

# ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ В ШКОЛЕ

КИРИЛЛ КАРПЕНКО



Кирилл Карпенко

**Игры, в которые играют в школе**

«Автор»

2011

**Карпенко К. Е.**

Игры, в которые играют в школе / К. Е. Карпенко — «Автор»,  
2011

Знаменитый американский психотерапевт Эрик Берн в книге «Игры, в которые играют люди» описал множество разных игр, но далеко не все. В данной публикации описываются 13 транзакционных игр, встречающиеся в жизни российских школ. Они были выявлены автором во время работы педагогом-психологом. Эти материалы опубликованы в журнале "Школьный психолог" в 2011 году в виде цикла статей. Весь сборник целиком публикуется впервые. Во введении описываются основные положения транзактного анализа Эрика Берна. Рекомендуется всем, кто интересуется школьной, детской, социальной и семейной психологией.

© Карпенко К. Е., 2011

© Автор, 2011

# Содержание

Введение в теорию игр	5
Главный принцип общения	6
Зачем нужны игры?	7
Почему игры называются играми?	8
Структурный анализ	9
Транзакционный анализ	10
Формы общения	20
Зачем знать правила игр?	21
Выгоды игр	22
Игры между детьми	23
Чучело	23
Анализ	24
Изъян	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

# **Кирилл Карпенко**

## **Игры, в которые играют в школе**

### **Введение в теорию игр**

Видео «Теория игр Эрика Берна»: [youtu.be/BUUG\\_-SLr9I](https://youtu.be/BUUG_-SLr9I).

## **Главный принцип общения**

Любое общение предпочтительнее его отсутствия.

Эксперименты на крысах подтвердили это. Наличие контакта благотворно отражалось не только на физическом, умственном и эмоциональном состоянии крыс, но и на их биохимических показателях, вплоть до степени сопротивляемости организма лейкемии. Эксперименты привели к поразительному выводу: на здоровье животных одинаково благотворно сказываются как мягкое поглаживание, так и болезненный электрический удар.

Применительно к людям это означает, например, что женщина должна получать знаки внимания от своего мужа. И принципиального значения не имеет, в какой форме супруг будет это делать: дарить цветы или устраивать регулярные побои. Ведь бьёт, значит – любит; самое страшное – это полное игнорирование.

Это главное положение теории игр. Вместе с тем оно вызывает наибольшие возражения. Ведь ни один нормальный человек не выберет шипы вместо роз. Это верно. Но дело в том, что далеко не все умеют жить и общаться красиво. Поэтому часто людям приходится выбирать не между розами и шипами, а между шипами и одиночеством. Для многих шипы являются меньшим из двух зол. Лишь очень немногие предпочитают изоляцию дурному обществу.

## **Зачем нужны игры?**

Игры удовлетворяют естественную потребность в структурировании времени. Это означает, что можно не беспокоиться о том, что говорить и что делать после обмена приветствиями.

## **Почему игры называются играми?**

В межличностных играх обычно нет ничего забавного, они могут быть драматичны и даже иметь фатальный исход. Наиболее существенной чертой игр является их управляемость, наличие правил. Именно поэтому рассматриваемая форма взаимоотношений называется «игрой». Нарушение правил игры почти всегда вызывает протест и недовольство других участников: выход из игры чреват социальным осуждением.

## Структурный анализ

### Структурный анализ



Для понимания феномена игр необходимо проводить структурный и транзакционный анализ ситуаций взаимодействия. Структурный анализ состоит в выявлении состояния Я, в котором находится человек. Набор этих состояний можно распределить так: 1) состояния Я, сходные с образами родителей; 2) состояния Я, автономно направленные на объективную оценку реальности, и 3) состояния Я, представляющие наиболее архаичные образцы чувств и поведения, зафиксированные в раннем детстве. В обычной речи их именуют Родитель (Р), Взрослый (В) и Ребёнок (Ре), причём эти простые термины используются даже в самых строгих и формальных обсуждениях.

