

УДК 613.8
ББК 88.37
Б51

Eric Berne
BEYOND GAMES AND SCRIPTS
Copyright © 1976 by Eric Berne
Перевод с английского Ю.И. Герасимчик

Берн, Эрик.
Б51 За пределами игр и сценариев / Эрик Берн ; [пер. с англ. Ю.И. Герасимчик]. – Москва : Эксмо, 2018. – 496 с. – (Легенды психологии. Эрик Берн).

ISBN 978-5-04-096195-5

Все, что стоит прочесть у легендарного психолога XX столетия, собрано на страницах этой книги. Верный ученик и соратник Эрика Берна Клод Штайнер включил в нее самые яркие и значимые тексты автора мирового лонгселлера «Игры, в которые играют люди». Здесь вы найдете и подробный разбор структуры человеческой личности, и рассмотрение жизненных сценариев, и обсуждение основ транзактного анализа, и размышления о групповой динамике.

На страницах этой книги Эрик Берн с присущим ему юмором рассказывает:

Что такое интуиция и как она работает;
Как влияет на жизненный сценарий ожидание смерти;
В какие игры играет большинство из нас и в чем их правила;
Как распознавать пагубные сценарии и трансформировать их.

УДК 613.8
ББК 88.37

ISBN 978-5-04-096195-5
© ООО «Попурри», перевод на русский язык, 2007
© 1976 by Claude M. Steiner
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

[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.

Издание для досуга

ЛЕГЕНДЫ ПСИХОЛОГИИ. ЭРИК БЕРН

Эрик Берн

ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИГР И СЦЕНАРИЕВ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Л. Романова*
Младший редактор *И. Стародубцева*
Художественный редактор *П. Петров*

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: «ЭКМО» 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-дүкен : www.book24.kz

Импортер 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 06.06.2018. Формат 60x90¹/₁₆.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 31,0.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-096195-5



9 785040 961955 >



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

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

ЛитРес:
один клик до книги™



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., 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: 142701, Московская область, Ленинский р-н,
г. Видное, Белокаменное шоссе, 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. Екатеринбург. 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@md.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 «ЭКМО 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. Вербова, д. 17а.
Телефон: +38 (044) 290-99-44. E-mail: sales@forsukraine.com



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

*Посвящается
студентам, учителям,
клиентам и друзьям Эрика Берна,
предоставившим ему
богатый материал
для создания
транзактного анализа*

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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Содержание

Предисловие. Живая проблема: «Гордонов узел», <i>Киприан Сен-Сиф</i>	9
Введение	11
1. Уходя от теории влияния межличностного взаимодействия на невербальное сопереживание	13

Часть I

ЭГО-СОСТОЯНИЯ, ТРАНСАКЦИИ И ИГРЫ

Введение	31
2. Что такое интуиция?	37
3. Структура личности	48
4. Трансактный анализ: новый и эффективный метод групповой терапии	58
5. Социальное взаимодействие	72
6. Процедуры, ритуалы и времяпрепровождения	81
7. Игры	93
8. Тезаурус игр	114
9. Игры: дополнение	169

Часть II

СЦЕНАРИИ

Введение	175
Предисловие. Живая проблема: «Глядя на траву», <i>Киприан Сен-Сиф</i>	177
10. Анализ сценариев	179
11. Что вы говорите после того, как сказали «здравствуйте»? ..	193
12. Пренатальные влияния	211
13. В ожидании <i>rigor mortis</i>	234

14. Ранние влияния	241
15. Зрелость и смерть	263
16. Типы сценариев	283
17. Секс и сценарии	291
18. Как возникает сценарий?	313
19. Передача сценариев	329
20. Диагноз: Признаки сценариев	350

Часть III ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА

Введение	393
21. Групповая динамика	395
22. Власть в группе	419
23. Групповая психотерапия	434
Заключение	465
Эрик Берн. Краткая биография. <i>Составлена Уорреном Д. Чейни</i>	466
Словарь терминов трансактоного анализа	477

Предисловие

ЖИВАЯ ПРОБЛЕМА: «ГОРДОНОВ УЗЕЛ», КИПРИАН СЕН-СИР¹

Жил-был человек по имени Гордон. Когда он был маленьким, родители привязали ему к груди обезьяну. С каждым днем они делали узел все более тугим и замысловатым, и в конце концов обезьяна стала чуть ли не частью тела мальчика. Такое «соседство» мешало ему играть с другими детьми и не позволяло радоваться жизни, причем с возрастом число проблем только увеличивалось. И вот он решил пойти к доктору, чтобы избавиться от обезьяны.

