

Eric Berne, M.D.

# What Do You Say After You Say Hello?

THE PSYCHOLOGY OF  
HUMAN DESTINY

Нажмите здесь, чтобы  
заказать книгу

Эрик Берн

Что вы говорите  
после того,  
как сказали  
„привет“

ПСИХОЛОГИЯ  
ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ  
СУДЬБЫ



ВИМПЕЛКЛАССИК Москва 2004

УДК 316.6

ББК 88.5

Б51

*Серия «Психологический бестселлер»  
основана в 2001 году*

*Рисунок на обложке Ю. Саевича*

**Берн Эрик**

Б51      Что вы говорите после того, как сказали «привет», или  
Психология человеческой судьбы / Пер. с англ. А. Г. Ру-  
мянцевой.— М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2004.— 416 с.— (Пси-  
хологический бестселлер).

ISBN 5-7905-2105-3

В своей последней и, возможно, наиболее совершенной книге, впервые полностью переведенной, автор хорошо известных российскому читателю «Игр, в которые играют люди» Эрик Берн пишет о нашей с вами жизни и о психотерапии как способе совершенствования, улучшения качества этой жизни... И о судьбе, которая, оказывается, во многом определена еще в раннем детстве и которая может быть осознана и даже управляема самим человеком, если, конечно, он этого захочет.

УДК 316.6

ББК 88.5

ISBN 5-7905-2105-3

© Издательский дом «РИПОЛ  
КЛАССИК», перевод,  
оформление, 2004

# **Содержание**

<b>СПИСОК РИСУНКОВ</b>	12
<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b>	13
<b>ЧАСТЬ I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ</b>	17
<b>ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ</b>	19
1. Что вы говорите после того, как сказали «Привет»?	19
2. Как вы говорите «Привет»?	19
3. Иллюстрация	21
4. Рукопожатие	23
5. Друзья	25
6. Теория	25
Ссылки	25
<b>ГЛАВА 2. ПРИНЦИПЫ ТРАНСАКТНОГО АНАЛИЗА</b>	26
1. Структурный анализ	26
2. Трансактный анализ	29
3. Структурирование времени	35
4. Скрипты	39
Примечания и ссылки	40
<b>ЧАСТЬ II. РОДИТЕЛЬСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ</b>	41
<b>ГЛАВА 3. ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ СУДЬБА</b>	43
1. Жизненные планы	
Магда	43
Делла	44
Мэри	46
2. На сцене и за сценой	46

3.	Мифы и сказки .....	50
	История Европы.....	51
	Красная Шапочка .....	53
	Реакция марсианина.....	54
	Скрипты Красной Шапочки .....	55
4.	В ожидании Rigor Mortis (трупного окоченения).....	58
	Скрипты ожидания трупного окоченения .....	59
	История Спящей Красавицы.....	60
5.	Семейная драма.....	61
6.	Человеческая судьба.....	62
7.	Из истории .....	66
	Примечания и ссылки .....	68
<b>ГЛАВА 4. ДОРОДОВЫЕ ВЛИЯНИЯ .....</b>		<b>71</b>
1.	Введение.....	71
2.	Влияния предков .....	74
3.	Сцена зачатия.....	76
4.	Позиция рождения .....	78
5.	Скрипты рождения.....	82
6.	Имена и фамилии .....	84
	Примечания и ссылки .....	86
<b>ГЛАВА 5. РАННИЕ СОБЫТИЯ .....</b>		<b>89</b>
1.	Ранние влияния .....	89
2.	Убеждения и решения .....	90
3.	Позиции-местоимения .....	91
4.	Счастливчики и неудачники .....	94
5.	Тройные позиции .....	95
6.	Позиции-сказуемые .....	96
7.	Выбор скрипта .....	100
	Ссылки .....	100
<b>ГЛАВА 6. ВОСПРИИМЧИВЫЙ ВОЗРАСТ.....</b>		<b>101</b>
1.	Родительское программирование.....	101
2.	«Марсианскоe мышление».....	104
3.	Маленький законник .....	107
4.	Скриптовый аппарат .....	109
	Примечания и ссылки .....	112
<b>ГЛАВА 7. СКРИПТОВЫЙ АППАРАТ .....</b>		<b>113</b>
1.	Скриптовая расплата .....	113
2.	Распоряжение .....	116

3. Вызов . . . . .	117
4. Электрод . . . . .	118
5. Мешки и прочее . . . . .	119
6. Предписание . . . . .	120
7. Родительские модели . . . . .	122
8. Чертенок . . . . .	124
9. Разрешение . . . . .	125
10. Внутреннее освобождение . . . . .	127
Чак . . . . .	128
11. Скриптовый инструмент . . . . .	130
Клементина . . . . .	130
12. Стремления и разговоры . . . . .	131
13. Счастливчики . . . . .	132
14. У каждого ли есть скрипт? . . . . .	132
15. Антискрипт . . . . .	133
16. Выводы . . . . .	134
Примечания и ссылки . . . . .	135
<b>ГЛАВА 8. ПОЗДНЕЕ ДЕТСТВО . . . . .</b>	<b>136</b>
1. Сюжеты и герои . . . . .	136
2. Рэкет . . . . .	137
3. Купоны . . . . .	139
4. Иллюзии . . . . .	145
5. Игры . . . . .	153
6. Персона . . . . .	155
7. Семейная культура . . . . .	156
Примечания и ссылки . . . . .	161
<b>ГЛАВА 9. ПОДРОСТКОВЫЙ ПЕРИОД . . . . .</b>	<b>162</b>
1. Развлечения . . . . .	162
2. Новые герои . . . . .	163
3. Тотем . . . . .	163
4. Новые чувства . . . . .	164
5. Физические реакции . . . . .	165
6. Гостиная и задняя комната . . . . .	165
7. Скрипт и антискрипт . . . . .	166
8. Представление о мире . . . . .	167
9. Футболки . . . . .	170
Никому нельзя доверять . . . . .	172
Все так делают . . . . .	174
Ссылки . . . . .	175
<b>ГЛАВА 10. ЗРЕЛОСТЬ И СМЕРТЬ . . . . .</b>	<b>176</b>
1. Зрелость . . . . .	176
2. Заклад . . . . .	177

3. Пагубные привычки .....	178
4. Драматический треугольник.....	179
5. Ожидаемая продолжительность жизни.....	181
6. Старость .....	183
7. Сцена смерти.....	186
8. Висельный смех .....	187
9. Посмертная сцена .....	188
10. Надгробие.....	189
11. Завещание .....	190
Примечания и ссылки.....	190

## **ЧАСТЬ III. СКРИПТ В ДЕЙСТВИИ ..... 191**

### **ГЛАВА 11. ТИПЫ СКРИПТОВ..... 193**

1. Счастливчики, трудяги и неудачники.....	193
2. Скриптовое время .....	195
3. Секс и скрипты .....	197
4. Часовое время и целевое время .....	199
Ссылки.....	201

### **ГЛАВА 12. НЕКОТОРЫЕ ТИПИЧНЫЕ СКРИПТЫ..... 202**

1. Розовая Шапочка, или Беспризорница .....	202
2. Сизиф, или «Опять все сначала» .....	205
3. Малютка мисс Глупышка, или «Меня не испугаешь» .....	207
4. Ветераны не умирают, или «Кому я нужен?» .....	209
5. Победитель драконов, или «Папа лучше знает» .....	211
6. Зигмунд, или «Не мытьем, так катањем» .....	212
7. Флоренс, или «Не сдавайся» .....	214
8. Трагические скрипты .....	215
Примечания и ссылки.....	217

### **ГЛАВА 13. ЗОЛУШКА ..... 218**

1. Происхождение Золушки .....	218
2. История Золушки .....	219
3. Переплетающиеся скрипты .....	221
4. Золушка в жизни .....	223
5. Когда окончился бал .....	225
6. Сказки и живые люди .....	226
Примечания и ссылки.....	228

