

УДК 159.92
ББК 88.52
Д40

Muriel James, Dorothy Jongeward
Born To Win: Transactional Analysis With Gestalt Experiments

Copyright © 1996. 1971 by Addison-Wesley Publishing Company, Inc.

Публикуется с разрешения издательства DA CAPO PRESS,
an imprint of PERSEUS BOOKS LLC (США) при содействии Агентства
Александра Корженевского (Россия).

Originally published by Sterling Publishing Co., Inc., New York

Д40

Джеймс, Мюриэл.

Рожденные побеждать. 10 ключей к пониманию, почему одни люди добиваются успеха, а другие нет / Мюриэл Джеймс, Дороти Джонгвард ; [пер. с англ. Э.И. Мельник]. — Москва : Эксмо, 2019. — 352 с. — (Классические бестселлеры по саморазвитию).

ISBN 978-5-04-098467-1

Почему одни люди стремительно поднимаются по карьерной лестнице, а другие всю жизнь стоят у ее подножия? Что превращает ничем не примечательного троечника в бизнесмена из списка Forbes? Какие скрытые ограничения мешают большинству из нас воплощать в реальность амбициозные планы юности? Знаменитые американские психологи Мюриэл Джеймс и Дороти Джонгвард провели глубокий анализ феномена успеха, опираясь на гештальттерапию Фредерика Перлза и транзактный анализ Эрика Берна. Используя весь багаж психологических знаний, накопленных человечеством в XX веке, они раскрывают механизм формирования по-настоящему успешной личности.

УДК 159.92
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-098467-1

© Мельник Э.И., перевод на русский язык, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Классические бестселлеры по саморазвитию

**Мюриэл Джеймс
Дороти Джонгвард**

**РОЖДЕННЫЕ ПОБЕЖДАТЬ
10 ключей к пониманию,
почему одни люди добиваются успеха, а другие нет**

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *И. Стародубцева*
Младший редактор *Р. Муртазина*
Художественный редактор *Г. Булгакова*

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тауар белгісі: «ЭКСМО»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-дуken : www.book24.kz

Импортёр в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибьютор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша арыз-талаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,

Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 07.12.2018. Формат 60х90^{1/16}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,0.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-098467-1



Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
сайт книги для всех



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел.:/факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:
Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».
Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rnd.eksmo.ru
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.
Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rnd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).
Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре
Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж
Cash&Carry в г. Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,
пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: exmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».
Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91,92). E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073 г. Киев, ул. Вербовай, д. 17а.
Телефон: +38 (044) 290-99-44. E-mail: sales@forsukraine.com



ЕКСМО.РУ
новинки издательства



Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ОТЗЫВЫ

«Все мы — победители! Вот кем мы должны быть, подчеркивают Джеймс и Йонгевард. Они полагают, что, объединив гештальттерапию Фредерика Перлза и теорию «игр» Эрика Берна, вы сможете распознать роли, которые играете. Вы можете принять решение — и преобразовать негативные поступки в позитивные и превратиться в победителя, которым имеете право быть от рождения».

Los Angeles Sunday Examiner

«На свете немало хороших книг, способных помочь развить уверенность в себе. И среди них самая выдающаяся — «Рожденные побеждать»».

Family Circle

«Разрываемые противоборствующими внутренними силами, многие люди теряют надежды на лучшую жизнь... «Рожденные побеждать» — это руководство по самосовершенствованию путем понимания своего собственного характера».

Seattle Times

«Книга «Рожденные побеждать» побуждает людей вначале понять свои мысли, чувства и поступки... и, наконец, сознательно работать над переменами, двигаясь от прежнего к новому».

Contemporary Psychology

«Прекрасно написанная книга и долгожданная первая серьезная попытка... Не считая прочих достоинств, это превосходный справочник по гештальт-упражнениям, которые будут полезны в любой ситуации, связанной с самоисследованием».

Psychology Today

«Захватывающе... Эта книга будет полезным чтением для любого человека, заинтересованного в более глубоком понимании человеческих отношений».

