «Выявленный больной»	49
Треугольники алкоголиков	52
Пример № 10. Семейные игры алкоголиков.	52
<b>2. Как треугольник становится Драмой</b>	60
Соблазнительное приглашение сыграть в игру	60
Треугольники Жертвы	61

Каким бывает вход в Треугольник?	63
Романтические треугольники, или Игры, в которые играют любовники	66
Переключения Жертвы	69
Переключения Спасателя	70
Драма начинается с переключения ролей	72
Игры Хаоса в семейных играх алкоголика	80
Треугольники с вопросительным знаком	85
Внутренние Драматические треугольники	89
Внутренняя драма по часовой стрелке	90
Внутренняя драма против часовой стрелки	91
Треугольник зависимости	92
Три уровня драмы, о которых нужно знать	95
Диагностика Игр и Футболка	97
<b>3. Позитивные ОКей треугольники</b>	<b>103</b>
ОКей треугольник (хороший поток живительной энергии)	103
Треугольники 10% раствора	105
Первый важный шаг на пути к Треугольнику сочувствия	110
Игры можно подправить с помощью «Драматических опций»	112
Драматические треугольники «Я не могу себя не ненавидеть»	113
Практикуйте внутренний позитивный диалог с собой	115
Треугольник сочувствия — мостик между драмой и счастьем	117
Треугольник сочувствия — мощный способ выхода из игры	119
Сочувствие в терапии супружеских пар	120
Треугольник мудрости	124
Наша цель — достижение мгновенного сочувствия	133
Новый взгляд на три популярных игры из книги Эрика Берна «Игры, в которые играют люди»	134
Комбинации внешнего и внутреннего треугольников	137
<b>4. Секреты психологических треугольников</b>	<b>141</b>
Что в них происходит такого, о чем мы так мало знаем?	141
Игры на социальном уровне (что можно наблюдать)	142
Рэкеты на психологическом уровне	143
Ночные Рэкеты — Игры в бессонницу	145
Уровень бессознательного: Сценарные треугольники	151
Сценарная формула «И»	152
Сценарная формула «ВПВ»	157
Экзистенциальный треугольник	164
Треугольник «нового решения»	167
Треугольник переноса	169
Драматический треугольник Фрейда	173

<b>5. Универсальная трехсторонняя модель игры</b>	176
Треугольники от разговоров к развитию	176
Треугольник клеточного биологического уровня	178
Треугольник генетического биологического уровня (ДНК)	180
Дарвиновский треугольник	181
Диаграммы экспериментальных Драматических треугольников	182
Трехвалентный энергетический треугольник в физике элементарных частиц	183
Треугольник инсайта выдающегося психотерапевта	184

## **ЧАСТЬ ВТОРАЯ. КАК ВЫЙТИ ИЗ ИГРЫ И ЖИЗНЬ, СВОБОДНАЯ ОТ ИГР**

Полезные коммуникативные техники для выхода из игр и треугольников	185
<b>1. Как быть свободным</b>	
Как научиться не играть в игры?	186
Три этапа для улучшения навыков жизни без игр	187
Пять важных решений	188
Драматический треугольник.	
Выход с помощью модели «ОКей Коррал»	193
Информационный айсберг	194
Треугольники сочувствия в виде айсберга	198
Добавьте Рефлекс сочувствия в портфель ваших хороших привычек	199
Три шкалы для оценки навыков слушания	201
Циклы поддержки	205
Опции — быстрое средство для решения конфликтов и поддержания здоровых отношений	207
Вы и ваши эго-состояния	208
Критикующий Родитель: мнения, оценка, приверженность, контракт и структура	212
Воспитывающий Родитель: внимание, забота о людях, поддержка, солидарность и помощь	213
Взрослый: ясное мышление, анализ и факты	214
Свободный ребенок: спонтанное выражение чувств и эмоций	215
Адаптивный ребенок: умение подчиняться и быть гибким	217
Эго-состояния и Треугольник	218
Пять опций-возможностей для поддержания и усиления позитивных эго-состояний	218
Пять контрактов на доверие	220



<b>2. «Расскажи – Обсуди – Реши»: три правила открытости для здоровых и доверительных взаимоотношений</b>	
Правило номер один — «РАССКАЖИ»	226
Как делиться своими вопросами и проблемами (модель «ОБДОУП»)	226
Шкала Интимности: Будь интересным!	231
Вертушка личности: Присоединяйся!	241
Правило открытости номер два — «Обсуди»	246
Барьеры в дискуссии и что с ними делать	246
Блоки интимности: модель «СРСУ»	249
Петля Неудачника в интимности «С-У-Н»	258
Петля Неудачника в сексе «СОО»	265
Петли Победителя в интимности	268
Петля Победителя «З-Д-С-В +»	269
Петля Победителя «С-С-Р+»	272
Петля Победителя в слушании «ПППС»	275
Петля Победителя «ГЖЦ» «Добро пожаловать»	278
Петля Победителя в сексе «БЖЗ»	279
Трудности на этапе «Обсуди»	280
Анализ споров: Две формулы для анализа процесса «Обсуди»	281
Формула для анализа содержания этапа «Обсуди»	283
Формула для исправления содержания на этапе «Обсуди»	286
Шесть бойцов-саботажников «СЧВЯУС» на этапе «Обсуди»	288
Правило номер три — «РЕШИ»	299
Техника «20 Си» для разрешения конфликтов и споров	300
Петля Ответственности «ППИ»: Признай – Поверь – Измени	304
Петля Победителя в извинениях «ИОО»	306
Пять Мотивов эго-состояний на изменение	310
«7 Пи» Ответственности	311
В двух словах: Десять основных способов выхода из игр	313
Финальные экзамены для получения сертификата специалиста в области Сочувствия	314
<b>3. Формула Счастья</b>	<b>322</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ</b>	<b>326</b>
Немного истории	326
Как всё начиналось: краткая история наших начинаний	326
Правила создания новой теории	328
Три главных правила Берна в создании теории	329
Правила рисования «Драматического треугольника»	332
Литература	334
Послесловие издателя	336

## Каталог Треугольников и Игр

НАЗВАНИЕ ТРЕУГОЛЬНИКОВ И ИГР	№ СТР.
<b>«Треугольник Аутсайдера»</b>	
Эдипов Треугольник Фрейда	23
<b>Классические игры</b>	
Треугольник «Почему я всегда во всем виноват?»	27
Треугольник «Ты рядом со мной никогда не выиграешь»	31
Треугольник «Попробуй помочь мне, если сможешь!»	32
<b>Игры аферистов</b>	
Треугольник «Я люблю тебя — одолжи мне все свои деньги»	35
Треугольник «Одолжи мне машину, дорогая, я ее скоро верну»	35
Треугольник «Одолжи мне 600 долларов на квартплату. Я обязательно тебе всё отдам»	35
Треугольник «Мои дети выперли меня из моей квартиры»	35
Треугольник «Когда я перестала платить за ее колледж, она бросила меня»	35
Треугольник «Охранник, дай мне, пожалуйста, пачку сигарет»	35
Треугольник «Ты должна приходить ко мне снова и снова, а иначе злые духи завладеют тобой»	36
Треугольник «Купи это сейчас! Остался только один экземпляр!»	36
Треугольник «Эти грошовые акции сделают тебя богатым»	36
Треугольник «Механик сказал: "Доверься мне!", а потом пришел счет на 1500 долларов!»	36
Треугольник «Я разрешил ему смотреть порно-фильмы, а теперь он меня не хочет»	36
Треугольник «Я большой транжира, и мне нравится заботиться о стройных блондинах».	36
Треугольник «Мой соцработник украл все мои драгоценности»	36
Треугольник «Позвольте мне остаться у вас. Я ничего не украду»	36
Треугольник «Адвокат профукал все наше наследство, и мы ничего не могли с этим поделать»	36
<b>Игры для обмана стариков</b>	
Треугольник «Наша сестра украла у нас наше наследство!»	38
<b>Игры лжецов</b>	
Треугольник «Я лгу тебе потому, что должен»	40
Треугольник «Это — стабильная работа. Я тебя никогда не уволю. Верь мне»	41

Треугольник «Я больше никогда не буду смотреть на других мужчин»	41
Треугольник «Да, я переспал с твоей сестрой, но это ничего не значит»	41

### **Игры домовладельцев**

Треугольник «Я так рада, что вы выселяете меня на улицу после 15 лет аренды. Жаль, что у вас проблемы с деньгами»	41
Треугольник «Мы забросаем домовладельца ложными жалобами, и он больше никогда не поднимет нам аренду»	41

### **Офисные игры**

Треугольник «У нас для тебя есть временная работа. Тебе там понравится. Работа временная. Я обещаю»	42
Треугольник «Мы завалим вас бумажной работой, пока не уволятся три сотрудника»	42
Треугольник «Мы можем издеваться над тобой, пока ты не сломаешься»	42
Треугольник «Мой начальник придирается ко мне, впрочем, другие в прошлом делали то же самое»	43
Треугольник «Я слишком много работала. И что, сейчас я нетрудоспособна?!»	43
Треугольник «Я был правдоискателем и сейчас сожалею об этом»	43

### **Пять основных правил неблагополучных семей** 47

#### **Классические игры неблагополучных семей**

Треугольник «У нас в семье огромная проблема (слон), но никто кроме меня ее не видит»	48
Треугольник «Я завидую, что ты любимчик, а я — нет»	48
Треугольник «Когда у мамы едет крыша, все прячутся»	49
Семейный треугольник «Выявленный больной»	49

#### **Семейные игры алкоголиков**

Мифы «Алкоголиков-собутыльников»	52
Треугольник «Ты зануда, если не пьешь»	52
Треугольник «В колледже пьют все»	52
Треугольник «Давай еще по одной. Ты сможешь»	52
Треугольник «Давай посмеемся над выпивкой»	52

### **От игр в баре к играм дома**

Треугольник «Мои друзья-собутельники повеселее тебя».	
Зачем я женился на такой скучище, которая не пьет?	53
Треугольник «Я не пью слишком много.	
Это ты пьешь недостаточно»	53
Треугольник «Я могу сделать из твоей жизни суций ад»	53

### **Треугольники Жертвы**

Треугольник «Я боюсь общаться с людьми»	61
---	----

### **Романтические треугольники, или Игры, в которые играют любовники**

Треугольник «Почему мне всегда не везет в любви?»	66
Треугольник «Я продолжаю встречаться не с теми женщинами»	67
Треугольник «Почему я всегда влюбляюсь в бесчувственных идиотов, которые бросают меня ради прошмандовок?»	68

### **Переключения Спасателя**

Треугольник «Она пообещала хранить мой секрет вечно»	71
Треугольник «Он говорил, что наши интимные фото предназначены только для нас»	71
Треугольник «Успокойтесь, я ваш адвокат. Я обо всем позабочусь»	71
Треугольник «Я не могу тебе помочь. Я и так перегружена»	71

### **Драматические треугольники**

Треугольники «Почему ты никогда точно не знаешь, что мне нужно?»	72
Треугольник «Непонятого и проблемного ребенка»	74
Треугольник «Почему я должна здесь за всех всё делать?»	75
Треугольник «Попробуй помочь мне, если сможешь»	76

### **Правила хаоса**

78

### **Игры хаоса**

Треугольник азартных игроков	
«Нет, у меня нет никакой игровой зависимости»	78
Домашний треугольник насилия «В моем гневе виновата ты»	78

### **Игры хаоса в семейных играх алкоголика**

Треугольник «Я пью всю свою жизнь, и мне это нравится. Попробуйте только отобрать это у меня»	80
Треугольник «Наш ребенок стал алкоголиком, как и его папочка»	82
Треугольник «Посмотри, что с нами сделал наш папаша-пьяница»	84

**Треугольники с вопросительным знаком**

Треугольник «Я никогда не могу догадаться, о чем ты думаешь»	86
Треугольник «Я прекрасно читаю мысли людей, и мне не нравится, о чем ты думаешь»	87
Треугольник «Ты бросил меня и не сказал, почему»	87
Треугольник «Почему он не перезвонил и не пригласил меня на свидание?»	89

**Внутренние драматические Треугольники**

Треугольник «Когда мне будет одиноко, спасет меня хорошая еда»	91
--	----

**Треугольник зависимости**

Треугольник «Я могу остановиться, когда захочу»	94
---	----

**Три уровня драмы, о которых нужно знать**

Треугольник «Босс был таким любезным, когда принимал меня на работу, а потом вдруг уволил меня»	95
---	----

**Треугольник сочувствия**

Внутренний драматический треугольник «Печальная история о девушке, которая считала себя плохим человеком, хотя это была не ее вина, и с чем она ничего не могла поделать»	113
Треугольник «Если я тебя так сильно обидел, ты не сильно расстроишься, когда я уйду от тебя»	117
Треугольник «Моя политическая партия лучше твоей»	119
Треугольник «Я хотела бы простить и забыть, но не могу»	120

**Треугольники мудрости**

Треугольник мудрости «Давай, наконец, покончим с этим раз и навсегда»	126
Треугольник сочувствия «Когда мы боролись друг с другом, я понял, что у нас много общего»	129
Треугольник сочувствия «Почему бы нам не согласиться с тем, что мы можем продолжать не соглашаться друг с другом и обсуждать только то, что нас объединяет»	130
Треугольник сочувствия «Давай вместе вернемся к старым добрым временам»	132

**Комбинация внешнего и внутреннего треугольников**

Треугольник «Я думаю, что мой врач до сих пор на меня злится»	137
---	-----

### **Уровень бессознательного: сценарные треугольники**

Треугольник «День, в который Пол принял сценарное решение»	151
Треугольник «Почему я не нравлюсь женщинам?»	159
Треугольник «История Джейми, младшего брата, который не может стать успешным»	160
Треугольник «Когда я слишком компетентна, люди только разочаровывают меня»	162
Треугольник «История о Бернарде, который осознал, что он таки красивый мужчина»	163
Треугольник «Я докажу, что ты лжец»	165

### **«Расскажи!»**

Треугольник «Давай когда-нибудь вместе выйдем в свет!»	248
Блок «СРСУ» «Не хочу тебя больше слушать, или Что ты можешь мне сказать!»	251
Блок «СРСУ» «Прекрати это сейчас же, разве ты не видишь, что я занят!»	252
Блок «СРСУ» «Не знаю даже, что тебе и сказать. Мне нечего сказать, а если бы и было бы что, то я не вижу в этом никакого смысла»	254
Блок СРСУ «Может "да", может "нет", возможно всё. А что там по поводу этой новой темы...?»	256
Навязчивая Петля Неудачника в интимности «Хочешь ты этого или нет, но я всё равно с тобой поговорю, и ты мне на всё ответишь!»	258
Петля «СУН» «Умоляю тебя, раздели со мной мою страсть и восхищение!»	260
Петля «СУН» «Я знаю, что уже говорил тебе об этом. Боюсь повториться, но это так важно, что...»	261
Петля «СУН» «Ну, это потому, что мне тебе многое надо сказать!»	261

### **Петля Неудачника в сексе**

Петля торговых марок «Почему мы больше не занимаемся сексом?»	265
---	-----

### **Петля Победителя**

Петля Победителя «Давай поговорим об этом по душам»	269
Петля Победителя «Давай когда-нибудь вместе выйдем в свет!»	272
Петля Победителя «Я буду сдерживать себя и буду слушать тебя, когда мы разговариваем»	272
Петля Победителя «Я хочу с тобой поделиться отличной новостью!»	274
Петля Победителя в слушании «Ты и всё, о чем ты говоришь, очень важно для меня»	275

**Петли в электронной почте**

Треугольник «Ошибка электронной почты» 284

**Финальные экзамены для специалистов в области Сочувствия**

История о том, как братья Тим и Мэтт после длительного перерыва сумели возобновить братские взаимоотношения 315

## **Предисловие**

### **Довольны ли вы своими взаимоотношениями?**

Мы всецело зависим от наших взаимоотношений с другими людьми. Их можно легко испортить тысячью способов. Один из них — «благие намерения». Насколько мы должны быть бдительны и осторожны? А может быть, все гораздо проще, чем мы думаем? Что если бы мы смогли остановить эту якобы запутанную череду конфликтов с помощью простейшего трехстороннего инструмента — треугольника? Стоит ли в это серьезно вникнуть?

В этой книге мы исследуем три способа как поддерживать великолепные взаимоотношения и как избегать нежелательных ситуаций. Возможно, мы специально и не хотим их создавать. Однако, тем не менее, мы это делаем, осознанно или неосознанно. Наша цель не в том, чтобы кого-то осудить, а в том, чтобы найти позитивные решения и способы ухода от случайных конфликтов, недопониманий и стрессовых драматических ситуаций.

Мы будем стараться понять, что в нашей жизни и в отношениях с людьми идет не так, как хотелось бы. И мы будем анализировать, почему это происходит. А в некоторых случаях — для сохранения добрых отношений — мы будем продолжать с оптимизмом работать, чтобы их улучшить. Вот каким образом эта книга может помочь вам, уважаемый читатель.

Прежде всего мы будем наблюдать за тем, что происходит. Я не стану злоупотреблять психотерапевтическими терминами. В этой книге речь пойдет о нас, наших семьях и наших друзьях. Я предложу вам простые и эффективные способы улучшения взаимоотношений на основе Сочувствия и Жизни без игр.

Хочу, чтобы мои подходы и анализ были понятны и доступны всем. Мы будем обсуждать обыденные житейские ситуации, которые возникают на работе, дома, в общественной и личной жизни.



Наш анализ будет проходить поэтапно:

**Шаг первый.** Наблюдаем и даем название тому, что происходит во взаимоотношениях между людьми.

**Шаг второй.** Упрощаем драму человеческих отношений с помощью диаграммы под названием «Драматический треугольник». Наш анализ мы будем изображать в виде простых рисунков, понятных любому читателю.

**Шаг третий.** Используем полученные техники и упражнения для разрешения конфликтов и сложных отношений.

### **Цель и суть этой книги:**

– Окунуться в сумасшедший мир Треугольников, переходя от одного Треугольника к другому, чтобы улучшить наше понимание происходящего.

– Научиться новым способам применения Треугольника, отличающимся от тех, которые люди обычно используют в своей личной жизни, а терапевты и менеджеры — в своей работе.

После краткой истории создания Треугольника я расскажу вам всё, что нужно знать о «Драматическом треугольнике», а также о хорошо известных трехсторонних способах саботажа эффективных взаимоотношений.

Мы пойдем от простого к сложному. По ходу нашего путешествия мы будем постепенно погружаться в царство повседневной человеческой драмы. Вот где будет по-настоящему интересно!

Во второй части книги читателю будет предложен полный набор практических инструментов для того, чтобы выйти из драмы и избежать в дальнейшем бесконечных конфликтов и «Петель». Мы также рассмотрим концепцию «Сочувствия» и постараемся понять, как оно может помочь в решении драматических ситуаций, конфликтов, а также при выходе из игр, в которые играют люди. Всё это — плод моих сорокалетних исследований. Этим я делюсь с вами сейчас.

Суть всего — *коммуникация и отношения, свободные от игр*. И для этого тоже есть набор практических техник, чтобы «Рас-

сказать» о проблеме, «Обсудить» ее, отбросить в сторону недопонимание и радоваться взрослому, конструктивному общению.

Есть ли у вас контракты с людьми, которых вы любите? Ясные ли они? Делитесь ли вы со своими близкими своими сокровенными мыслями и чувствами? Или что-то остается недосказанным? Знаете ли вы, как быть интересным человеком? Действительно ли у вас серьезные отношения с вашими любимыми, и понимают ли они вас? И, кстати, насколько сильно они вас любят? А что еще с этим можно сделать?

На эти и другие простые вопросы вы найдете ответы в этой книге. И если вы дочитаете книгу до конца, то, возможно, обнаружите там мою новую «Формулу Счастья».

### **Как я познакомился с д-ром Эриком Берном и Транзактным анализом, и как они повлияли на мою жизнь**

Меня зовут Стивен Карпман. Я — врач (M.D.) (англ. M. D. "Doctor of Medicine" от лат. *Medicinae Doctor* — первая степень после окончания медицинского вуза, часто переводится как «Доктор». — *Прим. перев.*). Всё началось с моей службы в качестве психиатра в Военно-морском флоте. Именно тогда мне посчастливилось встретиться с д-ром Эриком Берном — основателем Транзактного анализа и одним из величайших умов нашего времени — и работать с ним.

В раннем детстве я принял три основных решения, которые сделали меня таким, какой я есть сейчас. Я хотел стать изобретателем, я хотел стать врачом, ученым, и я хотел быть художником.

Итак, в один прекрасный день я нарисовал фигуру в виде Треугольника с шестью стрелками. У нее было много имен, и я назвал ее «Драматический треугольник». Д-ру Эрику Берну нравилось называть его «Треугольником Карпмана». Свой последний вариант я назвал «Треугольник сочувствия», поскольку в нем — вся суть. Сочувствие происходит от понимания того, что в игре все игроки одновременно проигрывают все три роли,

явно или тайно, благодаря чему эти роли можно обсудить и проанализировать.

Независимо от названия «Треугольник сочувствия» стал популярным! Сочувствию начали учить в школах и реабилитационных центрах. Оно получило широкое распространение. Эта книга — о «Треугольнике сочувствия» и о том, как он изменил судьбы многих людей, в том числе и мою.

### **Как мозговой штурм и баскетбол привели меня к созданию Треугольника**

В лучшие годы моей жизни я долго играл в баскетбол — был разыгрывающим защитником, роль которого заключается в том, чтобы дать пас игрокам, приносящим очки. Эта роль диспетчера в баскетболе интересна тем, что он должен видеть позицию каждого игрока команды и дать пас тому, кто наверняка забросит мяч в корзину.

Однажды в Калифорнии я, ради удовольствия, стал рисовать диаграммы всех возможных вариантов развития игры. Я хотел проанализировать хитрости и стратегии наших противников. Я хотел найти сходство между хитростями и стратегиями в баскетболе и футболе. В конце концов у меня оказалось более 30 страниц со спортивными диаграммами, которые позволили провести комплексный анализ всех возможных способов обмануть и перехитрить противника. Сначала я не понимал, что что-то открыл, а был просто увлечен спортом и искусством, и мне нравилось создавать что-то новое. Итак, в конечном счете, Треугольник возник благодаря тридцати страницам каракулей, из которых выкристаллизовались три наиболее популярных способа обмана в баскетболе и футболе.

В это же самое время я посещал вечером по вторникам «202» семинар для специалистов доктора Эрика Берна в Сан-Франциско. Я был восхищен его правилами создания новых теорий. Первое правило было таким: «Ничего не говори, если не можешь описать это в виде диаграммы». Второе правило было связано с «бритвой Оккама» (чем проще объяснение, тем, как правило, оно лучше). Их-то я и использовал при анализе хитростей

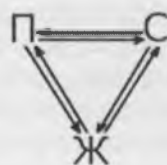
в баскетболе. Третье правило было связано с необходимостью писать на простом и понятном языке. Оглядываясь, я понимаю, что придерживался этих трех правил в создании простого и понятного всем «Треугольника».

Играя с диаграммами у себя дома, я упростил (с помощью «бритвы Оккама») 30 страниц диаграмм до одного Треугольника с соединительными стрелками (рис. 1). Вот так оно всё и произошло! Так появился «Драматический треугольник»! Буква «П» обозначала «Преследователя», «С» — «Спасателя», а буква «Ж» — «Жертву».

До этого у меня на 29-й странице был четвертый угол — «Аферист» (англ. "Trickster" — обманщик, хитрец, жулик. — Прим. перев.), который начинал игру и управлял игрокам (рис. 1). В конечном счете эта схема была преобразована в стрелки-переклечения на последней 30-й странице (рис. 2).



Предварительный  
треугольник «Аферист»  
Рис. 1



Первый  
«Драматический треугольник»  
Рис. 2

Прошло два года, прежде чем я связал выводы, сделанные в спорте, со знанием Транзактного анализа (ТА) и показал их д-ру Эрику Берну. Треугольник ему сразу понравился. Он назвал его «Треугольник Карпмана» по аналогии с «Треугольником Гессельбаха» (анатомический треугольник мышц живота, используемых для определения точки входа при операции на паховой грыже). Название прижилось. Берн сказал мне, чтобы я быстро написал о нем статью для «Вестника», а также предсказал и предупредил:

*«Люди будут цитировать тебя за него еще лет двести, так что с самого начала напиши всё правильно».*

Сейчас прошло уже более 50 лет, и о нем по-прежнему говорят. Откуда тогда Берн знал об этом?

### **Как Треугольник стал популярным**

В 2005 году я набрал в Google слова «Треугольник + Карпман» и получил десятки тысяч ссылок. Тогда я впервые понял, что мой Треугольник выходит далеко за рамки Транзактного анализа и живет своей жизнью. Я испытал гордость и одновременно был немного озадачен. В настоящее время в Google уже более 200 000 ссылок, и о Треугольнике есть статья в Википедии. Каждый месяц мой сайт [www.KarpmanDramaTriangle.com](http://www.KarpmanDramaTriangle.com) посещают более 60 000 человек.

Некоторые люди сделали много удивительных открытий и внесли дополнения в оригинальную трактовку Треугольника. Другие его творчески преобразовали, не всегда верно трактуя мои идеи.

Я понял, что пришло время вновь заняться теорией. Треугольник был моим детищем, поэтому я и должен был его развивать. Эта книга является своего рода продолжением теории. Я предлагаю ее будущим поколениям и надеюсь, что, как предсказал д-р Берн, ее будут продолжать цитировать 200 лет.

В то время, когда игры рассматривались мною в первую очередь с точки зрения психотерапии, я вскоре обнаружил, что кроме игр открыл также новые модели общения. Это открыло мне дорогу к новой области, которую я назвал «Анализ интимности»+.

Впервые я представил эти идеи в виде обучающего диска на конференции Международной ассоциации Транзактного анализа (МАТА) в 2007 году. Я поместил эти идеи на свой сайт, как и десятистраничную статью «Новые драматические треугольники». Как и в случае с «Драматическим треугольником» эти модели коммуникации и интимности применимы ко всем людям, в покое или в стрессе. Об этом более подробно будет сказано ниже.

Актеры, тренеры и преподаватели, а также авторы художественных произведений для создания своих персонажей и драматических ситуаций последовательно используют три роли Дра-

матического треугольника. Я горжусь тем, что благодаря моей теории наука подружилась с искусством. Таков был мой девиз на протяжении многих лет.

### **Развитие Драматического треугольника за последние годы**

*Много новых Треугольников.* В различных книгах, брошюрах и блогах существует огромное количество самых разных вариантов изображения Треугольника. Мне с этим потоком не справиться. Треугольник переворачивают вверх дном и рисуют как хотят, сохраняя при этом базовую динамику. Названия ролей также меняют. «Спасателя» называют «Героем» или «Активатором», «Преследователя» — «Злодеем» и «Агрессором». «Жертву» помещают в верхний угол, делая ее всемогущей и дергающей за ниточки для достижения расплаты. Иногда одной из трех ролей «ПСЖ» (Преследователь — Спасатель — Жертва) может стать «Забияка» (П), «Трус» (Ж) и «Посторонний наблюдатель» (С). Обратите внимание, что «Посторонний наблюдатель» не становится игроком в Драматическом треугольнике, пока он не включится в одну из ролей: почувствует страдание (Ж), захочет помочь (С), но не в состоянии будет этого сделать (Ж) или не захочет помогать (П).

*Позитивные Треугольники.* Существуют и позитивные версии Треугольника, но ни одна из них не похожа на «Треугольник сочувствия». Дэвид Эмеральд (*Emerald, 2006*) в книге «Сила TED» ("*The Empowerment Dynamic*") называет роли так: «Бросающий вызов» (П), «Тренер» (СТ) и «Творец» (Ж). Линн Форрест (*Forrest, 2008*) пишет о ролях ПСЖ, ориентируясь на сознание Жертвы. В одном случае она называет треугольник «Треугольник Жертвы», в другом — «Треугольник Реальности», изменяя роли ПСЖ на Утверждающий (П), «Воспитатель» (С) и «Наблюдатель» (Ж). *Lewis Quinby* на своем сайте ([www.TAtutor.com](http://www.TAtutor.com)), посвященному Транзактному анализу, поместила модель «Устойчивый треугольник» (*Durable Triangle*) с названиями углов, соответствующими первым буквам ПСЖ (на англ. языке. — Прим. перев.): «Настойчивый», «Помогающий», «Уязвимый».

В ежеквартальном журнале TAJ (Transactional Analysis Journal), издаваемом с 1970 года, есть статья на эту тему, включающая модель Asey Choy (1990), под названием «Треугольник победителей», где углы имеют следующие названия: «Уверенный», «Заботливый» и «Уязвимый». Mellor and Schiff (1975) в своей модели "Redefining Hexagon" расширили «Драматический треугольник» до шести углов и ролей: «Злой-Праведный», «Злой-Обидчик», «Несчастный-Праведный», «Несчастный-Обидчик», «Трудяга» и «Смотритель». Во многих статьях этого журнала часто ссылаются на «Драматический треугольник».

### **Треугольник Аутсайдера**

Когда моя старшая сестра Кэй прочитала о моем «Драматическом треугольнике», она предложила мне три семейные роли, которые я включил в «Треугольник Аутсайдера». Он не является «Драматическим треугольником». Тем не менее в нем присутствует обычная семейная динамика. Он также может быть назван как «Эдипов Треугольник Фрейда» (рис. 3). «Инсайдеры» оттягивают все внимание на себя, а «Аутсайдеры» (ребенок или родитель) при этом выключаются, игнорируются, исключаются или отторгаются под видом нежелательной «паршивой овцы». Новый ребенок в семье тоже может стать новым «Инсайдером». Старшая сестра может стать настолько умной, что все остальные члены семьи будут ее не замечать, игнорировать и относиться к ней как к «Аутсайдеру». Подобных комбинаций может быть много. Какие-то события или обстоятельства жизни могут снова соединить членов семьи, а иногда они могут привести к еще большему отчуждению и появлению новых «Аутсайдеров». Подобная динамика может случиться и на работе, если там есть «Аутсайдер», который ощущает себя лишним и посторонним, или он сам провоцирует других на то, чтобы те так к нему относились. «Аутсайдеры» злятся на людей покладистых и удобных, которые исключают их из коллектива. В школе «Аутсайдеры» злятся на популярных и крутых «Инсайдеров».

В соответствии с «Эдиповым комплексом» Фрейда (у мальчиков) и «комплексом Электры» (у девочек) отец и мать неразрывны друг с другом. Ребенок при этом ревнует их и чувствует себя исключенным, аутсайдером, особенно, если он стал свидетелем

«первичной сцены» по Фрейду — полового акта между родителями. В групповой терапии пациент может ощущать себя аутсайдером и играть в игры (связанные с «навязчивым повторением» травматической ситуации), чтобы это случилось. В «Треугольнике Аутсайдера» есть что изучать. В этом треугольнике есть черты «Драматического треугольника», поскольку в нем также присутствуют три классические роли.

Роли в «Треугольнике Аутсайдера»:

1. Инсайдер – Даватель (Insider Giver)
2. Инсайдер – Получатель (Insider Receiver)
3. Аутсайдер (Outsider)



«Треугольник Аутсайдера»  
(«Эдипов Треугольник Фрейда»)  
Рис. 3

Мы идем вперед, и настало время, чтобы пригласить вас в мой мир Треугольников и Петель, которые я придумал для того, чтобы помочь вам обрести жизнь, свободную от игр.

Помните, если есть три способа потерпеть неудачу в общении, значит, есть и три способа спасти положение. Это так легко — сосчитать до трех!



Часть первая

# **ДИНАМИКА ДРАМЫ**

## **Анализ игр и треугольников**

*В каждой истории есть три стороны.  
В каждой игре есть три стороны.  
В каждой драме есть три стороны.*

# 1. Зачем, собственно, нужны игры?

## Используют ли в них мяч?

## Может ли мяч быть в форме треугольника?

### Основная формула игры

Д-р Эрик Берн<sup>1</sup> придумал универсальную формулу игры, применимую для всех игр. Она включает в себя несколько стадий и заканчивается финальной расплатой. Данная формула применима ко всем Играм, в которые Играют Люди, и является универсальной (рис. 4).

На предыдущих страницах я много раз использовал слово Игра и термин *Психологические Игры*. Д-р Эрик Берн создал формулу игры (И), в которую я привнес понятие *Переключение* из моей собственной теории «Драматического треугольника».

### Формула И: К + Кл = Р>П>С>Р

Рис. 4

Игра начинается с **Крючка**, с помощью которого игрок пытается зацепить за слабое место другого игрока, **Клёв**, после чего следует ответная **Реакция**. Далее наступает фаза неожиданного **Переключения** и **Смущения** (в виде удивления на лице), после чего все заканчивается **Расплатой**.

При описании смешных, безумных или печальных историй об играх я буду использовать термин **Треугольник**, давая каждой игре свое имя, например: Треугольник «Ты никогда больше не будешь заниматься со мной сексом» или Треугольник «Дорогая, наследство испарилось».

Мой драматический треугольник описывает адский танец игроков. Это простой танец, в котором есть только три шага или роли: П, С и Ж (Преследователь — Спасатель — Жертва). Драма в игре происходит тогда, когда один из игроков неожиданно меняет свою роль с одной на другую.

1. Эрик Берн (10 мая 1910 – 15 июля 1970), психиатр, родился в Канаде, широко известен как создатель Транзактного анализа и автор книги «Люди, которые играют в игры».

*Весь мир театр.  
В нем женщины, мужчины — все актеры:  
У них свои есть выходы, уходы,  
И каждый не одну играет роль.*

*Уильям Шекспир*

## Игроки и роли

Мне как-то рассказали известную шутку об игре-лохотроне «Орел или решка». Суть ее в следующем: «Эй! Давай сыграем в «Орел или решка»: орел — я выиграл, решка — ты проиграл». Попробуйте сыграть в нее у себя дома — вы всегда будете победителем. Всё, что нужно, это убедить оппонента принять обманные правила игры.

К сожалению, это работает всегда и везде в реальной жизни. Давайте рассмотрим следующий пример:

### **Треугольник «Почему я всегда во всем виноват?»**

Одна женщина приходит домой в плохом настроении. Муж спрашивает: «Ну, что опять стряслось сегодня?» Жена говорит: «Ты должен меня спросить об этом — вот в чем проблема». Муж жалобно: «Опять я во всем виноват!» Женщина: «Я такого никогда не говорила!» Муж, вздыхая: «Ты имела это в виду!» Женщина кричит: «Кто ты такой, чтобы читать мои мысли? В этом ты весь!» Муж хлопает дверью, крича: «Хватит с меня! Тебя не переделаешь!»

Игра окончена. В этом драматическом Треугольнике они, каждый по очереди, обменялись ролями, будучи Преследователями (обвинителями) и Жертвами (обвиняемыми), а также Спасателями, вызывающими к разуму. Каждый бездоказательно обвинял другого в том, что тот первым начал игру. В семье всё смешалось. Наверное, надо было что-то сказать, но это не было сделано. Вместо этого игроки сыграли в игру, в которой победитель всегда выигрывает, а супружеская пара всегда проигрывает.

В основе моего Треугольника лежит переключение ролей и игр, в которые играют люди. Идея возникла благодаря наблюдению за стратегиями спортивных игр. Она заключается в том, что самый лучший способ обмануть кого-либо — это дать другим сыграть в игру, правила которой известны только вам самим. В этом случае приглашенный вами игрок будет всегда вам проигрывать, поскольку вы — единственный человек, который знает о переключениях. При приглашении в вашу игру других игроков

самое главное найти тот крючок, который был бы для них достаточно соблазнительным, чтобы принять ваше приглашение.

## ***Преследователь, Спасатель, Жертва — основные роли в игре***

В игре присутствуют три обязательные роли.

1. Человек, который играет роль **Жертвы**, демонстрирует свою беспомощность и неспособность самостоятельно справиться с трудностями.

При этом Жертва путает свою уязвимость с беспомощностью.

«Горе мне! Как всё ужасно! Я ни с чем не могу сам справиться! Ты — единственный человек в мире, кто может мне помочь!»

Один из характерных признаков поведения Жертв заключается в том, что они большую часть времени тратят, жалуясь на жизненные трудности и непреодолимые препятствия, нежели на поиск новых решений и возможностей.

Расплата для них часто состоит в том, что они подкрепляют свое убеждение в том, что они беспомощны и что другие всегда будут эксплуатировать их слабости.

В конце концов Жертва может повернуться против своих Спасателей, как будто они являются Преследователями. Тем не менее внутреннее ощущение Жертвы остается вместе с ней.

2. **Преследователь** — это человек, который критикует, оказывает давление, принуждает Жертву и одновременно подтверждает, что Жертва беспомощна и постоянно ошибается.

При этом Преследователь путает вербальное насилие с силой.

«Ты никогда не... как можно быть таким тупым?»

Поведенческие признаки Преследователя очевидны: он открыто нападает на свою Жертву. Расплата для него состоит в том, что он подкрепляет свое убеждение тем, что без вербального принуждения и насилия нельзя обойтись. Обосновывая, например, насилие в семье, муж может верить в следующее: «Моя обязанность — преподать ей урок».

В конце концов, Преследователи могут ощутить себя Жертвами некой системы, которая «сделала» их Преследователями для того, чтобы они исправляли ошибки других людей.

3. Человек, который играет роль **Спасателя**, вмешивается в дела других людей с целью предложить свою помощь. При этом он сам не знает, как помочь, или делает это, когда его об этом никто не просит.

Спасатель путает спасение с реальной помощью. «Я всего лишь пытаюсь помочь тебе!»

Один из характерных признаков поведения Спасателей заключается в том, что они больше половины всей работы будут делать за других, даже если об этом их не просят.

Расплата для них, вероятнее всего, состоит в том, что они подкрепляют свое убеждение, что люди эгоистичны и неблагодарны.

Конечно же, если у человека, играющего роль Жертвы, в его окружении отсутствуют люди, которые готовы его спасти или преследовать, то он обязательно сменит обстановку с целью найти другого «игрока». Такие люди в буквальном смысле нуждаются в том, чтобы «зацепить» кого-либо, чтобы сыграть с ним в игру. В этом случае они будут либо «отталкивать любую помощь», либо «использующих своих благодетелей» и называться «вечными жертвами».

Мы все время от времени встречаемся с людьми, которые склонны скорее жаловаться, нежели решать проблемы, которые они афишируют. И они являются Жертвами, поскольку охотятся за Спасателями и Преследователями!

Мой хороший друг и коллега Клод Стайнер ярко описал этих трех моих злодеев ПСЖ:

«... Жертва в действительности не настолько беспомощна, как себя ощущает. Спасатель в действительности не столь помогает, сколько думает, а у Преследователя в действительности нет веских причин для недовольства и обвинений».

## **Почему люди (я/мы) играют в игры?**

Драма в Треугольнике проигрывается с различной степенью интенсивности.

В ситуациях без больших последствий мы входим в Треугольник с хорошими изначальными намерениями, которые превращаются в катастрофу! Треугольник в этом случае является результа-

том негибкости, неразберихи, поиском легкого и быстрого решения проблемы.

Например, возьмем мальчика по имени Эльмер, который не осмеливается рассказать своей Мамочке, что он получил плохую оценку в школе, чтобы не расстраивать ее. Когда об этом узнает его отец, мальчика наказывают за сокрытие правды. При этом он теряет доверие обоих родителей.

Изначальное намерение мальчика заключалось в том, чтобы защитить свою Маму (и бессознательно себя) от материнского разочарования. Результат или расплата были ужасными. Впоследствии он, возможно, научится еще лучше скрывать свои плохие оценки и даже обманывать родителей.

После многих лет наблюдений и исследований я пришел к выводу о том, что время от времени мы играем в свои личные игры не только с целью получения неосознаваемой расплаты, но и чтобы посоревноваться, получить дозу адреналина и не дать другим выиграть благодаря следующим четырем способам:

1. Не дать оппоненту возможность быть услышанным.

*Я буду всегда слушать только себя и никого другого.*

2. Не допустить признания оппонента.

*Ты, твои идеи и мысли никогда не могут быть правильными, иначе мои собственные станут неправильными.*

3. Не дать оппоненту возможности победить.

*Ты не можешь выиграть, ибо иначе я проиграю. Я завидую успеху других людей.*

4. Не дать оппоненту возможность быть принятым другими.

*Тебе здесь не рады. Я эгоист, и мне нужно все внимание окружающих.*

Например, давайте вернемся к маленькому мальчику по имени Эльмер, который скрывает свои плохие оценки от своей Мамочки, и посмотрим, что станет с его личной жизнью в будущем. Теперь ему 20 лет.

Он сидит за семейным столом в воскресенье и узнаёт, что его сестра только что поступила в престижный университет. Она — королева дня.

Пусть начнется шоу «Треугольник Ревнивого Брата»!

**Треугольник «Я никогда не позволю тебе быть победителем рядом со мной».**

#### **Шаг 1**

Хелен (его сестра) с гордостью заявляет: «Наконец-то пришли документы о моем зачислении в университет. Я сейчас их принесу».

Эльмер (не дает сестре быть услышанной): «Не могли бы мы сейчас поговорить о чем-то другом?»

#### **Шаг 2**

Хелен: «Я надеюсь, вы все приедете ко мне до начала занятий».

Эльмер (не дает сестре быть признанной): «Это не разрешается, разве ты об этом не знаешь?!»

#### **Шаг 3**

Хелен: «Я слышала, что они весной устраивают праздник в честь родителей студентов».

Эльмер (не дает сестре возможность победить): «Тебе сначала надо сдать экзамены в первом семестре, иначе нечего будет праздновать!»

#### **Шаг 4**

Хелен: «Я хочу вам предложить кое-что отпраздновать!»

Эльмер (не дает сестре быть принятой другими):

«Еще одна твоя бредовая идея».

В целом «Драматический треугольник» нужен для того, чтобы не допустить близость и интимность, отложить обсуждение важных вопросов и лишить оппонента чувства равенства и радости. А в игры играют для того, чтобы ощутить чувство победы, не дать себе проиграть и подкрепить свою старую систему ценностей и убеждений.

Игры в победителей и проигравших присутствуют повсюду, смертельные схватки в дикой природе не оставляют другому животному возможности одержать победу, спортивная команда на стадионе не может позволить другой команде победить — иначе это будет означать ее собственное поражение. То же самое происходит и в Играх, в Которые Играют Люди.

## Некоторые примеры побед и поражений

### Пример № 1. Игры Жертв

#### Треугольник «Попробуй помочь мне, если сможешь»

В рамках «Драматического Треугольника» существует много игр, в которых Жертва просит Спасателя о помощи лишь для того, чтобы вскоре переключиться в роль Преследователя и доказать своему Спасателю, что тот недостаточно умен. Зачем? Возможно, Жертва возмущена тем, что ей пришлось самой просить о помощи, или Спасатель помог ей не так, как она втайне мечтала. Причин может быть множество.

Следующая игра иллюстрирует разводку и переключение, проживаемые Жертвой:

Сэмми (Жертва) говорит Тому: «Не могу ничего сделать с этой программой Excel — она никогда не работает. Я никогда не понимал, как с ней работать, и вообще, для чего она нужна. А теперь мой босс хочет, чтобы я к понедельнику сделал таблицу в Excel. Горе мне!»

Том (Помогающий Спасатель) говорит, улыбаясь: «Может быть, я могу тебе помочь понять, как она работает».

Сэмми: «Я реально торможу, когда имею дело с подобными вещами!»

Том (самоуверенно): «Я знаю, как тебе все объяснить. У тебя все получится».

Сэмми (ухмыляясь): «Да, другие тоже пытались, но у них ничего не вышло...»

Том (теряя терпение): «Да, ладно, Сэмми, дай мне попробовать!»

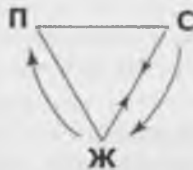
Сэмми (язвительно переключаясь): «С какой стати я должен это делать? Почему ты считаешь себя лучше других? Ты порой бываешь таким самодовольным! Лучше бы тебе не совать свой нос в чужие дела!»

Том (ошеломленно): «Ну, я просто хотел тебе помочь. Извини, если я тебя обидел. Мне нехорошо».

*Крючок* Сэмми в данном случае заключается в том, чтобы сыграть в Жертву, не прося по-настоящему о помощи. Он привлекает внимание Тома, бросая его основной слабости *Крючок (Клёв)*. Том нуждается в том, чтобы всем помогать (Спасатель). Это — его слабое место. Если он не поможет кому-либо в течение дня, то будет чувствовать себя скверно (Жертва). По-видимому, Сэмми здесь что-то



нужно. И вот Том попался на крючок. Он очень хочет помочь! После его *Реакции* — «Я тебе помогу, даже если ты не попросишь об этом» — у Сэмми вскоре происходит неожиданное *Переключение*, и он начинает нападать на него за его излишнюю самоуверенность (Преследователь). Выражение лица, которое мы здесь наблюдаем, — Смущение и удивление, что является результатом Спасательства. Том ощущает себя Жертвой и униженно извиняется. В «Драматическом Треугольнике» эти транзакции со стрелками нарисованы на линии разводки Крючок – Клёв, Переключения обозначены в виде изогнутых стрелок на внешней стороне треугольника (рис. 5).



Разводка и Переключение Жертвы  
Рис. 5

*Расплата*<sup>2</sup> для Сэмми следует незамедлительно: в начале он ощущал себя Жертвой, а сейчас думает о себе гораздо лучше, особенно после того, как проучил Тома за его высокомерие. Расплата для Тома как Спасателя заключается в том, что он сейчас может сказать, что все люди враждебны и неблагодарны. Все проигрывают и все выигрывают. Выигрыш — в получении «торговых марок». Игра нужна для того, чтобы получить Расплату, а так называемые психологические торговые марки нужно впоследствии обменять на «психологический приз». Например, 100 альбомов с марками могут стоить того, чтобы «бросить что-либо без чувства вины»: «Кто может обвинить меня после всего, что я испытал?!» Расплата — это то, что «происходит» в конце танца Треугольника. И по сути — она тайная цель всей игры.

*Торговые марки*<sup>3</sup> — это негативные чувства, которые мы испытываем после «проигрыша» в игре: гнев, стыд, вина, презрение и т. д. После окончания игры они не испаряются в воздухе. Они

2. Расплата — технический термин и одна из концепций в Транзактном анализе.

3. Марки — тоже одна из концепций в ТА.

остаются внутри нас, выкачивают из нас позитивную энергию, лишают сна и, как бомбы замедленного действия, ждут своего часа, чтобы взорваться в какое-то определенное время, в определенном месте, нанося вред порой совсем невинному человеку. Когда люди играют в игры, как Сэмми и Том, анализируйте расплату и ищите *марки*.

Если человек накапливает слишком много *марок*, то ему, в соответствии с моим опытом, потребуется потратить на игры большое количество времени, чтобы выпустить из себя пар; однако пар во время игр никуда не исчезает. Наоборот, он лишь усиливается. Чем больше Сэмми и Том играют в свои игры, тем менее эффективно они способны общаться друг с другом. При этом возрастает риск того, что уровень напряжения между ними и другими людьми будет расти. Существуют три уровня интенсивности игр. Чем больше марок, тем больше риск перехода на более высокий уровень. Собираание марок с целью получения приза может стать новым *Рэкетом*.

Одним словом, чем больше марок мы накапливаем внутри себя, тем больше мы играем в игры.

### Три степени интенсивности игр

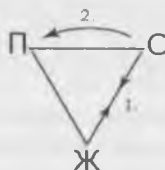
1. Игры первой степени социально приемлемы, о них говорят и ими делятся с друзьями и знакомыми, их можно наблюдать.
2. Игры второй степени имеют более тяжелые последствия, о них предпочитают умалчивать.
3. Игры третьей степени чрезвычайно разрушительны, они наносят непосредственный вред здоровью человека, заканчиваются на операционном столе, банкротством; в суде, тюрьме, увечьями или того хуже...

### Пример № 2. Игры аферистов

В играх аферистов присутствуют все три роли драматического треугольника. Одна из ролей — доверяющая Жертва или «лох»,

другая — «кидала», играющий роль Спасателя — шаг № 1, после чего следует его переключение в Преследователя в шаге № 2 (рис. 6).

Аферист в роли «Спасателя»



Разводка и Переключение Афериста  
Рис. 6

В нижеследующем списке известных афер сначала описан Крючок Спасателя, а затем то, что говорит Жертва после Переключения. Многие из этих игр вам хорошо известны. Они могут протекать достаточно жестко, а Спасатели вести себя чрезвычайно убедительно.

**Треугольник «Я люблю тебя — одолжи мне все свои деньги».** Мы с ним познакомились по Интернету, и он показался мне таким милым.

**Треугольник «Одолжи мне машину, дорогая, я ее скоро верну».** После этого он заявляет, что машину украли.

**Треугольник «Одолжи мне \$ 600 на квартплату. Я обязательно тебе все отдам».** Поскольку расписки не было, судья посчитала это подарком.

**Треугольник «Мои дети выперли меня из моей квартиры».** Я же говорил им, чтобы они брали вторичную ипотеку только один раз, а не трижды!

**Треугольник «Когда я перестала платить за ее колледж, она бросила меня».** Я недостаточно о ней заботилась. Это моя вина.

**Треугольник «Охранник, дай мне, пожалуйста, пачку сигарет».** Теперь он может угрожать мне увольнением и шантажировать меня тем, что я принимаю наркотики!

**Треугольник «Ты должна приходить ко мне снова и снова, а иначе злые духи завладеют тобой».** А когда у меня кончились деньги, учитель-экстрасенс бросил меня. Она-то и была тем самым духом!

**Треугольник «Купи это сейчас! Остался только один экземпляр!».** На следующий день в Интернет-магазине eBay я увидела таких 40 штук, причем в два раза дешевле!

**Треугольник «Эти грошовые акции сделают тебя богатым».** И тогда я реально почувствовал себя богатым.

**Треугольник «Механик сказал "Доверься мне!", а потом пришел счет на 1500 долларов!».** Я не смог заплатить, и он забрал мою машину.

**Треугольник «Я разрешила ему смотреть порнофильмы, а теперь он меня не хочет».** Потом он запретит мне носить удобную свободную одежду, затем заставит играть роль Служанки, а потом еще и Госпожи!

**Треугольник «Я большая транжирка, и мне нравится работать о стройных блондинах».** Я не знала, что у него куча кредитов и долгов, поэтому снова набрала вес и покрасила волосы в каштановый цвет.

**Треугольник «Мой соцработник украл все мои драгоценности».** Я старая и не могу доказать, что я их не потеряла.

**Треугольник «Позвольте мне остаться у вас. Я ничего не украду».** Потом узнала, что он алкаш и катается на ее Порше.

**Треугольник «Адвокат профукал все наше наследство, и мы ничего не могли с этим поделать».** До сих пор не понимаю, как это могло случиться.

У этих игр редко бывает хороший конец.

## **Как нас ловят на крючок и обманывают**

*Игры аферистов включают в себя три этапа.* Продолжительность разводки зависит от того, насколько быстро удастся завоевать доверие лоха (доверие — от слова «вера»). А это зависит от ин-

дивидуальных особенностей. Одних убедить легче, других — труднее. В конце концов никто не может сказать наверняка, что его никак нельзя обмануть.

**Этап № 1. Разводка.** Неожиданно появляется Нуждающаяся Жертва, которой на некоторое время нужна ваша поддержка как потенциального Спасателя. Разговор идет легко и непринужденно. Цель аферистов — завоевать ваше доверие и уверенность. Они могут встретиться с вами где угодно — в магазине, в очереди за билетами в театр, на работе или в службе знакомств. При этом они предпочитают случайные встречи.

**Этап № 2. Обещание.** На этом этапе они из Жертвы переключаются в роль Спасателей, обещая легкую наживу (деньги, любовь, власть, славу, признание), если вы в свою очередь одолжите им на время приличную сумму. Вы полны надежд. Слишком хорошо, чтобы быть правдой. Чем сильнее ложь, тем охотнее в нее верят: вам могут даже представиться принцами из далекой страны.

Некоторых людей обманывают, приглашая вложить свои деньги под большой процент или взять вторичную ипотеку под заложенную недвижимость, которую они не смогут оплатить, о чем брокер прекрасно осведомлен. Некоторые женщины дают свою машину незнакомцу, с которым они познакомились по Интернету. Они недолго встречаются и быстро «влюбляются». Автомобиль между тем «ломается», и на его починку нужны деньги, потом еще, еще и еще. *В долг давать — дружбу терять.* После этого нет ни друга, ни машины. Если вы сможете его отыскать, он будет утверждать, что машину вы ему «подарили». И, конечно же, вы доверяли ему настолько, что не взяли с него расписки, поэтому у вас нет никаких документов, чтобы подать на него в суд.

**Этап № 3. Исчезновение.** В нашем «Драматическом треугольнике» мошенник переключается в роль Преследователя и исчезает с вашими деньгами (или с любым своим обещанием), а вы теперь становитесь Жертвой. Вы ничего не могли бы сами заподозрить, потому что он профессионал в своем деле, и, кроме

того, вы не были знакомы с игрой. Игра для вас закончилась. Между тем мошенник на пути в банк все время усмехается. После этого он начинает новую игру, с другим «лохом», в другом месте. Вы пытаетесь его найти на улице, но он уже переехал в другой город. Спустя несколько лет вы видите его по телевизору. Его приговорили к тюремному заключению, чтобы он продолжал свою жизнь в тюрьме в качестве Жертвы > Спасателя > Преследователя > Жертвы, завершая полный цикл.

Это были игры, в которые играют незнакомые друг с другом люди. А сейчас давайте подробно остановимся на семейной драме, в которой участвуют члены семьи и солидное наследство.

### **Пример № 3.**

#### **Игры для обмана стариков**

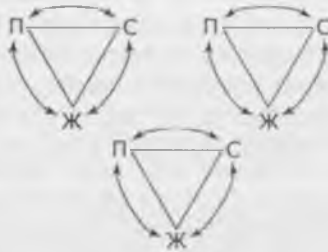
**Треугольник «Наша сестра украла у нас наше наследство!»**

Пожилые люди с годами становятся одинокими и доверчивыми, и этим могут воспользоваться другие люди. Их ум не настолько острый, как раньше. Они, естественно, хотят думать только хорошее о своих собственных детях. Они могут поверить во всё, что угодно. Однако они могут не знать, что их алчные и конкурирующие друг с другом отпрыски воюют за их деньги. При этом прибегают ко лжи, чтобы скрепить союзы, получить дополнительные преимущества.

В следующей старческой игре сестра Сара (Спасатель) говорит умирающему отцу Эрлу (Жертва), что другие братья и сестры хотят украсть его наследство и что он должен доверять только ей: защищу тебя от их жадности! — и буду «защищать» тебя. При этом она будет просматривать всю почту и отвечать на телефонные звонки, чтобы они — все остальные братья и сестры — не смогли «обмануть» его (и в таких условиях переговорить с ним). Реальность такова: она изолировала его, как это делают все насильники.

В результате папа в гнев исключает остальных из своего завещания. Теперь он играет роль Преследователя для остальных братьев и сестер и Спасателя — для Сары. Он также является и Жертвой. Он вовлечен в глубинную драму и играет несколько ролей одновременно, что можно увидеть в известных операх и литературных шедеврах. Но папа также невольно является и Преследователем для Сары, которая как Жертва на долгие годы загнана в ловушку, поскольку отец всё живет и не умирает. И живут они также в нище-

те, потому что дочь не хочет тратить оставшиеся деньги, поэтому они оба — Жертвы.



Трехсторонняя семейная игра.  
Переключения происходят постоянно  
Рис. 7

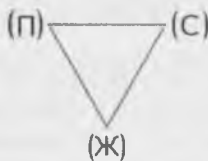
Отец, дочь Сара и родственник-Жертва.

У каждого своя роль и переключения в игре друг с другом.

## Пример № 4. Игры лжецов

Далее приведены несколько игр лжецов как пример «Драматического треугольника», в котором все три роли могут проигрываться одновременно всеми игроками, намеренно или неосознанно (рис. 8).

В сценарии лжеца человек ощущает себя Жертвой, которая боится быть пойманной. Затем он выступает как Спасатель, который должен заболтать Жертву, а также как Преследователь, который лжет и не дает оппоненту уйти. Все эти три тайные роли скрыты и неочевидны в течение длительного времени. Поэтому они изображены в круглых скобках.



Треугольник лжеца  
Рис. 8

Давайте рассмотрим Треугольник Лжеца-обманщика в деталях:

**Треугольник «Я лгу тебе потому, что должен».**

Роберт находится на крючке своей половой страсти (Ж) и изменяет жене, которую, по его словам, он очень любит (С). Вскоре он начинает бояться, что станет *Неверным мужем* — «распутником» в глазах других людей. Он пока не пойман. Поэтому он вынужден играть несколько ролей. Он долго не может заснуть. Его глаза широко открыты и устремлены в темное небо. Как Жертва он боится, что его жена узнает о его романе. Поэтому он хочет видеть себя в качестве ее Спасателя и миротворца в семье, будучи вдвойне осторожным, чтобы не попасться. Он также ощущает себя Жертвой, живущей в страхе и опасющейся интуиции жены. Она как будто бы чувствует подвох в его лице и излишнюю внимательность к себе — здесь что-то не так. Он потеет, не в состоянии заснуть. Он начинает обвинять жену в том, что она сексуально неадекватна (Переключение в Преследователя) и настолько глупа, что ничего не видит, впрочем, как и его любовница, полнейшая дура, которая даже не догадывается о том, что он женат!

Треугольник Лжеца-обманщика может перейти в игру второй и третьей степени. Газеты полны подобных историй. Спустя десять лет жена-Жертва в конечном счете всё узнаёт и бьет мужа ножом в этом яростном переключении в Преследователя, по ее словам, — ради своего сына, и наконец, в последний раз переключаясь в Спасателя.

Главное здесь в том, чтобы показать, как эти три роли могут проигрываться одновременно или последовательно в соответствии с теорией Драмы.

При решении проблем важно учиться тому, чтобы автоматически определять различные пласты драмы, роли, которые играют игроки, а также потенциальные переключения.

Это умение позволяет нам делать небольшие корректировки и изменения, чтобы сохранить позитивный настрой.

Еще одна хорошая причина для тренировки этого навыка состоит в развитии самосознания. Когда мы научимся анализировать игры-треугольники других людей, нам будет легче анализировать самих себя.



Попытка сделать всё наоборот часто бывает неудачной. Развитие в себе самосознания — процесс более сложный, нежели простое наблюдение.

Давайте проанализируем несколько других Треугольников Лжецов. Я даю образные названия треугольникам, чтобы вы воочию «увидели» всю глубину драмы при одновременном проигрывании всех трех ролей, как в этих примерах.

**Треугольник «Это — стабильная работа. Я тебя никогда не уволю. Верь мне».** И ровно через неделю меня увольняют.

**Треугольник «Я больше никогда не буду смотреть на других мужчин».** Ну, может быть, однажды или дважды.

**Треугольник «Да, я переспал с твоей сестрой, но это ничего не значит».** Если ты веришь, что Бруклинский мост принадлежит мне, то я всегда могу тебя обмануть.

## Пример № 5. Игры домовладельцев

Эта игра в обман и запугивание показывает, как игры могут быть использованы с целью лишить людей их законных прав даже тогда, когда закон их защищает. Пожилой инвалид — арендатор снимала 15 лет квартиру, которая стала её домом, и закон в этом городе запрещает выселение людей без весомых причин. Городские власти осуществляют жесткий контроль арендной платы, но если арендатор съезжает добровольно, то домовладелец может повысить арендную плату следующему нанимателю на 750 долларов. Вот как он убеждает женщину в том, что у нее нет никаких прав:

**Треугольник «Я так рада, что вы выселяете меня на улицу после 15 лет аренды. Жаль, что у вас проблемы с деньгами».**

Начинается манипуляция. Вначале хозяин играет в игру «Горе мне» (Ж), чтобы заручиться сочувствием. Я заплатил слишком дорого за это здание, а оно не приносит мне никакой прибыли (он лжет). Вы были прекрасным съемщиком, и я был рад быть вашим арендатором (С) (он лжет). Однако я должен составить на вас эти бумаги (он лжет) потому, что однажды вы поступили так-то и так-то, и поэтому я должен был ежедневно прикреплять к вашей двери информацию

о последних изменениях (агрессивный П), потому что закон изменился (он лжет). Но я человек щедрый (он лжет) и заплачу вам за переезд (С), а еще дополнительно лично вам — 200 долларов. Старушка так рада, что может ему помочь, и так благодарна за 200 лишних долларов, что добровольно съезжает с квартиры, хотя ее друзья настойчиво советуют ей не делать этого.

Арендаторы также играют в свои игры:

**Треугольник «Мы забрасаем домовладельца ложными жалобами, и он больше никогда не поднимет нам аренду»**

Арендаторы могут играть роль жертвы (Ж) его халатного отношения (они лгут). Подобный шантаж может испугать хозяина, который будет опасаться жестких проверок со стороны городских властей и возможных правовых последствий (П). Они ведь платят арендную плату каждый месяц вовремя, так что хозяин не должен их беспокоить (С).

## **Пример № 6. Офисные игры**

**Треугольник «У нас для тебя есть временная работа. Тебе понравится. Работа временная. Я обещаю».** А когда я вернулся, мою работу выполнял временный сотрудник. В моем новом офисе отсутствовали окна, а мой стол стоял в коридоре!

**Треугольник «Мы завалим вас бумажной работой, пока не уволят три сотрудника».** После чего высокооплачиваемые старики были заменены молодыми выпускниками за полцены. Я думаю, они сделали это специально.

**Треугольник «Мы можем издеваться над тобой, пока ты не сломаешься».** Данный треугольник может быть и не связан с сокращением затрат, как в предыдущем случае. Дело может заключаться в некоторых застарелых чертах личности начальника — менеджера, которого ни в коем случае не следовало назначать на должность, связанную с работой с людьми. Скорее всего, он с начальной школы был драчуном-забиякой, и вы тут совсем ни при чем. Главное, что началась игра в Преследователя и Жертву. Работа не должна вызывать у людей стресс. Никакая зарплата не стоит этого. Такой начальник способен заставить вас «уроботать» до смерти.

**Треугольник «Мой начальник придирается ко мне, впрочем, другие в прошлом делали то же самое».** В наш офис с кричащей надписью на футболке «Я здесь начальник!» ворвалась новый незванный супервайзер. На спине ее футболки отчетливо читалось «Я должна быть лучше всех!» Я этого не заметил. Она оказалась начальницей-придирой. Она нацелилась на меня (как Преследователь на Жертву) из ревности или привлекательности? А может быть, ее направили сюда, чтобы поиздеваться надо мной? Так и параноиком можно стать. Такое со мной происходит постоянно. Коллеги говорят, что ее назначили специально (Спасатель – Жертва), но они могут и лгать (Преследователь – Жертва). Она не догадывалась, что то же самое происходило с ней и на предыдущих местах работы. Что она делала неправильно? Может, она держалась в стороне от коллектива и не была командным игроком (Преследователь), или походила на человека, который не может сам за себя постоять (Жертва)? Она спасла себя и несколько других сотрудников тем, что уволилась, так и не догадавшись, почему это опять с ней случилось (Жертва).

**Треугольник и игры в выгорание «Я слишком много работала. И что, сейчас я нетрудоспособна?!»** Она была добросердечным человеком, который всегда брал на себя дополнительные задания и работал сверхурочно, чтобы помочь людям (Спасатель). Она могла бы работать вечером, когда все могут идти домой (Жертва). Она работала за двоих и никогда не просила о помощи. Она добровольно работала в выходные, после чего выглядела уставшей, но счастливой. Начальник не хотел платить сверхурочные (Преследователь), поэтому ее обвиняли в том, что она не справляется с работой в срок. Она работала так много, что другие на ее фоне выглядели несправляющимися (Преследователь). Она совсем не отдыхала, чтобы восстановить свои силы (Преследователь), а в конечном итоге стала нетрудоспособной — выгорела профессионально. Спасатель, который измотал себя, став Жертвой ради того, чтобы быть «сказочно хорошей».

**Треугольник «Я был правдоискателем и сейчас сожалею об этом».** Она узнала о коррупции, что-то о ней сказала и стала объектом преследования (Жертва). Тем не менее она ощущала свою правоту и моральный долг сообщить о ней, назначив себя героем на рабочем месте (Спасатель). Она думала, что это поможет другим сотрудникам (Спасатель), но все они бежали и прятались от нее (Преследователь). Она стала угрозой для своего начальства (Преследователь). Они всё замяли, сказали, что она заблуждалась, и уволили ее (Преследователь) по тривиальному предлогу. Теперь она стала Жертвой без работы, с кучей неоплаченных счетов (Жерт-

ва), сомневаясь, что на новом месте у нее будет положительная характеристика (Жертва). Она обратилась за юридической помощью (Спасателей) и через год добилась денежной компенсации.

## Пример № 7. Сексуальные игры, в которые играют люди

Некоторые люди не могут испытать физического влечения с партнером, если не испытают сильнейшую драму. Для необходимого сексуального возбуждения, или заводки, им требуется сыграть восхитительную роль в «Драматическом Треугольнике». При этом они могут войти в игру в роли Преследователя, Спасателя или Жертвы.

**Треугольник заводки** (рис. 9). После одного семинара меня попросили нарисовать треугольник, в котором люди используют драму в своих сексуальных играх. Я нарисовал Треугольник заводки второй степени. После этого мне пришлось им его объяснить! Да-а-а! Ну, хорошо. Попытаюсь. Некоторые люди заводятся только тогда, когда есть драма. Например, в начале знакомства Спасатель может завестись, Ублажая крутого Преследователя, который в свою очередь заводится от того, что регулярно Пользует этого простака Спасателя. Жертва в Надежде умоляет о благосклонности Спасателя, который в свою очередь заводится из-за чувств жалости («секс из жалости»). Иногда Преследователь и Жертва моделируют игры в Извинения и Наказание, используя игрушки в качестве оружия. Не пытайтесь повторить это дома.

Иногда по обоюдному согласию пары изобретают с этими ролями разнообразные игры второй степени.



Треугольник заводки  
Рис. 9

Например, одинокая Жертва надеется на удачу, потому что ее никто никогда не любил. Есть одна роль Спасателя, который в униформе медсестры дарит свою благосклонность в виде «секса из жалости». Другие же играют роль Преследователя, который носит маску и черные нарукавные повязки и которому в качестве Пользователя позволяют быть «крутым мачо» для Спасателя, который в костюме соблазнительной француженки-служанки делает всё возможное, чтобы подчиниться и Ублажить его фантазии. Никто не знает, почему люди поступают подобным образом. Некоторые магазины продают игрушки и костюмы для ролевых игр. Одежду также можно найти в «магазинах магии и волшебства». Приведенные ниже игры иллюстрируют теорию «драматического треугольника», суть которой в том, что игра может начаться невинно — как социальная игра 1-й степени, с заводкой, с которой игроки могут справиться самостоятельно. Позднее, однако, она «неожиданно» переходит в игры 2-й степени (о которых умалчивают и предпочитают не говорить в обществе), с которыми игроки сами справиться не могут. Тем не менее все признаки этой игры очевидны с самого начала. Давайте отметим три имеющиеся возможности:

### **Заводка и переключение Преследователя**

*Первая степень:* «Он был холодным и мужественным. Он меня полностью подавил, и я вынуждена была его ублажить». Для нее это необходимая заводка ради хорошего секса.

*Переключение Преследователя. Вторая степень.* «Он стал параноиком, властным и ревнивым, не дает мне встречаться с друзьями. Он меня подавляет и оскорбляет, но я боюсь на него донести в полицию. Я никогда не буду заниматься сексом с таким чудовищем».

### **Заводка и переключение Спасателя**

*Первая степень:* Необходимая заводка здесь — это человек с большим сердцем, который бросается вам помогать во всех обстоятельствах, а вы делаете то же самое для него. Такие люди предоставляют вам «хит-драму недели», которую вы обожаете. «Она добра со мной, и всё мне прощает. Она такая хорошая».

*Переключение Спасателя. Вторая степень.* Она во всем вам потворствует, пока вы не становитесь равнодушным и зависимым. Потакая во всем, она достает вам наркотики и алкоголь. Она ублажает вас во всем, что вы хотите. Однако наступает день, и вы решаете больше не заниматься сексом со своей матерью.

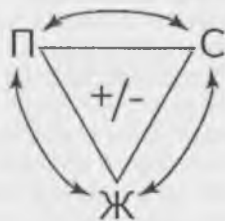
**Заводка и переключение Жертвы**

*Первая степень.* Необходимая заводка здесь — это найти необычайно находчивого человека, который бы имел много нужд и проблем, которые она должна решить. Такой заводкой может быть «несчастный недолюбленный бывший муж». (Для мужчины соответственно заводкой может стать «дева в беде»). Для его спасения необходим «секс из жалости».

*Вторая степень.* Такой соблазнитель бросает работу и находит тысячу причин, чтобы ее не искать. У него куча тайных долгов и женщины — спасательница из прошлого. Он абсолютно ничего не делает. Ваш бывший любовник превращается в «лежебоку» и «диванного бойца». Вы перестаете его спасать, потому что не хотите заниматься сексом со своим братом.

**Пример № 8.****Игры неблагоприятных семей**

Неблагополучные семьи можно описать с помощью большого количества объединяющих и разделяющих треугольников, в которых члены семьи занимают свои роли Преследователя, Спасателя и Жертвы в «Драматическом треугольнике». Они отрицают, что играют в игру, игнорируя наличие у них какой-либо проблемы. К тому же в семье жива «семейная тайна», о которой нужно умалчивать из-за возможных «ужасных последствий». Когда «белая ворона семьи» начинает открыто говорить об играх в семье, ее подвергают остракизму. Всё становится еще более запутанным, когда люди обмениваются положительной (+) и отрицательной (-) энергией в Драматическом треугольнике (рис. 10). Одни дни у них — дни любви, другие — дни ненависти. Такая диаграмма называется Карусель неблагоприятной семьи.