<b>ГЛАВА 14. ПОЧЕМУ ВОЗМОЖЕН СКРИПТ?</b>	229
1. Изменчивое лицо .....	230
2. Подвижное «Я» .....	233
3. Зачаровывание и запечатление .....	238
4. Непахнущий запах .....	240
5. Предуготовление и шлейф .....	243
6. Маленький фашист .....	250
7. Отважный шизофреник .....	253
8. Кукла чревовещателя .....	254
9. Еще раз о чертенке .....	256
10. Реальный человек .....	257
Примечания и ссылки .....	258
<b>ГЛАВА 15. ПЕРЕДАЧА СКРИПТА</b>	260
1. Скриптовая матрица .....	260
2. Семейный парад .....	263
3. Передача культуры .....	264
4. Влияние дедушек и бабушек .....	268
5. Сверхскрипт .....	270
6. Смешение скриптовых указаний .....	272
7. Выводы .....	274
8. Ответственность родителей .....	275
Примечания и ссылки .....	277
<b>ЧАСТЬ IV. СКРИПТ В КЛИНИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ</b>	279
<b>ГЛАВА 16. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ФАЗЫ</b>	281
1. Введение .....	281
2. Выбор терапевта .....	283
3. Врач в роли волшебника .....	286
4. Подготовка .....	287
5. «Профессиональный пациент» .....	290
6. Пациент как личность .....	290
Примечания и ссылки .....	292
<b>ГЛАВА 17. СКРИПТОВЫЕ ЗНАКИ</b>	293
1. Скриптовый сигнал .....	293
2. Физиологический компонент .....	295
3. Как слушать .....	298
4. Основные звуковые сигналы .....	300
а) Звуки дыхания .....	300

б) Акценты . . . . .	300
в) Голоса . . . . .	301
г) Словарь . . . . .	301
5. Выбор слов . . . . .	302
а) Части речи . . . . .	302
б) ОК-слова . . . . .	304
в) Скриптовые слова . . . . .	305
г) Метафоры . . . . .	307
д) Оберегающие фразы . . . . .	307
е) Сослагательное наклонение . . . . .	308
ж) Структура предложения . . . . .	309
6. «Висельная» трансакция . . . . .	310
7. Типы смеха . . . . .	313
а) Скриптовый смех . . . . .	313
б) Здоровый смех . . . . .	314
8. Бабушка . . . . .	314
9. Виды протеста . . . . .	315
10. История вашей жизни . . . . .	317
11. Скриптовые переключения . . . . .	319
Примечания и ссылки . . . . .	321
<b>ГЛАВА 18. СКРИПТ В ЛЕЧЕНИИ . . . . .</b>	<b>323</b>
1. Роль терапевта . . . . .	323
2. Дозирование игр . . . . .	323
3. Побуждения к лечению . . . . .	325
4. Скрипт терапевта . . . . .	325
5. Предсказание исхода . . . . .	327
6. Скриптовый антитезис . . . . .	329
Эмбер . . . . .	329
7. Выздоровление . . . . .	335
Ссылки . . . . .	336
<b>ГЛАВА 19. РЕШАЮЩЕЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО . . . . .</b>	<b>337</b>
1. Пути выражения . . . . .	337
2. Голоса в голове . . . . .	340
3. Динамика разрешения . . . . .	342
4. Не «улучшение», а излечение больных . . . . .	347
Примечания и ссылки . . . . .	348
<b>ГЛАВА 20. ТРИ ИСТОРИИ БОЛЕЗНИ . . . . .</b>	<b>350</b>
1. Клуни . . . . .	350
2. Виктор . . . . .	357
3. Джен и Билл . . . . .	358

<b>ЧАСТЬ V. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ТЕОРИИ СКРИПТОВ.....</b>	<b>361</b>
<b>ГЛАВА 21. ВОЗРАЖЕНИЯ ПРОТИВ СКРИПТОВОЙ ТЕОРИИ.....</b>	<b>363</b>
1. Духовные возражения .....	363
2. Философские возражения.....	364
3. Рациональные возражения .....	365
4. Доктринальные возражения.....	367
5. Эмпирические возражения.....	369
6. Эволюционные возражения .....	370
7. Клинические возражения .....	371
Примечания и ссылки.....	373
<b>ГЛАВА 22. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ .....</b>	<b>374</b>
1. Карта и земля.....	374
2. Концептуальная решетка.....	376
3. «Мягкие» и «твёрдые» данные .....	380
Ссылки.....	382
<b>ГЛАВА 23. СКРИПТОВЫЙ ВОПРОСНИК.....</b>	<b>383</b>
1. Определение скрипта .....	383
2. Как проверить скрипт .....	386
3. Введение в скриптовый вопросник .....	390
4. Скриптовый вопросник .....	391
5. Сокращенный вопросник .....	399
6. Терапевтический вопросник .....	401
Ссылки.....	403
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ .....</b>	<b>404</b>
1. Что вы в действительности говорите после того, как сказали «Привет»? .....	404
2. Словарь .....	405
Что же главное .....	412

## **Список рисунков**

- 1A Структурная диаграмма личности
- 1B Неформальная структурная диаграмма
- 1C Структурная схема второго порядка
- 1D Описательные аспекты личности
- 2A Дополняющая трансакция РД-ДР
- 2B Диаграмма общения двух людей,  
показывающая девять возможных дополняющих  
трансакций
- 3A Перекрестная трансакция типа I, ВВ-ДР
- 3B Перекрестная трансакция типа II, ВВ-РД
- 4A Успешная угловая трансакция (ВВ + ВД) — (ДВ)
- 4B Двойная трансакция (ВВ-ВВ) (ДД-ДД)
- 5 Скриптовое фамильное древо рода Эйбл
- 6 Юный алкоголик
- 7 Возникновение и закрепление скриптовых  
распоряжений
- 8 Красивая леди
- 9 Много работающий счастливчик
- 10 Иллюзорная независимость
- 11 Истинная независимость
- 12 Драматический треугольник
- 13 РВД-путешествие внутри души
- 14 Незаполненная скриптовая матрица
- 15 Семейный парад
- 16 Передача культуры
- 17 Передача от дедушек и бабушек
- 18 Трансакция разрешения
- 19 Скриптовая матрица Клуни
- 20A Психобиологическая структура Ребенка
- 20B Описательные функции Ребенка

# **Часть I**

# **Общие положения**

# **Глава 1**

## **ВВЕДЕНИЕ**

### **1. Что вы говорите после того, как сказали «Привет»?**

Этот, казалось бы, детский вопрос, столь безыскусный и не претендующий на научную глубину, в действительности заключает в себе все основные вопросы человеческой жизни и все фундаментальные проблемы общественных наук. Этот вопрос «задают себе» младенцы, дети постарше учатся давать на него искаженные ответы, подростки задают его друг другу и взрослым; взрослые обходят его, заимствуя готовые ответы у вышестоящих, а старые мудрые философы пишут книги, безнадежно пытаясь найти ответ на него. Данный вопрос содержит основную проблему социальной психологии: «Почему люди разговаривают друг с другом?», и основной вопрос социальной психиатрии: «Почему людям нравится нравиться?» Ответ на него — это ответ на вопрос четырех всадников Апокалипсиса: мир или война, изобилие или голод, здоровье или болезни, жизнь или смерть. Неудивительно, что очень немногие за свою жизнь находят ответ, а большинство проходят свой жизненный путь, не найдя ответа даже на предшествующий вопрос: «Как ты говоришь «Привет»?

### **2. Как вы говорите «Привет»?**

Это секрет буддизма, христианства, иудаизма, платонизма, атеизма и, прежде всего гуманизма. Знаменитый «звук хлопка одной ладони» в Дзэн — это то, как один человек говорит другому «Привет», и также знак Золотого правила, в какой бы Библии оно ни было записано. Правильно сказать «Привет» — это увидеть другого человека, увидеть его как явление, суметь состояться для него и быть готовым к тому, чтобы и он состоялся для тебя. Возможно, высшей степенью этой способности обладают жители острова Фиджи, о чем свидетельствует одна из редчайших драгоценностей мира — настоящая фи-

джийская улыбка. Она возникает постепенно, освещает все лицо и остается на нем достаточно долго, чтобы быть узнанной и узнать, а потом с затаенной медлительностью угасает. Ее можно сравнить только с улыбкой любящей матери и ответной улыбкой ее ребенка: кроме того, в западных странах она встречается у определенного типа открытой личности\*.

В этой книге обсуждаются четыре вопроса: «Как ты говоришь «Привет», «Как ты отвечаешь на приветствие?», «Что ты делаешь после того, как сказал «Привет»?» и, как это ни печально, «Что делают все люди, вместо того чтобы говорить «Привет»?» Здесь будет коротко отвечено на эти вопросы. Разъяснение ответов займет остальную часть этой книги, которая адресована, во-первых, психиатрам, во-вторых, их пациентам в процессе излечения и, в-третьих, вся кому, кто потрудится ее прочесть.

