

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

Ситуация из жизни деловой женщины: проживите ее, как свою. Уже поздно, вы устали и собираетесь ложиться спать, но вдруг раздается телефонный звонок. Вы поднимаете трубку — и слышите голос подруги... На этот раз подруга совершенно никакая, плачет навзрыд, и сквозь ее рыдания вы с трудом понимаете, что она на грани, что муж ее третьи сутки беспробудно пьет, что она нашла его записные книжки с телефонами его женщин и вообще у него недавно родилась дочь от той шлюхи. Вы пытаетесь ее успокоить, но не знаете как. Через полчаса ваших безуспешных попыток подруга бросает трубку, и вы чувствуете, что сделали для нее не все...

Что скажет на это Синтез-технология? Какие предложит работающие техники?

Синтез-технология скажет, что вы попали в ловушку треугольника Карпмана. Треугольник Карпмана — это стандартная модель отношений, состоящая из трех ролей: «Жертва — Преследователь — Спаситель». По поводу него существует много исследований, и главное, что вам нужно знать об этом треугольнике, так это то, что вам там не место. Какая бы роль вас там ни привлекала или какую бы роль вам настойчиво ни предлагали,

Вам не место в этом треугольнике.

Почему?

Во-первых, потому что, как правило, весь этот треугольник склеен из вранья. Вы правда уверены, что Жертва есть именно жертва? Вы убеждены, что Преследователь действительно тут преследователь? И, кстати, Спаситель — он правда Спаситель? Синтез-технология предлагает, как минимум, это тщательно проверить.

Дело в том, что по жизни Жертва чаще преследует сама себя и крепко достает Преследователя, так что в реальности роли скорее обратные. Если когда-то вам это не очевидно, вспомните о «собаке сверху» и «собаке снизу».

- Вторая, как неоднократно было замечено, кусает гораздо ядовитее.

Спаситель же чаще всего лишь игрушка в руках Жертвы, то есть жертва сам, и под напором плачущих требований Жертвы обычно более беспокоится о собственной безопасности или репутации.

- Если он и спаситель, то в лучшем случае для себя.

Во-вторых, проявите здоровый скепсис к безудержным рыданиям несчастной Жертвы и не торопитесь всей душой ее жалеть. Как правило, Жертва действительно в непростой ситуации, но не будьте наивными: плач и стенания Жертвы — это форма драматического спектакля для благодарной публики, где платой является согласие публики поработать на Жертву.

- В этой же ситуации можно вести себя и совершенно по-другому. Жизнь часто бывает трудна, но в этом случае кто-то выбирает думать и делать, а кто-то — скинуть с себя всякую ответственность, плакать и ждать помощи от других. Вопрос: кто так выбирает? Почему? И при чем здесь — вы?

Если вдруг к Жертве раздастся звонок с работы или придет почтальон, она им плакать не будет: какой ей в этом смысл? Жертве — плохо, это так, но плачет она вам так горько и громко для того, чтобы вы это увидели и почувствовали, после чего накормили ее вниманием и начали на нее трудиться.

- Это можно сделать. А можно сделать и что-нибудь другое.

В-третьих, не торопитесь в качестве Спасителя плачущую Жертву — успокаивать. Пожалеть и успокоить горько плачущего человека — реакция, казалось бы, самая естественная, но обратите внимание, обычно это имеет результатом не стихание, а усиление заочных претензий к Преследователю и еще более громкое рыдание навзрыд.

- Это лучше проверить и убедиться воочию. Пока не убедитесь наглядно в этом сами, жалеть и успокаивать будете продолжать.

Синтез-технология предлагает в этом случае разобраться с намерениями плачущей Жертвы и удостовериться, правда ли она хочет в этой эмоционально трудной ситуации успокоиться? Обычно выясняется, что декларируемое на словах желание успокоиться ведущим не является, оно идет от слабой и второстепенной части личности Жертвы. А сильной и главной частью своей личности она категорически не хочет успокоиться, потому что на самом деле она хочет не успокоения, а мести своему Преследователю. А если вы, как Спаситель, не хотите этого вместе с ней и предлагаете ей какое-то подлое успокоение, то вы окажетесь — форменным предателем!