Карусель неблагоприятной семьи

Рис. 10

Жертвы запуганы и обо всем молчат, однако, если им дать шанс, они заговорят. Игры Преследователя 1-й степени принимаются «как должное». И они могут перейти в игры 3-й степени с вызовом полиции, скорой помощи или закончиться судом. Спасателем — как мучеником — могут восхищаться. Для того чтобы восхищение не проходило, а также для того, чтобы не стать Жертвой, игры должны идти непрерывно.

В этой так называемой «путанице» люди играют различные роли с различными игроками: Жертву — с одним человеком, Преследователя — с другим и Спасателя — с третьим. При этом в каждой игре существуют свои правила, а игроки всё отрицают, объясняя всё глобальной «мистификацией», которая тщательно запутана с целью скрыть лежащее в их основе стремление к контролю и власти, как показано на *рис. 10*.

В таких семьях существуют собственные правила общения, начинающиеся со слов «Говори быстро, а не слушай» (Преследователь) и заканчивающиеся так: «Молчи и всё скрывай» (Жертва). Есть одна роль под названием «Домашний дьявол — уличный ангел». Такой человек ведет себя как запуганный и ненормальный дома, одновременно позитивно представляя себя с соседями, в обществе и на работе. Никто и не подозревает, что происходит у него дома.

### **Пять основных правил неблагополучных семей:**

1. Просто так ничего не бывает.
2. Прежде всего, надо «гнобить» самого больного человека в семье, а самого здорового — игнорировать.
3. Любому здоровому человеку не понять, что происходит у нас дома.
4. Правила игры постоянно меняются. Больше всего их меняет самый неблагополучный человек в семье.
5. Любая проблема перерастает в еще больший конфликт. Любой новый конфликт приводит к еще большей зависимости от драмы. Любая зависимость склонна усиливаться. Новые планы постоянно нарушаются, а ситуация обостряется.

Все роли, присутствующие в неблагополучной семье, могут в дальнейшей жизни проигрываться в неблагополучной рабочей обстановке, и их также трудно изменить. Кадровик может воспроизвести семейную ситуацию сотрудников в рабочей обстановке вместе с привычными правилами игр. Семейные игры могут быть частью политики компании. Те же самые роли и динамика могут быть когда-нибудь заново воссозданы человеком в своей новой семье, на новом рабочем месте или в терапевтической группе. Сейчас это явление получило название перенос.

### **Обед в неблагополучной семье**

Когда зависимый от драмы человек теряет всех друзей и покателей своей драмы, они могут закатить обед, чтобы заполнить новых игроков. Один гость жалуется на еду — полезай, Преследователь, в мешок! Другой восхищается едой — самой вкусной и изысканной, которую он когда-либо ел. Отправляйся в мешок, Спасатель! Третьему стало плохо. Теперь и Жертва тоже в мешке! Бинго — трое в мешке! Треугольник друзей-игроков набран на целый год вперед.

Вторая причина организации званого обеда заключается в том, чтобы показать, насколько важен и значим хозяин. Часто предполагается, что гости принесут с собой наркотики и алкоголь. И если кому-то не понравилась еда, так это их проблема.

### **Три классические игры неблагополучных семей**

Надеюсь, читатель отметит на протяжении всей книги авторский стиль. Названия семейных игр в нашем случае даны по возможности ярко и драматично для того, чтобы показать, что в игре участвуют сразу все три роли «Драматического треугольника».

**Треугольник «У нас в семье огромная проблема (слон), но никто кроме меня ее не видит».** Если я скажу, кто это, все будут против меня.

**Треугольник «Я завидую, что ты любимчик, а я — нет».** И я не знаю, что я сделал такого плохого. Может быть это из-за того, что у меня плохие зубы?



**Треугольник «Когда у мамы едет крыша, все прячутся».**  
Я хочу, чтобы ей помогли, но это никогда не случится.

А сейчас давайте сосредоточимся на одной специфичной семейной игре, изученной специалистами по семейным проблемам. Она связана с динамикой семейных обвинений. Одного ребенка называют «выявленным больным» (*identified patient*) (Ж), и он является семейной «проблемой». При этом он играет особую тайную роль (С) «громоотвода», функция которого в том, чтобы впитывать в себя избыточный гнев и отвлекать внимание членов семьи от самых больших системных проблем семьи. Такой явный пациент олицетворяет бессознательное всей семьи и одновременно маскирует ее существование.

## **Пример № 9. Семейный треугольник «Выявленный больной»**

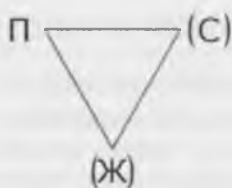
Давайте рассмотрим семью из пяти человек. Один из детей может быть проблемным и иногда страдать каким-либо психическим заболеванием. В игре-драме такой ребенок выступает для своей семьи в роли Преследователя. В литературе по семейной терапии его называют «выявленный больной», которого обвиняют во всех грехах семьи. Он также является и Жертвой, хотя — поскольку его поведение является результатом болезни, — он ничего не может с этим сделать. При пристальном наблюдении за этой семьей, в которой хаос и неразбериха делятся годами, можно обнаружить, что проблемный ребенок тайно является и Спасателем, который играет роль громоотвода, призванного отвести в сторону гнев несчастно женатых родителей друг от друга.

Он может держаться роли Преследователя, делая свое существование еще более невыносимым для врачей и преподавателей, делающих всё возможное, чтобы его вылечить и утешить. Однако он не может позволить себе улучшить свое состояние, поскольку должен Спасать родителей от борьбы друг с другом. Поэтому он постоянно дает им поводы для ежедневного беспокойства о нем, чтобы они опять стали счастливыми, а он время от времени поправлялся. Третья роль в треугольнике часто бывает наиболее неожиданной.

Занимаясь семейной терапией, я часто встречался с тем, что вся семья считала одного из детей «проблемным ребенком». Такое «*проблемное дитя*» преследует всю свою семью из-за своего рискованного и плохого поведения на улице и в школе, а также другими проблемами и беспокойствами, которые он причиняет своим родителям, братьям и сестрам. Его социальная роль Преследователя четко обозначена. В семейной терапии его называют «явным пациентом», который маскирует тот факт, что он лишь симптом, лежащий в основе неблагополучной семьи. Вскоре я обнаружил, что эта видимая роль является дымовой завесой. То есть в то время, когда семья озабочена тем, как бы сладить с непредсказуемым поведением ребенка, никто не задумывается о проблемах взаимоотношений между членами семьи. Более того, супруги вообще не задумывались о проблемах, существующих между ними, поскольку все напряжение выливалось на детей.

Затем я должен был проверить, мог ли этот ребенок тайно (неосознанно) играть роль Спасателя семьи. Как он это мог делать? Наверное, оберегая свою семью от столкновения с более серьезными и глубинными проблемами — такими, которые могли бы нарушить семейный баланс и привести к разводу родителей. Ведя себя подобным образом, такой ребенок пребывает в системе, в которой он не может строить свою жизнь и быть успешным. Поэтому родители должны жить вместе до тех пор, пока он не выздоровеет.

На *рис. 11* такой ребенок обозначен в треугольнике как П, но мы также показываем в скобках его тайные роли в семье в качестве Спасателя (С) и Жертвы (Ж). Использование скобок с целью показать неосознанно проигрываемые роли — еще один способ изображения треугольника. Аналогично треугольник для родителей (здесь он не показан) можно изобразить с ролями явных Спасателей (С) и ищущих помощи Жертв (Ж), одновременно тайно являющихся Преследователями (П), обвиняющими ребенка в своих собственных семейных проблемах.



Треугольник выявленного больного  
(тайные роли С и Ж показаны в скобках)

Рис. 11

Родители играют с ребенком в игру-обвинение «Если бы не ты...» (П), однако в бессознательном тайном сговоре они стремятся обнаружить плохое поведение (Ж), с которым они ничего не будут делать. Главное правило в том, что на различных уровнях все три роли в каждом «Драматическом Треугольнике» проигрываются одновременно. Одна из теорий семейной терапии говорит о том, что «ребенок отражает бессознательное родителей». Ребенок (Ж) бессознательно радует родителей (С) и также раздражает их (П).

Различные варианты этой истории происходят за закрытыми дверями каждый день. Основной сюжет Драмы заключается в том, что жертвенный ребенок бессознательно знает, что он должен приносить беспокойство родителям для того, чтобы они не расстались друг с другом.

В домашней или рабочей обстановке любого человека можно назвать «проблемой», хотя на самом деле проблема не в нем, а в том, кто назвал его таковым. Подковёрные игры убедительны лишь до тех пор, пока их не изобличат. На работе разоблачитель может быть уволен за разглашение секретов организации. Козлы отпущения и дымовые завесы создаются для того, чтобы отвлечь внимание от реальных проблем. Игры-обвинения игнорируют системную проблему — реальную проблему, которую никто из руководства не знает, как решить.

## Треугольники алкоголиков

### Пример № 10. Семейные игры алкоголиков

#### **Мифы алкоголиков-субутыльников**

Перед тем, как жениться и завести семью, алкоголик проходит курс «молодого бойца» по алкогольным играм и драме в местном баре. Здесь он учится применять описанные ниже системы группового отрицания, поощряющие (С) бесшабашное пьянство. Эти игры объединены под рубрикой правдоподобные «мифы алкоголиков». Одновременно эти игры-отрицания являются частью тайного группового сговора (П) для того, чтобы заставить человека, как Спасателя, пить с субутыльниками не переставая. При этом они будут переключаться в роль Преследователей, когда игнорируют тот факт, что его пьянство выходит из-под контроля, и он становится хронически зависимым (Ж).

Мифы Преследователя даются ниже и в этот раз специально названы в яркой сенсационной манере, чтобы было понятно одновременное наличие всех углов драматического треугольника. Вслед за названием дается скрытое тайное послание.

**Треугольник «Ты зануда, если не пьешь».** Мы можем заставить тебя много пить с нами, обещая дружбу и товарищество взамен.

**Треугольник «В колледже пьют все».** Мы говорим явную ложь, чтобы напиться вдрызг. И это считалось нормальным явлением.

**Треугольник «Давай еще по одной! Ты сможешь».** Ё-мое! Мы не думали, что ты разобьешь свою машину и тебя оштрафуют за езду в нетрезвом виде.

**Треугольник «Давай посмеемся над выпивкой».** Священник, пастор, раввин, слоненок с пляжным мячиком и лохматая собака по кличке Лютик входят в бар. Бармен, подмигнув, говорит: «Это что, шутка?» Шутки про выпивку выставляют всё в смешном свете и способствуют поддержанию системы группового отрицания.

### **От игр в баре к играм дома**

Игры в друзей-субутыльников играют до тех пор, пока они идут гладко и убедительно. После такой подготовки алкоголик готов взять с собой эти игры и переместить их из бара в свой дом. Подготовка и поддержка субутыльников будет способствовать

его общению с членами семьи, которые пытаются остановить его чрезмерное употребление алкоголя, которое для него абсолютно нормально и правильно. Под опьяняющим действием алкоголя угрозы и оскорбления обрушиваются на головы тех, кто пытается ограничить его пьянство в семье. Самые худшие из них могут звучать следующим образом:

**Треугольник «Мои друзья-сбутыльники повеселее тебя».** Зачем я женился на зануде, которая не пьет?

**Треугольник «Я не пью слишком много. Это ты пьешь недостаточно».** Прекрати меня осуждать, отвали от меня! Во всем виновата ты.

**Треугольник «Я могу сделать из твоей жизни сущий ад».** Прекрати! Уйди с глаз долой! Ты еще ничего не видела! Ты об этом еще пожалеешь!

### **Пирамида алкоголика**

А сейчас давайте посмотрим на скрытые пружины в алкоголике как Жертве заболевания. Он начинает свою жизнь как латентная Жертва унаследованной им Биологии алкоголика. Это самое главное, и она расположена на вершине Пирамиды алкоголика. За ней следуют две социальные роли, которые формируются в раннем возрасте благодаря природе, воспитанию и выбору. Эти три пружины-влияния я изобразил внизу (рис. 12) в виде Пирамиды алкоголика (это не «Драматический треугольник»).



Алкогольная пирамида  
Рис. 12

На моей диаграмме будущее алкоголика как Жертвы обусловлено следующим:

1) *Биологией алкоголика.* Эта ДНК наследуется из семейного генофонда. Я поместил его в верхней части пирамиды, потому что это самый главный фактор — т. е. люди без этой наследственности пьют, играют в жестокие игры, но не становятся алкоголиками.

2) *Личностью алкоголика.* На Структурном уровне ей присущи такие личностные качества, как упрямство, импульсивность, самоуверенность и меланхоличность, которые могут еще больше всё ухудшить. Эти факторы могут влиять на частоту и глубину запойных циклов. Алкоголики не являются Жертвами. Они вполне способны выбрать трезвую жизнь или отказаться от трезвости, исцеления и восстановления.

3) *Играми алкоголика.* На Функциональном уровне такой человек любит возбуждение и драму. Он с радостью зовет других присоединиться к нему и сыграть с ним в роли Преследователя, Спасателя или Жертвы социального ажиотажа и драмы, получить персональную расплату 1-й, 2-й и 3-й степени, подвергая опасности себя и других.

Программа лечения реабилитационных центров и личной психотерапии должна включать в себя тщательный анализ всех трех углов Пирамиды алкоголика, каждой по отдельности и без пропусков.

### **Четыре правила эскалации для максимальной драмы**

При химическом воздействии алкоголя алкоголик может пить тихо и спокойно, не вовлекая в процесс других людей (Спасатель), не доводя игру до 3-й степени и не задействуя угрозы типа: «Я сделаю из твоей жизни суший ад» (Преследователь). Высокая драма усиливается благодаря четырем правилам. Когда игра идет по типу «Драма во имя драмы», возбуждение будет нарастать в соответствии с «Четырьмя правилами эскалации»:

Правило № 1. Увеличивай количество участников.

Правило № 2. Расширяй границы и географию участия.

Правило № 3. Увеличивай ставку и риски участия.

Правило № 4. Увеличивай невозможность решить ситуации для всех участников.

Эти правила могут быть использованы в игре «Сухой алкоголик» во время воздержания. Чтобы понять алкоголика, давайте проанализируем три роли в «Драматическом треугольнике», которые лежат в основе всего. Спрашивается, это игра только в Преследователя, или же в ней присутствует крик о помощи Жертвы, или в ней есть Спасатель, предлагающий некое возбуждение для своих друзей? Ответ таков: все эти три роли проигрываются одновременно, и поэтому имеются соответственно три вида помощи.

### **Карусель семьи алкоголика**

Жертвы (Ж) не смеют сказать, что у них в доме живет экзотический питомец; мягкий Со-зависимый (С) всё оправдывает и покупает алкоголь, в то время как жесткий Созависимый (П) не перестает критиковать алкоголика, даже когда он трезв. Сбитые с толку дети (Ж) испытывают напряжение, не могут пригласить к себе домой друзей и «не вписываются» в общую картину.

Непредсказуемо (или предсказуемо) один день проходит в напряжении и страхе, другой — в надежде. Алкоголик при этом переключается между различными ролями в своем собственном драматическом треугольнике, всегда находясь на один шаг впереди семьи потому, что он наиболее опытный в этом деле и у него есть, что терять.

Однажды, чтобы восстановить «руины» (П), он просит дать ему «еще один шанс», чтобы семья не отказалась от него (С). Семья не поспекает за его искусством переключаться из одной роли в другую, поэтому у него в запасе много лет для совершенствования своего навыка (рис. 13).

**Переключение № 1. Из Жертвы в Преследователя.** Находясь в состоянии опьянения и играя роль Жертвы, не способный мыслить трезво, алкоголик в своем эго-состоянии Ребенка в конце концов обменивает поддельные марки сумасшествия на приз в виде «права выпить в хлам». Разыгрывая карту гнева в режиме драмы, он пе-

реключается (1) в *Преследователя*, контролируя и запугивая семью словами типа «Кому-то будет сильно больно, если я выйду из себя», в очередной раз разочаровав членов семьи невыполненными (С) обещаниями.



Карусель алкоголика  
Рис. 13

**Переключение № 2. Из Преследователя в Спасателя.** Раскаившись по прошествии достаточного времени, после жалоб и призывов со стороны членов семьи, алкоголик накапливает достаточное количество марок вина. Затем он переключается в *Спасателя* (2) и разыгрывает Карту искреннего раскаяния: «Мне так стыдно, дайте мне еще один шанс, и я буду хорошим. Вы были так терпеливы со мной. Я всем куплю подарки», извиняясь перед всеми и моля о прощении, что родственники и ожидали услышать. Они надеются и верят ему, потому что он сам в это верит (С).

**Переключение № 3. Обрато в Жертву.** Однако сбор марок глубокой личной скорби снова возвращает его в *Жертву*, к импульсивной или невинной «потребности» выпить. Он не в силах извлечь уроки из всех предыдущих запойных циклов (Ж). Этот цикл проигрывается на протяжении многих лет в соответствии со сценарием «снова и снова», пока он не начинает искать помощь и не наступает исцеление.

Со-зависимый Потакатель, как и алкоголик, легко переключается между всех трех драматических ролей. Со-зависимый Спасатель может оставить свою родную позицию и испытать все роли в драме в качестве Жертвы, что является правилом. По той же самой схеме сначала может произойти переключение (3) в Жертву, застрявшую в игре. После достаточного количества разочарования и гнева в конечном счете происходит переключение (1) в Преследователя, с чувством гнева и мстительностью



к прошлым изменам. Он садится на карусель алкоголика с ее бесконечными циклами, испытывающими человеческое терпение. Через какое-то время происходит возврат к основной позиции (2), чтобы опять Спасать, извиняться за то, что алкоголик не вышел на работу, и даже лгать друзьям, что у него опять все в порядке. Переключения могут быть самыми непредсказуемыми, идти в любом направлении, проигрываться в разных семьях по-разному, по-разному каждым членом семьи и посторонними, приходящими на помощь. Не просто жить в такой обстановке!

### **Треугольник семьи алкоголика**

Со всеми невыполненными обещаниями, болью и проблемами мы отводим алкоголику главную роль Преследователя (рис. 14). Многострадальную и потакающую со-зависимую личность мы размещаем в углу Спасателя, а детей, лишенных силы кого-либо спасти, в углу Жертвы.



Треугольники Семьи алкоголика  
Рис. 14

### **Треугольники взрослых детей алкоголиков (ВДА)**

По классической теории алкогольной семьи дети часто адаптируются к стрессу алкогольной семьи, принимая одну из этих четырех ролей: Козел отпущения ребенка (П) оттягивает на себя негативное внимание родителей (как это делал описанный в этой книге «Выявленный больной»). Он или она «проигрывают» ту степень игр, которая присутствует у алкоголика. Другие дети могут играть роль Героя (С) («Посмотри на меня, какой я успешный, разве эта семья может быть плохой?»), Талисмана (С) («Я могу всех опять навсегда сделать счастливыми») или Потерянного ребенка (Ж) («Я должен отключиться и уйти от всего этого»). Эти четыре роли ВДА часто становятся их глав-



продолжать играть в эти ужасные игры, даже формально отвязавшись от алкоголя. В этом случае они играют в игру под названием «Сухой алкоголик».

### **О Треугольниках — в двух словах**

Мы все играем в игры.

Мы их начинаем сами или вовлекаемся в них.

Главное правило состоит в том, что приглашение исходит от одной из трех ролей:

*Спасателя, который хочет, чтобы им сверх-восхищались.*

*Жертвы, которая хочет, чтобы о ней сверх-заботились.*

*Преследователя, который хочет, чтобы его сверх-боялись.*

Тот, кто прореагировал на одну из этих ролей, вошел в игру.

## **2. Как треугольник становится Драмой**

### **Соблазнительное приглашение сыграть в игру**

Игра-треугольник начинается с предложения, исходящего от одной из трех ролей ПСЖ:

#### **Предложение сыграть в игру-треугольник от Жертвы:**

Я совсем не умею готовить. Пожалуйста, помоги мне испечь торт на день рождения моей сестры. Я так и не разобралась, как пользоваться печью. Я пыталась следовать рецептам, но, должно быть, я такая дура, или дело в...

Что на самом деле хочет сказать здесь Жертва?

Только ты можешь мне помочь решить мою проблему с выпечкой. Я слишком глупа, чтобы сделать это сама.

Кто же может устоять и не помочь «бедной» Жертве?

#### **Предложение сыграть в игру-треугольник от Спасателя:**

Я знаю, ты об этом не просил, но позволь мне подправить твою презентацию в Power Point: Я боюсь, что она не будет достаточно убедительна для нашего совета попечителей.

О чем на самом деле говорит Спасатель?

Ты плохо поработал. Я могу спасти твоё достоинство, сделав работу лучше тебя, для твоего же блага!

Кто же может устоять от бесплатной помощи?

#### **Предложение сыграть в игру-треугольник от Преследователя:**

Я не знаю, где вы получали водительские права, но я никогда в жизни не видел такого плохого водителя!

О чем говорит наш Преследователь?

Вы плохой водитель!

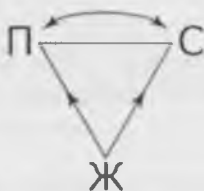
Кто же может устоять и продолжать выслушивать подобные оскорбления?

В совершенном мире никто бы не заглатывал наживку и не бросался бы сгоряча в игру. Но мы не живем в идеальном мире и поэтому склонны погружаться в драмы и миры чужих игр.

В любой роли присутствует некоторое позитивное намерение. Я также заметил, что в каждой роли имеется элемент сострадания. Об этом я расскажу чуть позже в этой книге.

Любой желающий может инициировать игру из любой роли. Это называется приглашением сыграть в игру. Тем не менее для того, чтобы игра состоялась, исходное приглашение **должно быть принято**.

## Треугольники Жертвы



Треугольник «Я боюсь общаться с людьми»  
Рис. 16

**Треугольник «Я боюсь общаться с людьми»** В этом треугольнике Жертва, вероятнее всего, получит одну из двух реакций, но какую именно?

Допустим, что Жертва приглашает кого-то сыграть в игру «Я боюсь общаться с людьми». Скорее всего, ей ответят так:

Из Преследователя: Ну, ты и слабак!

Из Спасателя: Я поговорю с ним вместо тебя. Ты не виноват — ты просто застенчивый.

Теперь игра может начаться и развиваться дальше.

Классическая игровая ситуация возникает тогда, когда Жертва ищет помощь Спасателя, показывая свою боязливость:

**Разводка № 1.** Ты знаешь, как я боюсь разговаривать с арендодателем. Вы не могли бы мне помочь в этой ситуации?

**Реакция № 1.** Спасатель заглывает наживку и говорит: Ты хочешь, чтобы я с ним поговорил за тебя?

**Переключение № 2.** После этого Жертва отменяет свой запрос и преследует Спасателя: Нет, ты ведь всё испортишь!

**Реакция № 2.** Затем Спасатель извиняется, еще больше ухудшая положение: Извини, но я просто хотел тебе помочь.

Бывшая Жертва теперь может нанести окончательный удар из Преследователя:

**Переключение № 3.** Ну, в этом ты весь! Хочешь помочь, а сам ничего не можешь!

Игра окончена, Спасатель побежден... Должен был бы держать язык за зубами! Но тогда в чем здесь заключается расплата для Жертвы?

История об этом умалчивает. Может быть, этот человек нуждался в подтверждении своей мысли о том, что никто не может ему помочь в общении с пугающими его людьми. А возможно, ему просто был нужен кто-то, чтобы выпустить пар после неприятного общения со своим боссом или стоматологом. Кто его на самом деле знает?

*Вас когда-либо приглашали сыграть в подобную игру? А ваших друзей? Для сверки привожу список забавных треугольников:*

- Я боюсь поговорить со своим арендодателем
- Я боюсь поговорить со своим партнером
- Я боюсь поговорить со своим лучшим другом
- Я боюсь поговорить со своим врачом
- Я боюсь поговорить со своим начальником
- Я боюсь поговорить со своими детьми
- Я боюсь высказывать свою точку зрения
- Я боюсь выразить свои чувства

Из своего жизненного опыта и многолетней работы в качестве терапевта я понял, что люди играют в игры. Они делают это, проигрывая одну из трех ролей: Преследователя, Спасателя и Жертвы (ПСЖ).

Когда новый человек вступает в игру, то она продолжается до тех пор, пока кто-то не проиграет.

Иногда проигрывают все участники; но, по моим наблюдениям, в любом случае во всех играх, в которые играют люди, обязательно присутствует хоть какая-то расплата.

Проигрыш в игре в конечном итоге означает, что человек выиграл нечто под названием *расплата*, и она не всегда бывает позитивной. Она может быть в виде ощущения «кислятины» во рту, подтверждающей пессимистический взгляд на жизнь. Или обостренного триумфа над подчиненными без какого-либо чувства вины.

## Каким бывает вход в Треугольник?

Давайте посмотрим, как человек, которого заманивают в Треугольник, может прореагировать и войти в игру:

### 1. Жертва приглашает Преследователя:

Крючок: Я ощущаю себя такой дурой, когда надо собраться. Ты абсолютно прав, думая так обо мне!

Преследователь попался:

И это самое меньшее, что можно сказать о тебе!

### 2. Жертва приглашает Спасателя:

Я, правда, такая беспомощная?

Спасатель попался:

Ладно, я попробую тебе помочь.

### 3. Жертва приглашает Жертву:

Нам, ни тебе и ни мне, никогда не добиться успеха в жизни, даже за тысячу лет!

Жертва попалась:

Ты права, мы оба неудачники!

### 4. Спасатель приглашает Жертву:

Позволь мне это сделать, а то ты сама не справишься!

Жертва попалась:

Спасибо тебе, без тебя бы я никогда не справилась.

### 5. Спасатель приглашает Преследователя:

Я просто хочу помочь тебе выразить свой гнев.

Преследователь попался:

Ну и попробуй! Все равно у тебя ничего не получится!

### 6. Спасатель приглашает Спасателя:

Позволь мне помочь тебе, даже если ты не попросишь меня об этом.

Спасатель попался:

Тогда в ответ я буду еще больше стараться угодить тебе.

### 7. Преследователь приглашает Преследователя:

Я буду бороться с тобой. Не смей сопротивляться!

Преследователь попался:

У тебя кишка тонка, я тебе нос утру, когда захочу.

**8. Преследователь приглашает Спасателя:**

Ты что, дурак, зачем ты мне помогаешь? Ты сам-то ничего не можешь достичь.

Спасатель попался:

Я тебе всё равно помогу, даже если ты этого и не хочешь — ради твоего же собственного блага.

**9. Преследователь приглашает Жертву:**

Не смей извиняться, а то наделаешь еще больше ошибок!

Жертва попалась:

Я понимаю, почему я тебя так раздражаю.

Важно отметить, что игры не связаны с личностью. В моей терапевтической практике и консультировании я наблюдал, что некоторые из нас в игровой ситуации предпочитают появляться только для того, чтобы «поощрить» некоторые роли других людей.

Я видел, что некоторые из участников моих семинаров не могли даже представить себя в роли Преследователя или Жертвы на социальном уровне. Под словом социальный я имею в виду то, что сразу заметно окружающим. Однако в затянувшейся игре задействованы все три мотивации, а некоторые в скрытой форме.

Исследования показывают, что даже если люди будут играть некоторые роли чаще, чем другие на социальном уровне, то на психологическом или эмоциональном уровне они все равно будут проигрывать все эти три роли.

Игры являются нашим первым способом познания тайн бытия. Время от времени все люди играют в игры. Время от времени мы все принимаем приглашения сыграть в игру. Для этого они и существуют. А почему бы нам и не попасться и не принять предложение сыграть? Играть в игры — это весело, не так ли?

Вопрос в том, можем ли мы влиять на игру? Понимаем ли мы, что происходит? Можем ли мы избежать Драмы?

Ответ на все эти три вопроса — «Да!»

Нам, тем не менее, необходимо определить, что такое драма.



Я заметил, что многие люди, рассказывающие о Треугольнике, забывают упомянуть о феномене Переключения, то есть они говорят только о входе в игру.

Однако для того, чтобы «завершить» психологическую игру, необходим Выключатель или Переключатель. Переключения повышают интенсивность драмы, поддерживают голод по возбуждению и увеличивают сложность игры. Конечный результат после многократного переключения всех игроков из одной роли в другую выливается в достижение желаемого смущения, путаницы и неразрешимости ситуации!

Чем больше переключений, тем выше драма. И если еще добавить эскалацию игры из 1-й во 2-ю и 3-ю степень, получаем еще большие ставки, риск и опасность — настоящий торт для драматических наркоманов!

Однако трехсторонняя игра может быть и без переключения, например, в суде, где прокурор — Преследователь, ваш адвокат — ваш Спасатель, а вы сами Жертва, а также в офисных играх и семейных союзах, когда люди занимают противоположные стороны. Переключение же придает драме еще большую остроту.

К моему огорчению, большинству людей известна моя теория под названием «*Драматический треугольник*», где драма — это та ситуация, которой я хотел бы противостоять. Именно для этого я и создал *Треугольник сочувствия*. Интересно, что счастливые истории, по всей видимости, привлекают к себе меньший интерес, чем трагические, и это, вероятно, объясняет, почему *Драматический треугольник* стал легендой быстрее *Треугольника сочувствия*.

Термин драма означает не только один из театральных жанров, но и драматическую концовку действия. Я работал с театральными деятелями, которые учат актеров играть характерные драматические роли на практике. Отличный сценарий великого писателя должен содержать все три мотива, присутствующих в характере каждого героя произведения.

## **Романтические треугольники, или Игры, в которые играют любовники**

### **Треугольник «Почему мне всегда не везет в любви?»**

Сэм нервничает. Он хочет, чтобы в этот раз всё было правильно. Поэтому он надевает галстук и душится одеколоном, чтобы выглядеть прилично. Его друг Боб сказал ему, что женщины любят мужчин, которые заботятся о себе, поэтому он не хочет выглядеть небрежно. На улице он замечает, что люди оборачиваются на него. Он поступил правильно, что воспользовался этим лосьоном после бритья. Когда он встречается с Джоан, то замечает, что ее, по-видимому, что-то беспокоит. Когда он видит, что она прикладывает платок к носу, он впадает в панику. Он перестарался с лосьоном, он надушился им так сильно, что от него воняет. Он только что это понял. Как и в комедии, он начинает пикировать вниз.

Сэм: Я извиняюсь, это всё из-за моего лосьона, верно? Он вас беспокоит. Вы знаете, я тоже думаю, что он воняет! Но не сердитесь, я им подушился ради вас, чтобы вам понравиться. Не очень-то хорошо, когда вы закрываете лицо своим платком. Вы плохо начали наше знакомство. Хотя с вами, женщинами, никогда не знаешь, что вас может порадовать, во всяком случае, меня всегда все отшивают. Черт подери, в конце концов, этот лосьон пахнет не так уж плохо. Вам действительно трудно угодить.

Сэм покрылся испариной. Джоан смотрит на него в смятении. Она сильно простыла и не слышала, о чем говорил Сэм. Она только что поняла, что ее носовой платок запустил в Сэме бомбу замедленного действия. Она решила прервать свидание, поскольку ее сегодняшний знакомый, кажется, немного взволнован, и, по правде говоря, он весьма встревожен!

Сэм должен понять и признать, что женщины в его жизни, вероятно, более требовательны, чем он хотел бы. Пока же он рискует продолжать производить впечатление странноватого парня и творить свою собственную Драму.

Здесь мы видим, как он пытается угодить Джоан, проявляя свою отрицательную ранимость: «Я не знаю, как вам угодить» (Ж). В качестве объекта он выбирает лосьон (С) и сильно с ним переигрывает. Когда, как ему кажется, он понимает, что Джоан не принимает его объяснение (Ж) и не смеет об этом с ним гово-

ритель (С), то он взрывается монологом, в начале которого оправдывается и выступает в роли Жертвы лосьона после бритья. А затем он переходит в режим Спасателя и использует лосьон как средство, чтобы угодить ей, и заканчивает свое путешествие стенаниями Преследователя о невыносимо трудных женщинах!

Над комичностью ситуации Сэма можно посмеяться или использовать ее в хороших комедийных пародиях и зарисовках. Однако в реальном мире мужчины и женщины, которые, подобно Сэму и Джоан, сталкиваются с неудобством и трудностями в начале своих взаимоотношений с противоположным полом, могут и в дальнейшем продолжать проигрывать этот драматический сценарий.

### **Треугольник**

#### **«Я продолжаю встречаться не с теми женщинами»**

Джереми пришел к психотерапевту за советом, потому что он в течение двадцати лет испытывает постоянные неудачи в личной жизни. Он только что осознал, что он сам может быть источником своих собственных проблем. Дело в том, что на прошлой неделе один из его друзей выразил мысль, которая нашла в нем отклик. Он сказал: «Если ты все время испытываешь одно и то же с женщинами, то, возможно, это происходит потому, что ты ищешь женщин для того, чтобы испытать с ними то же самое. Зачем? Я не знаю; но я знаю одно, что человек сам источник всех своих проблем...»

Это был не первый случай, когда Джереми услышал, что он, несомненно, неосознанно несет ответственность за неудачи в своей личной жизни. Однако в этот раз слова друга вызвали в нем желание вырваться из порочного круга, в котором он опять оказался.

Ему, уже готовому решить свои собственные проблемы, потребовалась лишь одна сессия, чтобы изменить свою позицию в любовных драмах.

В самом деле, как только мы полны решимости вырваться из Треугольника, то сам факт признания проигрываемых нами ролей бывает достаточным для того, чтобы это сделать.

Вместе с терапевтом быстро определилось, что, встречаясь с женщинами, Джереми позиционировал себя в роли Жертвы, ищущей Спасателя. Бросая себя к их ногам, благодарный за то, что на него

обратили внимание и согласились с ним встретиться, он очень скоро терял свою привлекательность, силу и обаяние. Ведь женщины, которые решали начать с ним отношения, были из тех, кто хотели бы немного себя побаловать или по каким-то непонятным причинам хотели бы научить его, как стать мужчиной, настоящим мужчиной. В первом и последнем случаях всё заканчивалось тем, что они начинали уставать от него и всякий раз бросали его ради другого мужчины, который был более уверенным в себе, чем он.

Вот так он входил в Адский треугольник, приглашая женщин Преследовать его, и одновременно пытаюсь их Спасти, и ощущая себя при этом Жертвой их предательства.

После двадцати лет подобного опыта он мог лишь констатировать, что «женщины всегда бросают мужчин ради «мачо альфа-самца», забывая, что он сам создавал подобные ситуации.

Эта история — настоящая классика жанра!

Я рассказал её с точки зрения Джереми потому что он — реальный человек. Вполне понятно, что существует и женская версия этой истории. Мы могли бы назвать ее так:

***Треугольник «Почему я всегда влюбляюсь в бесчувственных идиотов, которые бросают меня ради каких-то шлюх!»***

По моим наблюдениям, не все игры обязательно заканчиваются драматически, если их вовремя остановить. Вовремя означает, что ни у кого из игроков не было времени на то, чтобы переключиться в другую роль в треугольнике.

Когда один из игроков стартует из одной из ролей ПСЖ, а затем в какой-то момент во время взаимодействия переключается в другую роль, происходит фаза смущения, после чего наступают драма.

Одного переключения достаточно, чтобы зажечь драму. Иногда игроки переключаются несколько раз, что еще более осложняет игру.

**Драма универсальна**

Она зависит от ситуации и оппонента, она также учитывает последствия и преимущества.

Драмой движут потребности, которые осознаются в большей или меньшей степени.

Люди, зависимые от Игр и Драмы, всегда захотят вовлечь вас в свои личные драмы. Им нужен кураж и, более того, — адреналин для того, чтобы просто дышать.

Давайте сейчас проанализируем шаги в драме, сначала с одним Переключением.

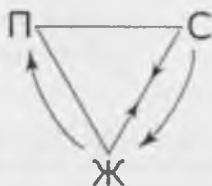
### Диаграммы в книге облегчают понимание

Стрелки указывают на транзакции, которые происходят между различными героями. Помните, что *транзакция* = *стимул + реакция*, и она представляет собой единицу человеческого общения. Стрелки рисуются на линии от одного угла в направлении другого и указывают на направление Переключения из одной роли в другую (рис. 17).

### Переключения Жертвы

В классической ситуации, которую мы будем анализировать, Жертва говорит Спасателю: «Ты — единственный человек в мире, который может мне помочь!»

А Спасатель отвечает: «Да, я знаю... у тебя такой большой потенциал. Позволь мне сделать это для тебя, я сам обо всем позабочусь».



Транзакции и Переключения  
в Драматическом треугольнике  
(Жертва заманивает Спасателя, затем переключается  
в Преследователя, при этом Спасатель  
становится новой Жертвой)

Рис. 17

Переключение (или коренной поворот) знаменует вход в игру и обозначается стрелкой на внешней стороне, которая указывает на изменение роли (рис. 17).

(Ж -> С) Мне нужна помощь, я беспомощное существо.

(С -> Ж) Я тебе помогу и спасу положение!

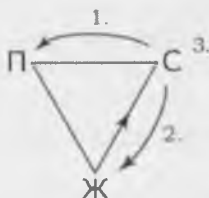
(П) Оставь меня в покое, идиот, ты пришел слишком поздно!

В данном примере Жертва отказывается от помощи, которую она сама попросила у Спасателя, и перемещается в роль Преследователя. При этом Спасатель становится новой Жертвой.

В классической ситуации, о которой мы только что упомянули, Жертва могла сказать что-то вроде: «Для желающих мне помочь, говорю: вы своими действиями лишь осложнили мою ситуацию!» Или нечто похуже: «Если дело обстоит подобным образом, то я звоню своему адвокату!»

## Переключения Спасателя

Переключения по инициативе Жертвы не единственно возможные. Спасатель также может инициировать Переключения.



Переключения Спасателя

1. Предательское Переключение
2. Беспомощное Переключение
3. Переключение-Эскалация

Рис. 18

### **Переключение Спасателя № 1. Предательское Переключение**

В первом Переключении Спасателя — *Предательском* Переключении, в аналогичной ситуации Спасатель, который более не хочет помогать Жертве, может сам переключиться в Преследова-

теля, как это показано на рисунке выше. Например: «Если бы ты сделал так, как я сказал, с тобой бы это не случилось. Ты меня никогда не слушаешь!»

Или в случае романтических отказов: «Ты не в моем вкусе, я тебе не помощник. Твои потребности отвратительны, поэтому вали отсюда. Парниша, убирайся вон! Отвратительный невежда! Ух!» В этом случае мы бы нарисовали изогнутую стрелку от роли Спасателя к Преследователю. Жертва чувствует, что все ее надежды и доверие предали. Это была сцена из личной жизни. А вот как может выглядеть Предательское Переключение на публике:

**Треугольник «Она пообещала хранить мой секрет вечно».** А на следующий день я увидел его опубликованным в Фейсбуке. Или в какой-либо коварной игре 2-й степени (которая может перерасти в 3-ю) под названием «порно-реванш», как в следующем примере:

**Треугольник «Он говорил, что наши интимные фото предназначены только для нас».** Через полгода я увидела их на Фейсбуке с дюжиной пошлых комментариев!

В суде Предательство Спасателя может предстать в следующем виде:

**Треугольник «Успокойтесь, я ваш адвокат. Я обо всем позабочусь».** Я проиграл дело в суде потому, что мне не дали ничего сказать.

Игры, в которые играют люди, не всегда привлекательны.

### **Переключение Спасателя № 2. Беспомощное Переключение**

Второе Переключение Спасателя, *Беспомощное Переключение*, обозначено на рисунке изогнутой стрелкой вниз. Спасатель при этом впадает в роль Жертвы, ощущает себя беспомощным, страдающим и перегруженным просьбами и требованиями. Первоначальная Жертва при этом теперь должна заботиться о Спасателе. Это явление известно под названием «конкурс на роль Жертвы» и может быть похоже на следующую игру:

**Треугольник «Я не могу тебе помочь. Я и так перегружена».** После этого я вижу, как она помогает всем, кому не лень.

### **Переключение Спасателя № 3. Переключение-Эскалация**

Третье Переключение Спасателя, *Переключение-Эскалация*, приводит к более тяжелым последствиям и играм 2-й и 3-й степени. Спасатель поднимает ставки в игре, приписывая Жертве еще большую безнадежность и патологию и, конечно, повышая свою собственную значимость и значимость самой заботы о ней.

Если жертва верит в серьезные ухудшения, то ее можно еще больше укрепить во мнении о том, что она абсолютно беспомощное и жалкое существо, которое будет вечно нуждаться в Спасателе. При этом начинают действовать два сценарных приказания<sup>4</sup>: «Ничего не достигай без помощи Спасателя» и «Не будь самим собой. — Ты зависимый».

Затем их внутренний Преследователь может взять верх в игре 2-й степени, начать обзывать их «ленивыми, сумасшедшими, больными, глупыми, плохими и ужасными», после чего следует фраза: «А вот и я!» В игре 3-й третьей степени они становятся неадекватными, начинают верить в правильность этих шести определений и могут начать вести себя соответственно.

Переключения происходят тогда, когда во время игры игрок меняет одну роль на другую.

## **Драма начинается с переключения ролей**

**Телепатические треугольники «Почему ты никогда не знаешь точно, что мне нужно?»**

Муж, который мечтает о Спасателе, читающем его мысли, пребывает в мрачном настроении в своем приватном треугольнике «Мне так и не дожидаться жареной картошки-фри». Он зол на то, что его всегда недостаточно хорошо спасают. Неожиданно он выпаливает своей шокированной жене: «Должно быть, я плохой муж для тебя!» Жена отвечает ему: «Зачем ты говоришь мне такие ужасные вещи?» Муж: «Мне кажется, что я не заслуживаю картошку-фри, ты никогда ее мне не готовишь».

4. Сценарное приказание — технический термин и концепция в ТА.



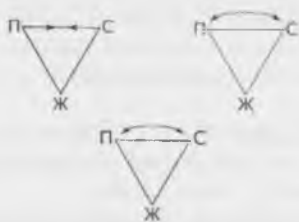
Жена, защищаясь: «Ты меня всегда просил, чтобы я готовила тебе легкие блюда из-за твоих проблем с весом».

Муж неожиданно переключается в другую роль, хмурится и говорит: «Если бы ты меня по-настоящему любила, то ты бы знала, что я обожаю картошку-фри. Однако ты недалекая и намеренно везде терроризируешь меня по поводу моего веса».

В данном случае муж начинает с того, что Преследует своего повара-Спасателя, а жена как повар парирует, пытаясь ублажить и спасти Преследователя от его несправедного гнева. Существуют игры, которые проигрываются на оси Преследователь — Спасатель по мере обмена оскорбительными и умиротворяющими речами между Преследователем и Спасателем. Данная тема изучена мало, поэтому для иллюстрации я использую *рис. 19*.

Читатель заметит, что описанные выше супруги являются в какой-то степени также и Жертвами друг друга. Основное правило Драматического треугольника гласит, что в драме всегда присутствуют все три роли. Это правило аналогично правилу Модели эго-состояний в Транзактном анализе, которое говорит о том, что в любом взаимодействии всегда присутствуют все три эго-состояния, в большей или меньшей степени.

Для того чтобы показать, как все три роли взаимодействуют друг с другом, мы используем диаграмму, которая иллюстрирует эти связи. Описание в виде списка здесь не работает, поэтому мы его и не используем. Позже в книге я представлю концепцию «циклов» интимности для того, чтобы проиллюстрировать последовательную теоретическую основу того, как позитивные идеи связаны друг с другом.



Действия по оси Преследователь — Спасатель  
Рис. 19

На верхнем левом треугольнике № 1 стрелками на его верхней стороне изображены взаимодействия между людьми — в виде двухсторонней стрелки. На правом верхнем треугольнике № 2 изогнутыми стрелками показаны *переключения* из одной роли в другую. А на нижнем Треугольнике № 3 изображены как взаимодействия между людьми, так и переключения, что еще более усложняет ситуацию и делает ее более запутанной. Одновременно игроки являются также и Жертвами. Таким образом, в игре в той или иной степени всегда проигрываются все три роли.

При этом каждый из игроков, будучи в роли Спасателя и Преследователя, ощущает себя высокоморальным и нравственным человеком.

Обратите внимание, что в нашем примере муж вначале играет двойную роль Преследователя и Жертвы, пока его жена не заглатывает крючок настолько, что он может полностью переключиться из Жертвы: «Я никчемный муж» в роль Преследователя: «Ты — плохая жена». По определению все игры предсказуемы. Таким образом, для того, чтобы прервать их игру до переключения, супруге в следующий раз нужно просто вспомнить о том, что написано на футболке ее мужа, сзади и спереди.

В играх, в которые играют люди, при переключении ролей оппонент игрока испытывает смущение. Если смущение усилить, то может произойти всё, что угодно, например драма!

### **Треугольник «Непонятый и проблемный ребенок»**

Подросток приходит домой с двойкой по математике.

Мама: Дорогой, как ты мог получить двойку по математике?

Подросток: Мой учитель — полный идиот и ничего не видит дальше своего носа.

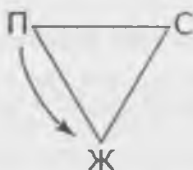
Мама: Ну, послушай, дорогой, он старается, как может.

Подросток: Ну и что, он всё равно круглый дурак.

Мама: Я думаю, он хотел, как лучше.

Подросток: Ты всегда защищаешь других людей, вместо меня — своего сына. Должно быть, ты любишь других больше меня. Наверное, я недостаточно хорош для тебя?

Мама в данном случае вначале ведет себя как Спасатель по отношению к учителю, в то время как ее сын играет роль Преследователя. Он чувствует, что она предает его, становясь на сторону учителя против собственного сына. Поскольку его мать последовательно придерживается своей роли, сын переключается из позиции Преследователя в роль нелюбимой и обманутой Жертвы. (Изогнутая стрелка на внешней стороне Треугольника на рис. 20 указывает на переключение.)  
Драма совсем близко.



Переключение из Преследователя в Жертву  
Рис. 20

### Треугольник «Почему я должна здесь за всех всё делать?»

Жена просыпается от шума за стеной.

Жена мужу: «Дорогой, ты слышал это?»

Муж, просыпаясь: «А-а, ты о чем?»

Жена: «Извини, что я тебя разбудила, но я чувствую себя очень плохо».

Муж: «Что ты услышала? Почему плохо?»

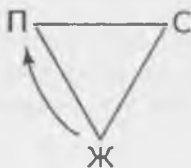
Жена: «Пожалуйста, сделай что-нибудь. У соседей опять вечеринка. У меня болит голова, и я не могу уснуть. Мне плохо».

Муж: «Что я могу сделать? Ничего. Сейчас даже нет 10 часов вечера».

Жена: «Ну будь хоть раз мужчиной!»

Муж: «Ой-ой! Почему ты меня все время достаем?»

Жена: «Эй, забудь об этом! Ты просто тряпка! Я сама пойду и всё им выскажу!»



Жертва (Ж) не получает помощь, а Преследователь (П) начинает злиться  
Рис. 21

Жена этого человека начинает с роли бедняжки (Ж), проснувшись от шума соседей (П). Она будит мужа и играет роль Жертвы, ищущей мужественного героя (С). Муж отказывается, показывая свою беспомощность (Ж). Жена с презрительными определениями в его адрес переключается в Преследователя. Данный случай является примером игры «Почему бы тебе не... — Да, но» из книги Эрика Берна «Игры, в которые играют люди». Любой совет парируется еще одним объяснением того, почему он не сработает — «Да, но...»

### **Треугольник «Попробуй мне помочь, если сможешь»**

Шумливый сосед, который не дал вам отдохнуть накануне, на следующее утро стучится к вам в дверь. У него большие проблемы с Интернетом.

Сосед: Привет, Боб! Извини за беспокойство. Надеюсь, я тебе не помешал. Если да — тысяча извинений!

Боб: Не беспокойся. Чем я могу тебе помочь?

Сосед: Я слышал, что ты хорошо разбираешься в Интернете.

Боб: Можно и так сказать...

Сосед: Со вчерашнего дня у меня пропало соединение. Ты можешь помочь?

Боб: Ну конечно. Ты пробовал его выключить, а потом включить?

Сосед: Да, но это не помогло.

Боб: Понятно! Были ли до этого перебои с электроснабжением?

Сосед: Да, но проблема здесь не в этом.

Боб: А ты в этом уверен? Это обычная причина потери соединения.

Сосед: Да, я знаю, но в данном случае проблема не в этом, я тебе говорю.

Боб: Послушай, ты меня тут застал за одним делом. Не думаю, что смогу тебе помочь.

Сосед: А, ну ладно. А я помню, ты как-то сказал, что можешь помочь. Наверное, ты не такой компетентный, как о тебе говорят. (П).

Ну, ладно! Я понял. Нельзя же быть во всем профи, не так ли? (С)



(1) Разочарованная Жертва (Ж) злится (П) на Спасателя, а потом пытается быть вежливой (2)

Рис. 22

В начале диалога сосед ведет себя как беспомощная Жертва большого Интернет-заговора и ищет Спасателя (рис. 22). Боб вступает в игру, соглашаясь помочь, даже не зная, сможет ли он это сделать. Сосед сначала разводит его, отвергая предложенные им способы решения проблемы 1 (П), а потом «прощает» его 2 (С) за его некомпетентность. В свою очередь Боб превращается из Интернет-Спасателя в беспомощную Жертву Интернета!

Драма в Треугольнике наступает благодаря переключениям. Однако, каким бы «профессионалом» не был бы человек, играя в психологические игры, существует три вида игроков:

1. Случайный игрок играет в игры неосознанно — он не осознает причины своего поведения. Мы все время от времени бываем случайными игроками.

Иногда таких возможностей бывает хоть отбавляй!

2. Профессиональный игрок играет и разводит других умело и осознанно. Такого игрока обычно называют аферистом, жуликом и манипулятором.

3. Для хронического игрока игра сродни дыханию. Она опьяняет хронического игрока, будь то сознательно или бессознательно. Всё его общение — это переключения, крючки-разводки и драма.

В зависимости от сложности различаются игры 1-й, 2-й или 3-й степени.

## **Три правила хаоса (для опытных игроков в Треугольники)**

После многих лет практики опытный игрок становится профессионалом в быстром переключении ролей с целью избежать ясности. Для того чтобы оборонять, отрицать и защищать свой «порок», он быстро переключается вокруг Треугольника, используя три правила хаоса:

- 1) Делай игру из чего угодно.
- 2) Всё отрицай.
- 3) Сразу же заставь оппонента защищаться.

## **Игры Хаоса**

Для усиления смущения и путаницы в людях данная техника требует постоянных переключений. В результате многочисленных переключений и драмы с участием всех членов команды или семьи возникает хаос.

Вот некоторые примеры:

### **Треугольник азартных игроков**

**«Нет, у меня нет никакой игровой зависимости!»**

Три уклончивых правила Хаоса могут быть применены после того, как жена игрока просит его о следующем: «Пожалуйста, не бери в казино слишком много денег. Мы не можем сейчас даже платить по текущим счетам». Разумная просьба изложена разумно? Разве не так? И он начинает игру:

- 1). Игра. Он открывает ответный огонь из Жертвы в Преследователя: «О, нет, опять о том же. Ты всегда меня в чем-то обвиняешь!»
- 2). Отрицание: «Я никогда не проигрываю (Ж). Я в этой семье зарабатываю деньги! (С). Это мои деньги (Ж). У меня нет никакой игровой зависимости!» (П)
- 3). Контратака: (П) «Проблема в том, что ты не умеешь вести хозяйство. Ты всё всегда отрицаешь. Объяснись! Признай это!» Тем самым он сразу же заставляет ее занять оборонительную позицию.

### **Домашний Треугольник насилия**

**«Ты виновата в том, что я злюсь»**

Три правила хаоса можно наблюдать в играх, связанных с домашним насилием. Обидчик предполагает, что его вклад был недостаточно оценен — он был Спасателем в семье, а сейчас стал Жертвой. И тогда он с гневом поднимает ставки, чтобы сыграть в игру 3-й сте-

пени. Он не чувствует, что его ценят и уважают, и поэтому действует следующим образом:

1) Игра. «Ты заботаешься о других больше, чем обо мне!» (Ж), после чего следует угроза: «Ты хочешь, чтобы я тебя ударил, иначе ты никогда ничего не поймешь» (П).

2) Отрицание. «Проблема не во мне (Ж). Твой обед был не на высоте. Ты не читаешь мои мысли потому, что тебе наплевать, о чем я думаю».

3) Контратака. Он заставляет ее защищаться (П) и оправдываться (Ж): «Ты попыталась подать мне едва подогретое мясо после того, как я три раза тебя предупредил. Объяснись». Жена и дети сильно напуганы, однако он считает себя победителем.

Любой зависимый может скрывать свой недостаток с помощью отрицания и проекции. Обжора может удерживать других от упоминания о ее весе («Как ты можешь быть таким нечувствительным? Я вся в слезах. Объяснись!»). Наркоман найдет тысячу оправданий и тут же поставит вас на место («Как ты могла обвинить меня в краже твоих вещей? Ну что ты за человек?») Человек, страдающий трихотилломанией, будет отрицать, что у него выпадают волосы, и подвергать сомнению вашу тревогу. И очень скоро уже вы сами будете оправдываться из-за того, что упомянули об этом.

Три шага этой защиты держат других людей на расстоянии вытянутой руки для того, чтобы они не сталкивались с неудобными вопросами, которые их самих беспокоят и с которыми они не могут справиться. В игровом треугольнике зависимые люди могут выступать в роли Жертвы — нуждающейся, стыдливой и страдающей. Будучи Преследователями, они создают последствия и осуждают других, а как непреднамеренные Спасатели они настраивают других на более высокий лад.

Чтобы продолжить тему *Игры Хаоса*, давайте посмотрим еще раз, как вскрывается зависимость, на классическом примере семьи алкоголика. Это поможет нам понять сложность и эффективность искусства многократного переключения в играх. Ранее в нашей книге мы уже проанализировали семейную драму алкоголика, ее сложность и хаос, а также рассказали о *Пяти правилах неблагополучных семей* и *Четырех правилах эскалации игр*.

## **Игры Хаоса в семейных играх алкоголика**

**Треугольник алкоголика «Я пью всю свою жизнь, и мне это нравится. Попробуйте только отобрать это у меня!»**

Джон много пьет. Он начал пить, когда ему было всего 10 лет. Отец поощрял его в этом, говоря: «Будь мужчиной — пей и держись за меня!» Таков был его девиз. Время от времени папа учит маленького Джона уму-разуму ремнем, унижая и оскорбляя его. Мама никак не может ему помочь. Когда же она вмешивается, то ее также ждет наказание.

Джон ушел из дома рано, в 17 лет. Скоро он стал настоящим мужчиной — таким же сильным, как его отец, и чувствительным, как его мать. Теперь он не станет делать те же самые ошибки. Теперь он женится на Лиз, которую он очень любит. Вскоре у них рождаются Джули и Джимми. Примерно в то время, когда родился Джимми, Джон теряет работу. Неудивительно, что он позволяет себе выпить одну-другую бутылку. Его жена Лиз оправдывает его за это.

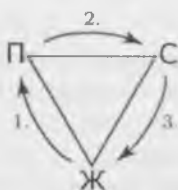
Маленький Джимми в четыре года говорит: «Папа, не пей!». За это он получает пощечину. Лиз злится на Джона, а он оскорбляет Лиз. Джон бросает свой стакан виски в окно. Кусочки разбитого стекла разбросаны везде. Маленькая Джули хочет помочь. Она плачет, поднимая осколки. Разбитое стекло, разбитое сердце. Она режет себя. Кровь на полу. Теперь плачут все. Папа Джон на коленях просит свою семью простить его. Он совсем сошел с ума. Полный идиот. Лиз и Джимми прощают его. Джули очень расстроена. Она хлопает дверями, оскорбляет отца и убегает в свою комнату. Она плачет и, как только становится возможным, убегает из дома. Теперь мама входит в ее комнату и начинает кричать на нее, какая она жалкая и тупая дура. Настолько глупая, что не может понять, каково сейчас отцу! Отец из гостиной говорит жене, чтобы та от нее отстала. Он сам заслужил подобное отношение. Он настоящее животное и должен быть предан смерти!

В такой беспорядочной семье все становятся заложниками Треугольника. В их играх несколько слоев. Если семья не понимает процесс игры, то игра будет все время повторяться, пока не достигнет эскалации.

Давайте проанализируем эту трагическую, но, опять же, довольно знакомую всем историю!

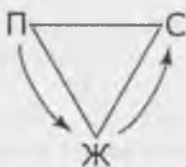


В классическом Треугольнике алкоголик может изобразить из себя кающуюся Жертву, затем переключиться в роль угрожающего, смущенного или вызывающего чувство вины Преследователя (1), после этого переключиться в роль Спасателя (2), «невероятным образом заставить всех поверить в него», пообещав, что всё изменится, если ему дадут еще хоть один шанс. Но вскоре несчастная Жертва возвращается на круги своя, чтобы заново начать знакомый цикл (3) (рис. 23).



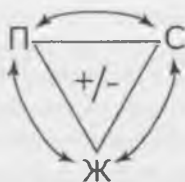
Цикл Драматического треугольника.  
Цикл измены, вины и раскаяния по часовой стрелке  
Рис. 23

В случае домашнего насилия цикл насилия может протекать и против часовой стрелки, как это показано ниже (рис. 24). Обидчик инициирует ярость и хаос (П), затем чувствует себя ужасно (Ж), после чего хочет сделать для семьи что-то приятно-сентиментальное (С).



Треугольник домашнего насилия.  
Треугольник вины и раскаяния  
Рис. 24

Однако после нескольких позитивных циклов (+) и циклов негативных эмоций (-) (рис. 25) он может настолько сбить с толку всех близких родственников, что они будут защищаться от ненужных сомнений и неопределенности. При этом дети, которые в раннем возрасте принимают сценарные решения относительно себя и окружающего мира, могут решить, что «никому нельзя доверять».



Три правила хаоса в семье, в которой все ее члены переключаются из одной роли в другую, обоснованно или без всякой причины (+/-)

Рис. 25

Возвращаясь к ранее описанной истории Джона, нарисуем несколько Треугольников для каждого члена семьи, поскольку драма многослойна.

### Треугольник алкоголика

#### «Наш ребенок стал алкоголиком, как и его папочка»

В детстве Джонни был жертвой своего отца — Преследователя и мамочки — беспомощного Спасателя. Это и является невидимым слоем драмы в настоящей жизни Джона. Невидимый Драматический треугольник внутри Джонни изображен на *рис. 26*. Для того чтобы показать истоки пьянства Джонни, мы обозначаем на рисунке внутренние слои семейного треугольника.



Невидимый внутренний слой драмы Джонни

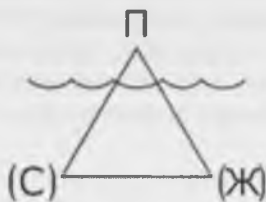
Рис. 26

В настоящее время Джон в основном выступает в качестве пьющего Преследователя, но ощущает себя Жертвой, которая потеряла работу и спасает себя благодаря пьянству. Для того чтобы понять Джона, необходимо знать обо всех трех углах Треугольника.

Вот таким образом мы постепенно узнаём о тонкостях, лежащих в основе Драматического треугольника.

Для того чтобы раскрыть скрытые слои истоков поведения человека или его сценарного программирования, давайте рассмотрим новую схему: треугольник-айсберг. Как мы видим на рис. 27, часть над поверхностью воды представляет собой видимую часть игры, в которой человек достаточно наглядно играет одну из трех ПСЖ ролей. Я заметил, что, независимо от видимой или социальной роли в Треугольнике, люди вне своего осознания всегда одновременно играют и остальные две роли.

На данном рисунке с айсбергом у Преследователя под водой всегда будут иметься скрытые роли Спасателя и Жертвы. Если посмотреть на лежащее под водой раннее сценарное программирование, то мы увидим, что Джонни был Жертвой своего отца, который заставлял его пить, и одновременно Спасателем своего отца, угождавшего ему тем, что пил вместе с ним. Если мы сможем увидеть эти два измерения, то и с играми мы сможем справиться гораздо легче.



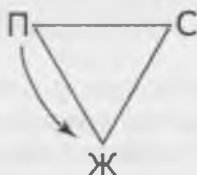
Видимые и невидимые роли в драме  
Рис. 27

Кроме того, если мы признаем, что каждый из игроков в Треугольнике по крайней мере на 10 процентов Жертва, Преследователь и Спасатель, то тогда возникнут новые возможности для улаживания проблем и более сострадательное отношение к играм.

А теперь давайте посмотрим на начальника, который домогается своей секретарши и ведет себя агрессивно, когда она делает ошибки. Этот босс ведет себя как Преследователь, однако в нем также присутствует, по крайней мере на 10 процентов, стремление Спасателя спасти свою секретаршу, сохранить ей работу и научить ее новым навыкам. А разве он сам не является, по крайней мере на 10 процентов, Жертвой ошибок своей секретарши?

**Треугольник****«Посмотри, что с нами сделал наш папаша-пьяница!»**

Вернемся к повседневной жизни семьи Джона. Создав невыносимый кавардак и напряжение для всех, он вдруг переключается в роль извиняющейся Жертвы своей зависимости, ищущей Спасателя (рис. 28). Во имя любви Мамочка и Джимми будут его Спасать.

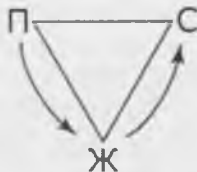


Для того чтобы его простили,  
Джон переключается из Преследователя в Жертву  
Рис. 28

Почему это Спасательство, а не бескорыстная любовь?  
Потому, что между ними нет никакого соглашения.  
Не принято никакого взрослого решения.  
Нет никакой гарантии, что это всё опять не повторится.  
И нет никаких искренних извинений.

Лиз, старшая дочь, не согласна на роль Спасателя как ее мама и брат.

Вместо этого она принимает на себя роль разгневанного Преследователя. Именно в этот момент Папочка переключается в третий раз в Жертву по отношению к Лиз-Спасателю, объявив своей жене, что его дочь имеет право его оскорблять. При этом он подчеркивает, что будет еще больше себя принижать. Какая веселая карусель крутится вокруг Треугольника! (рис. 29).



Джон снова переключается из Жертвы в Спасателя  
Рис. 29

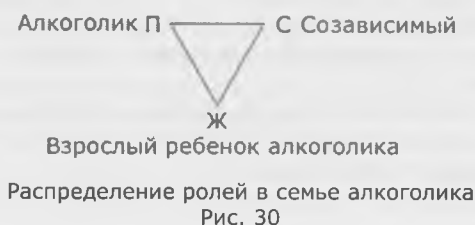
В такой суматошной семье есть несколько классических ролей и партий, которые должен играть и исполнять каждый игрок.

### Роли в семье алкоголика

Как свидетельствует история Джонни, отец-алкоголик будет регулярно играть роль Преследователя и при необходимости переключаться в другие роли.

Его партнерша будет регулярно играть роль со-зависимого Спасателя, во имя любви прощая непрощаемое. Финальное переключение Спасателя, как правило, приводит к тому, что партнер уходит навсегда! В этом цикле, или Петле, место со-зависимого партнера займет другой человек.

Третий член, брат или сестра, будет играть роль Взрослого ребенка алкоголика (ВРА). При этом дети примут одну из четырех классических ролей и будут играть в своей жизни следующие роли: Козел отпущения — *Я создаю проблемы (П)*; Талисман — *Я просто всех радую (С)*; Герой — *Посмотрите, какая у нас замечательная семья! (С)*; или Потерянного ребенка — *Я просто здесь прячусь (Ж)*.



## Треугольники с вопросительным знаком

Еще одну классическую ситуацию в повседневной жизни, которая приводит к внутренним монологам, вызывающим сумбур в нашей голове и соответственно внутреннюю драму, я назвал Треугольником с вопросительным знаком.

Это те случаи, когда мы испытываем неподдельное любопытство, когда окружающие нас люди ведут себя странно и поступают по отношению к нам несправедливо.

Мы пытаемся понять причины происходящего и, не находя ясного ответа, входим в адский цикл разочарований и интерпретаций.

### **Треугольник**

#### **«Я никогда не могу догадаться, о чем ты думаешь»**

Такое часто происходит между Анной и Ленни. Ленни — молчун, а поскольку он в браке с Анной, то со временем кажется, что ему с Анной делиться нечем. В противоположность ему Анна — разговорчивый и радостный человек. Она по природе любопытна, любит говорить обо всем, что угодно, и задавать себе множество вопросов. Через несколько месяцев их отношений она начинает уставать от длительных молчаний Ленни и становится всё более настойчивой:

Анна: Что ты об этом думаешь?

Ленни: Ничего особенного.

Анна: Ну, человек обязательно думает о чем-то. Мы всегда думаем о чем-то, даже если мы считаем, что ни о чем не думаем...

Ленни: ....

Анна: Может быть, у тебя проблема, раз ты молчишь?

Ленни: ....

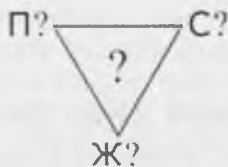
Анна: Так у тебя есть проблема?

Ленни: Нет никаких проблем.

Анна: И это всё? Больше тебе нечего мне сказать?

Ленни: Ну, да!

Анна уходит, начиная говорить сама с собой и молча отвечать на свои собственные вопросы. И вот что она делает в Треугольнике с вопросительным знаком (рис. 31):



Треугольник с вопросительным знаком

Рис. 31

«Почему Ленни никогда со мной не разговаривает?

Он презирает меня и думает, что я слишком много говорю. Я ничтожество. (Ж)

А может быть, ему вправду нечего сказать, потому что он идиот и неглубокий человек? (П)

А может быть, он не знает, как себя выразить, и хочет, чтобы за него это сделала я»? (С)

Когда человек замыкается в Треугольнике с вопросительным знаком, он рискует в нем застрять, если не будет осторожен. При этом он будет пытаться «решить» проблему, о которой думает, исключительно собственными силами.

Анна подходит к Ленни и ошарашивает его следующим:

**Треугольник «Я прекрасно читаю мысли людей, и мне не нравится то, о чем ты думаешь»**

Анна: Послушай, Ленни, если ты со мной и дальше будешь разговаривать столько, сколько сейчас, то я вижу три возможности. Либо ты не знаешь, как выразить мысль, и хочешь, чтобы я за тебя это сделала, и я это сделаю... Или ты меня принимаешь за дурочку, которая не заслуживает услышать твои потрясающие мысли? Но, мой малыш, ты и есть тот самый придурок... Ты меня больше не любишь, потому что я обижала тебя и придиралась к тебе? Я бы это всё поняла, потому что я ужасная растяпа... Так что теперь поговори со мной, ПОЖАЛУЙСТА!

На следующий день без каких-либо объяснений Ленни уходит из дома. Он забирает с собой только сумку и оставляет записку: «Я приду сегодня вечером и заберу свои вещи. Мне жаль, что наши отношения прервались таким образом».

Анна до сих пор не понимает, что произошло. Теперь она платит дорогую цену за то, что сама инициировала эту Драму. Она попала в ловушку.

**Треугольник «Ты бросил меня и не сказал почему»**

Она ждет вечера, ее глаза потухли, на лице печаль.

Анна: Ну скажи, что я такого сделала?

Ленни: Ничего.

Анна (кричит): Как ты можешь такое говорить? Ты же бросил меня?

Ленни: ....

Анна: Ну, ответь мне! Разве ты не видишь, что я хочу понять!

Ленни: Я тебе позвоню. (Он уходит.)

Игра окончена.

Третий акт завершает драму.

Анна полностью предалась негативным мыслям, никак не рассматривая позитивные альтернативы, например, что Ленни просто молчаливый, сдержанный (Ж+) человек, и для того, чтобы с ним поговорить, нужно дождаться нужного момента. Или что, возможно, в настоящий момент он занят решением важных производственных вопросов (Ж+), и что он будет вести серьезный диалог тогда, когда будет к нему готов (С+). И, наконец, он всегда был молчуном, потому что ему трудно выразить свои истинные чувства. И эта его уязвимость всегда была частью его шарма (С+).

Анна, тем не менее, опускает один важный аспект: ситуацию с треугольником можно кардинальным образом изменить, если посмотреть на позитивные аспекты трех ролей.

Когда Анна признает, что замкнутость является неотъемлемой частью личности ее возлюбленного, который нуждается в нежной поддержке для того, чтобы выразить чувства, то она преобразует свой треугольник (С) и вместо Спасательства протягивает ему руку помощи.

Когда она осознает, что для разговора о серьезных вещах нужно тщательно выбирать время, она преобразует треугольник (П) и вместо Преследования обретает личную Силу и способность успешно справляться с делами.

Когда она оценит его (Ж) Уязвимость, она перестанет думать, что ее отвергли (Ж), и ощущение Жертвы исчезнет.

Более подробно мы расскажем об этом подходе через несколько страниц. А пока, вместо того, чтобы овладеть этой мудростью, Анна поднимается на борт корабля-драмы и рискует утонуть вместе со своим браком.

Подобное происходит во всех областях нашей жизни.

Жил-был мужчина, который встречался с женщинами на сайте знакомств и удивлялся тому, что никто из них никогда не предлагает ему встретиться еще раз...



Треугольник с вопросительным знаком может отправить его по волнам Преследователя (*Все они никчемные шлюхи*), Спасателя (*Они особенные, поэтому я не буду к ним приставать — пускай другие мужики имеют с ними дело*) и стонущей Жертвы (*Не везет мне в любви*).

Жила-была молодая женщина, которой не перезвонили и не пригласили на второе свидание. Вот так она всё сидит день и ночь напролет в ожидании телефонного звонка.

