



СЕЛИДОР БЕЛОВ

ПСИ ХОЛО ГИЯ

12 РОЛЕЙ
ТВОЕГО
УСПЕХА

РОЛЕВОГО
ПОВЕ
ДЕНИЯ

Александр Константинович Белов
(Селидор)

**Психология ролевого
поведения. 12
ролей твоего успеха**

Серия «Книги, улучшающие жизнь»

indd предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68875125
ISBN 978-5-04-181729-9

Аннотация

Мы все играем в жизни роли, но не замечаем, что в человеке всегда борются два начала – индивидуальное и социальное. Когда-то мы выжили благодаря социальному началу и выработали определенные роли, с помощью которых проявляем себя в обществе. Некоторые из этих ролей мы можем сознательно менять, чтобы стать более успешными в своей среде. Эта книга о том, какие роли в рабочих коллективах делают нас успешными.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

О чем эта книга	5
Введение	8
Раздел первый	13
1	13
2	22
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Селидор Белов

Психология

ролевого поведения

12 ролей твоего успеха

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

* * *

«Одна из самых понятных книг по психологии, объясняющая нашу модель поведения, потому что использует образы, знакомые каждому русскому с детства. Определенно, книга необходима тому, кто хочет сделать успешную карьеру. Читается легко и будет интересна всем, кто интересуется современной психологией».

Сергей Романов,
*президент Международного мужского клуба
«Аретократия», предприниматель, меценат,
спортсмен, обладатель титула «Мистер Вселенная–
2017»*

О чем эта книга

Всем нам в детстве читали сказки, что было первым опытом нашего знакомства с ролевой психологией. Через зооморфические образы русских сказок мы познавали, что такое справедливость, коварство и зло. Последнее неизбежно наказывалось уверенными действиями положительных героев. В драматургии русской сказки роль жертвы играл заяц, который никогда не мог себя защитить. С помощью его появления в звериной среде раскрывалась социальная роль отрицательных героев сказки. Заяц создавал устойчивые конфликтные диалогии, главным антагонистом в которых всегда была лиса. Помните?

Так же легко, как сказку в детстве, вы прочтете эту книгу и познакомитесь с законами и приемами ролевой психологии, сможете освоить их и применять в своей жизни.

Когда-то я был юным. Как все в этом возрасте, я думал, что жизнь бесконечна и один мой год ничего не значит. Годом позже, годом раньше – какая разница, ведь я все равно достигну того, чего достоин! С энтузиазмом совершая глупые поступки (об одном из них я рассказываю в этой книге, он стоил мне шести лет жизни!) и получая их результаты, я героически преодолевал созданные самому себе проблемы и достигал множества целей.

Мне немало удалось сделать – я стал заметным и уважае-

мым человеком, сформулировал несколько революционных научных теорий, написал много книг. Но сколько бы я успел за это же время, если бы не выбросил годы, оплачивая свои эмоциональные поступки и ненужные переживания? Наверняка я достиг бы большего, если бы уже тогда знал законы ролевой психологии.

Эта книга написана для тех, кому надоело болото на работе.

Для тех, кто устал, что его загружают большие, чем других.

Для тех, кто не имеет протекций и родился не у богатых папы с мамой.

Для тех, кто мечтает изменить несправедливое мнение коллег о себе.

Ролевая психология объяснит, почему все устроено так и иначе быть не может. Почему коллеги не могут быть открытыми и «честными», не могут «просто работать», а не лицедействовать.

Ролевая психология научит, что нужно сделать, чтоб карьера понеслась стремительно и успешно.

Я знаю, что многие не любят «заумную» теорию, поэтому эта книга составлена так:

- есть теоретическая часть, с которой начнут те, кто про-

фессионально интересуется вопросом;

- есть практическая часть, которая будет понятна даже без теории и с которой могут начать те, кому интересен только навык;

- и есть часть развлекательная, где вы можете увидеть себя через некоторое время от прочтения этой книги (спойлер: вы сильно изменитесь, так что лучше не читать эту книгу, если вас все устраивает).

Еще эту книгу не стоит читать профессиональным разведчикам — все, что здесь изложено, давно вам известно и вас обучали этому пять лет в вашем вузе.