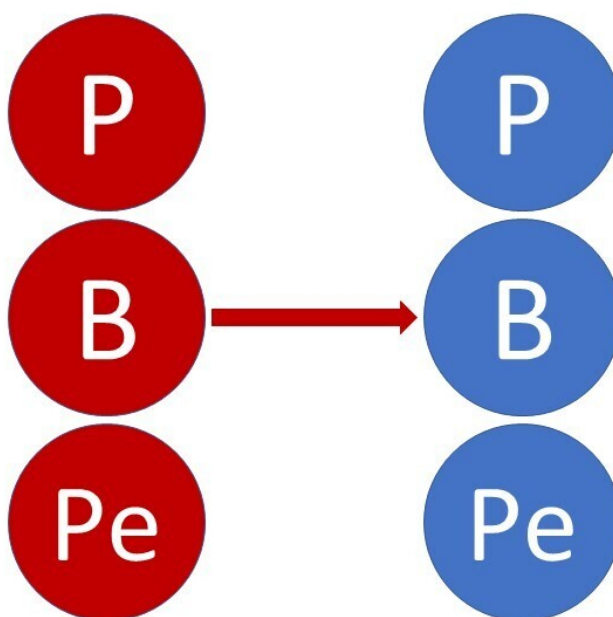
## Транзакционный анализ

Сами по себе состояния Я ни хороши, ни плохи, вопрос в том, насколько состояние Я человека в данный момент адекватно состоянию Я партнёра по общению. Этот вопрос решается с помощью транзакционного анализа.

**Основные понятия транзакционного анализа.**

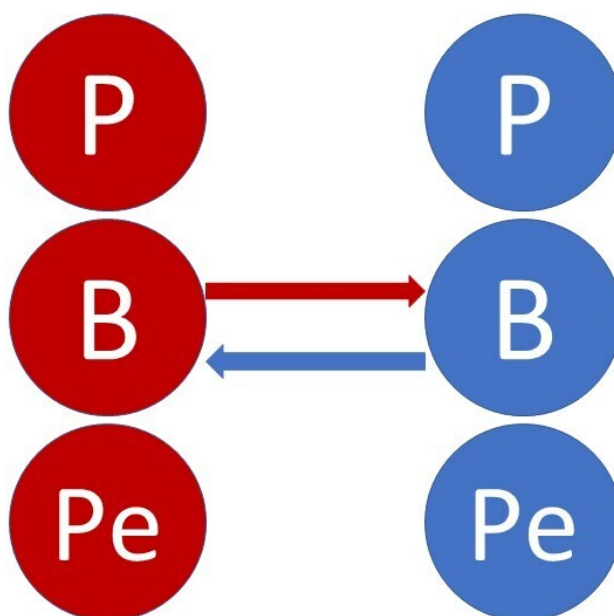
**«Поглаживание»** – любой акт признания присутствия другого человека, основная единица социального действия.

### «Поглаживание»



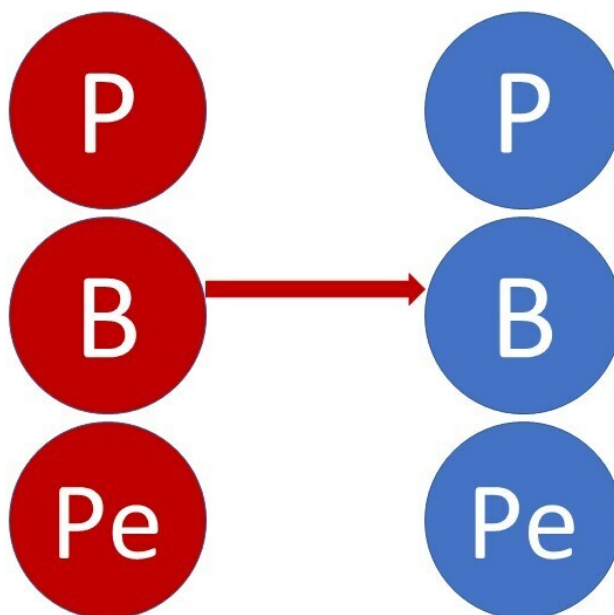
**Транзакция** – обмен «поглаживаниями», основная единица социального взаимодействия.