Первый врач, к которому он пришел, сказал: «Что ж, если ты будешь лежать спокойно и не станешь мне мешать, я попробую что-нибудь сделать». Шли недели, Гордон лежал и не шевелился, а доктор в это время пытался развязать узел. По прошествии нескольких лет образовалась пара свободных концов, но развязать узел так и не удалось. Гордон устал от этого врача и решил прекратить «терапию».

Следующий доктор внимательно посмотрел на узел и произнес: «Какой кошмар! Это не просто узел, а двойной узел». Он был хорошим врачом, но так и не смог ничего

¹ Transactional Analysis Bulletin, Vol. 7, No. 25, Jan. 1968. © 1968 The International Transactional Analysis Association, Inc.

сделать. Наконец, Гордон пошел к третьему врачу. Тот, тщательно изучив узел, достал меч и разрубил его прямо посередине. Веревки упали, и обезьяна убежала прочь.

Узнав о том, что Гордон освободился от обезьяны, первый доктор пришел узнать, как все произошло. «Так нечестно, — заявил он. — От тебя требовалось развязать узел. К тому же на том месте, где была обезьяна, у Гордона осталось большое белое пятно». А второму врачу он сказал: «Не расстраивайся, ничего хорошего из этого не выйдет. В скором времени Гордон снова будет у нас». Тогда Гордон обратился к третьему доктору со словами: «Он прав. Так поступают только шарлатаны. Ты должен был развязать его. К тому же у меня осталось большое белое пятно. А еще я скучаю по своей обезьянке».

Третий доктор ответил ему: «Послушай, что я тебе скажу. Давай сделаем так. Я предлагаю использовать белое пятно в качестве листа бумаги, на котором мы будем рисовать». Сначала Гордону не понравилась идея доктора, но потом он начал получать удовольствие от этого занятия. «Мы пользовались исключительно акварелью, — сказал доктор. — Ты можешь смыть краску, когда захочешь. В любом случае довольно скоро пятно исчезнет само и ты будешь выглядеть как все остальные люди». Но друзья Гордона, узнав, какое развлечение он себе нашел, осудили его: «И тебе не стыдно? Это отвратительно и цинично. Разве ты не знаешь, что не следует развлекаться подобным образом? Неужели трудно найти какой-нибудь более стандартный способ?»

Вопрос: почему разрубить узел одним ударом вместо того, чтобы его развязывать, считается непозволительным?

ВВЕДЕНИЕ

Эрик Берн, урожденный Эрик Леонард Бернштейн, он же Киприан Сен-Сир, он же Эрик Леонард Рамсботтом Гаудале Бернштейн, был выдающимся мыслителем, новатором и врачом. Но, возможно, он не приобрел бы такую широкую известность, если бы не замечательное чувство юмора. Именно оно помогало Берну отстоять свои идеи перед самой неблагоприятной, ревнивой и скептически настроенной аудиторией.

Я уверен, что бо́льшая часть его работ, так же как и его последнее публичное выступление, всегда вызывали примерно одну и ту же реакцию: смех, с одной стороны, и «праведный гнев» — с другой. Впрочем, им на смену приходили серьезные размышления.