Приведем краткие ответы на перечисленные вопросы.

1. Чтобы сказать «Привет», нужно прежде всего избавиться от хлама, который накопился в вашей голове с тех пор, как вы покинули родительский дом. И тогда вы поймете, что именно этот момент и данное «Привет» больше никогда не повторится. Могут потребоваться годы, чтобы научиться этому.

2. Чтобы ответить на «Привет», нужно избавиться от всего хлама в вашей голове и увидеть человека, стоящего или идущего рядом с вами и ожидающего вашего ответного «Привет». Могут потребоваться годы, чтобы научиться этому.

3. После того как вы ответили на приветствие, вы избавляетесь от хлама, который возвращается в вашу голову, от останков тех невзгод, которые вам довелось пережить в прошлом, и от отголосков неудач, запланированных у вас в будущем. Теперь вы лишены дара речи, и вам нечего сказать. Через несколько лет практики вы, возможно, сумеете придумать что-нибудь стоящее.

4. В этой книге говорится в основном о хламе, т. е. о том, что люди делают по отношению друг к другу, вместо того чтобы сказать «Привет». Она написана с надеждой, что те, кто имеет способности и некоторую подготовку, смогут помочь себе и другим определить то, что я назвал (в философском смысле) «хламом», так как для того, чтобы ответить на первые три вопроса, нужно прежде всего выяснить, что хлам, а что нет. Способ общения людей, которые учатся говорить «При-

\* Интересно, что на моей памяти такие улыбки чаще всего встречались у девушек от 20 до 30 лет с длинными черными волосами. — Прим. авт.

вет», назван «марсианским», в отличие от повседневного «земного» способа общения, который, как показывает история от Египта и Вавилона до наших дней, приводил к войнам, голоду, болезням и смерти и к смятению в умах тех, кому удалось выжить. Мы надеемся, что когда-нибудь «марсианский» способ общения, при его правильном изучении и преподавании, поможет справиться с этими бедствиями. «Марсианский» — это, к примеру, язык снов, в которых мы видим вещи такими, каковы они есть на самом деле.

### 3. Иллюстрация

Чтобы проиллюстрировать возможную ценность этого подхода, я расскажу об умирающем пациенте, то есть о больном неизлечимой болезнью, жизнь которого подходит к концу. У Морта, тридцати лет, была медленно развивающаяся форма рака, неизлечимая в наше время; ему было отпущено в худшем случае два года жизни, в лучшем — пять. Психиатру он жаловался на тик, который выражался в том, что он кивал головой или болтал ногой по причинам, ему не известным. В своей психотерапевтической группе он скоро понял причину: он прятал свои страхи за непроницаемой завесой музыки, звучавшей у него в мозгу, и тик был способом попадать ей в тakt. Пристальное наблюдение за ним показало, что это именно так, а не наоборот, т. е. не музыка попадала в такт тику, а именно тик — музыке. На этом этапе все, включая Морта, поняли, что если при помощи психотерапии убрать музыку, будет открыт выход страхам. Если его страхи не заменить на более переносимые эмоции, последствия будут непредсказуемы. Что делать?

Вскоре выяснилось, что все члены группы знают, что рано или поздно они умрут, и что у них у всех есть по этому поводу чувства, которые они разными способами сдерживают. Так же, как и в случае Морта, время и усилия, которые они тратили, чтобы их скрыть, были данью смерти, и это не позволяло им наслаждаться жизнью в полной мере. Но все же они имели больше возможности пожить полной жизнью за свои оставшиеся 20 или 50 лет, чем Морт за свои 2 или 5. Таким образом, было установлено, что главное — не длительность жизни, а ее качество; это открытие, не сенсационное и отнюдь не новое, было, однако, сделано при необычных обстоятельствах, в присутствии умирающего человека, что произвело на всех неизгладимое впечатление.

Члены группы (они понимали марсианский и учили ему Морта, который занимался с удовольствием) пришли к выводу,

что жить — это просто видеть деревья, слышать птичье пение, говорить «Привет» людям, чувствовать уверенность и действовать непосредственно, в пределах приличий, но без драмы и лицемерия. Они также согласились, что, для того чтобы это стало возможным, нужно иметь в голове как можно меньше хлама. Когда они увидели, что положение Морта было в какой-то степени не трагичнее их собственного, печаль и робость, вызванные его присутствием, исчезли. Теперь они могли быть веселыми в его присутствии, а он — в их присутствии, они могли вести себя как равные. Теперь они могли быть пристрастны к хламу в его голове, потому что он узнал цену этой пристрастности и понимал ее происхождение; в свою очередь он мог теперь прямо сказать им об их хламе. В конце концов Морт выкинул свой ярлык неизлечимого больного и стал полноправным членом общества, несмотря на то что все и он сам по-прежнему в полной мере знали, что его положение серьезнее, чем чье бы то ни было<sup>1</sup>.

Эта ситуация лучше любой другой демонстрирует пафос и глубину проблемы «Привет», которая в данном случае прошла три стадии. Когда Морт впервые познакомился с группой, они не знали, что имеют дело с приговоренным. Они поначалу обращались к нему так, как было заведено в группе. Их отношение определялось в основном их воспитанием — способом говорить «Привет», которому научили их родители, а также уточнениями, внесенными ими самими в дальнейшей жизни,— плюс уважением и откровенностью, характерными для пациентов группы. Морт, будучи в группе новичком, реагировал так, как он это делал всегда: изображал честолюбивого, энергичного американского парня, каким хотели видеть его родители. Но когда на третьем занятии он рассказал, что обречен, остальные почувствовали себя смущенными и сбитыми с толку. Они старались вспомнить, не сказали ли они чего-нибудь такого, что могло бы повредить им в его глазах, в их собственном мнении, а особенно в мнении врача. Они как будто даже обиделись на Морта и врача за то, что им сразу все не сказали,— почти как если бы их разыграли. Получилось, что они сказали Морту стандартное «Привет», не зная, с кем говорят. Теперь, когда стало известно, что он — необычный человек, они хотели бы вернуться в прошлое и начать сначала, и уж тогда-то они отнеслись бы к нему по-иному.

Итак, они начали сначала. Вместо того, чтобы говорить откровенно, как они это делали раньше, они старались отно-

<sup>1</sup> Здесь и далее примечания и ссылки, отмеченные цифрой, см. в конце главы.— *Прим. ред.*

ситься к нему мягко и осторожно, как бы говоря: «Видишь, как я изо всех сил стараюсь сочувствовать твоей трагедии». Никто из них не хотел рисковать своим добрым именем и говорить откровенно с умирающим. Это было несправедливо: такое положение вещей давало Морту преимущество. Например, в его присутствии никто не смел смеяться слишком долго или слишком громко. Обстановка изменилась, когда решился вопрос, как помочь Морту. Напряжение спало, и можно было начинать сначала в третий раз — разговаривать с ним не стесняясь, как с обычновенным человеком. Таким образом, три стадии были представлены: поверхностным, стандартным «Привет» — первая, натянутым и сочувствующим — вторая и, наконец, третья — раскованным, подлинным «Привет».

Зоя не может сказать Морту «Привет», пока не узнает, кто он таков, и это может меняться с каждой неделей или даже с каждым часом. Когда она встречает его снова, она знает о нем немного больше, чем в прошлый раз, и если ей хочется укрепить с ним дружбу, она должна сказать ему «Привет» немного по-другому. Но коль скоро она не может узнать о нем все и предвидеть все его изменения, она никогда не скажет идеального «Привет», но будет все время к нему стремиться.