## Транзакция



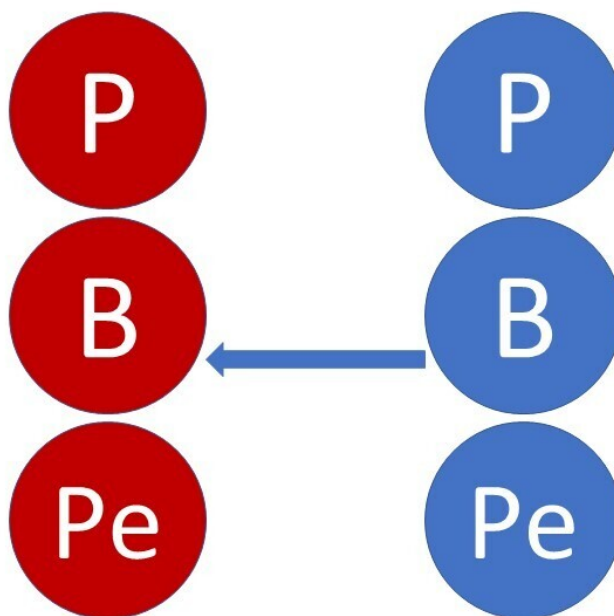
**Транзакционный стимул** – «поглаживание», с которого начинается взаимодействие.

## Транзакционный стимул



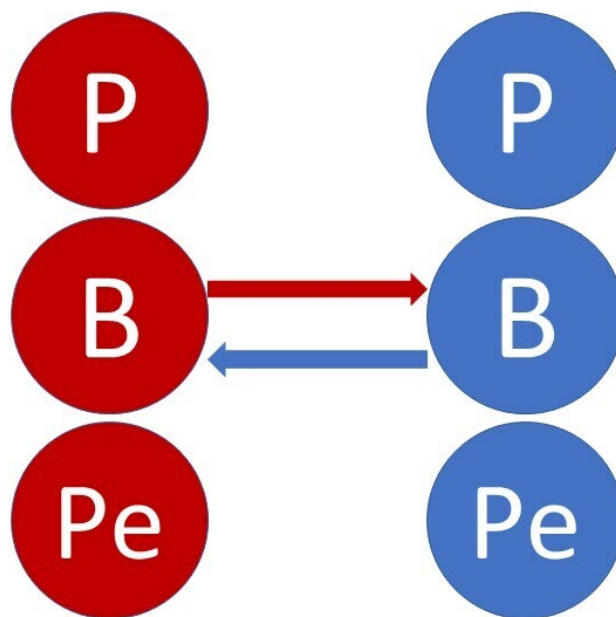
**Транзакционная реакция** – ответное «поглаживание».

## Транзакционная реакция



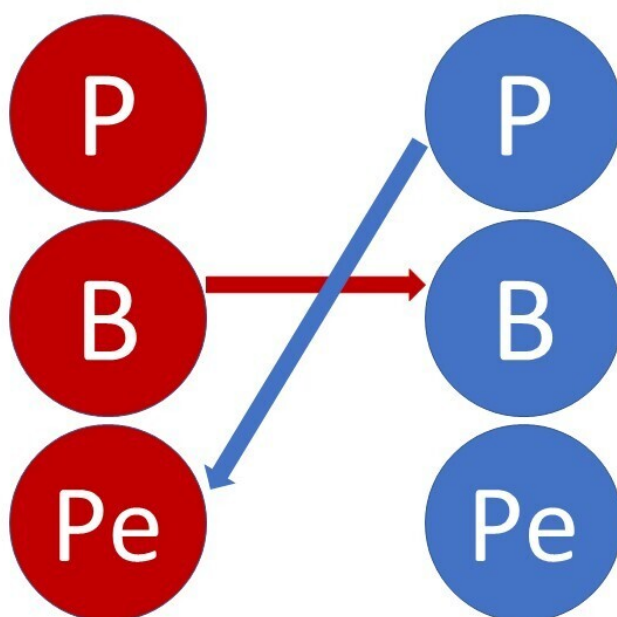
**Дополняющая транзакция** – соответствие реакции стимулу. Например, человек из состояния Взрослого обращается к состоянию Взрослого партнёра: «Ты не знаешь, где мои запонки?». «На письменном столе», – реакция также направлена от Взрослого Взрослому.

