

Треугольник, в который лучше не попадать

Автор: Сергей Шипунов

С точки зрения геометрии любовный треугольник может сложиться лишь в том случае, если один из углов тупой.

В отношениях иногда складывается «любовный треугольник». Тем, кто в него попал, не позавидуешь, потому что вырливаться из него очень и очень непросто.

Но гораздо чаще в отношениях складывается так называемый треугольник Карпмана (модель коммуникации, описанная в социальной психологии). Попадают в этот треугольник время от времени практически все. А вот знают про него немногие.

А лучше бы про него знать, потому что проблем от этого треугольника зачастую даже больше, чем от любовного.

Итак, знакомьтесь: **«Треугольник Карпмана»**

В главных ролях: «Жертва», «Преследователь» и «Спаситель».

Сюжетная линия:

Акт 1: «Жертва» ищет «Спасителя», на которого пытается скинуть ответственность за решение своих проблем. Если «Жертве» это удастся, то ловушка захлопнулась – треугольник образовался.

Акт 2: «Жертва», проблемы которой не решаются, превращается в «Преследователя», и начинает искать виновных в том, что жизнь не удалась. Виновным, конечно же, оказывается бывший «Спаситель», на которого и обрушивается гнев и нападки бывшей «Жертвы».

Акт 3: Бывший «Спаситель», ставший «Жертвой», недоумевают, как же так он оказался козлом отпущения в этой ситуации.

Мораль: Если вам предлагают стать спасителем, то, скорее всего для того, чтобы было кого потом обвинить в случае неудачи. Поэтому трижды подумайте, прежде чем брать на себя ответственность за чужие проблемы.

Рассмотрим на примерах, как это происходит в жизни:

Непослушный ребенок

В семье Петровых – беда. Ребенок перестал слушаться родителей. «Совсем от рук отбился. Может, вы подскажете, как его приструнить?», - с надеждой обращается семья Петровых к семье Сидоровых. Две роли уже определились: ребенок – «Преследователь», родители – «Жертва».

«Да пороть его нужно, как сидорову козу, - восклицает семья Сидоровых, беря на себя роль «Спасителя», - давно уже пора было. И нечего с ним цацкаться, мы вам гарантируем, пару раз отлупите, и будет как шелковый!»

После порки Петров-младший убегает из дому. Петровы ищут, кого бы обвинить в происшедшем. Само собой, виновными в их глазах оказываются Сидоровы. В праведном гневе они начинают ходить по всем знакомым и жаловаться: «А представляете, что нам Сидоровы посоветовали?»

Разбитая любовь

«Я видела, как он ее целовал... а после кафе, они сели в такси и куда-то поехали...», - ваша подруга, похоже, совсем никакая, рыдает у вас на плече, рассказывая, какой мерзавец ее бой-френд. Сквозь слезы также начинает проступать ее требовательное: «Скажи, что мне теперь делать?»

В порыве праведного гнева вы уговариваете ее послать парня ко всем чертям. Парень само собой уходит, правда не к чертям, а к той самой девице, из-за которой и разгорелся весь сыр-бор.

Через несколько дней вы с удивлением обнаруживаете, что именно вы виноваты в том, что ваша подруга осталась одна. По крайней мере, в этом убеждена она и большинство ваших общих знакомых, которым она уже успела выплакать свою версию происшедшего.

Деловое соглашение

«У нас бухучет налажен из рук вон плохо», - жалуется директор компании менеджеру по внедрению бухгалтерской системы. «Не волнуйтесь, мы гарантируем, что через 3 месяца у вас все будет в порядке», - обещает менеджер, чувствуя себя прямо таки спасителем в этой ситуации.

«Очень приятно, что решение этой проблемы вы *целиком* берете на себя», - радостно восклицает директор, подписывая контракт. Менеджеру при этих словах становится как-то неловко объяснять, что ответственность за результат лежит также и на компании заказчика. Эта «стеснительность», разумеется, через некоторое время выходит боком.

Внедрение началось. Заказчик, не ожидавший, что ему самому необходимо изрядно попотеть для достижения результата, в возмущении: «Наобещали с три короба, а теперь всю работу перекалдывают на нас, результата нет и не видно».