#### 4. Рукопожатие

Многие пациенты, впервые приходящие к психиатру, представляются и пожимают ему руку, когда он приглашает их в кабинет. Некоторые психиатры даже первыми протягивают руку для пожатия. У меня на рукопожатие другая точка зрения. Если пациент дружески протягивает руку, я ее пожимаю, чтобы не быть невежливым, но делаю это уклончиво, поскольку мне непонятно, с чего он так радщен. Если он протягивает руку, считая рукопожатие просто признаком хорошего тона, я отвечаю ему тем же, давая понять, что мы понимаем друг друга: этот приятный ритуал не помешает делу. Если он протягивает руку в отчаянии, я пожму ее твердо и ободряюще, чтобы он знал: я понимаю, что ему нужно. Однако моя ма-нера входить в приемную, выражение лица и положение рук достаточно ясно указывают большинству новичков на то, что церемония рукопожатия будет опущен, если только они сами на нем не настоят. Это должно напомнить и обычно напоминает, что мы находимся здесь с более серьезной целью, чем доказательство того, что мы — хорошие парни, или для обмена реверансами. Обычно я не пожимаю им рук потому, что я их не знаю, и не ожидаю рукопожатия от них потому, что они

не знают меня. Кроме того, некоторые пациенты не любят, когда к ним прикасаются, и воздержание от рукопожатия будет по отношению к ним долгом вежливости.

Окончание беседы — другое дело. К этому времени я знаю о пациенте достаточно много, и он знает кое-что обо мне. Поэтому, когда он уходит, я обязательно пожимаю ему руку: к этому времени я знаю о нем достаточно, чтобы сделать это правильно. Это рукопожатие очень важно для него: оно означает, что я принимаю\* его даже после того, как он рассказал мне все «плохое» о себе. Если его нужно успокоить, мое рукопожатие успокоит его; если он нуждается в подтверждении собственного мужества, мое рукопожатие убедит его, что он мужественный человек. Все это — не придуманное средство заманивать пациентов, а спонтанное и непринужденное узнавание его таким, каким я его представляю после часовой беседы по самым интимным вопросам. С другой стороны, если он лгал мне со зла, а не из-за естественного смущения или же пытался эксплуатировать или запугивать меня, я не буду пожимать ему руку, чтобы он понял: если он хочет моей помощи, ему придется вести себя по-другому.

С женщинами дело обстоит несколько иначе. Если ей требуется осязаемое доказательство того, что я ее принимаю, я пожму ей руку, поскольку ей это необходимо; если же (как я знаю к этому времени) ей неприятны прикосновения мужчины, я попрощаюсь, как полагается, но руку пожимать не буду. Этот последний случай — одна из причин, по которой не следует пожимать руку при встрече: если я сразу же пожму ей руку, прежде чем узнаю, кто она, я могу вызвать в ней отвращение к себе. Я рисую оскорбить ее еще до беседы, заставив ее, вопреки правилам хорошего тона и ее желанию, дотронуться до меня и позволить мне дотронуться до нее, как бы благопристойно это ни было.

В терапевтической группе я следую тому же правилу. Я не здороваюсь при входе, потому что не видел членов группы целую неделю и не знаю, к кому обращаюсь. Веселое или сердечное приветствие может оказаться совершенно неуместным из-за того, что произошло с ними за это время. Но я уделяю большое внимание тому, как попрощаться с каждым

\* «Принятие» здесь употреблено не в обычном неопределенном сентиментальном смысле. Оно означает, что я хочу встречаться с ним в дальнейшем. Это серьезное предприятие, которое иногда подразумевает год или несколько лет усилий, терпения, взлетов и падений и ранних подъемов по утрам. — Прим. авт.

членом группы в конце занятия, так как теперь я знаю, кому говорю «До свидания» и как его сказать в каждом случае. Представим себе, например, что со времени последнего занятия у одной из пациенток умерла мать. Мое радушное приветствие покажется ей неуместным. Она может меня за это простить, но мне ведь незачем создавать такие напряженные отношения. К концу занятий я уже буду знать, как сказать ей «До свидания», чтобы поддержать ее в горе.

## 5. Друзья

В социальном отношении это другой случай, потому что друзья существуют для ласки\*. С ними «Здравствуй» и «Прощай» могут варьироваться от открытого рукопожатия до крепкого объятия — в зависимости от того, к чему они привыкли и в чем нуждаются. Иногда это может быть обмен шутливыми репликами во избежание развития более близких отношений. Но вот что в жизни более неизбежно, чем налоги, и точно так же неизбежно, как смерть: чем скорее вы обретете новых друзей, тем скорее у вас появятся старые друзья.

## 6. Теория

Вот все о приветствии и прощании. То, что происходит между ними, рассматривается в рамках специальной теории личностной и групповой динамики, которая также является методом лечения, известным под названием трансактный анализ. Чтобы оценить то, о чем рассказывается дальше, необходимо сначала усвоить принципы этого подхода.

## Ссылки

1. Преимущества возвращения к жизни вместо ожидания смерти показано в: 1) «Terminal Cancer Ward: Build Atmosphere of Dignity». *Journal of the American Medical Association*. 208: 1289, May 26, 1969.  
2) Klagsbrun, S. C. «Cancer Emotions, and Nurses». *Summary of Scientific Proceedings*. 122d Annual Meeting of American Psychiatric Association, Washington, D. C., 1969.

\* В оригинале «stroking» («поглаживание») — термин, распространенный в психотерапии и обозначающий своеобразную единицу позитивного внимания, оказываемого человеком человеку. Общение в этом случае рассматривается как обмен «поглаживаниями». См. тж. Словарь в конце этой книги. — Прим. ред.

## **Глава 2**

# **ПРИНЦИПЫ ТРАНСАКТНОГО АНАЛИЗА**

Принципы трансактного анализа уже описывались по разным поводам. Самое полное описание можно найти в работе автора «Трансактный анализ в психотерапии»<sup>1</sup>; его применение к динамике группы изложено в работе «Структура и динамика организаций и групп»<sup>2</sup>; его использование для анализа игр описано в книге «Игры, в которые играют люди»<sup>3</sup>; его приложение к клинической практике объяснено в «Принципах групповой терапии»<sup>4</sup>, а обзор теорий в популярной форме делается во «Введении в психиатрию и психоанализ для непосвященных»<sup>5</sup>. Поэтому здесь будет дан только краткий обзор для тех читателей, у кого нет под рукой ни одной из этих работ.

### **1. Структурный анализ**

Основной интерес в трансактном анализе представляет изучение эгосостояний, которые являются устойчивыми взаимосвязанными образованиями мысли и чувства, выражающимися в соответствующих моделях поведения. Каждый человек имеет три типа эгосостояний.

1. Состояния, заимствованные у родителей, обычно называемые Родитель. Человек в таком состоянии думает, чувствует, действует, общается и реагирует в точности так, как это делал один из его родителей, когда сам он был ребенком. Это эгосостояние активно, например, при воспитании собственных детей. Даже тогда, когда человек не находится в этом состоянии, оно оказывает влияние на его поведение («влияние Родителя»), выполняя функции совести.

2. Состояние, в котором человек объективно оценивает действительность и вычисляет ее возможности и вероятности на основе опыта, называется Взрослым эгосостоянием, или просто Взрослым. Взрослый действует, как компьютер.

3. Каждый из нас носит в себе маленького мальчика или маленькую девочку, который (-ая) чувствует, думает, действует, общается и реагирует в точности так же, как делали мы сами, когда были детьми определенного возраста. Это эгосостояние называется Ребенок (Дитя). Не следует рассматривать Ребенка как нечто «несмыщенное» или «незрелое» (термины Родителя). Он подобен ребенку вполне определенного возраста — обычно от 2 до 5 лет. Человеку важно понимать своего Ребенка, и не только потому, что он будет с ним всю его жизнь, но и потому, что это самая ценная часть его личности.

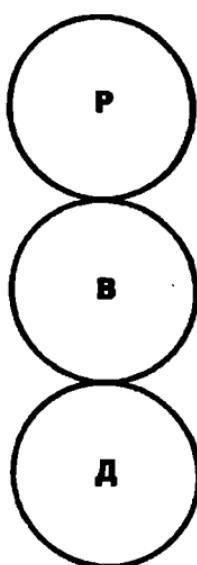
На рисунке 1А изображена полная схема личности любого человеческого существа, включая все, что он может чувствовать, подумать, сказать или сделать (более удобная сокращенная форма — на рисунке 1В). Подробный анализ человеческой личности не выявляет других эгосостояний, а только подразделяет данные.