## Дополняющая транзакция

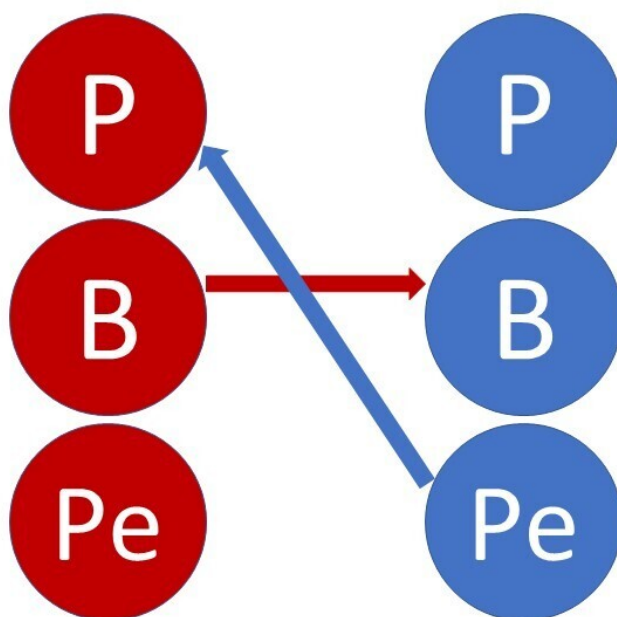


**Пересекающаяся транзакция** – реакция не соответствует стимулу. Например, на взрослый вопрос о местонахождении запонок следует реакция: «У тебя я всегда во всём виновата» («поглаживание» от Ребёнка Родителю). Или «Почему ты сам не следишь за своими вещами? Ты же уже не ребёнок» («поглаживание» от Родителя Ребёнку).

### Пересекающаяся транзакция (BB-PRe)

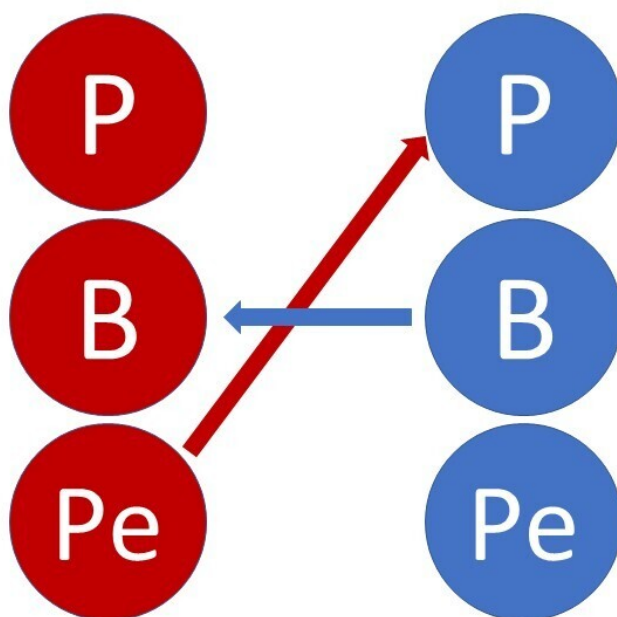


### Пересекающаяся транзакция (BB-PeP)

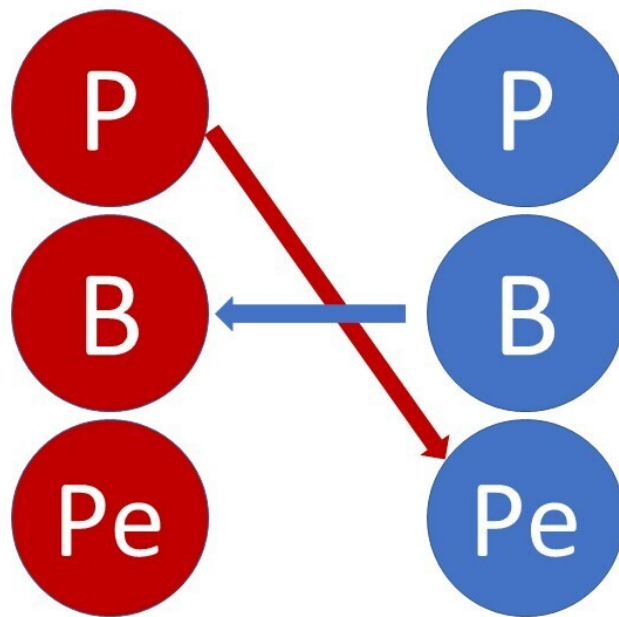


Математически возможны 72 разновидности пересекающихся транзакций. Но, к счастью, в повседневной жизни и в клинической практике обычно происходят только четыре из них. Это две описанные выше транзакции: первый тип (ВВ-Рер) – реакция переноса; второй тип (ВВ-РРер) – реакция контрпереноса; плюс третий тип (Рер-ВВ) – «раздражительная реакция», когда человек, ожидающий сочувствия, получает вместо неё сухие факты; и четвёртый тип (РРер-ВВ) – «дерзость», когда человек, ожидающий услышать жалобу, получает ответ, который кажется ему наглым и самоуверенным и который заключается в обращении к фактам.