**Треугольник-вопрос «Почему он не перезвонил и не пригласил меня на свидание?»** — Снова и снова она хотела бы познать эти три пути: «Почему? Почему я ощущаю себя такой некрасивой и глупой?» (Ж); «Он был просто дебилом» (П); «Я ему нравилась, он мне обязательно перезвонит!» (С).

Человеку свойственно хотеть знать, почему его бросили, поступили с ним несправедливо, или что думает о нем начальник. Откуда нам знать, что мы не параноики, и что делать в ситуации, когда не хватает информации?

Это всё равно, что блуждать в темноте.

Здесь и далее в этой книге (во второй части) мы будем исследовать, как можно избежать подобной неприятной ситуации.

Лично я использую Треугольник с вопросительным знаком довольно часто, и он мне помогает.

## **Внутренние Драматические треугольники**

У всех нас есть прошлое, поэтому пока игра идет, какая-то часть нашей личной истории может быть вовлечена в эту игру. Всякий раз, когда мы играем в игры, мы можем задействовать нашу Внешнюю и Внутреннюю личность. При этом мы можем ощущать их одновременно или по отдельности, воспринимать каждую из них четко или нет.

Ранее мы уже анализировали истоки пьянства Джона, тяга к алкоголю которого повергла его семью в хаос.

Давайте рассмотрим эту ситуацию немного глубже.

Как папа, Джон действовал из своей Внешней личности, в то время как внутри него маленький мальчик Джонни действовал,

исходя из прошлых воспоминаний своей Внутренней личности. Это происходит так, как будто бы два человека действуют одновременно, при этом один из них — видимый, а другой — невидимый, стоящий где-то позади и дергающий первого за невидимые ниточки.

В то время как Джон, будучи взрослым человеком, избивал свою жену (Внешняя личность), возможно, маленький Джонни 7 лет от роду (Внутренняя личность) во второй раз преследовал свою мамочку за то, что она не пыталась спасти его от его собственного отца. Эти два слоя в игре делают ее еще более сложной. Вот такое невидимое может скрываться за видимым.

Когда мы играем в игры, то внутри нас протекают различные процессы:

- Эмоции (внутренние чувства). Когда Джонни оскорбляет свою семью и разбивает стакан, снаружи он показывает гнев, а внутри испытывает стыд.
- Мысли (внутренний диалог с самим собой). В то время как внешне он утверждает, что именно алкоголь виноват в его поведении, внутри он говорит себе: «Кого ты думаешь здесь обмануть?».
- Игры (внутренние Переключения). Когда на внешнем плане он переключается из Преследователя в Жертву, разбивая стакан, то внутри себя он переключается из маленького Джонни — Жертвы в Преследователя своего отца, на которого он так похож сейчас. Если он наказывает себя сейчас, то своей схожестью с отцом он также наказывает и его.

Внешние и Внутренние личности в игре могут быть одновременно как в гармонии, так и в диссонансе друг с другом. При этом в какой-то момент времени одна из них может доминировать в человеке. При гневом человеком управляет его Внешняя личность, а при депрессии — Внутренняя.

### **Внутренняя драма по часовой стрелке**

Ниже, на *рис. 32* показано, как Джонни внутри себя смещается от Жертвы (1) к Преследователю, используя гнев (2), чтобы скрыть внутреннюю неадекватность и свое чувство неполно-

ценности (Ж), а также используя злость Спасателя (3) для того, чтобы скрыть застарелые чувства жертвы.

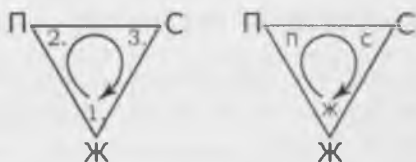


Диаграмма «Внутреннего драматического треугольника по часовой стрелке»

Рис. 32

Однако после шага 2 к нему приходит чувство вины, и он хочет возместить ущерб пустыми обещаниями (С) (3). Но всем остальным они кажутся ничтожными и запоздалыми, к тому же всё это уже слышали и раньше. Попытка исправить отношения не удалась, и он снова впадает в Жертву — пройден полный цикл, который затем будет повторяться еще и еще, пока ему не помогут.

## Внутренняя драма против часовой стрелки

### Треугольник

*«Когда мне будет одиноко, спасет меня хорошая еда»*

Мария хочет работать в аэропорту. Она хотела бы работать в авиакомпании. Ее мать с детства постоянно твердила ей, какая она красивая девочка, и что ей очень повезло, так как Господь наделил ее совершенной фигурой. Поэтому ее священный долг заботиться о самой себе, и другие девочки будут ей завидовать.

Она приняла эти материнские послания слишком близко к сердцу, и сейчас Мария представляет собой прелестную молодую особу с жуткой тайной внутри.

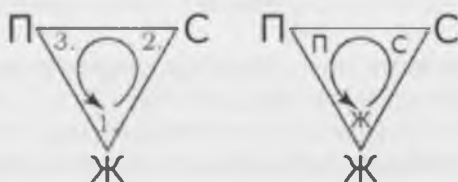
По вечерам, в своей маленькой квартирке недалеко от аэропорта, ее преследует собственный холодильник, в котором так много вкусняшек. Но если их съесть, то могут обидеться маленькие девочки, которые хотели бы быть такими же красивыми, как и она, и которым не повезло так же, как и ей. К тому же это бы подорвало доверие к ней ее матери, а также Господа, который сверху всё видит.

Когда наступает ночь, Мария начинает испытывать сильный голод. Желудок не может вынести эту боль (Ж), и поэтому мозг Марии ре-

шает накормить желудок продуктами из холодильника (С). Затем он наказывает Марию мыслью о том, насколько ей не хватает силы воли (П), после чего снова ее наказывает (П), заставляя как можно быстрее всё вырвать, засунув два пальца в рот.

Эта Драма разыгрывается при закрытых дверях, внутри самой Марии. Никто ничего об этом не знает. Игра более не проигрывается на социальном уровне.

На следующем рисунке представлена диаграмма цикла зависимости 1, 2, 3 против часовой стрелки.



«Внутренний Драматический треугольник против часовой стрелки».  
Треугольник зависимости  
Рис. 33

Внутренняя драма Марии представляет собой петлю против часовой стрелки, инициированную Жертвой ее внутренней личности (маленькой Марии, которая обещала оставаться красивой), Спасаемой и Преследуемой той же самой внутренней личностью. При этом внешне ничего не происходит.

## Треугольник зависимости

Треугольник зависимости (рис. 33) посвящен в нашем случае еде, хотя это может быть и алкоголь, спасающий человека вечером в баре, или же пачка сигарет, купленная им в спасающем магазине «24 часа» в два часа ночи, или выброс адреналина в казино, которое спасает его от скуки, наркотиков, плохого секса и даже от тяги к драме. Все эти способы представляют собой циклы зависимости, выбраться из которых без посторонней помощи чрезвычайно трудно.

Подобный цикл всегда один и тот же:

1. Сначала приходит чувство одиночества и скуки (нереализованный голод по чему-то), чтобы задействовать Жертву, ищущую Спасателя (зависимость).
2. Затем наступает чрезмерное удовлетворение или экстаз для того, чтобы покончить с зависимостью.
3. Затем следует наказание с целью замкнуть петлю-цикл в режим Преследователя. Поскольку человек наказывает себя таким способом, возникающие в связи с этим чувства стыда и вины препятствуют решению реальной проблемы вне рамок зависимости.

Отрицание — это Внутренний Треугольник, который является чрезвычайно разрушительным. Обладая не такой уж большой интеллектуальной гибкостью с нашей стороны, мы научаемся изощренно лгать самим себе.

*Но, доктор Карпман, пожалуйста, скажите мне, какая выгода в том, чтобы лгать самому себе?*

В течение всей нашей жизни мы принимаем различные решения и выбираем различные альтернативы на пути к своему счастью и процветанию. Иногда правильный выбор сделать довольно трудно.

Когда наши друзья или наша семья уравнивают наш не самый лучший выбор, то у нас появляется возможность его изменить. Например, они могут сказать нам следующее: «Ты в последнее время слишком много пьешь... Ты уже давно не видел своих детей, так как слишком много работаешь... Ты должен обратиться к врачу по поводу боли в сердце... Я давно не видел, как ты смеешься...»

Все эти предупреждающие сигналы от нашего окружения являются стимулами для того, чтобы изменить ситуацию, неприятную, рискованную или тупиковую. За исключением тех случаев, когда эти сигналы заставляют нас через силу гарцевать вокруг Треугольника в надежде перехитрить их и кормить наших благодетелей баснями и шутками.

А потом, когда остаемся вечером наедине с самими собой, с нами остается еще один человек — это я сам, которого мы должны убедить в том, что в этом нет никакого риска, опасности и тупика.

Отрицание — это ужасный и неосознаваемый способ лгать самому себе и ухудшать опасную ситуацию, которая заслуживает пристального внимания и действия. Запуск Внутреннего треугольника блокирует это отрицание и делает его еще более мощественным.

### **Треугольник зависимости «Я могу остановиться, когда захочу»**

Марк пользуется большим спросом на работе в качестве агента по поиску талантов. Он проводит большую часть своего рабочего времени на шикарных и модных вечеринках. Он всегда должен быть в отличной форме и производить впечатление обаятельного человека несмотря ни на что.

Марк нашел рецепт коктейля, который позволяет всегда быть в тонусе и ясно мыслить — энергетический напиток, который он делает в миксере дома у своей подружки. Сам себя он уверяет в том, что его смесь абсолютно законна и помогает ему оставаться бодрым всю ночь, и контролировать всё происходящее.

Через несколько месяцев его семья замечает, что он немного не в себе, когда приезжает домой по выходным. Кроме того, его визиты становятся всё короче и более редкими. Он объясняет это огромной нагрузкой на работе и тем, что он находится под страшным давлением. Поэтому, **КОНЕЧНО**, он выглядит усталым по выходным, потому что он **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** устал!

Именно в этот момент его подружка уходит от него, предварительно рассказав его семье о существовании особого коктейля. Однажды в воскресенье друзья Марка и его семья решают действовать. Они называют это оперативным вмешательством. Они ждут его в гостиной, чтобы сказать о своей озабоченности и попросить прекратить смешивать лекарства.

Марк улыбается и нежно говорит им, что он тронут их заботой и всё понимает. Он говорит, что его подруга злится из-за того, что он предпочитает ей работу, и поэтому она сотворила эту маленькую драму. Кроме того, он делает этот свой коктейльчик лишь время от времени и может остановиться, когда он этого захочет.

Так или иначе, друзья и семья принимают его объяснения, ибо он так искренен. Лишь спустя шесть месяцев, накануне Дня благодарения, когда его доставили в больницу в связи с передозировкой и хроническим истощением, все столкнулись с реальными фактами: он не похож на наркомана, но находится в большой опасности!

Давайте поймем Марка: эта работа — его жизнь. Если его сердце сильно бьется (Ж) и он должен принимать снотворное (С), то это всё из-за специфики его бизнеса (П). Он не имеет ничего общего с таблетками, снижающими аппетит. В конце концов, когда он ложится спать в 7 часов утра, «действие коктейля уже давно закончилось, неужели вам это не понятно?»

Если он перестанет себя накачивать таблетками, он потеряет клиентов. Если он потеряет клиентов, то потеряет свое окружение. Если он потеряет окружение, то потеряет работу. Если он потеряет работу, то он потеряет всё... Вот так-то!

Во Внутреннем треугольнике цикл вращения ПСЖ происходит всё быстрее и быстрее, пока не выходит из-под контроля, и ум перестает мыслить ясно.

Будучи Жертвой сна и усталости, Марк спасает свою работу с помощью коктейлей, которые медленно убивают его и его сексуальную жизнь. Его отношения с партнершей отдаляют его от собственной семьи, пока его организм, наконец, не дает о себе знать, начиная его преследовать и отправляя его на больничную койку.

## Три уровня драмы, о которых нужно знать

### Треугольник

***«Босс был таким любезным, когда принимал меня на работу, а потом вдруг ни с того, ни с сего уволил меня»***

Три уровня Драмы Теда и Джоан, обычная история. Тед взял Джоан в качестве личного помощника шесть месяцев назад. Он выбрал ее за исключительные организаторские способности и бухгалтерские навыки. По прошествии нескольких недель он стал всё более и более разочаровываться в ней из-за отсутствия у нее деликатности и навыков общения. Он думал, что она холодна и нечувствительна.

Он не знал, как ей об этом сказать, и не смел в течение некоторого времени озвучивать проблему. Вместо этого он начал указывать на ее незначительные промахи: например, что она забыла поприветствовать генерального директора, когда тот входил в его офис на прошлой неделе, или что ее электронные письма слишком короткие.

Джоан приняла его замечания как обратную связь относительно качества своей работы и решила быть более эффективной с целью показать, что ей можно доверять еще больше. Она решила, что наилучший способ достичь этого — всё делать максимально профессионально. С этих пор она старалась делать всё идеально и избегала пустого времяпрепровождения и лишних разговоров.

В минувшую пятницу группа японских заказчиков посетила завод компании. Джоан заблаговременно узнала о том, как японцы ведут бизнес, чтобы быть идеально адекватной.

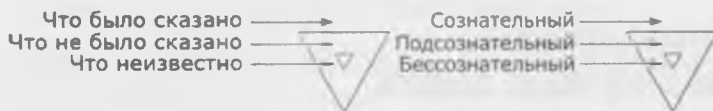
Тед предложил ей поужинать с ними вечером в караоке-баре. Она отказалась. Он стал настаивать. Она снова отказалась, считая такое приглашение неуместным.

В понедельник Тед уволил Джоан.

В нашей истории присутствовали три уровня Драмы. Изучая игры, я пришел к выводу о том, что моим пациентам и клиентам очень важно помочь разобраться в этих трех уровнях Драмы.

Наблюдайте за конфликтом и спросите себя (рис. 34):

1. *Что было сказано?* (Социальный уровень)
2. *Что не было сказано?* (Психологический уровень)
3. *Что кажется неизвестным?* (Неосознаваемый уровень)



Двухуровневые драматические треугольники

Рис. 34

Что было сказано:

Тед *говорит* Джоан, что она делает незначительные ошибки.

Что не было сказано:

Тед *не говорит* о том, что он разочарован и недоволен поведением Джоан.



Что неизвестно Теду:

Тед *неосознанно* хочет спасти Джоан, потому что она напоминает ему его сестру, которой не везло с парнями.

Что было сказано:

Джоан *говорит*, что ей надо делать то, что ей поручено.

Что не было сказано:

Джоан *не говорит* о том, что Тед с ней несправедлив.

Что неизвестно Теду:

Джоан *неосознанно избегает* слишком близких взаимоотношений, потому что она ненавидит неприкрытый флирт матери с незнакомыми мужчинами.

В конце концов, ничего из всего сказанного не имеет отношения к Теду и Джоан. В конце концов, Тед играл в игры из своего прошлого. При этом они «прекрасно» сочетались с теми играми и историями, которые Джоан знала о себе и проигрывала из своего собственного прошлого. Они оба неосознанно использовали друг друга, чтобы играть в неизвестные им игры.

## Диагностика Игр и Футболка

### Название игр написано на футболках

К счастью, теперь, на основании уже изложенного материала мы можем избежать многих игр. Мы можем продиагностировать игры до, во время и после их окончания, определить роли Преследователя, Спасателя и Жертвы, крючки и переключения в игре, просто прислушиваясь к своей интуиции и наблюдая за действиями игроков. Кроме того, мы также можем ознакомиться с сотней игр, ярко описанных в книге Эрика Берна «Игры, в которые играют люди» (1964). Для более быстрого диагноза некоторые терапевты учат нас, как прекратить игру при обнаружении первого игнорирования или обесценивания (Schiff, 1971) или первого драйвера (Kahler, 1974). Берна предположил, что к любой игре может быть подобран эффективным антитезис — способ для того, чтобы прервать игру и выйти из нее.

Еще один инструмент для обнаружения игры Эрик Берн назвал «футболкой». Здесь природная интуиция помогает нам определить, что написано на передней стороне футболки игрока — то есть первоначальный Крючок, или разводку игры, и что — на задней стороне футболки — окончательное переключение и скорую расплату, которая вначале не видна. Так, одна пара определила свои роли в совместных взаимоотношениях следующим образом: супруга признала, что у нее на груди написано критическое «Я никогда не удовлетворена», а у него на груди — молящее «Я делаю всё возможное».

В бестселлере Эрика Берна подробно описаны сотни игр. Каждая из них специально названа на понятном для играющего ребенка языке, например: «Пни меня!», «Попался, сукин сын!», «Посмотри, что ты заставил меня сделать», «Посмотри, как я старался», «Как всё ужасно» и т. д. Далее в книге описаны различные уровни мотивации к игре и полдюжины неосознанных «преимуществ» игр (биологические, структурирование времени, расплата, внутренние, внешние социальные и психологические преимущества и т. д.). Я работал с Э. Берном, и, когда я показал ему свой Драматический треугольник, он включил в свою формулу игры новый термин — «переключение». И это привнесло три новых глубинных слоя для анализа игр, которые ранее там отсутствовали.

В соответствии с принципом Бритвы Оккама я искал способы упростить наблюдения за играми, что было главным в моих исследованиях. Когда человек забрасывает другому Крючок, то на его виртуальной футболке как будто бы реально написано это послание-крючок. Подобно тем, кто носит футболки с надписью «Я люблю Нью-Йорк!», игроки носят футболки с подобными посланиями: «Лишь ты, Великий Спасатель, можешь помочь мне, бедной Жертве, решить мою проблему» или «Ты единственный в мире, кто может мне помочь».

В классической игре Эрика Берна «Я просто пытался тебе помочь» действие начинается с того, что Жертва, находясь в бедственном положении, ищет помощи. Ходы в игре предсказуемые и ведут к расплате. В следующем примере имеется четыре хода:

**Ход № 1:** Например, эта женщина говорит своему мужу: «Ой, мне нужна помощь для того, чтобы решить ситуацию с матерью. Ты же знаешь, что с ней невозможно разговаривать!»

**Ход № 2:** Любящий муженек отвечает: «Бедняжка! Может быть, с ней надо хоть изредка говорить начистоту. Подожди. Я сам с ней поговорю! Не беспокойся! Я приду к ней и всё ей скажу как есть!» (На полуслове Спасатель переключается в Преследователя).

**Ход № 3:** Жена (пронзительно): «Стоп! Ты ничего не понял! Разве тебя о чем-то кто-то просил? Ой, какой ты умный и заботливый — лучше не суйся не в свои дела!» (Жертва переключается в Преследователя).

**Ход № 4:** Муж (сейчас в отчаянии): «Извини, я просто хотел тебе помочь» (извиняющийся Преследователь переключается в Жертву, потом в Спасателя).

В данном случае муж попался на крючок благодаря скрытому посланию «помоги мне решить проблему с моей матерью». Проблема в том, что жена никогда в действительности не просила его об этом. Он повелся на тон ее голоса и необходимость помочь. Не заметил он лишь одного — соответствующую надпись на спине своей жены: «Ну, ты и влип. Только попробуй что-нибудь сделать!»

С самого начала у него не было никакого шанса на успех.

В моей работе в качестве консультанта у меня были многочисленные возможности для определения Крючков и соответствующих им игр-Треугольников. Я использовал принцип Бритвы Оккама с целью упростить анализ игр. Мой треугольник упростил игры до трех точек. Я искал способы упростить анализ до двух. Идея Эрика Берна с футболками всегда хорошо работала, и со временем я придумал два основных шаблона для прочтения того, что написано на футболке спереди и чему может научиться любой человек. Вот они:

### **Футболка тип № 1.**

**«Попробуй (что-то сделать)... если сможешь»**

Спереди на футболке: «Попробуй (что-то сделать)... если сможешь!»

Сзади на футболке: «Ха-ха! Я знала, что у тебя ничего не выйдет! Ты проиграл».

Футболка «Вызов, попытайся выиграть» и «Попытайся выиграть!» задумана для силовой борьбы и победы.

### **Футболка тип №2. «Сделаем вид, что...»**

Спереди на футболке: «Давай сделаем вид, что (...) ничего не происходит».

Сзади на футболке: «Тебя так легко обмануть».

Футболка «Давай сделаем вид» предназначена для того, чтобы не видеть происходящего в реальности с тем, чтобы выходить сухим из воды и действовать безнаказанно несмотря ни на что. У преподавателя, например, может быть футболка с надписью «Сделаем вид, что вы понимаете, о чем я говорю». В дорогом магазине у кассира может быть написано «Давайте сделаем вид, что вы ни в чем не прогадали, и вас никто не обманул». У любовника: «Сделаем вид, что я крутой мэн, я круче всех мужчин».

Бросающую вызов футболку «Попробуй ... если сможешь!» может носить пациент, который хочет подцепить на крючок своего врача посланием «Попробуй вылечить меня, если сможешь...» Недовольный подросток может начать игру «Папа, попробуй убедить меня в правильности твоих принципов, если сможешь...» Клиент в магазине может играть в игру «Попробуй продать мне свой товар, если сможешь».

А вот концовка всегда будет одной и той же: «Ха-ха! Я знал, что ты не сможешь меня вылечить / убедить / продать свой товар!»

Пациент может подцепить своего врача на крючок разнообразно надписи «Сделаем вид» на футболке следующего содержания: «О, да! Сделаем вид, что я неукоснительно следую вашему плану лечения». Недовольный подросток может начать игру «Да, папа, давай сделаем вид, что ты прав, что плохо со мной обращаешься. И я заслуживаю этого. Спасибо тебе за урок...» Покупатель в магазине может сыграть в игру «О, да! Мне понравился ваш товар. Мне просто нужно сначала посоветоваться с женой».

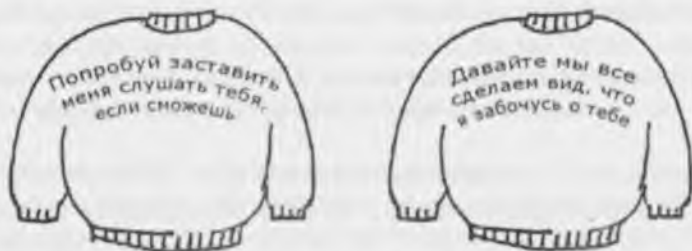
А вот концовка всегда будет одной и той же: «Нам обоим будет лучше, если мы не будем обращать внимание на то, что я не следую плану вашего лечения / Я буду терпеть твои побои и никак не слышать твои наставления / Я не куплю ваш товар».

Одно замечание. В процессе упрощения игр на основе принципа Бритвы Оккама я обнаружил, что все игры можно свести от двух до всего лишь одного скрытого послания! После того, как игра началась, мы видим, что смотреть можно лишь на одну главную универсальную футболку, а именно: «Попробуй решить это, если сможешь!» Когда вы смотрите и понимаете, что на самом деле происходит, то игра становится намного более понятной. Интересно, что этот способ для определения обмана и хитрости применим также к ходам в профессиональном спорте, которые я изучал прежде, чем создал драматический треугольник.

Одним из эффективных способов избегания игр заключается в том, чтобы научиться определять приглашения сыграть в игру. Кроме того, если вы уже в игре, вы можете посмотреть на все со стороны, определить послание на футболке, и ваш ум станет ясным и четким. Сделав это, вы через какое-то время сможете выйти из игры.

С завтрашнего дня начните наблюдать и слушать разговоры других людей. Пусть у вас в привычку войдет интуитивное определение того, что на самом деле происходит, — это написано на футболке игрока. Став таким образом бдительным и внимательным, вы сможете ограничить свои опасные трехшаговые комбинации в вальсирующей драме.

И последний пример. Мы договорились, что сейчас есть только два основных шаблона надписей на футболках: «Попробуй... если сможешь» и «Сделаем вид, что...» В качестве примера: если кто-то вас не слушает, то вот, что вы «увидите» спереди на обеих футболках:



Два основных шаблона футболок:  
«Попробуй... если сможешь» и «Сделаем вид, что...»  
Рис. 35

### О Дrame в двух словах

Для простоты постоянно используйте принцип Бритвы Оккама, чтобы определить различные способы своего вхождения в Дрaму.

ТРИ приглашения из П, С и Ж:

П: «Ты ничего не умеешь делать!»

С: «Я просто пытаюсь тебе помочь».

Ж: «Горе мне!»

На ДВУХ приглашениях на воображаемой футболке написано следующее:

«Сделаем все вид, что...»

или

«Попробуй (что-то сделать)... если сможешь».

Футболка с ОДНИМ приглашением к игре, смысл которого заключается в следующем: «Попробуй решить эту проблему, если сможешь».

## 3. Позитивные ОКей треугольники

### ОКей треугольник (хороший поток живительной энергии)

Как я уже упоминал, большинство людей, знакомых с моими работами, склонны в первую очередь обращать внимание на негативные аспекты Драматического треугольника. В этой связи хочу подчеркнуть, что *Преследователь*, *Спасатель* и *Жертва* не являются людьми! Это лишь роли, которые играют люди более или менее осознанно, когда они вовлечены в психологические игры. У людей, играющих эти роли очень часто, а вероятнее всего всегда, есть хорошие намерения, и это плюс.

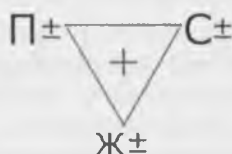
В основе моей терапии и консультирования лежит процесс определения этих позитивных аспектов Драматического треугольника. Его цель — развитие сочувствия и сострадания.

Посмотрите на *рис. 36*, который я назвал ОКей треугольник. Он представляет собой множество вариантов и альтернатив, благодаря которым человек может проанализировать любую жизненную ситуацию.

Многие люди на основе моей теории создали свои версии ОКей треугольника. Один из них, *Acey Chou*, на основе модели решения проблем Института Катексиса разработал великолепную модель «Треугольник победителей», назвав его углы: Уверенный, Заботливый и Уязвимый.

*Lewis Quinby* на своем всеобъемлющем веб-сайте *TA-tutor.com* использует заглавные буквы ПСЖ (англ. *PRV*) для обозначения углов «Долговечного треугольника Квинби»: Настойчивый, Помогающий и Уязвимый. Легендарный квест в захватывающей книге Дэвида Эмеральда (2006) «Сила TED» (*The Empowerment Dynamic*) имеет следующие углы: Бросающий вызов (П), Тренер (С) и Творец (Ж). *Lynne Forest* (2008) написала несколько книг о Треугольнике жертв с ОКей углами, которые она назвала: Защитник (П), Воспитатель (С) и Наблюдатель (Ж). Есть еще много других книг на эту тему. Существуют также сотни интернет-блогов, которые по-разному анализируют и цитируют «Треуголь-

ник Карпмана» для объяснения игр в неблагополучных семьях и конфликтных ситуациях. Если вы наберете в *Google* «Картинки — драматический — треугольник», то увидите сотни красочных способов для иллюстрации Драматического треугольника.



+/- Окей треугольник  
Рис. 36

Если придать позитивные аспекты ролям Преследователя, Спасателя и Жертвы, то мы можем перенаправить нашу энергию в позитивное русло.

Я хотел довести эту мысль до логического конца чтобы посмотреть, сможет ли Преследователь стать (П+), Спасатель — (С+) и Жертва — (Ж+).

Представьте себе, что тогда человек может придать трем углам ПСЖ Силу, Уверенность и Уязвимость.

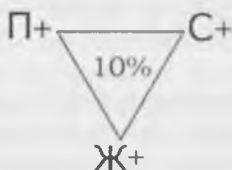
Когда я впервые открыл Окей треугольник, я хотел сохранить те же самые буквы ПСЖ (англ. PRV), но придать каждому углу треугольника позитивный смысл.

Дальнейшее развитие этой идеи привело к тому, что я создал новый Треугольник, который очень быстро назвал Треугольником сочувствия и сострадания, наделив каждого из застрявших в игре игроков по крайней мере 10-процентным сочувствием.

Я продолжал работать над концепцией «Окей треугольник сострадания» и вскоре поместил 10% внутри треугольника (рис. 37).



## Треугольники 10% раствора



10% Треугольник сочувствия  
Рис. 37

Идея 10% представляет собой основное правило, которое я применял в своей терапевтической работе, особенно с супружескими парами. Это простой принцип де-драматизации игр, который я назвал «10-процентный раствор».

Это слово (англ. *solution*) необходимо понимать в значении «раствор», как в химии (другое значение слова *solution* — решение. — *Прим. перев.*). То есть это смесь, в которой присутствует 10% какого-то вещества и 70–90%-раствор спирта из аптеки.

Вот о чем гласит этот принцип в его пяти правилах.

### **Правило № 1**

***В каждой игре есть, по крайней мере, 10% позитивных намерений.***

Если вы считаете, что человек, находящийся в Преследователе, Спасателе или Жертве, имеет какие-то позитивные намерения, то вы сможете посмотреть на него совсем с другой стороны. Это может быть хорошей отправной точкой для того, чтобы не судить его слишком строго. Представьте себе замученного и уставшего отца семейства, который постоянно читает своим детям мораль, делая их жизнь невыносимой. Мы можем предположить, что он жесток со своими детьми потому, что в глубине души искренне желает, чтобы они стали успешными, когда вырастут.

Если вы спросите его о его поведении и жестоким отношении в семье, когда он спокоен и разумен, то, скорее всего, он от-

ветит вам следующим образом: «Я знаю, что я строгий и иногда даже жестокий (П), но что же делать? Кто-то же должен делать это в своем доме? (Ж). Они мои дети, и я не хочу, чтобы они в будущем стали безработными (С)».

Треугольник ОКей Сострадания и 10% раствор предназначены не для того, чтобы оправдывать негативное поведение людей, а для того, чтобы найти позитивные стороны с целью их возможного использования в будущем, а также для того, чтобы не входить в игру.

Возьмем руководителя, который строго спрашивает со своих подчиненных в надежде на то, что они будут работать эффективно и становиться лучше. Конечно же, его намерения позитивны, однако стиль руководства такого менеджера будет восприниматься членами команды как обвиняющий и Преследующий.

Это правило справедливо и в отношении роли Спасателя и Жертвы. Довольно легко увидеть намерение Спасателя помочь кому-либо и не так-то просто заметить позитивные намерения у Жертвы.

И всё же, если мы вернемся к описанной ранее семье, то обнаружим, что дети отца-Преследователя являются Жертвами, которые не способны заявить о своих собственных желаниях и требовать для себя большей свободы. Вместо этого мы видим, как они жалуются друг другу и своей маме. Их позитивное намерение в данном случае могло бы заключаться в том, чтобы говорить своих проблемах, добиваться понимания и изменения ситуации. Проблема, однако, в том, что они говорят не с тем, с кем нужно.

Давайте учиться использовать подход 10% раствора и принимать во внимание позитивные намерения ПСЖ нашего оппонента вместо того, чтобы судить о нем только по его намерениям, что вполне естественно в подобной ситуации.

## **Правило № 2**

### **В каждой высказанной идее есть 10% правды.**

Давайте представим себе следующий диалог между двумя коллегами по работе. Один из них жалуется на трудного клиента, который вечно всем недоволен. В ответ его коллега говорит ему: «Ну, старик, теперь я понимаю, почему у тебя низкие оценки по шкале удовлетворенности клиентов. Я сам о нем позабочусь! Я умею ладить с клиентами такого рода... Не беспокойся!»

Несомненно, что здесь мы имеем дело со Спасателем, играющим роль «Зорро», предлагающего сделать работу за коллегу (естественно, с добрыми намерениями) и одновременно поддерживающего его в роли Жертвы. Сказанное в данном случае справедливо, но лишь отчасти.

Действительно, не так-то просто получить высокие оценки по шкале удовлетворенности клиентов. Работа с претензиями — это навык, которому нужно постоянно учиться и который необходимо постоянно совершенствовать.

ОКей треугольник с 10% в центре дает нам возможность спросить себя относительно каждой роли, какой процент правды в том, что говорит нам наш оппонент.

В двух словах: в любой жалобе или претензии есть, по крайней мере, 10% правды. Жалобщик, по крайней мере, на 10% является жертвой компании-преследователя, которая не смогла его спасти и не предоставила ему качественный сервис или товар.

Жалобщик не является назойливым Преследователем потому, что его гнев на 10% оправдан и частично (10%) вызван компанией-преследователем.

Одновременно жалобщик является также на 10% Спасателем, предлагая свои идеи и помощь.

Если жалобщики останутся не услышанными, то они будут продолжать оставаться возмущенными Жертвами. Позже, перейдя в роль Преследователя, они будут жаловаться на компанию сво-

им друзьям в Интернете и никогда больше не будут иметь дело с этой компанией.

Если вернуться к случаю с отцом и его детьми, то по крайней мере 10% правды состоит в том, что для успеха в учебе и будущей жизни детям со стороны родителей необходима определенная степень строгости.

### ***Правило № 3***

***По крайней мере, 10% населения прореагировала бы аналогичным образом.***

Этим правилом я хотел бы привлечь ваше внимание к тому, что психологические игры являются обыденным явлением в нашей жизни, и мы часто сами принимаем в них участие. Мой Треугольник с его тремя ролями Преследователя, Жертвы и Спасателя является плодом моих наблюдений.

Благодаря третьей составляющей моего 10% раствора, у нас есть хороший повод рассматривать игры и игроков как часть наших человеческих слабостей, что само по себе может быть достаточным для некоторых из нас, чтобы проявлять сострадание и сдержанность.

Для иллюстрации этой составляющей предположим, что внутри треугольника будут присутствовать 10% населения, которые полностью согласны с вами и с вашими идеями. Таким образом, вы никогда не будете одинокими в своих идеях и реакциях на треугольник. Многие будут считать ваше поведение вполне нормальным.

### ***Правило № 4***

***Когда мы в игре, по крайней мере 10% того, что мы говорим, — это ложь.***

Это четвертая составляющая моего 10% раствора, который позволяет нам оценивать, что говорится во время игры. Если вы стали свидетелями деликатной ситуации на своей работе и должны выступить в качестве посредника, то помните, что не всё сказанное вашими оппонентами — правда.

Например, представьте себе, что во время спора муж сказал жене следующее:

«Я предупреждаю тебя, если ты и дальше будешь так себя вести, то нарвешься на неприятности!»

Прямо сейчас мы можем применить первые три составляющие 10% раствора и сказать, что его намерения являются на 10% позитивными, что в сказанном им имеется 10% правды, и что подобное происходит, по крайней мере, в 10% семей. В завершении можно также добавить, что, если внимательно понаблюдать за этой сценой, то, по крайней мере, 10% произнесенных угроз являются фальшивыми.

### **Правило № 5**

***В любой игре человек играет одновременно, по крайней мере, 10% от каждой роли ПСЖ.***

Я считаю, что самое важное открытие, которое я сделал, и которое со временем стало для меня очевидным, заключается в том, что в любой игровой ситуации мы одновременно проигрываем все три роли Драматического треугольника.

Конечно же, одна из этих трех ролей на социальном уровне видится как самая главная, однако две другие тоже присутствуют, по крайней мере, на 10%. Папа, который обозвал своего сына «идиотом», когда тот поранился ножом несмотря на то, что был предупрежден отцом о такой опасности, обычно воспринимается всеми в семье как Преследователь. Однако он также, по крайней мере, на 10% и Спасатель, который пытается, пусть и в оскорбительной и грубой манере, заставить сына услышать свои опасения. И одновременно он, по крайней мере, на 10% является также и Жертвой, которая испытывает жуткий страх из-за того, что не может спасти своего ребенка от опасностей, подстерегающих его в жизни.

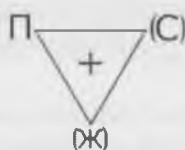
Если бы только он нашел возможность после того, как накричал на сына, сказать ему следующее: «Сын, я очень сильно испугался и был не прав, когда накричал на тебя. Я иногда не знаю, как тебя лучше защитить...»

В этом случае я сказал бы, что он эффективно использует мой Треугольник сочувствия и находится на правильном пути, избегая ненужных игр и драм...

## Первый важный шаг на пути к Треугольнику сочувствия

Треугольник ОКей с П+, С+ и Ж+ не только вдохновил меня на создание концепции 10% раствора, но он также привел меня к идее еще одного Треугольника, о котором речь пойдет чуть позже — Треугольнике сочувствия (рис. 38).

Я изображаю этот треугольник со знаком «+» в середине и двумя ролями в круглых скобках (С) и (Ж).



Треугольник сочувствия  
Рис. 38

Я вернусь к более подробному анализу треугольника сочувствия через несколько страниц.

Идея здесь заключается в том, чтобы к четырем аспектам 10% раствора добавить пятое измерение ситуации, а именно: в любой игре человек играет одновременно, по крайней мере, 10% каждой роли.

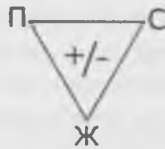
Например, если босс кричит на своего помощника, то его легко идентифицировать как Преследователя. Эту роль можно определить довольно легко, поскольку она всем вполне очевидна.

Однако, возможно, подсознательно, в глубине души, он хочет сделать из своего помощника отличного высококвалифицированного сотрудника. Увидеть в нем эти качества уже гораздо труднее, поскольку роль Преследователя настолько сильна, что она может скрывать роль Спасателя, которую босс проигрывает одновременно с ролью Преследователя.

Возможно, он также является Жертвой плохой работы своей ассистентки, поскольку она сама, не желая того, постоянно ставит репутацию босса под удар.

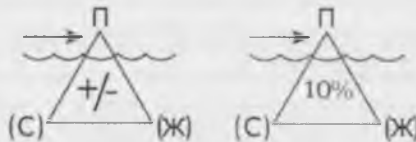
Кроме того, когда босс ведет себя с ней подобным образом, он рискует стать Жертвой осуждения в глазах других членов своей команды.

Таким образом, в этой ситуации он не только Преследователь, но также Спасатель и Жертва (рис. 39, 40а, 40b). Эта идея имеет важное значение в моей работе, поскольку она привносит новое измерение в анализ игр. Я добавил знак «+» и знак «-» внутри треугольника для того, чтобы учитывать как положительные, так и отрицательные аспекты любой сложной ситуации.



Треугольник сочувствия +/-  
Босс, будучи Преследователем,  
одновременно проигрывает все три роли,  
как позитивно, так и негативно  
Рис. 39

Эту идею можно также проиллюстрировать с помощью картинки с айсбергом. Роль П вполне очевидна и изображена наверху (в нее направлена стрелка, круглые скобки отсутствуют). Невидимые роли изображены под водой. Роли С и Ж помещены в круглые скобки, указывающие на то, что они являются скрытыми ролями.



Треугольники +/- с 10% раствором, айсбергом и сочувствием.

Роль П очевидна, роли С и Ж неочевидны.

В реальности босс проигрывает две другие роли, по крайней мере, на 10%  
Рис. 40а и 40б

Таким образом, всякий раз, когда мы считаем, что какой-то человек находится в одной из трех ролей, необходимо также учитывать, что он, по крайней мере, на 10% играет и две другие роли. Подобное объяснение помогает нам еще лучше понять как происходящее, так и самого игрока.

## Игры можно подправить с помощью «Драматических опций»

Если босс захочет как-то исправить сложившуюся ситуацию, то он может воспользоваться драматическими альтернативами, чтобы задействовать все три положительных угла в треугольнике. Он, например, может извиниться за свою роль (П+), выразить признание своей ассистентке за проделанную работу (С+), а также выразить ей свое Сочувствие за ее роль (Ж+) и умение справляться с его гневом. Подобный подход в значительной степени охватывает все стороны треугольника. Члены его команды смогут вздохнуть с облегчением, если получат подобное трехстороннее признание и понимание! В свою очередь они также смогут позитивно оценить его роль как (С+), выразить сочувствие его (Ж+) и простить ему его (П+) агрессивность и несдержанность (рис. 41).



Три возможных выхода из Драматического треугольника  
Рис. 41

На рис. 41 представлены три варианта выхода из Драматического треугольника, которые способствуют достижению понимания между всеми сторонами.

В семейной терапии людей с «проблемами» называют «явными больными» (*identified patient*). Вспомните историю неблагополучного ребенка, о котором говорилось ранее. Такой «проблемный ребенок» явно находится в роли Преследователя, как это было показано на диаграмме с айсбергом, хотя фактически он



играет роль Спасателя для своей семьи, давая родителям возможность наладить отношения друг с другом. И эту роль не так-то просто распознать.

Однако привлекая внимание к себе и своим проблемам, ребенок тем самым смещает внимание всей семьи с супружеских проблем на нечто другое.

В то же время ребенок является Жертвой в своей семье, в которой предпочитают обращать внимание на видимую часть проблемы, усугубляя тем самым его и так незавидное положение.

Воспользоваться концепцией Драматическая альтернатива в семейной терапии можно следующим образом. Семья приносит Извинение (П) ребенку, выражает ему свое Сочувствие (Ж) за его жертвенность и Признание (С) за роль мученика в деле спасения всей семьи.

## **Драматические треугольники** **«Я не могу себя не ненавидеть»**

К сожалению, объективность человека во многом зависит от ясности и четкости его убеждений, бессознательных установок или просто от перепадов настроения. Поэтому, если человек мыслит не ясно и не желает слушать других, он может действовать против самого себя и вписаться в спираль самосаботажа.

Когда люди уходят в себя, чтобы победить свой разум, они, по моей терминологии, входят во Внутренние драматические треугольники Само-Ненависти (Само-Принижения, Само-Отвращения) (рис. 42). Привожу пример подобной внутренней драмы.

**Внутренний драматический треугольник «Печальная история о девушке, которая считала себя плохим человеком, хотя это была не ее вина, и с чем она ничего не могла поделать»**

Месяц назад Барбара закончила колледж. Она была о себе плохого мнения, поскольку смухлевала на заключительном экзамене. Вчера на 8.30 утра у нее было назначено интервью по поводу работы на бирже труда. Она ушла из дома рано и оставила родителям записку на кухонном столе. Она не знала, как им сказать, и поэтому

попыталась выразить свои мысли на бумаге. Она пришла на встречу заблаговременно, ощущая себя пустой и немного виноватой. Она уже готова была представиться сотруднице биржи, как вдруг повернулась к ней спиной и вышла из офиса. Некоторое время она бесцельно бродила вокруг биржи, пока, наконец, не присела на скамейку и не стала плакать. Она не плакала о чем-то конкретно. Просто в ее голове шла бесконечная игра-борьба:

«Я такая дура! Я не заслуживаю того, как живу. Я обманщица. Я даже не способна написать слова любви своим родителям. Я могу лишь только винить себя за это... Но, постой-ка, кто они такие, чтобы судить меня? Если я стала такой, какая есть, то это их вина, а не моя. Они слабые люди, и они сделали меня такой же слабой... Во всем виновато это несправедливое общество, нечестные преподаватели и все остальные тоже. И ничего путного в жизни я сделать не могу. Я не предназначена для больших дел. Я просто полудурочная пригородная провинциалка и невежественная уродина. Я не принадлежу к числу победителей... не все в этом мире победители ... я полная дура... Я не заслуживаю того, как живу...»

Поток сознания Барбары крутится невеселой каруселью Внутренней драмы. В голове она постоянно переключается с одной роли на другую. Она ни на минуту не останавливается, чтобы передохнуть и подумать о будущем. Ее внутренняя игра постоянно усиливается и разрушает ее разум. Она, прежде всего, пытается наказать себя, называя себя обманщицей и дурой! Переключившись, она начинает себя спасать, говоря себе, что это не ее вина, что это родители заставили ее учиться, что она слабая... нет времени на то, чтобы передохнуть. Она опять переключается уже в роль Жертвы: Нищему не приходится выбирать, не так ли? Ее переполняют эмоции, от которых голова идет кругом, а карусель, не переставая, всё крутится и крутится.

П= «Я себя накажу»  
(НАКАЗУЮЩЕЕ Я)

С= «Во всем виноваты другие»  
(ОБЕРЕГАЮЩЕЕ Я)



(ЖАЛЕЮЩЕЕ Я)

Ж= «Я ничего не могу сделать путного»

Внутренний треугольник «Я ненавижу себя»

Рис. 42

С помощью ОКей треугольника Барбара может переломить этот негативный мыслительный процесс. Однако для этого потребуются принять одно важное решение: «Я беру всю ответственность на себя и обязуюсь хорошо о себе заботиться, прямо СЕЙЧАС! Я собираюсь практиковать внутренний *Позитивный диалог сама с собой и треугольником...*»

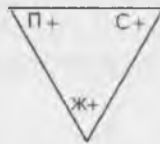
## Практикуйте внутренний позитивный диалог с собой

Всем, кто подобно Барбаре испытывал неуверенность в себе и страдал заниженной самооценкой, я хотел бы дать профессиональный совет и рассмотреть эту ситуацию с точки зрения позитивного внутреннего ПСЖ (рис. 43).

**П+** — это Сила, Настойчивость и Целеустремленность —> самостоятельность, целеустремленность, дисциплина, постановка целей, самосовершенствование и сила характера.

**С+** — это Обращение к себе, чтобы исцелить себя —> самопоглаживания, забота о себе, вера в себя и свое здоровье, получение позитивных разрешений, любовь к себе.

**Ж+** — это означает, что абсолютно нормально быть Уязвимым и желать расти и изменяться —> принятие себя, открытость, скромность, гибкость, восприимчивость.



Позитивный внутренний диалог ПСЖ  
Рис. 43

В настоящее время окрыленный П+ Барбары может сказать следующее: У меня по-прежнему есть многое, чему я могу научиться. Я намерена прислушиваться к советам других людей, совершенствовать свои навыки, изменять и улучшать свои отношения с родителями и с самой собой. Я могу этого добиться! И я этого добьюсь. Сейчас я позволю человеку с биржи и сделаю всё возможное, чтобы перенести встречу.

Любящий С+ Барбары может сейчас сказать следующее: Я много боролась, чтобы стать тем, кто я есть. Я хороший человек. Я могу жить достойно потому, что заслуживаю этого. Я учусь. И я учусь на своих ошибках. Я могу изменять свое окружение.

Принимающая себя Ж+ Барбары сейчас может сказать следующее: Я делала ошибки потому, что я человек. Человеку свойственно ошибаться. Абсолютно нормально бояться, когда покидаешь отчий дом. Я буду звонить своим родителям, говорить им, что я их люблю. И я буду с ними, а они со мной. Я буду открыта той помощи, которую мне предлагают другие.

Подобный позитивный диалог с собой направлен на то, чтобы откорректировать свой Личный внутренний треугольник тогда, когда внутренний С- отрицает потребность в самозащите и обманывает себя, внутренний П- всё саботирует, а внутренняя Ж- исполнена жалости к себе, а также при любой другой комбинации ПСЖ. Энергия ПСЖ также может быть использована в позитивном (+), конструктивном и исцеляющем ключе, как это показано на *рис. 44*.

Он показывает, как Барбара может использовать мой метод борьбы с внутренним негативным ПСЖ, если его заменить на соответствующие позитивные составляющие. Для того чтобы упростить понимание, все +/- альтернативы начинаются со слов «сам» и «себя».



Внутренний драматический треугольник – 6 (+/-) альтернатив  
Рис. 44

## Треугольник сочувствия — мостик между драмой и счастьем

**Треугольник «Если я тебя так сильно обидел,  
то ты не сильно расстроишься, когда я уйду от тебя»**

По какой такой причине Мэри без каких-либо объяснений ушла от Джека? Почему она поступила так жестоко, унизив его словесно, когда он узнал об ее уходе? Почему перед уходом она разбила его теннисный трофей, которым он так гордился?

Давайте рассмотрим несколько возможных объяснений.

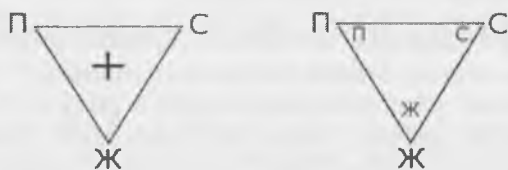
Она ощущала себя Жертвой, потому что ей было не радостно с человеком, который думал лишь о своем проклятом теннисе! Или же она была для него Спасателем, мучеником, потому что думала, что она не та женщина, которая ему нужна, и поэтому сделала ему одолжение, неожиданно исчезнув из его жизни, оставив после себя свой неприглядный образ, чтобы он меньше страдал? Или же она была для него Преследователем, который совершил акт возмездия, не дав ему шанс объясниться?

Таким образом, Треугольник сочувствия дает нам три возможных мотива для анализа любой запутанной ситуации.

Треугольник сочувствия, который я считаю краеугольным камнем моей научной работы, предназначен для понимания, анализа и признания индивидуальных особенностей человека, различий между людьми, эксцессов и выходов людей, как впрочем, и своих собственных.

Благодаря Треугольнику сочувствия мы можем наблюдать не только за ходом игры, но и за ходом мысли и ставками игроков.

В учебных целях Треугольник сочувствия можно изобразить тремя различными способами. Самый простой вариант — нарисовать снаружи три роли ПСЖ и «+» внутри (рис. 45а). Во втором случае ПСЖ рисуются как внутри, так и снаружи (рис. 45б), что предполагает наличие шести возможных мотивов для игры, как личных, так и социальных.

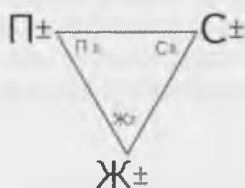


Упрощенные варианты Треугольника сочувствия  
Рис. 45а и рис. 45б

Во время конфликтов мы проживем ситуацию как изнутри, так и снаружи. И мы можем одновременно воспринимать игру, исходя из этих двух измерений нашей личности, а можем из одного измерения или вообще без них, с искажением восприятия ситуации или без такового.

Внутренние ПСЖ связаны с чувствами, монологом (разговором с самим собой), с внутренней игрой и внутренними переключениями, происходящими во время взаимодействия.

В процессе игры эти внешние и внутренние Личности могут быть одновременно как в гармонии, так и в противоречии друг с другом. При этом одни могут доминировать над другими. В гневе верх обычно берет внешний П-, а в депрессии — внутренний П-.



Усложненная схема Треугольника сочувствия.  
Полный 12-уровневый Треугольник сочувствия  
с внешними и внутренними +/- треугольниками  
Рис. 46

Как много людей на протяжении многих лет говорили мне: «Сочувствие не продать! Ты и бакса на этом не заработаешь!» И как много пациентов и клиентов полюбили и эффективно используют концепцию Треугольника сочувствия!

## Треугольник сочувствия — мощный способ выхода из игры

Представьте себе, что я почувствовал, когда попал в ловушку Спасателя. Я смотрю на ситуацию со стороны и начинаю подозревать, что, по всей видимости, одновременно нахожусь и в роли Преследователя.

Давайте рассмотрим эту ситуацию на примере политики.

### Треугольник «Моя политическая партия лучше твоей»

Эта игра является вариантом игры «мое — лучше, чем твое». Говоря о политических партиях в Америке, можно сказать, что республиканцы считают себя Спасателями налогоплательщиков, которые являются Жертвами демократов-Преследователей. А демократы в свою очередь считают себя Спасателями страдающего бедного населения страны, которое является Жертвой республиканцев-Преследователей. Неплохая заявка на интересную игру, не так ли?

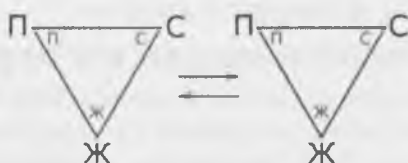
Если партия, в которой я состою, является в моих глазах Спасателем нации, то я буду игнорировать тот факт, что сам являюсь Преследователем для всех тех, кто не разделяет мою точку зрения. При этом вполне вероятно, что я считаю себя Жертвой тех людей, которые не слышат меня, хотя я-то предлагаю спасти весь мир. В религии также борются за обладание высокого морального статуса.

Таким образом, у нас есть способ, чтобы проявлять еще больше сочувствия к тем, кто заперт в игре. Внимательно наблюдая за игрой, мы можем увидеть, что некоторые роли проигрываются в одно и то же время, хотя мы можем этого и не осознавать, и что иногда мы сами являемся частью проблемы.

В технике Треугольник сочувствия необходимо всегда задавать следующий вопрос:

*В какие три роли одновременно играет мой оппонент, и в какие три роли играю я сам?*

Чтобы не забывать постоянно задавать себе этот вопрос, необходима практика. Кто я? Жертва, которую загнали в угол? А может быть, я одновременно также Спасатель и Преследователь? Все эти вопросы могут помочь вам избежать игр. Когда вы освоите эту технику, вы получите золотую медаль за умение соперничать и сочувствовать!



Два Треугольника сочувствия,  
 между которыми идет обмен 12-ю способами сочувствия.  
 Расскажите другим о своих мотивах и сами узнайте  
 о мотивах своих оппонентов  
 Рис. 47

## Сочувствие в терапии супружеских пар

В терапии супружеских пар самая большая ошибка, которую можно допустить, — это встать на сторону одного из супругов. Чтобы избежать ее, я внимательно слежу за информацией, которой обмениваются супруги. Затем я помещаю мотивы каждого ПСЖ на виртуальные весы. При этом я всегда имею в виду, что одна из трех ролей обычно проигрывается на внешнем социальном уровне, а две другие, невербально — на внутреннем психологическом уровне. Я прошу каждого из супругов определить эти мотивы у себя, у супруга/и, а также, что за этим стоит, а затем поделиться своими соображениями с партнером.

Давайте представим себе, что Мэри (та, которая разбила теннисный трофей) и Джек пришли ко мне после того, как они помирились друг с другом. Но на самом деле Джек так и не простил Мэри за ее поступок, а Мэри так и не рассказала ему об истинных причинах ее ухода.

### **Треугольник «Я хотел бы простить и забыть, но не могу»**

Джек: Я не могу простить ее за то, что она сделала.

Терапевт: О чем вы...?

Джек: Она просто так, без всякой причины разбила мой теннисный трофей. Я уверен, что она очень давно хотела это сделать.

Мэри: Это неправда! Ты всё время всё выдумываешь!

Терапевт: Что он всё время выдумывает, Мэри?

Мэри: Он из ничего выдумывает всякие небылицы и потом обвиняет в этом меня...



Настал хороший момент, чтобы вмешаться в ситуацию и прояснить для них все шесть углов. На семинарах мы называем этот процесс «Пакет из шести сочувствий»:

*Джек, похоже, что у вас вошло в привычку читать мысли Мэри, поэтому она и считает, что вы ее преследуете.*

*Мэри, вы разбили то, что очень важно для Джека, и он рассматривает это как преследование.*

*Я вижу, что вы, Джек, простили Мэри, но не до конца, потому что вы всё еще раздражены. Вы сделали всё, чтобы спасти ваши отношения, но при этом загнали свой гнев далеко в себя.*

*Мэри, вы хотели спасти Джека от боли разрыва ваших отношений, который вы сделали намеренно жестоким для того, чтобы он не жалел о вашем уходе.*

*Сегодня вы оба ощущаете себя Жертвами.*

*Джек чувствует себя оскорбленным, а вы, Мэри, чувствуете, что вас не понимают.*

После того, как этот первый порог пройден, мы будем идти шаг за шагом к еще более сложному прочтению ситуации, что поможет развязать узлы драмы, которая проигрывалась между ними в течение последних нескольких лет.

Во всех подобных историях содержатся скрытые неосознанные мотивы людей, цель которых — продолжение игр и Драматических треугольников.

### **Как использовать «Пакет из шести сочувствий» у себя дома**

Супружеские пары, например, могут практиковать этот подход для того, чтобы быть еще более нежными и чувствительными друг к другу. На моих семинарах супруги прежде всего начинают осознавать бойцовские стили друг друга, а затем, после паузы корректируют их, используя «Пакет из шести сочувствий» (рис. 47 выше).

Поскольку супруга испытывает глубокую обиду, муж начинает следующим образом:

1. (Выразить Сочувствие) *Жертве. Я вижу, что ты чувствуешь обиду, ощущаешь себя загнанной в неразрешимой ситуации, не просишь меня о помощи, ощущаешь себя непонятой и беспомощной. Похоже, что такая ситуация повторяется слишком часто, при этом ничего не меняется. Мне очень жаль.*
2. (Выразить Признание) *Спасателю. Я знаю, что ты пытаешься мне помочь улучшить наши отношения. И ты хочешь помочь себе самой — и ты должна это сделать. Однако, похоже, что у тебя ничего не получается, хотя ты делаешь всё возможное. И ты чувствуешь, что тебя недооценивают несмотря на все твои старания. Я благодарен тебя за них и буду обязательно замечать их в будущем.*
3. (Дать Обратную связь) *Преследователю. Когда ты возбуждена и быстро говоришь, и всё на свете преувеличиваешь, я ничего не могу с этим поделать. Я в шоке, начинаю злиться и огрызаться. Прости меня.*

И сделать то же самое для себя самого:

4. (Извиниться) (проявляет своего П). *Я прошу прощения за то, что кричу, когда не знаю, как поступить иначе. Я знаю, как мой крик на тебя влияет, что я иногда тебя пугаю, когда ору и команду, проявляя не самые лучшие мужские качества.*
5. (Выразить Сочувствие) (проявляет свою Ж). *Я в шоке и чувствую свою беспомощность, когда ты на меня нападаешь и злишься. А потом я впадаю в ступор, веду себя агрессивно и не хочу извиняться. Прости меня, потому что ты мне нужна.*
6. (Выразить Признание) (проявляет своего С). *Я люблю тебя и пытаюсь, чтобы у нас было всё хорошо. Это моя цель. Но я не чувствую, что ты меня ценишь за это, потому что я уже так много сделал, а ты всё это воспринимаешь как должное. Я и в дальнейшем буду делать всё, чтобы нам было хорошо. Ты согласна?*

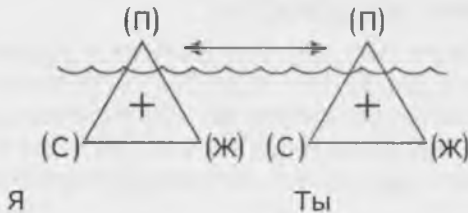
Она «с благодарностью» улыбается. Они обнимаются. Она чувствует облегчение, поскольку ее чувства были признаны, сразу все шесть, а не какие-то одно или два. Участники семинара

аплодируют. Их просят поднять вверх руку, когда они «это чувствуют», и не поднимать, когда они «это не чувствуют». Супруги и в дальнейшем могут повторять эту процедуру. Подобная техника является хорошим дополнением к упражнению и учит людей использовать и доверять своей интуиции. В домашних условиях супруги располагаются на диване и по очереди обмениваются своими чувствами. Один из супругов выражает свои чувства, а другой просто реагирует: «чувствую — не чувствую» (сравни наше: «верю — не верю». — *Прим. перев.*). Мощное упражнение.

После этого наступает очередь супруги. Она проходит через те же самые шесть шагов Треугольника сострадания. Есть ли какой-то предпочтительный порядок? Супруги могут сконцентрироваться на чем-то самом важном для них или пройти шесть шагов в другом порядке. Например, если супруг очень сильно радеет за свою семью, то супруга может начать со Спасателя и шага «Признание».

### Видимое и невидимое

Еще одним интересным способом изображения подобного обмена является использование картинки полузатопленного айсберга, где «видимая» и очевидная роль находится на поверхности, а две другие «невидимые» роли — под водой. На простом примере (*рис. 48*) мы возвращаемся к истории Мэри и Джека (случай с разбитым теннисным трофеем), которые спорят и обвиняют друг друга в Преследовании.



Разговор между двумя айсбергами-близнецами с участием всех неизвестных мотивов

Рис. 48

Глядя на этот рисунок, Мэри и Джек могут сконцентрироваться «на процессе», чтобы определить все существующие роли. После этого они могут наедине друг с другом поделиться неизведанным богатством своих отношений. И это способствует углублению отношений между близкими людьми.

Я поместил роли в круглые скобки, потому что есть ситуации, когда, например, в горячем споре иногда не знаешь, кто перед тобой — все прошлые и настоящие воспоминания, а также представления о человеке смешиваются воедино. Начинает действовать адреналин, и в первую очередь вы видите своего оппонента как Преследователя. При этом сам спор может быстро сместиться с Содержания (о чем спорят) на Процесс (как протекает разговор) и перейти на Личности (взаимные оскорбления).

Предлагаю на ваше рассмотрение еще один взгляд на эти три роли:

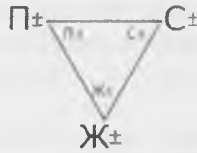
У Жертвы есть невыраженные потребности, нерешенные вопросы своего семейного сценария и экзистенциальная пораженческая позиция.

У Преследователя есть стереотипы и негативные установки по отношению к тем, кто его беспокоит и кто ему не нравится.

Спасатель не может изменить ничего и никого в своей жизни (включая себя самого).

## Треугольник мудрости

В совершенном мире при противостоянии и в конфликтной ситуации идеальным решением было бы посмотреть на ситуацию со стороны и проанализировать все 12 Мотивов драматического треугольника, изображенные на рис. 49: шесть +/- мотивов Внешней Личности и шесть +/- мотивов Внутренней Личности.

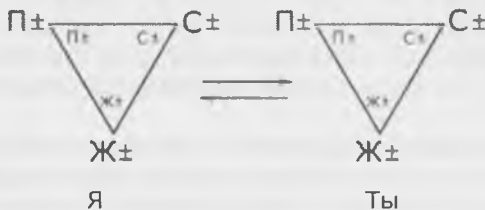


Треугольник проницательности и мудрости своего Я  
Рис. 49

А теперь давайте рассмотрим позитивные и негативные ПСЖ в каждом углу, Внутренний и Внешний треугольник, а затем все «+» и «-» с точки зрения ПСЖ. Самое главное здесь заключается в том, чтобы проанализировать 12 различных углов самого человека, а после этого — 12 углов его оппонента. После этого данную модель можно назвать Треугольником мудрости, поскольку в этом случае вы станете чрезвычайно мудрым и сострадательным человеком — подобно Будде, погруженному в непоколебимое Сострадание. (Возможно, на этом пути вы совершите несколько ошибок и тогда простите себя и своего оппонента.)

Чтобы овладеть этой мудрой техникой, нужны многие годы практики. Поставьте перед собой такую цель. По мере того, как мы движемся вперед по этой книге, я буду приводить примеры из этого процесса познания, которые помогут пролить свет на любые сложные человеческие ситуации.

В каждом человеке существует 12 углов. Давайте рассмотрим следующий пример для того, чтобы продемонстрировать алгоритм работы Треугольника сострадания в действии (для удобства см. ниже рис. 50).



Треугольники мудрости во взаимодействии — два мудреца разговаривают друг с другом.

Рис. 50

Практикуйтесь использовать Треугольник сочувствия с 12-ю мотивами Драматического треугольника как это описано в следующем примере:

### **Треугольник мудрости**

**«Давай, наконец, покончим с этим раз и навсегда»**

Приводим пример со всеми 12-ю углами.

Роберт и Уильям работают в одной компании. Роберт — директор по закупкам, а Уильям — директор по персоналу.

Уильям не знает, что делать с Робертом с момента его прихода в компанию. Роберт в руководстве с людьми чрезвычайно жесток, за что его часто критикуют. Его отношения с поставщиками не выдерживают никакой критики. Один из крупнейших провайдеров компании только что «выбросил на ринг полотенце» и перестал с ними работать. Хотя в финансовом отношении прибыль компании благодаря методам работы Роберта значительно выросла, эти методы, тем не менее, не внушают доверия.

Роберт был нанят в компанию чуть больше двух лет тому назад главным операционным директором, который искал менеджера по закупкам с «железной хваткой».

Уильям, с другой стороны, — сторонник человеческих ценностей, которые и создали репутацию компании.

Отношения между двумя мужчинами ухудшились до предела, когда Уильям начал собирать воедино компроматы на коллегу с целью его уволить. Поскольку поведение Роберта было в пределах допустимых норм, Уильям ничего не предпринимал до вчерашнего дня, когда ситуация вышла из-под контроля. Было почти 8.30 вечера, когда Роберт ворвался в его офис и начал его оскорблять, потому что он только что узнал о том, что Уильям копает против него. Будучи в состоянии стресса уже несколько недель, он пригрозил ударить его. Двое мужчин уже были готовы перегрызть друг другу горло.

Главный операционный директор, встревоженный криками, вошел в офис Уильяма и приказал по-взрослому уладить спор и утром доложить ему о результате. Двое ошалевших и взволнованных мужчин решили спокойно обсудить ситуацию, поскольку нарыв в их отношениях наконец-то вскрылся...

Давайте представим себе, что Уильям решил проанализировать «12 углов» и предлагает своему оппоненту уладить конфликт. Этот процесс может выглядеть следующим образом:

*Уильям: Я думаю, что у нас одни цели и задачи — мы просто воспринимаем их по-разному. Я должен следовать этическим принципам компании, в которые я верю и которые являются краеугольным камнем нашего успеха (П+). Я много раз критиковал методы твоего руководства и не обращал внимания на твою точку зрения (П-).*

*Я действовал так, чтобы защитить то, за что несу ответственность, хотя на самом деле компания не просила об этом (С-). Изначально я хотел найти общее между твоими привычными методами руководства и культурой нашей компании, которую ты мог бы вполне оценить, потому что ты умнейший человек (С+).*

*Я не знал, как к тебе подойти и поговорить с тобой об этом, ибо твоя манера поведения меня немного пугала (Ж-). Я сейчас говорю от себя лично, потому что знаю, что ты готов меня выслушать и реально слушаешь меня (Ж+).*

*Я также борюсь с самим собой. Меня учили тому, что с несправедливостью нужно бороться. Я думал, что тебя нужно осудить и что я не очень подхожу для этой роли (внутренний П-). Я человек решительный и поэтому сказал себе, что должен всё это уладить достойным образом (внутренней П+).*

*Я отказывал себе в сне, потому что чувствовал, что теряю контроль над ситуацией. Я не смел ни с кем поделиться этой ситуацией (внутренняя Ж-). Иногда я час или два сидел один в своем кабинете по утрам, чтобы избавиться от стресса и получить небольшую передышку (внутренняя Ж+).*

*Когда я винил себя в том, что не могу найти решение, то впадал в уныние и чувствовал свою некомпетентность — в конце концов, это моя работа. А себе самому говорил, что эта проблема с тобой неразрешима (внутренний П-). Сегодня я вспомнил, что я компетентный человек и что хорошо делаю свою работу уже*

*в течение двадцати лет. С твоей помощью я собираюсь найти решение этой проблемы (внутренний П+).*...

Роберт ничего не говорит. Он молча соглашается и внимательно слушает.

Уильям продолжает: *Ты не возражаешь, если я предложу тебе несколько вариантов решения этой проблемы?*

Роберт соглашается. И Уильям переходит к анализу углов мотивов Роберта:

*Когда ты пришел сюда, ты очень быстро получил поддержку от коллег из совета директоров, поскольку ты пришел в компанию по рекомендации большого босса (Ж-). Ты решил проявить себя и стал работать за двоих (П+). При заключении контрактов ты был более жестким, чем это было необходимо (П-). Ты хотел показать, что можешь справиться с любыми задачами, несмотря ни на какие трудности (Ж+). Кроме того, ты также намекнул мне, что намереваешься помочь компании опять встать на ноги, поскольку тогда она находилась в тяжелом положении (С+). Ты сказал многим коллегам, что хочешь сделать нечто хорошее, решить некоторые вопросы, хотя тебя на это никто не уполномочивал, потому что твои коллеги, даже если и очень захотят это сделать, не обладают твоими навыками (С-).*

*Твое поведение довольно быстро посчитали как высокомерное, и, я думаю, что ты чувствовал себя одиноким и не в своей тарелке, поскольку тебе не с кем было поделиться (внутренняя Ж-). Преисполненный решимости добиться успеха, ты сфокусировал всю энергию на реализации своего проекта (Ж+). Твои личные ценности и приверженность делу в сочетании с высоким уровнем требовательности к себе (внутренний П+) помогли тебе двигаться вперед. Твои вспышки ярости не давали тебе спать по ночам, потому что тебе и самому это всё не нравилось (внутренний П-), но ты сказал себе, что должен довести дело до конца (внутренний С-). Сейчас ты очень внимательно слушаешь мой анализ, и, рискуя ошибиться, я бы сказал так: «Ты рад принять мое объяснение, потому что оно идет на благо тебе и мне (внутренний С+)».*



В своей презентации Уильям продемонстрировал все 12 возможных внутренних и внешних углов для того, чтобы показать причины конфликта в доходчивой и доброжелательной манере. Ясность изложения и добрая воля способствуют тому, чтобы положить конец скрытым посланиям и личным счетам.

Данное упражнение можно было назвать «Пакетом из 12 сочувствий», подобно ранее описанному «Пакету из 6 сочувствий».

Кроме сочувствия алгоритм «12 углов» может принести также и мудрость в жизнь других людей.

Привожу другие случаи использования Треугольника сочувствия.

**Треугольник сочувствия «Когда мы боролись друг с другом, я понял, что у нас много общего»**

Жил-был один кандидат в мэры, который в течение нескольких недель подвергался грязным и необоснованным нападкам в свой адрес, что так распространено в современной политике. Последняя атака его противника стала пределом для них обоих. Завершение многодневной предвыборной гонки в свете юпитеров представлялось проигрышным для обоих кандидатов. В свою предвыборную кампанию наш кандидат включил пункт о дополнительной социальной поддержке инвалидов, а его противник раскопал случай, когда тот, когда еще учился в колледже, должен был заплатить штраф за парковку в месте, предназначенном для инвалидов.

Наш кандидат решает выйти из цикла взаимных ссор и обвинений, сделав благородный жест и признав свою вину. При этом в своем заявлении он, сам того не зная, использует технику «Треугольник сочувствия»:

«Вы хотите, чтобы я объяснил вам этот случай с парковкой. Хорошо, я могу вам сказать, что я понимаю гнев моего противника. Исходя из своих убеждений, он, как и я, защищает интересы своих граждан. Поэтому он и раскопал эту историю, которую я давно забыл, наверное, потому, что мне нечем в ней собой гордиться. Так что, да, он был прав, что напомнил мне об этом случае. На его месте я бы поступил точно так же. Возможно, и он

сожалеет о том, что сделал это, поскольку мои сторонники сейчас обвиняют его в использовании этого случая в политических целях. Здесь я опять повторяюсь, что на его месте я сделал бы то же самое. Тем не менее я решил, что его обвинения предоставляют мне возможность извиниться за мои прошлые ошибки и вновь подтвердить приверженность своим обещаниям. Мы оба вышли из этой истории обновленными. Он сделал то, что он должен был сделать. А я буду делать то, что должен делать».