Мне посчастливилось присутствовать на последнем публичном выступлении Берна, состоявшемся 20 июня 1970 года на обеде во время ежегодной конференции, которое проводилось Ассоциацией групповой психотерапии «Золотые Ворота»¹. Он был главным докладчиком. Я помню Берна так отчетливо, будто он до сих пор стоит передо мной. За его спиной открывался изумительный вид на Сан-Франциско и Золотые Ворота. В комнате собралось так много людей, что яблоку негде было упасть. Эрик открыто

¹ Ассоциация названа в честь пролива, соединяющего бухту Сан-Франциско с Тихим океаном. — *Прим. перев.*

и непринужденно говорил все, что думает по поводу психиатрии. Он уже в тысячный раз затрагивал эту тему. Берн говорил серьезно и в то же время с юмором, вызывая в зале взрывы смеха. Я, как обычно, покинул его выступление с парочкой новых инсайтов. Эрик умер несколько недель спустя. Эта речь содержала все идеи Берна, которые родились у него в последние дни его жизни и которыми он хотел поделиться со своими коллегами-психотерапевтами. В них нашли прекрасное отражение его остроумие и основательность, шутливость и интерес к людям, о счастье которых он непрестанно заботился, — в общем, все то, чем запомнились нам его книги и его жизнь. Остроумие присутствовало во всех произведениях Эрика. Одна из его первых статей носит название «Кем был Кондом?». Она посвящена человеку по имени Кондом¹ (возможно, его никогда и не было), который занимался популяризацией и усовершенствованием «машины». В этой статье Берн приводит панегирик Кондому, который был написан в XVIII веке. Начинается он так: «Слушайте и внимайте: я пою ночную хвалу Кондому, ибо он достоин того, чтобы быть воспетым...»

Клод Штайнер

¹ По-английски «condom» означает «презерватив». — *Прим. перев.*

1. Уходя от теории влияния межличностного взаимодействия на невербальное сопереживание¹

Хорошо, сегодня я буду говорить очень серьезно. Я, что называется, «задам им всем жару». Когда два года назад я думал над тем, как назвать свою речь, то еще помнил, о чем собирался сказать. Но больше я этого не помню, посему буду говорить все, что придет мне в голову.

Проблема заключается в следующем: несмотря ни на что, в государственных лечебницах сегодня находится от пятисот тысяч до миллиона больных. Услуги психиатров пользуются повышенным спросом. В итоге по коридорам больниц разгуливает целый миллион не то людей, не то овощей, каждый день потребляющих тонны фенотиазинов². Еще около ста двадцати миллионов человек нуждаются в помощи психотерапевта. Я хочу поговорить с вами о том, как мы собираемся лечить своих пациентов. В этом, собственно, и заключается проблема. У меня есть к вам несколько вопросов. Много ли вы знаете пациентов, которых удалось вылечить? Смогли ли вы с помощью своих психотерапевтических методик перевоспитать малолетнего пре-

¹ Transactional Analysis Journal, Vol. 1, No. 1. 1971 The International Transactional Analysis Association, Inc.

² Фенотиазин — нейролептик. — *Прим. перев.*

ступника? Сколько их было: один, два? Получилось ли у вас вылечить шизофреника, и если нет, то почему?

Суть того, о чем я вам расскажу, будет заключаться в следующем: среди психотерапевтов, как и среди игроков в покер, есть победители и есть проигравшие. Если родители разрешили вам побеждать, значит, вы добьетесь успеха на любом поприще: в психиатрии, хирургии или чем-то еще. Возможно, люди становятся психиатрами потому, что эта профессия не требует слишком многого: нужно лишь время от времени участвовать в научных конференциях, где каждый объясняет друг другу, почему он почти ни на что не способен. В покере после трех партий несложно определить, кто из сидящих за столом победитель, а кто неудачник, — для этого достаточно проанализировать реакцию игроков на происходящее. Точно так же, я думаю, и пациенты поело трех часов беседы способны определить, какой врач является победителем, а какой умеет только проигрывать. Если учесть, что большинство пациентов на самом деле не хотят выздоравливать, то они с удовольствием «пойдут под нож» неудачника. Но тот, кто действительно хочет вылечиться, может найти победителя.

Я попытаюсь показать, как люди превращаются в неудачников. Сделаю я это на примере социальных наук, где сопротивление любому позитивному знанию на редкость велико. Если вы работаете в этой сфере, то не следует говорить коллегам, что вам нечто известно наверняка, поскольку в ответ услышите не «Расскажи нам об этом», а «Сейчас мы докажем тебе, что ты ничего не знаешь». Такой подход для других областей знания не характерен.