### Пересекающаяся транзакция (Рер-ВВ)



### Пересекающаяся транзакция (РРe-ВВ)

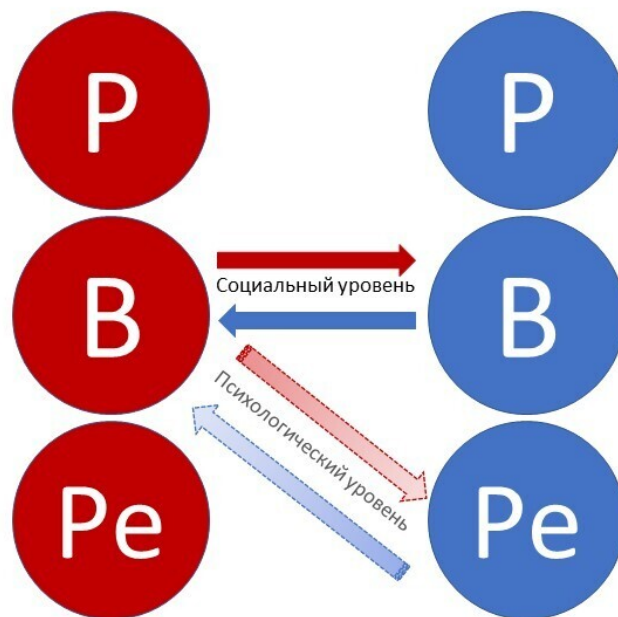


**Первое правило коммуникации:** коммуникация будет осуществляться беспрепятственно, пока транзакции остаются дополняющими; следствие этого правила: пока транзакции остаются дополняющими, коммуникация в принципе может продолжаться неограниченно долго.

**Обратное правило:** в случае пересечённой транзакции коммуникация прерывается.

**Скрытые транзакции** – в них участвуют одновременно более двух состояний Я. Скрытые транзакции являются основой для юмора, флирта, манипуляций и игр.

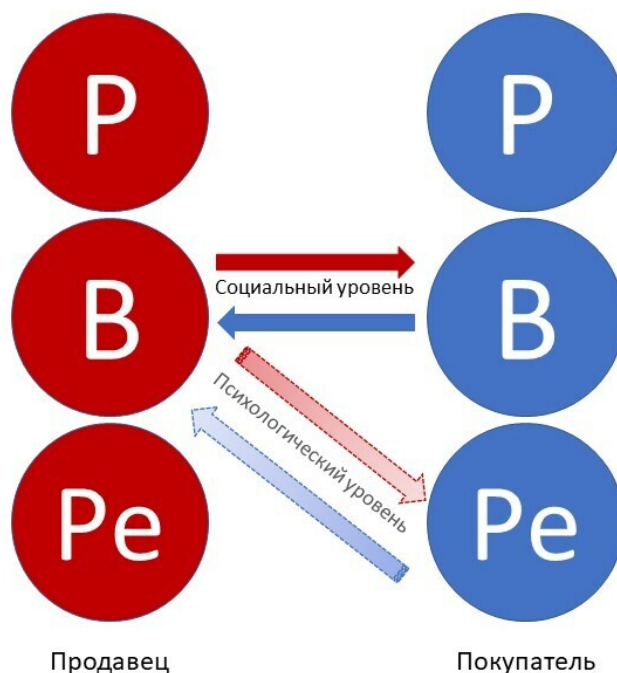
### Скрытая транзакция



**Пример манипуляции:**

Продавец. *Эта лучше, но не уверен, сможете ли вы её себе позволить.*  
Домохозяйка. *Вот её-то я как раз и возьму.*