Подобная реакция, хотя и носит по своей природе политический оттенок, могла бы стать оригинальным способом признания П+ его оппонента, основанного на защите незыблемых ценностей и его служения народу, признания его С+, который постоянно призывает его к самосовершенствованию, и признания его Ж+, упомянув о сложном положении, в которое попал его обвинитель.

Эту технику также используют для того, чтобы скрыть способ решения какой-то важной проблемы или драмы путем использования одного из варианта Треугольника сочувствия — выражения Извинения, Сочувствие и Признания.

***Треугольник сочувствия «Почему бы нам не согласиться с тем, что мы можем продолжать не соглашаться друг с другом и обсуждать только то, что нас объединяет»***

Описанный ранее классический конфликт между директором по закупкам компании Робертом и директором по персоналу Уильямом обычно происходит во время совета директоров компании.

Один говорит, что его оппонент не делает необходимых вложений для производства качественной продукции и блокирует творческий импульс, необходимый для пересмотра отношений с клиентами в такой сложной для рынка ситуации, а другой критикует колоссальные расходы на маркетинг при сомнительных и неочевидных результатах. Каждую неделю на совете директоров происходит очередной раунд знакомого боя.

Однако, что может случиться, если один из них однажды в понедельник решится сказать:

*Сейчас я хотел бы опять возвратиться к теме нашего спора. Насколько я понимаю, различие между нами основано на раз-*

*личных подходах и точках зрения, а не на фундаментальных принципах. Как и я, вы хотите, чтобы компания выжила и развивалась дальше, и мы оба готовы приложить к этому все наши силы (С+). Мы оба не покладая рук защищаем наши профессиональные ценности и отличаемся друг от друга лишь на уровне отдельных методов и подходов (П+). И мы оба уязвимы перед лицом жестокой и безжалостной конкуренции (Ж+).*

*Я понимаю, что мы стремимся к одной и той же цели, поэтому, сегодня я буду вас внимательно слушать.*

### **Треугольник сочувствия в суде**

В соответствии с профессиональной этикой судья в зале во время судебных заседаний вынужден использовать Треугольник сострадания, когда он анализирует положительные и отрицательные стороны судебного дела.

Судья:

*Я сейчас выслушал целую серию несурзных объяснений, потому что они скорее свидетельствуют о том, что вы оправдываете свое поведение (Он анализирует поведение и определяет его «как Ж-» — игра в Жертву), но я вынужден принять во внимание смягчающие обстоятельства, связанные с особыми условиями проживания обвиняемого в неблагополучной семье (Теперь он определяет поведение как Ж+, признавая Уязвимость и незащищенность обвиняемого).*

*Я ценю тот факт, что обвиняемый, безусловно, признал свою ответственность за то, что нарушил закон. Я буду объективен в применении предусмотренных законом мер наказания и учту права обвиняемого и его жертвы. (Его выбор наказания будет осуществляться в соответствии с законом, П+). Сначала я хотел применить к вам более тяжелое наказание в связи с тем, что ваше поведение было абсолютно неприемлемым. (Он признает, что сначала хотел осудить и наказать, независимо от ситуации, П-).*

*Я не буду делать вывод о том, что ваше поведение может быть оправдано обстоятельствами жизни в вашей семье. (Он избегает позиции Спасателя С-). Тем не менее я хотел бы, чтобы мое наказание послужило бы для вас уроком для изменения вами вашего образа жизни (С+, выражает надежду, что этот опыт поможет ответчику расти и развиваться).*

Понятное и доброжелательное правосудие — это путь к мудрости.

### **Треугольник сочувствия**

#### **«Давай вместе вернемся к старым добрым временам»**

*Иногда ко мне приходят супруги, которые давно живут вместе. Рутинная жизнь, вредные привычки, возрастная усталость и просто потеря любви снижают способность людей слушать и быть терпимыми друг к другу. Вот они ссорятся по пустякам днями напролет, как будто бы хотят, чтобы один заплатил другому за то, что слишком быстро состарился. Они забыли о необходимости поддерживать друг друга (С+) и больше не считают, что должны помогать своему партнеру (С-). Они забыли, что для них обоих — старость не радость (Ж+), и что им обоим приходится несладко (Ж-).*

Итак, однажды вечером они решают обсудить свою совместную жизнь, потому что больше не хотят жить по-старому.

Она готовит для него горячий шоколад с измельченным миндалем ручного помола, как она это делала для него, когда они были еще молодыми (С+). В последнее время они пьют просто растворимый какао (С+). Он зажигает огонь в камине, который она обожает (С+). Последние десять лет они используют электрическое отопление, потому что ему все труднее разжечь настоящий огонь. Она вынуждена смириться с тем, что есть... В общем-то, не так уж и плохо за такую цену! (П+). Сейчас они оба улыбаются. Он с удовольствием потягивает свой шоколад. Она смотрит на очаг и проливает слезу.

Она (С+): *Мы уже давно так не баловали себя, не так ли, дорогой?*

Он (Ж+): *Ты права. Твой шоколад такой вкусный, дорогая...*

Он не плачет, он просто мечтает. Такой подходящий момент.

Он (П+): *Дорогая, мы должны кое-что пообещать друг другу. Я думаю, что мы должны принять ответственное решение для нас обоих. Что ты скажешь?*

Она (П+): *Я думаю, что ты прав, дорогой. Оставшаяся жизнь бесценна, и мы должны сделать из нее сказку!*

Он: *У меня не всегда получается быть хорошим мужем, и я знаю, что иногда ошибаюсь (Ж+).*

Она: *И я тоже думаю, что иногда делаю что-то не так, и тоже ошибаюсь (Ж+).*

Он: *Вот такая ты мне очень нравишься (С+).*

Она: *И ты мне тоже. Даже когда ты немного грубый, я всё равно люблю тебя (С+).*

Он: *Давай пообещаем до конца жизни заботиться друг о друге (Ж+С+П+).*

Она: *Да, давай пообещаем это друг другу (Ж+С+П+).*

Я назвал эту историю «Треугольник мудрости». Мудрость делает супругов справедливыми и сострадающими.

## **Наша цель — достижение мгновенного сочувствия**

Конечная цель этой книги, как и любого заключительного экзамена, заключается в достижении рефлекса «мгновенного сочувствия», инстинкта сострадания, во всех драмах, когда люди автоматически заменяют свой старый одномерный подход к драме на новый трехмерный взгляд на нее. А вместе с состраданием приходит мудрость.

*Что делать.* Когда кто-либо говорит о чем-то однозначно, как будто бы это единственная точка зрения, спросите его: «А каковы другие две точки зрения по этому вопросу?» Или, когда вы настаиваете на своей точке зрения и все видят вас только как Преследователя, спросите их: «Каковы две других точки зрения относительно предмета нашего спора?»

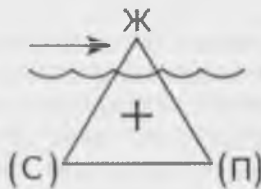
Спор может перерасти в дискуссию, поскольку вы разожгли любопытство в ваших оппонентах — ведь теперь в любой игре можно анализировать три мотива каждого игрока.

Я представлю три новые диаграммы с айсбергом, чтобы еще раз проиллюстрировать тот факт, что одна видимая роль находится над поверхностью воды, а две другие скрыты от нашего взгляда и находятся под водой.

В качестве примеров и для тренировки нового подхода я возьму три популярные игры, описанные в классическом бестселлере Эрика Берна «Игры, в которые играют люди», и покажу, как эти игры можно проанализировать с точки зрения Драматического треугольника. В своей знаменитой книге, содержащей более 100 игр, Берна впервые ввел в психоанализ новую концепцию — «Психологические игры».

## Новый взгляд на три популярных игры из книги Эрика Берна «Игры, в которые играют люди»<sup>5</sup>

### Треугольники Жертвы



Треугольник сострадания Жертвы.  
Игра «Как всё ужасно»  
Рис. 51

В *трехсторонней игре Жертва* является также и *Преследователем*. Она может «чрезвычайно убедительно» выражать свои негативные чувства и мысли. Такие люди могут заставить других поверить в то, что дела обстоят крайне плохо и что всё ужасно. Моральные принципы и нормы более не работают ни дома, ни на работе. Жертва может убедить других в том, что надеяться больше не на что и что мир катится в никуда. При этом постоянный негативизм отбирает живительную энергию и препятствует здоровому решению проблем. Будучи тонким Преследователем, Жертва может принудить других людей забыть о своих делах и начать ее спасать — при этом они сами становятся Жертвами, всё более углубляясь в бездну отчаяния и безысходности.

В *трехсторонней игре Жертва* также является и *скрытым Спасателем*. Жертва признает и спасает чувства других людей, давая возможность выражать негатив тем, кто испытывает чувства, аналогичные ее собственным. Это приносит облегчение тем, кто думает, что страдают только они одни. «Страдание не любит одиночество», предпочитая компанию людей со схожими бедами и проблемами. Когда Жертва жалуется на что-то, это также может быть сигналом для потенциальных Спасателей, чтобы те

5. Д-р Эрик Берна описал 100 игр и каждой дал название, типа «Разве это не ужасно?»

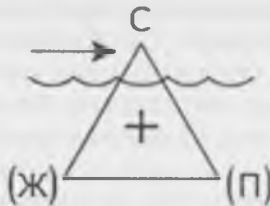
более тщательно подготовились к ее специфическим тревогам и запросам.

Когда Жертва публично жалуется на свою работу или компанию (С+), выступая в роли самозваного героя и «правдоискателя», то, хотя это и рискованно, можно назначить ответственного человека, который бы мог решить эту проблему. Однако чаще всего правдокопатели являются неблагодарными Преследователями, которые раскручивают свою роль Жертвы ради своих так и нереализованных благородных усилий.

### Треугольники Спасателя

Проведем наш анализ на примере игры «Я просто пытаюсь вам помочь».

То, что Спасатель наверху, — это хорошо (С+), однако у треугольника три стороны, и каждая может привлечь к себе любого необычного игрока. Чтобы воспользоваться излишней доверчивостью Спасателя, нужно достать из воды или Жертву, или Преследователя.



Треугольники сострадания спасателей.

Игра «Я просто пытаюсь вам помочь»

Рис. 52

В трехсторонней игре *Спасатель* также является и скрытым *Преследователем*. Спасатель считает всех остальных Жертвами и принижает их компетентность. Когда их Жертва находит человека, который всё за них делает, они могут забыть о необходимости самостоятельно решать свои проблемы, иногда даже и навсегда. Спасатель делает всё возможное, чтобы изменить другого человека, который сам не хочет и не просит об этом, а потом досаждаёт раздражённой Жертве.

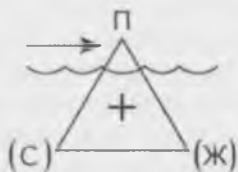
В трехсторонней игре Спасатель также является и скрытой Жертвой. Спасатель может навсегда застрять в предназначенной для него роли неутомимого помощника Жертвам, но в конечном счете начинает испытывать усталость и «выгорание». Их Спасательство можно объяснить тем, что они сами не хотят быть Жертвами, не хотят никогда испытывать чувство вины и неадекватности. Или же их цель состоит в том, чтобы повысить свой социальный статус, например, стать мучениками. Проявляя излишнюю заботу о других людях, они забывают о себе, своих целях и самореализации. Они страдают (Ж) оттого, что люди, с их точки зрения, не меняются так быстро, как они бы хотели, и что их роль и значимость оценивают неадекватно.

### **Треугольники Преследователя**

Проведем наш анализ на примере игры «Обвинитель».

Такой человек постоянно указывает на незначительные недостатки и ошибки окружающих. Он часто поступает так для того, чтобы избавиться от внутреннего гнева и не винить самого себя. Свою постоянную критику он объясняет тем, что работает на благо людей (С). В групповой терапии, посвященной домашнему насилию, один мужчина следующим образом объяснил свою миссию как Спасателя: «Моя обязанность состоит в том, чтобы преподать ей урок»

Если их «жестокая и деспотичная помощь» не нравится окружающим, то игра может перерасти в оправдание необходимости наказания, как, например, в игре «Попался, сукин сын». Такой человек заставляет другого человека отвечать даже за малейшие промахи.



Треугольники сочувствия преследователей.  
Игра «Обвинитель».

Рис. 53



В *трехсторонней игре Преследователь* также является и скрытым *Спасателем*. Босс-Преследователь, например, в присутствии коллег громко отчитывает низкооплачиваемого работника, учит, что тот должен делать, чтобы его не уволили. Подобный мелочный и назойливый руководитель так и останется недооцененным Спасателем для своих подчиненных и сотрудников компании.

В *трехсторонней игре Преследователь* также является и скрытой Жертвой. Разгневанный босс-Преследователь является скрытой Жертвой нерадивых сотрудников, которые не следуют элементарным правилам, из-за которых, как он опасается, он может потерять работу. Доходность компании также может снизиться, если его подчиненные не будут исполнять свои обязанности и не будут делать то, за что им платят.

## **Комбинации внешнего и внутреннего треугольников**

Три приведенных выше примера показывают, что всегда присутствуют все три уровня драмы. Чтобы убедиться в этом, надо только посмотреть, что находится внизу. Это новое понимание можно использовать в тех случаях, когда люди делятся своими сокровенными чувствами, мыслями и догадками с целью разгадать сложные и запутанные ситуации.

А теперь давайте посмотрим на последний пример, чтобы включить второй уровень, внутренний уровень в треугольнике — уровень чувств. В дополнение к наблюдению на социальном уровне давайте также привнесем сочувствие и сострадание на внутренний личностный уровень, как это описано в ниже следующем примере.

### **Треугольник**

**«Я думаю, что мой врач до сих пор на меня злится»**

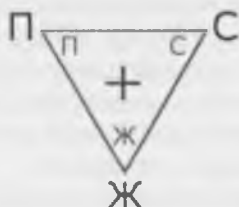
Во время очередного визита к врачу пациентка не выполнила предписания врача: принимала лекарства неправильно и отказалась пройти тест. Врач выглядел разгневанным, и пациентка решила, что она никогда не вернется к злому врачу. При этом она не понимала, что сама стала причиной его недовольства и что может всё изменить. Используя концепцию Треугольника сострадания, врач и его паци-

ентка могут обсудить и выразить при необходимости свои чувства, или благодаря инсайту ситуация может разрешиться сама по себе.

Давайте послушаем, что пациентка говорит себе во внешнем поведенческом треугольнике врача и в своем внутреннем треугольнике чувств.

*Внешний треугольник врача. Мой врач, кажется, стал сейчас моим Преследователем. Но если посмотреть на это глубже, то он также и Жертва моего безразличия к его лечению. И он по-прежнему мой Спасатель+, к которому я хочу ходить (С+).*

*Внутренний треугольник врача. Мне надо принять во внимание тот факт, что внутри себя мой доктор хочет гордиться своими успехами (С), а не неудачами (Ж), и, возможно, он сердится на себя (П), что у него ничего со мной не получается. Это новое чувство сочувствия к врачу может научить пациента быть более чувствительным и, при необходимости, извиниться, чтобы сохранить с ним хорошие отношения.*



Двухуровневый треугольник сочувствия  
Рис. 54

Для анализа были использованы внешние и внутренние треугольники, чтобы рассмотреть обе стороны проблемы внутри и снаружи, чтобы устранить недопонимание, чтобы включить сочувствие к Внутреннему треугольнику доктора, а также чтобы взять на себя ответственность за свое нежелание сотрудничать. При этом пациенту не нужно вступать в конфронтацию со своим врачом, избегать его или же повторять всё снова с новым врачом. У пациента существует шесть углов или подходов для того, чтобы устранить непонимание и лучше относиться к своему доктору.

Давайте рассмотрим несколько других возможностей использования Треугольника сочувствия.

### **Использование Треугольника сочувствия при обучении эмоциональной компетентности с примерами из курсов по актерскому и писательскому мастерству**

А сейчас давайте возьмем двухуровневую модель Треугольника сочувствия и посмотрим, как ее использует мастер, который учит студентов актерскому мастерству. Он рассказывает о теории Драматического треугольника и просит студентов, чтобы они проиграли перед классом все шесть персонажей, со всеми их переживаниями и особенностями, внутренними и внешними. Другие студенты при этом наблюдают за происходящим и решают, какие роли были убедительными, а какие нет, поднимая руку и говоря «верю» — «не верю».

Аналогичный порядок может быть применен при подготовке писателей, сценаристов и режиссеров театра и кино, которые благодаря шести ролям могут придать своим персонажам еще больше сложности и оригинальности. Вся большая литература и драматургия будут вертеться вокруг шести внутренних и внешних ролей каждого персонажа пьесы, которые по ходу действия неожиданно переключаются из одного состояния в другое, придавая произведению неповторимый колорит и драматичность.

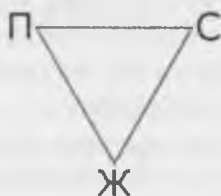
### **Сочувствие в политике тоже должно стать автоматическим**

Прогресс будет более наглядным, когда обе партии политического спектра начнут слышать и понимать друг друга. В тупиковых политических ситуациях каждая сторона считает себя Спасателем нации, отводя оппоненту роль Преследователя. В качестве примера я упоминал ранее, что в Америке республиканцы считают себя Спасателями Жертв — налогоплательщиков, а демократы — Спасателями Жертв — бедных людей. И так, обе партии считают себя Спасателями, а другую сторону — Преследователем, которого нужно победить. Треугольник заполнен. При этом обе

стороны занимают позицию «Я — ОКей, Ты — не-ОКей» и играют в политическую игру «У нас лучше, чем у вас» (рис. 55).

«Вы — Преследователи»

«Мы — Спасатели»



«Это Жертвы, которых мы спасаем»

Драматический треугольник в политике  
Рис. 55

### **Треугольник сочувствия в двух словах**

В каждой истории всегда есть, по крайней мере, три стороны. Под негативом часто скрывается позитив. Если мы рассмотрим все стороны каждой личности, то место негатива займет сочувствие.

## 4. Секреты психологических треугольников

### Что в них происходит такого, о чем мы так мало знаем?

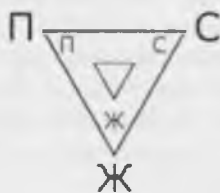
Когда мы входим в треугольник или приглашаем кого-то в игру, мы сами не знаем, почему мы так поступаем. Мы просто хотим найти решение своих проблем и вопросов. Терапевты и коучи тоже хотят найти объяснение проблем и поэтому анализируют то, что мы в Транзактном анализе называем «рэкеты» и «сценарии».

Рэкеты — это внутренние Треугольники, эмоции, связанные с нашей личной историей.

Сценарии связаны со сценами младенчества, с тем, как мы росли и развивались в своей семье. Они описаны в виде Семейных сценарных треугольников.

На рисунках на внешней стороне треугольников находятся социальные игры, внутри них — рэкеты, а в середине расположены Семейные сценарные треугольники.

Вот как я использую треугольник в своей терапевтической практике в настоящее время. Я наблюдаю и анализирую три уровня: уровень игр — социальный уровень на внешней стороне треугольника, уровень рракета — психологический уровень внутри треугольника, а также уровень сценария — невидимый эмоциональный уровень в Драматическом треугольнике семьи.



Игры, Рэкеты и Сценарные треугольники  
Рис. 56

## **Игры на социальном уровне (что можно наблюдать)**

Игры на социальном уровне находятся на внешней стороне Треугольника.

Преимущество социального уровня заключается в том, что мы всё можем увидеть. Например, мы можем наблюдать, какие позиции в игре занимает человек, и роли, в которые он играет в треугольнике. А также то, как он это делает.

В терапии наряду с другими подходами я вместе с клиентом определяю мотивы его Преследователя, Спасателя и Жертвы, после чего конфронтирую его и обсуждаю их вместе с ним.

А если клиенты хотят понять, что происходит с другим человеком (что бывает не так часто), тогда мы приходим к выводу, что у другого человека, на социальном уровне, тоже есть три уровня мотивации. В этом случае наш анализ упрощается, поскольку мы можем увидеть все эти три уровня.

В любой игре присутствуют все три мотива. Родом они из инстинкта выживания и находятся в нашем далеком прошлом, о чем речь пойдет в этой книге чуть ниже.

Например, в политике, о чем мы говорили ранее, мы, как правило, видим оппонента прежде всего как Преследователя, потому что мы хотим выжить в этой политической борьбе. И нам не очень-то хочется признать, что основной мотив нашего оппонента заключается в том, чтобы спасти мир от опасности. И, как это видно со стороны, нам не очень-то хочется признать тот факт, что наш оппонент является также Жертвой того, что мы в лучшем случае *лишь делаем вид*, что его слышим. Возбуждение от адреналина не способствует глубокому анализу. Когда в треугольнике мы защищаем свои идеи, мы отводим себе роль Спасателя, который видит себя в качестве Жертвы людей, не желающих нас слушать.

В повседневной жизни, если этого не требует ситуация, я настоятельно рекомендую людям придерживаться социального

уровня общения и не пытаться опускаться на психологический или сценарный уровни без соответствующей подготовки. Иначе мы рискуем быть вовлеченными в бесконечные споры и ошибочные интерпретации. Через несколько страниц я предложу вам новые идеи на основе самого простого и самого эффективного аналитического инструмента — «Треугольника сострадания».

Как мы уже говорили, этот инструмент позволяет нам увидеть позитивные стороны в каждой роли Треугольника как в себе самих, так и в других людях. При этом иногда совсем не нужно искать рэкеты и анализировать глубинные составляющие.

## **Рэкеты на психологическом уровне**

Есть чувства и эмоции, которые больше чувствуешь внутри, нежели проявляешь снаружи. Именно это и есть область недосказанного. Именно поэтому люди играют в игры — для того, чтобы не выражать свои подлинные чувства.

Мы все часто видим, как супруги накапливают в себе раздражение, после чего взрываются, выливают друг на друга свой гнев или жалуются, а потом впадают в глубокую депрессию. Рэкет происходит тогда, когда выражение какого-то чувства и эмоции только ухудшает как саму ситуацию, так и эмоциональное состояние человека.

Напротив, аутентичное и спонтанное выражение чувств вне Треугольника ощущается как раскрепощающее и освобождающее. Чувства, выражаемые Свободным ребенком, являются подлинными, а Адаптивным ребенком — рэкетными.

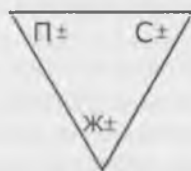
Человек в состоянии рэкета неосознанно использует свои эмоции против других людей и себя самого. Он копит в себе ненависть в виде марок гнева, пока сам не взрывается.

В некоторых ситуациях нам иногда трудно сказать близким людям о том, что нас по-настоящему беспокоит. При этом мы загоняем далеко вглубь себя как содержание (то, что мы хотим сказать), так и эмоции (гнев, разочарование, презрение).

Мы храним всё это в виде «торговых марок» или купонов. Есть много различных видов марок, которые люди собирают и накапливают. Например, это могут быть марки страха, гнева, смущения или боли. Мы также можем собирать марки злобы и неприязни. Когда мы накапливаем определенное количество Торговых марок, мы обмениваем их на какой-то приз — некое действие, освобождающее нас от чувства вины.

Конечно, мы собираем и храним внутри себя эти рэкеты и марки неосознанно. При этом мы совсем не задумываемся, почему мы так поступаем, и не хотим признавать их существование.

У каждой роли в Треугольнике есть свой особый вид рэкета. На рисунке ниже отрицательный знак (-) представляет собой негативное чувство рэкета, а знак (+) — изначально лежащее за ним доброе намерение и то, что всё может повториться.



Рэкетные чувства  
Рис. 57

### **Рэкет Преследователя — рэкетый гнев**

Рэкетный гнев, в отличие от аутентичного гнева, не выражается свободно и открыто и не несет с собой эффект освобождения. Рэкетный гнев скрыт глубоко внутри человека, и он делает всё возможное, чтобы гнев не вылился наружу. Кроме того, мало кто догадывается, что он вообще существует где-то там глубоко внутри.

### **Рэкет Спасателя — рэкетное разочарование**

Это болезненное чувство присутствует у тех людей, которые помогают другим, но которых не признают и не ценят за их помощь и поддержку. Я называю этот рэкет рэкетом Доброго Самаритянина. Такие люди стараются помочь как можно большему ко-



личеству людей (которые, скорее всего, об этом их не просят), не получают никакого признания за свои труды и в конечном счете испытывают сильное разочарование и отчаяние.

### **Рэкет Жертвы — рэкетное страдание**

Такой человек не хочет никого «беспокоить» своими проблемами и в конце концов приходит к однозначному выводу о том, что всем на него наплевать! При этом он еще больше отдаляется от других людей, усиливая свои страдания.

Жертва собирает свои чувства-марки, а окружающие ее люди и не догадываются, что она страдает. Происходит это потому, что она скрывает свои страдания за улыбкой или просто делает вид, что у нее всё хорошо.

То есть человек страдает, знает, что он страдает, но окружающие об этом ничего не знают.

Бессонница — один из симптомов неосознанного рэкета.

### **Ночные Рэкеты — Игры в бессонницу**

Что за демоны приходят к нам в середине ночи, не давая нам забыться в объятиях Морфея?

Почему мы не можем остановить эти мысли, эти волны эмоций? Почему эти монологи, эти одиночные ночные диалоги отключают наш разум? Почему мы уделяем им такое место в нашей жизни, ведь они оказывают такое негативное влияние на нашу повседневную, профессиональную или личную жизнь?

Неуправляемая усталость и гнев — не самые хорошие компаньоны для творчества и работоспособности...

В Драматическом треугольнике нашей бессонницей управляют наши внутренние Преследователи, Спасатели и Жертвы.

При этом драма проигрывается не с каким-то посторонним человеком — она проигрывается внутри нас самих.

Причина этой внутренней драмы проста: есть некто, кому я не сказал то, что должен был сказать. Поэтому я каждую ночь повторяю эти слова самому себе.

Существует хорошее выражение о необходимости сказать вашему оппоненту то, что нужно: «говори то, что думаешь» и «от чистого сердца».

В моей модели именно эмоциональные марки, которые мы собираем в течение дня, подпитывают эти мысли-паразиты. А по ночам эти марки наклеивают в альбомы: я разговариваю с самим собой и будоражу свою злобу и ненависть. Однако альбомы с марками так никогда и не обмениваются на призы, и поэтому мои чувства никогда не открываются нужным людям.

Короче говоря, поскольку прошлой ночью вместо сна я говорил сам с собою, я делаю более или менее сознательный вывод о том, что я уже сделал то, что должен был сделать..., потому что я об этом думал достаточно долго. Поэтому реальному человеку, которому я должен сказать необходимое, я так ничего и не говорю. Конечно, опасность может состоять в том, что когда-нибудь мои слова перестанут быть актуальными и настолько устареют, что я навечно похороню их глубоко внутри себя, если я не буду осторожным.

И что еще хуже — человек, кому адресованы мои слова, может исчезнуть, уехать, умереть, и у меня никогда не будет возможности сказать ему, что у меня было на сердце...

Я называю эти монологи «Ночными рэкетами». Почему рэкетами? Потому что они приходят по ночам, чтобы забрать то, что им принадлежит. Кто-то же должен заплатить за ваши обиды и гнев! И до тех пор, пока вы всё до конца не соберете, они будут напоминать вам о вашем долге. А цена, которую вы заплатите за это, — ваш сон.

Эти эмоциональные Мафиози (всегда) вооружены благими намерениями. Будучи Спасателями, они хотят защитить нас от тех, кто забыл о нас, кто не признает нас и кто нас обижает.

Мой опыт говорит о том, что их трое: Рэкетный Гнев, Рэкет Доброго Самаритянина и Рэкет Страдальца. В треугольнике они представляют собой Внутреннего преследователя, Спасателя и Жертву.

Эти три Рэкетира являются неплохими рассказчиками. Они приходят к нам по ночам, чтобы терзать непрекращающимся проигрыванием в голове какого-то неприятного случая. Они надоедливо и навязчиво напоминают нам о ситуации, с которой мы никак не можем справиться. И в этом их неумолимая и изнурительная миссия!

**Ночной рэкетный гнев.** Это роль Преследователя, который приходит к нам, чтобы защитить от дневного злодея! Возможно, днем вы встретились с человеком, чьи действия или слова больно ранили вас, но вы не посмели сказать ему об этом. А сейчас в действие вступает ваш внутренний Преследователь, который под покровом ночи стремится отомстить вашему обидчику.

*Этот Преследователь может помочь мне подготовить контрудар, внушив мне следующую мысль: «Какая сволочь! Он у меня за всё заплатит! Ага, завтра я ему отомщу... Я всё ему скажу, я скажу ему, что... Он еще пожалеет о том, что поступил со мной несправедливо»!*

Преследователь может также пнуть меня ногой в зад и преследовать меня за то, что я не знаю, как за себя постоять: «Какой я идиот! Я должен был сказать ему об этом и сделать это... Ух, я бы ему и показал.... Почему я этого не сделал? Я и в самом деле тряпка...» (Ср. «Если бы они нас догнали, мы бы им дали!» — Прим. перев.)

Вполне понятно, что функция Рэкетного гнева состоит не в том, чтобы решать, анализировать или оценивать проблемную ситуацию. Его задача — поглощать эмоциональную энергию из заряженной гневом ситуации и ничего с ней не делать.

**Ночной рэкет Доброго Самаритянина.** Ночной спасатель может быть в роли Доброго Самаритянина. Наш утомленный разум может вдруг осознать, что окружающий мир так несправедлив к таким людям, как мы. Мы были и остаемся Добрыми Самаритянами, которые, не жалея себя, всегда готовы помочь людям, оказать им поддержку и сочувствие, иногда не получая взамен даже простое «Спасибо»! Конечно, всё это ужасно, но разве это

не мелочно ожидать от других признания наших поступков? Тем не менее люди иногда бывают такими неблагодарными! Хотелось бы, чтобы таких людей было поменьше.

Добрый Самаритянин колеблется между желанием получить заслуженное признание и чувством вины за то, что у него не получаются всё делать безвозмездно.

Ночью голос чувства вины приходит спасти не только тех, кто не говорит нам «спасибо», но и нас самих, которые имеют право получить хоть толику внимания и благодарности за свои труды, но не получают. Хотелось бы, чтобы благодарных людей было больше.

Итак, мы бодрствуем с нашими мыслями, дрейфующими между двумя полярностями: «Может быть, я не так уж и много для них сделал... в противном случае они бы оценили меня за мои труды. Хотел бы я знать, как сделать их еще более счастливыми, чтобы они хотя бы поблагодарили меня за это? Я должен был бы простить их за то, что они не сказали мне даже спасибо... хотя, на самом деле, иногда они хотят слишком многого... безусловно, всё дело, наверное, во мне... хотя... нужно еще и еще много работать!»

Подобный рэкет Доброго Самаритянина часто является результатом наших спасательных операций в течение дня. И давайте не забывать, что спасательство — это помощь, которую оказывают тому, кто об этом не просил, и часто тому, кому она совсем не нужна.

Поэтому абсолютно бесполезно ожидать благодарность от человека, который не считает, что он вам что-либо должен. Рэкет Доброго Самаритянина проявляется также тогда, когда кто-либо осознанно отказывается вам в благодарности за ваши действия, которые действительно заслуживают благодарности. В таких случаях гораздо лучше конфронтировать их по поводу того, что они не выразили вам благодарность, нежели в одиночестве плакаться в свою подушку...

Наш добрый Спасатель может также предложить нам убежать в иллюзорный мир фантазий, пожелать нам сделать много хороших дел на следующий день, ради других и ради себя, написать

список вещей, которые нужно выполнить, написать о том, как мы хотим спасти самих себя, отметить то, как мы хотели бы заставить себя бодрствовать, выполнить все пункты своего плана и не тратить попусту время на сон.

Однако этот приступ срочности и возбуждения приводит к повышению уровня адреналина в крови, который на химическом уровне не дает нам заснуть. А если вслед за этим приходит чувство страха оттого, что мы не сможем вовремя заснуть, то уровень адреналина в системе повышается еще больше. Наши драйверы заставляют нас «Спешить» и «Стараться» побыстрее заснуть, что приводит к стрессу и еще больше усугубляет ситуацию.

Функция адреналина заключается в том, чтобы тело было настороже перед лицом опасности и агрессии, не давая нам заснуть, если мы готовимся к битве — битве с ужасным саблезубым тигром, который крадется к пещере наших предков. Так что после всего этого стресса мы должны Спасти себя с помощью расслабляющей медитации или усыпляющих ночных телевизионных программ, забирающих у нас излишки энергии, пока мы не падаем в объятия Морфея и снова не засыпаем.

Полуночник прислушивается к своим «адреналиновым» рассказчикам, которые рекомендуют ему следующее: «Я должен» — «Я не хочу» — «Мне нужно» — «Я этого не делал» — «Мне надо» — «Я хочу» — «Я не могу...». Страх и желание убежать от всего этого лишь повышают уровень адреналина в крови. Как будто бы крутишься на семи лошадках ночной карусели в Адреналиновом городке, перескакивая под Драйверным кнутом с одной лошадки на другую, так и не будучи в состоянии заснуть. Совет полуночникам один: не катайтесь на карусели приказаний и хотений «должен — не хочу», «хочу — не могу». Просто не рубайте рубильник этой карусели.

Итак, мы всё лежим и не спим, пестуя наши обиды (Ж), наш гнев (П) и наши чаяния (С) в полуночном Драматическом треугольнике, безгранично веря обещаниям Спасателя, который не даст нам заснуть до тех пор, пока мы не выразим свои чувства, и тогда Спасатель, наконец, позволит нам уснуть...

Сны могут нас также спасать, как впрочем и кошмары. Когда мы, наконец, засыпаем и впадаем в сон, наш внутренний «повелитель снов» (то есть мы сами) может сотворить для нас и неприятный кошмар (П). Мы начинаем беспокоиться, что стали Жертвами коварного Преследователя, забывая, что ночной сон отгоняет «остатки дня» — нашу самокритику, которой мы занимаемся в течение дня, преследуя Жертву внутри нас. У нас появляется возможность (С) понять, как мы сами себя критикуем. Такая неожиданная Спасительная функция кошмара может предупредить нас о возможной опасности и дать нам шанс подготовиться к ней. Некоторые первобытные племена считали сны знаками (С), предупреждающими об опасности и необходимости подготовки к ней. С другой стороны, по Фрейдю, некоторые сны являются гарантом «исполнения желаний». Поэтому от хороших снов мы и просыпаемся, ибо они тоже — подарок нашего внутреннего Спасателя.

Преследователи, Спасатели и Жертвы присутствуют во всех наших снах, ведь они — это три стороны нашей личности.

***Ночной страдающий рэкет.*** Наша Жертва играет свою роль в одиночестве. Мы проживаем физические и эмоциональные страдания (печаль и страхи), которые держим в себе, чтобы не раздражать и не беспокоить других людей. Именно ночью в полном одиночестве мы ощущаем эту боль наиболее остро. Нам надо бы позвать кого-то, чтобы он утешил нас в нашей боли, однако Жертва внутри нас удерживает от каких-либо поисков поддержки и покоя.

Надрывно плача под одеялом, утешение свое мы находим в своих страданиях. Этот Рэкетир лишь усиливает в нас чувство одиночества и подталкивает нас к депрессии, которая часто начинается беззвучно и лишь усиливается в наступившей тишине.

«Я себя плохо чувствую. И я не скажу об этом никому, потому что меня никто не в состоянии понять... Они мне никогда не поверят, и они меня не принимают всерьез... Они хотят мне отомстить... Я всё это держу в себе, в тишине, одинокая и всеми забытая...»

Этот последний Рэкетир воистину ужасен, поскольку побуждает нас ни с кем ни о чем не говорить, убеждая в том, что просить о помощи бесполезно, глупо и смешно. (Ср. наше «Не верь, не бойся, не проси!» — *Прим. перев.*)

Иногда даже «сильных» с первого взгляда людей может одолеть этот невидимый враг, прячущийся в нас самих.

Наши внутренние драматические роли проявляются не только в ночных рэкетах, но и во всех других ситуациях в виде Рэкетных проявлений:

У Жертвы:	Беспокойство
У Преследователя:	Угрозы
У Спасателя:	Желания

## Уровень бессознательного: Сценарные треугольники

Игры, в которые мы играем сейчас, берут свое начало в нашем прошлом, особенно в нашем детстве.

В Транзактном анализе есть понятие Сценарий жизни, в основе которого лежат решения, которые мы приняли в раннем детстве, и они до сих пор являются отправной точкой некоторых сцен в нашей сегодняшней жизни.

Например, будучи ребенком, Пол понял, что в его семье получить для себя желаемое не так-то просто. И когда ему нужно было о чем-то попросить, он чувствовал себя беспомощным (Жертва). Вроде бы ничего криминального.

За исключением того, что это наблюдение Пола могло перерасти в его убеждение, и он решил: «В своей жизни я не могу просто так добиться того, что хочу. И поскольку всё так сложно, я буду заставлять других давать мне то, что я хочу. Я буду просить их, потому что это единственный способ, который мне известен».

## Треугольник

### **«День, в который Пол принял сценарное решение»**

Полу скоро должно было исполниться пять лет. Его мама уже три месяца обещала ему в день рождения отвезти его на ярмарку. Похоже, что мама и папа не любят, когда он напрямую просит о том, что хочет. Они всегда реагируют на это, говоря: «Ну, посмотрим... Как выйдет... Вот как... Не проси, а то всё испортишь...»

Странное это было чувство. Он как будто бы физически ощущал, что ему не рады, когда он о чем-то просит.

Во всяком случае, он перестал спрашивать о ярмарке. Мама сказала, она подмигнула, она обещала, она прошептала ему это на ухо, прежде чем он заснул.

Он уверен в себе. Он говорит себе: не проси, не проси, не проси. Наступил день рождения. Ему подарили воздушный шарик и красную пожарную машинку. Это нечестно! Нечестно!

Он плачет. Мама хмурится. Папа расстроен. Ну, что опять случилось? Он плачет еще больше. Рыдая, он умудряется произнести слово «ярмарка». Теперь расстроена мама, поскольку сын не понимает, как сложно им исполнить то, что он не понимает. Папа краснеет. Он велит ему идти спать: неблагоприятное отродье! И он кричит ему прямо в лицо.

Сейчас Пол в постели. Ему исполнилось пять лет. Он знает, о чем надо думать. Он знает, что надо делать. Отныне у него не будет никаких желаний. Он знает, что очень трудно получить то, что он по-настоящему хочет.

Он приказывает себе: *Не имей желаний и не думай, что они могут когда-либо исполниться.* Вот таково его решение. Скоро, во время сна, оно будет записано в его мальчишеской голове. Ему не нужно будет специально помнить о нем, поскольку оно высечено в его... В соответствии с теорией ТА он получил сценарное приказание «Не имей желаний!» и, будучи ребенком, вообразил, что единственный способ исполнения его желаний и потребностей заключается в драйвере «Радуй других», о котором речь пойдет чуть позже.

Благодаря этому разочарованию в день своего рождения Пола укрепилась *Сценарная сцена*. В терапии ее можно распознать и четко определить ее время и место, а также семейную игру тех времен, которую можно взять из книги «Игры, в которые играют люди». В соответствии с семейной *Сценарной игрой* он решил

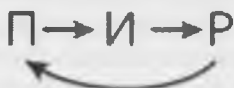


занять защитную *Сценарную позицию* («Не имей желаний!»), которая, с его точки зрения, защитит от дальнейших разочарований в своей семье.

## Сценарная формула «И»

Такая позиция проникает глубоко внутрь человека и проявляется в дальнейшей жизни в виде проигрывания бессознательной Сценарной игры, с тем же печальным результатом и разочарованием. По Фрейду — это классическое бессознательное проигрывание старых сцен в надежде, что они когда-нибудь будут разрешены, и так всё повторяется снова и снова без какого-либо результата, как это показано ниже в моей Сценарной Формуле И (рис. 58).

Когда он играет в свою Сценарную Игру, эта детская попытка удовлетворить свои старые потребности саботируется благодаря завышенным требованиям Драйвера «Радуй других». Люди отвергают его попытки, в результате он в очередной раз получает Сценарную расплату, так и не удовлетворив свои желания и потребности.



Сценарная формула И  
Рис. 58

Я называл это сценарной игрой (И) потому, что она является частью жизненного сценария, который написал себе Пол. Названия этапов в моей формуле обозначены заглавными буквами: буква «П» обозначает детскую сценарную **Позицию**, «Р» — сценарную **Расплату**, нижняя стрелка — откат в результате отказа назад в первоначальную позицию для того, чтобы в очередной раз укрепить свою бессознательную сценарную позицию.

Таким образом, Пол в этой игре ничего не получает кроме расплаты. Он может сказать себе, что был абсолютно прав, считая, что добиться желаемого не так-то просто, и таким образом еще больше подтверждая и усиливая свою сценарную жизненную Позицию Жертвы.

Поскольку эта игра проигрывается постоянно, сценарная позиция, основанная на раннем детском решении, каждый раз немного усиливается. И даже, если Пол иногда и получает желаемое, он всегда может сказать себе: «Я так и думал! Чтобы получить желаемое в этом мире, нужно всего добиваться силой!» И в этом случае тоже происходит подтверждение и усиление сценарной позиции.

Начав с Драйвера «*Радуй других!*» и Приказания «*Не имей желаний!*», маленький Пол оказывается в позиции Жертвы, которую он будет бессознательно и неустанно перепроверять. Это первая Сценарная Позиция П — в формуле сценарных игр (рис. 58).

**Сценарная формула И** начинается с детской сценарной позиции (П). После этого в течение всей жизни проигрывается сценарная игра (И), целью которой является получение Сценарной Расплаты (Р), которая возвращает всё в начало (нижняя стрелка) для того, чтобы усилить первоначальную Сценарную позицию (П) и в очередной раз запустить процесс подтверждения Сценария.

В технике «принятия нового решения» Транзактного анализа пациенту в безопасной обстановке предоставляется возможность прожить эти ранние сценарные Позиции, осознать и изменить их, что позволяет остановить Игровую последовательность и исключить Расплату.

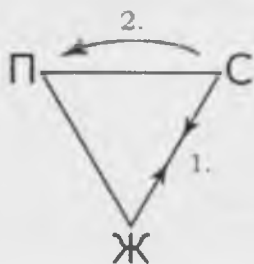
Сценарная Формула **И** является наиболее математически «элегантной» из сценарных формул, потому что она сводит теорию сценария лишь до трех этапов благодаря применению принципа «Бритвы Оккама», аналогично тому, как Драматический треугольник упрощает игры до трех сторон. Сценарная Формула **И** — самая простая известная формула сценария жизни.

Она показывает, как проигрывается Сценарная игра с целью достижения Сценарной Расплаты, которая, в свою очередь, снова подтверждает правильность избранной Сценарной Позиции. И так всё повторяется по кругу снова и снова.

Фрейд назвал это *навязчивым повторением*, которое происходит *интрапсихически*. Теория Игр и теория Сценария Транзактного анализа привносят в нее необходимые поведенческие аспекты благодаря повторяющейся формуле, поминутному описанию того, как сценарий в три этапа проигрывается в реальности с другими людьми.

А теперь вернемся к случаю с Полом, маленьким мальчиком, который решил, что у него нет права что-либо хотеть и что он должен просить и много стараться, чтобы получить желаемое. Одним из хороших способов проверить, есть ли у человека Сценарная Позиция Жертвы, — это воссоздать повторяющуюся игру-Треугольник. Игра Пола в этом случае будет заключаться в том, что он будет принуждать других давать ему желаемое, ведя себя как беспомощная Жертва, нуждающаяся в спасении (Жертва приглашает Спасателя). А поскольку никому не нравится, когда их постоянно принуждают, Преследователи будут часто сами отказывать Полу в его просьбах, а от помощи Спасателей откажется сам Пол, найдя удобное для себя объяснение.

Пол проигрывает в любом случае и поэтому выигрывает в своей секретной игре, переключаясь в Треугольнике в роль Преследователя своих нерадивых Спасателей. В другом случае Спасатели устают от бесконечных просьб Пола и начинают его Преследовать. Таким образом, опять подтверждается правильность приказа «Не имей желаний!» (рис. 59).

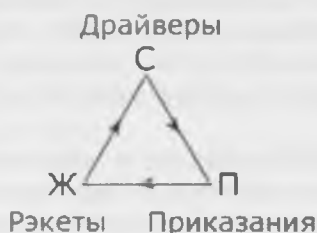


Спасатель (1) в конечном счете злится (2), устав от потребностей Пола

Рис. 59

Использование Полом Драйвера «Радуй других» лучше всего видно, если повернуть треугольник вверх дном, при этом наверху будет Спасатель, а не Жертва. Это одна из версий Драматического треугольника в соответствии с Треугольником Мини-сценария Кейлера (Kahler, 1974), в котором Пол, как Жертва, находится в левом нижнем углу (Ж) и стремится удовлетворить свои рэкетные потребности, переместившись наверх (С) в позиции Спасателя, где используются Драйверы в надежде, что его желания исполнятся. «Я буду ОКей, если буду радовать других».

Однако Драйверы по определению не работают на благо человека. Поэтому он движется к Стопору, к нижней правой (П) позиции Приказания (где срабатывают приказания «Не имей желаний!» и «Не доверяй!»), а затем снова назад к исходной точке (Ж), чтобы подтвердить свою позицию Жертвы (рис. 60).



Треугольник мини-сценария (видоизмененная версия Kahler (1974))  
Рис. 60

На диаграмме мини-сценария рэкетные чувства находятся в позиции Жертвы. В этом углу обычно содержатся неудовлетворенные потребности Адаптивного Ребенка (в самоуважении, привязанности, признании и т. д.); Рэкетны (разочарование, гнев, чувство вины и т. д.); экзистенциальные позиции (ОКей ли я?, Желанный ли я?, Компетентный ли я? и т. д.); психологические потребности (поглаживания, структура, стимулы и т. д.), а также ранние детские чувства в сценарной игре.

Рэкетны (Ж) — это чувства расплаты во время игры, драйверы (С) направляют игру вперед к принятым приказаниям (П) и обратно к рэкетным чувствам (Ж), и так много раз. При включении драйвера начинает действовать и социальная сторона игры.

В нижнем (П) углу находятся 13 детских сценарных приказаний — «запретов» (*Gouldings*, 1976, 1979, 1997), каждый из которых ограничивает возможность жить полноценной жизнью.

Этот список включает в себя следующие приказания: «Не живи! Не будь самим собой! Не делай (ничего)! Не чувствуй! Не думай! Не достигай! Не будь значимым (первым)! Не будь здоровым! Не будь близким! Не принадлежи! Не расти! Не будь ребенком! и Не желай!»

Пять Драйверов Мини-сценария, которые превращают рэкетты в приказания: «Будь совершенным! Будь сильным! «Старайся! «Спеши! и Радуй других!»

Здесь я хотел бы отметить, что за каждой игрой стоит детский сценарий, а в игры играют для того, чтобы усилить этот сценарий. Поэтому, чем более детально мы проанализируем свой сценарий, тем легче нам будут выйти из наших игр.

А теперь опять вернемся к Полу (приказания *Не желай! Не доверяй!*). Если этот процесс начался в его раннем детстве, то он со временем создал настолько мощную систему, что она стала неотъемлемой частью его повседневной жизни и проявляется в самой различной форме. При каждом проигрывании сценарий он сам себя подтверждает. Таким образом, став взрослым, Пол может посчитать имеющиеся у него проблемы абсолютно незначимыми, поскольку так было всегда! Механика Сценария такова, что мы действуем по принципу: «Что нами задумано, то в конечном счете и происходит».

Поскольку Пол несет в себе приказания «Не желай!» и «Не доверяй!», можно предположить, что если кто-то спонтанно удовлетворит его потребность, то он может бессознательно в очередной раз прожить свой старый процесс и в конечном счете решить, что это делают для него не от чистого сердца. Он начнет в этом случае интерпретировать взгляды и слова другого человека как доказательство того, что люди чувствуют себя обязанными ему помогать и делают это не по своей воле. Вот каким могущественным может быть сценарий человека.

## Сценарная формула «ВПВ»

После того, как я придумал Сценарную Формулу «И», у меня возникла необходимость создать расширенную формулу сценария для того, чтобы показать детали и подробности развертывания сценария в течение всей жизни, включая исцеление финальной сцены, разрешения и освобождение от сценария в виде новой концовки, которая исключает сценарную расплату. Эти формулы включают в себя начало, середину и финальные этапы сценария.

Следующая «Сценарная формула ВПВ» (англ. Three P's of Script Reinforcement: Pick 'em, Provoke 'em, Perceive 'em. — *Прим. перев.*) представляет собой расширенную версию моей работы «3Р Сценарного подкрепления» и того, как люди находят игроков для своей сценарной драмы:

1. **Выбери их.**
2. **Провоцируй их.**
3. **Восприми их.**

Примеры:

а) *Друзья*. Игрок интуитивно Выбирает себе соответствующую пару из своих друзей. Если такой выбор не совпадает со сценарием, то он *Провоцирует* других людей, чтобы те в конечном счете подходили под соответствующую роль Драматического треугольника. Если это не срабатывает, игрок Воспринимает их как реально существующими в его воображении, хотя их там нет.

б) *Брак*. По прошествии какого-то времени ранее неактивный паттерн поведения может неожиданно проявиться в виде «сценарного переключения» после длительного пребывания в партнерских или брачных отношениях. При этом до данного момента он может никак не проявляться. Фрейд назвал это явление «возвращение вытесненного».

в) *Работа*. Человек может целиком спроецировать бессознательный образ своей неблагополучной семьи на любую группу людей или рабочий коллектив, в котором он работает. Вскоре он неизбежно начнет неправильно *Воспринимать* своих коллег, своего начальника и их намерения. После этого он *Провоцирует* «знакомые» игры, которые повторяют динамику игр его родной семьи. В конечном счете такие люди испытывают разочарова-

ние, увольняются или их самих увольняют. При этом они скачут с одной работы на другую. Они могут сами *Выбрать* себе подходящую среду, или кадровик может это сделать за них, *Подобрать* и окружив их знакомыми членами их родной семьи.

Некоторые люди всю жизнь несут на себе бремя родной семьи (т. е. «дом 22 по Цветочной улице»). В психологии существует такое понятие, как синдром «резинового забора», который умственно или физически продолжает притягивать детей обратно в свою семью. Главная цель сценария — это доказать всему миру, что моя семья плохая или хорошая. Расширенная Сценарная Формула представлена следующим образом:

### УПП > ВСВ > РЗС

Сценарная формула ВПВ

Рис. 61

Мы, конечно, нацелены на решение проблем, когда речь идет о негативных сценариях. Кроме них есть еще и чрезвычайно успешные позитивные сценарии, которые перекрывают любые негативные послания. Они при этом работают скрытно в соответствии с теми же самыми формулами.

Пример: Формула «ВПВ» Пола

#### **Треугольник «Почему я не нравлюсь женщинам?»**

Пол — молодой мужчина, и его привлекают «недоступные» эгоистичные девушки.

Иными словами, он добивается внимания женщин, которыми он не может обладать. Он знает, что желать чего-либо бессмысленно (из-за своего приказа «Не желай ничего!»). Тем не менее он бессознательно выбирает тех женщин, которые помогут ему убедиться в правильности его убеждения.  
(*Выбирает*).

Он делает всё возможное, чтобы выглядеть супер-обаятельным, он внимательно слушает девушек, выражает им свое уважение за то, какие они есть и как они чувствуют (С + или -), и он с вниманием относится к их потребностям.

Они начинают его замечать. Им нравится, как он себя ведет. Им кажется, что он тот парень, который исполнит все их желания.

Затем однажды, когда они были в возбужденном состоянии, он проявил свою неутолимую потребность «Радовать других», в чем они

совсем не заинтересованы. Он указывает им на их поведение, желая внутри себя с благим намерением им помочь.

*(Провоцирует).*

В конечном счете он получает то, что хотел.

Не желай любви и ласки, всё равно ничего не получишь, как бы ты ни старался!

Если что-то идет не так, то он реагирует в соответствии со своим сценарием.

*(Воспринимает)* ... и его сценарные убеждения подтверждаются.

А теперь давайте разобьем этот процесс на три этапа, каждый из которых будет состоять из начала, середины и конца этой части сценария жизни (в англ. все этапы будут обозначаться тремя буквами «Р» — *Прим. перев.*):

Этап 1.

Сценарная Позиция, принятая в детстве.

Этап 2.

Сценарное Развитие игры благодаря подбору игроков.

Этап 3.

Сценарная Расплата или Сценарное Разрешение при лечении.

### **Этап 1. Три этапа Сценарной Позиции (УПП)**

В целях обучения начнем наш анализ с начальной стадии — раннего семейного программирования.

**1) Убеждение.** Напряженная обстановка в семье влияет на то, какие основные установки и адаптации примет на себя ребенок.

**2) Позиция.** В такой обстановке в семье ребенок принимает решение, как себя защитить, принимая ограниченное представление о мире. Его выбор зависит от многих факторов, связанных с природными особенностями личности, как, например, это описано в модели РСМ Кейлера, включающей шесть типов личности: 1. Приверженец (Настойчивый); 2. Чувствующий (Гармонизатор); 3. Мыслящий; 4. Действующий (Промоутер); 5. Шутник (Бунтарь) и 6. Мечтатель (Фантазер) (*Kahler, 2008*).

**3) План.** На этом этапе происходит выбор истории, в соответствии с которой будет осуществляться жизненный сценарий, как будто бы ребенок прочитал о нем где-то и скопировал сюжетную линию на примере своего родственника, персонажа книги, героя любимой детской сказки (*Karpman, 1968, Verne, 1972*).



Или же он может выбрать Беззаботный, Безрадостный план жизни или сценарий жизни Без любви (Steiner's, 1974), которые могут быть наложены на один из временных сценарных процессов по Берну (Никогда, Всегда, Пока не, После, Снова и снова Сценарий с открытым концом (Berne, 1972). Обычно сценарии вполне предсказуемы, и при желании их можно изменить.

**Пример: Треугольник «История Джейми, младшего брата, который не может стать успешным»**

Джейми — второй мальчик в своей семье. Его отец — военнослужащий, а мать обучает игре на пианино дочерей других военных. Родители очень строги, когда дело касается образования. Они хотят дать своим детям самое лучшее. Второго такого шанса жизнь никогда не даст!

Брат Джейми Тим на десять лет старше его. Он отлично успевал в школе, в спорте и знает Библию... В отличие от него Джейми был всегда слабым, болезненным и беспокойным ребенком. Однажды, когда ему было четыре года, родители сказали ему: «Джейми, ты знаешь, что мы любим тебя и хотим тебе самого лучшего. Ты уже стал достаточно взрослым, чтобы понять некоторые важные вещи...» После этого Джейми уже не слышал слов родителей. Он лишь понял, что у него есть проблема: он не понимает, о чем ему говорят родители. И поскольку ему сказали, что он уже взрослый мальчик, он понял, что с ним что-то не так. Кроме всего прочего, слезы стали заливать его уши. Никогда в своей жизни он не чувствовал себя таким маленьким, незначительным и беспомощным.

Он понял, что он не ОКей, или что с ним до конца не все в порядке. Именно в этот момент он достиг первого этапа принятия сценарного решения (Убеждение).

Его положение в доме было таково, что самым лучшим способом приспособиться к своему окружению было попытаться угождать и радовать других людей и быть слабее их.

Это — второй шаг в принятии сценарного решения (Позиция).

Он знал это раньше и до сих пор уверен, что большую часть времени его попытки радовать других не работают, так как он такой неумеха. Поэтому каждый раз, когда это будет происходить в его дальнейшей жизни, он будет следовать написанному в тот день сценарию, показывая свою беспомощность и прося прощение за свою неумелость. Вот так неадекватный младший брат принял сценарное решение «Не расти!» и «Не достигай!»

В этом плане есть одно преимущество — он знает, чем все кончается. Часть плана заключается в том, чтобы подчиняться приказаниям, типа: «Лучше никак не пытаться думать самостоятельно или добиваться успеха, так как он никогда не сможет догнать Тима и быть

похожим на старшего брата. Его успехи никак не будут радовать близких, поскольку они все знают, какой он неумеха... Порочный круг теперь идеально замкнулся.

Джейми играет роль хорошего беспомощного парня (Жертва), который делает всё возможное, чтобы радовать людей, которые его об этом совсем не просят (Спасатель). И однажды наступает день, когда он начинает обвинять их за их нечувствительность и неблагодарность (Преследователь).

## **Этап 2. Три этапа Сценарного продвижения (ВСВ)**

Я называю этот промежуточный этап в анализе сценария Тремя этапами Сценарного продвижения: «*Выбери их*», «*Спровоцируй их*» и «*Восприми их*». Этот этап объясняет, как люди находят, удерживают и заманивают к себе игроков, чтобы они вписались в их собственные сценарные игры. Этот этап восполняет «пробел — дырявый стрит» теории сценария между первой «теорией принятия решения в детстве» (*Redecision*) и финальной сценарной расплатой или освобождением от сценария, связывая воедино все три этапа сценарного процесса — начало, середину и финал. Как упоминалось ранее, игроков выбирают с помощью одного из следующих трех способов:

- 1) **Выбрать** нужного партнера для игры.
- 2) **Спровоцировать** его для того, чтобы он в конечном счете сыграл нужную роль в драматическом треугольнике.
- 3) Ошибочно **Воспринять** или представить, что они нашли нужных партнеров, благодаря проекциям Адаптивного Ребенка, контрпереносам, ошибкам восприятия и неправильному прочтению их эгограмм (*Dusay, 1972*), после чего относясь к ним соответствующим образом, даже если никак не подходят под избранные им роли.

### **Пример с Сюзен:**

#### **Треугольник «Когда я слишком компетентна, люди только разочаровывают меня»**

Сюзен зарекомендовала себя в семье ответственным человеком. Ее мать была настолько легкомысленной, что однажды дала не то лекарство папе и чуть его не убила. Сюзан в детстве приняла следующее решение: она будет заботиться и спасать других людей. На личную жизнь времени нет. Ее приказания: «Не будь близкой!», «Не будь ребенком!», «Не радуйся!» Впрочем, у нее был другой вы-

бор — больше заботиться о себе и дарить свою любовь близким. На работе ей не везло, поскольку она набирала в свою команду неподходящих людей. (*Отбор*). После тщательного инструктажа и обучения вершинам мастерства (*Спасатель*) она вдруг обнаруживала, что ее сотрудники не хотят дальше расти и развиваться. После этого она начинала их излишне контролировать (*Преследователь*), что заканчивалось тем, что она испытывала чувство вины (*Провоцировать*), а ее босс говорил, что она плохой менеджер (*Жертва*). То есть, когда она знает (*Воспринимает*), что находится в окружении некомпетентных и безответственных людей, она вправе думать, что не должна ни с кем иметь близкие отношения, что должна думать и принимать решения только сама, следуя драйверам «Будь сильным!» и «Будь совершенным!»

Теория сценария ТА убедительно (П) демонстрирует нам то, как мы создаем и поддерживаем наш сценарий жизни, чтобы его нельзя было легко взломать. Сценарий жизни необходим для защиты (С) от периодически приходящих подавленных воспоминаний детства (Ж). Игры постоянно проигрываются для того, чтобы не забывался навык игры и таким образом держать детские болезненные переживания как можно дальше на заднем плане.

### Этап 3. Три этапа Сценарного Разрешения (РЗС)

(англ. Permission, Protection, Potency. — *Прим. перев.*)

Привожу первую сценарную формулу, представленную Клодом Стайнером на «202» Сан-Франциском семинаре Эрика Берна.

- 1) **Разрешение** (*Berne, 1972*) — Разрешение снять с себя семейное проклятие.
- 2) **Защита** (*Crossman, 1966*) — отслеживание состояния и безопасности клиента от различных угроз и рецидивов.
- 3) **Сила** (*Steiner, 1974, p263*). Чтобы разрешение, данное терапевтом клиенту, подействовало, терапевт должен быть более сильным и убедительным, нежели плохой родитель.

#### Пример:

**Треугольник «История о Бернарде, который осознал, что он таки красивый мужчина»**

Бернард никогда не любил свой нос. Когда он был маленьким, его братья и сестры потешались над ним и награждали его нелестными

прозвищами (Ж). Желая помочь, его дядя Нед (С) сказал ему однажды, что у некоторых людей есть красота, у других — ум. То и другое в одном человеке несовместимо.

Бернард «решил», что он будет очень умным и, скорее всего, выберет жену, которой будут нравиться не он сам, а его деньги. Он возненавидел свои брови, зубы и толстый живот. Он распоясался. Он возненавидел красивых и крутых парней. В школе над ними все издевались (Ж).

Никто не знал о его жизненном плане. Наступит день, и они все будут работать на него, и вот тогда он им всем и отомстит (П). И он купит себе на свои деньги девушку (С), потому что он жирный урод (Ж).

Когда Мэрион, спокойная и симпатичная девушка из Канзаса сказала ему, что он ей нравится, он ей не поверил. Ему лучше искать компании сомнительных женщин. Он ни за что не может поверить, что может понравиться Мэрион.

Он стал таким агрессивным и циничным (П), что бросил работу и совсем разуверился в себе. Его хороший друг Марк (С) посоветовал ему обратиться за помощью. В Сан-Франциско он встретил одного терапевта, который предложил ему трехступенчатую терапию, благодаря которой он мог бы изменить свое ошибочное сценарное представление о самом себе с помощью Разрешения, Защиты и Силы терапевта...

## **Экзистенциальный треугольник**

### **Четырехуровневый треугольник сценарного подкрепления**

Экзистенциальный треугольник — это последовательный Сценарный треугольник, который отслеживает сценарную позицию и ее подкрепления на протяжении четырех этапов, начиная с детского Экзистенциального уровня (или ранее) и Уровня Семьи, затем двигаясь вперед к настоящему моменту к Уровню Ракета, который в конечном счете заканчивается на поведенческом Уровне Игры.

Постулат Экзистенциального треугольника состоит в том, что младенец в пренатальный, натальный, постнатальный и довербальный период испытывает многочисленные влияния, которые формируют экзистенциальную позицию его жизненного сценария, например, «Я — ОКей, Ты — ОКей», и что эта позиция соответственно определяет поведение человека и окружающего его мира.

На диаграмме ниже в первую очередь рассматривается роль Жертвы, хотя анализ треугольника можно начать с любой стороны: с доминантной природы рождения (П), унаследованной помогающей природы рождения (С) или пассивной природы рождения (Ж).

Для примера давайте позаимствуем игры из телевизионного сериала и вернемся назад, чтобы найти их возможное происхождение.

### **Пример:**

#### **Сценарный треугольник «Я докажу, что ты лжец»**

В очень длинном сериале «Доктор Хаус» его герой страдает от острой хронической боли (Ж) в ноге и ради облегчения должен каждый день принимать лекарства.

Большую часть своей жизни доктор Хаус тратит на то, чтобы оттолкнуть от себя людей (Р), которым он нравится, своим неотрашимым, но едким юмором. У него есть особый дар быть незаменимым врачом (С). Он может диагностировать любой видимый симптом. Он исповедует один абсолютный принцип, который мы называем сценарное убеждение: *Все люди врут*. Проницательный наблюдатель в этой связи отметит существование в нем приказаний «Не доверяй!» и «Не будь близким!»

Чтобы убедиться в правильности своего убеждения, он манипулирует всеми, кто кажется ему искренними людьми, пока они не начнут скрывать правду, или, что еще лучше, пока они не начнут лгать. Таким образом, он навязывает себе и другим свое убеждение «Будь совершенным!»

Это сериал длился восемь лет и пользовался беспрецедентным успехом. До конца (и я предпочитаю не говорить ничего о финале, чтобы его не испортить, за исключением того, что тайну сценария доктора Хауса легко распознать). Сценаристы ничего не говорят нам о причине той боли, которая разъедает симпатичного и отталкивающего всех доктора.

Я позволю себе сделать отступление и на секунду представить, как мог бы развиваться из детства его Треугольник.

Давайте представим, как маленький мальчик Хаус живет в своей семье. Ему пять лет, и он живет с мамой один. В семье об отце говорят, что тот пошел на войну и не вернулся.

На самом деле бабушка, дедушка и мама Хауса приняли решение, что он никогда не должен знать о том, что его отец сбежал из больницы, напуганный обязанностями отцовства, и так и не вернулся. Формально, его отец бросил его. Чтобы защитить ребенка от этой мысли, его семья держала это в секрете.

В возрасте пяти лет, замечая некоторые противоречия в разговорах близких, Хаус понял, что люди скрывают от него правду об отце, и быстро решил, что всё дело в нем самом. Но, по всей видимости, об этом лучше не говорить, чтобы не создавать другие проблемы, потому что всех эта тема как-то сильно напрягает. Он очень быстро понял, что люди, которые любили его больше всего, всё время лгали ему. Поэтому лучше всего ни с кем не надо быть до конца близким, чтобы не быть брошенным, как это сделал с ним его отец. Как эффективно работает в этом случае его самозащита — приказание *«Не будь близким!»*

Будучи взрослым, он всех, кто пытается сблизиться с ним, держит на расстоянии. Потому что он очень хорошо знает (это написано в его сценарии), что в один прекрасный день кто-то солжет ему и, в конечном счете, бросит его.

А он не позволит себе иметь какие-либо связи со лжецами! Нет никакой надежды на то, что между людьми могут быть искренние и правдивые отношения, поскольку его уже один раз отвергли! Сценарий, таким образом, завершается петлей.

Благодаря Экзистенциальному треугольнику (рис. 62) мы видим четыре этапа детства в жизни доктора Хауса, которые повлияли на его сюжетную линию как взрослого человека.

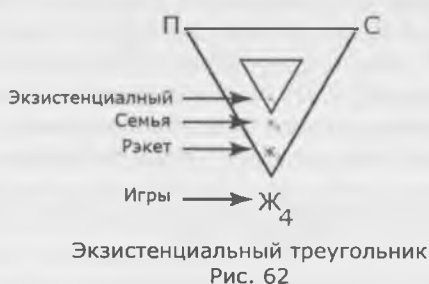
**Этап Ж1, экзистенциальный уровень:** Маленький ребенок испытал экзистенциальный страх и тревогу, когда понял, что его бросили. С тех пор он уверовал в то, что по сравнению с другими он не достоин любви. Скорее всего, он принял решение «Я — не ОКей, Ты — ОКей!»

**Этап Ж2, уровень семьи:** Семья хотела его защитить, играя при этом роль Спасателя, оставляя его в неведении, поскольку Жертва не в состоянии вынести всей правды.

**Этап ЖЗ, уровень рэкета:** Будучи взрослым, он испытывает две скрытые эмоции, страдая от того, что его бросили и от боли в ноге. Он выражает это в виде эмоционального рэкета: гнева и разочарования в коллегах и друзьях, высокомерия, а также зависимости от лекарств, которые служат оправданием отклонений в его поведении.

**Этап Ж4, уровень игр:** Он не дает выразить какое-либо сочувствие любому, кому он нравится, манипулируя ими своим жестоким юмором и гордым высокомерием, что лишь подтверждает его первоначальное убеждение в том, что все люди лгут. Здесь мы видим, как происходит защитное переключение в позицию «Я — Окей, Ты — не Окей».

Веря в это и ведя себя подобным образом, он внутренне спасает семью своего детства. Если все лгут, значит, они — Окей. При этом он одновременно является и скрытой Жертвой, которая в глазах остального мира становится Преследователем.



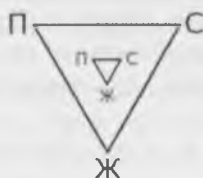
В основе механизма нашего сценария лежат бессознательные процессы. Как было показано выше, благодаря различным драматическим треугольникам мы можем отыскать семейные истоки наших игр и сценариев. Для более глубокого понимания связи между играми-треугольниками и сценарием жизни я предлагаю рассмотреть новую диаграмму одной из школ Транзактного анализа — «терапии нового решения» (*Redecision Therapy*).

## Треугольник «нового решения»

Представляю вам один из многочисленных «регрессивных треугольников». Мы можем использовать эти треугольники, чтобы понять принципы работы регрессивных методик в той части, которая интересует нас в этой книге. Описанный выше Экзистенциальный треугольник является одним из них. Регрессивные методы лечения называются «регрессивными» потому, что они помогают пациенту вернуться назад по шкале времени к тому месту, где он принял решение, которое привело к возникновению проблем в его повседневной жизни. В Терапии нового решения благодаря технике двух стульев из Гештальт-терапии клиент вновь переживает принятие первоначального решения, после чего он принимает новое решение, получая поддержку в безопасной атмосфере терапевтического сеанса.



Треугольник  
нового решения  
Игры детства



Треугольник  
семейного сценария  
Игры сегодня

Сценарные драматические треугольники, вчера и сегодня  
Рис. 63а и 63б

Рисунок слева я назвал Треугольником нового решения, семейный портретом, на котором нарисованы семейные Сценарные игры Драматического треугольника. В нем давно хранится незабвенная Сценарная сцена семьи.

На внешней стороне этого внутреннего семейного треугольника видны роли членов семьи, когда они играют в семейные игры.

Внутри этого внутреннего треугольника находятся невидимые реакции ребенка. Это именно то место, где ребенок принимает сценарные решения. Процесс принятия решения осуществляется в три этапа:



1. *Жертва*. Ребенок периодически испытывает неприятные чувства.
  2. *Спасатель*. Ему нужен какой-то новый защитный взгляд на мир, например, такой: «Я больше не получу от жизни то, что хочу, поэтому с этого момента я ничего не буду делать».
- После этого решение принимает окончательную формулировку:
3. *Преследователь*. Он принимает трудное и ограниченное решение (приказание), например, такое: «Не доверяй!» или «Не имей желаний!» (названия 13 приказаний приведены ранее по тексту).