Став «Преследователем», он обзванивает всех своих знакомых бизнесменов и отговаривает их пользоваться услугами этой IT-компании.

Кашемировое пальто

Треугольник, в который лучше не попадать

Автор: Сергей Шипунов

Ваша подруга собирается в магазин за новой зимней одежкой и просит вас помочь в ее выборе. Оказавшись в магазине, вы, ориентируясь на свой вкус, уговариваете ее купить ярко-красное кашемировое пальто: «Точно тебе говорю, не сомневайся, в нем ты выглядишь великолепно! Покупай!».

На следующий день оказывается, что муж вашей подруги, да и все в его семье, не выносят ярких цветов. Подруга в слезах. Деньги выброшены на ветер. Кого винить? Ну, конечно же, не себя!

«Дура я была, что послушала совета этой стервы», - с плачем будет она названивать в ближайшие дни вашим общим знакомым, рассказывая, какой вы нехороший человек.

Если вы таким же образом помогли ей купить не шубку, а автомобиль, то претензии к вам увеличиваются в пропорционально стоимости автомобиля.

По факту во всех этих историях «Жертва» не такая уж и жертва, а скорее опытный манипулятор, вешающий на других ответственность за свою жизнь. А сочувствия скорее заслуживает «Спаситель», которому в большинстве случаев уготовлена участь козла отпущения, если вдруг что-то в жизни так называемой «Жертвы» пойдет не так.

В чем же основная ошибка «Спасителя»? Один американский менеджер ответил на этот вопрос следующей метафорой:

Остерегайтесь «обезьян»! Каждый сотрудник, входящий в Ваш кабинет, приводит с собой толпу «обезьян» – больших и маленьких проблем, которые он хочет с вами обсудить. В действительности же он хочет только одного: пересадить «обезьян» со своих плеч на ваши, чтобы вместо него с ними мучались вы. Остерегайтесь этого! Следите за тем, чтобы каждый входящий получил всех своих «обезьян» назад...

Совет совершенно верный. Как бы ни хотела «Жертва» спихнуть ответственность за решение своих проблем на вас, ваша задача – вернуть эту ответственность обратно. Что часто бывает очень непросто, так как хватка опытной жертвы во многом подобна хватке бульдога – вцепившись в кого-либо, она не мытьем так катаньем, но добивается своего.

Поэтому полезно знать приемы, которые помогают с минимальными потерями вырывать из подобных ситуаций. Как минимум вы можете использовать следующие техники:

Прямой отказ

«Слушай, твоя жизнь – это твоя жизнь. И я считаю себя не вправе в нее вмешиваться. Поэтому решай сама, как ты выбираешь жить дальше...»

Вы прямо и открыто говорите человеку, что не намерены решать за него его проблемы. Такой вариант хорошо подходит для деловых и не очень близких отношений.

Так, в случае с «непослушным ребенком» семья Сидоровых вполне могла бы ответить: «Ничем здесь вам помочь не можем. Воспитание ребенка дело сугубо индивидуальное, и мы не хотим вмешиваться в ваши семейные неурядицы. Решать эту проблему должны именно вы»

Помоги не советом, а энергетикой

Очень часто человек становится на позицию жертвы только потому, что он упал духом, у него не хватает собственных сил и энергии на то, чтобы самостоятельно принять решение.

Если так, то разумно помогать не советом, а энергетикой. Взбодрите человека,

разбудите в нем желание действовать, что-то менять!

В примере с «разбитой любовью» можно было бы взорваться следующими словами: «Ну, ты что здесь маленькой притворяешься?!!! Сама что ли не можешь решить, как в такой ситуации поступать?!!! Уже давно не в первый класс ходишь! Так что давай! Включай мозги! И думай сама! Уверена, у тебя получится! Действуй! Вперед!»

На эмоциональном подъеме после таких слов ваша подруга сама сможет решить, как ей быть со своим бой-френдом. И соответственно перестанет вешать эту проблему на вас.

Этот прием, с одной стороны подстраховывает вас от возможных претензий со стороны жертвы, а с другой, позволяет реально помочь близкому вам человеку тем, что ему действительно нужно – своей энергетикой!