Подробный анализ отражает в большинстве случаев два компонента. Родителя: заимствованный у отца и заимствованный у матери. В эгосостоянии Дитя также выявляются



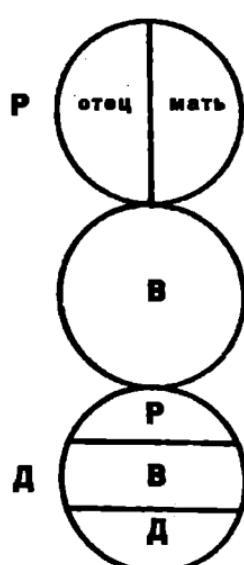
Структурная  
диаграмма личности

Рис. 1А



Неформальная  
структурная диа-  
грамма

Рис. 1В

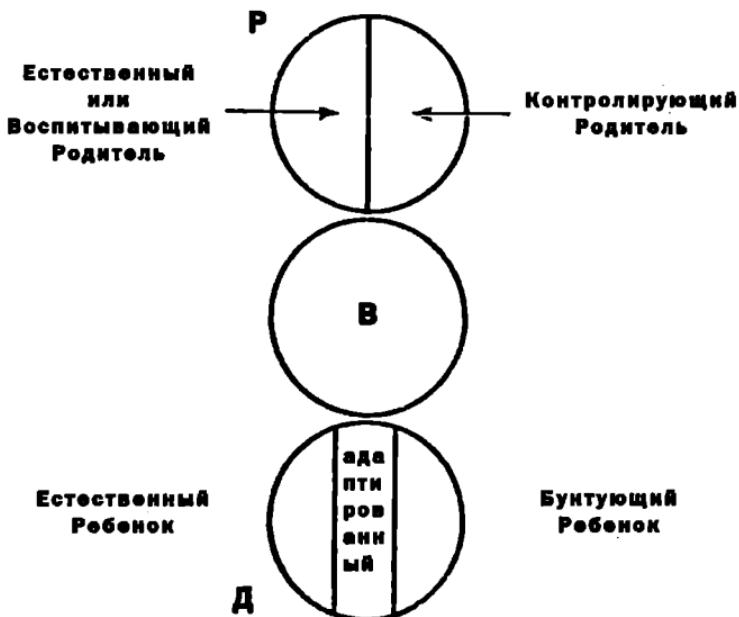


Структурная схема  
второго порядка

Рис. 1С

три компонента — Родитель, Взрослый, Дитя, которые уже присутствовали в Ребенке, когда он формировался; это можно подтвердить наблюдениями за детьми. Анализ второго порядка проиллюстрирован на рис. 1С. Различие одной модели чувства-поведения от другой при распознавании эгосостояния называется структурным анализом. В тексте вы будете встречать обозначения Родителя — Р, Взрослого — В, Ребенка — Д (или Дитя) — с заглавной буквы, а родитель, взрослый, ребенок с маленькой буквы будут означать реальных людей.

Мы также введем описательные термины, иногда говорящие сами за себя, иногда требующие пояснений: Естественный или Воспитывающий Родитель; Контролирующий Родитель; Естественный, Приспособившийся и Бунтующий Ребенок. Если структурная схема Ребенка имеет горизонтальные деления, то «описательная» схема представлена вертикальными делениями, как на рис. 1Д.



Описательные аспекты личности

Рис. 1Д

## 2. Трансактный анализ

Из всего вышесказанного очевидно, что в общении двух человек существует 6 эгосостояний, по три от каждого из двоих, как показано на рис. 2А.

Поскольку эгосостояния отличаются друг от друга не меньше, чем разные люди, важно знать, какие из них активны в данных людях в момент общения. Контакт может быть представлен стрелками, соединяющими двух «людей» на схеме. В самых простых трансакциях стрелки параллельны — это дополняющие трансакции. Очевидно, что существует всего девять таких дополняющих трансакций: РР, РВ, РД, ВР, ВВ, ВД, ДР, ДВ, ДД, — как показано на рис. 2В.

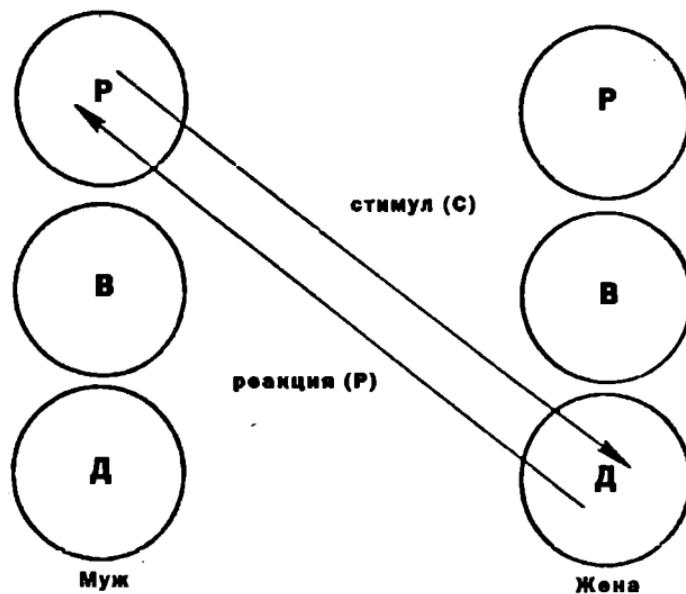
На рис. 2А в качестве примера представлена РД-трансакция между двумя супругами, в которой стимул исходит от Родителя Мужа и адресован Ребенку Жены, а реакция идет в обратном направлении. В лучшем случае — это покровительственное отношение мужа к благодарной жене. Пока трансакции имеют дополняющий характер и изображаются параллельными стрелками, общение может протекать неограниченно долго.

На рис. 3А и 3В — иная картина. На рис. 3А стимул Взрослый—Взрослый (ВВ), например, просьба сообщить определенные сведения, получил реакцию Ребенок—Родитель (ДР), так что стрелки стимула и реакции не идут параллельно, а пересекаются. Трансакция такого типа называется перекрестной. В такой ситуации общение прерывается (рис. 3А, перекрестная трансакция, тип I, ВВ—ДР).

Если, например, муж (для получения информации) спрашивает: «Где мои запонки?», а жена отвечает: «Почему я всегда во всем виновата?», происходит перекрестная трансакция, и они уже не могут продолжать разговор о запонках. Это перекрестная трансакция типа I, распространенная разновидность реакции переноса в психотерапии, а также причина большинства неприятностей в жизни. На рис. 3В представлена перекрестная трансакция типа II, в которой на стимул Взрослый—Взрослый (ВВ) следует, например, покровительственная или напыщенная реакция Родитель—Ребенок (РД).

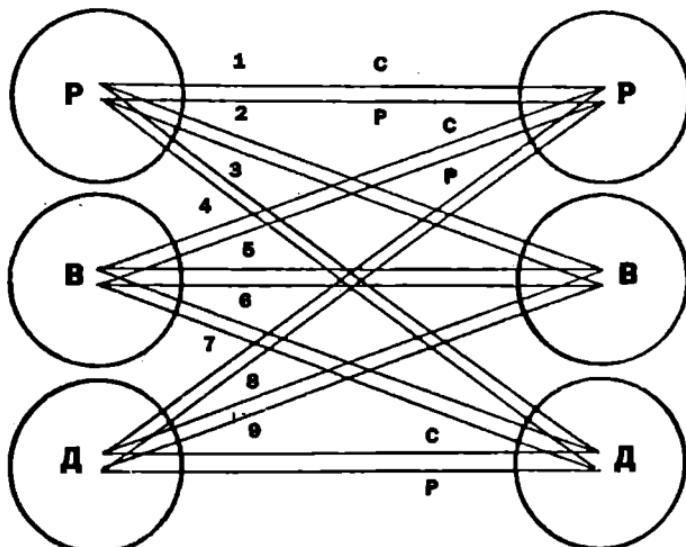
Это самая распространенная разновидность реакции контрпереноса в психотерапии и вторая по частоте причина неприятностей в личных и политических взаимоотношениях.

При внимательном изучении диаграммы взаимоотношений на рис. 2В вы увидите, что математически могут существовать 72 типа перекрестных трансакций ( $9 \times 9 = 81$  комбинация, минус 9 дополняющих), но, к счастью, только 4 из



**Дополняющая трансакция РД—ДР**

Рис. 2А



**Диаграмма общения двух людей, показывающая девять возможных дополняющих трансакций.**

Рис. 2В

них встречаются достаточно часто, чтобы играть существенную роль в клинической практике и повседневной жизни. Это 2 типа, описанные выше,— тип I (ВВ—ДР) и тип II (ВВ—РД); а также III (ДР—ВВ), «раздражающая» реакция, когда некто, жаждущий сочувствия, получает в ответ голые факты, и тип IV (РД—ВВ), «нахальная» реакция, когда некто, ожидающий уступчивости, получает в ответ, как он считает, «самоуверенную и наглую» реакцию в виде констатации фактов.