Это раннее решение заменяется с помощью Терапии нового решения Транзактного анализа на более благоприятное.

Треугольник справа (выше) имеет отношение к настоящему и показывает того же самого человека во время его повседневных игр. Крошечный семейный треугольник внутри нарисован маленьким, чтобы продемонстрировать, что человек практически не осознает влияние его первых семейных игр на его текущую жизнь, если он вообще что-то осознает, но которые проживались так интенсивно на левом рисунке. У некоторых людей с пост-травматическим стрессом (ПТСР) и пограничными расстройствами личности границы между прошлым и настоящим настолько размыты, что оба треугольника можно наложить друг на друга. В некоторых регрессивных техниках необходимо избегать подобного «размывания» между слишком большим количеством старых воспоминаний, приходящих днем и ночью, поскольку они могут перемешаться *внутри* левого треугольника, и человек может легко потерять связь с реальностью.

## Треугольник переноса

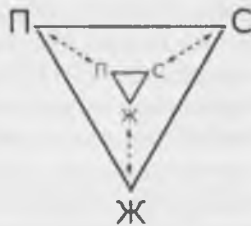
Далее нам нужно получить убедительный рисунок с соединительными линиями, показывающий, насколько настоящий и прошлый Драматические треугольники связаны друг с другом, и показать стрелками связь между прошлыми и текущими играми (рис. 64). Я назвал такой треугольник Треугольником переноса в соответствии с теорией переноса (трансфера) Фрейда, заключающейся в ошибочном бессознательном переносе ранее

пережитых детских чувств, отношений и поведения, проявленных к одному лицу и перенесенных совсем на другое лицо в настоящем. То есть старая фантазия проявляется в текущем поведении.

Насколько правильным может быть мое восприятие? Вот как прекрасно сказал о возможности ошибки английский поэт Джон Дэвис:

*Что знать могу, имею ли суждения,  
Когда ошибка ворвалась в мое сознание,  
Всё изменив и исказив без моего желания,  
Чему учиться мне, слепому от рождения?*

Иногда мы вдруг вспоминаем об ошибке или неблагоприятном поступке из нашего прошлого. Такое озарение может быть весьма поучительным для тех, кто пытается понять, что происходит в его жизни.



Треугольник переноса.  
Треугольник резиновых лент.  
Связь между прошлыми и настоящими играми  
Рис. 64

В этом связующем треугольнике обратите внимание на то, что стрелки направлены в обоих направлениях. Ошибочные представления и заблуждения возникают вне нашего сознания.

*Движение изнутри наружу:* в *Треугольнике переноса* бессознательные старые воспоминания оказывают влияние на наше текущее восприятие реальности.

*Движение снаружи внутрь*: в *Треугольнике резиновых лент* треволения жизни заставляют нас вновь бессознательно переживать старые воспоминания.

*Теория сценария ТА*. Для того чтобы травмы детства сохранялись в виде текущих психоаналитических «фиксаций», нужно, чтобы игры Драматического треугольника протекали как можно более интенсивно. Принимаемые нами бессознательные решения записываются как бы на видеомэгафон с привязкой по времени и месту. Поэтому позже в процессе терапии эти решения можно еще раз прожить и изменить. В отличие от классической теории Фрейда фиксации не «происходят» просто так. В соответствии с теорией Транзактного анализа фиксации проистекают из принятых в ходе игр в детском возрасте активных решений, которые затем хранятся в бессознательном. «Бессознательное» — это «транзактное бессознательное». События обязательно должны быть спрятаны в бессознательном, подальше от глаз и ушей плохих людей.

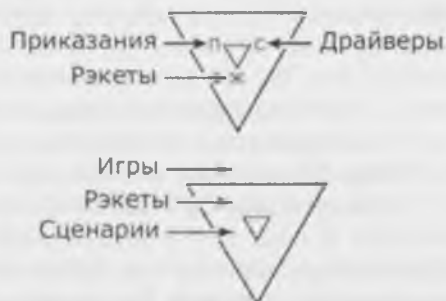
В *Треугольнике резиновых лент* какая-то ситуация в настоящем может вызвать определенное воспоминание из событий детства. В ТА такое явление получило название «резиновой ленты» — связующее звено между нашим настоящим и нашим прошлым. В подобных случаях настоящее насильно отсылает нас к травмам прошлого, от которых мы продолжаем зависеть. Подобно растянутой резиновой ленте мы тоже вдруг неожиданно растягиваемся и переносимся из текущей травматической ситуации в очень похожую травму в нашем прошлом и таким образом в очередной раз проигрываем боль и страдания своего жизненного сценарий.

Хранящиеся в нашем бессознательном травмы и переживания стремятся найти проход в «здесь и сейчас». При этом мы проецируем эмоции из прошлого на людей и ситуации в нашем настоящем. Вот так мы и проигрываем в настоящем старую сценарную игру.

В Терапии нового решения пациент в безопасной обстановке сначала проживает эти ранние сценарные *Позиции*, а затем меняет их на новые установки, которые впоследствии должны остановить *Игру* и таким образом исключить *Расплату*.

## Треугольники различных сценарных теорий

В учебных целях предлагаю вам рассмотреть два нижеследующих треугольника, в которых отсутствует обозначение ролей драматического треугольника и в которые помещены для тренировки современные теории сценария ТА (см. рис. 65а и 65б).



Треугольники сценарной теории ТА  
Рис. 65а и 65б

В данном случае мы не рассматриваем уровень личности, что мы не обязаны делать также в бизнес-обучении, коучинге и преподавании.

Эрик Берн предложил всем психотерапевтам прекрасную цель: «исцелить» пациента за одну сессию, найдя и вытащив из его ноги «занозу», с которой боль началась, постепенно поднявшись в его мозг. Идея была амбициозной, и она стала целью — идеалом Транзактного анализа — в какой-то степени дедушкой краткосрочной терапии.

Именно имея в виду эту цель, мои коллеги Боб и Мэри Гулдинг разработали метод «нового решения», который заключается в том, что пациент в течение одной сессии осознает решение, которое он принял в раннем детстве, когда ему было 3, 5, 8 лет...

В основе данного метода лежит глубинное проживание происходящего и возможность принять новое решение, более эффективное и позитивное.

Причины, по которым люди играют в психологические игры и пользуются ролями Драматического треугольника, лежат в бессознательных мотивах игроков, а именно:

У **Жертвы** есть невыраженные потребности, нерешенные вопросы своего семейного сценария и экзистенциальная пораженческая позиция.

У **Преследователя** есть стереотипы и негативные установки по отношению к тем, кто его беспокоит и кто ему не нравится.

**Спасатель** не может изменить ничего и никого в своей жизни (включая себя самого).

Когда меня спрашивают, почему мы не в состоянии отказаться от ролей Драматического треугольника, я привожу несколько причин. Как мы уже говорили, часто это самый короткий путь, которому мы научились в детстве для того, чтобы получить желаемое за счет ухудшения отношений с другими людьми.

Я также упоминаю те решения, которые мы принимаем в раннем детстве и которые лежат в основе нашего жизненного сценария. Мы играем в игры и привлекаем в Треугольники других людей с целью получить финальную расплату, подтверждающую правильность наших убеждений и представлений о себе, других и жизни.

Кроме того, есть еще одна непреодолимая сила, укоренившаяся глубоко в нас самих. Эта сила придает играм необходимую энергию и динамику и называется она Ид.

## Драматический треугольник Фрейда

Очень рано в своей карьере Зигмунд Фрейд интуитивно представил жизнь бессознательного в трех измерениях: Суперэго, Эго и Ид. Транзактный анализ концентрируется на наиболее видимой части нашей психики — я, или Эго. Почему мы играем в игры? Почему мы приглашаем наших современников станцевать драматический танец в Треугольнике? Есть ли связь между моим Драматическим треугольником и работами Фрейда?

Я рассматриваю Ид как наиболее уязвимую часть психики человека, а также как опасную силу, которую нужно подавлять (Ж). Ид управляет страстными влечениями и импульсами человека.

Эго в буквальном смысле «исполняет обязанности» Спасателя человека, чтобы реализовать влечения Ид (С), одновременно находясь под наблюдением и контролем со стороны Суперэго, которое в этом случае играет роль Преследователя (П).

Для максимально выражения энергия Ид нуждается в эго-состояниях или играх-треугольниках. Ид дает первичную энергию, которая приводит в действие игры драматического треугольника. Кошмар, связанный с дикими животными, можно интерпретировать как давление примитивных сил Ид.

Приведенная ниже диаграмма показывает бегство из внутреннего Треугольника Фрейда благодаря осознанию Эго.

В терминах Транзактного анализа это означает, что для решения проблемы необходимо задействовать одно или несколько эго-состояний из пяти. Более подробно об этом будет сказано в этой книге в главе об Опциях и выходах из Треугольника (*Karpman, 1971*).

В соответствии с психоаналитической теорией бессознательно-го энергия высвобождаемого Ид оказывает огромное влияние на поведение человека. Однако в дело вмешивается Суперэго, и только защитные механизмы Эго позволяют выброс лишь без-опасного количества энергии.

Социальная теория Транзактного анализа является полной противоположностью этой теории. Согласно ТА, самым сильным мотиватором поведения у людей считается голод по поглаживани-ям и признанию со стороны других людей, не Ид. Однако именно детские сценарии и текущие драматические игры-треугольники существенно влияют на качество отношений между людьми.



Треугольник Фрейда с бегством из Эго  
Рис. 66

### **В двух словах о секретах психологических треугольников**

Игры проигрываются не только на внешнем социальном уровне, но также и внутри на всех возможных уровнях сознания.

Драматические треугольники, существующие внутри нас без нашего ведома, могут привести к самым разрушительным последствиям.

Для того чтобы избавиться от порочного круга и направить внутренние Драмы на личный рост и развитие, необходимо инсайт-озарение и часто — профессиональная помощь.

## **5. Универсальная трехсторонняя модель игры**

### **Треугольники от разговоров к развитию**

Когда я придумал Драматический треугольник, то пришел к выводу, что человек может играть все три роли одновременно. Со временем этот подход стал основным в моей теории.

Чтобы убедиться в его правильности, я должен был применить этот подход на еще более тонких уровнях.

До этого момента я уже проверил свои догадки на социальном, или внешнем уровне — при социальном взаимодействии с другими людьми.

После этого, как мы это видели, я пошел внутрь — на психологический уровень. Внутренние треугольники используются для анализа и понимания того, что происходит в наших мыслях, когда мы играем три роли одновременно.

Чуть позже я проверил свою теорию на уровне семьи. Размещая свой Треугольник в центре семейных сцен, я обнаружил, что существует прямая связь между детскими играми и играми взрослых.

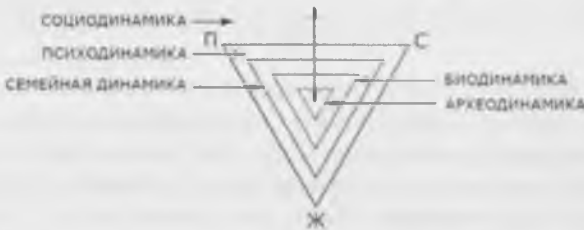
Затем, чтобы найти еще больше доказательств, я продолжил использовать один из принципов Бритвы Оккама, который заключается в поиске общих знаменателей с целью упростить понимание явления независимо от уровня анализа.

Я решил проанализировать, что происходит на двух более низких уровнях. Во-первых, на биологическом уровне, т. е. на уровне, на котором происходит взаимодействие между клетками. А потом на уровне эволюции видов, который я назвал Дарвиновским уровнем.



Добавляя в мои исследования такую степень глубины, я постепенно пришел к единой 5-уровневой теории транзакций.

- Социальный уровень
- Психологический уровень
- Уровень семьи
- Биологический уровень
- Дарвиновский уровень



Дарвиновские треугольники (с динамикой энергии)  
Рис. 67

Для каждого из этих уровней мой Треугольник дает нам возможность в каждой данной ситуации наблюдать за одновременно проигрываемыми тремя позитивными и тремя негативными ролями. При этом я считал уместным дать название каждой реальной транзакции и каждому взаимодействию, которые происходят между П, С и Ж на самых различных уровнях.

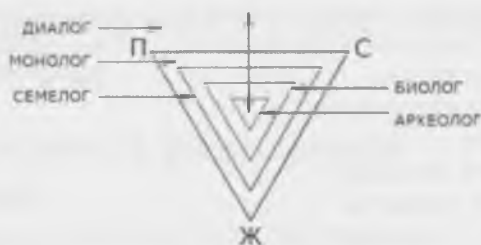
Транзакции или взаимодействие на социальном уровне между П, С и Ж я назвал «Диалогом» (рис. 68).

На психологическом уровне, где всё проигрывается внутри нас, такие транзакции я назвал «Монологом».

Для уровня семьи я придумал название «Семелог».

Далее, на биологическом уровне, где анализируются транзакции между клетками, мы говорим о «Биологе».

И, наконец, на Дарвиновском уровне, где речь идет о выживании вида, взаимодействие между выжившими членами семьи получило название «Археолог». Энергия взаимодействия представлена в виде транзакций на социодинамическом, психодинамическом, биодинамическом и археодинамическом уровнях.



Дарвиновские треугольники (с разговорной динамикой)  
Рис. 68

Нужно ли в терапии опускаться через все уровни, один за другим, для того, чтобы добраться до сердцевины, которую некоторые люди называют душой, или же есть прямой процесс (стрелка вверх) прорыва через все эти уровни, начиная с сердцевины и заканчивая «исцелением»? Есть ли прямой путь от первопричины к исцелению? Окончательного ответа пока нет.

### «Теория Всего»

Возможно, Дарвиновский треугольник можно было бы назвать «Теорией всего» в отношении динамики человека аналогично «Теории всего» в области физики. И адреналиновая реакция на это может заключаться не только в «Бегстве» или «Борьбе», но также включать в себя третий вариант — «Защиту». Эти интересные идеи могут быть использованы для размышлений когда-нибудь в будущем.

А сейчас я хотел бы кратко изложить именно эти последние уровни.

На биологическом уровне я делаю различие между клеточным биологическим уровнем и генетическим биологическим уровнем (ДНК).

## Треугольник клеточного биологического уровня

В живой системе клетки постоянно взаимодействуют друг с другом.

Функция некоторых клеток заключается исключительно в выработке ферментов для других клеток. Таким образом, их роль в производстве гормонов сходна позитивному Спасателю (С+ *Пополнение*), потому что они осуществляют поддержку в соответствии со своей функцией поддержки.

Есть также и *Клетки-потребители*, которые получают эту химическую поддержку, потому что они нуждаются в ней. Они не могут функционировать без этого питания. Их роль Жертвы Ж+ заключается в том, что они должны принимать то, что производят клетки-производители.

Ограничивающие клетки (П+) контролируют (Ж+) клетки-потребители. Они контролируют не только производство (С+) клеток, но также и потребление клетками-потребителями (Ж+).

Функция позитивного Преследователя (П+) этих клеток заключается в том, чтобы ограничивать как излишнее производство некоторых веществ, когда это необходимо, так и, при необходимости, их избыточное поглощение. При болезненных состояниях они могут функционировать в своем негативном аспекте. Клетки танцуют Танец Треугольника постоянно!

**Пример.** Серотонин является веществом, которое играет важную роль в изменении настроения человека. Низкий уровень серотонина может вызвать депрессию и тревожные состояния. Когда клетки вырабатывают серотонин (С+), необходимое количество поглощается рецепторами (Ж+). При некоторых патологиях, таких как депрессия, слишком большой повторный захват (Ж-) может иметь негативное влияние на систему, которая нуждается в поддержании высокого уровня серотонина. Вот почему антидепрессанты класса *SSRI* (Селективные ингибиторы обратного захвата серотонина — СИОЗС) подавляют избыток обратного захвата серотонина клетками-рецепторами, поддерживая тем самым высокий уровень серотонина в организме депрессивного пациента, который таким образом лучше справляется с тревогой и депрессией.



Драматические треугольники клеточного уровня (транзактная динамика).  
Рис. 69

## Треугольник генетического биологического уровня (ДНК)

Гены, которые выжили в ходе эволюционных игр, тоже встроены в концепцию Треугольника:

- (С) Гены, которые способствуют продвижению видов на более высокий уровень.
- (Ж) Гены, которые прячутся и остаются такими же.
- (П) Гены, которые саботируют развитие и разрушают виды.

Это достаточно сложный уровень, который нуждается в более простом объяснении. Гены бывают доминантными и рецессивными. Доминантный ген, по определению, доминирует в генетическом отношении и налагает свои собственные ограничения. Его функция похожа на роль Преследователя (П). Достаточно лишь одного гена этого типа, чтобы его свойства нашли свое применение.

Рецессивный ген, с другой стороны, продолжает присутствовать в генетическом багаже человека, но не активируется (Жертва). Для того, чтобы активировать себя и доминировать над ситуацией, такому рецессивному гену необходим другой такой же ген. Этот второй, точно такой же ген, играет роль Спасателя (С). Это не самое главное, однако это — еще один способ использования Треугольника. Спасатель ДНК (С) может поднять вид на более высокий уровень адаптивности и эволюции, ген Преследователя ДНК может саботировать дальнейшее развитие, при этом ген-Жертва оказывает минимальное влияние.

## Дарвиновский треугольник

Когда я размышлял над этим последним уровнем через призму моего Треугольника, то обнаружил, что ставки здесь заключались в выживании семьи и сохранении победившего ДНК для будущих поколений.

Примитивные родители, столкнувшись с угрозой вымирания своего потомства, инстинктивно и мгновенно втягивались одновременно во все три роли. Гены выживших животных в дальнейшем будут передаваться всё новым и новым поколениям.

Выбор между инстинктом или вымиранием является по этой причине безотлагательным. Адреналин, выделяемый в ситуации опасности, поступает одновременно во все три угла моего Дарвиновского треугольника!

1. ИНСТИНКТ СПАСАТЕЛЯ (Защищай!). Известен как инстинкт выживания. Он предназначен для того, чтобы защитить и спасти нас в буквальном смысле этого слова (С), давая нам силы и энергию, которая необходима для спасения потомства и улучшения генофонда.

2. ИНСТИНКТ ЖЕРТВЫ (Беги!). Благодаря инстинкту выживания мы также способны ощущать угрозу и испытывать чувство страха (Ж) по отношению к нашему потомству и семейной группе, что заставляет нас осознавать уязвимость тех, кого мы должны защищать.

3. ИНСТИНКТ ПРЕСЛЕДОВАТЕЛЯ (Сражайся!). Наконец, последняя роль, заложенная в инстинкте выживания, заключается в том, чтобы быть способными нападать и защищать семью в случае нападения хищника — классический выбор между борьбой и бегством. При необходимости мы делаем спонтанный выбор в сторону борьбы, а адреналин при том многократно увеличивает наши возможности. Энергия агрессии также заставляет животных агрессивно искать более благоприятные условия для выживания своего потомства и родительскую силу, чтобы их защитить.



Три основных инстинкта Дарвиновского драматического треугольника  
Рис. 70

Я глубоко убежден, что данный Дарвиновский треугольник выживания составляет теоретическую основу моего Треугольника сострадания, в который я вкладываю следующий постулат:

В любой человеческой драме в различной степени одновременно присутствуют все три роли П, С и Ж, явно или не явно. Во всех ситуациях угрозы, включая игры, они проявляются инстинктивно.

Для мирных взаимоотношений эти три роли необходимо распознать и понять.

## **Диаграммы экспериментальных Драматических треугольников**

В науке и гуманитарных исследованиях мы должны постоянно творить и публиковать информацию о новых возможностях, потому что одна из них может стать «прорывной инновацией для смены парадигмы». Так что теперь я задаюсь вопросом, есть ли подобная трехсторонняя энергетическая система и в физике, которая может добавить или заменить преобладающую дуалистическую модель на трехвалентную?

## Трехвалентный энергетический треугольник в физике элементарных частиц

(Читатель, возможно, захочет пропустить этот абзац.)

Можно сделать предположение, что если в человеческой природе существует доказанная трехсторонняя система энергии инстинктов, то почему также не может существовать похожая трехсторонняя система энергии в области физики? Однако большинство физических теорий в настоящее время построено по принципу дуализма («каждое действие имеет равное противодействие»), или бивалентной системы энергии и никак не связано с трехвалентной энергией человеческой драмы. Не умаляя значимости принципа простоты Оккама, Эйнштейна и других ученых, такой треугольник может предварительно выглядеть следующим образом (рис. 71).

Поскольку Преследователь, Спасатель и Жертва являются реальными людьми, обладающими каким-то весом и массой, я назвал углы Частицами (или Массой) и стал рассматривать взаимодействие между ними.

Притяжение между углами можно назвать Магнетизмом или Силой. Стрелки извне можно назвать силой отталкивания, а стрелки вовнутрь — силой притяжения. В физике есть мощные силы (толстые стрелки) и слабые силы (тонкие стрелки) (+ и -). Силой отталкивания может служить неуловимая антиматерия, которая отталкивает их друг от друга. Энтропия, притягивающая их к центру, есть гравитация — черная дыра... Или нет. Или это может быть началом.

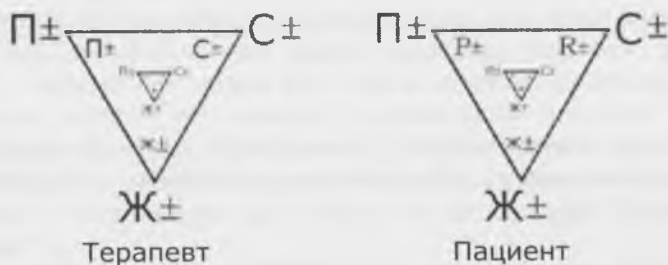


Трехвалентный энергетический треугольник физики элементарных частиц

Рис. 71

## Треугольник инсайта выдающегося психотерапевта

Вот еще один экспериментальный драматический треугольник, в котором трансцендентальный психотерапевт освоил все +/- углы драматического треугольника — все 48 уровней (сосчитайте их сами) мудрости, своей мудрости и мудрости клиента.



Треугольник инсайта выдающегося терапевта  
Рис. 72

Можно спросить, как долго должна продолжаться терапия, и знает ли этот исключительный терапевт, в отличие от других людей, иные пути к здоровью и счастью? Как можно отслеживать все эти уровни инсайта и ощущений, заканчивающиеся позитивно во благо человека?

Может быть, для сочувствия и сострадания нужна лишь модель. Приведу несколько примеров.

Есть причины, по которым нужно продолжать создавать новые теории. Я пришел к идее драматического треугольника благодаря мозговому штурму 30 рисунков-каракулей. Поэтому-то я и поместил в эту книгу как можно больше треугольников. Кто знает, что будет полезно, а что нет? Рынок рассудит: всё или ничего.

### По свидетельству великого барда

*Если вы можете глядеть в посев времен  
И знаете судьбу зерна любого,  
Скажите мне...*

Уильям Шекспир



Часть вторая

# **КАК ВЫЙТИ ИЗ ИГРЫ И ЖИЗНЬ, СВОБОДНАЯ ОТ ИГР**

**Полезные коммуникативные  
техники для выхода из игр  
и треугольников**

# 1. Как быть свободным

*Набор Карпмана для жизни, свободной от игр*

## Как научиться не играть в игры?

Как можно жить без игр и без Треугольника? Действительно ли это возможно? Есть ли у вас какой-то особый метод, доктор Карпман?

Этот вопрос задают мне постоянно абсолютно все и будут делать это и в будущем. Моя профессия заключается в поиске путей к счастью, здоровых отношений и любви к себе. Поэтому я без обиняков говорю «Да». У меня есть ответы, варианты, альтернативы, трюки и веревочки, за которые надо дергать, техники и технологии. Этому я посвятил всю свою жизнь. И я рад предложить вам их сейчас; и к тому же они работают. Я использую их в течение многих лет в работе с моими клиентами и пациентами.

Считайте рекомендации, изложенные в этой второй части книги как обязательные к ежедневному выполнению, как и рекомендации по диете есть пять фруктов и овощей каждый день. Не стесняйтесь заходить ко мне в гости на мой вебсайт

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

Наша цель заключается в том, чтобы жить за пределами Треугольника, научиться тому, как не играть в игры и не приглашать в них других людей.

Навыки, которые мы собираемся развивать в последней части моей книги, в значительной степени помогут вам отойти от игр и наладить взаимоотношения, свободные от игр. Будучи в гармонии со своим здоровьем и поддерживая здоровые взаимоотношения, и я, и вы также сможете изменить ход вашей собственной жизни и своего сценария.

Если вы будете опираться на новый стабильный фундамент вашей уверенности и открытости, то:

- Вы, скорее всего, не будете привлекать игроков.
- Вы, скорее всего, не будете играть с ними в игры.
- Вы быстрее освободитесь от игр.
- Вы быстрее исправите свою игру.

Наш девиз вытекает из следующего: *Когда я забочусь о другом человеке, я делаю всё, что в моих силах, чтобы сберечь этого человека и отказаться от игр.*

## Три этапа для улучшения навыков жизни без игр

**Первый важный этап: определите игры и приглашения в Треугольник**, независимо от того, исходят ли они от других людей или от вас самих. Вся первая часть книги посвящена именно этому. Мы анатомировали и отделяли видимое от невидимого и даже определяли бессознательные проявления Треугольников. Продолжайте идентифицировать, анализировать и называть эти игры. Это — лишь начало пути!

А теперь нам предстоит поработать с двумя вещами:

1. Активное слушание. Действительно ли мы слышим то, что говорит нам другой человек? Эффективен ли наш дешифратор Треугольников?
2. Препятствия, которые игроки порой ставят на нашем пути с целью заблокировать интимность. В чем проявляются их осознаваемые причины или бессознательные мотивы? Мы будем учиться, что с этим делать, чтобы перейти ко второму этапу.

**Второй этап: научитесь предлагать качественные взаимоотношения** без двусмысленностей и тайных замыслов (сознательные или бессознательные Треугольники). Наша любовь, дружба и профессиональные взаимоотношения должны быть основаны на прочном фундаменте и постоянно поддерживаться на должном уровне в нашей повседневной жизни. Для этого между нами должны быть четкие и гибкие контракты на взаи-

моотношения. В конце концов, перед браком супружеские пары заключают брачный контракт, а деловые партнеры подписывают соответствующие соглашения, иногда даже обращаясь к помощи юриста. Почему бы тогда и нам не заключать устные контракты на поддержание отношений в семье, между супругами и друзьями?

Мы также убедимся с вами в том, что иногда нужно и полезно заключать соглашения с самим собой.

**Третий этап: научитесь эффективным и надежным техникам для мониторинга и решения межличностных конфликтов** и применяйте их по мере обнаружения. Для этого у меня есть одна техника с аббревиатурой **POP**, что означает: **Р**асскажи о проблеме, **О**бсуди ее и **Р**еши ее (англ. BIU - TIU - WIU: Bring It Up, Talk it up, Wrap it up. — *Прим. перев.*)

Итак, сейчас, когда я знаю, как слушать и расшифровывать Треугольники, и когда у меня есть эффективный контракт с моим окружением, что мне делать, если партнер, член семьи или друг разрывает отношения между нами или все разрушает из-за своего негативного поведения?

1. Как мне рассказать и поделиться тем, что происходит? (P)
2. Как мне обсуждать это честно и откровенно, если иногда бывает очень трудно просто сказать о некоторых вещах? (O)
3. Как я могу быть уверенным в том, что после нашего разговора вопрос будет решен и что эта проблема не возникнет снова? (P)

Каждый из этих шагов в мониторинге конфликтов требует инструментов, которые я предлагаю вам проверить на самих себе. Опробуйте и используйте их в своей жизни!

## Пять важных решений

### Решение № 1:

**Я не играю в игры (И не вхожу в них).**

Я поддерживаю безопасные и эффективные взаимоотношения с людьми. (Я по-прежнему позитивен и конструктивен).

Это первое и самое трудное решение, которое следует принять и выполнять в дальнейшем. Держитесь подальше от роли Жертвы. Для этого помните о позитивных углах Треугольника сострадания П+, С+ и Ж+.

### **Решение № 2:**

#### **Я беру на себя свою долю ответственности (П+)**

Когда вы осознаете, что застряли в игре, один из простых способов выхода из игры — это вспомнить «идею о 10%» и взять на себя 10-процентную долю ответственности. Когда я осознаю, что я на 10% Преследователь, то начинаю осознавать свою **ответственность** в запуске и поддержке игры.

### **Решение № 3:**

#### **Я оказываю настоящую аутентичную помощь (С+)**

Один из способов выйти из роли Спасателя — это научиться давать **позитивную обратную связь**, т. е. позитивно оценивать какие-то элементы в другом человеке и таким образом на 10% считать роль Спасателя позитивной. То есть 10% предлагаемой мной помощи является настоящей и аутентичной, а об остальных 90% моей помощи меня никто и никогда не просил.

### **Решение № 4:**

#### **Я признаю, что могу быть позитивно уязвим (Ж+)**

Когда я вижу себя в роли Жертвы, то должен помнить, что в той роли есть 10% необходимого **сочувствия**, которое я отношу на свой счет и отдаю другим.

Давайте представим человека, застрявшего в игре. Рассмотрим двухэтапный план действий:

1. Поговорите с ним о том, что в его действиях просматривается по 10% Преследователя, Спасателя и Жертвы. Тоже самое сделайте с его оппонентом. Если он это понимает и начинает осознавать, то переходите к пункту 2, который состоит в следующем:
2. Предложите ему взять ответственность и извиниться за свое поведение и свои слова (и я тоже приношу Извинения за свое

10% участие в игре, если это так). После этого я выражаю Признательность его позитивным усилиям и намерениям, а также выражаю свое Сочувствие его трудному положению в игре и проблемам со мною, если я тоже в игре. И то же самое я делаю в отношении своих трех ролей в игре (по крайней мере, моему минимуму в 10%). Это три варианта выхода из игры с помощью Треугольника сострадания (рис. 73).



Треугольник сострадания — три выхода из игры  
Рис. 73

Давайте вернемся назад к истории с боссом по имени Боб, который придирался к своей секретарше Хелен. Боб деликатно и позитивно оценивает работу своей сотрудницы (С+). *(Вы хорошо работаете)*. Теперь он может выразить свое сочувствие к тем трудностям, с которыми она сталкивается в своей работе *(Работы на этой неделе было невпроворот, и я понимаю, как вам было тяжело)*(Ж+), и взять на себя ответственность за свои резкие и грубые слова (П+) *(Я знаю, я был довольно грубым вчера. На меня тоже все давят. Я сожалею, что обидел вас.)* (П+).

Он может также признать, что перегрузил ее работой, с которой она физически не могла справиться, или дал ей работу, которая была вне ее компетенции, но он также хорошо знает, что она делает всё, что в ее силах. Для него труднее всего, как применить ОСЗ: Осознать, Сказать и Решить проблему.

Со своей стороны она может легко признать свои трудности и ошибки в работе *(Вы правы, на этой неделе я часто не справлялась со сроками)*, (Ж+), проявить какие-то знаки уважения к начальству *(Я признаю, что вы ранее уже предупреждали меня о возможном увеличении объема работы)*, (С+) и выразить

боссу свое сочувствие (*Я понимаю, как всё это важно для вас, и что акционеры требуют больших результатов*).

Так идет процесс сочувствия и сострадания. Он оттачивается благодаря практике и пристальному вниманию к нему.

Если, напротив, взаимное сочувствие отсутствует, значит, есть большой риск того, что ситуация ухудшится.

Она может оставаться в роли Жертвы тирании (Ж-) своего босса, сказать ему, какой он мерзкий и противный в общении с ней (П-). Мы знаем, что в этом случае в соответствии с правилом эскалации игра может перерасти в игру 2-й и 3-й степени, и о качестве возможной расплаты нетрудно догадаться.

Босс может снова вернуться в игру, сказав: «Ты всё воспринимаешь как полоумная — уволена!» (П-). Или он может написать докладную в отдел по работе с персоналом, как, впрочем, и она тоже. Ему могут перенаправить ее докладную, которую он выбросит в мусорное ведро. И так до бесконечности, пока один из них эмоционально не выгорит, а другой не впадет в депрессию.

### **Решение № 5: Решайте сами, кем быть и что делать!**

Я разработал чрезвычайно экспрессивную речевую формулу для того, чтобы побудить моих пациентов и клиентов использовать технику сострадания и сочувствия (*рис. 74*):

*Лучше гневаться, чем печалиться.*

*Лучше получать, чем тревожиться.*

*Лучше быть умным, чем мучеником.*

### **Лучше гневаться, чем печалиться**

Чтобы выйти из роли Преследователя, говорите себе, что *Лучше гневаться, чем печалиться*. Эта фраза означает, что довольно часто вполне достаточно просто сразу же выразить свой гнев, нежели грустить в течение длительного времени. Выразив свой гнев, нам уже более не нужно оставаться в том состоянии, которое неминуемо заставляет нас играть роль Преследователя.

**Лучше получать, чем тревожиться**

Эту фразу можно сказать и по-другому: *я лучше буду просить о том, что мне нужно, нежели умолять и клянчить.*

Некоторым из нас очень трудно сказать «нет», «я хочу» и «я не хочу»... Любопытно, что такие люди полагают, что уверенность в себе может ранить других людей. В конце дня такие люди обычно испытывают разочарование и недопонимание, пряча свой гнев глубоко внутри. А он, тем не менее, в самый неподходящий момент вдруг взрывается и выливается на совсем не того человека!

**Лучше быть умным, чем мучеником**

По сути, эта фраза означает, что я предпочитаю быть прагматичным и рациональным, нежели «излишне признанным». Вместо того чтобы все время спасать других людей, я начинаю осознавать свою роль в играх и выхожу из них благодаря тому, что отказываюсь играть роли мученика — инсценировки, которая до сих пор меня вполне устраивала.



Внутренний драматический треугольник — три выхода из игры  
Рис. 74

**Если ничего из этого не работает, обратитесь за помощью**

Абсолютно нормально просить кого-то о помощи, например психолога или терапевта. При этом не забывайте заключать с любым консультантом, к которому обращаетесь, ясный и четкий контракт относительно того, что вы хотите изменить.



## Драматический треугольник. Выход с помощью модели «ОКей Коррал»

Люди часто меня спрашивают: «Доктор Карпман, как можно выйти из Драматического треугольника?» Одним из прекрасных способов организовать свое мышление стала модель, придуманная д-ром Франком Эрнстом на наших Семинарах по вторникам (я предложил название «ОКей Коррал» — и оно так и осталось!). Я буду использовать эту модель потому, что она связывает четыре жизненные позиции «Я — ОКей, Ты — ОКей» (*Berne, 1966; Harris, 1967*) с тем выбором, которые люди делают относительно своей жизни (*Ernst, 1971*). Я использую его модель для анализа игр и поиска выходов из Драматического треугольника (*рис. 75*).

«Бесплодная позиция» (*выжидание*) -/-. Это позиция человека, застрявшего в игре, который смотрит на мир сквозь призму жизненной позиции «Я — не ОКей, Ты — не ОКей» (Я-Т-). Погруженные в негатив и отрицание, такие люди чувствуют, что у них нет ни права, ни какой-либо возможности что-либо сделать (Я — не ОКей, Я -). При этом никакие внешние стимулы (Ты — не ОКей, Ты -) не в состоянии что-либо изменить в этом негативном мире, который они для себя создали.

«Депрессивная позиция» (*уход*) -/+. Такой застрявший в играх человек смотрит на мир сквозь призму жизненной позиции «Я — не ОКей, Ты — ОКей» (Я-Т+). Ощущая себя неадекватным перед лицом более продвинутых игроков, у которых ему никогда не выиграть, он хочет убежать от всех проблем. На диаграмме (*рис. 73*) показано три возможных варианта выхода из игры и этой позиции.

«Параноидальная позиция» (*избавление*) +/- . Такой человек смотрит на мир сквозь призму жизненной позиции «Я — ОКей, Ты — не ОКей» (Я+Т-). Он смотрит на других игроков свысока и хочет избавиться от них. Здесь следует напомнить известную цитату о том, что «Жертва в действительности не настолько

беспомощна, как себя ощущает. Спасатель в действительности не так уж много помогает, как он думает, а у Преследователя в действительности нет веских причин для жалоб обвинений» (Steiner, 1971). Поменяйте игроков — и ваша игра изменится. Начните снова с позиции Я+ и с новыми людьми Т+.

«Позиция сотрудничества» +/+ . Этот победитель смотрит на мир сквозь призму жизненной позиции «Я — Окей, Ты — Окей». Он оптимист и найдет способ, как не играть в игры и как уберечь другого человека. Далее я предложу еще несколько способов выхода из игры.



Окей Коррал (Ernst, 1971).

Рис. 75

На следующих страницах вы найдете ряд новых подходов и техник для того, чтобы справляться с трудными и конфликтными ситуациями. Надеюсь, что они вам понравятся!

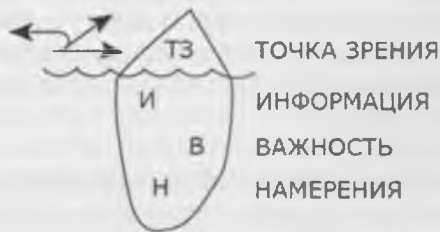
## Информационный айсберг

Во всех коммуникационных проблемах, с которыми мы сталкиваемся при анализе конфликтов, бывают ситуации, когда мы четко видим, что наш оппонент не понял, что мы хотели сказать. Ввиду целого ряда причин наш оппонент абсолютно не проникся глубиной наших слов. И он совсем не понимает, что за предмет нашего разговора стоят чрезвычайно важные вещи.

Когда мы сталкиваемся с такой ситуацией, мы иногда вынуждены предпринимать значительные усилия, чтобы привлечь внимание нашего собеседника и попросить его прислушаться к тому, о чем мы говорим.

Давайте также иметь в виду, что наш друг, вполне возможно,

пропустил наши слова из-за того, что мы сами не смогли донести до него очевидные для нас вещи. Подобное понимание не всегда приходит сразу. Оно все еще находится в невидимой части айсберга. Для объяснения происходящего я часто использую диаграмму с айсбергом, на которой невидимая его часть содержит дополнительную информацию, необходимую нашему оппоненту для того, чтобы он нас понял.



Информационный айсберг  
Рис. 76

Для всестороннего анализа процесса общения рассмотрим информационный айсберг с четырьмя слоями (рис. 76). Видимый слой (выше уровня воды) представляет собой высказываемые вами: 1) **Точку зрения**. Далее идут: 2) **Информация**, которой вы хотите поделиться. 3) Ваши аргументы относительно **Важности** вашей точки зрения. 4) Ваши личные **Намерения** с целью избежать неправильного истолкования.

Три стрелки наверху указывают на три возможных реакции: 1) Прямая стрелка к айсбергу — оппонент воспринял вашу точку зрения. 2) Стрелка вверх — человек сместился с вашей точки зрения на что-то другое. 3) Стрелка назад — ваш оппонент занят исключительно своими собственными мыслями.

Случается и противоположная ситуация. Иногда мы сами слушаем своего собеседника лишь краем уха. При этом мы упускаем саму суть того, чем с нами хочет поделиться наш друг. И поскольку мы спешим и не задаем необходимые вопросы для того, чтобы лучше понять своего собеседника, в наше восприятие вкрадывается недопонимание. Если бы мы действительно ста-

рались понять оппонента, то мы бы уж точно обнаружили его истинные намерения, когда он пытался рассказать о том, что его волнует. Мы бы тогда наверняка поняли бы, почему наш друг так нуждается в нашем понимании и как для него важен предмет разговора. Иногда недостаток понимания может привести к запуску игры.

Вот почему, когда я рисую свой айсберг, то помещаю предмет разговора над поверхностью воды и далее стрелкой указываю, что она срикошетировала от видимой части айсберга. Это означает, что мой оппонент слушает меня поверхностно, если вообще слушает.

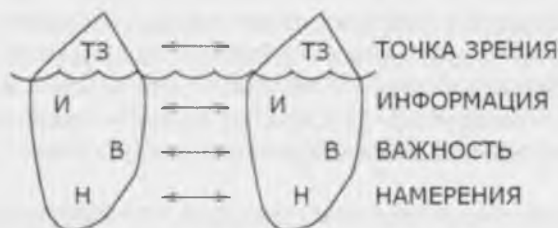
Если мой оппонент слушает меня невнимательно и без особого интереса, он никогда не увидит трех слоев затопленной части айсберга: Информации, Важности и Намерения (в англ. "3I": Information, Importance, Intent. — Прим. перев.).

**1-й слой. Информация**

**2-й слой. Важность**

**3-й слой. Намерение**

На рис. 77 показано, как два человека обмениваются друг с другом информацией. При этом они открыты и внимательно слушают друг друга.



Информационный айсберг при обоюдном слушании  
Рис. 77

У меня есть организационный вариант Информационного айсберга, который может быть использован во время деловых

встреч (рис. 78). Он еще раз подчеркивает значение того, как важно четко и убедительно донести свою точку зрения до аудитории. Допустим, что помощник управляющего в течение ограниченного времени должен сделать презентацию на заседании совета директоров. Свою презентацию докладчик должен начать (рис. 78) следующим образом: 1) С хорошо продуманного Предложения, которое бы привлекло к себе внимание всей аудитории, ясно и четко его изложить. 2) Обозначить **Ц**ель данного предложения — предоставить необходимую информацию. 3) Привести **А**ргументы, сравнительный анализ и преимущества данного предложения, а также упомянуть возможные риски. 4) Назвать **Ш**трафные санкции, с которыми может столкнуться бизнес в результате принятия данного Предложения (в англ. "4P" — Proposal, Purpose, Proof, Penalties. — Прим. перев.)



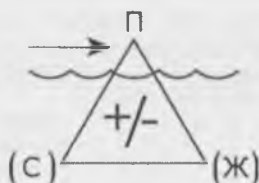
Как эффективно донести свою точку зрения на деловой встрече  
Рис. 78

Три стрелки наверху указывают, что либо предложение было полностью услышано (прямая стрелка), либо обсуждение сместилось (стрелка вверх) на другие вопросы, либо какой-то другой человек оттянул на себя всё внимание (стрелка назад). Недопонимание может быть также вызвано слабым и неаргументированным предложением, низким статусом сотрудника, слабым руководством или конкурирующими друг с другом предложениями, а также перегруженностью повестки дня.

Я продолжаю делать новые открытия через призму Треугольника, особенно в отношении Треугольника сочувствия и сострадания.

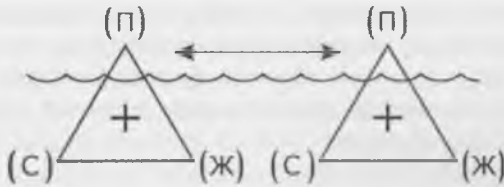
## Треугольники сочувствия в виде айсберга

Легко могу себе представить, как Треугольник сострадания плывет по морю, подобно айсбергу, не забывая при этом, что в какой-то степени все три роли могут существовать одновременно (рис. 79). Я изменил расположение ролей П, С и Ж так, что роль Преследователя находится над поверхностью воды (круглые скобки отсутствуют), где ее обычно ошибочно изображают. Однако любая из трех ролей может быть помещена сверху, в зависимости от человека и ситуации. Поскольку другие роли скрыты под водой (они помещены в круглые скобки), их можно совсем не увидеть, если не воспользоваться моей теорией.



Треугольник сострадания в виде айсберга  
Рис. 79

Помните ли вы ситуацию с боссом, который придирался к своей секретарше Хелен и чью роль Преследователя легко идентифицировать, поскольку она лежит на поверхности? Возьмем этот пример снова и проанализируем его уже с помощью еще одной версии Треугольника сострадания, в которой оба человека скрывают свои Намерения в Информационном айсберге (рис. 80). Данная диаграмма иллюстрирует, как два человека играют в игру «как услышать другого», и чьи Намерения нуждаются в безусловном раскрытии и уточнении. При этом такие треугольники используются только при необходимости провести анализ какой-то игры.



Треугольник сочувствия — Айсберги-близнецы.  
Намерения скрыты (в круглых скобках)  
Рис. 80

ЦЕЛЬ ТРЕУГОЛЬНИКА СОЧУВСТВИЯ заключается в том, чтобы автоматически и всесторонне понимать людей и их мотивы.

## Добавьте Рефлекс сочувствия в портфель ваших хороших привычек

Мы всегда недооценивали преимущества использования Рефлекса сочувствия и сострадания в нашей повседневной жизни. При этом мы все можем использовать его в качестве быстрого средства для изменения плохого настроения и тушения внезапных конфликтов.

Представим себе, что супружеская пара сидит в ресторане. Супруги некоторое время обсуждают, как учится их сын, после чего их спор становится настолько эмоциональным, что они на некоторое время замолкают, не совсем понимая, что еще можно сказать друг другу. Дама совсем расстроена и начинает рыдать.

Вдруг она, совершенно обезумев, резко восклицает: «Ты не можешь вот так просто замолчать и оставить меня с этим ужасом! Прекрати всё это и поговори со мной».

Изумленный, он делает глубокий вдох. Он включил свой Рефлекс сочувствия и вот, что он ей говорит:

«Дорогая, насколько я понимаю, ты, как Преследователь, довольно резко со мной, и я тебя понимаю. Я вижу, что, как Жертва, ты ощущаешь, что я давлю на тебя — прости меня. И, как Спасатель, ты просто пытаешься изменить ситуацию к лучшему...»

Люди чувствуют облегчение, когда вы при общении с ними используете ОКей углы, поскольку их чувства из трех ролей услышаны вами. Сразу все три! Как это здорово! Что за чудо!!! В солнечные дни я называю этот моментальный рефлекс сострадания *Треугольной Оперой*.

Привожу список преимуществ, которые вы можете включить в свой Рефлекс сочувствия и сострадания и стать певцами *Треугольной оперы*:

- Когда вы концентрируетесь на других людях, вы меньше думаете о себе. Это помогает не принимать всё слишком близко к сердцу.
- Вы не будете так часто, как раньше, воспринимать сказанное вам как нечто негативное и неприятное.
- Вы не будете так часто, как раньше, становиться параноиком и занимать оборонительную позицию. Вы станете еще более уравновешенным человеком.
- Вам будет еще более интересно рассматривать различные точки зрения, чем другим людям.
- Вы еще больше продвинетесь в понимании природы человека.
- Когда вы будете знать своего партнера с трех сторон, вы будете еще более спокойными и доверительными в общении друг с другом.
- Вы станете также еще более гибкими и в других областях.
- Рефлекс сочувствия выбивает людей из их негативного мышления, и вы сможете помочь им в этом.
- Когда вы сталкиваетесь с негативом со стороны других людей, обнаружение трех позитивных мотивов даст вам три новых варианта решения ситуации.
- Когда вы рассматриваете ситуацию с трех сторон, а не с одной, вы становитесь еще более мудрым и сострадательным человеком.
- И со своей стороны у вас также есть три способа простить самого себя!
- Другие люди изучают психологию, а у вас уже есть своя собственная.
- Уважение к себе способствует еще большему пониманию другого человека.



- Если вы создаете позитивное пространство для других людей, то они в свою очередь будут создавать позитивное пространство и для вас.
- Вы станете более зрелым человеком, если вы будете себя и других рассматривать с трех точек зрения.
- Вы сможете писать письма в редакции газет и журналов, излагая новые, ранее не опубликованные мнения и подходы.
- Вы станете еще более интересным собеседником, если будете делиться с людьми новыми и оригинальными точками зрения.
- Вы сможете избегать ненужных споров, если будете видеть в себе и других три другие возможности.
- Когда вы видите безграничные возможности и альтернативы в жизни, вы действительно понимаете, насколько восхитительной и счастливой может быть жизнь в будущем для вас и других людей.

И я бы еще добавил...

## **Три шкалы для оценки навыков слушания**

Как мы уже отмечали, ошибки в слушании часто приводят к недоразумениям и конфликтам. Иногда они могут стать началом для игр и новых драматических треугольников. На семинарах я предлагаю участникам поработать над этим с помощью Шкал слушания. Эти шкалы моделируют процесс слушания и дают участникам возможность измерить качества их слушания по шкале от 0 до 100%. Это полезное упражнение для выявления пробелов и ошибок в нашем навыке слушания.

Например, участникам, которые согласились на оценку своих навыков слушания, предлагают оценить, насколько они понимают то, что им говорят, и когда у них возникает сопротивление к слушанию.

Люди интуитивно чувствуют, когда их слушают по-настоящему. Практика в предоставлении обратной связи может помочь некоторым людям обрести уверенность в своей интуиции и в спо-

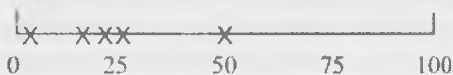
способности расшифровать происходящее в режиме реального времени. Во время обучения интуиция становится их второй натурой и помогает им избежать ошибок в общении. И если подобное случится, то сам факт участия в данном упражнении будет в значительной степени полезным для них.

Необходимо помнить, что намерения человека расположены в подводной части айсберга. В трудных ситуациях знание этого факта помогает нам понять, что мы, возможно, что-то упустили, что там есть еще какая-то полезная информация, и что проблема может быть решена.

**Пример.** Вы тренер и проводите упражнение со своими участниками. Кристофер только что выполнил необходимое упражнение, и остальные члены группы начинают давать ему обратную связь и задавать вопросы.

Но, похоже, Кристофер, не обращает внимания на то, что ему говорят. Он, кажется, больше всего занят тем, что хочет сказать сам, и поэтому постоянно перебивает коллег такими защитными фразами, как «Да, но...»

В этот момент вы можете предложить в рамках данного упражнения провести упражнение с тремя Шкалами слушания. Попросите тех, кто давал обратную связь, интуитивно сказать, слушали их или нет. И попросите их поставить знак «X» на Шкалу слушания Кристофера (рис. 81).



Пять участников интуитивно дают низкие оценки по Шкале слушания

Рис. 81

При этом участникам оценки можно задать следующие вопросы:

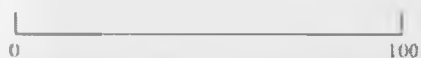
- Как слушал вас Кристофер, когда вы давали ему обратную связь?
- Что, с вашей точки зрения, он будет использовать в ближайшее время из того, что вы ему предложили?

Предполагается, что подобная позитивная конфронтация вызовет в нем шок, поднимет уровень его осознания и вызовет желание измениться.

Если вы проделаете данное упражнение с одной и той же группой несколько раз, то тогда сможете отследить прогресс участников группы в навыках слушания.

### Три шкалы слушания

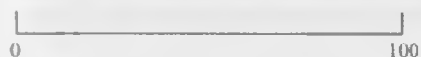
Основная шкала оценки слушания подразделяется на три интуитивных показателя слушания, которые помогают нам четко понять, слушают нас при общении с другими людьми или нет.



Насколько я внимателен



Насколько я умею слушать



Насколько я могу измениться

Шкалы слушания  
Рис. 82

Цель этих трех шкал заключается в том, чтобы количественно оценить, насколько человек:

- *Внимателен к вам* (насколько я внимателен к самому себе). То есть, обратите внимание на себя как на личность: кто вы, что вы чувствуете, говорите, и особенно на то, почему вы это говорите;
- *Насколько он умеет слушать* (насколько я умею слушать). То есть, обратите пристальное внимание на свои слова, включая то, что скрыто под поверхностью, — полную информацию, ваше намерение, важность для вас предмета

разговора и как он касается лично вас. Это может затронуть все четыре слоя информационного айсберга.

- *Насколько он хочет измениться* (насколько я хочу измениться). То есть, как они показывают, что слушают вас, и как ваши знания о них и ваши слова приведут к изменениям в них.

### **Три шкалы спикера**

Кроме того, мы можем добавить к этой процедуре еще три шкалы от 0 до 100% для оценки презентационных навыков человека:

- 1) Мои ожидания.
- 2) Степень моей удовлетворенности.
- 3) Моя презентация.

Мы можем использовать те же линейные шкалы, что показаны на *рис. 81*. Например, младший менеджер, который первый раз в своей жизни представляет свой проект на деловой встрече, предполагает иметь огромный 90-процентный успех по шкале «Мои ожидания», но в конечном итоге ставит себе 40% по шкале «удовлетворенность своей презентацией», после чего оценивает проявленные им на презентации навыки всего на 30%.

### **Две ситуационные шкалы**

Для оценки общественных мероприятий можно добавить еще две Ситуационные шкалы слушания от 0 до 100%:

- 1) «Шкала Сложности» — насколько сложной и неприятной была тема сообщения (содержание).
- 2) «Ситуационная Шкала» — насколько аудитория была невосприимчивой, слишком беспокойной или шумной, или насколько неправильно была организована презентация по времени (процесс). Например, младший менеджер хочет вызвать нежелательную критику со стороны своего босса и делает это в тот момент, когда все участники уже собрались покинуть заседание, которое уже и так затянулось. В этом случае сложность *темы* и *ситуации* будет приближаться почти к 100%. С такой темой и временными рамками шанс на успех будет практически равен нулю.

## Циклы поддержки

Представляю вам очень популярное упражнение, в котором участвуют мини-группы по 4 человека. Один участник представляет свою проблему (П) и получает обратную связь относительно своих навыков слушания от трех терапевтов/коучей. При этом каждый из них в любом порядке дает различный тип обратной связи: первый терапевт (чувствующий) дает обратную связь с точки зрения Чувств (Ч), второй (действующий) дает обратную связь относительно Действий (Д), а третий (думающий) — обратную связь относительно мышления (М). Для контроля за соблюдением упражнения может быть добавлена роль постороннего Наблюдателя (Н не показана).



Циклы поддержки слушания  
Рис. 83

Каждый член группы получает для заполнения четыре заранее отпечатанных оценочных листа с шестью Шкалами слушания (3+3 на каждом листе). Процесс выполнения упражнения состоит из нескольких шагов, которые для наглядности можно написать на доске:

Этап 1. Презентант как можно подробнее рассказывает о своей очень важной проблеме в соответствии с нарисованными на доске четырьмя слоями Информационного айсберга, после чего молчит, когда ему выставляют три оценки.

Этап 2. Роль трех терапевтов/коучей состоит в следующем:

- 1) следить за тем, как выступающий представляет свою проблему, и давать ему полезные рекомендации, но только строго в рамках своей роли. Другие терапевты могут дополнять своего коллегу в этой его роли,
- 2) дают презентанту обратную связь на основе своей интуитивной оценки того, как он слушал их обратную связь, ставя крестик «Х» на всех трех шкалах слушания;

3) конфронтируют выступающего относительно его проблем в слушании по трем шкалам и помогают осознать его трудности. Они также оценивают, как он воспринял их обратную связь.

Этап 3. Терапевт/тренер/коуч передает презентанту оценочный лист, который тот берет себе и в течение минуты сам оценивает свою презентацию в конце листа по трем Шкалам Спикера.

Этап 4. После этого наступает время, когда первый терапевт получает от каждого из своих коллег их обратную связь в виде их мнений и рекомендаций, как это показано изогнутыми стрелками на верхней части диаграммы.

Этап 5. Затем настает очередь двух других терапевтов, которые по очереди дают обратную связь Презентанту в соответствии с Этапами 2, 3 и 4.

Этап 6. После некоторого группового обсуждения участники меняются ролями так, чтобы каждый из них в конечном счете побывал в каждой роли и научился чему-то от остальных. Они также учатся, как давать три типа обратной связи, узнают о своих сильных сторонах в каждой роли, как правильно проводить презентацию и воспринимать три различных типа обратной связи. Они также развивают свои навыки того, как интуитивно наблюдать и определять трудности в общения между людьми.

На семинарах мы вешаем диаграмму (рис. 83) на доску. Буква **П** обозначает презентанта (спикера), которого впоследствии оценивают относительно его способности воспринимать три различных типа обратной связи. Буква **Ч** обозначает обратную связь относительно «Чувств» («Мне так жаль! Вы были такими мужественными и хотели, чтобы всё было хорошо»); **Д** — обратную связь относительно «Действий» («Не тормози, делай так-то и так-то и потом сообщи, что из этого получилось»); **М** — обратную связь относительно «Мышления» и мыслей («Давайте проанализируем проблему и вас самих, и как часто раньше вы вели себя подобным образом, что это за игра и в чем заключается ваша расплата?»). Участнику объясняют выставленные ему баллы, которые он уносит с собой домой.

Как уже упоминалось, терапевты могут также тренировать и оценивать друг друга относительно своей способности эффективно давать обратную связь, как это показано изогнутыми стрелками между ними. Некоторые при этом могут узнать, например, что они дают не совсем качественную обратную связь относительно Чувств, другие же могут обнаружить, что они предпочитают говорить только о Чувствах и неохотно поддерживают клиентов в отношении возможных Действий и способов анализа ситуации (Мышление). В конце упражнения участники иногда составляют гистограмму — рейтинг предпочитаемых ими стилей обратной связи.

## **Опции — быстрое средство для решения конфликтов и поддержания здоровых отношений**

Опыт показывает, что играть в игры легче, чем просто общаться. Примеры и анекдоты, которые мы вам предложили, возможно, помогли вспомнить реальные ситуации из вашей жизни. Замечали ли вы, как легко можно испугаться, растеряться, почувствовать себя беспомощным перед лицом игроков Драматического треугольника и Игр?

Итак, есть еще, по крайней мере, пять других возможных способов для того, чтобы жить вне треугольника, то есть без Игр. За свою статью «Опции» я (*Karpman, 1971*) получил вторую Мемориальную научную награду имени Эрика Берна. (Свою первую награду я получил за Драматический треугольник).

Пять опций-возможностей — это пять точек зрения, которые есть в моем распоряжении для анализа любой жизненной ситуации. Каждый способ берет свое начало в пяти основных эго-состояниях Транзактного анализа:

- Критикующий (Контролирующий) Родитель (КР)
- Воспитывающий Родитель (ВР)
- Взрослый (В)
- Свободный Ребенок (СД)
- Адаптивный Ребенок (АД)

Что бы мог сказать мой позитивный Критикующий Родитель относительно какой-то конфликтной ситуации? Как бы я мог достойно выйти из нее? А что при этом мог бы сказать мой Воспитывающий Родитель? Взрослый? Адаптивный ребенок? А что бы мне мог посоветовать в этой ситуации мой Свободный ребенок? Нужно ли мне пытаться изменить другого человека? Нет! Для этого мне бы потребовался Контракт на изменение.

Как сделать так, чтобы ваши пять эго-состояний предлагали вам как можно больше способов выхода из конфликта?

Продельвайте это упражнение как можно чаще. Тренируйтесь сначала в простых ситуациях, а затем во всё более и более сложных.

### **Как использовать эту методику?**

Если вы в настоящее время ощущаете, что живете в ситуации, которая напоминает вам о какой-то роли Драматического треугольника, то вы при дальнейшем чтении можете использовать ее в качестве примера. Если нет, то вспомните, о каком-то треугольнике в прошлом и проанализируйте его с помощью нижеследующих пяти опций.

Следуя принципу сочувствия и сострадания, задавайте вопросы не только вашему оппоненту, но и самому себе.

## **Вы и ваши эго-состояния**

В Транзактном анализе есть пять состояний ума, доступные в любое время для общения с другими людьми и самим собой, а также для восприятия окружающего мира. Эти состояния ума называются Эго-состояниями. Они являются краеугольными камнями в Транзактном анализе. Поскольку моя книга — не учебник по ТА, я должен рассказать вам об этих пяти составных частях нашей личности, поскольку они помогут нам решать возникающие конфликты.

В самом деле, когда на нас нападают, например, говоря нам нечто подобное: «Да ты просто полный дебил! У тебя когда-нибудь башка работает? Ну, всё понятно, у тебя в мозгу никаких извилин не осталось!», мы понимаем, что нападающий на нас человек особенно чувствителен по отношению к интеллектуальной деятельности. Именно здесь он и пытается войти в треугольник.



Если, с другой стороны, мы слышим следующее: «Ты абсолютно нечувствителен к моим потребностям. У тебя совсем нет сердца. Я тут рядом страдаю, а ты проходишь мимо и ничего не замечаешь. Ты самовлюбленный эгоист!», то становится понятно, что наш оппонент мыслит и говорит на уровне чувств и эмоций.

Я заметил, что если мы в этот момент Драматического треугольника определим задействованное эго-состояние, то это поможет нам применить более тонкую и эффективную технику.

При этом я могу использовать для ответа как Треугольник сострадания, так и свои эго-состояния. Таким образом, у меня появляется пять новых вариантов реагирования, подобно пяти вариациям на одну и ту же музыкальную тему.

Допустим, что некто говорит мне, что я «дебил без единой извилины». Исходя из Треугольника сострадания, я буду рассматривать три роли: он оскорбляет меня (П), он думает, что таким образом я его лучше пойму (С), он абсолютно бессилён что-либо сделать из-за моей тупости (Ж).

В соответствии с этим я могу сказать ему, что понимаю, что он хочет до меня донести для того, чтобы исключить его сомнения в моих интеллектуальных способностях (П+). Я также **понимаю**, что он пытается мне помочь, и что мы можем разговаривать как взрослые (С+). Я осознаю свою ошибку и собираюсь ее **исправить** (Ж+). И в конце я говорю ему, что буду слушать его и достигать своих **целей** так же, как и он.

В этом примере я выбрал трехстороннюю коммуникацию, которая была направлена в его эго-состояние Взрослого — к его мышлению и интеллекту, и всё это с помощью Треугольника сочувствия и сострадания.

А вот то, что я бы ему уж точно не сказал, так это то, что взывает к его чувствам и эмоциям:

«Я чувствую в твоих словах много агрессии, и мне от этого нехорошо (П+). Не мог бы ты обращаться ко мне более доброжелательно? (С+). Это касается нас обоих. Ты испытываешь гнев, и я тебя понимаю. Я чувствую обиду и нуждаюсь в поддержке (Ж+).»

В этом противоположном примере я использую Треугольник со-страдания и, тем не менее, рискую быть непонятым по форме выражения из-за того, что выбрал не самую лучшую коммуникационную опцию, не самый лучший аргумент, не разговаривал с ним на его языке. То есть, по процессу я был прав (как я это всё сказал), а по содержанию (что я сказал) совсем нет.

Изначально эго-состояния использовались как инструмент анализа и наблюдения за самим собой для того, чтобы определять, в каком эго-состоянии мы находимся больше всего, когда и как мы его используем.

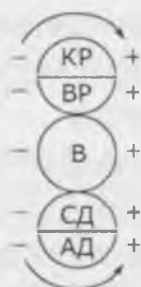
Три роли Треугольника настолько в нас укоренились, что у нас нет никакой другой возможности поступить иначе, как не сказать следующее: «У меня не было другого выбора! Что я, по-моему, могла ему еще сказать?»

На это утверждение существует и другой ответ. У нас есть пять возможных вариантов для того, чтобы выразить себя вне Треугольника и не входить в Игру. Когда мы сталкиваемся с конфликтной ситуацией и уверены в том, что наш оппонент хочет сыграть с нами в игру, мы можем просто успокоиться и продумать варианты ответов из каждой из этих пяти опций.

Как можно узнать об этих пяти опциях и воспользоваться ими ради собственного блага? Давайте начнем с их описания. Пять эго-состояний можно использовать как позитивно, так и негативно, как это показано на *рис. 84*:

- Критикующий (Контролирующий) Родитель (КР)
- Воспитывающий Родитель (ВР)
- Взрослый (В)
- Свободный Ребенок (СД)
- Адаптивный Ребенок (АД)

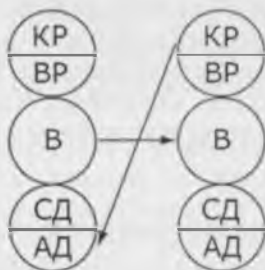
*(Чтобы избежать путаницы между Ребенком и Родителем на схемах эго-состояние ребенка будет изображаться как Д (дитя) — СД и АД, а в тексте — Свободный ребенок и Адаптивный ребенок. Таким образом, основная модель в ТА называется моделью РВД (ЭрвЭдэ) (по англ. РАС (ПиЭйСи). — Прим. перев.)*



Переход из негативного в позитивное эго-состояние

Рис. 84

Эго-состояния можно использовать позитивно или негативно. Всё зависит от выбора человека и его решения. На *рис. 84* показано, как человек избегает игр, перенаправляя их негативную энергию в позитивную.



Опции. Пересекающиеся транзакции двух людей

Рис. 85

*Рис. 85* является иллюстрацией диаграммы Опций (*Karpman, 1971*). На этом рисунке КР посылает транзакцию — критику «Ты debil» в АД, который на это мог бы ответить привычным «Ты прав. Так оно и есть». Однако на диаграмме в дело вмешивается Взрослый, который не реагирует на этот крючок и отвечает искренним запросом: «Давай объективно посмотрим на то, что мы имеем». Вот как можно позитивно изменять пересекающиеся транзакции.

## **Критикующий Родитель: мнения, оценка, приверженность, контракт и структура**

### ***Позитивный Критикующий (Контролирующий) Родитель***

— это человек, который занимает позицию лидера.

«Это я. Это то, во что я верю. Это то, что я хочу, и то, как я хочу этого достигнуть. Я ваш гид. Я собираюсь взять вас туда, куда вас никто никогда еще не брал. Следуйте за мной. Я — ваш лидер».

Можете ли вы встать и сказать это людям так, чтобы они в это поверили? Лидер как раз и есть такой человек, у которого имеется план и который говорит, куда и как нам идти. Когда человек обладает феноменальными лидерскими качествами, то мы называем его Критикующий Родитель ++.

Если вы хороший Критикующий Родитель, то тогда вы обладаете даром убеждения и являетесь лидером. Если вы хотите улучшить свои качества как Критикующего Родителя, то говорите следующим образом: «Итак, спокойно. Что это за ситуация? Каковы правила? Когда я во всем разберусь, я скажу свое мнение и то, что надо делать».

***В режиме негативного Критикующего Родителя*** я негативно оцениваю другого человека и угрожаю ему.

«Ты пустышка, идиот и ничего собой не представляешь!»

А вот что будет говорить начальник в режиме негативного Критикующего Родителя: «Ты не способен даже повторить что-либо за мной. Я не знаю, чем ты там занимаешься, но я тебя предупреждаю, у тебя будут проблемы с юристом!»

Существует и нейтральная позиция, которая получила название «нулевой Критикующий Родитель». Такой человек не проявляет никаких лидерских качеств и не несет никакой ответственности. Для развития уверенности, лидерских качеств и уважения абсолютно необходимо развивать в себе эго-состояние позитивного Критикующего Родителя.

В эго-состоянии позитивного Критикующего Родителя человек может направить агрессивную энергию в парадигму позитивного лидерства и цели.

## **Воспитывающий Родитель: внимание, забота о людях, поддержка, солидарность и помощь**

*Позитивный Воспитывающий Родитель* наблюдается у тех людей, которые оказывают необходимую поддержку и заботу другим людям.

«Я всегда готов тебе помочь. Если хочешь, можешь воспользоваться моими записями. Я узнал, что ты переезжаешь в воскресенье. Если будет нужна моя помощь — дай мне знать».

А как начальник должен использовать своего позитивного Воспитывающего Родителя, чтобы поддерживать мораль и позитивную атмосферу в коллективе? Для этого он должен признавать своих сотрудников и их достижения, а также поощрять их к тому, чтобы они еще больше вкладывались в общее дело.

Некоторые боссы предпочитают не оказывать слишком большого внимания своим сотрудникам, поскольку считают, что такие знаки признания и уважения приведут к тому, что их подчиненные будут почитать на лаврах и перестанут работать. Они боятся быть слишком добрыми со своими подчиненными, опасаясь, что те могут расслабиться и сесть им на шею.

Я работал с различными компаниями и организациями и встречался с различными типами руководителей. Однажды я повстречался с одной командой, члены которой для забавы размещали смешные комиксы на рабочей доске объявлений. Их начальник заметил это и порвал их картинки. Босс не понимал, что эти картинки лишь поднимают боевой дух в коллективе. А веселье и радость он воспринимал как нежелание работать. Команда резко негативно восприняла его поступок, атмосфера в команде накалилась, и вскоре она распалась.

У этого босса оказался «нулевой» Воспитывающий Родитель.

**Негативный Воспитывающий Родитель** проявляется в роли Спасателя. Он бессознательно поддерживает в себе веру в то, что он должен помогать другим людям потому, что они сами не в состоянии о себе позаботиться. Иначе говоря, он готов помогать другим за счет самого себя: «Ты знаешь, что все, что я делаю, — это только ради тебя. Ты поймешь это, когда вырастешь. Не делай этого, я сама сделаю это для тебя. Мне жаль, что ты сам ничего не можешь сделать самостоятельно».

Подобное поведение стимулирует окружающих оставаться в роли Жертв, сдерживает их творчество и убивает малейшее стремление к какой-либо инициативе. Человек с сильным негативным Воспитывающим Родителем до конца будет верить, что его жизнь предназначена для того, чтобы жертвовать собой ради других людей.

Одновременно с тем, что лидер команды должен проявлять свои качества позитивного Критикующего Родителя, он также должен признавать и уважать других людей, тем самым энергетически заряжая своих сотрудников.

В эго-состоянии позитивного Воспитывающего Родителя человек при необходимости готов оказывать реальную помощь и не спасать людей, считая их Жертвами.

## **Взрослый: ясное мышление, анализ и факты**

**Позитивный Взрослый** — это человек, который излагает информацию в доступной и понятной форме и пытается анализировать и решать возникающие ситуации с помощью логического мышления.

«Как это можно проанализировать? Я насчитал восемь, а может быть, я что-то пропустил. Словарь дает следующее определение...»