- Рассмотрите метафору. Вот Гитлер (Преследователь) напал на СССР (Жертву). Жертва в огне, и Сталин отчаянно сигналил о своей беде Великобритании (Спасителю). Великобритания же по линии Красного Креста шлет воинам Красной Армии успокоительные таблетки. Чувства Сталина к Черчиллю?

Отсюда потенциальная агрессивность Жертвы: если Спаситель, по ее ощущению, ее не спасает, то ее гнев обрушивается уже на него, и она становится Преследователем в отношении предателя.

- То есть только что — Спасителя.

Техники «выруливания»

Треугольник Карпмана — действительно сложная ситуация, и, если только вы не являетесь профессиональным психологом и психотерапевтом, вам не следует брать на свою грудь такие ситуации и таких клиентов: клиенту вы не поможете, а психотерапевтическая помощь после этого, возможно, понадобится уже вам. Ваша задача — ситуацию только «разрулить», то есть выехать из нее с наименьшими потерями для обеих сторон. Среди адекватных способов поведения в этой ситуации, когда вам предлагают роль Спасителя в этом славном треугольнике, самые простые таковы:

открытый протест,

мягкий саботаж,

«разбуди зверя»,

агрессивная тупость,

загруз работой,

заключение договора о предоставлении услуг.

Разберемся.

Открытый протест

Я не считаю возможным вмешиваться в ваши отношения. Я сожалею, что у вас это произошло, но в ваших отношениях вы должны разбираться сами. После чего — перевести разговор на другую тему, показывая, что к той теме возвращаться вы не намерены.

- Самый простой способ, особенно если отношения могут быть сведены к деловым или вы этими отношениями не очень дорожите.

Мягкий саботаж

В этой тактике следует изматывать нашу якобы Жертву долгими расспросами, постоянно сбиваясь на выяснение совсем посторонних подробностей и, по сути,

переключая внимание с агрессивного плача на житейскую конкретику.

Да... И когда все это произошло? В четверг? Я помню... Еще дождь такой сильный днем шел. У вас он тоже был?..

- В этом случае особенно помогает ваша природная эмоциональная тупость или мудрое ее обнаружение. Минусы этого способа — на него обычно уходит много времени.

«Разбуди зверя»

Плач может идти на разной энергетике: энергичный обвинительный плач говорит о высоком уровне сил и энергии, а тоскливое хлюпанье свидетельствует об энергетическом спаде. В этом случае взбодрить упавшего духом человека может ответный наезд:

Да, а ты-то кто? Он — сволочь, а ты — настоящая тряпка! О тебя только и можно что ноги вытирать, ты же не способна на большее, не способна быть сильной...

и тому подобное.

При таком построении фраз короткая частица «не» сознанием, как обычно, мило пропускается и реально на человека действуют ваши формулы: «способна на большее», «способна быть сильной». В сочетании с эмоциональной накачкой человек на ответной агрессии натворит великих дел и попозже скажет вам «спасибо».

- Впрочем, если вы человека хорошо не знаете, не рискуйте: вместо успеха можете получить и суицид.

Агрессивная тупость

Замысел этого приема: исходим из того, что ваш собеседник не очень умен (точнее, в данной ситуации он выбрал роль недалекого человека) и, по сути, он надеется

попользоваться вашими мозгами. Тогда, если вы его убедите, что вы туповаты сами и попользоваться ему нечем, ему придется включать голову собственную.

- Что, собственно, и требуется.

Конкретное исполнение — среди разнообразных намерений собеседника вы выбираете самое агрессивное (в данном случае: «Хочу с ним развестись!») и начинаете убежденно (и туповато) настаивать именно на этом варианте.

– Он сволочь! Ты представляешь, он встречается с этой стервой из соседнего дома! Гад! Видеть его больше не могу!

– Ты права, нужно себя уважать! Разводись с ним! Завтра же!

– Я всю жизнь ему посвятила, а он... Я не смогу быть с ним под одной крышей! Неблагодарный!!!

– Разводись! (И далее аналогично.)

Протесты: «Ну как я же разведусь, а жить на что?» — игнорируются просто вашей убежденностью: «Так жить нельзя. Надо разводиться!»