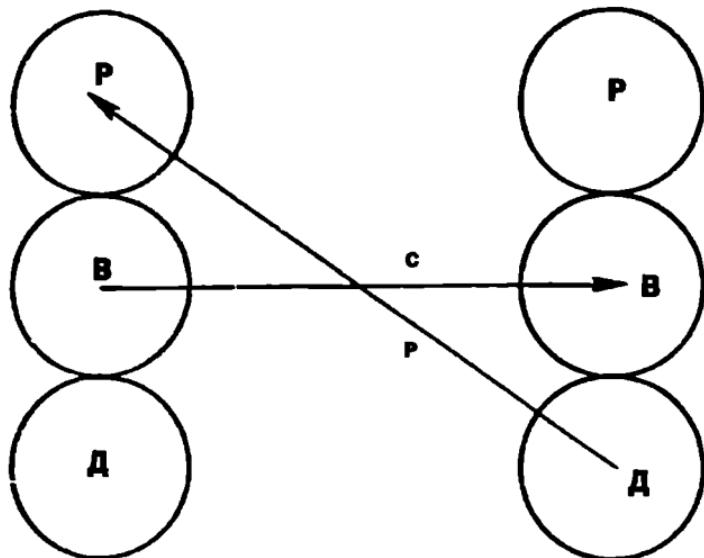
Дополняющие и перекрестные трансакции являются простыми, располагающимися на одном уровне. Существуют, кроме того, два типа сложных или двухуровневых трансакций: угловые и двойные. На рис. 4А представлена угловая трансакция, в которой поверхностный стимул Взрослый—Взрослый, вроде разумно звучащей рекламы товара, на самом деле нужен, чтобы задеть в собеседнике другое эгосостояние — Родителя или Ребенка.

Здесь сплошная линия (ВВ) представляет социальный или внешний уровень трансакции, а пунктирная (ВД) — психологический или скрытый уровень. Если угловая трансакция удается, то реакция будет не Взрослый—Взрослый, а скорее Ребенок—Взрослый; если же она окажется неудачной, хозяином положения останется Взрослый, и реакция будет исходить от него, а не от Ребенка. Если рассмотреть все возможные способы участия эгосостояний в трансакциях, то можно определить (из рис. 2В и 4А), что всего существует 18 типов успешных угловых трансакций, в которых реакция идет вдоль пунктира, и для каждой из них существует неудавшаяся угловая трансакция, когда реакция идет параллельно сплошной линии.

На рис. 4В представлена двойная трансакция. Здесь можно отчетливо выделить два уровня, причем скрытый, психологический уровень полностью независим от социального, внешнего.

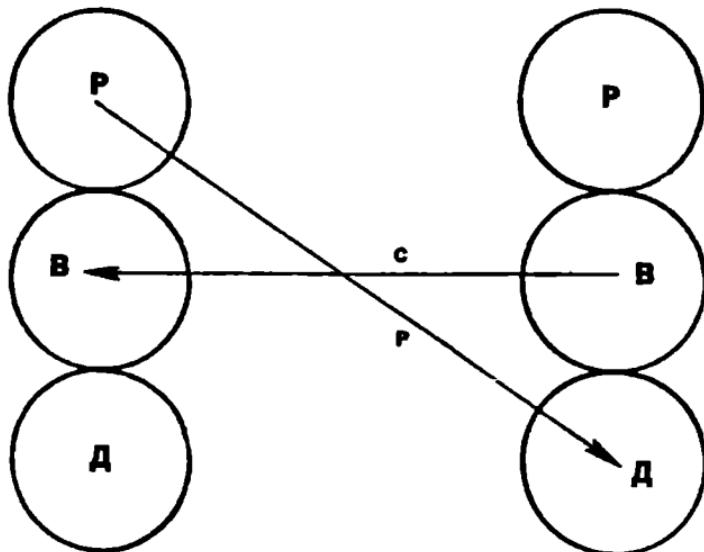
Изучение диаграмм показывает, что всего существует 81<sup>2</sup> или 6561 тип двойных трансакций\*. Если вычесть те, в которых социальные и психологические уровни совпадают (это, в сущности, 81 тип простых трансакций), получим

\* Это можно вывести следующим образом. Возьмем 9 доп. трансакций на рис. 2В и прибавим 72 перекрестные. Для каждой из этих 81 трансакции на социальном уровне существует столько же трансакций на психологическом уровне. Многие из этих комбинаций можно наблюдать и в клинике, и в жизни, если научиться распознавать эти состояния в действии. — Прим. авт.



**Перекрестная трансакция типа I, ВВ-ДР**

Рис. 3А



**Перекрестная трансакция типа II, ВВ-РД.**

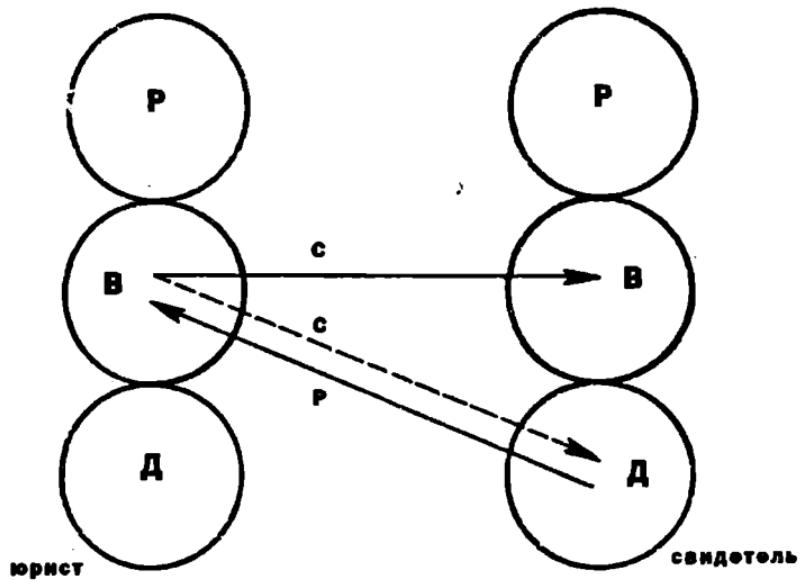
Рис. 3В

6480 типов двойных трансакций. Опять-таки, к счастью, только 6 из них имеют значение в клинической практике и в повседневной жизни\*.

Читатель может недоумевать, почему в этом разделе так много цифр. На это есть три причины: 1) с точки зрения Ребенка — потому что многие любят выводить цифры; 2) с точки зрения Взрослого — чтобы показать, что ТА отличается большей точностью, чем множество других социальных и психологических теорий; 3) причина Родителя — показать, что хоть он и точен, но не сводит людей к формулам; например, если мы участвуем всего в трех трансакциях и каждый раз выбираем из 6597 вариантов, мы можем провести эти трансакции 6597<sup>3</sup> способами. Это около 300 миллиардов вариантов. Как видим, простора для выражения индивидуальности более чем достаточно. К примеру, все население Земли можно разделить на пары, и каждая пара может провести по три трансакции 200 раз подряд, ни разу не повторив ни себя, ни любую другую пару. Поскольку большинство людей участвуют ежедневно в сотнях или тысячах трансакций, каждый из нас имеет в своем распоряжении триллионы разных вариантов. Даже если нам никогда не приходится применять 5000 из 6597 возможных типов, у нас все равно довольно простора для самовыражения. Следовательно, совсем не обязательно, чтобы поведение человека было стереотипным; другое дело, если он сам делает его таким. Если он поступает так, как большинство людей, то это вина не ТА, а других влияний, о которых главным образом говорится в этой книге.