Он также предоставляет необходимую информацию для осуществления каких-либо действий или делает работу сам. Взрослый в ТА — это эго-состояние или состояние «я». Оно не связано с понятием «взрослый человек». Людям любого возраста при-

суща способность думать и мыслить, что и является основной функцией эго-состояния Взрослого. (его лат. — «я». — *Прим. перев.*).

Некоторые источники утверждают, что негативного эго-состояния Взрослого не существует. Это неправда.

**Я могу находиться в режиме негативного Взрослого** в тех случаях, когда почти не предоставляю никому никакой информации и позволяю людям действовать по своему усмотрению, считая при этом, что они должны сами добывать себе информацию. «Нулевой» Взрослый не делится ни с кем никакой информацией и не задает никаких лишних вопросов.

Существует также термин «исключенный» или «Константный Взрослый». Такие люди не позволяют себе проявлять эмоции из других эго-состояний. Они не способны видеть жизнь глазами других людей и не рассматривают эмоции как составную часть любого анализа.

Здоровый Взрослый всегда задает вопросы, чтобы получить необходимую информацию от Информационных Айсбергов и передать ее в доступном виде другим людям.

Когда сотрудники не обладают необходимой информацией от своей компании, им трудно расти и развиваться, поскольку они должны сами развивать в себе Взрослое начало. Здесь я взял для примера сотрудника какой-то организации, хотя это также справедливо и для всех тех, кто хочет стать гармоничным человеком.

В эго-состоянии Взрослого человек хочет постоянно расти и развиваться, при этом он не стремится стать всезнающей и ригидным человеком.

## **Свободный ребенок: спонтанное выражение чувств и эмоций**

Позитивный Свободный ребенок проявляется тогда, когда мы спонтанно выражаем свои эмоции и желания, не беспокоя при этом других людей.

«Здорово! Мне этот нравится! Ненавижу это! Ну, давай зака- тим вечеринку! Обожаю это! Я хочу рассказать тебе пикантный анекдот!»

Когда у людей много Свободного ребенка, их легко узнать по радостному и счастливому выражению лица. Они выражают то, что они чувствуют, что способствует уменьшению напряженности между людьми. Чем меньше марок, тем крепче спишь!

**Негативный Свободный ребенок** — это человек, который ищет для себя только удовольствие и избегает любые формы стресса. Такие люди пренебрегают объективной информацией Взрослого о своем окружении и постоянно подвергают себя опасности. Стремясь к излишнему удовольствию, они могут от- талкивать от себя других людей.

«Я делаю то, что хочу, и черт с вами со всеми. Мне вообще на всё наплевать!»

«Нулевой» Свободный ребенок не способен на какие-либо чув- ства и эмоции, считая, что *«Юмор — это парадоксальная форма риторики и одновременно неуправляемая реакция эмоциональ- ной части головного мозга, которую некоторые называют сме- хом»*.

Вот как мистер Спок описывает юмор в фильме «Звездный путь» (*Star Trek*). Это классический пример человека, у которого полностью отсутствует Свободный ребенок. Отрежьте ему оставши- еся эмоции, потому что он не человек, а существо с планеты Вулкан!

Но я вас спрашиваю: «Хотите ли вы торчать в студии *Universal* и смотреть фантастические и комедийные фильмы с таким пер- сонажем, как мистер Спок?»

В эго-состоянии позитивного Свободного Ребенка человек менее эгоистичен и более счастлив, и поэтому у него много друзей.



## Адаптивный ребенок: умение подчиняться и быть гибким

**Позитивный Адаптивный ребенок** — это человек, который без труда воспринимает существующие правила и, если что-то предлагает, то не настаивает на этом.

«Хорошо, я принимаю ваши условия. Я сделаю так, как вы сказали! Я подстрою свой график под вас!»

Гибкость — это способность адаптироваться, если нужно подчиниться необычным правилам. На наших семинарах гибкость, например, состоит в том, чтобы следовать правилам нового упражнения, а не сопротивляться им.

**Проявления негативного Адаптивного ребенка** называют сверхадаптацией. При этом такой человек излишне подчиняется и проявляет крайнюю покорность, хотя в правилах об этом ничего не сказано. Он будет терпеть невыносимое, считая, что страдать должен он, а не окружающие. Негативный Адаптивный ребенок собирает марки и рэкеты обиды, страха, вины и гнева и играет в привычные для него игры.

Допустим, что кому-то в комнате стало холодно, и он спрашивает соседа: «Вам, случайно, не холодно?». На что тот отвечает: «Вовсе нет, на самом деле, — совсем даже наоборот! Вы что, хотите повысить температуру?» Негативный Адаптивный ребенок в этой ситуации ответил бы следующей сверхадаптацией: «Нет-нет, конечно нет. Пусть всё будет, как есть. Это всё неважно!» В действительности, он тайно надеется, что кто-то другой спасет его и повысит температуру. При этом на следующий день у него будет болеть горло.

Негативный Адаптивный ребенок обычно общается с помощью рэкета и транзакций «Жертва > Спасатель».

Отсутствие позитивного Адаптивного Ребенка может проявляться в виде отсутствия желания и отказе что-либо менять. «Нет-нет, ну какая может быть пицца без сыра!»

В эго-состоянии позитивного Адаптивного Ребенка человек учится играть по правилам и не жаловаться на них.

## **Эго-состояния и Треугольник**

Однажды кто-то спросил меня: «Д-р Карпман, какая существует связь между Драматическим треугольником и Эго-состояниями?» После этого я нарисовал стрелку — транзакцию от Критикующего Родителя, играющего роль Преследователя, в Адаптивного ребенка. «Ты что, дрожишь от холода? Терпи. Тебе же было сказано, чтобы ты взял с собой свитер. А раз не взял, так что теперь молчи и страдай!»

Негативный Воспитывающий Родитель становится Спасателем Адаптивного ребенка, который, в свою очередь, начинает играть роль Жертвы.

## **Пять опций-возможностей для поддержания и усиления позитивных ЭГО-состояний**

***Взрослый обращается***

***к Позитивному Критикующему Родителю***

В данной конкретной ситуации:

- *Что в этой ситуации противоречит нашим ценностям?*
- *Есть ли у нас контракт на то, чтобы уважать друг друга? Следуем ли мы ему?*
- *Какие принципы и правила мы должны добавить в наши отношения для того, чтобы эффективно общаться друг с другом?*
- *Справедлив ли контракт между нами и основан ли он на принципе Победитель-Победитель?*

***Взрослый обращается***

***к Позитивному Воспитывающему Родителю***

В данной конкретной ситуации:

- *Обращался ли кто-либо из нас за помощью?*
- *Есть ли у меня средства или навыки, чтобы помочь тебе? Есть ли у тебя средства или навыки, чтобы помочь мне?*
- *Как предлагаемая нами помощь может изменить ситуацию к лучшему?*
- *Давай остановимся где-то посередине.*

**Взрослый обращается к Позитивному Взрослому**

В данной конкретной ситуации:

- Каковы факты? Кто и что сказал?
- Каковы наши ставки? (Что теряет и выигрывает каждый из нас в данной ситуации?).
- К кому из близких нам людей мы могли бы обратиться за дополнительным анализом?
- Можем ли мы предложить какие-то профилактические меры, чтобы подобная ситуация более не повторялась?

**Взрослый обращается к Позитивному свободному ребенку**

В данной конкретной ситуации:

- Можем ли мы спонтанно общаться друг с другом?
- Что мы вместе можем сделать для того, чтобы сделать друг друга еще более радостными и счастливыми?
- Какие личные симпатии и антипатии друг друга нам нужно обсудить?
- Осознаем ли мы, как наши чувства влияют на данную ситуацию?

**Взрослый обращается к Позитивному Адаптивному Ребенку**

В данной конкретной ситуации:

- Будут ли уступки с моей стороны полезны для нас обоих? А с твоей стороны?
- Готов ли я пойти на эти уступки без какого-либо сожаления? А ты?
- Есть ли вероятность того, что я пойду против тебя, если некоторые вопросы будут решены? Есть ли такая вероятность с твоей стороны?
- Нужно ли мне искать себе представителя? Для чего? Нужен ли представитель тебе?

Упражнение с пятью опциями позволяет нам решать самые разные сложные ситуации благодаря тому, что мы осознаем факт

об имеющихся в нашем распоряжении по крайней мере пяти других вариантах решения проблемы, вместо того, чтобы замыкаться на роли Жертвы, Спасателя или Преследователя.

## Пять контрактов на доверие

Во второй части книги мы много говорили о том, как эго-состояния могут быть эффективными инструментами для разрешения конфликтов.

Возникает резонный вопрос: можно ли избежать конфликта между двумя давно знакомыми людьми?

Для этого я разработал альтернативный подход к методике «Опций» — это контракт для супружеских пар, членов семьи, деловых партнеров и даже друзей. Его можно принять формально или неформально. И назвал я его «Пять контрактов на доверие между супругами» (*Karpman, 1979*). Каждый контракт на диаграмме (рис. 86) соединяет одно из пяти позитивных эго-состояний между двумя людьми.

Мы можем сделать наши отношения более конструктивными, если будем следовать контрактам по установлению доверия — контрактам по улучшению взаимоотношений с пятью положениями, обеспечивающими качественные и продолжительные взаимоотношения.



Пять контрактов на доверие между супругами  
Рис. 86

По мере ознакомления с этими соглашениями спрашивайте себя, какие из них уже существуют в ваших собственных любовных отношениях, отношениях между членами вашей семьи, среди ваших друзей и коллег?

### ***Контракт на Исключение Срывов (ОКей Критикующий Родитель +)***

В соответствии с этим контрактом партнеры обязуются поддерживать здоровую структуру взаимоотношений и следовать личным нормам и правилам, которые исключают эксцессы, такие, как неожиданный уход из дома, угрозы уйти из семьи, нарушение соглашений и установленных правил, когда партнеры начинают обманывать и перестают уважать друг друга. Короче говоря, «Контракт на исключение эксцессов и срывов» включает в себя правила, которым должны следовать супруги или партнеры. В бизнесе подобный контракт можно назвать «Контракт на Стабильность».

При отсутствии подобного контракта люди придерживаются следующих убеждений: «Я свободен и могу идти, куда хочу, делать то, что хочу, и принимать любые решения, которые мне нравятся. И я не должен никому ничего объяснять!»

### ***Контракт на Защиту (ОКей Воспитывающий Родитель +)***

В соответствии с этим контрактом партнеры обязуются защищать друг друга от ненужного дискомфорта и беспокойства, благодаря предвосхищению стрессовых ситуаций и предоставляя необходимую поддержку и информацию. Партнеры защищают друг друга от каких-либо разочарований, связанных с отсутствием такта, излишнего гнева, нечаянно нанесенными ранами, принимают во внимание чувствительные стороны каждого и устанавливают разумные границы.

При отсутствии подобного контракта люди придерживаются следующих убеждений: «Сам решай свои проблемы. В этой жизни каждый сам за себя. Мы не обязаны заботиться друг о друге».

### **Контракт на Открытость (ОКей Взрослый +)**

В соответствии с этим контрактом партнеры обязуются решать свои проблемы сообща и открыто, желательно в день их возникновения и в спокойной обстановке. Обсуждение проблем и вопросов при этом должно происходить без каких-либо Снисходительностей, Резкости, Сокрытия информации и Уклончивости в ответах, что препятствует эффективной коммуникации.

Короче говоря, партнеры должны придерживаться Трех Правил Открытости: «Расскажи, Обсуди и Реши» (англ. Bring it up, Talk it up, Wrap it up. — *Прим. перев.*).

При отсутствии подобного контракта люди придерживаются следующих убеждений: «Я не обязан с тобой чем-то делиться. Просто научись читать между строк».

### **Контракт на Радость (ОКей Свободный Ребенок +)**

В соответствии с этим контрактом партнеры обязуются делиться радостью и привносить в дискуссию всевозможные сюрпризы. Имеют ли они на это право? Почему бы и нет? Эрик Берн однажды сказал: «Самое главное в нас — это эго-состояние Ребенка, а все остальные эго-состояния лишь призваны его защищать». Ваш партнер искренне хочет, чтобы вы были счастливы в жизни. Вы можете свободно делиться своими улыбками, поглаживаниями и остроумием, и при этом получать дополнительные бонусы за свои розыгрыши, шутки и приколы. Всё это поднимает наше настроение и позволяет радоваться жизни.

Кроме того, «автоматическое нет» заменяется на «автоматическое да». Здорово, когда не нужно ни о чем спорить. Вы испытываете радость, и вам все вокруг рады. Вы преображаете всю ситуацию, привнося в нее порой интригу и непредсказуемость. При этом и ваши друзья тоже могут расслабиться и приятно провести с вами время.

При отсутствии подобного контракта люди придерживаются следующих убеждений: «Абсолютно ОКей радоваться и наслаждаться жизнью помимо наших отношений. Я не несу никакой ответственности за твои счастье, радость и благосостояние».

### ***Контракт на Гибкость (ОКей Адаптивный Ребенок +)***

В соответствии с этим контрактом партнеры обязуются спонтанно капитулировать в любом конфликте, даже если оба знают, что они правы. При этом они не должны выигрывать более, чем в 50% споров. Они также обязуются в некоторых случаях соглашаться друг с другом с единственной целью — поддержать мир и спокойствие. Короче говоря, идея заключается в том, чтобы время от времени по очереди уступать друг другу.

При отсутствии подобного контракта люди могут расколоть единство саркастическим: «Похоже, что у нас разные взгляды на жизнь. Такова уж жизнь!»

### ***Что делать, если контракты нарушаются?***

Давайте сейчас поговорим о нарушении соглашений и договоренностей, и как они в одночасье могут всё разрушить. Рассмотрим Контракт на Гибкость Адаптивного ребенка, в котором один партнер обязуется следовать существующим в обществе правилам и не нарушать их на публике, поскольку нарушение этих правил, даже временное, может привести к нарушению нескольких или всех контрактов одновременно. Например, давайте представим, что кто-то ведет себя вызывающе или спорит в общественном месте, во всеулышание озвучивая какую-то личную информацию. Таким образом, могут быть нарушены сразу все пять контрактов. Например, если человек вдруг неожиданно начинает кричать и угрожать, что уйдет из дома, то сам факт угрозы нарушает Контракт на Исключение Срывов, а вызванный этим стресс разрушает Контракт на Защиту и Контракт на Радость. Отсутствие открытого и честного обмена информацией препятствует решению проблемы и приводит к нарушению Контракта на Открытость. Желание выигрывать во всем приводит к нарушению Контракта на Гибкость.

Далее, что нужно сделать в данной ситуации, — это взять паузу, а затем перейти к решению ситуации на основе правила «Сочувствия и сострадания», описанного в этой книге, а также возобновлению основных Контрактов на Доверие.

И наоборот, если разрушены все отношения, то можно ретроспективно проанализировать, как постепенно, один за одним, нарушались все достигнутые контракты и соглашения. Вот так можно сразу потерять доверие, которое складывалось в течение длительного промежутка времени.

Возможно, это началось тогда, когда партнеры стали скрывать и подавлять свои обиды, после чего жизнь и работа друг с другом не представлялись им такими уж Радостными. Если попытки решить вопрос с помощью внешнего консультанта наталкивались на решительный отказ, то это нарушало Контракты на Гибкость и Открытость. Затем из-за неловкости ситуации нарушается Контракт на Защиту и еще более усугубляется Контракт на Радость. В консультировании по желанию партнеров все эти контракты можно восстановить в том же порядке, в котором они были разрушены. При этом процесс восстановления нарушенных контрактов протекает у разных людей по-разному.

Когда рассказываю об этих пяти контрактах своим пациентами, я обнаруживаю, что, как только они оказываются дома, то начинают делиться друг с другом важными и не очень важными вещами, о которых ранее не могло быть и речи.

Тем не менее, для того, чтобы научиться решать подобные тонкие и интимные вопросы, вам всё равно придется развивать в себе этот дар открытости. Вот основы открытости, способствующие улучшению взаимоотношений и ведущие к близости между людьми.

### **В двух словах о том, как быть услышанным**

Независимо от серьезности конфликта Драматического треугольника или ситуации, дайте знать вашему оппоненту, что вы его слышите. Помогите ему быть услышанным с помощью позитивных ПСЖ:

**П+:** Возьмите ответственность за свои действия.

**С+:** Выскажите свою признательность за аутентичную помощь.

**Ж+:** Выразите свои искренние чувства и эмоции.



И помните, что Драматический треугольник и его негативные ПСЖ нацелены на то, чтобы не дать людям услышать друг друга, чтобы карусель драмы продолжала вечно крутиться и чтобы проблемы никогда не решались.

## **2. «Расскажи – Обсуди – Реши»: три правила открытости для здоровых и доверительных взаимоотношений**

### **Правило номер один — «РАССКАЖИ»**

#### **Как делиться своими вопросами и проблемами (модель «ОБДОУП»)**

Не так-то просто поделиться с кем-либо своими искренними желаниями и своими личными и болезненными вопросами. Воспоминания детства, застенчивость, страх перед тем, что обсуждение подобных вопросов никуда не приведет, или страх перед возможной критикой являются вескими причинами того, чтобы ни за что на свете не обсуждать свои насущные вопросы и потребности. Иногда мы предпочитаем не говорить о них потому, что мы сами знаем свои ошибки и осознаем свою долю ответственности за них.

Кроме того, некоторые люди уговаривают себя, что могут сами неплохо решить свои проблемы, поэтому они не спешат с их решением, одновременно надеясь, что кто-то другой прочтет их мысли и решит их проблемы за них. И опять здесь одновременно проигрываются сразу все три роли (Жертва ждет Спасателя, чтобы тот обозначил за него проблему, Спасатель в тоже самое время думает, что помогает Жертве не испытывать трудности, и, наконец, Преследователь напрочь лишает человека здорового и полезного обсуждения его насущных проблем). Причем в Треугольнике сострадания и сочувствия всегда одновременно присутствуют все три роли.

Некоторые люди умеют делиться своими тонкими вопросами лучше, чем другие. Возможно, они при этом дают себе разрешение говорить о волнующих их вопросах, чего нет у других

людей. А может быть, у них есть особые навыки. Тем не менее все остальные придерживаются следующих проверенных и надежных трех правил относительно способа решения своих проблем: *Копи свои проблемы! Раздувайся! Взрывавайся!* (англ. *Save It Up, Blow It Up, Mop It Up*. — Прим. перев.)

В любом случае, когда люди делятся своими насущными проблемами, оппоненты могут придерживаться различных точек зрения, а также испытывать страх и гнев. И, конечно, чтобы проводить подобные встречи, нужно обладать определенными коммуникативными навыками.

Иногда замалчивание насущных проблем компании или организации может дорого им стоить. Многие проблемы лишь еще больше обостряются из-за того, что сотрудники не осмеливаются сказать начальнику о имеющихся нарушениях. Вероятнее всего, их страхи вполне обоснованы, поскольку, может быть, их опасения оправданы, потому что они помнят негативный опыт: как пресовали их коллегу за то, что он упомянул о существующей проблеме. В некоторых компаниях существуют негласные правила, типа: «Кто говорит о проблеме — сам становится проблемой!» или «Торчащий гвоздь нужно забить обратно в стенку!»

При таких угрозах дважды подумаешь, прежде чем что-то сказать. А дома о проблемах можно умалчивать, чтобы не ссориться с членами семьи и не становиться на чью либо сторону.

Среди менеджеров бытует крылатое выражение: «Никогда не приходи ко мне с проблемами, приходи с вариантами их решений!» Некоторые начальники настаивают на выполнении этого правила теми сотрудниками, которые поднимают сложные вопросы, когда сами не знают на них ответ. Если мы рассмотрим эту ситуацию в терминах Сочувствия, то четко увидим устрашающую (Преследователь) сторону этого правила. Однако, с другой стороны, можно понять, что мог бы чувствовать такой менеджер, когда его постоянно заваливают вопросами, на которые нет ответа (Жертва), и который пытается защитить себя и свою команду от лавины проблем, не имеющих решения (Спасатель). Причем в Треугольнике сострадания и сочувствия всегда одновременно присутствуют все три роли.

Подобная ситуация происходит часто и в семьях. Секреты хорошо скрываются и не разглашаются из-за страха возможных последствий, которые могут быть страшнее самой тайны. Вот как старшая сестра объяснила мне, почему она колеблется рассказать матери о своих братьях: «Если я расскажу хоть толику о них, то мама может их побить!»

В идеале мы должны быть способны тактично и с уважением говорить о болезненных вопросах и ошибках, допущенных обеими сторонами для того, чтобы их в дальнейшем можно было бы обсудить. Иногда же бывает и так, что один из оппонентов начинает делиться проблемой настолько нетактично и грубо, что мгновенно исключает любую возможность какой-либо дальнейшей дискуссии.

Я разработал последовательность из следующих шести способов решения деликатных вопросов и проблем «ОБДОУП» (по англ. они имеют аббревиатуру "ABCDEF" — по первой букве названия каждого способа. — *Прим. перев.*).

Эти шесть способов представлены, начиная с самого неприемлемого и заканчивая самым робким и боязливым, так что само обсуждение проблем становится ненужным.

К счастью, в этом списке есть и конструктивный способ решения проблем.

Итак, эти способы состоят в следующем:

### **О — Обвиняющий**

Желая обсудить проблемы своих взаимоотношений, один из партнеров начинает с обвинения другого: «У тебя на меня никогда нет свободного времени! Ты просто эгоист!» Такой подход заставляет оппонента сразу же переходить к обороне.

Так поступает Преследователь.

### **Б — Бесцеремонный**

Подход, в котором присутствуют «обвинения», может быть шокирующим. Рассматриваемый сейчас подход чуть более приемлем по сравнению с предыдущим, однако тоже может застопорить начало обсуждения проблемы. Представьте себе, что вам без-

апелляционно говорят: «Ну, а теперь, садись и слушай сюда!» или прямо «без обиняков»: «Это платье увеличивает твой зад!» Так поступает Преследователь по отношению к неудовлетворенной Жертве, скрываясь под маской Спасателя. В любом случае здесь отсутствует какая-либо забота, и поэтому данный подход не эффективен.

### ***Д – Доброжелательный***

Когда вы принимаете во внимание чувства другого человека и демонстрируете ему свое сочувствие, то это, несомненно, является наиболее эффективным способом решения проблем. Среди остальных способов настоящий подход связан с Доброжелательностью и уважением. Он способствует достижению спокойствия и равновесия. До этого момента доминировала жесткость, а сейчас мы входим в состояние излишней осторожности. Это — эффективный ОКей подход.

### ***О – Обходительный***

Такие качества, как вежливость и уважение, безусловно, необходимы при решении вопросов и проблем, однако мы не должны перебарщивать с этим и следовать только букве протокола. В противном случае это может вылиться в следующее: «Умоляю вас! Извините меня! Пожалуйста! Можно ли вас попросить — это не займет слишком много вашего времени — уделить мне несколько минут, чтобы поговорить с вами!»

Так поступает искушенный Спасатель. Данный подход может восприниматься как излишнее Спасение другого человека, с которым обращаются нежно и бережно, как с Жертвой. Таким образом, такой подход воспринимается как снисходительный и покровительственный.

### ***У – Уклончивый***

При таком подходе человек не касается сути вопроса напрямую, говорит о нем уклончиво, вокруг да около, надеясь, что другие поймут, в чем дело. Часто бывает и обратное. При этом его оппонент может прореагировать на это непониманием того, о чем идет речь, или он будет раздражен таким непрямым подходом. Вероятнее всего, так поступает Жертва.

## **П — Проигрышный**

При данном подходе проблема практически не затрагивается. При этом часто говорят так тихо и невнятно, что собеседник едва может слышать слова говорящего, что естественно является отличным способом потерпеть неудачу и не рассказать о своей проблеме!

Так поступают Преследователь, Спасатель или Жертва, в зависимости от причины, по которой используется данный подход. Разве я не хочу поговорить с тобой? (П-)

Должен ли я защитить тебя от правды, с которой тебе не справиться! (С-)

Чувствую ли я себя бессильным в этом деле? (Ж-)

На тренингах и при работе с супружескими парами я предлагаю участникам практиковать эти шесть способов делиться своими проблемами для того, чтобы они ощутили степень эффективности данных техник.

После упражнения участники дают друг другу обратную связь и делятся своими наблюдениями. Затем я прошу их потренировать подход Д, учитывая при этом как предмет разговора, так и чувствительность партнера по отношению к данной теме и временным срокам. Участники могут обозначить темы обсуждения в зависимости от их сложности: например, «тема А» считается самой легкой, а «тема Я» — самой сложной для обсуждения.

Для примера, возьмем двух партнеров, один из которых начинает обсуждение вопроса с подхода Обвинений, а другой — с подхода Неудача, готовый своими намеками похоронить любую дискуссию (рис. 87). Если ранее они оба участвовали в тренингах или терапии, то быстро осознают неэффективность подобных техник и согласятся решать проблемы на основе взаимного уважения и перейдут к подходу Д.

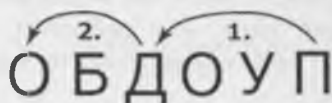


Компромисс на основе доброжелательности («Нахождение решения»)

Рис. 87

При этом возможны и другие варианты по шкале ОБДОУП. Даже если один человек начинает с подхода «Н» = Неудача, ситуацию можно постепенно перевести в положение «Д» = Доброжелательность. Однако если в дальнейшем что-то пойдет не так, всегда возможен возврат к подходу «О» — Обвинение (рис. 88), и конфликт снова разгорается.

Последовательность корректировок от этапа «Расскажи» к этапам «Обсуди» и «Реши» может быть описана и пронумерована.



Разговор портится («Расскажи»)  
Рис. 88

Данное упражнение также позволяет понять, как обрести энергию для решения сложных вопросов и задач: общаться друг с другом, серьезно обсуждать насущные вопросы — всё это ведет к близости между партнерами и должно стать их общим правилом. Именно эта способность делиться своими внутренними переживаниями, различная для каждого человека и возраста, называется в Транзактном анализе интимностью, свободной от игр. Вот почему я хотел бы представить инструмент для измерения уровня интимности разговора между двумя людьми, которую назвал «Шкала Интимности» (Karpman, 2010).

## Шкала Интимности: *Будь интересным!*

Шкала Интимности предназначена для оценки тем разговоров между людьми для того, чтобы понять, какая из них вызывает интерес и близость, а какая нет. Этой технике можно научиться и эффективно использовать ее в своей жизни.

Просто поместите темы обсуждения между людьми на социальную Шкалу интимности для того, чтобы понять степень близости, которую они хотят достичь.

Шкала варьируется от нуля процентов, что означает самоизоляцию, до ста процентов, что является интимностью (рис. 89).

Данная шкала представляет собой мою оригинальную концепцию в Транзактном анализе. Она представлена в виде диаграммы, которая может дать ответы на старые как мир вопросы:

- Почему некоторые люди не склонны к конструктивному диалогу, который может обогатить их отношения с другими людьми?
- Почему у других это получается легко?

Шкала оценки интимности дает нам своего рода контрольный список для понимания того, что работает, а что не работает в начале и в процессе взаимодействия между людьми.

Более того, мы также можем использовать ее для того, чтобы научиться, как от изоляции (я наедине со своими мыслями) перейти к интересной беседе, а затем, возможно, и к дружбе.

Если люди захотят, то они смогут достичь интимности и близости и будут делиться друг с другом сокровенным с еще большей и большей уверенностью в себе.

Таким образом, обучение с помощью Шкалы интимности сводится к обучению, тренировке и обобщению наших навыков в искусстве ведения интересных бесед и дискуссий о важном.

Эти градации дискуссии по Шкале интимности предназначены всем тем, кто хочет научиться использовать их в личной жизни и в работе. Шкала также может быть использована в терапии, коучинге, консультировании, обучении и даже в личном росте и развитии.

Теория интимности нацелена на улучшение взаимоотношений, а также полезна для уточнения стратегий в решении вопросов и проблем в диалоге друг с другом. Кроме того, она также определяет социальные защитные механизмы, которые блокируют интимность и близость. В следующем разделе, посвященном второму правилу открытости — «Расскажи», я подробно опишу эти блоки.

Некоторые люди действительно стесняются быть близкими с другими людьми. Подобную боязнь можно преодолеть с помощью описанных ниже техник. Иногда причины этой неспособно-



сти лежат гораздо глубже и могут быть связаны с бессознательно проживаемыми жизненными сценариями или проблемами с самооценкой, которые должны рассматриваться во время психотерапии.

Итак, моя Шкала Интимности выглядит следующим образом.



Шкала Интимности  
Рис. 89

Шкала Интимности имеет пять уровней дискуссии. Она начинается от наименее интимного уровня тем и движется к максимально интимному уровню. Один уровень — 20%. (Вместе названия уровней по-английски можно прочитать как STOP, I'M YOU. — *Прим. перев.*)

Цель обучения — научиться вести разговор на сложные и важные темы, одновременно отмечая, на каком уровне происходит это обсуждение.

И задача не в том, чтобы обязательно достичь наивысшего уровня интимности. Люди могут быть вполне счастливы, находясь на любом уровне интимности, за исключением самоизоляции, и обсуждать любую значимую для них тему.

Давайте посмотрим, что означают эти буквы.

### **М – Молчание** (от 0 до 20%)

На этом уровне предмет разговора отсутствует.

Некоторые люди ощущают молчание как тяжелое бремя и в результате чувствуют себя одинокими и обособленными от других. Однако молчание можно также использовать для того, чтобы выждать и дождаться благоприятного времени для начала разговора.

Иногда разговор может прийти к тому, что собеседники начинают чувствовать себя неловко и больше не знают, что сказать. В этом случае можно предположить, что ваш собеседник просто задумался, хотя на самом деле он может думать, «Как бы мне выбраться из этой ситуации?»

В этом конце Шкалы интимности могут скрываться люди чрезвычайно робкие и стеснительные, поскольку отшельническая жизнь и отсутствие поблизости людей для них более предпочтительны, нежели говорящие о чем-то люди.

**В.О.М. – Вещи, Объекты, Места** (от 20 до 40 процентов)

Это тот уровень, с которого начинается разговор между людьми. При этом обсуждаются материальные по своей природе вещи и предметы. Свое внимание собеседники обращают на Объекты и Места, а не на связанных с ними людей. В разговоре нет и намека на что-то личное. В терминах ТА — это простое «времяпрепровождение». Собеседники говорят о только что открывшемся ресторане, как была отремонтирована дверь в гараже, о мало-местительных почтовых ящиках и многих других вещах, которые призваны просто поддерживать контакт между собеседниками. Данный уровень может быть достаточно ограниченным. Порой у людей иссякают темы для разговора, и они возвращаются на уровень Молчания («М») потому, что им просто нечего больше сказать друг другу.

Некоторые люди искуснее других в умении делиться подобными вещами и могут обсуждать неодушевленные предметы на уровне В.О.М. в течение длительного промежутка времени. Как-то раз четыре дальнбойщика за обедом в течение 30 минут азартно обсуждали современные дороги и преимущества различных видов моторных масел. А в другом случае парень и девушка на первом свидании просто не знали, о чем говорить друг с другом. Поэтому, в конце концов, парень посмотрел вверх и выпалил: «Сегодня что-то стены кривоваты!» После чего со стороны девушки последовало продолжительное неловкое Молчание («М»).

**Л.И. – Люди и Идеи; Психология и Проблемы; Философия и Интересы; Политика и Инсайт** (от 40 до 60 процентов)

Именно на этом уровне происходят интересные дискуссии. Люди при этом обмениваются и делятся своими мнениями, событиями, интересными встречами, идеями, интересами, новинками психологии, философии и политики. Именно здесь поверхностный разговор на уровне В.О.М. может коренным образом измениться, если в него привнести личностный компонент. При этом один

из оппонентов может выбить другого из оборонительной позиции и прямо попросить его сказать, что он по-настоящему думает об этой ситуации или высказать свою истинную точку зрения по поводу чего-либо.

Некоторые люди ищут «дружбу навеки», которая становится возможной при более глубокой заинтересованности в увлечениях и хобби другого человека не на этом уровне, а на следующем — через более глубокое участие и заинтересованность в жизни другого человека и его семьи. После этого участники готовы встретиться еще раз.

### **Я/Ты** (от 60 до 80 процентов)

Чтобы добраться до этого уровня по Шкале интимности, нужно проявить интерес к другому человеку, действительно захотеть узнать его, понять, что происходит в его душе, когда ему хорошо и когда плохо. Если люди делятся своими мыслями и чувствами, то это ведет к интимности. После очередного свидания один человек вдруг понял, что ему на самом деле никто не интересен и он не знает, что ему надо делать, если вдруг захочется узнать кого-либо поближе.

Это этап взаимного открытия центров интереса другого человека: что ему дорого в его жизни, например, друзья, семья, жизнь, любимые книги и хобби.

На уровне «Я/Ты» мы слушаем внимательно и с подлинным интересом, стараясь узнать другого человека, и чувствуем, что наш собеседник также хочет узнать больше о нас. И если это взаимно, мы можем вздохнуть с облегчением и снять груз проблем с наших плеч.

Некоторые люди не решаются перейти на этот уровень интимности и остаются на более низких уровнях, боясь наскучить другому человеку. Как раз это порой и случается на первом свидании, когда кто-либо из двух в конце свидания вдруг понимает, что он всё время говорил исключительно о себе и ничего не узнал о своем собеседнике. Или же, что он только и делал, что задавал вопросы своему оппоненту, а сам о себе так ничего

и не сказал. Это действительно прискорбно, потому что именно на этом уровне мы понимаем, у нас есть общие интересы и ценности с другими людьми.

Например, чем больше мы делимся своими переживаниями и убеждениями со своим супругом/ой или другом, тем крепче становятся отношения между нами, и тем быстрее мы продвигаемся к следующему, более высокому уровню интимности.

**Мы (от 80 до 100 процентов)**

Именно на этом уровне люди могут говорить и обсуждать свои взаимоотношения. То есть мы можем говорить о том, что нам нравится, и чем мы восхищаемся в другом человеке. Люди, между которыми существует подобная степень интимности, в полной мере осознают, что между ними есть много общего и что ничего им не препятствует в том, чтобы они продолжали углублять свои отношения в личном или профессиональном плане. Они знают, что им уже было хорошо вместе раньше, и они стремятся к тому, чтобы это было и в будущем. Здесь я имею в виду супружеские пары и друзей, соединенных навеки.

В гармоничных отношениях люди терпимо относятся друг к другу, и им хорошо вместе, независимо ни от чего. Такие счастливицы могут творчески экспериментировать со всеми уровнями Шкалы интимности, например, вместе наслаждаться покоем, тишиной и чувствовать себя комфортно на всех уровнях Шкалы интимности.

*Упражнения по уровню «Мы» для тренингов и семинаров.* На этом уровне супруги дают друг другу обещание, что они будут делиться друг с другом своими глубинными чувствами, обсуждать проблемы своих взаимоотношений, планировать личные изменения для того, чтобы научиться просто слушать, учиться новому или принимать себя и партнера такими, какие они есть.

Для семинаров и тренингов в организациях у меня есть два упражнения в двух форматах. Либо супруги сидят напротив друг друга и делятся своими мыслями, либо два участника семинара рассказывают о своих отношениях в семье или вне группы. Они

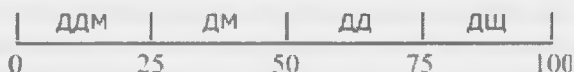
также могут обсуждать какие-то примеры других взаимоотношений — здесь важно то, что они общаются на различных уровнях Шкалы интимности. При этом темы дискуссий являются конфиденциальными. В это упражнение можно добавить третье лицо в качестве наблюдателя.

### ***Первое упражнение: «Список вопросов "Чем я себе нравлюсь?"»***

Данное упражнение выполняется в парах на уровне «Мы» Шкалы интимности и называется «Список вопросов "Чем я себе нравлюсь?"» (*"Love Me, Like Me List"*) (Karpman, 2007). Спросите своего партнера и обсудите с ним следующие вопросы: «Любите ли вы себя? Что вам нравится в себе? Понимаете ли вы себя? Как вы организуете себя? Какими качествами вы обладаете?» Высказывания могут быть самыми различными, потому что люди все разные. Оцените, что для вас самое важное. Составьте план действий. После этого вы можете попросить у партнера, что вы хотите, но только в том случае, если ваш партнер может вам дать это легко и свободно. Вы также можете поторговаться с ним или сказать ему «нет», объяснив причины своего отказа. У каждого из нас есть свои внутренние ограничения, и это нормально. Они компенсируются в ходе выполнения этого упражнения. В процессе выполнения упражнения могут также появиться некоторые доводы и соображения, которые участники при обоюдной договоренности могут обсудить и понять.

### ***Второе упражнение: Шкала Щедрости***

Есть еще одно упражнение на уровне «Мы». Находится ли ваш партнер на одной из крайних точек Шкалы Щедрости (Karpman, 2007)? Шкала имеет четыре уровня: «Давать Щедро» (ДЩ), «Давать Достаточно» (ДД), «Давать Меньше» (ДМ), «Давать в Другом Месте» (ДДМ) (рис. 90). Люди дают то, что могут, и у них на это есть свои причины. И всё это взаимоуравновешивается. Поэтому не стоит совершать ошибку и пытаться оценить вклад каждого. По большей части щедрость — вещь тонкая, и она никогда не воздается по заслугам. А сейчас есть шанс получить по заслугам.



Шкала Щедрости

Рис. 90

Давайте сейчас вспомним, что *Шкала Интимности* объясняет, как поверхностный разговор превратить в глубокое обсуждение. На уровне 20% мы *молчим*, на 40% разговор идет *о вещах*, на 60% обсуждаются интересные *темы*, на 80% говорят об интересных *людях*, а на уровне 100% речь идет об интересных *взаимоотношениях*.

Благодаря Шкале Интимности мы также понимаем, как поддерживать уровень заинтересованности в разговоре, чтобы он не был скучным. Такое иногда случается, когда один человек постоянно говорит исключительно на интересующую его одного тему или говорит о ней как о чем-то очень личном. Обсуждение после этого может легко сместиться с уровня Л.И. («Люди. Интересы.») или «Я/Ты» назад, на уровень «М» («Молчание») у человека, которому тема разговора наскучила и который предпочитает скорее спрятаться в тишине, нежели продолжать разговор.

Кроме того, есть люди, которые что-то навязчиво обсуждают, говорят слишком быстро, даже если тема интересна и заслуживает обсуждения. Близость возникает в разговоре благодаря взаимоуважению, которое приводит к изменению поведения собеседников.

Нет смысла заставлять что-либо делать застенчивого человека. Давайте не будем забывать, что за этим могут стоять глубинные причины, связанные с нашим детством, нашей биографией, а также нашим сценарием жизни, который формируется в раннем детстве. Избегание интимности является одной из наиболее часто встречающихся тем в психологических играх. И поскольку вы уже знакомы с теорией футболок, которая не позволяет вам попасть в ловушку, вы без труда поймете, как распознать футболку со словами «Я еще не готов» спереди и «Я никогда не буду готов!» сзади.

Есть много анекдотов по поводу супружеских пар, которые иллюстрируют эту игру. В ней один из партнеров дает другому надежду на интимность и близость, в то время как другой отчаянно пытается добиться хоть толику интимности, не догадываясь, что это никак невозможно.

«Карьерные Спасатели» могут взять человека «в проект» на год, потом оставить его, найти следующего, и так далее. Как Жертвы, они никогда не получают от своих подопечных желаемой открытости. А как Преследователи, ожидают от людей больше, чем те могут им дать.

Вот обычные диалоги между партнерами, один из которых мечтает об интимности.

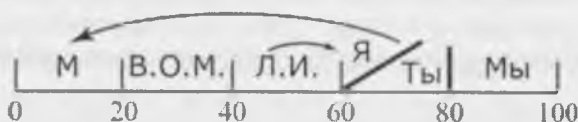
Спереди на футболке написано: *«Послушай, мне нужно время, чтобы...»* (Сзади на футболке написано: *«Этот момент никогда не наступит»*).

Спереди: *«Может, расстанемся на некоторое время?»* (Сзади: *«Сейчас хороший момент, чтобы сбежать»*).

Спереди: *«Я не готов/а рассказать тебе о своих чувствах»* (Сзади: *«Если я скажу тебе об этом, то ты наверняка меня бросишь»*).

Спереди: *«Я не знаю, что я чувствую к тебе»* (Сзади: *«И я никогда не буду знать об этом наверняка»*).

Когда я использую масштаб интимности, чтобы помочь своим пациентам в терапии, чтобы они поняли, что происходит в их жизни, я варьирую свои движения по шкале много раз. Сейчас я покажу, как отношения постепенно продвигаются от уровня «Л.И.» на уровень «Я/Ты» и могут в мгновение ока сместиться на уровень М, как это показано на рис. 91.



Шкала Интимности (в действии)

Рис. 91

Рассмотрим один случай. Хэнк — трудолюбивый, серьезный мужчина, который уже как шесть лет холостяк. Он подписан на несколько сайтов знакомств и уже встретился с большим количеством девушек без какого-либо продолжения отношений. Похоже, что все свидания проходили в одном ключе. После нескольких минут робости и смущения (М)+В.О.М. разговор шел дальше по шкале и достигал уровня «Л.И.», при этом такой разговор о Людах и Идеях придавал встрече большую значимость. Затем, при достижении уровня «Я/Ты», происходило что-то неладное. Хэнк объясняет это тем, что он всегда разочаровывается из-за того, что не находит достаточного количества общих точек соприкосновения с партнером и не хочет далее продолжать разговор. Как только Хэнк замечает, что его собеседник не разделяет его точку зрения по важному для него вопросу, он замолкает, и наступает тягостное молчание, характерное для уровня М («Молчание») по Шкале Интимности. При этом свидание заканчивается в вежливой манере, и Хэнк приходит к тому, с чего начал, — к тому, что происходит с ним уже шесть лет. Его абсолютно не волнуют интересы других людей. Или проблема совсем в другом — в его взаимоотношениях с женщинами.

Существует т. н. «Петля Заядлого Холостяка» — Т.Л.Л. (Придирчивый, Ленивый и Самодостаточный): *Излишне Требовательный* к женщинам, с которым и он встречается, *Излишне Ленивый*, чтобы выйти из дома и искать то, что ему нужно, и *Излишне Самодостаточный*, лишенный тех качеств, которые женщины ищут в мужчинах. Человек может застрять в одной из частей этой петли, поэтому в терапии их необходимо поочередно проработать.

В терапии можно также проанализировать с пациентом скрытые причины подобного повторяющегося паттерна поведения. Когда я провожу семинары по этой теме, я предлагаю участникам сделать упражнение для того, чтобы они быстрее продвигались по Шкале Интимности, приспособляясь к изменениям в партнере.

Это веселое упражнение, которое нравится многим людям. Я называл его «Автобусная остановка».

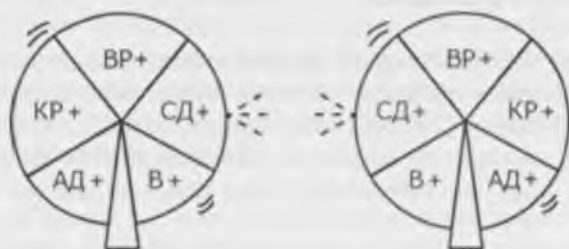


Два добровольца, например, мужчина и женщина, садятся на скамейку на автобусной остановке (подойдут два стоящих рядом стула!).

До прихода автобуса у них есть 10 минут, чтобы познакомиться и узнать о друг друге как можно больше, до такой степени, чтобы возникло желание обменяться телефонными номерами и встретиться снова. В ходе упражнения я пишу на доске две вещи:

- 1) Где они находятся на Шкале Интимности в реальном времени?
- 2) Какие эго-состояния проявляются во время выполнения данного упражнения?

Второй вопрос очень важен для анализа разговора. На моей «Вертушке личности» (рис. 92) я нарисовал круговую диаграмму эго-состояний Транзактного анализа. И изобразил эго-состояния на колесе для того, чтобы показать, что люди могут выходить из них и свободно перемещаться между своими собственными эго-состояниями и по взаимному согласию между эго-состояниями своего партнера с целью проявления самых лучших пяти сторон каждой личности.



Вертушка личности  
Рис. 92

## Вертушка личности: Присоединяйся!

Мы только что видели общение между двумя людьми и, следовательно, можем оценить уровень интимности по Шкале Интимности, если проанализируем содержание их разговора (Karpman, 2010).

Благодаря Вертушке личности (*Karpman, 2010*) мы можем оценить уровень интимности, если определим количество задействованных эго-состояний личности. Шкала Интимности показывает содержание, т. е. какие темы и предметы затрагивались во время разговора, а Вертушка личности иллюстрирует процесс — что происходит между партнерами.

Мы знаем, что ранее в Транзактном анализе люди изображались в виде трех кружков, помещенных друг на друга. При этом личности двух людей изображались отдельно и были связаны только стрелками-транзакциями. В нашем случае для каждого человека есть только один большой круг, на котором изображены позитивные стороны пяти эго-состояний. Для установления всевозможных связей между людьми вертушки-личности должны вращаться. И снова главная цель здесь в том, чтобы при обсуждении важных вопросов люди были максимально поведенчески вовлечены в общение друг с другом.

Искорки (не стрелки) представляют собой разговор между людьми. Они находятся в непосредственной близости друг к другу, как бы показывая, что партнеры находятся так близко, что могут вращать обе вертушки.

Очень важно, чтобы каждый человек чувствовал, что его ценят и принимают. Чем больше человек чувствует это, тем больше сторон своей личности он готов проявлять. Во время разговора в режиме реального времени рекомендуется проверять, насколько ваш партнер принимает ваш стиль общения.

Если я показываю много Позитивного Свободного Ребенка, и мой оппонент это принимает, то тогда я, скорее всего, без труда буду проявлять также и моего ОКей Позитивного Критикующего Родителя, а после этого, возможно, и другие эго-состояния: моего Взрослого, моего Позитивного Воспитывающего Родителя и моего Позитивного Адаптивного Ребенка.

Чем больше эго-состояний задействовано во время разговора, тем сильнее взаимодействие и, следовательно, интерес к продолжению отношений. Степень близости можно измерить. Напри-

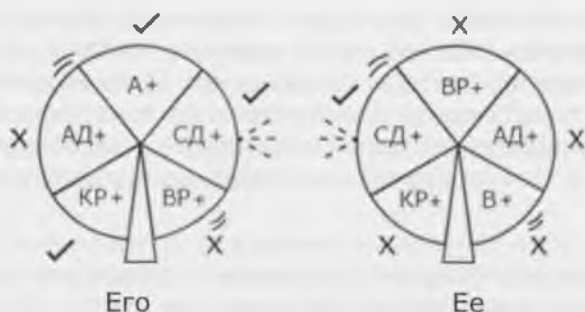
мер, как это показано ниже, дав домашнее задание холостяку, чтобы тот описал степень своей вовлеченности или отсутствие таковой во время его первого свидания. Полученную информацию можно использовать для заключения терапевтических контрактов и определения тех эго-состояний, над которыми нужно поработать с целью улучшения своих коммуникативных навыков.

Количество произошедших и прочувствованных соединений между эго-состояниями изображены на *рис. 93* галочками. Позитивные эго-состояния, которые не были задействованы или опущены на первом свидании, изображаются крестиком X. Задействованные и прочувствованные эго-состояния изображаются на доске знаком √.

Общий «счет» на диаграмме внизу составил лишь четыре из возможных десяти баллов — два эго-состояния так и не «соединились» друг с другом. Кроме того, у участников не возникло желания еще раз встретиться. Минимальный общий балл должен быть не менее шести.

Хэнк чувствовал, что он должен был показать свою «мужественность» и поэтому не проявил «слабость» своего ОКей Адаптированного Ребенка, о котором она могла бы позаботиться. *Поэтому она и почувствовала, что как женщина ему не нужна* (АД X). Он так и не открыл для себя ее ОКей слабости, о которых можно было бы позаботиться (ВР X).

Она хотела общаться с ним только на уровне своего ОКей Свободного Ребенка (СД). А он делился с ней только тем, что было важно ему: своими обязанностями по дому, своей работой и своими материальными приобретениями (КР +).



Вертушка личности — домашнее задание  
Рис. 93

На диаграмме эго-состояния можно писать в любом порядке. Однако сама диаграмма должна быть круглой и вертеться на какой-то основе.

Лучше всего начать со знакомства с концепцией «Эго-состояний», о чем уже говорилось ранее. После этого было бы полезно с терапевтом, коучем или учителем проявить эти пять эго-состояний на практике. Последняя стадия обучения будет заключаться в развитии навыков того, как побуждать другого человека к проявлению своих эго-состояний.

На семинарах и тренингах мы учимся тому, как способствовать процессу проявления самых лучших качеств в другом человеке, что мы и делаем с помощью таких позитивных слов, как: *приветствовать, усиливать, высвобождать, привлекать, поощрять, расслаблять, спрашивать, давать разрешение, заключать контракты, запрашивать, экспериментировать, обнаруживать, уважать и ценить людей и пять эго-состояний личности и т. д.*

В работе с супружескими парами я вижу, как много Вертушка личности может дать для двух партнеров для того, чтобы они обрели более стабильные и глубокие взаимоотношения. Все пять личностей могут быть выражены достаточно привлекательно, чтобы быть полностью принятыми другими людьми. В Пяти контрактах на доверие мы говорили о важности стабилизации этих пяти аспектов нашей личности.

Это может привести новизну в отношения между супругами, одним из врагов которых является отсутствие сюрпризов в жизни — рутина.

Есть много профессиональных и личных ситуаций, в которых человеку необходимо развивать свои навыки и гибкость в общении с другими людьми на всех уровнях: комик захочет соединиться со своей аудиторией (СД+), менеджер — со своими сотрудниками (КР+), а учитель — со своими учениками (В+). Вертушка личности — это инструмент, который можно использовать здесь и сейчас для того, чтобы раскрыться перед другими людьми с целью создания глубоких и аутентичных взаимоотношений.

### **В основе «Вертушки личности» лежат 12 теоретических принципов:**

На первый взгляд, Вертушка личности похожа на детскую игрушку, поэтому серьезные поведенческие исследования в ТА до их публикации нуждаются в серьезном и тщательном анализе. Например, далее описаны 12 уровней обучения социальным навыкам, встроенным в систему Вертушки.

1. За каждым из пяти эго-состояний стоят пять реальных и полноценных личностей.
2. Каждому человеку доступны все 10 личностей.
3. Мотивированные люди могут научиться тому, как высвободить каждую из своих личностей.
4. Мотивированные люди могут научиться тому, как поощрять других делать то же самое, если они этого захотят.
5. Люди чувствуют доверие и облегчение, когда они ощущают свои пять личностей и когда их ценят другие люди.
6. Человек несет ответственность за освобождение своего собственного эго-состояния ради своего партнера.
7. Человек несет ответственность за то, чтобы помочь своему партнеру освободить его пять эго-состояний.
8. Вертушка в равной степени полезна как при создании новых отношений, так и при придании свежего импульса старым отношениям.

9. Общее количество задействованных эго-состояний свидетельствует о качестве и уровне интимности во взаимоотношениях.
10. «Химию» отношений между людьми можно научно измерить, и ей можно научить других людей.
11. Формула интимности может довести количество задействованных эго-состояний до общего целого.
12. Новая круговая диаграмма Вертушки личности необходима для обучения этой концепции, и она полезна в жизни для понимания эго-состояний.

Если вы коуч или тренер и хотите опробовать Вертушку личности на своих клиентах, то вы должны быть полностью уверенными в том, что предлагаемые вами упражнения будут достаточно радостными и привлекательным для Свободного Ребенка ваших клиентов, чтобы предоставляемая вами информация была понятна их Взрослому, важность цели ясна их Контролирующему Родителю (КР+), забота была услышана их Воспитывающим Родителем (ВР+), а призыв к сотрудничеству дошел до Адаптивного Ребенка (АД+). И не забывайте проявлять всё это из тех же самых пяти ваших собственных личностей. Как и в терапии, Свободный Ребенок вашего пациента — ваш самый лучший союзник.

Эрик Берн сказал: «Ребенок является самой важной частью нашей личности, и все остальные эго-состояния призваны его защищать!»

## **Правило открытости номер два — «Обсуди»**

### **Барьеры в дискуссии и что с ними делать**

«Обсуди» — это второе правило открытости. Человек уже «Рассказал» о своей проблеме и уже готов ее обсуждать. Можно предположить, что конечная цель такого обсуждения должна состоять в том, чтобы найти взаимовыгодное решение проблемы при сохранении партнерами позитивной динамики и обоюдной веры в успех.

Давайте предположим, что вы хотите поделиться с кем-то своей проблемой, а другой человек абсолютно в этом не заинтересован.

Предположим, что сотрудник направляется в кабинет своего босса для прохождения ежегодного оценочного интервью и преспоколен решимости просить босса о прибавке к зарплате.

Джон собрал наилучшие аргументы и пообещал жене, что сегодня добьется желаемого. Супруги только что купили дом, и прибавка к зарплате могла бы помочь им поддержать привычный образ жизни.

Однако Джон не догадывается, что его босс Грег не имеет ни малейшего желания обсуждать это сегодня. Он знает, что подобный вопрос часто возникает во время таких интервью. Мы сейчас не будем рассматривать те причины, по которым Грег не хочет говорить об этом. Нам здесь важно понять тот механизм, с помощью которого он будет блокировать обсуждения этой темы.

Возможно, он не считает этот вопрос сейчас приоритетным для интервью, или он не успел к нему подготовиться. Также вероятно и то, что босс Грег считает, что Джон не заслуживает прибавки к зарплате, и у него не хватает мужества сказать ему об этом (Жертва). Поэтому-то он и предпочитает не поднимать этот вопрос, таким образом временно Спасая себя от неприятного разговора. Джон, вероятнее всего, посчитает его отказ говорить о прибавке, как поведение, свойственное Преследователю, и, в свою очередь, почувствует себя Жертвой, которая не способна уберечь свою семью от понижения уровня жизни.

Как всегда, все три роли проигрываются одновременно, и в это же самое время открываются три возможности для того, чтобы всё это обсудить.

Наконец, возможно, что этот босс говорит себе, что если дать прибавку к жалованию одному сотруднику, то это вызовет цепную реакцию у остальных членов команды. Если же он захочет Спасти Джона, то тогда он станет Жертвой, которая будет вынуждена Спасать всех остальных сотрудников, или же он боится того, что в конечном счете его самого станут Преследовать.

В любви также существует много ситуаций, когда один из партнеров хочет поговорить с любимым человеком о проблеме, которую им необходимо решить.

Итак, проблема озвучена, и начинается ее обсуждение, однако основания для этого не такие уж прочные.

### **Треугольник**

#### **«Давай когда-нибудь вместе выйдем в свет!»**

- Дорогой, мы давно уже не выходили куда-либо вместе. Как давно мы с тобой не ходили в кино, ты и я.
- Да, я знаю.
- Может быть, поговорим об этом?
- Если ты хочешь...
- Что ты имеешь в виду, «если ты хочешь»? А ты сам разве не хочешь?
- Конечно, я хочу, но мне на самом деле нечего сказать.
- Дорогой, я думаю, что нам надо это вместе обсудить.
- Послушай, давай покончим с этим! Ты прекрасно знаешь, что мне надо работать!
- Прекрати! Больше говорить не о чем...
- Я знаю, что у тебя много работы. Я просто хочу сходить с тобой в кино. Ты как?
- .....
- Ну, ответь же мне! Скажи хоть что-то!

Как неосторожные зрители подобного разговора, мы видим, что он закончился весьма плачевно.

Для успеха в общении друг с другом люди, которые сейчас уже готовы что-то совместно обсудить, должны набраться терпения и сохранять спокойствие и свою целостность во время обсуждения.

Различия сейчас вдруг проявились не потому, что проблема наконец-то была обозначена. Просто в разговоре всегда существует много ловушек. Кроме того, в любую минуту могут начаться психологические игры.

Я обнаружил различные ловушки, которые подливают масло в огонь дискуссии и полностью блокируют какое-либо общение,



что я и показал в предыдущем примере. Мы будем возвращаться к нему и в дальнейшем, чтобы пролить полный свет на то, что реально произошло при взаимодействии этих супругов.

## Блоки интимности: модель «СРСУ»

Благодаря принципу Бритвы Оккама, с которым вы уже хорошо знакомы, я стал обобщать наблюдаемые в общении случаи саботажа в коммуникации, классифицируя их в соответствии с четырьмя основными установками или отношениями, которые формируют «Петлю неудачника». Эта петля называется так потому, что эти установки препятствуют правильному выполнению правила «Обсуди», и человек поэтому «проигрывает» в интимности. Эта модель получила название «СРСУ» (англ. C.A.S.E. — *Condescending, Abrupt, Secretive, Evasive*. — Прим. перев.).



Модель «СРСУ». Четыре блокиратора интимности  
Рис. 94

Блоки модели СРСУ (Сэ-эР-Сэ-У) действуют как барьеры в решении проблем или при обмене чувствами, как на вербальном, так и на невербальном уровнях коммуникации. При этом они не зависят от степени интимности отношений и от того места, где происходит дискуссия — на работе или дома.

Итак, существует четыре способа блокировки коммуникации с другими людьми, которые не дают им войти в наше пространство и поговорить с нами.

Блокировка коммуникации препятствует решению проблем. Мы традиционно обращаемся к теории «игнорирования» (*Schiff, 1971*), когда в Транзактном анализе говорим о том, что препят-

ствует решению проблем. В соответствии с этой теорией при пассивном эго-состоянии Взрослого человек будет Игнорировать:

- 1) Наличие проблемы.
- 2) Значимость проблемы.
- 3) Возможности ее решить.
- 4) Свои личные Способности ее решить.

Эта модель может быть очень полезной при анализе того, что реально происходит в сложной ситуации. Кроме того, эго-состояние Взрослого может быть не задействовано из-за четырех видов «пассивного поведения»: 1) Ничегонеделания, 2) Сверхадаптации, 3) Возбуждения, 4) Беспомощности.

**Пример.** Сотрудник говорит об очень важной проблеме на работе, и лидер команды, который ранее игнорировал *наличие* этой *проблемы*, начинает игнорировать ее *значимость*, а когда на него начинают давить, игнорирует то, что ее вообще можно *решить*. Когда подобное происходит слишком часто, то от этого в первую очередь страдает сам бизнес. Когда серьезные семейные проблемы длительное время игнорируются или обесцениваются, то это может привести к различным расстройством личности и изменениям симптоматики у ребенка.

Установки модели СРСУ напрямую не связаны ни с определенными эго-состояниями, ни с какими-то конкретными играми.

Если бы нам надо было бы связать их с играми, то мы бы, скорее всего, говорили о таких характерных надписях на Футболках, как: «*Попробуй поговорить со мной откровенно, если сможешь!*» и «*Давай представим, что я способен поддерживать с кем-то хоть какой-то разговор*».

Четыре саботажника «Петли неудачника» являются частью плотно замкнутого круга или непроницаемой петли (см. выше *рис. 94*). Петля может расширяться при увеличении давления, а также может заключить в себя все три эго-состояния каждого из оппонентов. В этом случае они как бы заключены в тюрьму и будут сами не в состоянии освободить себя для конструктивного диалога.

Четыре блока на пути к интимности называются:

- Снисходительный.
- Резкий.
- Скрывающий.
- Уклончивый.

Каждый такой блок или отношение связаны с определенным маневром, совершенно не похожим на остальные, однако все вместе эти четыре способа образуют непробиваемый блок на пути к любой дискуссии.

Иногда один человек может использовать в одном разговоре все четыре блока. В этом случае выиграть — т. е. провести плодотворную дискуссию — не представляется возможным. Это-то и произошло в вышеописанном примере, когда жена хотела поговорить с мужем по поводу совместных выходов в свет.

А сейчас давайте посмотрим на значение этих четырех блоков и исследуем их влияние на разговор.

### **Снисходительный**

**Блок (С)РСУ «Не хочу тебя больше слушать, или Что ты можешь мне сказать!»**

Человек, с кем вы хотите поговорить, относится к вам Снисходительно. Он смотрит на вас и на то, что вы делаете, свысока и надменно. Вы сами и все ваши дела не имеют для него никакого значения. Вы для него человек скучный, и он все свои видом показывает вам, что вы попусту тратите его драгоценное время. Иными словами, «Чем раньше вы осознаете, что вы не правы, тем скорее вы оставите попытки поговорить с ним об этом!»

Таким образом, Снисходительное отношение — это такое отношение, которое поддерживает в другом человеке иллюзию того, что его поведение едва переносимо и что он, в конечном счете, поймет, что не должен заходить слишком далеко.

Такое отношение, конечно, очень обескураживает. Считается нормальным не чувствовать себя комфортно перед человеком высокомерным, который размахивает щитом своего превосход-

ства и Снисходительности. Именно поэтому маловероятно, что вы и в дальнейшем захотите обсуждать с ним ваш вопрос.

В нашем примере Снисходительность скрывается в следующем взаимодействии:

- «Может быть, поговорим об этом?»
- Если **ты** хочешь...» (С)

### **Что с этим делать?**

- Когда человек находится в Снисходительном расположении духа, одна из возможностей — спросить его о том, удобно ли ему сейчас обсудить с вами ваш вопрос. Главное здесь в том, чтобы не впасть в оборонительную позицию и не стать осуждать его за высокомерие. Сам факт, что вы уточняете с ним, удобно ему или нет обсудить этот вопрос в настоящее время, дает вам возможность договориться о встрече в подходящее для обоих время. Выигрыш для нашего оппонента также состоит в том, что он может спокойно выйти из этой ситуации.
- Другой вариант заключается в том, чтобы использовать метакоммуникацию и напрямую конфронтировать человека относительно его поведения.
- Третья возможность — игнорировать его снисходительность и высокомерие и обсуждать с ним исключительно голые факты.

### **Резкий**

***Блок С(Р)СУ «Прекрати это сейчас же, разве ты не видишь, что я занят!»***

Данный блок блокирует возможность перейти на более интимный уровень общения. При этом человек неожиданно прерывает разговор словами: «Стоп! Пожалуйста, прекрати это!» или «Прошу, только не сейчас! Оставь меня в покое!» Он отказывается разговаривать с вами, положив конец дискуссии еще до ее начала, или вдруг резко обрывает вас для того, чтобы продолжать в своем духе. При этом он может неожиданно выйти из комнаты или бросить трубку. Его разводной мост уже поднят.

Именно поэтому, когда «Снисходительного» отношения недостаточно, чтобы заблокировать обсуждение, иногда начинают

использовать «Резкий» блокиратор. Нет необходимости давать определение этому блоку, поскольку его название говорит само за себя. Блокиратор «Резкий» используют не только, когда резко обрывают кого-то на полуслове, но и тогда, когда начинают говорить намного громче собеседника, таким образом перехватывая инициативу в разговоре. Иногда человек может даже угрожать, чтобы прекратить контакт: *«Лучше прекрати по-хорошему! А то получишь!»*.

Иногда человек использует Резкость, чтобы Спасти других людей, чувствуя, что, если им дать возможность говорить, то они еще больше будут ощущать себя Жертвами Преследования. В некотором смысле, он делает подобную грязную работу, которую не в состоянии сделать никто другой.

В нашем примере Резкость проявилась в следующем взаимодействии:

- Дорогой, я думаю, что нам надо это вместе обсудить.
- Послушай, давай покончим с этим! Ты прекрасно знаешь, что мне надо работать! Прекрати! Больше говорить не о чем... **(Р)**

### **Что с этим делать?**

- Будьте максимально доступны и открыты для того, чтобы разоружить и смягчить вашего собеседника.
- Скажите честно, что вы сейчас чувствуете, и предложите переговорить в другой раз.
- Так же, как в случае с блоком «Снисходительный», вторым вариантом может быть использование мета-коммуникации и прямой конфронтации человека относительно его поведения. *«Вы опять меня отшили! Мне это не нравится. У вас никогда нет времени на то, чтобы поговорить со мной!»*

### **Скрывающий**

**Блок СР(С)У «Не знаю даже, что тебе и сказать.**

**Мне нечего сказать, а если бы и было, то я не вижу в этом никакого смысла».**

Такое отношение связано с более или менее сознательным решением не предоставлять никакой дополнительной информации о том,

что мы чувствуем, думаем или делаем. Этот подход не дает другим войти с нами в контакт, препятствует близким отношениям и нежелательным для нас разговорам.

Здесь главное в том, чтобы избегать каких-либо разговоров, дать себе шанс ни о чем не говорить. *«Больше я ему ничего не скажу. Может быть, после этого он уйдет, и мы не будем больше обсуждать эти неприятные темы».*

Если кто-то отказывается что-либо говорить, то тогда он может скрывать от другого человека что-то очень важное. Чтобы решить проблему, обе стороны должны быть услышаны, а здесь это невозможно.

Вполне возможно, что некоторые люди, которые используют эту блокировку ради контроля (П) за другим человеком или чтобы ничего не говорить, делают это потому, что они не знают, как что-то правильно сказать (Ж) или из-за того, что они не хотят обидеть другого человека (С). Страх Спасателя может заключаться в том, что из-за самого обычного разговора можно просто выйти из себя, а это может привести к разрыву отношений. Нужно всегда учитывать все эти три причины и рассматривать три возможности для понимания друг друга.

«Скрывающий» блок — это защитная позиция, которая позволяет нам вначале считать, что мы хорошо ограждены от интимности.

В лучшем случае мы поддерживаем атмосферу недосказанности, ограничивая наше взаимодействие и сводя его до обмена несущественными банальностями, что требует определенного контроля с нашей стороны.

Как и в случае с блоками «Снисходительный» и «Резкий», «Скрывающий» проявляется самым различным образом. Когда люди не говорят ни о чем хорошем, они тем самым не вкладывают никакой позитивной энергии в свои взаимоотношения, в то время как это может быть им и нужно. У человека при этом может быть «секретное досье» на другого относительно его торговых марок и причин всех очевидных для вас размолвок. Однако партнеры никогда не могут восстановить свою репутацию, если от них скрывают ложные домыслы и утверждения (Преследователь).

В этом случае человек отказывается предоставить главную информацию, необходимую для решения проблемы или нахождения консенсуса. Если испытываешь гнев или обиду, лучше об этом сказать. Иначе ваш партнер об этом никогда не узнает, и у вас не будет никакого шанса найти совместное решение.

Не делать человеку никаких комплиментов — это еще один из способов избежать какой-либо близости: вы просто не хотите давать партнеру никакой энергии и повода для поддержания дальнейших отношений.

Супруги иногда скрывают свои проблемы, загоня свои разочарования и опасения далеко внутрь себя.

Скрывающий блок наиболее очевиден, когда люди решают полностью игнорировать других людей и никак на них больше не реагировать.

В нашем примере Скрывающий подход проявился в следующем взаимодействии:

- Я знаю, что у тебя много работы. Я просто хочу сходить с тобой в кино. Ты как?
- ..... (С)
- Ну, ответь же мне! Скажи хоть что-то!

### **Что с этим делать?**

- Первое, что нужно сделать, — конфронтировать молчание другого человека.  
Один разочарованный человек так с сарказмом прореагировал на подобную ситуацию: «Больше, чем здесь, разговоров я слышал только в музее восковых фигур».
- Во-вторых, не забудьте сказать ему, почему вам нужна эта информация. Помните, что иногда люди скрывают полезную информацию неосознанно. Если мы скажем им, почему нам нужна эта информация, то подобный запрос может изменить их поведение.
- В-третьих, следует подчеркнуть последствия сокрытия информации относительно той или иной ситуации.

## **Уклончивый**

***Блок СРС(У) «Может "да", может "нет" — всё возможно. А что там по поводу этой новой темы...?»***

С помощью четвертого «Уклончивого» блока люди стремятся либо заглушить любое обсуждение, либо подавить мозг нарушителя, либо отвлечь его внимание, занявшись своими делами. Один из вариантов этого подхода — давать неполную информацию, не отвечая на вопросы прямо и открыто.

При этом другой человек совсем не понимает, что происходит, и начинает ходить по кругу, стараясь найти ответы на свои вопросы.

Человек, использующий блок «Уклончивый», быстро меняет тему разговора на совершенно другую и не связанную с прежней темой. Хотя, возможно, она и более интересна на тот момент времени. При этом вы никогда не получаете от него прямого ответа на свои вопросы. Вам могут сказать: «Это напоминает мне историю о том...». При этом мы оказываемся невольно втянуты в его личные проблемы, даже не спрашивая его о том, что нам было нужно самим. И даже совершенно забывая, о чем мы хотели переговорить с ним!

Блок «Уклончивый» легко узнаваем при распространении слухов: *«Похоже, что вчера на комитете не слишком одобрили твою презентацию!»*

Естественно, что, услышав подобное, мы, скорее всего, будем пытаться узнать более подробно, что случилось, и будем задавать вопросы человеку, который, по-видимому, скрывает какую-то важную информацию.

В таких ситуациях от подобных любителей сплетен мы часто слышим следующее: *«Я ничего об этом больше не знаю, но ведь всё это правда?»*

В нашем примере блок «Уклончивый» проявился в следующем взаимодействии:

- Может быть, поговорим об этом?
- Если ты хочешь...
- Что ты имеешь в виду: «если ты хочешь»? А ты сам разве



не хочешь?

– Конечно, я хочу, но мне на самом деле нечего сказать. (У)

### **Что с этим делать?**

- Мы можем решить лишь частично принять сказанное другим человеком и спросить его напрямую.
- Мы также можем не спеша всё обдумать и понять, почему мы отказываемся принять остальную часть информации.
- Если всё слишком запутано, то мы можем решить анализировать ситуацию по частям.

## **Блоки интимности и навязчивые петли**

Если только что расшифрованные нами четыре блокиратора интимности СРСУ используются одновременно, то они могут легко загубить любую дискуссию как в личной, так и в профессиональной сфере.

В этом случае партнеры не могут дойти до конца процесса «Расскажи – Обсуди – Реши».

Эти блокираторы приводят к тому, что люди испытывают замешательство, разочарование и тупик.