Введение

Почему с людьми я веду себя по-разному, я лицемер?

Когда у Жозе Куштодиу Фариа спросили, как он умудряется читать чужие мысли, тот ответил: «Это очень просто. Надо всего лишь знать, на каком языке разговаривает с человеком его душа». Суггестолог, больше известный как литературный аббат Фариа, прав, это действительно просто. Если, конечно, знаешь, на каком языке задавать вопросы и получать ответы.

Поведение – тоже определенный язык. Оно пришло к нам из тех времен, когда человек еще не обладал речью, то есть второй сигнальной системой, но тем не менее был уже социальным существом. Выжить в одиночку без клыков и когтей зверя, а также и без его ферментов, которые позволяют зверю есть что попало, человек не мог. Кроме того, для содержания новой функции, которой наделила его природа – сознания, высшей формы психического отражения, – требовалось другое меню, не то же самое, что у зверя. Мозговая деятельность человека уже зависела, например, от разнообразного набора аминокислот. Человеку их требуется более двадцати. Сидеть на ветке и жевать листья было уже недостаточно. И создается организованная стая.

Социальность понадобилась человеку для выживания, поскольку только сумма разных навыков и умений, которые практически невозможно сосредоточить в опыте одной отдельно взятой особи, обеспечили возможность прежнему зверю стать человеком. В этом и состояла первая эффективность человеческой стаи: консолидация различий.

Тысячелетиями в антропогенезе отстраивались особенности человеческой психики как способа приспособиться под условия «специализации» полезной деятельности. Эти особенности не могли не сказаться на поведении человека или на других свойствах начальных психических функций, ведь, например, темперамент собирателя ягоды и темперамент гарпунера рыбы существенно отличаются. Один с динамикой своих нервных реакций будет совершенно неэффективен в роли другого. Представьте себе, флегматик берет в руки гарпун. Кого он поймает? Семья останется голодной.

В природе нет ничего случайного. Но поведение научило человека приживлять в стае разные характеры, темпераменты, состояния и т. п. Потому что поведение одни свойства человека сдерживало, другие – маскировало, третьи – преувеличивало.

Поведение позволило индивидуальности человека заявить о нем в обществе. Все люди разные, но все ведут себя по тем правилам, которые устанавливает общество. Иначе оно не рассматривает человека равным себе, то есть как своего.

Никто из нас специально не заботится о своем поведении, если, конечно, он не разведчик или не дипломат. Но ведь не только ошибки в поведении профессионалов лицедейства приводят к потерям. При неправильном поведении любой может лишиться хорошей работы, карьерного роста, социального успеха. Однако парадокс состоит в том, что «неправильным поведением» бывает и ваша привычная манера вести себя¹.

Неумение человека построить правильную манеру поведения часто выражается тем, что он самоустраниется, находя для этого самые различные причины. Можно погрузиться в любовь и заботу о детях или внуках, в отвлеченную от мира заботу о маленьком садике, можно погрузиться в мир собачек или кошечек, но это не спасет ваше сознание от неизбежности оценки себя. Экзистенциальный кризис настигал разных затворников, прикрытых «спасительными» идеями и самопогружениями. Сознание – продукт социогенеза, и оно борется с химерами индивидуализма и отстраненности человека от мира себе подобных. Крах, который оно вам приготовило, – всего лишь рефлекс на отрицательный стимул, на вашу несложившуюся карьеру, на нереализованный профессиональный успех и потенциал. У вас все необходимое было: и образование, и желание работать, не было только од-

¹ ПМП – привычная модель поведения, психологическая характеристика индивидуума, особенность и характерность поведенческих реакций, осуществляемых на постоянной основе и вне осознаваемого им контроля.

ного – подлинного понимания того, почему одним «везет», а другие всегда остаются у них за спиной. Вернитесь назад, вспомните всех по ролям, и вы поймете, где вас обыграли.

Как часто во время конфликта приходится слышать: «Ты же совсем не такой! Что с тобой случилось»? Эти слова полны горечи и отчаяния. А все потому, что вы не готовы увидеть своего визави в такой неприглядной роли. Вы не знали его таким прежде. Стрессовые реакции высвобождают эго человеческой индивидуальности от ролевой манеры поведения и от образа роли, которую он играл до стресса.