Все. К вам претензий никаких — душевно вы с подругой, вы понимаете и разделяете ее чувства, другое дело, что ваша слишком твердая позиция собеседника не устраивает. Что ж, это уже дело житейское.

- Внимательный читатель разглядит здесь вариант способа «доведение до абсурда».

Загруз работой

Люди не любят, когда их загружают работой, и эмоциональный понос обычно кончается в том случае, если «за базар приходится платить». В данном случае вполне уместно, вместо того чтобы беспомощно выслушивать пустые претензии, переключить собеседника на дела его собственные, дела предельно конкретные:

– Он сволочь! Ты представляешь, он... (тут череда обвинений)! Гад! Видеть его больше не могу!

– Ты права, нужно себя уважать! Сделай себе новую прическу (обнови гардероб, езжай на море и отдохни, сходи на психологические курсы).

Или еще конкретнее:

– Слушай, ты моя лучшая подруга и должна себя уважать! Я спокойно слушать твои рыдания не буду. Ты хочешь ныть или быть самостоятельной и сильной? Вот тебе телефон парикмахера (психолога, массажиста, фитнес-клуба).

Далее подробный и настойчивый инструктаж по предложенным направлениям. Возможные отбивки типа «нет сил, нет времени или денег» безапелляционно игнорируются: «Захочешь, найдешь!» или более развернуто: «Если ты сама не позаботишься о себе, о тебе никто не позаботится!»

Этот вариант может быть более развернутым, с легким «посочувствованием», но в любом случае он быстрее и эффективнее, чем использование вас в качестве унитаза. Самое любопытное, что иногда этот прием оказывается не только защитой для вас, а прекрасной идеей и руководством к действию для собеседника.

Заключение договора о предоставлении услуг

Это прием и более действенный, и более трудный, поэтому мы рассмотрим его шире и подробнее.

Итак, сценарий традиционный: Жертва, пользуясь своим «правом слабого», давит на Спасителя и настаивает, что ее должны обслуживать так, как она хочет, на ее условиях. В соответствии с подходом Синтез-технологии вы помогаете, но не безвозмездно, а в обмен на то, что ваши взаимодействия разворачиваются на основе вашего сценария, по вашим правилам. Как правило, ваш сценарий должен состоять, как минимум, из двух пунктов: самостоятельное формулирование Жертвой запроса о конкретной помощи и выполнение каких-либо дисциплинарных условий, выдвигаемых с вашей стороны.

Но начнем по порядку. Самостоятельное формулирование запроса получить непросто, для этого обычно требуется:

открытое формулирование вопроса (или соответствующего ожидания),

теплота, эмоциональная поддержка и, одновременно,

настойчивость.

Такой разговор может иметь, например, такую форму:

– Я тебя слушаю очень внимательно. Вот ты мне сейчас звонишь: а что бы ты хотела от меня получить? Какой, например, помощи?

– Ну, мне плохо!

– Да, я слышу. Ты славная и хорошая, и мне очень жаль, что у тебя все так не складывается. Но я не знаю, что тебе сейчас услышать от меня будет лучше, в чем может заключаться моя помощь. Как ты понимаешь, чем бы я тебе могла помочь?

Если плач прекратился и началась разумная беседа, то все в порядке. Если же нечто нечленораздельное на тему «разобраться» звучит сквозь продолжающийся плач, то необходимо выдвижение дисциплинарных условий. Например, так:

– Ты действительно хочешь разобраться в происшедшем? Мне кажется, ты еще не проревелась. А это очень нужно. Поэтому, чтобы мы с тобой могли как следует поговорить, тебе задание: тебе сейчас нужно пять минут при мне поплакать навзрыд, примерно так, как ты начала наш разговор. Как ты думаешь, у тебя сейчас получится?

Другой вариант примерно того же:

– Нам необходимо договориться вот о чем. (Пауза.) Ты меня слышишь? (Необходимо дождаться ответа: «Слышу!»)

Хорошо. Если во время нашей беседы ты почувствуешь, что слезы подступают, ты не будешь себя сдерживать и начнешь плакать, но плакать обязательно долго, не меньше трех минут, чтобы выплакать все. Если ты этого не сделаешь, наша беседа будет не очень результативной, а ведь у тебя очень важный вопрос. Ты берешь на себя такое обязательство?