Бывает, что человек, который неосознанно блокирует интимность, использует только одно из этих отношений, что оставляет несколько вариантов для продолжения дискуссии.

В сложных случаях, когда используются даже три из четырех блоков СРСУ, отсутствие четвертого, тем не менее, оставляет небольшую надежду на то, что настоящий разговор может состояться.

Однако маловероятно, чтобы все четыре блока использовались бы одновременно из-за того, что один из партнеров действительно не хочет говорить на неприятную для него тему.

## Петля Неудачника в интимности «С-У-Н»

**Навязчивая петля неудачника в интимности «Хочешь ты этого или нет, но я всё равно с тобой поговорю, и ты мне на всё ответишь!»**

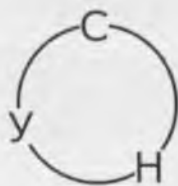
Было бы несправедливо говорить только о «Петле Неудачника СРСУ», не упомянув о другой петле под названием С-У-Н (англ. Eager-Relentless-Annoying (ERA) — *Прим. перев.*).

Буквы С, У и Н представляют собой три модели поведения, которые мы можем описать как вторжение в зону интимности другого человека. Эта модель также объясняет, почему человек, который почувствовал нарушение своей зоны интимности, будет пытаться защитить свою целостность с помощью петли СРСУ.

Первые буквы Петли неудачника «С-У-Н» означают следующее:

- С** – Страстный
- У** – Упертый
- Н** – Надоедливый

Три буквы связаны друг с другом и образуют петлю, чтобы показать людей, которые насильно вторгаются на чужую территорию и не уважают личные границы, тем самым заставляя других защищаться с помощью одного из блокираторов модели СРСУ.



«Навязчивая петля интимности С-У-Н»

Рис. 95

В сложных взаимоотношениях довольно трудно определить причинно-следственные связи между петлей СУН и СРСУ, что

я и показываю на диаграмме в виде качели, расположенной на треугольнике, символизм которых вам теперь вполне понятен! (рис. 96). Она работает следующим образом. Когда один человек «закрывается» с помощью петли СРСУ, человек с петлей СУН всё сильнее и сильнее пытается заставить другого говорить и слушать его. Или человек с моделью СУН начинает, а его оппонент с моделью СРСУ вынужден закрыться с целью самозащиты. Любая сторона может инициировать этот процесс. Чтобы партнеры стали взаимодействовать, между ними должен быть некий синергетический дисбаланс.



«Качель» СРСУ и СУН  
 Рис. 96

Давайте рассмотрим следующий пример:

### **Петля СУН «Ты должен меня слушаться»**

Бен является страховым экспертом. Он работает вместе со своим коллегой Марком, чей офис расположен напротив него. Как-то раз Бен приходит на работу утром и, кажется, пребывает в восторге от подписания нового контракта. Он заходит в офис Марка, который только что пришел на работу и сосредоточенно просматривает электронную почту.

- Привет, Марк! Как дела? Сегодня крутой день! Ты представляешь, что поставлено на карту? Сегодня ровно в 11.00... Ты не забыл, что это произойдет сегодня? Нам надо с тобой поговорить об этом. Мне нужно тебе кое о чем рассказать... Тебе это понравится... (Страстный и Упертый). Марк, едва отрывая глаза от экрана:
- Ах, да, здорово! Bravo! (Снисходительный).

Перед лицом Снисходительного щита Марка Бен рискует еще больше усилить поведение, характерное для петли СУН, чтобы проникнуть сквозь стену и заставить коллегу поговорить с ним об интересующем его предмете.

«Услужливо» повторяя свои вопросы (У) и ведя себя демонстративно, Бен рискует стать для своего коллеги Надоедливым (Н).

Это порочный круг, поскольку Марк, столкнувшись со Страстным и Упертым поведением, обязательно перейдет от Снисходительно к Резкому, Уклоняющемуся или даже к Скрывающему поведению. А может быть, он захочет использовать сразу все четыре блока? Подобное происходит довольно часто и объясняет, почему они так тесно увязаны в одну тугую петлю.

Люди, которые вторгаются в чужие границы, обычно очень спешат (Страстный). Они склонны вторгаться в чужое пространство, постоянно шокируя других людей (Упертый), пока они не становятся Надоедливymi и невыносимыми (Н).

«Ну, поговори со мной сейчас, пожалуйста» или «Что ты там от меня скрываешь? Я уверена, что ты мне что-то не договариваешь!», «Ну, удели же мне хоть немножко времени!»

## **Страстный**

### **Навязчивое поведение петли (С)УН «Умоляю тебя, раздели со мной мою страсть и восхищение!»**

Это поведение человека, который посмотрел, с его точки зрения, сногшибательный фильм, и не может перестать восторгаться им. Он так хочет, чтобы вы тоже посмотрели этот фильм, что его восторженность может вызвать у вас в лучшем случае определенную сдержанность, а в худшем — полное неприятие фильма. Однако этот человек хочет, чтобы вы не только проявили огромное желание посмотреть этот фильм, но и пообещали ему позвонить после просмотра. Он даже готов пойти и посмотреть этот фильм с вами во второй раз. Если у вас сегодня после обеда ничего не запланировано, то он готов отвести вас на фильм без всяких колебаний!

Вот так «Страстно стремящееся» поведение практически автоматически приводит к петле СРСУ.

## Упертый

**Навязчивое поведение петли С(У)Н «Я знаю, что уже говорил тебе об этом. Боюсь повториться, но это так важно, что...»**

Данное поведение характерно тем, что за повтором одних и тех же фраз, лежит тот факт, что, по-видимому, человек хочет настоять на том, чтобы его услышали. Как будто бы он живет в некоей замкнутой цепи, которая питается от его восхищения повторами одних и тех же фраз. В предыдущем примере наш киноман упомянул имя главного героя три раза за пять минут, в каких фильмах он снимался, а также о том, что ближайший кинотеатр находится всего в двух шагах!

После этого вы начинаете замечать, что излишне возбужденный человек совсем не осознает, какой он зануда. В данной ситуации это может привести к появлению «Резкого» щита: «Да, хорошо, ты уже мне об этом говорила! Я всё понял, постарайся немного успокоиться!»

## Надоедливый

**Навязчивое поведение петли СУ(Н) «Ну, это потому, что мне тебе так многое надо сказать!»**

На самом деле раздражает результат предыдущих двух вариантов поведения. Именно благодаря Возбуждению и Повторам — Страстности и Неумолимости человек начинает Раздражать. Если ему резко отказать, то это в нем вызовет лишь удивление или гнев, потому что в своей голове он просто хочет с вами поговорить о чем-нибудь интересном. Он может даже почувствовать себя Жертвой вашей агрессивности или безразличия (если вы будете использовать Скрывающий и Уклончивый режимы), считая, что его слова заслуживают вашего внимания.

Например, чтобы закончить рассказ о фильме, ваш перевозбужденный друг может завершить разговор, разочарованно выпалив следующее: «Ну, нет, на самом деле, я тебе говорю — фильм потрясающий!»

В моей статье «Сексуальные игры, в которые играют люди» (Карпан, 2009) я описал различные Петли Неудачника, которые препятствуют интимности.

Когда навязчивая петля СУН проявляется часто и ярко в каком-то человеке, то, в конечном счете, его и начинают воспринимать сквозь призму такого набора поведений. При этом он скоро начинает настолько раздражать окружающих его людей, что они, только завидев его, будут по возможности быстро ретироваться. Если уйти не представляется возможным, тогда отношения модели СУРС послужат в качестве импровизированной защиты, которая может привести к ухудшению отношений.

Когда я наблюдал за такими страстными, упертыми и надоедливыми людьми, мне на ум пришел удивительный образ — образ надоедливой маленького гоблина, досаждающего вам со всех сторон. Я хотел дать этой петле особое имя, которое было бы частью петли СУН, и назвал ее «Петлей восторженных гоблинов»!

В этих маленьких гоблинах нет ничего ужасного. Просто они настолько возбуждены, что производят много шума. Они чрезвычайно подвижны и шумливы. Когда они приближаются к вам, то скоро вы начинаете замечать, что они постоянно повторяют одно и то же, громко смеются и очень довольны сами собой. Вот именно это в них и раздражает!

Как всегда, я придумал особые названия для описания этих маленьких персонажей. В результате получилась петля П-Н-Н (англ. Speedy, Needy, Feedy (SNS). — *Прим. перев.*):

**П** – «Прыткий»: они движутся быстрее, чем бы вы этого хотели.

**Н** – «Ненасытный»: они желают большего, чем вы им можете дать.

**Н** – «Навязчивый»: они дают вам больше, чем вам нужно.

### **«Прыткий»**

***Это гoblin с петлей СУН «Я спешу, спешу, спешу, никогда не устаю! Не отставайте от меня!»***

Представьте себе чрезмерно возбужденного человека, который всегда идет быстрее вас. Перед вами — маленький «Прыткий», быстренький гoblin! Такой человек утомляет, поскольку сам не может постоять спокойно даже несколько секунд и требует,

чтобы и другие были такими же быстрыми. Мы здесь говорим не о каком-то случайном поведении, а о поведении, которое повторяется постоянно. Вот почему такой человек, в конечном счете, вторгается в личное пространство других людей и поэтому воспринимается как навязчивый и незванный.

### **«Ненасытный»**

***Это гoblin с петлей СУН «Хочу еще, еще, еще, все больше от тебя, тебя, тебя!»***

Ненасытному нужно гораздо больше, чем вы ему можете дать. Это люди, которым никогда ничего не хватает и которые требуют к себе повышенного внимания.

Например, даже если вы провели целый день с таким человеком, который живет в «Нуждающемся» типе Петли СУН, ему всё равно будет недостаточно проведенного с вами времени. Он скажет, что ему не хватило времени, и будет повторять, что он хотел бы проводить с вами еще больше и больше времени.

Перед тем, как расстаться, он берет вас за руку и просит провести с ним еще часок- другой. Это как раз и есть проявление ненасытной потребности, которая со временем начинает раздражать.

Именно такой тип людей испытывает особое возбуждение, когда часами разговаривает с вами по телефону на давно обговоренные и известные темы, что тоже когда-нибудь начинает надоедать и раздражать. Для алкоголиков характерны ночные телефонные разговоры «по пьяни» и ни о чем.

### **«Навязчивый»**

***Это гoblin с петлей СУН «Ну да, на самом деле я буду очень рада, если ты это примешь от меня»***

Петля СУН маленького Навязчивого гоблина противоположна петле СУН Ненасытного гоблина. Человек с Петлей СУН «Навязчивый» — это человек, который дает вам больше того, о чем вы его просите, он бегаёт за вами в надежде окутать вас своим вниманием, в котором вы совсем не нуждаетесь. Если вы отвергли его подарки утром, он спрячет их под салфеткой за ужином! И если вы забудете его подарки, то тогда он осторожно подбежит к вам, постучит по стеклу вашего автомобиля и с маленькой симпатичной коробочкой в руках, с милой улыбкой скажет: «Ты

забыл свои подарки. Я туда положила еще коробочку с печенюшками, которые тебе не понравились, потому что засохли!»

И в этом случае вам тоже, в конечном счете, наскучит такой душный человек и его навязчивое внимание.

В серии мастер-классов, которые я провел в Париже в 2009 году, я высказал идею о том, что петлю С-У-Н можно применить к любому эго-состоянию. Было бы забавно представить себе, как гоблины выходят из каждого Эго-состояния, будучи сначала «Страстными», потом «Упертыми» и, наконец, «Надоедливymi».

Я помню, что когда мы обсуждали, что Страстный, Упертый и Надоедливый Критикующий Родитель может превратиться в Болтливый, Поучающего и Нравоучительного (англ. "Speechy, Teachy, and Preachy". — Прим. перев.). Мы пришли к выводу, что существует три вида надоедливого поведения, например, когда человек всё время проповедует, дает советы или говорит исключительно о себе любимом. А вот пример гоблинов, принадлежащих Воспитывающему Родителю: *Миленький, Ненасытный и Навязчивый* (англ. "Sweetie, Needy, and Feedy" — Прим. перев.).

Если вы проанализируете эту ситуацию с точки зрения теории футболок, то без труда определите психологические игры, в которые играют эти ужасные маленькие персонажи:

«Попробуй остановить меня, если сможешь!» и «Давайте представим, что ты хочешь поговорить со мной».

Эти послания будут написаны на футболке спереди, а сзади будет следующая надпись: «Я всё выдержу, сил у меня точно на всё хватит!»

## **Петля Неудачника в сексе «СОО»**

**Петля торговых марок**

**«Почему мы больше не занимаемся сексом?»**

Поскольку речь сейчас идет об интимности, позвольте мне описать еще одну петлю неудачника в сексуальной сфере.



Когда я проводил терапию с супружескими парами на довольно глубоком психологическом уровне, то иногда вынужден был показывать им нижеследующую «Петлю неудачника в сексе». Она включает в себя набор из трех эмоциональных блоков, которые создают барьер для сексуальной близости в семейных отношениях. Эти три эмоциональных блока я назвал следующим образом (англ. Scared, Disgusted, Deprived (SDD). — Прим. перев.):

- С – Страх
- О – Отвращение
- О – Отказ



Петля неудачника в сексе COO  
 Рис. 97

**Страх** — для некоторых людей это означает следующее:

- бояться обидеть другого человека, морально или физически;
- бояться, что меня кто-то обидит, морально или физически.

**Отвращение** — для некоторых людей это означает следующее:

- испытывать отвращение к другому человеку, моральное или физическое;
- испытывать отвращение к самому себе, моральное или физическое;
- испытывать к себе отвращение со стороны другого человека, моральное или физическое;
- испытывать отвращение к самому сексу.

**Отказ** — это окончательное решение, которое принимает человек, чтобы покончить с сексом, после того, как он испытал слишком много страха, гнева и разочарований. Эту коллекцию марок он может обменять на «освобождение без чувства вины», которое будет звучать примерно так:

- «Этот человек никогда не сможет удовлетворить мои потребности»
- «Никакой партнер никогда не сможет удовлетворить мои потребности»
- «Я не создан/создана для сексуальной жизни»

Иногда в терапии супружеских пар эти блоки на сессии проявляются у некоторых пациентов вполне наглядно, однако по большей части эти блоки находятся так глубоко и так скрыты, что люди совершенно не знают об их существовании. Тщательный анализ помогает раскрыть секреты петли. Некоторые заботливые пары даже могут самостоятельно обсуждать эти три блока друг с другом.

Самым очевидным результатом такой терапии является то, что супруги признают факт отсутствия интимных отношений или жалуются на это, не анализируя глубоко причины подобного воздержания. Осознание этого также может привести к необоснованным обвинениям другого партнера, что может еще больше в дальнейшем усилить влияние этого блока.

С некоторыми пациентами обсуждать подобные вопросы бывает очень сложно, поскольку они всегда находят веские причины не говорить о них. Они говорят, что сейчас для этого неподходящий момент, или что им нужно больше времени, чтобы подумать об этом. Одни при этом ссылаются на свои обязательства религиозного характера, другие боятся, что любые разговоры об этом могут лишь усугубить ситуацию.

В психотерапии эта петля лишь облегчает работу терапевта потому, что он может достаточно легко обнаружить эти блоки благодаря тому, что все эти они представлены в одной и той же петле. Если я вижу страх у пациента, то скорее всего где-то рядом могут быть отвращение и отказ.

Конечно, эти загнанные внутрь чувства страха, отвращения и разочарования попали туда не сами по себе. Они вторгались в жизнь супругов постепенно. Споры, обиды, чувство вины, все положенные под сукно вопросы и недомолвки — всё это со вре-

менем стало неотъемлемой частью отношений между супругами. А они, тем не менее, спрашивают терапевта: «Доктор, ну почему мы с мужем/женой больше не занимаемся сексом?»

Аналогичный вопрос задает терапевту и закоренелый холостяк: «Почему я не могу найти совершенной женщины?» На что психоаналитик дает ему следующий ответ: «Потому, что на ней уже женат твой папа». Однако чаще всего причину можно найти в уже известных трех факторах — Страхе из-за возможных игр, Отвращении у обоих партнеров и Разочаровании от неудовлетворенных потребностей, начинать с которых не так-то просто.

Данные три фактора, однако, могут не ограничиваться только самими партнерами. Это могут быть старые установки и отношения, связанные с какими-то людьми, работой или законодательством, а также специфическим способом мышления, объясняющим тот факт, почему некоторые люди бросают работу или перестают пытаться что-то сделать со своей работой. Им нужно самим понять и найти способ, что со всем этим делать.

Если пациент серьезно и честно отвечает на вопросы терапевта, то несмотря на влияние блоков СОО может начаться реальная работа.

Я должен отметить, что на сексуальные блоки, кроме собирания марок в модели СОО, могут влиять также и другие факторы. Три эмоциональных блока в петле СОО могут лежать достаточно глубоко и никогда не проявляться. Если общению препятствуют блоки петли СРСУ, то тогда супруги могут вообще не знать о существовании этих проблем. Для понимания их причин может потребоваться глубинный анализ причин возникновения этих трех установок, вызванных чрезмерной реакцией на страх, гнев и разочарование, возникшие в детском возрасте или связанные с их переносом на других людей. Ответы на эти вопросы можно найти при анализе Сценария жизни и анализе отношений в Переносе.

Чтобы проиллюстрировать происхождение блоков интимности в детском возрасте, мы можем поместить внутрь Петли СОО ма-

ленькую семейную петлю (рис. 98), так же, как мы это делали ранее в книге, когда помещали Драматический треугольник семьи, в которой вы родились, в Драматический треугольник вашей настоящей семьи.



Причины возникновения сексуальных блоков.  
Петли COO в детском возрасте  
Рис. 98

## Петли Победителя в интимности

В моих научных исследованиях я решил следовать физическому закону о том, что во всем есть отрицательные и положительные стороны. Это закон природы, который легко подтверждается в физике при изучении электрических зарядов. Все когда-то играли с магнитами и знают, что положительные и отрицательные полюса притягиваются друг к другу, а однополярные отталкиваются друг от друга.

Каждый раз, когда я обнаруживаю отрицательную комбинацию блоков С-Р-С-У и навязчивых блоков С-У-Н, то заставляю себя взглянуть на них с другой стороны и найти в них позитивную сторону. Таким образом, я охватываю все аспекты проблемы, показывая не только, как определять трудности, но и, прежде всего, чем их заменить.

## Петля Победителя «З-Д-С-В +»

### Петля Победителя

#### «З-Д-С-В +» «Давай поговорим об этом по душам»

Когда я веду семинары, то вначале предлагаю участникам по-пробовать и ощутить блоки интимности СРСУ — Снисходительный, Резкий, Скрывающий и Уклончивый.

Я прошу участников объединиться в пары и поэкспериментировать с четырьмя блоками. Они проигрывают каждый блок отдельно, чтобы оценить и прочувствовать влияние каждого блока как при его постановке, так и его восприятии. После этого участники обсуждают влияние на них каждого блока, как часто они используют эти блоки в своем общении с другими людьми, а также, с какими трудностями они сталкиваются при использовании этих блоков.

Данное упражнение можно проделать в четырех форматах.

- 1) Я начинаю с управляемого потока сознания со всей группой, предлагая участникам вообразить разговор с человеком, который этого совсем не хочет. При этом они работают с каждым блоком в отдельности.
- 2) Затем два участника проигрывают свою сценку на двух стульях перед группой, и мы ее обсуждаем.
- 3) На семинаре предлагается упражнение в парах. Один участник рассказывает другому о своей привычке или личной проблеме, которую он должен решить, но сопротивляется этому. После этого второй участник пытается решить проблему другого против его воли и без заключения контракта. Игра началась. Затем первый, по очереди, использует каждый из блоков интимности с целью пресечь любые попытки ему помочь. Именно это и происходит в реальной жизни, когда одни пытаются изменить других «для их же собственного блага». В конце участники обмениваются своим опытом в группе.
- 4) При работе с парами одному из супругов предлагается провести с партнером дискуссию на тему «Ты и Я», «Мы» или «Как мы сейчас относимся друг к другу» для того, чтобы понять, что мешает их взаимоотношениям. Задача второго партнера

— препятствовать дискуссии путем постановки, по отдельности, всех четырех блоков СРСУ.

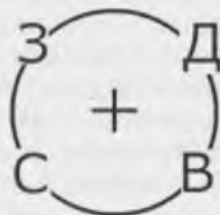
После окончания упражнения я прошу супругов поздравить друг друга с проделанной работой и обязательно выразить друг другу свое сочувствие по поводу тех невзгод, через которые они были вынуждены пройти!

Затем наступает время для устранения повреждения, и эксперимент повторяется с использованием той же самой петли, однако в этот раз — в позитивном русле.

Я хотел сохранить ту же самую аббревиатуру в названии петли для того, чтобы подчеркнуть этот зеркальный эффект точной симметрии между четырьмя негативными и четырьмя позитивными установками.

Таким образом петля СРСУ- превращается в ЗДСВ+ (англ. Caring, Approachable, Sharing, Engaged (CASE+)). — Прим. перев.):

- |                     |  |
|---------------------|--|
| – «Снисходительный» | становится « <b>З</b> аинтересованным» |
| – «Резкий»          | становится « <b>Д</b> оступным»        |
| – «Скрывающий»      | становится « <b>С</b> отрудничающий»   |
| – «Уклончивый»      | становится « <b>В</b> ключенным»       |



Петля Победителя ЗДСВ+  
Рис. 99

### **«Заинтересованный»**

Когда кто-либо предлагает что-то обсудить, мы проявляем ему нашу заинтересованность в том, что он чувствует и хочет сказать. Такое отношение воспринимается как знак внимания и ведет к установлению доверительных отношений.

### **«Доступный»**

Когда мы мобилизуем такое отношение, то посылаем четкий сигнал тем, кто хочет с нами разговаривать: «Я открыт для дискуссии и общения с вами». Это полная противоположность Снисходительному отношению.

### **«Сотрудничающий»**

Мы также можем показать себя честными и открытыми людьми, когда выражаем свои чувства прямо и открыто и не скрываем их. Такой подход позволяет нашему оппоненту сделать вывод, что мы оба готовы и можем решить текущую проблему.

### **«Включенный»**

Мы показываем, что мы не оставим данный вопрос в стороне и готовы обсудить все связанные с проблемой детали, отдавая им всё необходимое время. С таким «Включенным» отношением мы избегаем соблазна Отклониться в сторону и навсегда похоронить вопрос. Вместо этого мы максимально включены в разговор.

Давайте посмотрим, какой может быть результат применения данной техники на примере, который мы использовали для иллюстрации Петли Неудачника СРСУ-. Напомним, что в этом примере жена хотела поговорить с мужем о том, чтобы почаще вместе выходить в свет.

Начнем с самого начала:

#### **Петля Победителя**

***«Давай когда-нибудь вместе выйдем в свет!»***

– Дорогой, мы давно уже не выходили куда-либо вместе. Как давно мы с тобой не ходили в кино, ты и я.

– Да, это так, дорогая. Я знаю, как ты любишь, когда мы ходим под ручку. *(Заинтересованный)*

– Да, мне это так нравится. Хорошо, когда мы хоть немного проводим время вместе. Ведь работа в нашей жизни отнимает так много времени...

– Послушай! Я готов. Давай сядем и спокойно всё обсудим. *(Доступный)*

– Хорошо!

– Я сейчас по уши загружен на работе. Ничего серьезного, но чувствую, что я весь в ней. А вот в ближайшую среду буду относительно свободен. Как насчет того, чтобы встретиться в 8 вечера? *(Сотрудничающий)*

– Отлично! Ты знаешь, я хотела бы, чтобы так было чаще. Если мы будем слишком долго оттягивать, то потом расхотим что-либо делать.

– Ты права. Знаешь что? Мы могли бы с тобой сегодня вечером вместе поужинать и обсудить, что каждый из нас хочет. Что ты думаешь об этом?» *(Включенный)*

Когда мы проделываем этот эксперимент на тренингах, то контраст между двумя упражнениями бывает ошеломляющим. Я прошу участников взять это упражнение домой и обсудить его со своими любимыми. Хотя это упражнение может одновременно показаться вам как простым, так и сложным, его влияние на качество взаимоотношений вполне очевидно.

## **Петля Победителя «С-С-Р+»**

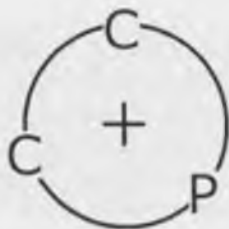
***Петля Победителя в интимности «Я буду сдерживать себя и буду слушать тебя, когда мы разговариваем»***

Аналогичный метод я использовал и для поиска Петли Победителя ССР. Мы уже видели, как избыток энтузиазма приводит к излишней настойчивости, а возбужденное и навязчивое поведение начинает надоедать и раздражать. Петля Неудачника СУН ведет к эгоцентризму в поведении, а Петля Победителя ССР распознается по ощущению безопасности, которое она вызывает у других людей.

«Петля Победителя ССР» представляет собой следующее (автор в англ. сохраняет ту же самую аббревиатуру и для ERA+: *Emphatic, Relaxed, Appealing*. — *Прим. перев.*):



«Страстный»	становится «Сопереживающим»
«Упертый»	становится «Сдержанным»
«Надоедливый»	становится «Располагающим»



Петля Победителя в интимности ССР+  
Рис. 100

### «Сопереживающий»

Такое поведение означает, что человек принимает во внимание эмоциональное состояние своего собеседника. Когда мы проявляем сочувствие, мы не стремимся навязать другому человеку наш энтузиазм или страсть по какому-то вопросу и становимся более восприимчивыми. Вместо того чтобы бесконечно слушать самих себя и о том, какие мы энергичные, мы становимся более внимательными и отводим больше места для нашего собеседника.

### «Сдержанный»

Наш оппонент видит, что мы спокойны и расслаблены. Сдержанное и спокойное поведение часто бывает заразительным. При этом напряжение лишь минимально проявляется на лице человека, в его жестах, расслабленном теле и мягком голосе. При обсуждении спорных для обеих сторон вопросов слова также подбираются уважительные и понятные.

### «Располагающий»

Как и в случае симметричной негативной петли, Располагающее поведение является лишь естественным результатом сопереживающего, спокойного поведения и противоположностью «Надо-

едливого» поведения. Если вы располагаете к себе оппонентов при обсуждении важных вопросов, то окружающим людям будет приятно с вами просто поговорить. Мы, таким образом, минимизируем риски скатиться в установки СРСУ и заблокировать коммуникацию.

А сейчас я предлагаю вернуться к нашему страховому эксперту Бену, который был чрезмерно возбужден из-за будущего подписания контракта. В негативном варианте петли СУН он ворвался в кабинет своего коллеги Марка, необдуманно выплеснул на него свою навязчивую энергию. В результате Марк прореагировал на него достаточно снисходительно.

А вот что могло бы произойти, если бы Бен был спокойным и внимательным к другим:

#### **Петля Победителя ССР+**

**«Я хочу с тобой поделиться отличной новостью!»**

- Привет, Марк! Как дела с утра? (*Сопереживающий*)
- Привет, Бен! У меня всё хорошо, а у тебя как?
- Всё нормально. Послушай, я сейчас готовлюсь к важной встрече. Ты не мог бы сейчас поговорить со мной об этом? (*Спокойный*)
- Да. Только дай мне пятнадцать минут, чтобы я отправил несколько писем по электронной почте.
- Конечно. Не спеши. А я пока приготовлю в моем офисе отличный кофе. Увидимся! (*Располагающий*)

И общение на работе задалось.

Давайте представим, что Марк и Бен начинают использовать позитивные модели ССР+ и ЗДСВ+. В этом случае есть шанс, что их взаимоотношения улучшатся и перейдут на другой уровень. Чем серьезнее разговор, тем более мы внимательны, и хотим обсудить все возможные аспекты проблемы, а это не так-то просто. Это также налагает особые требования к навыкам слушания участников. Неумение слушать и слышать оппонента, безусловно, ведет к неприятным чувствам и разочарованию. Для того, чтобы избежать подобных ситуаций, у меня в наличии есть еще одна Петля Победителя.

## Петля Победителя в слушании «ПППС»

### Петля Победителя в слушании

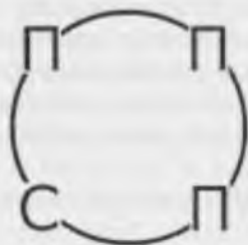
**«Ты и всё, о чем ты говоришь, очень важно для меня»**

Во время всей моей работы я видел, как Игры и Треугольники влияют на наше умение слушать. В то время как природа наделила нас умением слушать и учиться, мы постепенно противимся слушать и сопротивляемся изменениям. Прав был Бернард Шоу, сказав: *«Самая большая проблема в коммуникации — это иллюзия, что она уже налажена».*

Я хочу предложить вам практический инструмент для укрепления навыка нашего слушания. Идея заключается в том, чтобы мобилизовать в себе четыре навыка, которые в значительной степени улучшат качество вашего слушания, а также сделать так, чтобы и другие считали, что их слушают и уважают.

Эти четыре качества соответствуют аббревиатуре ПППД (англ. Strokes, Encouragement, Validation, Follow through (SEVF). — Прим. перев.):

- П** – Поглаживать
- П** – Поддерживать
- П** – Подтверждать
- С** – Следовать



Петля Победителя в слушания П-П-П-С  
Рис. 101

Как это видно из диаграммы, четыре буквы взаимосвязаны друг с другом и вместе представляют собой полновесный набор навыков.

Вы можете легко наблюдать эти четыре навыка в действии и определить их наличие у себя и других людей.

На протяжении более 30 лет я обучаю своих пациентов и студентов тому, чтобы они проверяли теорию, концентрируясь на этих четырех краеугольных камнях качества слушания. Интересно, что эти четыре навыка соответствуют социальным потребностям человека быть услышанным и понятым.

В терапии супружеских пар я использую Петлю ПППС, чтобы помочь моим пациентам найти то, чего не хватает в их взаимоотношениях, когда недостаток поглаживаний в отношении слушания лежит в основе всех их проблем.

При решении рабочих конфликтов и споров медиатор-посредник может использовать эту модель, спросив обе стороны, что, с их точки зрения, не было услышано другой стороной, и что, по их мнению, должна понять другая сторона.

### **Поглаживать**

Являясь Транзактным аналитиком, я исхожу из философии Транзактного анализа, в котором большое значение уделяется знакам уважения и признания, а также жизненной позиции «Я — ОКей, Ты — ОКей». Поглаживания в этой связи не связаны с содержанием сообщения. Они адресованы самому человеку. Отличительная черта альтруизма как раз и состоит в поиске тех слов, которые бы свидетельствовали о значимости нашего оппонента, независимо от посылаемого нами сообщения.

*Поглаживания защищают канал взаимоотношений.*

### **Побуждать**

Всеми силами мы поддерживаем и поощряем человека в том, чтобы он смог выразить себя и говорить о том, что он действительно хочет сказать. Конечно, мы можем его о чем-то искрен-

не спрашивать, однако наш оппонент должен знать, что «дверь всегда открыта» и что он может всегда поговорить с нами о том, чего он сам хочет. Такое активное побуждение словами приведет к тому, что наш оппонент будет чувствовать себя свободно и сможет говорить с нами в любое время и в любом месте.

*Побуждение защищает канал общения.*

### **Подтверждать**

Подтверждения — это все слова нашего признания в том, что мы услышали другого человека. Таким способом мы даем понять собеседнику, что мы его услышали и поняли. И даже если мы не согласны с ним, мы будем следовать правилу 10%, о котором мы говорили ранее в связи с Треугольником Сочувствия и Сострадания. Даже если наш оппонент прав лишь на 10%, стоит сконцентрироваться именно на этих 10% правды и сказать ему об этом. Вспомните Информационный айсберг (рис. 76) с его четырьмя составляющими, с помощью которых мы признаем и поддерживаем Точку зрения, Информацию, Значимость и Намерения другого человека.

*Подтверждение защищает канал правды.*

### **Следовать**

Умение следовать цели разговора — это навык, который состоит в поддержании интереса к предмету разговора. Он смягчает споры, поскольку мы можем показать нашему оппоненту, что мы придерживаемся темы, которую он хотел бы с нами обсудить. По сути, это этап «Реши» в Контракте на Открытость. В Петле ЗДСВ+ — это умение быть Включенным, а не Уклончивым. Это третья Шкала слушания — «Насколько я могу измениться» (рис. 82). Умение следовать цели разговора — великолепное качество, которое позволяет вернуться к теме обсуждения, если стороны отклонились от существа дела. Такой акт щедрости в данном случае свидетельствует о том, что мы по-прежнему заинтересованы темой, которую наш оппонент хотел бы с нами обсудить, а это ведет нашего собеседника к достижению его цели.

*Следование защищает канал цели.*

Для того чтобы оценить свои навыки слушания, во время разговора задавайте себе следующие вопросы:

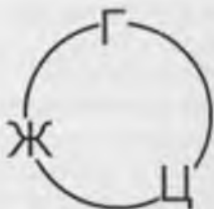
1. Передал ли я своему собеседнику тем или иным образом то, что я признаю его как человека, а также то, что мне нравится в нем?
2. Побуждал ли я его к тому, чтобы он говорил о том, что хочет сказать, и что он всегда может прийти ко мне поделиться тем, чем хочет?
3. Услышал и признал ли я его идеи, а также то, что для него самое важное?
4. Вел ли я нашу беседу так, чтобы мы следовали цели разговора для того, чтобы его успешно завершить?

## **Петля Победителя «ГЖЦ» «Добро пожаловать»**

Старого сотрудника компании заинтересовал один новичок. Будучи человеком ответственным, он счел нужным пригласить его на ланч и угостить десертом под названием «ГЖЦ»: Гостеприимный, Желанный и Ценный (англ. Welcome, Wonderful, Worthwhile (WWW). — *Прим. перев.*). Он хотел, чтобы новый сотрудник почувствовал Гостеприимство, а также то, что он Желанный и Ценный в новом коллективе. Он хорошо знал Петлю Победителя «Добро пожаловать» и использовал ее во время ланча. Кроме того, он заплатил и за обед!

В конце обеда дух «ГЖЦ» возвратился к нему самому, и он ощутил себя Победителем. Через час они отлично понимали друг друга. Последующая стадия «Обсуди» на работе также прошла гладко.

По своему дизайну петля уже сама по себе целостная, поскольку содержит в себе чувство принадлежности благодаря *Гостеприимству*, вере в индивидуальные качества и безусловную значимость человека (ОКейности) в виде понятия *Желанный*, а также благодаря убежденности ветерана в способности молодого сотрудника эффективно работать и вносить свой вклад в общее дело. Это выразилось в понятии *Ценный*: «Добро пожаловать на борт, дружище!»



Петля Победителя «Добро пожаловать!»  
 «Добро пожаловать, ты Желанный и Ценный».  
 «Проблемы на работе? Так на это есть своя петля»

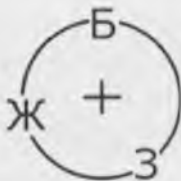
Рис. 102

## Петля Победителя в сексе «БЖЗ»

Следуя уже представленной ранее логике, я должен поделиться с вами и петлей, противоположной Петле Неудачника в сексе.

Когда мы, терапевты, хотим помочь нашим пациентам исцелить раны, которые они получили в результате бесконечных и изнуряющих игр и которые поколебали их чувство собственного достоинства, то тогда мы можем использовать Петлю Победителя в сексе «БЖЗ» (англ. Safe, Desirable, Dependable (SDD+)). — *Прим. перев.*)

«Страх» превращается в	«Безопасность»
«Отвращение» превращается в	«Желание»
«Отказ» превращается в	«Зависимость»



Петля Победителя в сексе Б-Ж-З.  
 «Проблемы в постели? Так на это есть своя петля»

Рис. 103

Петля Победителя в сексе БЖЗ предлагает супругам новые перспективы. Вместо «Страха» обидеть партнера или быть обиженным им предлагается концепция «Безопасности», доверия и спокойствия. Вместо чувства «Отвращения» — я сам/а становлюсь «Желанным/ой» и поощряю это качество в своем партнере. Вместо тотального «Отказа» и разочарования мы с партнером соглашаемся быть «Зависимыми» друг от друга и удовлетворять взаимные потребности, когда это возможно, а также совершенствоваться в этой сфере.

Что мне сделать, чтобы опять почувствовать уверенность в себе? Терапевт это делает, «разрешая» клиенту говорить о своих потребностях и ставить необходимые границы для того, чтобы восстановить утраченную уверенность в себе.

Путь назад, к желанию, у супругов может также осуществиться и благодаря диалогу. В этом случае оба партнера снова находят образ взаимной зависимости. Способность быть зависимым от желания партнера, безусловно, необходима на пути воссоздания здоровых сексуальных отношений.

## **Трудности на этапе «Обсуди»**

Во время этапа «Обсуди» мы стараемся понять суть проблемы, соглашаясь обсудить все ее аспекты. Как мы уже видели, найти и удержать равновесие не так-то просто. При обсуждении острых и деликатных вопросов очень легко попасть впросак.

Тем не менее можно говорить о двух типах ошибок в общении. Один связан с самим процессом общения, то есть, тем, как мы общаемся, в то время как второй связан с содержанием, какими-то важными фактами, словами и соответствующими действиями.

Позвольте мне дать вам несколько советов, чтобы вы могли отслеживать как процесс, так и содержание разговора. Если ситуация уже накалилась до предела и вот-вот может возникнуть конфликт, то тогда эти рекомендации будут способствовать тщательному анализу конфликта после его окончания, извлечению полезных уроков и выводов.



## **Анализ споров: Две формулы для анализа процесса «Обсуди»**

### **Формула Д->С->К: Дискуссия -> Спор -> Катастрофа**

Эта формула показывает, как в процессе обсуждения дискуссия перерастает в спор. До сих пор на протяжении последних нескольких страниц мы говорили о плодотворных дискуссиях. Если люди, участвующие в обсуждении, будут использовать упомянутые нами техники, то в этом случае они смогут охватить все аспекты вопроса и проблемы. Первый залог успеха на этом пути заключается в том, чтобы быть открытым для своего оппонента, используя четыре позитивные установки Петли Победителя ЗДСВ+. Второй — избегать излишних эмоций и спокойно использовать Петлю ССР+. И, наконец, искреннее слушание с использованием «Петли Победителя в слушании ПППС» должно быть достаточным для того, чтобы не только поддержать эффективное протекание процесса разговора (как), но и обеспечить обмен мнениями и идеями (содержание, что). И вы можете сами убедиться в этом, когда увидите, что все четыре фактора Информационного айсберга озвучены и услышаны сторонами.

Однако иногда, когда Дискуссия перерастает в Спор, есть риск из-за того, что произойдет Катастрофа. И вовсе не из-за того, что споры вредны, а из-за того, что они приводят к столкновению идей, а в такой обстановке сохранять спокойствие довольно трудно. Например, давно известно, что люди могут оборвать своего оппонента на полуслове, чтобы высказать свою точку зрения, поскольку они не в состоянии дать оппоненту высказаться до конца и дождаться своей очереди. В этом случае активному слушанию наносится непоправимый удар, поскольку вместо того, чтобы сосредоточиться на словах оппонента, человек выходит из себя и не в состоянии понять, что хочет донести до него оппонент. Он, таким образом, не в состоянии осознать то, что услышал, а накопившееся разочарование закладывает основу для надвигающейся катастрофы. Двери захлопываются, занавес опускается, и игра окончена.

Если бы мы проанализировали эту драму с помощью Треугольника сочувствия, то тогда бы мы поняли, что и в этот раз все

три роли Драматического треугольника проигрываются одновременно обеими сторонами. На первый взгляд кажется, что это роль Преследователя, который обрывает и перебивает своего собеседника. Однако глубоко в душе он, возможно, хотел высказаться, чтобы Спасти себя от внутренне ощущаемых нечестных аргументов, которые мучают его.

### **Формула Т->П->Л: Точка зрения-> Процесс ->Личности**

В этой второй формуле акцент делается на обвинениях, направленных на самого человека, например таких: *«Во всяком случае у тебя никогда нет никаких проблем»* или *«Ты настоящий эгоист!»*

Дискуссия начинается с какой-то Точки зрения, которая должна рассматриваться как основная. Это может быть несогласие по какому-то вопросу, связанному с профессиональной или личной жизнью. Например, Дженни, директор по закупкам в совете директоров, начинает дискуссию о затратах компании со своей Точки зрения:

*«Я поражена, что всего за один последний год мы удвоили расходы на покупку компьютеров! Что происходит? Я не думаю, что это оправдано, тем более что у нас по-прежнему не устранены проблемы с Интернетом».*

После этих слов дискуссия разгорается, и кульминация наступает, когда один из оппонентов начинает критиковать другого за то, как тот излагает суть проблемы и свои аргументы. Карен критикует Процесс аргументации Дженни, говоря следующее:

— Мне очень жаль, но эти две вещи абсолютно не связаны друг с другом. Нет никакой связи между корпоративной компьютерной сетью и ее сбоями. Я совершенно не понимаю, на что ты намекаешь!

В свою очередь Дженни также подвергает сомнению аргументы Карен:

— Что ты имеешь в виду под «намекками»? Я на основании фактов делаю простые выводы. И я удивлена, что ты не видишь связи между этими двумя факторами!

А теперь Карен готова нацелиться на личность Дженни и атаковать ее напрямую:

— Ну да, как только на что-то тратится копеечка, ты всегда становишься на дыбы. Похоже, подобный кошмар происходит регулярно в семье Дженни и Джона!

Изначальная Точка зрения была связана с неким Предметом обсуждения (целесообразность затрат). В этом Процессе участвовали Мы (как ценность нашего совместного общения). А лично затронули Тебя (твою ценность, как человека).

## **Формула для анализа содержания этапа «Обсуди»**

**Формула П – Н – О: Память – Непонимание – Ошибки**

В серьезной дискуссии, когда необходимо обсудить разногласия между сторонами, наша память порой может сыграть с нами злую шутку, если она становится излишне избирательной. Нам легко забыть о том, что сказал или сделал хорошего наш оппонент, одновременно отлично помня, что хорошо сказали или сделали мы сами.

Следуя той же самой логике, мы, как правило, хорошо помним о плохом в другом человеке и абсолютно забываем о своих собственных неприглядных словах и поступках!

Подобное отсутствие ясного сознания и объективности неизбежно приводит к целому ряду недоразумений, таких как: «Кто, что сказал?», «Кто и что имел в виду?», «Кто и что хотел бы сказать?»

### **Треугольник «Ошибка электронной почты»**

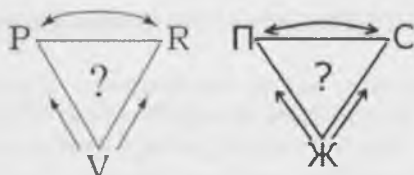
В переписке по электронной почте постоянно возникают ошибки и путаница, которые запускают игру в бесконечное недопонимание и Треугольник «Ошибка электронной почты» (рис. 104).

«Я попытался объяснить ей это недоразумение (Ж) и прояснить наши с ней взаимоотношения (С), однако она приняла это так, что я ее в чем-то обвиняю (П), после чего заявила, что обиделась (Ж) и обвинила меня в равнодушии и бессердечности (П). Я попытался все исправить (С), приводил аргументы, почему наш разговор пошел не так. Моя Память меня подвела. Я обнаружил Недопонимания. И я был совершенно Неправ, пытаюсь что-либо объяснить (П). Кто в данном случае играл роль Спасателя, Преследователя и Жертвы? И что делать? К счастью, она разрешила эту ситуацию (С), сказав ему следующее:

«Мне нужно идти. Всё в порядке. Давай поговорим об этом позже».

Когда возникает проблема, то мы часто слышим: «И на это есть ответ — приложение»: «Не можешь заказать такси? Скачай приложение!»

Не знаешь, как вести себя в споре? На это есть следующий Треугольник:



Кто, что, когда, как и почему?

Рис. 104

Эти недопонимания, связанные с ошибками и неправильной интерпретацией, способны заблокировать любую дискуссию. Формула ТПЛ также чрезвычайно полезна и в медиации-посредничестве, поскольку позволяет оппонентам осознать, что они были неправы относительно того, что произошло на самом деле. Анализируя фаты и активируя провалы в памяти, мы можем подойти к этапу «Обсуди» с большей объективностью.

## **Петля Неудачника в электронной переписке ТПЛ**

Следующие три ошибки неизбежно встречаются при общении

двух людей по электронной почте, особенно при отсутствии посредника, который мог бы устранить все недоразумения и связать всё воедино. По всей видимости, чем больше пытаешься объяснить свою **Точку зрения** (содержание), тем больше нужно объяснять вещей по **Процессу** (как всё случилось), и тем сильнее накаляется ситуация, и разговор переходит на **Личности**. То же самое справедливо и для любых других разногласий и споров, которые тянутся слишком долго (англ. Point, Process, Personalities (PPP). — *Прим. перев.*).

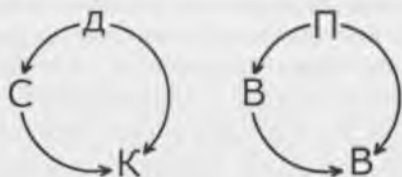
У вас проблемы с электронной почтой? Для этого есть своя Петля!



Петля Победителя в электронной переписке ТПЛ  
Рис. 105

Таким образом, упомянутые выше блоки также представлены в виде петли, поскольку замкнутые циклы дают целостное представление о любой концепции и идее. Петли также полезны как наглядные пособия для запоминания и обучения различным концепциям, поэтому две следующие идеи будут также проиллюстрированы в виде петли. Их различие с настоящей петлей будет заключаться в направленных вниз стрелках, которые показывают на неизбежное перерастание ситуации в неразбериху и разочарование.

Мы уже слышали о том, что «для всего есть свое приложение». А сейчас мы можем сказать в связи с этим следующее: «Когда переговоры идут с трудом, то и в этом случае есть своя особая Петля!»



«Хочешь проанализировать спор?

Для этого есть своя Петля».

Петля ДСК» (Дискуссия>Спор>Катастрофа)

и Петля ТПЛ (Точка зрения>Процесс>Личности).

Обратите внимание, что стрелки направлены сверху вниз.

Рис. 106а и 106б

В нашем анализе мы также можем использовать эго-состояния из Транзактного анализа. Хорошая Дискуссия (Информация от Взрослого в сочетании с дружелюбным эго-состоянием Ребенка) может перерасти в Спор (обмен между Взрослыми в сочетании с мнениями и оценками эго-состояния Родителя), а после этого — в Катастрофу (упрямое и категоричное эго-состояние Родителя и защищающееся эго-состояние Ребенка, при отсутствии какого-либо Взрослого начала).

## **Формула для исправления содержания на этапе «Обсуди»**

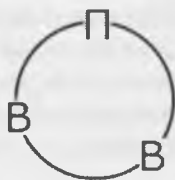
Предлагаю вам особую «Формулу ПВВ», которая символизирует позитивную динамику в разговоре.

**Петля Победителя в этикетке П-В-В:**

**Похвала – Вежливость – Возможности**

(англ. Praise, Politeness, Possibilities (PPP). — *Прим. перев.*).

После извлечения реальных фактов из нашей слабеющей памяти мы теперь знаем, кто что сделал и сказал, после чего гнев и неразбериха могут уменьшиться. Чтобы преодолеть гнев, я могу Похвалить человека за его добрые слова и поступки, если смогу об этом вспомнить. Например, я могу похвалить, сказав следующее: «*Ты хорошо сказал об этом, и я полностью с тобой согласен*».



Петля Победителя в этикете ПВВ.  
«Хочешь преодолеть гнев? На это есть своя Петля»  
Рис. 107

Для того чтобы достигнуть позитивного решения проблем, необходимо говорить о вещах в почтительной и *Вежливой манере*. Учтивость и деликатность снижают уровень напряжения во многих ситуациях. Если помнить об этом, то ваше взаимодействие станет еще более приятным и эффективным.

А это, в свою очередь, открывает новые *Возможности*. Например, когда человек открыто признает свою ошибку, что он был в чем-то неправ. Или когда он сознается, что недооценил значимость вопроса для своего партнера, о чем сейчас сожалеет.

*Возможности* позволяют оппоненту сохранить свое лицо, достойно выйти из ситуации, признать тот факт, что недопонимание — дело обыденное, и что необязательно чувствовать себя обиженным и «загнанным в угол».

Некоторые уступки ведут к взаимной щедрости, когда в них отсутствует намек на снисходительность, как, например, в следующем случае: «Ну, да ладно, я разрешаю тебе это, если тебе от этого будет хорошо!»

Подобные слова, сказанные надменно, могут привести к новым осложнениям и еще больше усугубить ситуацию.

Давайте используем эту возможность, чтобы вспомнить пять *Контрактов на Доверие*, которые можно запустить после применения Петли ПВВ+ для сохранения оппонентом своего лица.

Подобное внимание к чувствам другого человека активирует *Контракт на Защиту*; самообладание и вежливость активируют

*Контракт на Исключение Срывов*; честный и уважительный обмен информацией активизирует *Контракт на Открытость*; признание существования альтернативных вариантов активизирует *Контракт на Гибкость*, а желание вести разговор без боли и борьбы активизирует *Контракт на Радость*.

## **Шесть бойцов-саботажников «СЧВЯУС» на этапе «Обсуди»**

По мере приближения к концу рассмотрения второго правила открытости «Обсуди» я хотел бы поделиться с вами одним способом, с помощью которого вы сможете легко выявить первые признаки неблагоприятного начала этапа «Обсуди». Это процесс происходит в углу Преследователя Драматического треугольника.

Если после ознакомления со всеми ранее описанными петлями победителей и неудачников вы подумаете, что в реальной жизни их будет вспомнить довольно трудно, то вы будете абсолютно правы!

Поэтому в очередной раз с помощью Бритвы Оккама я уменьшил блоки интимности до их простейшей версии — коммуникационных хулиганов, или барьеров для дальнейшего роста и развития. Я открыл шесть возмутителей спокойствия, которые скрываются за произносимыми нами словами и нашей манерой общения и виновны в саботаже наших дискуссий и разговоров, в чем мы сами неоднократно убеждались.

Этих шесть бойцов-саботажников можно связать с ролями Преследователя, Спасателя и Жертвы и показать, как они проявляются во всех конфликтах. Их можно найти в Петлях Неудачника СРСУ и СУН, а также во всех психологических играх.

Эти шесть бойцов-саботажников представляют собой модель «СЧВЯУС» (англ. H-MELTS – Happiness melts — «Счастье тает, как снеговик на солнце». — *Прим. перев.*). Я ограничил их число до шести в соответствии с правилом ТА о том, что количество элементов должно быть менее шести, чтобы эго-состояние Ребенка могло бы их легко запомнить.



Цель этих шести бойцов-драчунов заключается в том, чтобы прервать дискуссию и вывести из себя человека, который хотел начать разговор. Я назвал их бойцами потому, что любой из них может быстро превратить дискуссию в битву, потому что каждый из них должен защищаться, и делать это они должны все вместе.

В терапии супружеских пар я объясняю роль этих шести бойцов. Супруги обычно любопытны и могут быстро определить, какие персонажи они используют наиболее часто. В начале супруги определяют своих любимых бойцов, после чего могут выработать для себя новые правила общения. В дальнейшем они станут еще больше осознавать, что происходит в их общении, контролировать ситуацию, практиковаться в этом навыке и получать за это свое вознаграждение. И радоваться, потому что они всё более эффективно и радостно общаются друг с другом!

**Пример: «Сто Процентиль».** Это один из самых быстро усваиваемых приемов, когда в ответ на явные преувеличения со стороны оппонента ему просто говорят: «Это сто процентиль!» Чтобы избежать обвинений друг друга в 100-процентной неправде, стороны будут придерживаться правила, что в критике присутствует по крайней мере 10% добрых намерений.

Этот список из шести пунктов, по сравнению с любыми другими вариантами, легко запомнить и использовать. Если бы список был длиннее, то его невозможно было бы запомнить и использовать в реальном разговоре. В этом и есть прелесть простоты.

**С** – Сто процентиль

**Ч** – Чтение мыслей

**В** – Возбуждение

**Я** – Ярлыки

**У** – Угрозы

**С** – Слишком много тем

### **С – Сто процентиль**

Вы можете легко определить этого дебошира по следующими словами и выражениям:

*Всегда, никогда, снова, каждый раз, как обычно, абсолютно уверен, ничего, всё, невозможно, бесконечно, даже не, по крайней мере...*

Подобные слова не дают человеку возможности достойно выйти из ситуации, раздавливая его хлесткими и часто несправедливыми преувеличениями.

Примеры возможных ситуаций:

«Вот в этом ты весь — с тобой никогда нельзя ничего обсудить!»

«Ты всегда всё отрицаешь...»

«Ты всегда оставляешь за собой последнее слово...»

«Ты никогда сам ни в чем не признаешься».

«Ты абсолютно ничего не делаешь, чтобы решить эту ситуацию».

«Нет, ты неправ!»

**Что делать.** Во время спора, пытаясь прояснить ситуацию, можно услышать следующие безапелляционные высказывания:

«Я, что, опять на 100% права?»

«Ну, как обычно, я всегда неправ, а ты всегда права?»

«Ты уверена, что всегда абсолютно права, без всяких исключений?»

«Почему вы утверждаете, что 100% экспертов всегда согласны с вами?»

В подобной ситуации больше всего раздражает, что наш оппонент бывает настолько убедительным, что не дает нам возможности о чем-то подумать. В этом случае он использует так называемую технику «остановку мыслей». При этом мы чувствуем себя в тупике еще до того, как хотим что-либо сказать.

Однако все шесть бойцов начинают драку потому, что они должны защищаться. Недостатки подхода «100 перцентиль» можно легко заметить и энергично оспорить, например: «Как, опять 100 процентов? Это точно? А как же тот случай, когда я со всем согласилась!» Или при более спокойном разговоре: «Итак, опять сто перцентиль. Мы же договорились не использовать это число». Или сказать четко и рационально: «Вы можете с уверенностью поручиться за достоверность этих фактов?»

## Ч – Чтение мыслей

В основе «чтения мыслей» лежит претензия на то, что мы якобы знаем, что думает и чувствует другой человек. На самом деле никто не знает, о чем думают другие люди. Поэтому-то мы и возмущаемся подобными вторжениями и не верим в какие-либо исключения.

Чтение мыслей является довольно навязчивой идеей, так как оно предполагает, что другой человек абсолютно «читаем» всеми остальными.

Никто не хочет слышать, что он более не является хозяином собственных мыслей. Свою приватность нужно защищать! Вот почему «Чтение мыслей» — это боец, который немедленно ввязывается в драку.

### Пример 1 — на работе:

«Анна, я хотела бы тебя кое о чем спросить, хотя и так знаю, что ты мне на это скажешь!»

Эти слова были сказаны спокойным и невинным тоном, однако девушка моментально уловила идею о том, что она предсказуема, и что есть какая-то связь между ее прошлыми действиями и настоящей ситуацией. В данном случае она сочла нужным подправить своего оппонента и не ввязываться в борьбу.

### Пример 2 — за обеденным столом:

«Папа, я думаю, что ты будешь сердиться, но нам нужно обязательно обсудить с тобой рождественский обед».

Давайте посмотрим, что лежит за этими нежными словами. Мы видим боящегося сына (Ж), который пытается быть нежным (С), одновременно обвиняя отца в том, что он злой (П). Отец улавливает то, что его обвиняют в том, что в прошлом он был злым и неразумным человеком, и поэтому он также легко предсказуем в настоящем тоже. Под этим также подразумевается, что за ним тянется шлейф непростых проблем, которые так и не были разрешены. Таким образом, отец вынужден защищать собственный образ самого себя перед семьей. В борьбу вступает боец — на самом деле, несколько бойцов, потому что на отца навесили «Ярлык» («Злой»), а также «Сто Процентиль»

(«Я уверен»).

Самое неприятное здесь заключается и в том, что отец более не может говорить спонтанно и свободно. И так, в течение нескольких секунд, он становится абсолютно предсказуемым, и это больше ни для кого не является секретом. По-видимому, самым невыносимым в этой ситуации является то, что наш оппонент с ехидной улыбкой ждет от нас подтверждение правильности своего «прочтения наших мыслей». После чего он с восторженным криком восклицает: «Я так и думал, что ты рассердишься! Вот видишь, я же предупреждал тебя об этом!»

Давайте не забывать, что гораздо эффективнее спросить нашего собеседника о том, что он сам чувствует, поскольку это дает нам двойное преимущество. Во-первых, это позволяет нам перепроверить собственные предположения, а во-вторых, предостерегает от проекции наших собственных мыслей на другого человека и их приписывании ему.

Любое «Чтение мыслей» другого человека может мгновенно запустить следующую реакцию нашего оппонента: «Ты не можешь залезть мне в голову, и ты никогда не будешь прав, если будешь играть в свои игры в угадайку!»

## **В – Возбуждение**

«Возбуждение» в модели СЧВЯУС отвечает скорее за излишнюю Возбудимость, нежели эффективность, а также за то, чтобы найти веские причины, чтобы оправдать предполагаемый провал и неудачу: «Послушай, я сильно расстроен — это никогда не сработает, никогда, никогда...»

После таких слов уровень энергии и адреналина повышается, и это становится новой проблемой. Мышление заменяется льющимися через край эмоциями. Это можно заметить по тому, что человек начинает говорить всё быстрее и быстрее, всё громче и громче. Первобытный воинствующий адреналин вбрасывается в нашу систему, вызывая аналогичную реакцию и в другом человеке. В этом соперничестве гораздо важнее выиграть, нежели договориться. Оппонента нужно прервать. Наш оппонент

не должен победить. Я должен победить!

В процессе Возбуждения присутствует своя дестабилизирующая составляющая. Сначала уровень энергии повышается благодаря энтузиазму, а потом он начинает зашкаливать из-за эпатажной позиции «Да, но», а также других возражений и отрицаний, переданных в той или иной форме. Когда кого-то резко перебивают, то это повышает уровень общей напряженности и вызывает у человека желание дать своему сопернику такой же резкий и адекватный ответ.

### **Пример 1 — на совещании:**

«Это мой проект. Что вы о нем думаете?»

«Браво! Мои поздравления! Он великолепен, отлично изложен и очень многообещающий. Однако в данной конкретной ситуации нам нужно немного подождать, потому что у этого проекта нет никакого шанса на успех! Давайте сейчас лучше обсудим то, что реально может сработать».

За этим следует зажигательный спор. Оба оппонента стремятся доказать друг другу свою правоту и при этом совсем не хотят услышать друг друга. В эту ситуацию должен вмешаться более спокойный человек, который бы смог призвать обе стороны уважать все составляющие Информационного айсберга.

### **Пример 2 — дома:**

«Мама, меня пригласила подруга на день рождения в субботу».  
«Здорово! Прекрасно! Но только не в этом году. Не спрашивай, почему. Может быть, в следующем году. Не задавай матери ненужных вопросов».

«Мама, ты злая. Я тебе отомщу. Я всё равно пойду!»

Ситуация накаляется до предела, и участники спора торопятся покинуть комнату.

Возбуждение в самом начале ощущается как небольшое перевозбуждение, когда мы начинаем о чем-то говорить. После этого наша речь благодаря энтузиазму убыстряется и становится всё громче и громче, а потом эта энергия меняется так же, как

и в приведенном выше примере. В голове всё темнеет, и возможное становится невозможным. Энергия перевозбуждения превращает простой разговор в спор. При этом адреналин блокируется и выходит из берегов. Появляются всё новые и новые контраргументы. Напряженность проходит по мере высвобождения энергии; или она загоняется далеко внутрь в виде марок гнева, чтобы позднее проявиться в виде обид и недовольства.

## **Я - Ярлыки**

«Я» заключается в наклеивании ярлыков на другого человека, например, таких: «Ты человек, который...», «Если ты говоришь такое, то ты...» и «Если ты начальник, то вполне естественно считать, что...»

Наклеить ярлык на другого человека означает поместить его в предназначенный вами для него ящик. Людям не нравится, когда на них навешивают ярлыки, поскольку при этом отрицаются все их качества как людей. При этом они становятся некими вещами, а не людьми. Когда человека не принимают и называют разными именами, это может напомнить им о болезненных эпизодах соперничества в школе и с близкими родственниками.

Например, когда вы говорите кому-то: «Ты говоришь так потому, что ты дурак и не способен...», то вы тем самым уже обвиняете человека в том, что он не прав, или подразумеваете, что вы не можете полностью доверять его словам, потому, что он... такой-сякой. Брань в семье может перерасти до таких оскорбительных слов, как: «Ты параноик, бесперспективный алкоголик, лжец, скотина, и все соседи в этом со мной согласны». Со всеми ярлыками нужно бороться. Вот для этого и появляется автоматически наш боец.

### **Пример 1 — в офисе:**

- «Послушай, Эл, мы знаем, что ты вхож к шефу. Почему бы тебе не доложить ему нашу идею? Тебе он сразу даст ответ!»
- «Ну, а с чего ты вдруг решил, что я к нему вхож?»
- «Ну, да ладно, хватит приbedняться! Ты ведь прекрасно знаешь, что я имею в виду!»

Эл должен обороняться и защитить себя от всех возможных ярлыков, которые подвергают сомнению его принадлежность к команде. Будут ли его после этого подначивать? Он сейчас обеспокоен тем, что его будущие успехи на работе могут объясняться близостью к начальству, а также тем, что он «предал» свои принципы и перестал быть лояльным по отношению к своей команде. Ярлыки суть стереотипы, от которых нужно защищаться. Вот именно для этой цели и существуют наши особые бойцы.

### **Пример 2 — дома:**

«Ты обычно с удовольствием приглашаешь Мартинов, а сейчас вдруг не хочешь. Что с тобой случилось?»

Этот пример интересен тем, что он иллюстрирует вариант обвинения человека в том, что он перестал играть свою привычную роль. Обычно в такой ситуации человек стал бы объясняться и оправдываться, что дало бы обвинителю принять на себя снисходительный тон и сказать: «Ну, нет, не стоит оправдываться». Именно так наклеивание ярлыков и превращается в ловушку.

Подобная практика наклеивания ярлыков часто берет свое начало в детстве. «Ты был трудным ребенком. Я боялась, как бы ты не попал в тюрьму. А твой брат, в отличие от тебя, спокоен, как удав. Из него клещами ничего не вытянешь». Или в обувном магазине: «Ну, я-то о тебе знаю всё. Ты настолько упертый, что с тобой никто не может разговаривать!» Такие определения, если в них по-настоящему поверить, могут стать частью личности человека и повлиять на его самооценку и жизненный выбор.

Наши прежние табели успеваемости и дневники во многом состояли из подобных оценок-ярлыков, данных нам нашими учителями. Эти же самые ярлыки порой следуют за нами все эти годы, как будто бы они с помощью липучки наклеены на наш лоб для всеобщего обозрения.

## **У - Угрозы**

Есть глаголы, такие как «предупреждать» и «не делай...», которые могут выступать в роли нарушителей спокойствия из-за угроз, которые они исподволь в себе несут. Самыми известными среди них являются такие выражения, как: «Ты бы лучше..., иначе...», «Тебе стоило бы...», или лживо-дипломатическое: «Я не вправе тебе советовать серьезно задуматься над этим...»

Угрозы, таким образом, иногда маскируются под хорошие советы, что делает их скорее более тревожными, нежели успокаивающими. Они могут стать трещинами в Контракте на Исключение Срывов (КР), такими, как: «Еще раз ошибешься, и я тебя уволю!» или между супругами: «Еще раз пикнешь, и я с тобой разведусь» и «Заткнись, или я еще раз тебе вдарю!» Сильно сказано!

Угрозы могут быть умеренными, 1-й степени, тяжелыми — 2-й степени или опасными — 3-й степени. Угроза может моментально разорвать все пять Контрактов на Доверие. Например, в приведенном выше примере с супругами угроза также может разрушить Контракт на Защиту (ВР), поскольку они внедрили в эго-состояние Ребенка друг друга ненужный страх развода, а подобные угрозы также подрывают и Контракты на Открытость (В), Радость (СД) и Гибкость (АД).

### **Пример 1 — разговор между коллегами на работе:**

«Смотри! Попробуй только ввязаться в это дело!», или угроза от бригадира: «Ходят слухи о сокращении бюджета, и некоторых несговорчивых членов коллектива могут попросить уйти по-хорошему».

### **Пример 2 — между супругами:**

«Предупреждаю, если ты будешь по-прежнему просить меня остаться в горах еще на неделю, то я поеду домой один. Я боюсь высоты, и с меня хватит!»

Самое интересное в этих двух примерах в том, что эти угрозы можно проанализировать с точки зрения Преследователя, Спасателя и Жертвы так же, как и с точки зрения каждой составля-



ющей модели «СЧВЯУС». Предупреждения в отношении другого человека могут стать частью тактики, направленной на то, чтобы посеять тень сомнения и беспокойства в его сознании. Такие угрозы вызывают примитивные реакции адреналина, цель которых — начать действовать и защитить себя, автоматически задействуя наших бойцов.

Поскольку нецелесообразно угрожать, когда может сработать простое информирование, мы можем сказать, что техника Угроз и запугивания является неэффективной. Угрозу определить легко, и кроме того она помогает понять, угрожает ли что-либо нашему обсуждению или нет.

### **С – Слишком много тем**

«Слишком много тем» в модели «СЧВЯУС» означает, что темы обсуждения меняются слишком часто. Проблема здесь в том, что если вы пытаетесь завершить один из пунктов обсуждения или собираетесь обсудить сразу две темы, то моментально возникают еще три. Со всеми ими одновременно, скорее всего, справиться невозможно. Человек начинает разочаровываться, а уровень адреналина только возрастает.

В более сложных играх, когда супруги борются друг с другом, иногда наступает время «Ч», и на ум приходят все старые неразрешенные обиды и злоба («Кто последний раз мыл ванную и выносил мусорное ведро?!»). Ворошить прошлое — это игра под названием «Археология» в книге «Игры, в которые играют люди». А когда из прошлого постоянно извлекается один эпизод за другим, то это становится игрой «А вот еще...» Таким образом, правило борьбы «Говори, пожалуйста, медленно и внимательно слушай» превращается в «Говори быстро и не слушай никого». Можно легко выйти из себя, когда не можешь до конца выразить свою точку зрения. И поэтому на помощь приходит наш боец.

Искусный саботажник в разговоре иногда использует эту технику, чтобы обескуражить собеседника. Цель состоит в том, чтобы прервать оппонента и перевести разговор на другую тему, затем — на следующую, пока изначальная тема разговора не будет забыта.

На публике в этой связи одним из эффективных методов является предложение обсудить более интересную и захватывающую всех тему.

Короче говоря, цель этой техники — сознательно или неосознанно — не дать оппоненту обсудить предлагаемую им тему. Изменение темы разговора является излюбленной стратегией тех людей, которые любят говорить исключительно о себе самих. Они мастерски перехватывают инициативу разговора и замыкают всё на себя: «...Вы знаете, вот точно такое же на днях случилось и со мной, когда я... бла-бла-бла...»

Таким образом, задача заключается в том, чтобы вернуться к теме обсуждения и дать понять, что вы по-прежнему заинтересованы в своем оппоненте.

### **Пример 1 — на совещании:**

— «Может быть, обсудим новых сотрудников?»

— «Ну, да, конечно! Кроме того, я хотел бы, чтобы ты сейчас ознакомился с полным списком вопросов, которые мы обсуждали на прошлой встрече, а также с теми, которые нам не удалось обсудить...»

После этого каждый из участников совещания говорит о том, какую конкретно тему он хотел бы обсудить. Возникает хаос, поскольку список вопросов не был вывешен на всеобщее обозрение, и поэтому не ясно, какой вопрос за каким следует. Возможно также, что некоторые вопросы на прошедшем совещании не были включены в повестку дня.

### **Пример 2 — обед с подругой:**

— «Ты знаешь, я вчера посмотрела фильм в Гранд Синема...»

— «Ну, я последнее время никуда не выхожу, особенно при таких заоблачных ценах на билеты в кино. Я думаю, что они совсем оборзели! Тебе не кажется, что цены уже совсем зашкаливают? Последний раз, когда мы с мужем были в кино... бла-бла-бла...»

Не забывайте о существовании шести бойцов-саботажников, живущих в вашем сознании. По возможности определяйте и нейтрализуйте их, если вы хотите качественно и эффективно завершить этап «Обсуди».

Итак, внимательно следите за особенностями проявлениями техник модели «СЧВЯУС»: «Сто процентиль», «Чтение мыслей», «Возбуждение», «Ярлыки», «Угрозы» и «Слишком много тем»!

На этапе «Обсуждения» вопросов и проблем помните о его самом главном саботажнике – Петле ДСК:

<i>Если вы втянуты в...</i>	Дискуссию
<i>Она может легко перейти в...</i>	Спор
<i>Поэтому, будьте готовы к...</i>	Катастрофе

## **Правило номер три — «РЕШИ»**

Итак, вначале мы научились тщательно выбирать подходящий момент и тон голоса для того, чтобы упомянуть об интересующем нас вопросе и побудить другого человека начать конструктивную дискуссию. Это было первое правило открытости «Расскажи».

Только что мы рассмотрели эффективные техники для преодоления возможных препятствий на этапе «Обсуди».

Было бы ошибкой остановиться на этом этапе, даже если бы мы рассмотрели все стороны проблемы потому что впереди остается еще один важный шаг, который необходимо сделать для достижения позитивных изменений. Это третье правило открытости я называл «Реши». Оно означает, что вопрос или проблема решены, и стороны могут двигаться дальше.

Правило «Реши» подводит итог дискуссии и конструктивно завершает ее. Цель третьего правила открытости заключается в том, чтобы не дать испариться достигнутым договоренностям и намерениям и сконцентрироваться на видимых изменениях.

Для этого необходимо обладать определенными навыками

и умениями, которые можно выразить в следующей простой формуле: Сотрудничество + Творчество = Завершение.