Перевести стрелки

Если жертва требует от вас решения своей проблемы, то можно мягко дать ей понять, что она обратилась не по адресу и перевести стрелки на другого человека, который лучше, чем вы, подходит на роль «спасителя» в этой ситуации.

«Знаете что, попробуйте сходить к семейному психотерапевту. Он лучше, чем мы подскажет, что делать с трудным подростком», – после такого предложения Сидоровых, Петровым уже трудно настаивать на том, чтобы именно Сидоровы решали их проблему.

«Давай отложим это пальто. А завтра заедешь с мужем, и пусть еще он выскажется, нравится ему этот фасон или нет. В конце концов, ведь именно он дает деньги на эту покупку», - разумный совет, который убережет и вас, и подругу от возможных проблем в ситуации с «кашемировым пальто».

Здесь очень важно переводить стрелки аккуратно, то есть на правильных людей. Другой человек вряд ли скажет вам спасибо за свалившиеся на него проблемы жертвы, если решение их не в его компетенции.

Косвенные советы

Обычный совет нередко воспринимается как прямое указание к действию, что дает потом «Жертве» моральное право обвинить вас в неудаче. Косвенный совет – это просто дополнительная информация, оформленная в виде истории из жизни других людей, на основе которой жертве самой необходимо принять решение.

«А вот Ивановы, когда их младший начал хулиганить, так они ремнем его начали воспитывать. И помогло. Через неделю уже вел себя как шелковый. Не уверены, что это самое лучшее решение, но если вам кажется, что оно сработает, то попробуйте», - дав совет в такой форме, Сидоровы защищают себя от возможных обвинений со стороны Петровых в будущем.

«Одна моя подруга, ты ее не знаешь, когда ее парень загулял с другой, так она ему такой скандал устроила! Чуть стекла не повывлетали! И знаешь, он к ней проникся таким уважением и любовью, что теперь они живут не разлей вода. Если ты думаешь, что с твоим бой-френдом такое прокатит – то можешь попробовать. Но будь осторожна, у другой моей знакомой после такого парень вообще ушел», - еще один пример косвенного совета в случае с «разбитой любовью».

Так что, если хочется сделать так, чтобы «и волки были сыты, и овцы целы» (то есть хочется и дать совет, и оставить ответственность за окончательное решение на «Жертве»), то советуйте не прямо, а косвенно.

Заключение договора о распределении ответственности

Прием, который традиционно используется в бизнесе: заключается контракт, в котором четко прописана ответственность каждой стороны. После этого, какие либо взаимные претензии возможны только в случае, если они были заранее оговорены.

Если бы менеджер по внедрению бухгалтерской системы сразу же в контракте указал ту часть работ, которая ляжет на плечи заказчика, то потом у директора компании не было бы повода для недовольства.

Треугольник, в который лучше не попадать

Автор: Сергей Шипунов

Или еще пример: если репетитор обещает подготовить школьника к экзаменам, то он рискует попасть в треугольник Карпмана. В случае неудачи, именно его обвинят в плохой работе. Поэтому ему важно заранее оговорить ответственность родителей: следить, чтобы их чадо выполняло домашние задания, чтобы у ребенка были все необходимые учебники и т.д.

Заключая договор о распределении ответственности, вы четко даете понять «Жертве», что вы помогаете ей только в том объеме, который указан в контракте. Оставшуюся работу для достижения результата, вы возвращаете на плечи «Жертвы», заставляя ее саму, активно участвовать в решении проблемы.

Следует помнить, что «треугольник Карпмана» - это только модель. И как всякая модель, она описывает реальность только приблизительно. Иногда люди просят вашего совета не потому, что хотят повесить на вас ответственность за результат, а потому что им нужна дополнительная информация.

Внимательно смотрите на мир. Если человеку нужно просто ваше мнение – то дайте ему ваш совет. Но если вы видите, что человек на самом деле хочет «пересадить на ваши плечи своих «обезьян»» - то не попадайтесь в эту ловушку.

Пореже оказывайтесь в этом треугольнике. Поверьте – вам там не место. Вы заслуживаете лучшего!

Источник:

[Сайт Сергея Шипунова](#)