### Скрытая угловая транзакция



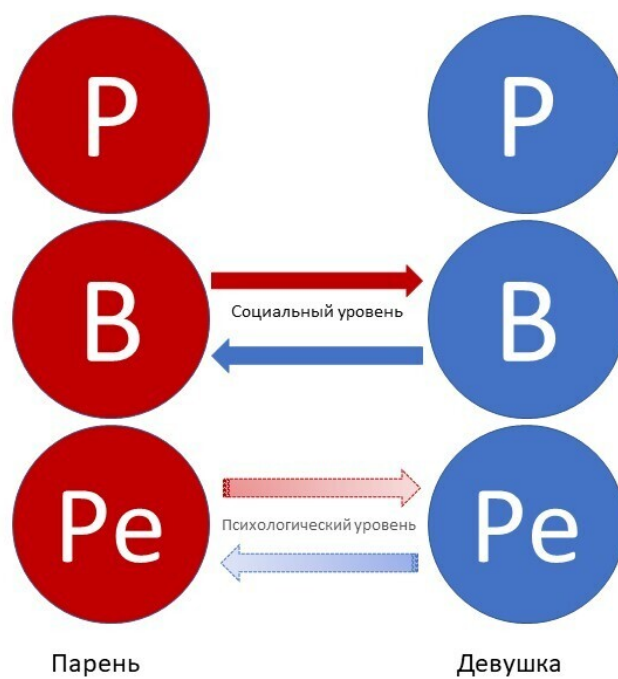
Торговец, как Взрослый, утверждает два объективных факта: «эта вещь лучше» и «вы не можете позволить её себе». На видимом, или социальном, уровне оба утверждения адресованы Взрослому домохозяйки, чей ответ от имени Взрослого должен был бы звучать так: «вы правы в обоих отношениях». Однако скрытый, или психологический, вектор опытного и хорошо подготовленного продавца нацелен на Ребёнка домохозяйки. Правильность этого предположения подтверждается ответом Ребёнка, который, в сущности, говорит: «Независимо от финансовых соображений, я покажу этому высокомерному наглецу, что я не хуже остальных его клиентов». На обоих уровнях транзакции дополняющие, поскольку продавец принимает этот ответ как реакцию Взрослого, решившего совершить покупку.

**Пример флирта:**

Парень. *Приходи в гости: чаю попью.*

Девушка. *С удовольствием.*

### Скрытая двойная транзакция



На социальном уровне речь идёт о чаепитии, на психологическом — об интимных отношениях.

## Формы общения

Необходимо видеть место игр в структуре человеческих взаимоотношений и отличать их от других форм общения.

**Процедура** – это серия простых дополняющих Взрослых транзакций, направленных на изменение действительности. Обычно имеет место на работе.

**Ритуал** – повторяющаяся серия простых дополняющих транзакций, заданных внешними социальными условиями. Может быть как религиозным, так и светским, например, прослушивание гимна страны.

**Времяпрепровождение** – серия простых, полуритуальных дополнительных транзакций, сгруппированных вокруг одной темы, целью которой является структурирование определённого интервала времени. Начинается и кончается этот интервал обычно процедурами и ритуалами. Времяпрепровождением обычно занимаются на вечеринках или в период ожидания перед началом официальных встреч и собраний. Времяпрепровождение может принимать форму «болтовни», а может превратиться в более серьёзное, аргументированное обсуждение.

**Игра** – серия последовательных дополняющих скрытых транзакций, приводящих к чётко определённому предсказуемому исходу. Игры отличаются от процедур, ритуалов и времяпрепровождения двумя важнейшими признаками: 1) скрытыми мотивами и 2) наличием «выигрыша», конечного вознаграждения, ради которого ведётся игра.

**Операция** – простая транзакция или набор транзакций, предпринятых с определённой, заранее сформулированной целью. Если кто-то откровенно просит утешения и получает его – это операция. Но если кто-то просит утешения, а получив его, тут же обращает его против дающего – это игра.

**Близость** – спонтанное, свободное от игр чистосердечное поведение человека, который со всею искренностью живёт в настоящем, сознавая происходящее, свободно, воспринимая мир глазами неиспорченного Ребёнка.

## **Зачем знать правила игр?**

Практическая значимость анализа игр огромна, поскольку всякая игра имеет свой алгоритм и правила. Если игра деструктивна, её можно разрушить через нарушение правил игры, с помощью пересекающихся транзакций.