Это означает, что люди в сложной ситуации могут объединиться с целью *Сотрудничества* и разработки новых *Креативных идей* и соглашений, которые будут способствовать *Завершению* проблемной ситуации.

А сейчас я хотел бы предложить вам несколько техник для эффективного закрытия проблемной ситуации. Вы можете выбрать из них наиболее подходящие для вас, в зависимости от ваших потребностей и интенсивности конфликта.

## **Техника «20 Си» для разрешения конфликтов и споров**

Один из предлагаемых мною способов решения вопросов и проблем на этапе «Реши» называется «20 Си» (*Karpman, 2012*). Он представляет собой список опций для «совместного творческого» достижения взаимовыгодного результата. Этот список в течение длительного времени зарекомендовал себя как эффективный инструмент в Решении любой конфликтной ситуации: при недопонимании и различных точках зрения между коллегами, супругами, друзьями, во время встреч, совещаний и консультаций.

Многие люди могут достичь этапа «Обсуди» и «уболтать вопрос до смерти», однако они не знают, что делать дальше — как его «Решить». Как ни странно, ни одно из предлагаемых далее решений не приходит им в голову, и люди обычно застревают на этапе «Обсуди». Как часто на совещаниях можно наблюдать отсутствие какого-либо «Решения» потому, что никому в голову не приходит поручить кому-либо подготовить проект решения вопроса к следующему совещанию!

Все эти техники для удобства запоминания начинаются с английской буквы «С». Большинство из этих слов имеют латинские корни, что облегчает их перевод на другие языки.

Эти «20 Си» этапа «Реши» могут быть использованы так, как

это методично делает летчик, последовательно включая перед взлетом необходимые приборы и устройства. Я предлагаю вам самостоятельно пройти по всем пунктам этой техники с учетом ваших потребностей.

В работе с супружескими парами я предлагаю проделать подряд несколько упражнений и затем обсудить, как эти техники могут помочь супругам улучшить взаимоотношения в семье. Список довольно длинный, однако каждое слово имеет свое значение и цель.

### **Техника «20 Си» с примерами возможного использования**

- **Катарсис** — Спасибо. Мне нужно было об этом сказать, чтобы облегчить душу.
- **Уточнение** — А вот сейчас всё стало ясно и понятно.
- **Контракты** — Это то, о чем мы договорились, и что будем делать вместе.
- **Выбор** — Наконец-то, мы знаем, из чего выбирать.
- **Изменения** — Я изменюсь ради тебя.
- **Компромисс** — Хорошо! Ты прав в этом, а я — в другом.
- **Преданность** — Мы можем посвятить себя друг другу.
- **Завершение** — Мы закончили с этим вопросом и можем перейти к следующему.
- **Уступки** — Хорошо, согласен. Я сделаю это.
- **Компенсация** — Чтобы уладить этот вопрос, я сделаю тебе хороший подарок.
- **Консенсус** — Хорошо. Итак, мы пришли к согласию по всем пунктам.
- **Признание вины** — Да! Я признаю свою вину. Ты права — это сделал я. Что дальше?
- **Капитуляция** — Я полностью согласен на все твои условия.
- **Подтверждение** — Да! Теперь мы оба согласны с этой идеей.
- **Законченность** — Всё было тщательно сделано. Я чувствую себя измотанным.
- **Сочувствие** — Я слышу тебя и глубоко тебе сочувствую.
- **Поздравления** — Ну ты и молодец! Всё прошло великолепно!

- **Спокойствие** — С этого момента я буду вести себя с тобой спокойно.
- **Уважение** — Я буду относиться к тебе с доверием и уважением.
- **Радость** — Я буду радоваться с тобой.

Давайте представим себе двух старых друзей, которые поссорились и разошлись. Они порвали отношения из-за различий, которые никогда ранее не обсуждали. У них накопились тайные обвинения и обиды по отношению к друг другу, которые однажды вечером вылились в серьезный конфликт.

Несколько недель спустя они созвонились, согласились уладить взаимоотношения (этап «Расскажи») и договорились для этого провести один день вместе.

В течение нескольких часов они обсуждали все стороны своей проблемы (этап «Обсуди»), в результате чего пережили *Катарсис*, благодаря которому поделились друг с другом невысказанными Воспоминаниями, Обидами и Ошибками. Старые друзья вновь ощутили *Спокойствие* и *Радость* по отношению друг к другу. Они опять стали общаться как старые друзья, с новой силой, *Уважая* друг друга и доверяя.

«Решения» этого дня должны также включать в себя *Уточнения* и *Подтверждения*, которые необходимо сделать во время обсуждения проблемы их взаимоотношений. Оба друга готовы пойти на *Капитуляцию* по некоторым пунктам, признав свои ошибки и заблуждения, что еще больше снижает уровень напряженности между ними.

Вновь обретенная интимность позволяет каждому из них *Признать* перед товарищем свою вину и ошибки, а также дает возможность рассказать другу о том, о чем не осмеливались говорить в течение долгого времени. Первый заговоривший сделал это в качестве *Компенсации*, потому что он искренне чувствовал, что это была его вина.

Наступает время, чтобы пойти на определенные *Уступки* и сделать *Выбор*, чтобы подобное не повторилось. Два друга со взаимным *Сочувствием* и пониманием обсуждают то, что они хотят *Изменить* в своих взаимоотношениях. Возможно, что для достижения нового, приемлемого для обеих сторон *Консенсуса*, им придется пойти на определенный *Компромисс* — это тот вклад, который каждый из них внесет в дальнейшее развитие их взаимоотношений, достижение ясного и четкого *Контракта*, а также для того, чтобы избежать новых разочарований, типа: «Я опять должен делать всю работу за всех! Сколько можно?!»

Теперь двух друзей опять связывает очень многое, и они *Поздравляют* друг друга со вновь обретенной дружбой. Их *Приветствия* и *Поздравления* касаются не только того, как они провели этот день вместе, но и человеческих качеств друг друга. Теперь пришло время *Отпраздновать* это событие и *Возрадоваться*. Звон фужеров с шампанским провозглашает *Завершение* этого болезненного эпизода в их жизни!

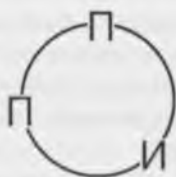
Иногда эти «20 Си» этапа «Реши» используются на протяжении всего процесса обсуждения без особых трудностей. В этом случае мы можем сделать вывод, что если правильно следовать правилам открытости номер один и два («Расскажи» и «Обсуди»), то и последний этап «Реши» можно будет пройти гораздо легче.

И всё же, учитывая полученные травмы, а также с целью поддержать устойчивые отношения и достичь *Конструктивного* результата друзьям, возможно, придется добавить к этому списку несколько дополнительных элементов.

В моей работе в качестве терапевта бывают ситуации, когда для исцеления всей ситуации необходимо дать людям возможность извиниться друг перед другом. А приносить свои искренние извинения не так-то просто! Поэтому я собираюсь предложить вам еще три модели для того, чтобы помочь управлять процессом, ведущим к эффективному, плодотворному и благородным изменениям.

## Петля Ответственности «ППИ»: Признай – Поверь – Измени

(англ. The ABC Accountability Loop: Admit it, Believe it, Change it. — Прим. перев.).



«Петля Ответственности ППИ»  
«Тебе не верят? На это есть своя петля!»  
Рис. 108

Мой первый инструмент представляет собой Петлю победителя, которой порой бывает вполне достаточно для того, чтобы проблема разрешилась ко всеобщему удовлетворению. Она хорошо подходит для проблем первой степени, когда фраза «Извини» произносится быстро и неохотно и поэтому ощущается другими как неискренняя (Карпман, 2012).

### **Признай**

Для того, чтобы после конфликта стороны вернулись к мирным и радостным взаимоотношениям, вызвавший его человек (или люди) прежде всего должен признаться в этом.

*Признание* в своем неправильном поступке является необходимым шагом на пути к примирению. Как много конфликтов остается неразрешенными потому, что человек не хочет признать, что его слова и действия в отношении другого были жестокими и оскорбительными. Без признания факта оскорбления или агрессии восстановить взаимоотношения не представляется возможным.

### **Поверь**

После этого участвующим сторонам необходимо не только признать факт случившегося и его последствия, но и поверить, что это важно и значимо для них. Они должны верить в это и убе-



дить в этом другую сторону, чтобы снять напряжение в отношениях. И всё это должно быть сделано искренне. Вся суть моей работы заключается в одном слове — Сочувствие.

Вот почему мой Треугольник Сочувствия и Сострадания может пригодиться и в этом случае для того, чтобы понять, что произошло. Речь здесь не идет о том, чтобы заставить себя поверить или выдумать что-то. Такой подход не сработает, по крайней мере, в долгосрочной перспективе.

Иногда мы слышим извинения в средствах массовой информации, которые, скорее всего, продиктованы адвокатом и механически произносятся обвиняемым: «Я искренне извиняюсь за содеянное. Я был неправ. Я не хочу так больше поступать. Я буду в полной мере сотрудничать со следствием и обязуюсь полностью возместить потерпевшей стороне причиненный мною ущерб». Во время судебных процессов или слушаний по условно-досрочному освобождению судья, который подозревает ответчика в неискренности и инсценировке всего процесса, может пожелать проверить свои подозрения, спросив обвиняемого: «Считаете ли вы, что действующее законодательство справедливо? И если да, то почему вы так думаете? И будете ли вы за него голосовать?»

### **Измени**

Если человек, проанализировав конфликт, осознает, что обе стороны одновременно играли все три роли, то в этом случае ему будет легче перейти от этапа «Поверь» к этапу «Измени».

Петля «ППИ» успешно завершится, когда стороны дадут друг другу слово, что исправятся и изменят свое поведение. Поскольку человек признал пагубность случившегося и то, какое негативное влияние его поступок оказал на окружающих, то тогда его обещания надежны, и им можно доверять.

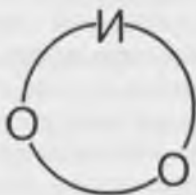
Обе стороны обязуются также следить за тем, как будет происходить процесс изменений и, как в любом контракте, они несут за него свою долю ответственности.

На этапе «Реши» можно использовать и другие альтернативные техники, такие, как:

- Прочувствуй (Найди) – Пойми – Исправь  
("3F": Feel (Find) it, Face it, Fix it)
- Пойми – Реши – Скажи  
("3S": See it, Solve it, Say it)
- Прими – Осознай значимость – Сделай  
("3L": Let it in, Let it Matter, Let it work)

## Петля Победителя в извинениях «ИОО»

Хочешь узнать, что «извинения» — лучший способ в решении конфликтов? Для этого есть своя Петля!



Петля Победителя в Извинениях «ИОО»

Рис. 109

Если Петли «ППИ» недостаточно для решения конфликта, то можно использовать еще одну Петлю Победителя в Извинениях «ИОО», которая предназначена для решения проблем 2-й степени, где необходимы более убедительные слова и аргументы.

### И – Извинение

В некоторых, не очень сложных ситуациях, для решения конфликтов порой достаточно простого извинения, такого, как: «Вы правы, прошу прощения». Или такой фразы: «Точно сказано!» Я еще раз хотел бы подчеркнуть, что извинения должны быть искренними. А это можно увидеть, наблюдая за словами и невербальными проявлениями извиняющегося человека.

Мы все слышали пустые извинения, сказанные небрежно и безразличным тоном. Естественно, что такие извинения, учитывая тяжесть содеянного, не воспринимаются как искренние и аутентичные.

Кроме того, некоторые извинения звучат совершенно неубедительно, особенно если они принимают форму оправданий и обвинений:

«Извини, отстань от меня! Что тебе еще нужно, чтобы я сказал? Прости меня, но если я это сказал тогда, то только потому, что ты сама заставила меня это сделать!»  
«Ну да, все говорят, что я всегда во всем виноват!»

Неудачные извинения случаются и тогда, когда извиняющийся, по-видимому, не понимает, за что он должен извиниться. В этом случае человек извиняется в снисходительно-скептической манере этакого Спасателя-покровителя, что неприемлемо для большинства людей.

Извинение должно включать в себя три пункта:

- 1) *Подтвердите*, что вы слушаете и слышите вашего оппонента («Я слышу тебя»). Дословно повторите слова оппонента для того, чтобы он убедился, что вы его слышите.
- 2) *Признайтесь* в содеянном. Сделайте это так, чтобы ваш оппонент помнил об этом. Расскажите, почему вы так поступили, никак не оправдываясь при этом. Своими словами признайтесь в том, что совершили ошибку. Затем признайтесь, что своим поступком вы разочаровали окружающих. Скажите, что окружающие ожидали от вас совсем другого, и что вы сами хотели бы вести себя по-другому.
- 3) *Извинитесь* искренне и полновесно.

## **О – Осознание**

Моя Петля извинения включает в себя элемент интроспекции, которая необходимо для осознания причин совершенного по-

ступка, независимо от наших мотивов и намерений. Извинение будет более глубоким, если мы сможем открыто поделиться тем, что мы осознали благодаря интроспекции или самоанализу.

Чтобы избежать оправданий, давайте использовать Треугольник Сочувствия для анализа проблемы с точки зрения трех возможных углов: Преследователя, Спасателя и Жертвы.

На искренние извинения человека может подвигнуть знание того, что другая сторона хочет убедиться, что он действительно стремится измениться.

Как мое поведение влияет на других людей? Делаю ли я одни и те же ошибки? Сочувствую ли я другим людям?

Осознание должно включать в себя три пункта:

- 1) Осознание причин случившегося, поступал ли человек подобным образом в своем прошлом и как он справлялся с этим в каждом отдельном случае.
- 2) Осознание того, какое влияние оказал его поступок на чувства и жизнь других людей, и это должно быть сделано искренне.
- 3) Запрос дополнительной информации, чтобы убедиться, что вы всё понимаете, и чтобы дать людям шанс что-либо сказать вам в будущем.

## **О – Ответственность**

Человек должен взять ответственность за то, что он совершил, а также за свое поведение в будущем.

Он должен дать заверения, что исправится, и пообещать не повторять подобное в будущем.

Если подобное когда-нибудь случится снова, человек обязуется сказать и обсудить случившееся.

У меня было множество техник для раздела «Ответственность» Петли «ИОО», однако сам факт взятия на себя *Ответственности* говорит о том, что извиняющийся человек в первую очередь

берет ответственность за то, что он будет контролировать свое поведение в будущем. Можно было бы также завершить ситуацию такими словами, как *Исправление* и *Результат* с тем, чтобы вернуть к себе *Уважение* и *Положительное отношение*.

Таким образом, Ответственность должна включать в себя три пункта:

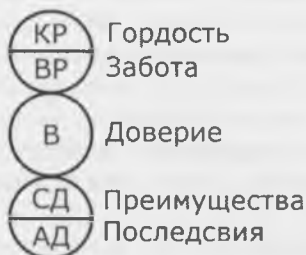
1) *Ответственность* за содеянное, а также за свое будущее поведение, чтобы не другие, а вы сами осуществляли контроль за своими действиями.

2) *Заверения* в том, что вы не хотите повторения случившегося, а хотите стать другим, что вы изменитесь и будете проявлять уважение к чувствам окружающих.

3) *Пересмотр дела*. Человек должен быть готов возобновить разговор о случившемся в любое время. Такой контракт на Пересмотр дела должен включать в себя пункт, согласно которому стороны могут при первой необходимости вернуться к разговору о проступке, а также обязуются сообщить о рецидиве подобного поведения.

Позвольте мне предложить упражнение на ответственность. Подумайте о ситуации, в которой вы должны извиниться. Пройдите по трем пунктам Петли Победителя в Извинениях «ИОО» и отметьте, какие пункты уже вы сделали, а какие исполнять не хотите. Извинитесь ли вы перед вашим оппонентом и продемонстрируете ли вы ему свое Осознание и свою Ответственность? А после этого подумайте о тех извинениях, которые вы хотели бы получить от других людей. Представьте себе, что вы вместе с ними проходите по этим трем пунктам. А после всего этого встретитесь с ними в реальной жизни!

## Пять Мотивов эго-состояний на изменение



Пять мотивов эго-состояний на изменение  
Рис. 110

- **Гордость.** Тогда это был не я. Я не хочу быть таким.
- **Забота.** Я забочусь о других и не хочу приносить им неприятности.
- **Доводы.** Я услышал доводы, по которым ты хочешь измениться, и я согласен с ними.
- **Преимущества.** Я только выиграю от того, что изменюсь.
- **Последствия.** Если я изменюсь, то не будет и нежелательных последствий.

Изменение происходят тогда, когда человек действительно хочет измениться. Люди нуждаются в мотивации к изменениям. Пять мотивов к изменениям, описанных выше, относятся к эго-состояниям Транзактного анализа, о которых говорилось ранее. Мотивами к изменениям могут быть:

- 1) КР+ Гордость и уважение к себе, а также уважение со стороны окружающих.
- 2) ВР+ Забота о других (и о себе), чтобы дать вашим любимым, друзьям и коллегам облегчение от своих игр.
- 3) В+ Доводы вашего Взрослого эго-состояния, которые вы наконец-то услышали и посчитали разумными для того, чтобы измениться.
- 4) СД+ Преимущества в виде здоровья, успеха, более спокойного ритма жизни во время изменений, включая те блага, ко-

торые вам опять будут давать окружающие, если они снова в вас поверят.

- 5) Ад+ Последствия, слишком страшные и болезненные, чтобы их испытывать вновь.

А теперь я предлагаю подумать о тех изменениях, которые вы предполагаете сделать в своей жизни, и определить, какие из этих Пяти Мотивов могут вам подойти. После этого найдите людей, которые помогут вам измениться. Кроме того, существуют также и мотивы к изменениям, присущие трем ролям ПСЖ Драматического Треугольника, которые помогают избежать негативных аспектов игр. Ваш выбор вы делаете в сторону жизни, свободной от игр, в мир свободы, любви и успеха.

## «7 Пи» Ответственности

Предлагаю последний, достаточно полный и эффективный инструмент для того, чтобы сделать еще один шаг в процессе исцеления. Петля «ППИ» была предназначена для проблем 1-й степени, Петля «ИОО» — для проблем 2-й степени, а Петля «7 Пи» — для трудноразрешимых проблем 3-й степени, когда человека должен себя жестко контролировать, когда он находится на грани увольнения, развода или и того хуже.

Так как я очень люблю аббревиатуры и мнемонические техники, то выбрал семь слов, начинающихся с буквы «Р» («Пи»), чтобы описать последовательность действий, применимых для тяжелых психологических игр 2-й и 3-й степени.

С моей точки зрения, игры 1-й степени социально вполне приемлемы, игры 2-й степени социально не совсем желательны, а игры 3-й степени недопустимы и заканчиваются на больничной койке, в суде и тюрьме.

Техника «7 Пи» ответственности таким образом представляет собой последовательность действий из семи этапов, которые охватывают весь процесс принятия человеком ответственности за изменения и ее подтверждение (англ. "7Ps": Problem, Promise, Plan, Penalties, Progress, Proof. — Прим. перев.).

- **Проблема** – Я готов изложить вам свою проблему.
- **Обещание** – Я обещаю измениться следующим образом.
- **План** – Представляю на ваше рассмотрение свой детальный план изменений.
- **Наказания** – Я понимаю, что случится, если я не изменюсь.
- **Прогресс** – Я буду регулярно сверяться с вами относительно происходящих изменений.
- **Доказательства** – Вот доказательства того, что я изменился.
- **Похвала** – Мне опять все рады, и меня уважают.

В качестве психиатра мне часто приходилось заниматься лечением тяжелых случаев алкоголизма. Далее я расскажу, как можно применить «7 Пи» в таких случаях.

После длительного периода страданий от алкогольной зависимости в отношении себя и близких пациент обращается к терапевту. Пациент хочет преодолеть эту зависимость и вновь обрести в себе уверенность и вернуть уважение к себе близких, друзей и работодателя. В настоящее время он находится на грани увольнения, и у него остается последний шанс проявить себя. Для этого предстоит доказать окружающим, что он способен взять на себя ответственность и измениться.

1. Прежде всего окружающие его люди должны знать, что он понимает и признает существование своей **Проблемы** — алкоголизм.
2. После этого он должен дать им правдивое **Обещание** в том, что бросит пить.
3. Затем пациент представляет свой **План** по предотвращению рецидивов (детоксикация, психотерапия, лечение препаратом дисульфирам, ежедневное участие в группах «Анонимных алкоголиков», нахождение спонсора в АА и т. д.).
4. Пациент затем говорит, что осознает те **Наказания**, с которыми он может столкнуться, если потерпит неудачу, и считает их справедливыми.
5. **Прогресс** в его лечении будет измеряться окружающими его людьми и его терапевтом, и он будет основываться на конкретных поведенческих факторах.



6. Пациент обязуется предоставлять **Доказательства** того, что он неукоснительно придерживается плана лечения, например, показывает копию журнала посещений собраний АА.
7. Для закрепления нового поведения состоявшиеся изменения завершаются **Похвалой**, т. е. человек получает от окружающих позитивные поглаживания и признание его достижений.

## **В двух словах: Десять основных способов выхода из игр**

1. **Когда вы находитесь в игре, определите**, кто играет роль Преследователя, Спасателя и Жертвы в Драматическом Треугольнике; что написано на футболках игроков; каковы их Переключатели и какова может быть расплата в игре 1-й, 2-й и 3-й степени.
2. **Найдите три скрытых мотива**, благодаря которым вы начинаете игры или остаетесь в них, играя роль Преследователя, Спасателя и Жертвы. Анализ трех ролей поможет вам понять, что происходит на самом деле.
3. **Узнайте о правилах** и эскалациях, существующих в неблагополучных семьях.
4. **Признайте факт вашего по крайней мере 10-процентного участия** во всех трех ролях Треугольника, а также такое же участие в игре вашего оппонента. Научитесь тому, как можно обсудить это с другими людьми.
5. **Овладейте техникой трех ОКей Опций** для корректировки игры или для выхода из нее.
6. Когда вы приносите Извинения, даете Признание и выражаете Сочувствие людям из трех углов ОКей Треугольника Сочувствия и Сострадания, **дайте другому человеку достойно выйти из игры.**

Выстраивайте благоприятные взаимоотношения с людьми и дружите с теми, кто не играет в игры, чтобы ваша жизнь была свободна от игр и драм:

7. **Используйте многочисленные техники для улучшения ваших навыков общения**, доверия, слушания и интимности, изложенные во II части.
8. Для эффективного общения используйте **Три Правила Открытости**: «Расскажи», «Обсуди» и «Реши».
9. Для поддержания стабильных интимных взаимоотношений **используйте Пять Контрактов на Доверие**.
10. Для счастливой и здоровой жизни, свободной от игр, **используйте все представленные Петли Победителя**.

## **Финальные экзамены для получения сертификата специалиста в области Сочувствия**

Коучи и тренеры по всему миру открыли для себя «Рефлекс сочувствия», о котором я неоднократно говорил на своих семинарах на протяжении последних десяти лет. Тем, кто хотел бы стать настоящим профессионалом, владеющим всем спектром техник сочувствия и сострадания, которые мною придуманы, я хотел бы предложить сдать финальный экзамен.

Я прошу участников написать, а затем рассказать реальные истории, упомянув в них игры, в которые играют их персонажи, а также описать техники сочувствия и извинения, которые они использовали.

В конце экзамена, состоящего из 10 заданий, заслушиваются выводы экзаменуемого, как он сумел «Решить» проблему:

1. ПСЖ+ – анализ с точки зрения Треугольника Сочувствия.
2. Поглаживания из Петли Победителя в слушании «ПППС» (Поглаживать – Побуждать – Подтверждать – Следовать).
3. Доказательство открытости из Петли Победителя «ЗДСВ» (Заинтересованный – Доступный – Сотрудничающий – Включенный).
4. Шкалы слушания.
5. Информационные айсберги.
6. Петля ответственности «ППИ» (Признай – Поверь – Измени) и Петля Победителя в извинении «ИОО» (Извинение – Осознание – Ответственность).

7. Техника «7 Пи», ведущая к доверию.
8. Использование или воссоздание Пяти контрактов на Доверие.
9. Шкала Интимности.
10. Позитивные эго-состояния.

Мы должны узнать, как слушатели справлялись с Информационным Айсбергом, как продвигались по уровням Шкалы Интимности, как использовали свои позитивные эго-состояния, как не давали проявиться шести бойцам-саботажникам модели «СЧВЯУС», а также убедиться в том, что они не собрали никаких марок-рэкетов.

Ниже приведен пример работы, написанной для окончательного экзамена одним французским коучем в процессе сертификации по «Процессу Сочувствия Карпмана» (имена изменены):

### **История о том, как братья Тим и Мэтт после длительного перерыва сумели возобновить братские взаимоотношения.**

Длительный конфликт между двумя братьями привел к тому, что они не виделись друг с другом в течение десяти лет. Наиболее вероятная причина конфликта заключается в том, что младший брат лучше учился, и родители всегда ставили его в пример, чтобы покритиковать старшего брата, который скорее был похож на летающего в облаках мечтателя. Тот возненавидел не только своих родителей за их издевки и иронию, но и своего брата, который хотел помочь ему с уроками, когда тот совсем этого не хотел. Все их остальные взаимоотношения были связаны с печальными последствиями вышесказанного.

Давайте назовем младшего брата Тим, а старшего Мэтт.

Тим случайно встретил тренера в области Треугольника Сочувствия, и вот как хорошо закончилась эта история.

### **Треугольник Сочувствия ПСЖ+**

Мой старший брат Мэтт очень переживал (Ж-), когда его не понимали. Он всегда был художником. Великолепным художником, немногословным и чувствительным (Ж+).

Когда дела в моей жизни не ладились, мне нужно было выговориться (П+). Мэтт чувствовал себя беспомощным, когда я делился с ним своим пониманием нашего конфликта. В то время я не понимал, что ему нужно было поделиться со мной своими чувствами. Я играл роль Спасателя (С-), думая, что Подстраиваюсь под него (С+).

Когда он реагировал на меня негативно, я возмущался и нападал на него (П-). Кроме всего прочего, я играл в игру «Я только пытаюсь тебе помочь».

В прошлом месяце я начал действовать. Я позвонил брату, и мы встретились у него дома.

### **ПСЖ+**

Я сразу же сказал, что чувствовать себя не своей тарелке в такой ситуации абсолютно нормально для нас обоих. И что я рад, что он согласился со мной встретиться (Ж+).

Когда он на это ничего не ответил, я вспомнил, что он был человеком немногословным, и не подумал о том, что он не хочет со мной разговаривать (С+).

Я еще раз поблагодарил его, так как заметил, что он готовился к моему визиту, сварил мне кофе и подал печенье. Даже если бы он мне ничего не сказал, я бы всё равно заметил его старания (С+). Я принес ему в подарок старую книгу комиксов, которую я отнял у него (П-), когда ему было двенадцать лет, потому, что он не сделал свою домашнюю работу.

Он вскрыл обертку и молча посмотрел на книгу.

Я спросил его: «Ты знаешь, почему я тебе это принес?»

— «Нет!» — ответил он.

— «Я пришел для того, чтобы наладить с тобой отношения, если ты согласен. Я пришел сюда для того, чтобы извиниться за свои слова и поступки. И я думаю, что братья должны всегда быть близкими друзьями» (П+).

— «Конечно!» — ответил он.

Я почувствовал облегчение, поскольку его краткий ответ не вызвал во мне какого-либо разочарования (П-). Я понимал, что предлагаю нечто очень трудное, и он поддержал меня в этом.

### **Петля Победителя в слушании «ПППС»**

(Поглаживать – Побуждать – Подтверждать — Следовать).

(Поглаживания)

Я признался Мэтту, что так никогда и не сказал ему, как я уважаю и люблю его работы. Над кроватками моих детей, которых он никогда не видел, висят его картины. Они знают, что их дядя Мэтт — великолепный художник. Я сказал, что был поражен тем, что он согласился встретиться со мной. Я увидел того самого Мэтта, которого я знал, — открытого и умного.

**(Побуждать)**

Я спросил его, как он относится к моему визиту и к его цели. Он сказал: «Нормально!» И я сказал, что он может это прекратить в любое время. Он снова сказал: «Нормально!»

**(Подтверждать)**

Я уточнил, понял ли он меня правильно, что цель нашей встречи — обсудить наши отношения. Он сказал: «Всё ясно!»

**(Следовать)**

Тогда я сказал ему, что наш разговор может быть началом чего-то, и что в любом случае я ему скоро позвоню. Мне не хотелось уходить. Я почувствовал облегчение, и мне захотелось заплакать. Я сказал, что тронут и восхищен им. Он ничего не ответил.

**Петля Победителя «ЗДСВ»** (Заинтересованный – Доступный – Сотрудничающий – Включенный).

**(Заинтересованный)**

Я сказал ему, что знаю, что он не любил говорить о себе, и что предпочитает держать свои эмоции внутри себя. Я добавил, что даже если другие люди не считают его эмоциональным человеком, то я, его брат, чувствую его, и что всегда любил эту связь между нами.

**(Доступный)**

Я еще раз сказал ему, что он может говорить или молчать, и что он также может в любое время прекратить наш разговор. Я пришел ради нас двоих, а не только ради себя или него одного.

**(Сотрудничающий)**

Он всегда слушал, как я всё анализирую. В этот раз я хотел говорить на его языке: «Мэтт, мне сейчас одновременно и уютно, и неуютно. Я пригласил нас в какое-то странное место. Здорово, что меня это немного страшит». Естественно, что он на это никак не ответил, однако я почувствовал, что ему это всё нравится.

**(Включенный)**

Я дал ему знать, что готов вернуться на десять лет назад и пройти весь путь вперед вместе с ним. Я предложил ему не держать в себе неприятные чувства и идти вперед со своей скоростью. Я также повторил, что для этого нам нужно будет встретиться несколько раз. И что я его никогда не брошу.

### **Шкала Слушания**

Не так-то легко быть уверенным в себе с неразговорчивым человеком. Я чувствовал, что он заботливый, что ему интересно, и он готов измениться. Это ощущения частично объяснялось тем, что я был полностью сосредоточен на его тонких реакциях, и это отражалось как в зеркале. Он чувствовал, что я настроен серьезно и пришел ради него.

### **Информационный Айсберг**

Я хотел быть целостным и продемонстрировать всю свою открытость по мере того, как я затрагивал четыре уровня подачи информации Информационного Айсберга. Я проявил заботу (Точка зрения), предоставил всю (Информацию), показал ему (Значимость) для меня наших отношений и продемонстрировал к нему со своей стороны «Я — Окей, Ты — Окей» братские Намерения.

### **После этого я перешел к Петле Ответственности «ППИ»**

**(Признай!)**

В течение длительного времени я отрицал, что несу какую-либо ответственность за разрыв наших отношений. Сейчас я это однозначно признаю! На это он ничего не ответил.

**(Поверь!)**

Я некоторое время думал над этой проблемой и пытался проанализировать ситуацию (ты ведь меня знаешь!). А потом интуиция подсказала мне, что время пришло.

**(Измени!)**

«Поэтому я здесь и готов исправить то, что разрушил!» Он ответил: «Ты хочешь кофе?» И я ответил «Да», засучив рукава.

### **Петля Победителя в извинениях «ИОО»**

Мэтт, извини меня, что я так долго был совершенно бесчувственным, нападал и издевался над тобой! **(Извинение)**. Это потому, что я чувствовал свою беспомощность и боялся того, что мы такие разные **(Осознание)**. Я игнорировал твои

чувства, и я знаю, что несу ответственность за то, что мы не были вместе (**Ответственность**).

**Техника «7 Пи»**  
**(Проблема)**

Я хотел, чтобы ты изменился и стал больше похож на меня. Ты долго страдал из-за того, что я преследовал тебя, и, в конце концов, разорвал отношения со мной. Я осудил тебя за это и тем самым всё испортил. Теперь я стою перед тобой, и ты, вероятно, думаешь, действительно ли я хочу исправить прошлое и получится ли всё это. И я понимаю тебя.

**(Обещание)**

Я обещаю тебе изменить свое отношение ко всему. Собственно, я уже это сделал.

**(План)**

Прежде всего, я скажу тебе о том, что ты должен знать. Я буду говорить обо всем и даже кричать. Я буду целиком с тобой и даже хотел бы предложить тебе для этого встречаться по субботам один раз в две недели.

**(Наказания)**

Я понимаю, что ты можешь опять пропасть из моей жизни. Я не буду снова пытаться тебя изменить и не буду осуждать тебя за то, что ты не такой, как я.

**(Прогресс)**

По возможности я буду спрашивать тебя, всё ли в порядке в наших отношениях.

**(Доказательства)**

Вот доказательство того, что я изменился. Я передал ему письмо, которое хотел отправить нашим родителям, чтобы сообщить им, что отправляюсь в это путешествие, чтобы признаться в своих ошибках.

**(Похвала)**

И однажды ты согласишься на меня и скажешь, что простил и любишь меня...

Мы встретились два раза, и Мэтту от меня ничего не было нужно. Он подарил мне картину, окрашенную цветом братской любви.

## **Пять Контрактов на Доверие**

Я написал символический «Контракт на Братскую Дружбу» и подарил ему на Рождество.

### **Контракт на братскую дружбу с тобой, Мэтт**

#### **Пункт «Отсутствие срывов»**

Я считаю моего брата исключительным и прекрасным человеком. Я не буду осуждать его и не буду говорить о нем за его спиной. Ты можешь молчать и ничего не говорить. Я больше не буду считать это угрозой.

#### **Пункт «Защита»**

Я буду делать всё возможное, чтобы мое поведение и присутствие не носили характер «Спасательства», когда это возможно. Я буду с братом, когда ему это будет нужно. Я не буду создавать неприятные для него ситуации.

#### **Пункт «Открытость»**

Я буду делиться с братом своими мыслями и буду информировать его о событиях в моей семье, чтобы он мог при желании участвовать в них.

#### **Пункт «Радость»**

Я буду принимать участие в радостных событиях брата, потому что мне это нравится ☺

#### **Пункт «Гибкость»**

Я не всегда могу ответить на все вопросы или найти объяснение тому, что происходит в жизни.

Я передал ему контракт на Рождество, и он сделал прекрасный рукописный вариант документа для того, чтобы мы его оба подписали.

## **Шкала Интимности**

Когда я обсуждал с братом наши дела, то находился в зоне от 80% до 100%, так как я много говорил о нас и наших взаимоотношениях. Я также некоторое время провел в зоне «Я/Ты», чтобы отделить мою ответственность от его поведения.

Время от времени я упоминал о вещах и идеях, чтобы дать поглаживания Мэтту за его вкус.



## **Позитивные Эго-состояния (Отсутствие бойцов «СЧВЯУС» и торговых марок)**

Я помню, что вначале я много использовал свое эго-состояние Адаптивного Ребенка. Мне нужно было избавиться от гордости, некоторых стереотипов и обид, которые я накопил в своем сознании, чтобы никакие марки не стояли на моем пути.

Из моего Свободного Ребенка пришло сильное желание воссоединиться с моим любимым братом. Мне нужно было еще раз ощутить ту радость, которую мы испытывали или должны бы испытывать, когда были детьми.

Я много времени находился в эго-состоянии Взрослого, чтобы ясно и четко выражать свои мысли, предоставлять необходимую информацию и использовать инструменты Карпмана, которые были в моем распоряжении.

Я использовал Воспитывающего (Заботливого) Родителя для того, чтобы как можно скорее Протягивать руку помощи (С+). У меня порой возникало ощущение, что я сам о себе забочусь...

Критикующий Родитель готовил мне контракты, помогал мне следовать намеченной цели, а также бороться за наше братство. Судя по всему, мой брат Мэтт на это хорошо реагировал, поскольку я был в позитивном П+, а не в П-, которого он видел во мне в детстве.

Я знаю, что у меня нет никаких марок, поскольку сплю как младенец. Мой брат говорит, что мы сумели перемотать назад время, и поэтому я считаю, что у него тоже нет никаких марок.

В модели «СЧВЯУС» я должен был следить за «Чтением мыслей». Поскольку мой брат молчун, самым сложным для меня было не читать его мысли ☺

Поскольку данное упражнение, позволяющее раскрыть все тонкости личной жизни человека с использованием всех описанных в данной книге техник и инструментов, является настолько полезным и обогащающим, то я хочу подчеркнуть следующее:

Это упражнение – квинтэссенция всей этой книги и моей работы.

## Формула счастья

*Эта книга — работа всей моей жизни. Завершить ее мне кажется невыполнимой задачей.*

*За почти сорок лет наблюдений у меня накопилось очень много записей, диаграмм и инструментов, начиная от самых простых и кончая самыми сложными.*

*У себя дома среди моих полотен и книг есть десятки, даже сотни папок с мириадами идей, с которыми я хотел бы вас познакомиться. К счастью, мой старый друг Эрик Берн дал мне острую бритву, чтобы я изложил всё в одном кратком резюме.*

*В конце книги я задаюсь вопросом, смог ли я в ясной и простой форме изложить эффективные способы того, как можно жить без игр. Для этого я вывел одну формулу — очень мне дорогую, которую я хотел бы вам предложить. Она так же проста, как и алфавит, и выглядит следующим образом:*

### 3. Формула Счастья

(Англ. Attraction>Bonding>Commitment>Discussion> (Experience +Forgiveness+Generosity) = Happiness + Intimacy. — Прим. перв.)

$$П > С > П > О > (О+П+Щ) = С + И$$

Формула Счастья

Рис. 111

#### П – Привлекательность

Используйте свои навыки интуиции, в которых мы тренировались, чтобы лучше понимать и реагировать на новых людей, с которыми вы встречаетесь. Осознайте, какие невербальные сигналы вы посылаете окружающим, и почему люди иногда реагируют, а иногда не реагируют на вас. Научитесь интуитивно осознавать скрытые послания, которые присутствуют в общении между людьми.

Мы можем научиться быть привлекательными и интересными для окружающих нас людей. Речь о том, как мы отдаем часть

того, что было дано нам самим. Речь о том, как мы приглашаем к общению других и как мы подаем первый сигнал о том, какие отношения мы хотели бы иметь с другими людьми. И, конечно же, я имею в виду не просто физическую привлекательность!

### **С – Связь**

После того, как вы встретили другого человека, с ним необходимо связаться — установить отношения. Нужно найти и создать общие точки соприкосновения с другим человеком для того, чтобы начать ткать ткань взаимных отношений. Необходимо найти интересующие обоих темы, используя пять уровней Шкалы Интимности.

С помощью эго-состояний Вертушки Личности (см. рис. 92) делитесь друг с другом пятью сторонами своей личности и позволяйте людям отвечать вам тем же. Чем больше у вас будет общего, тем крепче будет ваша связь.

### **П – Приверженность**

По мере углубления связей между людьми снимаются барьеры общения. Люди перестают накапливать марки страха, гнева и разочарования по отношению друг к другу на основе Петли Победителя «БЖЗ» (Безопасный – Желаемый – Зависимый). Они считают для себя важным сделать последний шаг и используют «Пять Контрактов на Доверие» (на основе эго-состояний Транзактного анализа). Для этого они обсуждают и заключают друг с другом Контракты: Контракт на Исключение Срывов (КР+), Контракт на Защиту (ВР+), Контракт на Открытость (В+), Контракт на Радость (СД+) и Контракт на Гибкость (АКД+).

### **Д – Обсуждение**

Благодаря приверженности сейчас у вас есть время для того, чтобы обменяться значимыми для вас идеями, ценностями, эмоциями, мечтами... И здесь вы сталкиваетесь с Драматическим Треугольником с его галереей монстров, а также со всеми изученными нами барьерами, препятствующими общению. Для того чтобы пройти этот этап, надо в первую очередь научиться слушать, т. е. проложить друг к другу дорожки понимания. Для этого используйте три Шкалы Слушания, чтобы расчистить путь и сделать Петли Победителей еще более эффективными. Ис-

пользуйте также четыре уровня Информационного Айсберга, чтобы охотно говорить о том, что вы должны сказать, и услышать то, что должен сказать вам ваш оппонент.

В ходе обсуждений вы будете делать всё, чтобы не использовать подходы «СРСУ» (Снисходительный – Резкий – Скрывающий – Уклончивый), которые мешают слушать друг друга, а также будете блокировать препятствующие близости игры Драматического треугольника. Обсуждение любого вопроса у вас будет проходить в соответствии с тремя правилами открытости: «Раскажи», «Обсуди» и «Реши». Вы также будете препятствовать проявлению бойцов-саботажников модели «СЧВЯУС» и устранять ошибки Петли «ТПЛ» (см. рис. 105).

Учитесь тому, как вести захватывающий и интересный разговор по мере вашего продвижения вверх по Шкале Интимности.

### **О+П+Щ — сочетание Опыта, Прощения и Щедрости**

Отношения только укрепляются благодаря счастливым эпизодам в прошлом и воспоминаниям о них, но также и благодаря отрицательному опыту, в результате которого мы становимся более сильными и жизнеспособными.

Благодаря прощению мы не замечаем перемен в настроении и обидных слов друг друга, признаем и принимаем совершенные ошибки.

И какую силу мы обретаем, когда прощаем себя и других! Щедрость — еще одно слово для любви, которую мы даем, не ожидая ничего взамен.

Щедрость — это дар всеобъемлющего слушания, когда человек во время разговора свободно дает Поглаживания своему оппоненту, Побуждает его, Подтверждает услышанное и до конца Следует цели обсуждения в соответствии с Петлей Победителя в слушании «ППС». Поддерживайте интимный разговор, задавая вопросы, содержащиеся в списке вопросов «Чем я себе нравлюсь?», а также следуйте принципам Шкалы Щедрости (см. рис. 90). И поддерживайте с незнакомыми людьми дух Госте-

приимства в соответствии с Петлей Победителя в гостеприимстве «ГЖЦ» (см. рис. 102).

### **С + И – Счастье и Интимность**

Результат вышеназванной формулы очевиден. Счастье быть самим собой и с другим человеком. В результате этого рождается интимность — бесценный дар!

Моя подруга Кэтти подсказала мне замечательную концовку книги:

***«Когда человек свободен от игр,  
он обретает свободу любить».***

*Д-р Стивен Б. Карпман  
Июль 2014, Сан-Франциско*

## Приложение

### Немного истории

#### **Как всё начиналось: краткая история наших начинаний**

В середине 1960-х годов я был молодым и подающим надежды психиатром в ВМС США, недавно переехавшим в Калифорнию из родного Вашингтона, округ Колумбия, чтобы вновь испытать «Лето любви» в Сан-Франциско. Мой коллега по психотерапевтической группе в «Психиатрической больнице Лэнгли Портер» сообщил мне о новом психиатрическом семинаре, который, по его мнению, я должен посетить. Лекции для сотрудников больницы ВМС читал человек, о котором я никогда ранее не слышал. Его звали доктор Эрик Берн.

Я впервые увидел его на его лекции в Военно-морском госпитале «Оак Кнолл». Берн делился новыми и интересными идеями, которые касались общения между людьми, транзакциями и играми, в которые люди играют друг с другом всю свою жизнь. Он также познакомил нас с новой революционной «теорией упрощения» в научных исследованиях поведения человека, основанных на принципе «бритвы Оккама».

Свою первую и основную подготовку в области психиатрии я прошел в Медицинском центре Джорджтаунского университета, округ Колумбия. Мой отец был известным психоаналитиком в криминологии. Самым главным в моей подготовке была необходимость освоить сложный жаргон психоаналитической теории Фрейда.

Доктор Берн говорил словами, понятными любому человеку, даже «восьмилетнему ребенку или фермеру на Среднем Западе»! Он знакомил слушателей со сложнейшими вопросами психологии и делал это простым, доступным языком. Использование простого языка в культуре 1960-х годов было навеяно песней Дона Маклин «Американский пирог», в которой Боб Дилан — «шут» пел «голосом, исходящим от тебя и меня»:

*...Когда шут пел для короля и королевы  
В пальто, взятом у Джеймса Дина,  
И голосом, исходящим от тебя и меня.*

«Калифорния — место рождения всего нового!» — вот таким был лозунг тех дней. Когда я уволился из ВМС, то принял одно важное решение. Я должен участвовать в создании новой науки — «Транзактного анализа» (ТА). Это решение было в духе 1960-х годов, который призывал «идти за всем новым».

Я остался в Калифорнии для того, чтобы быть в центре всего нового, и в течение пяти лет участвовал в семинарах, которые по вторникам проводил доктор Берн. Я не пропустил ни одного! И считаю, что принял правильное решение.

По тем временам Берн был революционером, бросающим вызов психиатрии и психоанализу. Однажды он заявил: «Я мог бы провести остаток своей жизни, опровергая психоанализ, однако вместо этого я решил придумать Транзактный анализ». Будучи талантливым лидером, он сплотил своих последователей под гордым лозунгом «Мы — против Них», одновременно насмехаясь над всем устаревшим: «Мы здесь, в Калифорнии, строим новый Mercedes-Benz, а вы — там, на Восточном побережье, всё еще ездите на Ford Model T» (на «Запорожце». — *Прим. перев.*). Он был гением, юмористом, иконоборцем. Поэтому-то я и остался в Калифорнии и примкнул к его учебной группе.

Когда Боб Дилан пел песню «Времена меняются», Берн вторил ей: «Не говори о том, о чем уже было сказано ранее». А в области самопознания и анализа человеческого общения учил: «Не говори ничего, если не можешь изобразить это в виде диаграммы!»

Бросая вызов вырождающемуся психоаналитическому стилю письма, он противопоставлял ему новый стиль ТА, ориентированный на простых людей и неспециалистов, понятный «8-летнему ребенку, фермеру со Среднего Запада и профессору Массачусетского технологического института» (один из престижных вузов США. — *Прим. перев.*). С этих пор психология должна была работать на людей.

Цель моей книги как раз и заключается в том, чтобы простым языком рассказать о самом сложном.

## Правила создания новой теории

*«Моими мантрами стали концентрация и простота. Простым быть труднее, чем сложным. Нужно много работать, чтобы очистить мышление и сделать его простым. Но это в конечном счете того стоит, потому что как только вы этого достигаете, вы можете свернуть горы».*

Стив Джобс,  
Business Week, май 1998.

В этой книге мы анализировали поведение людей, искали ответы на вопросы, почему они ведут себя каким-то определенным образом. Поскольку мы уже изучили Драматический треугольник и Треугольник Сочувствия, то будет полезным упомянуть об основных правилах создания любой теории.

Д-р Берн вел продвинутый семинар под названием «ТА 202». Я ходил на него каждый вторник. Семинар проходил еженедельно в его доме в Сан-Франциско и был ориентирован на поиск профессионалами передовых решений в новой теории. Цель состояла не в обучении ТА, а в мозговом штурме новых идей и моделей. На семинаре мы не обучались ТА, а учились тому, как творить теорию. Мы нужны были Берну, и он нас учил.

Берн изложил свои новые инновационные правила создания новой теории, включив в них наблюдение и интуицию с целью найти общие черты в поведении людей. Он описал их простым и понятным языком и отточил до самой сути благодаря «бритве Оккама». После встречи Взрослых людей наступала очередь веселью Ребенка. Мы все участвовали в «экспедициях», вместе прыгали вверх и вниз. Я не шучу — действительно прыгали вверх и вниз!

Избегать пустых разговоров! Это было для нас первым и основным правилом. Нам не разрешалось болтать друг с другом, что мы окрестили «временпровождением». Берн мог сказать: «Эй, братва, у нас может получиться неплохая вечеринка. Давайте-ка лучше займемся делом». Мы вынуждены были следовать его значительно более высокому полету мысли, нежели тому, что тогда был принят в этой области. Нам не разрешалось употреблять никакие психоаналитические термины. Никакого алко-



голя и еды во время занятий. Однажды меня на неделю выгнали с семинара за слово «зависимость», потому что я не смог изобразить его на доске в виде диаграммы. Если кто-то в конце комнаты произносил «Любовь повсюду», Берн говорил тому человеку: «Иди к доске и нарисуй это» (или «Выйди вон!»). Мы там находились для того, чтобы делать дело. И мы его делали.

## **Три главных правила Берна в создании теории**

### **Правило № 1. «Ничего не говори, если не можешь описать это в виде диаграммы»**

ТА был в первую очередь наукой, основанной на фактах, во-вторых, новой теорией, а уж потом — психотерапией. Это был абсолютно новый подход, основанный на фактах и возможности измерить человеческое поведение в противоположность господствующей тогда фрейдистской системе, основанной на исследованиях неизмеряемых фантазий. Берн заставлял нас говорить только о фактах, а именно о том, что можно доказать с помощью фотоаппарата или магнитофона. Нельзя сфотографировать или записать на магнитофон свое детство, однако при анализе сценария разрешалось использовать воспоминания, если они представляли собой реальные решения детства, которые используются и во взрослой жизни и влияют на принятие решений здесь и сейчас.

Он требовал от нас: «Ничего не говори, если не можешь описать это в виде диаграммы». И это было оригинально. Он был врачом, и нам нужно было сузить свои идеи до того, что было принято в медицине, а именно: диаграммы, формулы, графики, фазы, списки. Берну нравились кружки, мне — треугольники.

### **Правило № 2. «Всегда используйте "бритву Оккама"<sup>6</sup>»**

Прежде всего, всё должно быть простым, понятным и изложено доступным языком. Думайте над своими идеями, пока они

---

6. Бритва Оккама — методологический принцип, получивший название от имени английского монаха-францисканца, философа Уильяма Оккама (ок. 1285–1349). В кратком виде он гласит: «То, что можно объяснить посредством меньшего, не следует выражать посредством большего». Иными словами, самое правильное объяснение — самое простое. (Источник: Википедия).

не уварятся до своей минимальной сути. Пусть идея будет простой. Пример такой простоты — «Эго-состояния» Берна в виде кружков. Другой пример — «Драматический треугольник» и Петли, описанные в этой книге.

**Правило № 3.** *«Пишите простым языком, понятным 8-летнему ребенку, фермеру со Среднего Запада и профессору престижного вуза».* Главное — простота. Это был новый вклад в науку, освобождение психологии от громоздкого и непонятного языка фрейдистской школы, который Берн называл «чушь собачья» (“All that jazz”). Коллега Фриц Перлс как-то сказал: «Психология слишком хороша, чтобы использовать ее только на клиентах». Позднее он добавил: «Мышление — путешествие в своей голове».

По сей день я неуклонно следую этим трем правилам. Они, возможно, не совсем подходят для собраний и вечеринок, но отлично помогают в создании новой теории!

#### **К этому нужно добавить Правило № 4**

*«Ребенок — самое важное эго-состояние, а остальные два призваны его защищать!»*

«Школа Берна в ТА не описывает ТА, он — суть метод, чтобы творить ТА».

### **Три основных правила Берна на «202» семинаре**

Семинар был предназначен для создания новых потрясающих теорий. Для этого мы уже владели правилами мышления и тем, как рационально использовать свое время. Презентации были важными составными частями семинара. Я твердо убежден, что они способствовали творчеству и вели к успеху.

**Правило № 1.** Мы присутствовали на семинаре не для того, чтобы изучать ТА и стать психотерапевтами; мы там находились для того, чтобы учиться создавать теорию ТА с использованием принципов «бритвы Оккама», «Научной Бережливости» и учиться простоте изложения. Большинство слушателей семинара научились творить теорию и в дальнейшем создали

свои собственные модели и концепции, получившие признание в виде Награды Э. Берна («Сценарная матрица» Штайнера, «Драматический треугольник» Карпмана, «Эгограммы» Дюсея, «ОК Коррал» Эрнста и т. д.). Некоторые пошли дальше и на базе новой теории создали новые терапевтические школы (школа Redecision Гулдингов с ее 13 приказами, школа Шиффов, включающая четыре вида «пассивного поведения» и четыре вида «игнорирования»). Они, как и многие другие, внесли свой великолепный вклад в теорию ТА. Нет другой такой психологической теории, которая испытала бы подобный творческий взрыв, обогативший последнюю.

**Правило № 2. Все ведущие-презентанты должны были написать на доске вопрос, на который не было ответа в теории** — для того, чтобы другие участники смогли предложить свои решения и быть на равных с презентантом. Докладчик не имел права разговаривать с нами. Он смотрел на нас с уважением и слушал нашу обратную связь. Если обсуждение заходило в тупик, Берн говорил: «Хорошо, давайте разбираться», побуждая Взрослого решить проблему. Каждую неделю мы хотели решить что-то новое. Наши встречи всегда заканчивались словами признания и позитивными посланиями докладчику, которые на языке ТА назывались «поглаживаниями».

**Правило № 3. На семинаре должен быть Председатель.** На эту роль Берн назначил меня. Я должен был встречаться с будущим докладчиком, чтобы помочь ему подготовить презентацию. Формат семинара был следующим:

В течение первых пяти минут участники спонтанно делились «блестящим мыслями и идеями», например новинками литературы. После этого они переходили к новым идеям, которые мы должны были решить *сами*. Если всё перерастало во «времяпровождение», Берн переориентировал нас, говоря: «Эй, братва, у нас может получиться неплохая вечеринка. Давайте-ка лучше займемся делом». После этих слов он улыбался. Берн управлял не совсем простым кораблем, но делал это с огоньком в глазах, ибо всегда ценил остроумие.

*Создание новой теории.* Цель встреч была в том, чтобы строго научно обсуждать и решать новые вопросы теории с помощью новой науки ТА. Берн часто зачитывал свои последние работы, давая пример лидера, который мог не только учить, но и творить.

### **К этому можно добавить Правило № 4. Радуйся.**

Время после семинара отводилось веселью *Свободного Ребенка*. Все отправлялись поесть спагетти или оставались в комнате, чтобы придумывать какие-то игры. Например, мы садились в большой круг, потом каждый шел по комнате, давая каждому поглаживание. Или все пытались угадать, что у отца Берна, врача по профессии, стояло на подоконнике (Мюриэл Джеймс однажды правильно угадала: микроскоп). Идея другой игры была в том, чтобы угадать, сколько людей может поместиться в кухонной кладовке. При этом Берн с улыбкой просил нас «не съесть его завтрак, состоящий из яиц и бутылки 7-Up».

После того, как книга Берна «Игры, в которые играют люди» стала широко известной и была более 100 недель (настоящий рекорд того времени) в списке бестселлеров газеты «Нью-Йорк Таймс», он рассказал нам об одном случае. На встрече со знаменитостями, на которой он присутствовал, один известный человек захотел выяснить с ним отношения после того, как он шутливо назвал их обоих «старыми похотливыми старикашками».

В книге Элизабет Йоргенсен и Генри Йоргенсена «Эрик Берн: Мастер Игр» (1984), обширной биографии Берна, написанной на основе интервью, взятых после смерти Берна в 1970, описано много интересных и пикантных историй о семинаре и жизни Эрика Берна. Копии книги доступны в Интернете.

## **Правила рисования «Драматического треугольника»**

Для ясности и системности я установил несколько правил для рисования «Драматического треугольника».

Мой изначальный треугольник — это равносторонний треугольник, один конец которого направлен вниз. В нижней части находится «Жертва», обозначенная буквой "V" (англ. "Victim" — «Жертва». — *Прим. перев.*).

Слева находится «Преследователь», обозначенный буквой «П», справа — «Спасатель» («С»). Буквы я расположил так, чтобы они читались в алфавитном порядке "PRV" (Пи-Ар-Ви) (ср. русск. ПСЖ: Пэ-Сэ-Жэ) для простоты, и чтобы показать «равенство» этих понятий. Некоторые специалисты, в зависимости от потребностей своей аудитории, рисуют «Драматический треугольник» по-своему и часто называют его «Треугольником Карпмана» (что неверно).

Когда я впервые показал «Драматический треугольник» Эрику Берну, он предложил мне поместить «Жертву» вверху треугольника. Это была очень интересная идея, поскольку наблюдения говорят о том, что часто именно Жертва «сверху» дергает за ниточки окружающих для получения расплаты в психологических играх.

Хотя замечание Эрика Берна было весьма уместным, что было для него характерно, я, тем не менее, предпочел сохранить свою оригинальную схему с «Жертвой» внизу, поскольку такая конструкция гораздо лучше отражает нестабильность психологических игр, нежели треугольник-пирамида. Кроме того, люди, как правило, считают, что «Жертва» должна занимать по сравнению с окружающими именно нижнее положение. Поэтому такой Треугольник легче объяснить и запомнить.

В соответствии с принципом единообразия я прошу всех пользователей моего Треугольника рисовать его одинаково. Треугольник должен быть равносторонним, чтобы не создавалось впечатление, что при переключении из одной роли Треугольника в другую одна из сторон короче другой. Идея этого правила проста. На Переключение из «Преследователя» в «Спасателя» и из «Спасателя» в «Жертву» тратится одно и то же время и энергия.

Каким бы ни был вид Переключения, оно не происходит ни быстрее, ни чаще любого другого. Однако «Драматический треугольник» по-прежнему рисуется различными способами. Наберите в поисковике Google «Драматический треугольник» и вы сами убедитесь в том, что это занятное зрелище!

## Литература

- Berne, E. (1964). *Games People Play: The Psychology Of Human Relationships*. New York: Grove Press.
- Berne, E. (1966). *Principles Of Group Treatment*. New York: Oxford University Press.
- Berne, E. (1972). *What do you say after you say hello? The psychology of human destiny*. New York: Grove Press.
- Choy, A. (1990). The Winner's Triangle. *Transactional Analysis Journal*, 20(1) pp. 40-46.
- Emerald, D. (2006). *The Power of TED - The Empowerment Dynamic*. Washington: Polaris Press.
- Ernst, F., Jr. (1971) "The OK Corral: The Grid for Get-On-With." *Transactional Analysis Journal*. 1(4) 33-42.
- Forrest, L. (2008). *The Three Faces of Victim*. Chattanooga, TN. The Conscious Living Media.
- Goulding, R. L., & M. M. (1976). Injunctions, decisions, and redecisions. *Transactional Analysis Journal*, 6, 41-48.
- Goulding, R.L. & M.M. (1979, revised 1997). *Changing Lives Through Redecision Therapy*. New York: Grove Press.
- Harris, T.A. (1967). *I'm OK – You're OK: A practical guide to transactional analysis*. New York. Harper and Row.
- Hemler, Kaye. (2001). Personal communication.
- Jorgensen, E. W. & H.I. (1984). *Eric Berne: Master Gamesman. A transactional biography*. New York: NY: Grove Press.
- Kahler, T. with Capers, H. (1974). The miniscript. *Transactional Analysis Journal*, 4(1), 26-42.
- Kahler, T. (2008) *The Process Therapy Model: the Six Personality Types with Adaptations*. Little Rock, AK: Taibi Kahler Associates.
- Karpman, S. (1968). Fairy tales and script drama analysis. *Transactional Analysis Bulletin*, 7(26). 39-4. Available at <http://www.karpmandramatriangle.com/pdf/DramaTriangle.pdf>
- Karpman, S. (1971) . Options. *Transactional Analysis Journal*, 1(1), 79-87. Available at <http://www.karpmandramatriangle.com/pdf/Options.pdf>

- Karpman, S. (1973). 1972 Eric Berne Memorial Scientific Award lecture. *Transactional Analysis Journal*, 3(73-76). Available at <http://www.karpmandramatriangle.com/pdf/AwardSpeech.pdf>
- Karpman, S. (1979) . Five trust contracts for couples. *Bulletin of the Eric Berne Seminar*. 1(3), 26-27 Available at <http://karpmandramatriangle.com/pdf/5Trust.pdf>
- Karpman, S. (2007a). The love me, like me list. Available at <http://karpmandramaTriangle.com/pdf/lovemelikemelist.pdf>
- Karpman, S. (2007b) The generosity scale. Available at <http://karpmandramaTriangle.com/pdf/generosityscale.pdf>
- Karpman, S. (2007c). Friendship support circles. Available at <http://karpmandramaTriangle.com/pdf/supportcircles.pdf>
- Karpman, S. (2007d). The New Drama Triangles. *ITAA/EATA Conference, San Francisco, CA*. Available at <http://karpmandramatriangle.com/pdf/thenewdramatriangles.pdf>
- Karpman, S. (2009). Sex Games People Play: Intimacy blocks, games, and scripts. *Transactional Analysis Journal*, 39 (2) pp 103 – 116. Available at <http://www.karpmandramatriangle.com/pdf/sexgames.pdf>
- Karpman, S. (2010). Intimacy Analysis today: The intimacy scale and the personality pinwheel. *Transactional Analysis Journal*, 40 (3-4) pp 224 – 242. Available at <http://www.karpmandramatriangle.com/pdf/intimacytoday.pdf>
- Karpman, S. (2012). Listening, Learning, and Accountability: Three Rules of Openness, Three Rules of Accountability, and the Adult Scales, Listening Scales, and Listener's Loops. *Transactional Analysis Journal*, 42 (1) pp 71 – 86). Available at <http://www.karpmandramatriangle.com/pdf/listeningtheory.pdf>
- Mellor, K., & Schiff, E. (1975). Redefining. *Transactional Analysis Journal*, 5 (3) 303-311.
- Schiff, A. W., & Schiff, J. L. (1971). Passivity. *Transactional Analysis Journal*, 1(1), 71-78.
- Steiner, C. (1971). *Games Alcoholics Play*. New York: Grove Press.
- Steiner, C. (1974). *Scripts People Live*. New York: Grove Press.



### **Послесловие издателя**

Стив Карпман — это чрезвычайно живой, радостный, творческий и обаятельный человек. В детстве он принял несколько важных «решений»: стать изобретателем, врачом, ученым и художником — и осуществил их.

Он несет в себе творческий и живой дух берновского Транзактного анализа. ТА для него — это живой и постоянно развивающийся метод, открытый для новых идей и моделей. Согласно Карпману, Берн и его ученики создавали новую теорию ТА не ради создания еще одного направления в психоанализе и психотерапии, а как инструмент для улучшения коммуникации и взаимопонимания между людьми в самых различных областях.

Я считаю Стива «Гением запоминающихся и полезных аббревиатур». Например, метод, как научиться брать на себя ответственность и решать проблемы, можно легко запомнить с помощью нескольких аббревиатур: «Признай – Поверь – Измени» («ППИ»); «Извинись – Осознай – Возьми Ответственность» («ИОО»); «Расскажи – Обсуди – Реши» («РОР»).



Его книга — настоящий прорыв в теории Игр и Драматических треугольников. Она позволяет осознать свою собственную жизнь — причины недопонимания и конфликтов, причины нашего «запрограммированного» поведения, — чтобы стать Счастливыми и Радостными. А для этого сначала нужно осознать, как «обманывают» нас и как мы сами неосознанно «обманываем» себя и своих близких. Всем, кто хочет измениться и меняться, автор дарит свою Формулу Счастья.

Спасибо Стиву за ***Новый Транзактный анализ Интимности, Открытости и Счастья!***

**Дмитрий Дмитриевич КАСЬЯНОВ**  
Издательство «Метанойя»

Издательство «МЕТАНОЙЯ»

2015

# **«Банк умных вопросов» для проведения интервью по компетенциям**

*Д. Д. Касьянов*

«Банк умных вопросов» для проведения интервью по компетенциям» — методическое пособие и банк вопросов для эффективного применения при отборе и оценке кандидатов по 17 наиболее востребованным в компаниях компетенциям.

«Банк вопросов» предназначен рекрутерам и HR-менеджерам при проведении интервью по компетенциям с целью получения объективной оценки кандидата и прогнозирования его успешной и эффективной деятельности на новом месте работы — в новой роли.

«Банк умных вопросов» разработан на основе десятилетнего опыта работы по подбору кадров и проведению Центров оценки и развития, а также индивидуального ассессмента кандидатов и сотрудников ведущих западных и российских компаний. В работе над пособием также использованы обширные ресурсы Интернета.

Освоение простой, но эффективной методики проведения интервью по компетенциям, или поведенческого интервью, не требует специальных знаний. Подобный тип интервью в сочетании с другими подходами позволяет минимизировать риски при подборе и оценке кадров, а также нанимать правильных людей в компании и организации.

Заказ книги: [post@bct.ru](mailto:post@bct.ru)

Издательство «МЕТАНОЙЯ»

2016

*Коре Кристиансен, Пия Билунд*

## **«ТРАНЗАКТНЫЙ АНАЛИЗ В БИЗНЕСЕ»**

Книга скандинавских психологов и бизнес-консультантов Коре Кристинсена и Пии Билунд представляет собой «вводный курс» в Транзактный анализ (ТА) и одновременно — руководство по практическому применению моделей ТА в бизнесе и организациях. Транзактный анализ был создан гениальным американским психиатром Эриком Берном и учениками в середине XX века.

Эта книга о том, как улучшить взаимодействие с коллегами и подчиненными; научиться оптимально использовать свою энергию, время и информацию; развивать свой «человеческий капитал»; достичь «Синергии» в команде; стать экспертом в оценке поведения людей и разрешении конфликтных ситуаций. И всё это возможно с помощью эффективного сочетания «Методологии, ориентированной на решение» и концепций Транзактного анализа, описанных в данной работе. Книга написана в «стиле» Эрика Берна — простым и доступным языком, «понятным восьмилетнему ребенку».

Авторы надеются что, независимо от профессии и статуса читателей, книга подарит им много восхитительных и полезных идей и озарений.

Заказ книги: [post@bct.ru](mailto:post@bct.ru)

Издательство «МЕТАНОЙЯ»

2016

*Иан Стюарт, Вэнн Джоинс*

# «СОВРЕМЕННЫЙ ТРАНЗАКТНЫЙ АНАЛИЗ»

Издание второе, расширенное и переработанное,  
самого популярного в России  
базового учебника «ТРАНЗАКТНЫЙ АНАЛИЗ» (ТА)

Настоящее издание дает наиболее полное представление о теории и практике современного «ТРАНЗАКТНОГО АНАЛИЗА», одного из направлений гуманистической психологии, созданного блистательным мыслителем и талантливым литератором Эриком Берном и его учениками.

Сегодня ТА получил международное признание как профессиональный подход, эффективно работающий в таких различных областях, как психотерапия, консультирование, образование, а также в сфере обучения эффективному общению и менеджменту.

Специально подобранные упражнения для групповых и индивидуальных занятий помогут читателю освоить материал не только в теории, но и на практике. Книга включает уникальный словарь терминов «Транзактного анализа» на русском и английском языках, прошедший проверку 20-летней практикой ТА в нашей стране.

Книга может использоваться как для профессионального, так и личного роста и развития.

Заказ книги: [post@bct.ru](mailto:post@bct.ru)



ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ  
О ПРОГРАММАХ ОБУЧЕНИЯ:  
[WWW.MIR-TA.RU](http://WWW.MIR-TA.RU)  
8-911-218-96-13  
8-812-948-56-90

**МИР-ТА — ЭТО ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЛИЧНОГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РОСТА И МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ В ТРАНЗАКТИВНОМ АНАЛИЗЕ**

Модульная система обучения — можно присоединиться в любой момент или посетить любой семинар по выбору. Развивающая и питающая среда — сообщество людей и комфортная обстановка, где можно экспериментировать и легко обучаться. Легкий и ясный язык теории позволяет стать участником программы любому.

**«ТРАНЗАКТИВНЫЙ АНАЛИЗ  
В ОРГАНИЗАЦИЯХ  
И КОНСУЛЬТИРОВАНИИ»**

Единственная программа в России по применению Транзактивного анализа в организациях: теория, практика и инструменты. Программа будет интересна и полезна людям, в чью профессиональную сферу интересов входят такие понятия, как работа с людьми и организациями, а также для тех, кто хочет развивать других и развиваться сам.

**«ТРАНЗАКТИВНЫЙ АНАЛИЗ  
В КОНСУЛЬТИРОВАНИИ  
И ПСИХОТЕРАПИИ»**

Наша программа создана для получения глубоких знаний о развитии личности и понимания нарушений в её функционировании. Диапазон — «от нормы до патологии». А самая главная цель программы — формирование практических навыков в консультировании и психотерапии с использованием концепции Транзактивного анализа.

**ЕДИНСТВЕННАЯ  
ПРОГРАММА В РОССИИ**

**ВЫСОКИЕ  
СТАНДАРТЫ ПОДГОТОВКИ**

В насыщенной и разнообразной программе каждый, кто хочет развиваться сам и развивать других, найдет для себя необходимые подходы и практические инструменты.

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЮ!**



«Напиши о своем Драматическом Треугольнике, и люди будут цитировать тебя еще двести лет»

Эрик Берн, автор бестселлера «Игры, в которые играют люди»

«Драматический Треугольник – это  $E=MC^2$  в решении конфликтов»

Таби Кейлер, создатель Process Communication Model

«Книга д-ра Карпмана – это блестящее продолжение «Игр, в которые играют люди» Э.Берна. Ее приятно читать и можно тут же использовать в жизни»

Марлин Райт, педагог

Доктор медицины Стивен Б. Карпман, ученик Эрика Берна – крупнейший теоретик и практик Транзактного Анализа. Созданный им «Драматический Треугольник» с его ролями «Преследователя», «Спасателя» и «Жертвы» широко известен во всем мире и используется специалистами в различных областях в течение многих лет. За эту работу он удостоился в 1972 г. Почетной Научной Награды Эрика Берна (Eric Berne Memorial Scientific Award). Вторую награду он получил за концепцию «Опции» в 1979 г.

Чтобы снять оттенок трагизма и безысходности от «Игр, в которые играют люди», а также «Сценария жизни», С. Карпман создал близкий русской душе «Треугольник Сочувствия», дающий людям надежду на выход из «Драматического Треугольника», конфликтных и стрессовых ситуаций во взаимоотношениях.

В этой книге вы найдете секреты, инструменты и эффективные способы для того, чтобы стать Открытым, Близким и Счастливым. Они такие простые, что, узнав их, вы просто скажите себе: «О, если бы я знал об этом раньше!»

Перед вами первая теоретическая работа Стивена Б. Карпмана и первая его книга на русском языке. Перевод выполнен по американскому изданию книги, переработанному и дополненному автором в 2014 году.

МЕТАНОЯ 2016

ISBN 978-5-91542-310-6