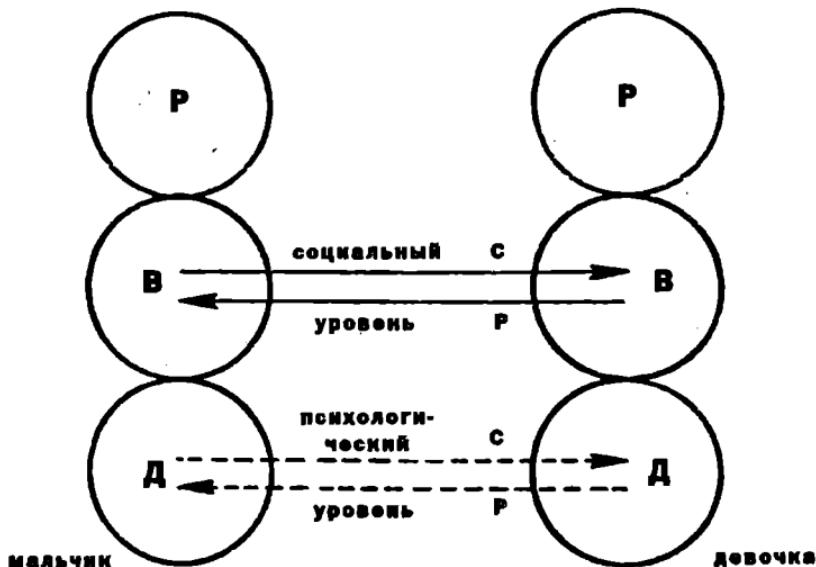
Поскольку система в целом, со всеми ответвлениями, называется трансактным анализом, мы назовем то, что описывалось выше, анализом отдельных трансакций или собственно трансактным анализом, который является второй ступенью после структурного анализа. Собственно ТА дает строгое определение системы в целом, что представляет интерес для специалистов по научной методологии. Трансакция, состоящая из единичного стимула и единичной реакции,

\* (ВВ—ВВ) + (ДД—ДД) — см. рис. 4В, (ВВ—ВВ) + (РР—РР), (ВВ—ВВ) + (РД—ДР), (РР—РР) + (ДД—ДД), (ВВ—ВВ) + (ДВ—ДВ), (ВВ—ВВ) + (РВ—РВ). Другие трансакции встречаются в специальных ситуациях, например, в воспитании детей, учебе, могут встречаться в детской психиатрии, где высший уровень может быть дополняющим (РД—ДР) + (ДД—ДД) или перекрестным (ВВ—ДР), тип I, а скрытый уровень может быть любым из 81 типа. Чтобы лучше представить это, надо построить схемы и перевести данные типы в конкретные ситуации. — Прим. авт.



**Успешная угловая трансакция (ВВ+ВД) – (ДВ)**

Рис. 4А.



**Двойная трансакция (ВВ–ВВ) (ДД–ДД).**

Рис. 4В

словесных или не словесных, является единицей социального действия. Трансакцией она называется потому, что каждая сторона при этом что-то приобретает<sup>6</sup> и именно поэтому в ней участвует<sup>6</sup>. Все, что бы ни происходило между двумя и более людьми, можно представить в виде серии отдельных трансакций, а это дает все преимущества, которыми обладает любая наука, имеющая хорошо разработанную систему единиц.

ТА — это теория личности и социального действия, а также метод клинической психотерапии, построенный на сопоставлении всех возможных трансакций между двумя и более людьми, на основании особо обозначенных эгосостояний, которые могут участвовать в конечном числе установленных типов трансакций (9 дополняющих, 72 перекрестные, 6480 двойных и 36 угловых). Всего около 15 из них встречаются достаточно часто в обычной практике, остальные представляют скорее академический интерес. Любая система или метод, не основанные на точном анализе единичных трансакций относительно участвующих в них эгосостояний, не являются трансактным анализом. Это определение — попытка построить модель всех возможных форм человеческого поведения. Данная модель эффективна потому, что она следует принципу научной экономии (иногда называемому «britва Оккама»), выдвигая только два положения: 1) люди могут переходить из одного эгосостояния в другое и 2) если А что-то сказал, и вскоре после этого В тоже что-то сказал, можно установить, было ли то, что сказал В, реакцией на то, что сказал А. Модель также очень эффективна, потому что до сих пор среди тысяч и миллионов трансакций между людьми не нашлось ни одной, которая не учитывалась бы ею. Кроме того, она точна, так как основывается на простых арифметических соображениях.

Лучший способ понять «трансактную точку зрения» — это спросить себя: «Что будет соответствовать поведению этого взрослого у годовалого, двухлетнего или трехлетнего ребенка?»

### 3. Структурирование времени

Существует возможность классифицировать большие серии трансакций, вплоть до целой жизни, чтобы предугадать значимые социальные поступки человека как за короткие, так и за длительные промежутки времени. Такие серии трансакций, по-

<sup>6</sup> Transaction — буквально — сделка, дело. — Прим. пер.

рой приносящие мало инстинктивного удовлетворения, происходят потому, что большинство людей чувствуют себя очень неуютно, если наталкиваются на период незаполненного времени. Поэтому для большинства вечеринки не так скучны, как одиночество. Необходимость организовать время основана на трех тенденциях или потребностях. Первая — это потребность в стимулах или новых впечатлениях (*сенсорный голод*). Большинство живых существ, включая и людей, выискивают стимулирующие ситуации, вместо того чтобы их избегать. Именно потребность новых впечатлений — причина того, что «американские горки» приносят доход и почему заключенные любой ценой пытаются избежать одиночной камеры. Вторая потребность — познавательный голод (*recognition hunger*) в определенном виде новых впечатлений, которые могут быть доставлены только другим человеком, или иногда — животным<sup>7</sup>. Поэтому для того, чтобы выкормить маленьких обезьян и человеческих младенцев, недостаточно одного молока; им нужен звук, запах, тепло, прикосновение матери, иначе они умирают, как и взрослые, которым никто не говорит «Привет». Третья потребность — в упорядочении (*структурный голод*), объясняющая, почему группы перерастают в организации и почему те, кто организует время, — самые уважаемые и высокоценимые члены любого общества. Интересный пример, показывающий как наличие потребности в новых впечатлениях, так и структурный голод, можно привести из опытов над крысами. В этом опыте крысы выращивались в условиях сенсорного голода, т. е. в полной темноте или в постоянно освещенной белой клетке, без каких-либо перемен. Когда этих животных поместили в обычные клетки вместе с нормальными крысами, было обнаружено, что они устремились к пище, положенной на клетчатый фон, и игнорировали пищу, лежащую на одноцветном фоне. Крысы, выращенные в обычных условиях, бежали к пище независимо от фона. Очевидно, структурный голод у подопытных крыс пересиливал обычновенный. Экспериментаторы сделали вывод, что потребность в структурных стимулах (или, как они это назвали, «опыте восприятия») может заставить отойти на задний план такие основные биологические процессы, как потребность в пище, и что влияние сенсорной недостаточности в раннем возрасте сохраняется на всю жизнь в виде сильного влечения к сложным ситуациям<sup>8</sup>.

Существует четыре основных способа организации небольших периодов времени плюс два крайних случая. Если двое или более людей находятся в помещении вместе, они имеют возможность выбирать из шести способов социального по-

**ведения.** Один крайний случай — это *уход в себя*, когда люди внешне не общаются. Такое может происходить, например, в вагоне метро или в лечебной группе, члены которой — замкнутые шизофреники. Следующий по обособленности способ общения — это *ритуалы*, представляющие собой стилизованное общение, неформальное или формальное (церемонии, которые полностью предсказуемы). Трансакции, составляющие ритуалы, содержат очень мало информации, это скорее знаки взаимного узнавания. Единицы ритуала называются «*поглаживаниями*» (*strokes*), по аналогии со взаимным узнаванием матери и ребенка. Ритуалы программируются извне традициями и социальными обычаями.

Следующая форма социального общения — это *деятельность*, которую чаще называют *работой*; трансакции обусловлены здесь рабочим материалом, будь то дерево, бетон или математическая задача. Рабочие трансакции относятся к типу *Взрослый—Взрослый* и ориентированы на внешнюю реальность, т. е. на предмет деятельности. Следующий тип — *развлечения*, которые не столь стилизованы и предсказуемы, как ритуалы, но имеют тенденцию повторяться. Они представляют собой многовариантный обмен короткими фразами; это бывает чаще всего на вечеринках, где люди знают друг друга не слишком хорошо. Развлечения программируются обществом; это разговоры на установленные темы в определенной манере, однако в них могут проглядывать крупицы индивидуальности, что ведет к следующей форме социального общения — *шрам*.