## Выгоды игр

В ходе игры водящий получает целый комплекс выгод, которые описываются по схеме:

1. **Внутренняя психологическая выгода** – заключается в укреплении внутренней психологической стабильности.
2. **Внешняя психологическая выгода** – избегание тревожных ситуаций или ситуаций близости.
3. **Внутренняя социальная выгода** – описывается типичной фразой, которая используется в игре с близкими.
4. **Внешняя социальная выгода** – описывается типичной фразой, используемой при игре не с близкими людьми или при времяпрепровождении, производном от данной игры.
5. **Биологическая выгода** – получение поглаживаний определённого типа участниками игры.
6. **Экзистенциальная выгода** – утверждение жизненной позиции, исходя из которой игроки участвуют в данной игре.

## Игры между детьми

### Чучело

Название эта игра получила от одноимённого фильма Ролана Быкова, показывающего эту форму взаимоотношений. В психологической литературе эта игра обычно описывается понятием «моббинг».

**Моббинг** (от англ. mob – толпа) – форма психологического насилия в виде травли члена коллектива. Чаще всего моббингу подвергаются дети, чем-то отличающиеся от большинства: стиль одежды, физические недостатки, музыкальные предпочтения и др. Также высок риск подвергаться насмешкам есть у «новеньких» и мигрантов, плохо владеющих языком.

Моббинг может проявляться в оскорблениях, угрозах, физическом насилии, негативной оценке жертвы и её деятельности, отказе в доверии, препятствовании учебному процессу (прячут школьные принадлежности жертвы).

Не всякий моббинг является игрой в «Чучело». В этой игре водящим является сама жертва, которая извлекает из неё все возможные выгоды. Другой вариант моббинга описывается в игре «Изыян».

В фильме очень хорошо показан широчайший арсенал средств, с помощью которых Чучело вызывает на себя огонь. Водящий провоцировал одноклассников своей глупостью («Я же тогда ничего не понимала, я думала: они мне рады, – а они смеялись»), покладистостью (улыбка в ответ на подножку, отклик на «Чучело»), взяла чужую вину на себя («Людям нужно помогать»), сделала эксцентричную причёску.

Вероятно, самый большой выигрыш от игры для Чучела лежит во внутренней социальной сфере: хотя водящего все презирают, но благодаря игре он получает «поглаживаний» больше, чем самые популярные одноклассники; Чучело зачастую является центром жизни класса.

Согласно теории игр, весь процесс воспитания сводится к научению ребёнка определённым играм. Этой игре Чучело, вероятно, также учится в семье: родители Чучела играют в «Бейте меня», «Почему такое случается именно со мной?», «Поношенное платье» и другие игры из этой группы.

В роли Сочувствующего выступает кто-то из родственников, друзей, учителей или школьный психолог.

Антитезисом к игре будет безразличная реакция на провокации водящего. Впрочем, в данном случае указание на антитезис делается сугубо в теоретических целях. Поскольку Агрессоры получают в игре огромный выигрыш в виде самоутверждения, убедить детей не поддаваться на провокации Чучела практически невозможно.

Перевод Чучела в другой класс или школу проблему не решит: в новом классе водящий с первых минут начнёт игру.

Наиболее перспективным будет работа с виктимным поведением (поведением жертвы) водящего. Собственно, в фильме Ролана Быкова и показано, как героиня Кристины Орбакайте в ходе самоанализа смогла понять и в разговорах с бабушкой озвучить свои ошибки в общении с одноклассниками. Через повышение самооценки, уверенности в себе, выработку конструктивных навыков общения можно добиться отказа Чучела от игры. Полезным может быть использование фильма «Чучело» в ходе коррекционной работы.

Важно также провести работу с родителями водящего, направленную на проработку их игр.

## Анализ

**Тезис:** «Я – чучело: бейте меня».

**Антитезис:** «Нам нет до тебя никакого дела».

**Цель:** мученичество.

**Роли:** Чучело, Агрессоры, Сочувствующий.

**Социальная парадигма:** Взрослый – Взрослый.

Взрослый: «Я такой, какой я есть».

Взрослый: «Ты похож на своих родственников».

**Психологическая парадигма:** Ребёнок – Ребёнок.

Ребёнок: «Я – Чучело: бейте меня».