Charlotte Observer

«Превосходно... «Рожденные побеждать» объясняет транзакционный анализ на языке человеческого развития. Каждый индивидуум обладает способностью побеждать в этой жизни, всякий человек рождается уникальным... При такой психологической поддержке просто хочется читать дальше».

Times of India

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

«Исключительно!.. Хотя существует множество научно-популярных книг о гештальт-теории, в них нет таких подробных рекомендаций для самопомощи, как в «Рожденных побеждать».

Kansas City Times

«Провокационно... Благодаря наглядно описанным ситуациям и многочисленным упражнениям читатель сможет развить позитивное отношение к себе и к жизни — отношение победителя».

Childhood Education

«Самый волнующий вклад в самопонимание со времен выхода «Люди, которые играют в игры»... Авторы используют примеры с изяществом лучника, поражающего центр мишени... Любая женщина, у которой когда-либо случались проблемы взаимоотношений, увидит себя в «Рожденных побеждать».

Progressive Woman

«Рекомендации из «Рожденных побеждать» можно применять к решению личных, деловых, семейных и учебных проблем».

The Office

«Невероятно полезная книга для самопонимания... доступность изложения... богатство содержания и практическая помощь».

Presbyterian Outlook

«Для тех, кому хотелось бы лучше понимать проблемы в человеческих отношениях, эта книга — обязательное чтение. Ее следовало бы взять на вооружение всем тем, кто работает с людьми как профессионал и менеджер или стремится к удовлетворенности собственной жизнью».

Spectrum

«В «Рожденных побеждать» столь многое связано с детскими переживаниями и их воздействием на развитие взрослого человека, что эта книга несомненно заинтересует учителей и родителей».

Sacramento Bee

«Рациональный и работоспособный подход к анализу и пониманию человеческого поведения... Четко написано и превосходно изложено — как для обычного читателя, так и для профессионала».

MD

[>>> Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

СОДЕРЖАНИЕ



ГЛАВА 1. ПОБЕДИТЕЛИ И НЕУДАЧНИКИ

Победители	16
Неудачники	19
Методы перемен	22
Фредерик Перлз и гештальттерапия	23
Эрик Берн и транзакционный анализ	29
Итоги	31
Эксперименты и упражнения	
1. Список личных качеств	32
2. Шкала «победитель — неудачник»	34
3. Ролевая игра во внутреннем диалоге	35

ГЛАВА 2. ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТРАНСАКЦИОННОМ АНАЛИЗЕ

Введение в структурный анализ	37
Развитие эго-состояний	42
Введение в анализ взаимодействий (транзакций)	44
Игры, в которые играют люди	48
Дни решений	51
Психологические позиции	52
Сексуальность и психологические позиции	54
Введение в анализ сценариев	55
Итоги	56
Эксперименты и упражнения	
1. Как начать познавать ваши эго-состояния	58
2. Ваши эго-состояния и чувства	59

3. Анализ транзакции	59
4. Ваша ОК-позиция (фантазия)	60
5. Ваша гендерная ОК-позиция (фантазия)	60

ГЛАВА 3. ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ПОГЛАЖИВАНИЯХ И СТРУКТУРИРОВАНИИ ВРЕМЕНИ

Жажда поглаживаний	63
Позитивное поглаживание	66
Обесценивание и негативные поглаживания	70
Жажда структурированного времени	78
Итоги	84

Эксперименты и упражнения

1. Вы и прикосновение	87
2. Вы и признание	89
3. Вы и структурирование времени	90
4. Ваша способность к близости	91

ГЛАВА 4. ДРАМА ЖИЗНЕННЫХ СЦЕНАРИЕВ

Сценарии	94
Культурные сценарии	95
Субкультурные сценарии	102
Семейные сценарии	104
Психологические сценарии индивидуума	107
Как возникает сценарий	109
Сценарии с проклятием	111
Контрсценарии	114
Роли и темы в жизненных драмах	114
Темы сценариев	120
Сценарные роли и темы в греческой мифологии	121
Сценарные темы в детских сказках	123
Итоги	124