Ничего не поменялось, вы просто увидели его в другой роли, спровоцированной конфликтом. Но вы помиритесь и вернете себе прежние маски. Не нужно никого обвинять в двуличии, лицемерии и скрытом поведенческом коварстве. Человеку свойственно ролевое поведение. Более того, одной постоянной, несменяемой маски у человека вообще не бывает! Даже у самого простодушного или прямолинейного истукана. Хотите убедиться – прочтите эту книгу. Она позволит вам взглянуть по-новому на сознательно управляемые формы человеческого поведения.

Однако этого было бы совсем недостаточно, чтобы заинтересовать практический ум нацеленного читателя, желающего найти для себя куда более конкретную пользу. Но что может быть полезнее знания того, каким нужно быть, чтобы добиться деловой и профессиональной успешности? Даже прекрасное образование и опыт работы не заменят вам

личных качеств, о которых руководство компании судит в первую очередь по демонстрации роли, которую вы активно исполняете. Эта роль способна изменить даже ваш характер и отдельные свойства вашей личности, которые раньше мешали вам добиться успеха.

Итак, какие роли делают нас успешными в обществе?

Какие роли позволяют выявлять в своем окружении врага или друга?

Читайте и используйте!

Ваш успех – залог моего предназначения.

Селидор, Црна Гора, май 2022

Раздел первый **(теоретический)** **Как природа устроила** **человека актером»**

1

Пространство рабочего коллектива – социальная зона

В любом социальном взаимодействии мы наблюдаем разные сценарные драмы. Они не обязательно выражены активными конфликтами, но при этом всегда отмечены конфликтными противоречиями. Эти противоречия существуют за счет психологических различий людей, а некоторые различия обладают свойствами полярного притяжения друг друга. Именно такие различия называются конфликтными диадами. Более того, любая социальная среда стремится вскрывать конфликтные диады, чтобы, разрешая противоречия, избегать дестабилизации и разрушительных процессов.

Карл Густав Юнг считал, что мир отстраивают пары противоположностей, которые перетекают друг в друга (энан-

тиодромия). Их полярность становится условием течения энергии, а слияние (конъюнкция) приводит к появлению более развитых и высоких уровней бытия.

Не только человек играет роли, социальная зона тоже предлагает человеку ту или иную позицию. Социальная среда – сцена с уже распределенными ролями. Этот феномен ускользнул от глаз академических психологов, но хорошо знаком практикам. Вот появляетесь вы, и в социальной драме возникает новый персонаж, роль для него заявлена как «чужой». Ваше появление – вход, инициация. Люди не знают, чьи интересы вы представляете и кто вы в целом. Случайный ли вы человек или участвуете в чьей-то игре. Теперь все зависит только от вас.

Каким путем вы пойдете?

Совершенно очевидно, что пространство, которое мы обозначили как социальную зону, бывает разным. В крупной бизнес-компании оно несколько отличается от пространства социально-делового общения, например, на заводе по производству пластмассовых ведер. И потому мы учтем разные типовые модели социальных зон. Но в любой из них социальная зона состоит из позитивного и негативного секторов, как улица из солнечной и теневой стороны. И так же, как на улице вы сами выбираете сторону, по которой идти, – стоит выбрать направление движения в новом коллективе.

ПОЗИЦИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ЗОНЕ «ОФИС»

Чужой – нейтральная позиция, находящаяся вне секторов, что является стартовой площадкой. Только от вас зависит, по какому сектору будет развиваться ваше продвижение в социальной зоне.

ПОЗИТИВНАЯ (ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНАЯ ИЛИ ДРУЖЕЛЮБНАЯ ПО Т. ЛИРИ²) ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗОНЫ

«Муравей» (в обиходе «офисный планктон») – категория социальной экологии. Пожалуй, отличается от «офисного планктона» большей активностью и деловитостью. Безликое начало с подавляемой индивидуальностью, подчиненное шаблонам мышления и примитивным стимуляторам деятельности, является звеном коллективного успеха и обезличивания. Стереотипные потребности и формы поведения.