Главный итог этого разговора: вас более тревожить на тему «спаси меня» не будут и вы избежите как обвинений в бесчувственности, так и ненужных вам манипулятивных игр.

Заключение договора о предоставлении услуг мне нравится больше всего. Вот была история: сижу дома, никого не трогаю, шпоры сочиняю, поскольку десять часов вечера, а у меня завтра экзамен. Но тут — телефонный звонок. Звонит старая знакомая, налицо слезы (что не новость) и фраза «Я умираю, приезжай», что несколько настораживает. Беру такси, еду.

На поверку ситуация оказывается такова: бой-френд-яхтсмен-красавец-сволочь предал и бросил, а в качестве избавления от этой мерзкой жизни выпита упаковка (25 таблеток) тазепама.

Что ж, доза не смертельная, но здоровье посадить можно.

Хорошо, что делать? Предложение вызвать «скорую помощь» категорически отвергается, тем не менее звоню знакомому врачу, получаю инструкции. Девушка вроде как едва жива, но жаловаться и проклинать у нее сил вполне хватает. Чувствую, что

уже меня всерьез пробуют на роль унитаза и если это не пресечь, то я буду в ней утвержден без конкурентов. Мой ответ: следуя советам врача, знакомлю подругу с более профессиональным исполнителем этой роли — фаянсовым другом в туалете. Похоже, с мутными потоками уходит и часть обиды, девушка притихла, однако некоторые подробности из сволочного поведения обидчика все-таки получаю: «Представляешь, он катал на яхте сразу трех обнаженных девиц, а мне говорил, что любит только меня и никогда ни за что...»

Попытки выяснить, что же требуется от вашего покорного слуги в этой ситуации, к успеху пока не приводят. По крайней мере, с облегчением узнаю, что «морду бить» никому не надо. Мое предложение отбить у яхтсмена всех его трех незакомплексованных пассий тоже не вызывает энтузиазма. Что предпринять еще?

Попытался сыграть на гордости в стиле: «Ты тряпка!» — снова облом, перед лицом еще двух полных упаковок снотворного эту тему пришлось оставить. Хорошо, осталась торговля. Завожусь: в конце концов, скоро экзамен, а у меня еще конь не валялся. Так что, милая, давай так: ты, как корифей в этом предмете, садишься писать мне шпаргалки, а я обязуюсь каждые два часа уделять 30 минут твоей проблеме. Ура, сработало! И даже первый получасовой сеанс психотерапии уже прошел как-то подозрительно конструктивно. А потом и вовсе поспать отпустили. И шпаргалки были чудо как хороши, целый семестр ходил с повышенной стипендией.

...А на следующий день от всех переживаний осталось только «Какая же я была дура» и полупустая упаковка тазепама. Полупустая — потому что, оказывается, была выпита только половина, и то не факт...

Практикум смыслового анализа подтекста

Все приведенные здесь техники оказываются по-настоящему эффективными тогда, когда каждую из них вы отработаете. Для этого возьмите эту или аналогичную ситуацию и разыграйте ее в два этапа: первый этап — диалог в письменном виде с анализом каждой реплики, второй этап — в реальном учебном разговоре, вживую. Отработайте все приведенные здесь шесть способов реагирования и найдите еще как минимум один способ.

Разбор диалога

Что такое разбор диалога с анализом каждой реплики, как это делается? В качестве примера даем один из возможных вариантов:

Я тебя слушаю очень внимательно.

- Демонстрация теплоты и одновременно, по тону, спокойного внимания. В

противоположность охам и ужасам, такое начало настраивает на более взвешенную беседу.

Вот ты мне сейчас звонишь: а что бы ты хотела от меня получить?

- Прямой вопрос типа «Чего тебе от меня надо?» — будет воспринят как грубость. Если же делается маневр, предложение взглянуть на ситуацию со стороны и вопрос звучит как бы со стороны, то тот же по сути вопрос скользит уже мягче. Использована техника «отстраненного рассмотрения».