Эксперименты и упражнения

1. Культурные и семейные сценарии 130
2. Индивидуальный сценарий 130

**ГЛАВА 5. ВОСПИТАНИЕ
И ЭГО-СОСТОЯНИЕ РОДИТЕЛЯ**

Эго-состояние Родителя	135
Эго-состояние внутри Родителя	136
Внешнее выражение эго-состояния Родителя	137
Внутреннее влияние эго-состояния Родителя	139
Заботливый Родитель	143
Предубежденный Родитель	145
Неполное эго-состояния Родителя	146
Перевоспитание	150
Итоги	151

Эксперименты и упражнения

1. Ваши родители как люди 153
2. Подходы ваших родителей 158 |
3. В чем вы похожи на своих родителей? 159 |
4. Ваш внутренний диалог 159 |
5. Ваши Родительские эго-состояния 160 |
6. Найкан-терапия (японский метод
самонаблюдения) 161 |

ГЛАВА 6. ДЕТСТВО И ЭГО-СОСТОЯНИЕ РЕБЕНКА

Эго-состояние Ребенка	163
Естественный Ребенок	164
Маленький Профессор	168
Адаптированный Ребенок	173
Переключения между Естественным и Адаптированным Ребенком	179
Как активировать эго-состояние Ребенка	181
Итоги	184

Эксперименты и упражнения

1. Дом вашего детства	185
2. Как вступить в контакт с детством	186
3. Ребенок в вас сейчас	187
4. Осознанность процесса фантазии	187
5. Ваши детские адаптации	188
6. Потеря родителя	190
7. Ваш Маленький Профессор	191
8. Вы как Естественный Ребенок	193

**ГЛАВА 7. ЛИЧНОСТНАЯ
И ПОЛОВАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ**

Имена и идентичность	197
Идентификация путем игры	202
Психологические игры и ролевая идентификация в детстве	206
Гендерная идентичность	208
Выражение своей половой принадлежности	213
Итоги	220

Эксперименты и упражнения

1. Идентичность и ваше имя	221
2. Ваша детская игра	222
3. Ваша нынешняя игра	224
4. Ваши психологические игры	226
5. Ваша гендерная идентичность и выражение своей половой принадлежности	227
6. Ваши нынешние чувства и поведение, связанные с полом	229

**ГЛАВА 8. КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЕ
КУПОНОВ И ИГРЫ**

Психологические купоны	234
Момент расплаты	242

Надпись на футболке	244
Игры с позиции эго-состояния Ребенка	246
Игра «да, но...»	248
Игра «давайте вы подеретесь»	249
Игра «смотри, что ты заставил меня сделать»	250
Игра «взрыв»	250
Игра «зал суда»	251
Игра «полицейские и воры»	253
Отказ от игр	253
Итоги	255

Эксперименты и упражнения

1. Ваша коллекция купонов	256
2. Интеграция прежних чувств	257
3. Отслеживание прежних чувств	268
4. Надписи на вашей футболке	269
5. Вопросник по сценариям	270

ГЛАВА 9. ЭГО-СОСТОЯНИЕ ВЗРОСЛОГО

Феномен «ударной ловушки»	273
Эго-состояние Взрослого	274
Границы эго-состояний	277
Неопределенные границы эго	278
Ригидные границы эго	279
Контаминация Взрослого	283
Повреждения границ	287
Взрослый как администратор личности	287
Как умиротворить Родителя	291
Как порадовать Ребенка	291
Активация и усиление эго-состояния Взрослого	293
Дни отчаяния	301
Итоги	303

Эксперименты и упражнения

1. Сцена на смертном одре (фантазия)	305
2. Ваш последний час (фантазия)	306
3. Как вырваться из вашей «бараньей ловушки»	306
4. Изучение Постоянного Родителя, Постоянного Взрослого и Постоянного Ребенка	307
5. Портрет ваших эго-состояний	310
6. Деконтаминация вашего Взрослого	310
7. Как учиться на своих проекциях	312
8. Как учиться на своих сновидениях	313
9. Метод решения проблем	314