«Кузнечик» – лезет из кожи вон, чтобы показать, какой он активный, креативный, энергичный и ценный сотрудник. В действительности он всего лишь подвижная часть «планктона», его действия только имитируют оригинальность и отстроены по сценарию руководства компании. Руководству этот человек выгоден именно в такой роли. Энергия «кузнечика» направлена всего лишь на демонстрацию самого себя и своих потенциальных возможностей.

«Скарабей» – реальный претендент на отрыв от «планк-

² Тимоти Френсис Лири (1920–1996) – американский психолог, один из разработчиков психоделической психотерапии.

тона». Он амбициозен и продуман. Он понимает, что без использования особых технологий поведения и ролевых отработок путь наверх для этой среды закрыт, и потому действует в обход коллективного единоподобия. В отличие от «кузнечика», в нем меньше показушного рвения и демонстрации себя, а больше делового усердия.

«Оперантный лидер» – символ реального прорыва наверх. Его могут назначить на руководящую роль в компании, в некоторых случаях под него могут создать новую должность. Если компания не готова реформировать свою структуру ради отдельно взятого талантливой сотрудника, «оперантного лидера» могут удержать в компании, расширяя зону его ответственности и стимулируя значительным повышением денежного оклада. Он ждет, когда освободится руководящая должность. Однако это уже другая история, и не всегда «оперантный лидер» может ее занять. Часто должности руководящего звена отходят родственникам или друзьям руководителя компании.

НЕГАТИВНАЯ (НЕДРУЖЕСТВЕННАЯ) ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗОНЫ

Этот сектор необязательно является пропорциональным позитивному. Количество позиций здесь обычно равно двум. Это связано с тем, что данные позиции можно рассматривать как деконструктивные и руководство компании просто не станет допускать их разрастания.

«Отшельник» – плохо социализируется. Хочет стать «муравьем», но в силу особенностей характера или особенностей психических реакций не попадает в единые стандарты рабочей среды. «Отшельник» искренне старается, но скоро наступает кризис противоречия между ним и профессиональной средой, вследствие чего «отшельник» покидает компанию.

«Трутень» – играет роль «муравья», реже «кузнечика», но сознательно только имитирует рабочую активность и заинтересованность в работе. Обычно «трутень» пересиживает в коллективе период поиска другой работы или занятости, поэтому не чувствует коллектив своим. Иногда «трутнями» становятся разочарованные «муравьи».

При этом скорости социализации (скорости освоения новой социальной зоны) сильно разнятся. Например, «скарабей» адаптируется быстро к транзакциям³ новой социальной зоны. Настолько быстро и успешно, что готов не только повторять их, но и реформировать транзактное пространство среды. А вот «отшельник» не адаптируется вовсе.

Согласно мнению канадского психолога и психиатра Леонида Берштейна, больше известного как Эрик Берн, каждая социальная среда вырабатывает собственный транзакционный стимул: язык общения, коммуникации, оформления ин-

³ Транзакция – в психологии единица общения, которая состоит из стимула и реакции; все, что может стать стимулом для чьей-то реакции (речь, жест, знак и другое), создает транзакцию.

формации для данного сообщества. В это понятие входит не только особая человеческая речь – «арго» – открытая для своих, но и свой особый умустрой, который непонятен постороннему человеку. Например, по использованию фени⁴ или специальным татуировкам мы всегда узнаем сидевшего в зоне человека. То есть «по фене ботать» – это создавать транзакционный стимул для чьей-то реакции, по которой говорящий узнает «своего».

Мы иногда можем наблюдать протестно-экспрессивную транзакцию в виде одиноко поднятого среднего пальца. Но не каждый человек признает допустимой такую форму поведения. Соответственно, транзакции ограничены культурной, профессиональной или возрастной средой. Если вы покрутите указательным пальцем у виска, ребенок вряд ли поймет этот транзактный стимул. Он для ребенка еще не стал привычным информационным сигналом. Можно объяснить его значение конкретному ребенку, но данный жест не является стимулом для всего детского сообщества, потому в качестве транзактного стимула этот жест ваш ребенок не примет для себя.

Однако вернемся к закономерностям профессиональной среды. Теперь рассмотрим производственную социальную зону.

⁴ Феня – русский современный уголовный жаргон, произошел от жаргона, появившегося в эпоху Средневековья в среде бродячих торговцев. Берн относил к понятию «транзакция» даже мимику, жесты и позу человека.

ПОЗИЦИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ЗОНЕ «РАБОЧИЕ ПРОИЗВОДСТВА»

«Чужой» – позиция выражена менее активно, чем в социальной зоне бизнес-компаний.

ПОЗИТИВНАЯ ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗОНЫ

«Муравей» работает по принуждению. У него нет желания оставаться в этом трудовом звене ни в силу возможностей карьерного роста, ни с точки зрения материальной заинтересованности. Для «муравья» пребывание в этой роли – компромиссное или вынужденное решение. Однако он добросовестно справляется со своими обязанностями, но и не более того.

«Кузнечик» менее заметен в рабочих производствах. Его главное отличие от «муравья» состоит в том, что его все устраивает: и работа, и оплата, и условия труда. Во всяком случае, он никуда не стремится и работает с полной отдачей сил. Мотивы у «кузнечика» могут быть разные: от страха потерять работу и больше вообще ничего не найти до повторения стереотипов поведения родителей, полученных в процессе воспитания.

«Скарабей» рвется в начальники. Так про него говорят «муравьи» и «кузнечики». «Скарабей» и здесь, на рабочем производстве, знает себе цену. Он амбициозен, и низовые должности устроить его не могут. У «скарабея» нет полезно-

го родственника, который мог бы за него похлопотать перед начальством, поэтому он пробивает себе дорогу сам.

НЕГАТИВНАЯ (НЕДРУЖЕСТВЕННАЯ) ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ЗОНЫ

«Отшельник» – в рабочих производствах эту позицию удерживает человек с плохой социальной инициативой и погашенной трансактной адаптацией. Причем он вполне может быть социализированным. С тем, чтобы пойти с друзьями попить пивка после работы, у него все в порядке. Социопатия затрагивает не зону общения в социальной группе, а зону труда. Здесь «отшельник» выглядит злым, недружелюбным и ненавидящим все на свете: от ручки молотка до цвета штор.

«Трутень» имеет стойкую социальную позицию в рабочих производствах, где слабо поставлен учет производительности труда и контроль рабочего времени. «Где бы ни работать – главное, не работать» – девиз «трутней». Кто-то считает, что существование «трутней» порождено особенностями нашего национального характера. Ни палочная дисциплина на определенных отрезках истории, ни жесткая политизация общества не повлияли на их существование. Думается, что и стремление к успешности в бизнес-культурном мышлении настоящего времени нисколько не изменило психологическую природу «трутней».

Несмотря на эти нюансы, оба варианта попадают в принципы действия социальной зоны «рабочий коллектив», и дальше, описывая общие для них принципы, я буду называть их общим – трудовая социозона.

Поведение в трудовой социозоне

ЧТО ТАКОЕ ПСИ-ДРАМАТИКА?

Знаете, откуда пошла традиция праздновать «День дурака» и связывать его с первым апреля? Ответ на этот вопрос имеет прямое отношение к нашей теме и как минимум может поднять у кого-то дымные руины культурного уровня.

Первого апреля тысяча девятьсот двадцать первого года молодой психиатр Якоб Морено⁵ разыгрывает в качестве постановщика в Венском театре комедии социодраму-фарс как наглядную демонстрацию своего метода. Комедия абсурда явно не удалась ввиду слабой режиссуры и неготовности зрительного зала к соучастию в представлении. Тем не менее Морено провозглашает «дурака», то есть наивного и безобидного фантазера, базисом для психотерапевтического манипулирования. Событие в венском театре не оказалось незамеченным. Игра в дурака прижилась и даже стала днем рождения психодрамы.

Может, есть и другие мнения насчет традиций 1 апреля, но в среде психологов часто повторяют именно такую версию.

⁵ Якоб Леви Морено (1889–1974) – американский психиатр румынского происхождения, создатель метода психодрамы.

Якоб Морено, по его же собственным воспоминаниям, отчасти подверженный определенным психическим расстройствам, получал опыт психиатра при общении с венскими проститутками, самоубийцами и в американских тюрьмах. Термин «психодрама», отражающий его метод психотерапии, Морено стал использовать с 1946 года. Но особая популярность метода Морено пришла в Россию в постсоветский период, когда наши либеральные реформаторы науки подвинули методы советской психологии, провозглашавшей единство психики, сознания и деятельности. Так или иначе, термин «психодрама» был использован методами психотерапии, и применять его для описания закономерностей социально-ролевой психологии оказалось невозможно. Для оперирования понятийными механизмами ролевой драматургии лет десять назад я стал использовать термин «пси-драматика».