Какой, например, помощи?

- Этой подсказкой достигаем двух целей: стелем еще мягче и по сути подсказываем ответ. Но который должны сказать не мы, а нам.

Ну мне плохо!

- Выстрел опытного манипулятора: явная попытка уйти от ответа и переложить ответственность за формулировку запроса.

Да, я слышу.

- Выстрел мимо. А чтобы человек за это не рассердился, сразу —

Ты славная и хорошая,

- Базисная поддержка.

и мне очень жаль, что у тебя все так не складывается.

- Выражение теплого сочувствия.

Но я не знаю, что тебе сейчас услышать от меня будет лучше, в чем может заключаться моя помощь.

- Отказ работать за другого.

Как ты понимаешь, чем бы я тебе могла помочь?

- Повтор уже заданного вопроса. Обратите внимание: формулировка «Как ты понимаешь?» — очень сильный способ предложить человеку поработать самому.

Другой вариант концовки — более конкретный, с предложением выбора через вилку альтернативы:

Что бы ты сейчас хотела больше: чтобы я тебе посочувствовала — или помочь тебе разобраться в происшедшем?

Те методы, приемы и техники, которые оказались вскрыты в таком разборе, достаточно подробно разбираются в книге «Искусство общения, или Практическая психология для делового человека»

Разбор монолога-обращения

Ты действительно хочешь разобраться в происшедшем?

- Техника «парафраз намерений» в данном случае подкрепляет слабо проговоренное желание.

Мне кажется, ты еще не проревелась.

- Рефрейминговая формулировка «проревелась» переводит плач из категории «знак беды» в целительные процедуры. Ну, типа клизмы.

А это очень нужно.

- Аналог приема «парадоксальное намерение» по Франклу.

Поэтому, чтобы мы с тобой могли как следует поговорить, тебе задание: тебе сейчас нужно пять минут при мне поплакать навзрыд,

- В целом — это расстрел манипулятивной позиции прямой наводкой. Теперь, если несчастная подруга в очередной раз захочет надавить вам на психику своим плачем, это уже окажется не давлением, а выполнением заданного ей упражнения, после чего подруге останется либо прекращать разговор вообще, либо вести его в более разумном русле.

примерно так, как ты начала наш разговор.

- Предложение образца — близкого и понятного. Плюс повторная нейтрализация провоцирующей функции ее бывшего плача, продвижение взгляда на тот плач как на необходимую рациональную процедуру.

Как ты думаешь, у тебя сейчас получится?

- В целом: увод внимания с темы «выполнять ли задание» на «получится ли это». Обратите также внимание на маркирующий оборот «как ты думаешь» и акцент «сейчас», который пресуппозицией утверждает, что «вообще у тебя получится» и ставит вопрос лишь: «Получится ли сейчас?»

Контрольный разбор

Нам необходимо договориться вот о чем. (Пауза.)

- Перевод: «Тебе придется платить».

Ты меня слышишь? (Необходимо дождаться ответа: «Слышу!»)

- Платить будешь? — Буду...

Хорошо.

- Ситуация у меня под контролем.

Если во время нашей беседы ты почувствуешь, что слезы подступают,

- Скрытый инструктаж: «Ты **будешь** плакать!» Поскольку это событие и так вероятное, то в данном случае вы делаете то же, что и король в сказке Экзюпери «Маленький принц», который в нужный момент отдавал распоряжение: «Солнце, я повелеваю тебе вставать!» И солнце — вставало! Прием «командование солнцем».

ты не будешь себя сдерживать и начнешь плакать,

- Кто бы отказался... — продолжение скрытого инструктажа и накопление кредита власти.

но плакать обязательно долго, не меньше трех минут, чтобы выплакать все.

- Вот оно и распоряжение: использование кредита власти.

Если ты этого не сделаешь, наша беседа будет не очень результативной, а ведь у тебя очень важный вопрос.

- Тихая угроза и подмазывание.

Ты берешь на себя такое обязательство?

- Увод внимания от всех предыдущих по умолчанию принимаемых договоренностей и позитивное требование с элементом вызова.

Как правило, тут очень хочется сказать: «Да!»

Источник:

Из книги [Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека](#)