Игры — это серии двухуровневых целенаправленных трансакций с тенденцией к повторяемости и четко определенным психологическим платежом (*payoff*). Поскольку двухуровневая трансакция означает, что субъект изображает одно, на деле имея в виду совсем другое, любая игра имеет своего рода ловушку (*a con*). Но ловушка срабатывает только тогда, когда в собеседнике есть какая-нибудь слабость, за которую, как за рычаг, можно уцепиться. Таким рычагом или слабинкой (*«gimmik»* — букв. «уловка, приманка») может быть, например, страх, жадность, сентиментальность или раздражительность. Когда собеседник попадает на крючок, игрок переключается, чтобы получить свой платеж. За этим следует смущение и растерянность жертвы, пока она пытается сообразить, что произошло. Потом оба собирают свои платежи, и игра заканчивается. Платеж всегда общий и состоит в чувствах (не обязательно одинаковых), которые игра вызвала у участников.

Серия трансакций является игрой только в том случае, если обладает следующими четырьмя свойствами: трансакции

должны быть двухуровневыми, так что присутствует элемент надувательства, а за ловушкой должны следовать переключение, смятение и платеж. Все это можно представить формулой:

$$\Lambda + Сл = Р \rightarrow П \rightarrow См \rightarrow Пл$$

$\Lambda + Сл$  означает, что ловушка принята за чистую монету (слабинка, и собеседник реагирует ( $P$ ). Тогда игрок переключается ( $P$ ), затем следует момент смятения ( $Cm$ ) и сбор платежей ( $Pl$ ). Все, что соответствует этой формуле, является игрой; все, что ей не соответствует, игрой не является.

Например, сам по себе факт повторения или настойчивости не составляет игры. Так, если напуганный пациент постоянно спрашивает врача: «Доктор, скажите, мне лучше?», и, получив утвердительный ответ, говорит: «Спасибо», это не обязательно двухуровневая трансакция. Пациент прямо сказал, что ему нужно, и, получив желаемое, не пытался извлечь выгоду из ситуации, а открыто поблагодарил врача. Поэтому эти трансакции являются не игрой, а процедурой. Процедуры же, независимо от того, сколько раз они повторяются, нужно отличать от игр, как деятельность от ритуалов.

Однако если пациент просит поощрения, а, получив его, поведет себя так, что врач почувствует себя идиотом, — это уже игра. Например, пациент спрашивает: «Как вы думаете, доктор, мне станет лучше?», а сентиментальный доктор отвечает: «Ну конечно!» В этот момент, вместо того чтобы сказать: «Спасибо», пациент раскрывает свои истинные намерения. Он задает вопрос: «Почему вы считаете себя таким всезнайкой?» Этот вопрос на мгновение выбил доктора из колеи, что и требовалось пациенту. Затем игра закончилась: доктор в растерянности, пациент доволен, что ему удалось провести врача. Это и есть платежи.

Эта игра точно соответствует вышеупомянутой формуле. Ловушкой был самый первый вопрос, а слабинкой — сентиментальность доктора. Ловушка сработала — реакция доктора соответствовала ожидаемой пациентом. Затем он переключился, вызывая замешательство врача, после чего оба собрали платежи.

$$\text{Таким образом, } \Lambda + Сл = Р \rightarrow П \rightarrow З \rightarrow Пл$$

Это простой пример игры, которая называется «Бей его», или «Сглаз» со стороны пациента, и «Я только стараюсь вам помочь» — со стороны доктора. Платеж имеет и другое название — купон. «Хорошие» чувства называются «золоты-

ми» купонами, а расстраивающие чувства «коричневыми» или «синими» купонами. В данном примере пациент получил фальшивый «золотой» купон, поддельное чувство победы или успеха; а врач получил «коричневый» — это случается не так уж редко.

Каждая игра имеет лозунг или девиз, по которому ее можно распознать. Например, лозунг «Я только стараюсь вам помочь»: лозунг в просторечии называется «футболкой». Обычно название игры происходит от ее лозунга.

Вне игр находится другой, крайний случай человеческого общения — **близость**. Обоюдная близость — это искреннее, без игр, общение со взаимной отдачей и без эксплуатации партнера. Близость может быть и односторонней, так как один из собеседников может быть искренним и открытым, тогда как другой — уклончивым и себе на уме.

В сексуальных отношениях партнеров можно найти примеры каждому из этих шести типов общения. Очевидно, что половое общение может происходить при обоюдной замкнутости, быть частью ритуальной церемонии или ежедневной деятельности, приятным развлечением от нечего делать, игрой со взаимной эксплуатацией или же, наконец, происходить при истинной близости.

#### 4. Скрипты

Все вышеперечисленные формы общения — это способы организации времени с целью избежать скуки и в то же время извлечь максимум удовлетворения из каждой ситуации. Кроме того, у каждого человека есть предсознательный жизненный план, или скрипт, с помощью которого он организует более длительные периоды времени — месяцы, годы или всю жизнь, заполняя их ритуалами, развлечениями и играми, которые движут скрипт, давая чувство удовлетворения, с перерывами одиночества и иногда эпизодической близости. Скрипты обычно базируются на детских иллюзиях, которые могут влиять на поведение человека в течение всей его жизни. Но более чувствительные, восприимчивые и интеллектуальные люди теряют эти иллюзии одну за другой, что приводит к различным жизненным кризисам, описанным Эриксоном<sup>9</sup>. Среди этих кризисов — переоценка родителей, совершаемая подростками, эксцентричные протесты и вызывающее поведение более взрослых людей, склонность к философствованию у стариков. Тем не менее отчаянные попытки сохранить иллюзии, иногда имеющие место,

приводят к подавленности и спиритуализму, тогда как отказ от всяких иллюзий может привести к отчаянию.

Организация времени — это объективный вопрос экзистенциальной проблемы: «Что делать после того, как скажешь «Привет?». Далее следует попытка ответить на этот вопрос путем наблюдений за тем, что на самом деле делают люди после того, как скажут: «Привет». Кроме того, там есть несколько намеков на то, что они могли бы делать. Эффективный способ это выяснить — исследовать природу жизненных скриптов и пути их развития<sup>10</sup>.

### Примечания и ссылки

1. Berne, E. *Transactional Analysis in Psychotherapy*. Grove Press, New York, 1961.
2. Berne, E. *The Structure and Dynamic of Organizations and Groups*. J. B. Lippincott Company, Philadelphia, 1963. Grove Press (Paperback), New York, 1966.
3. Berne, E. *Games People Play*. Grove Press, New York, 1964; (Paperback) 1967.
4. Berne, E. *Principles of Group Treatment*. Oxford University Press, New York, 1966. Grove Press, New York (Paperback), 1968.
5. Berne, E. *A Layman's Guide to Psychiatry and Psychoanalysis*. Simon & Schuster, New York, 1968. Andre Deutch, London, 1969. Grove Press (Paperback), New York, 1962, pp. 277—306.
6. «Трансакция, или обмен, является, по-видимому, центром притяжения для разных специалистов по общественным наукам. Я целиком и полностью согласен с точкой зрения Blau, что обмен самая очевидная общая категория для всех общественных наук и самый подходящий стройматериал, который (с добавлением цемента общений) поможет связать воедино анализ более сложных социальных отношений и структур». (Из обзора Alfred Kuhn книги Peter M. Blau, *Exchange and Power in Social Life*. Wiley, N. Y., 1968. In *Science* 147: 137, January 8, 1965.)
7. Szasz, K. *Fetishism: Pets and their People in the Western World*. Holt, Rinehart & Winston, N. Y., 1968.
8. Sackett, G. R., Keith-Lee, R., Treat, R. «Food versus Perceptual Complexity as Rewards for Rats Previously Subjected to Sensory Deprivation». — *Science* 141:518—520, August 9, 1963.
9. Erikson, E. H. *Identity and the Life Cycle*. International Universities Press, New York, 1959.
10. Систематизированную критику теории трансактного анализа см.: Shapiro, S. S. «Critique of Eric Berne's Contribution to Subself Theory». — *Psychological Reports*, 25: 283—296, 1969.

# **Часть II**

# **Родительское**

# **программирование**

**Нажмите здесь, чтобы  
заказать книгу**