В целом «драматика» – это метод создания сюжетной формы, при котором драматург или писатель создает сюжет в рамках понимаемой им истории. В ролевой психологии драматика призвана объединить все роли в пределах одного «спектакля», то есть единой системы действия.

Вот, к примеру, немецкий психиатр Карл Леонгард в описании своих 12 типов «акцентуации» смешивает типы характеров с темпераментами. Но у этих явлений разная природа психического отражения; это как смешать характеристики разных систем. На вопрос: «Какие оттенки цвета вам больше

нравятся?» – ответить: «Треугольные, реже – квадратные».

Для того чтобы находиться в пределах одной системы психологических реакций, и применяется пси-драматика, распределяющая роли и системные конфликты в параметрах конфликтных диад⁶, изучающая закономерности этих конфликтов и способы преодоления противоречий. Пси-драматика представляет определенный театр масок, где каждая маска является только внешним образом психологической роли, о чем мы будем говорить позже.

Устойчивая модель поведения в психологии называется паттерном. Пси-драматика рассматривает паттерны как успешные роли, в которых не наблюдается внутреннего конфликта личности при сочетании подлинного «Я» с разыгрываемой ролью. Если же паттерн не складывается, можно говорить либо о плохой игре, либо о неправильно выбранной и не сочетаемой с вами роли.

Известный мастер наркотического транса и психоделической бредятины Тимоти Лири, будучи доктором психологии, имел прямое отношение к разработке теории коммуникативных игр. Он предложил свою пси-драматику ролевых контактов. Его система разделена по полюсам: Доминирование (сила) противостоит Подчинению (слабости). Эта диада и разыгрывает ролевые конфликты. Слева и справа от оси от оси этого противостояния расположены «дружелюбие», по другую сторону – «враждебность». Соответственно, «дру-

⁶ Диада – в психологии минимальная группа, состоящая из двух человек.

желюбие» и «враждебность» являются разными секторами социальной зоны. В «дружелюбной» зоне низовое звено, по представлению Т. Лири, эволюционирует в позиции: «послушный» и далее – «опекаемый», то есть попадающий под опеку Доминанта – полюса силы. В недружелюбной, «враждебной» зоне подчиненный при развитии отношений попадает в разряд отчуждения – метка «отчужденный», и далее – в позицию подавляемого. Метка так и обозначена – «подавляемый».

Схема очень проста и является отличной шпаргалкой для любого литературного или психологического драматурга.



СХЕМА ПСИ-ДРАМАТИКИ
ТИМОТИ ЛИРИ

Заслуги Лири были подавлены научным сообществом США, считавшим его слишком одиозной фигурой, но надо отдать ему должное. Его схема прекрасно объясняет как интригу генерального противостояния, так и природу пересекающихся конфликтных противоречий.

Психологические роли только отыгрывают драму социального конфликта, извечного, как и само социально оформленное общество людей. Даже во времена классовых или сословных противостояний, когда противоречия вылились в Великую Английскую революцию, Великую Французскую революцию, Великую Октябрьскую социалистическую революцию, эта модель пси-драматики успешно работала, правда, в пределах своей классовой зоны.

Представим себе, что вы пси-драматург и собираетесь построить собственную социальную зону – сценическое пространство социального спектакля. Необходимо представить себя на этом месте и построить собственную пси-драматику, чтобы понять, как именно выстроены роли в социальной зоне. Поняв, как все устроено, вы сможете построить собственное успешное поведение в ней. Можно, конечно, действовать спонтанно, но это чревато непоправимыми ошибками, потерей работы, времени и порой искажением сценария судьбы. Зачем? Не проще ли научиться понимать социальные роли и выстраивать их драматургию?