ГЛАВА 10. АВТОНОМИЯ И ВЗРОСЛАЯ ЭТИКА

Осознанность	318
Спонтанность	319
Близость	321
Интегрированный Взрослый	323
Взрослые чувства	325
Взрослая этика	326
Эпилог	330

Эксперименты и упражнения

1. Ваша Взрослая этика	331
2. Взрослые вопросы о вашей жизни	332

Примечания и ссылки	333
---------------------------	-----

Алфавитный указатель	343
----------------------------	-----

Об авторах	346
------------------	-----

Другие произведения авторов	347
-----------------------------------	-----

Думаю, следует наконец взять свою
жизнь в собственные руки.

Артур Миллер
«После грехопадения»

Глава

I

Победители и неудачники

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Человека невозможно ничему научить.
Можно лишь помочь ему открыть что-то
в самом себе.

Галилей

Каждый человек рождается как нечто новое, нечто такое, чего никогда прежде не существовало. Всякий рождается со способностью быть победителем в жизни. Всякий обладает уникальным способом видения, слышания, осязания, вкусовых ощущений и мышления. У каждого есть собственный уникальный потенциал — способности и ограничения. Каждый может быть важным, мыслящим, осознающим и творческим существом — продуктивной личностью, победителем.

Слова «победитель» и «неудачник» имеют множество значений. Когда мы называем человека победителем, мы не имеем в виду того, кто заставляет проигрывать всех остальных. Для нас победителем является тот, кто искренне реагирует, проявляя себя надежным, достойным доверия, отзывчивым и честным человеком — и как личность, и как член общества. Неудачник — тот, кто не способен реагировать аутентично¹.

¹ Аутентичность — понятие, разработанное в гуманистической психологии и психотерапии. Отражает одну из важнейших интегративных характеристик личности, способность человека в общении отказываться от различных социальных ролей, позволяя проявляться своим подлинным личностным качествам, мыслям, эмоциям и поведению. Синонимы аутентичности: полноценно функционирующая личность (Роджерс), свобода (Олпорт), самоактуализация (Маслоу), самость, целостная личность (Перлз), конгруэнтность (Гриндер), Бендлер. — *Психологический словарь*.

Мартин Бубер проводит различие между этими определениями, пересказывая старую притчу о раввине, которого на смертном одре спрашивают, готов ли он к загробному миру. Раввин отвечает — да, готов. В конце концов, его же не спросят: «Почему ты не был Моисеем?» Его спросят только: «Почему ты не был самим собой?» [1]¹.

Лишь немногие люди относятся к стопроцентным победителям или неудачникам. Весь вопрос в степени преобладания тех или иных тенденций. Однако стоит человеку встать на путь становления победителем, и его шансы стать таковым возрастают. Цель нашей книги — помочь упростить этот путь.

ПОБЕДИТЕЛИ

Победители обладают различным потенциалом. Достижения — не главное. Главное — аутентичность. Аутентичный человек ощущает свою реальность путем познания, бытия и становления в качестве достойной доверия, отзывчивой личности. Аутентичные люди актуализируют собственную беспрецедентную уникальность и ценят уникальность других.

Аутентичные личности — победители — не тратят свою жизнь на старания соответствовать представлению о том, кем им *следовало бы* быть; они остаются самими собой и не вкладывают свою энергию в актерство, претенциозность и манипулирование другими. Победители способны раскрываться, вместо того чтобы проецировать вовне образы, которые угождают другим, провоцируют их или соблазняют. Победители сознают, что существует различие между глупостью как качеством и глупыми поступками, между истинными знаниями и личиной мудреца. Победителям нет нужды прятаться за маской. Они отбрасывают не соответствующие реальности представления о собственной второ-

¹ В квадратных скобках указаны номера примечаний, которые даны в конце книги к каждой главе.