Ребёнок: «Ну, держись, мы тебе покажем!»

**Ходы:** 1) провокация – насилие; 2) страдание – сочувствие.

**Выгода:** 1. Внутренняя психологическая – жалость к себе. 2. Внешняя психологическая – избегание изоляции. 3. Внутренняя социальная – «Чучело». 4. Внешняя социальная – времяпрепровождение «Почему такое случается со мной». 5. Биологическая – обмен транзакциями презрения. 6. Экзистенциальная – Мне всегда не везёт.

## Изъян

Э. Берн про эту игру пояснил следующее:

*эта игра является основным источником мелких ссор в повседневной жизни: играет она с позиции угнетённого Ребёнка «Я ни на что не гожусь», которую защитный механизм превращает в позицию Родителя «Они ни на что не годятся». Следовательно, транзакционной проблемой игрока является необходимость доказать последнее утверждение. Поэтому игроки в «Изъян» чувствуют себя неуверенно с новыми людьми, пока не отыщут у них изъянов. ... Внутренняя психологическая выгода состоит в преодолении депрессии, а внешняя – в возможности избежать близости, которая способна прояснить изъяны самого Уайта. Уайт чувствует себя вправе отказаться от общения с немодной женщиной, небогатым человеком, не арийцем, не очень образованным или не уверенным в себе человеком, а также с импотентом.*

Это тоже вид моббинга. В школьной практике дети обычно ищут недостатки не в группе сверстников, а в каком-то одном ребёнке. Отличить эту игру от «Чучела» можно по реакции жертвы. Ребёнок, являющийся объектом травли в этой игре, хотя и извлекает из своей роли какие-то выгоды, но водящим не является и теряет от этой игры гораздо больше, чем приобретает, поэтому реагирует либо невротизацией, депрессией и суицидом (пассивная форма протеста), либо ассертивным поведением (активная форма протеста).

**Ассертивное поведение** – это прямое, открытое поведение, когда человек хладнокровно отстаивает свои права. Внешне агрессивное и ассертивное поведение может выглядеть одинаково, но цели поступков позволяют их различить: агрессия направлена на уничтожение и господство; ассертивность не имеет целью нанесение кому бы то ни было вреда, цель – защита своих интересов.

По правилам игры Жертва должна реагировать пассивно. Ассертивность разрушает игру, являясь антитезисом. Мне известно несколько случаев, когда этот вариант моббинга был прекращён таким образом. Школьный психолог, конечно, не может брать на себя ответственность предлагать школьнику физическое насилие как способ борьбы с моббингом. Но нужно заметить, что зачастую речь идёт лишь о демонстрации уверенности, то есть если Жертва только покажет решимость, то игра уже будет разрушена.

Здесь, как и в игре «Чучело», нужно, в первую очередь, работать над повышением самооценки и уверенности в себе и Жертвы, и Агрессоров. Уверенные в себе дети не занимаются травлей других и никому не позволяют над собой издеваться. В литературе описаны различные упражнения, направленные на повышение самооценки, например: «Реконструкция позитивного образа через детские воспоминания», «Мне в тебе нравится...», «Хвасталки», «Копилка хороших поступков». Можно рекомендовать детям заняться каким-либо видом спорта: физическое развитие увеличивает уверенность в себе.

Будет полезно посмотреть фильм «Храброе сердце». В нём есть яркий пример различия мотивации избегания неудач и мотивации достижения успеха. Перед первым крупным сражением с англичанами шотландцы выстроились на поле, но увидев огромную армию противника стали стихийно расходиться по домам. Пришедшему Уильяму Уоллесу они объяснили, что это позволит им избежать смерти (т. е. избежать неудачи). Уоллесу же удалось убедить их остаться, принять бой, возможно, погибнуть, но погибнуть свободными (т. е. добиться успеха). Шотландцы остались на поле, приняли бой и победили. Смелость города берёт.

Для кинотерапии также подойдут фильмы «Последний самурай», «Нокдаун», «Маэстро с ниточкой», «Форрест Гамп». В большинстве этих кинолент много насилия. Но насилия много, прежде всего, в реальной жизни. И, на мой взгляд, фильмы, показывающие, как люди сохраняют спокойствие в самых тяжёлых, опасных обстоятельствах, благотворно сказываются на нравственном развитии.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.