Другими словами, когда мы придумываем отдельные ро-

ли в выдуманном нами спектакле, мы понимаем, как взаимодействуют люди в социальном коллективе. Мы видим, что у людей есть разные способы эффективности на этой сцене, видим также, что все люди разные и их различия как раз и проявляются различием ролей. Практически так же дети играют в игрушки, осваивая новую роль. Разница в том, что ребенок играет в одно взаимодействие по модели Бернга «Родитель – Ребенок», а мы проигрываем многочисленные трудовые взаимоотношения со многими персонажами.

Давайте начнем с русской сказки. Возьмем всего 4 персонажа и загоним их в схему Т. Лири.

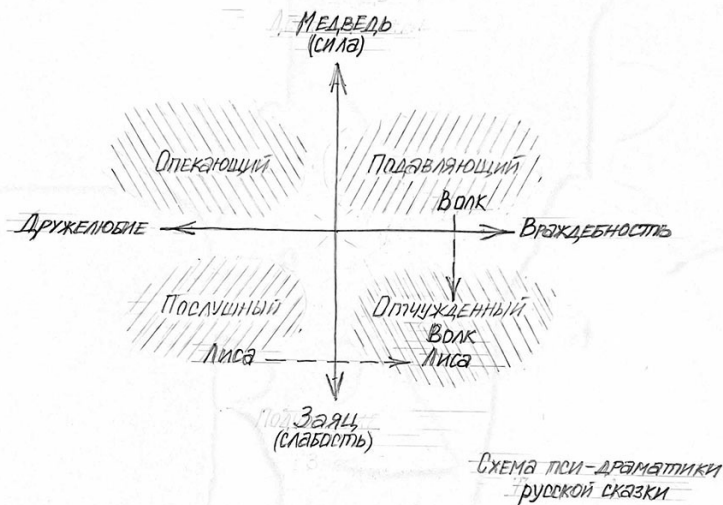
Мы используем роли зайца, лисы, волка и медведя. Полусом доминирования здесь является медведь. Зайца сказка традиционно проводит по дружелюбной зоне, он уверенно занимает позицию опекаемого. У волка в этой истории совершенно иная социодрама: он первоначально находится в позиции подавляемого, но деградирует в процессе развития сюжета до уровня отчуждения. Все держится на грубой мужской силе медведя. Никакого иного способа решить проблему зайца традиционная зооморфическая сказка не знает. Если медведь не возглавит полюс силы, заяц обречен.

А вот скажите, где находится в этой схеме лиса и как выстраивается ее роль? Согласимся, что ролевая драматура лисы интереснее и сложнее, чем у волка. Значит, она не может повторить его путь. Не так ли? Психологической пара-

дигмой лисы является хитрость, двуличие, и маска положительного героя у нее хоть ненадолго, но срабатывает. Значит, относительно доминанта-медведя лиса первоначально находится в дружелюбной зоне. Конечно, медведь не доверяет ей так, как бесхитростному зайцу. Поэтому мы поместим лису в категорию «послушный».

Сюжет сказки заставляет ее утратить одну из масок, и лиса попадает под прессинг доминанта. Он рассматривает ее теперь как объект в позиции «подавляемый», а дальше, раскрывая все коварные замыслы отрицательных героев, доминант переводит лису, как и волка, в низовую часть враждебного сектора, в разряд отчужденных.

Все, пси-драматика построена.



В 1968 году ученик Э. Берна Стивен Карпман⁷ предложил свою версию пси-драматикки, сократив пространство игры до предела. Так появился широко известный «драматический треугольник Карпмана», который еще называют «треугольником судьбы». В нем всего три игрока: *преследователь (агрессор)* – *жертва* – *спаситель*. Вся драматургия разыгрывается между этими ролями.

⁷ Стивен Карпман (род. в 1935 г.) – современный американский психотерапевт, бизнес-коуч, доктор медицины, создатель известной психологической модели взаимодействия между людьми.