Название моего выступления, как вы, наверное, уже догадались, носит шуточный характер. Если кто-то этого не понял, то ему очень повезло, что он здесь оказался. «Уходя от теории влияния межличностного взаимодействия на невербальное сопереживание» — вот как звучит тема вы-

ступления. Она содержит в себе все, что нужно, за исключением предлога «к». Вам кажется, что я вставил вместо него «уходя от» просто ради смеха. Существует множество докладов, начинающихся с предлога «к», и вы ждете, когда же наконец их авторы достигнут того, к чему так упорно стремятся. Но если вы спросите об этом их самих, они вам ответят: «Мы не знаем, как туда попасть; мы даже не представляем себе, в каком направлении движемся». Однако я думаю, что обычный человек знает, куда движется. Однажды, сидя в салоне самолета, я услышал, как пилот объявил по радио: «Этот самолет летит по направлению к Нью-Йорку». На что я сказал: «Выпустите меня отсюда: я хочу попасть в Нью-Йорк». Или, помню, как-то я оказался в больнице, где мне предстояла операция по удалению миндалин. Мой хирург произнес такую фразу: «На пути к удалению ваших миндалин я собираюсь предпринять следующие шаги». Это прозвучало очень вычурно, обычные люди так не говорят. Они говорят: «Вот куда я иду» или «Вот куда я хочу прийти». В общем, они не используют слов типа «по направлению к» или «уходя от». Последнее, кстати, выглядит более безобидно, нежели первое. По крайней мере, дистанцирование помогает посмотреть на ту или иную вещь более объективно.

Теперь про теорию. Под теорией я понимаю одно из двух: во-первых, это может быть умная мысль вроде «Все люди разные». Производством таких мыслей занимаются в «Rand Corporation»: тамошние сотрудники никогда не расстаются с компьютерами или со сверхсложными счетными машинками, с помощью которых они создают теории человеческого поведения. Причем я подозреваю, что людей они и в глаза-то не видели. Есть и другой тип представляющих абстракции теорий, в основе которых лежит опыт. Чем больше пациентов ты обследуешь, тем лучше будет твоя теория. Чем больше времени ты потратишь на рабо-

ту с пациентом и чем меньше часов проведешь за счетной машинкой, тем точнее окажутся твои выкладки.

Слово «влияние» тоже нынче в моде. Каждый хочет оказать хоть какое-то влияние на других. Но влияние, как мне видится, — это не удар молотком по голове. Трах-бах-бах! Вы должны оказывать влияние на своих пациентов, но при этом не бить их молотком по голове. Я совершенно не воспринимаю словосочетание «межличностное взаимодействие». Я не вижу в нем никакого смысла или вижу смысл, противоположный тому, который в него хотят вложить, — безличное взаимодействие, надличностное взаимодействие и даже преступление. Оно относится к разряду трусливых фраз, потому что за ним стоит такое признание: «Если я употребляю много мудреных слов, мне не нужно знать, что же происходит в действительности, и мне это нравится». Я же, со своей стороны, предлагаю слово «транзакция»¹. Оно ценно тем, что предполагает вовлеченность человека в отношения и подразумевает совершение обмена, в то время как, употребляя слово «взаимодействие»², вы как бы говорите: «Я не знаю, я только двигаюсь по направлению к этому». Транзакция же означает следующее: «Я как минимум уже начал идти. Я знаю, что, когда люди разговаривают друг с другом, они осуществляют обмен. Поэтому они, собственно, и разговаривают».

Я бы сформулировал фундаментальный вопрос социальной психологии следующим образом: «Почему люди разговаривают друг с другом?» По сути, взаимодействие в большинстве случаев означает отсутствие какого бы то ни было действия. Тот, кто действительно хочет что-то делать, не употребляет слов вроде «взаимодействие». Мне это напоминает мою старую шутку о том, как ставят диагноз пациентам

¹ Transaction — соглашение, сделка (англ.). — Прим. перев.

² Interaction — взаимодействие (англ.). — Прим. перев.