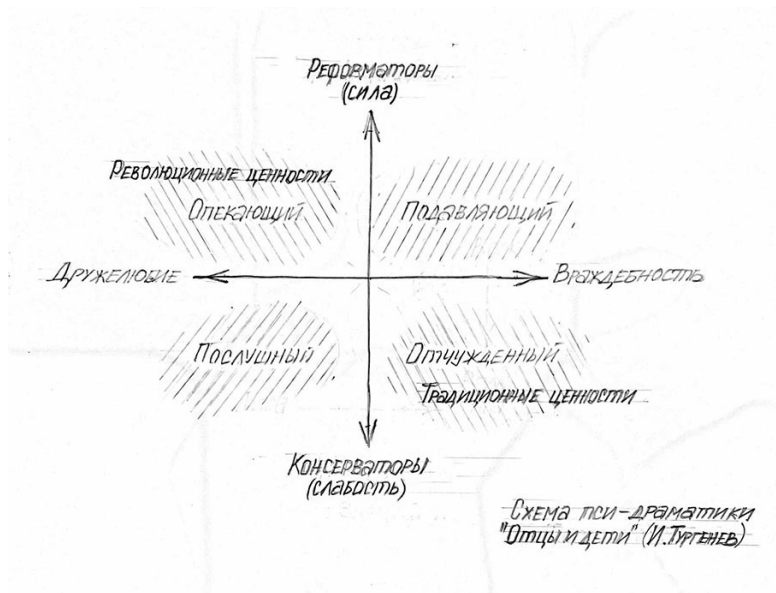
А еще в пси-драматике есть любовный треугольник: *он — она — ее любовник*. Однако это просто. Есть задачки и посложнее.

Какой самый известный любовный треугольник представлен русской классической литературой? «Война и мир» Льва Николаевича Толстого. Пьер — Наташа — князь Андрей. Не согласны? А все потому, что между доминантами в этом треугольнике нет конфликтного противоречия. Но тем не менее это настоящий любовный треугольник, где личная драма героев сопряжена с удовлетворением собственного эго с одной стороны (позиция князя Андрея по отношению к Наташе) и с удовлетворением эго другого человека (позиция Пьера по отношению к Наташе). Такие треугольники тоже бывают.

Если обращаться к русской классической литературе, то как не вспомнить «конфликт отцов и детей»? А это, разумеется, в первую очередь «Отцы и дети» Тургенева. Пси-драматика Тимоти Лири здесь не срабатывает. Этот конфликт невозможно загнать в сценографию представленной Лири схемы. Хотя бы потому, что ни Базаров, ни Павел Петрович Кирсанов не представляют безусловный полюс силы. Скорее их можно поставить в равные позиции. В пси-драматике этого романа есть парадоксальные конфликты. Это герои, мимикрированные под чуждый для них элемент: Николай Петрович, стыкующийся с поколением «детей», Аркадий — стыкующийся с поколением «отцов». Для нас это новая схема, где в антагонизмах не обнаруживается примитив-

ных злодеев и простецких защитников абсолютного добра. Здесь мы учимся понимать, что зло не всегда сосредоточено в действии, часто его несет бездействие или бесполезное действие.

Если бы Иван Сергеевич Тургенев заявил свой квадрат героев как пси-драматическую схему, она могла бы выглядеть так:



Вы должны научиться различать, между чем и чем в социальных зонах строится конфликт, а также между кем и кем

он строится. Важно помнить, что в социальной зоне ваш противник возникнет только в том случае, если вы сочетаемы с каким-то сектором этой зоны или если показываете какую-то определенную роль.

Психология только повторяет законы природы, или, если хотите, физические законы бытия. Вот вам вопрос на получение титула «Суперинтеллект года». Итак, какое известное физическое явление вписывается в формулу Стивена Карпмана? (Подсказка: поищите в области спектрального анализа. Хотя речь идет не об особенностях резонансных частот атомов химических элементов.) Догадались? Да, цветовая модель этих резонансных частот. Если проще – RGB-спектр: три основных цвета, кодирующие цветовосприятие сетчаткой человеческого глаза, а именно красный, зеленый и синий.

Но как удивительно она оформлена драматическим треугольником Карпмана! Понятно, что «агрессором» является красный цвет, стало быть, его антагонистом становится синий. Но «спаситель» выражен поистине замечательно. Он подавляет конфликт, при этом никого не уничтожая. То есть не разбивая триаду. Согласимся, что если «спаситель» выбивает из триады агрессора, то, во-первых, он сам становится агрессором по отношению к одной из сторон системы, а во-вторых, он превращает триаду в диаду «спаситель – жертва», и это отношение требует логического продолжения. Ведь обычно «спасители» ничего не делают просто так.

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.