

УДК 159.922

Пузилов В.Г.

Санкт-Петербургский Государственный Университет,

Санкт-Петербург, Россия

Детские обиды: структура и возможности работы в рамках транзактного анализа

Children's offenses: structure and possibilities of work
within the transactional analysis

Аннотация

Целью данной статьи является анализ причин возникновения детских обид. Рассматривается структура детских обид. Особое внимание уделяется вариантам работы в рамках транзактного анализа с детскими обидами. Обсуждаются варианты работы со стульями; «техника двух стульев», «трех стульев» и «четырёх стульев». Приводятся примеры дополнительных механизмов работы с детскими обидами.

Ключевые слова: детские обиды, транзактный анализ, рэкетные чувства, техника «пустой стул», семейная история

Abstract

The purpose of this article is to analyze the causes of children's offenses. The article describes the structure of children's offences. Particular attention is paid to the possibility of working with transactional analysis of children's offences. The article suggests the options of working with chairs; "two chairs Technique", "three chairs" and "four chairs". The article gives the examples of additional methods of work with children's offences.

Keywords: children's resentment, transactional analysis, reketnye feelings, the technique of "empty chair" family history

Введение

В психотерапии как минимум каждый второй запрос связан с детскими обидами. И возраст человека роли не играет — ему может быть и 50, и 60, и даже 70 лет.

Что такое обидчивый человек? Человек, который склонен быстро и легко обижаться на ситуации, которые большинство людей не замечает.

Почему так? Это его жизненный опыт. У него очень хорошо сформировалась схема: он просто всегда готов обидеться. Это существенно влияет на его взаимоотношения с людьми. В результате работы с такими людьми всегда обнаруживается детская ситуация.

Можно сказать, что человек обиделся в своем детстве, а теперь – во взрослой жизни – просто повторяет ту детскую ситуацию. И любое взаимодействие с людьми, особенно значимыми для клиента, может запустить механизм обиды. Часто человек сам осознает, что он очень обидчив и ему это мешает, но поделать с этим ничего не может, так как первая ситуация обиды находится в раннем детстве и человек часто ее даже не помнит [3].

Почему тема детских обид настолько важна? Потому, что она значима для клиента и, соответственно, она очень существенно влияет на его отношения с другими людьми, особенно с родителями. Кроме того, очень часто стереотип отношений переносится уже на собственную семью взрослого человека.

Структура детских обид

Рэкет

Детские обиды устроены довольно сложно. Начнем с того, что они имеют ступенчатую структуру – в транзактном анализе это принято назвать рэкетными чувствами.

Как образуются рэкетные чувства? Ребенок испытывает некое чувство, которое ему запрещено испытывать в силу социальных, семейных или принятых в стране правил. Например, ему говорят, что нельзя злиться на родителей, на бабушку с дедушкой. Но запрещенное чувство невозможно полностью прекратить, энергия требует выхода. И тогда взамен возникает следующее чувство, более длительное и более сильное. Затем следующее, и

так далее. Таких ступеней может быть довольно много – пять-шесть, а иногда и больше, до полутора десятков [6].

То есть, в основе лежит одно чувство, а наверху оказывается совершенно другое. Если все начиналось с гнева, то результатом может стать обида, а может тот же гнев (только значительно более сильный). А может, например, печаль или депрессивное состояние. И вместо того, чтобы выразить недовольство ситуацией, человек надолго впадает в депрессию.

Во взрослом возрасте эта система функционирует уже самостоятельно. Только в соответствующей ситуации взрослый человек ощущает уже сразу «верхнее» чувство этой цепочки [4].

Как можно понять, что это рэкетное чувство? Во-первых, оно всегда довольно сильное, как правило, не адекватное самой ситуации. Во-вторых, оно всегда довольно продолжительное – детские обиды делятся годами, иногда всю жизнь [2].

При работе с рэкетными чувствами очень важно пройти все ступени и вернуться к первоначальному чувству – тогда вся система разрушается. Полностью проработав детскую обиду, человек может по-настоящему простить того, к кому он ее испытывал.

Катастрофизация

К сожалению, система рэкетных чувств это не вся структура детской обиды – она может существенно усложняться. Таким осложнением является механизм, который можно назвать «катастрофизацией». Вот как он работает.

Ребенок обижается на какую-то конкретную ситуацию, например, на отказ что-то ему купить. Даже если ему объясняют причины отказа, обида остается. Ребёнок «дуется» какое-то время, но понимает, что слишком сильно или слишком долго обижаться неправильно, особенно если причина не слишком серьезна. И чтобы эту ситуацию сделать сильнее, дети часто придумывают более сильный повод для обиды. Например: «Они не просто

мне игрушку не купили, они вообще меня не любят. Вот когда я умру, они и пожалеют» и т.д.

Ребенок фантазирует и обида усиливается. Позже, при работе с взрослым клиентом, когда он рассказывает о причинах своих обид, то бывает, приводит совершенно неправдоподобные примеры. Причем человек может быть абсолютно убежден, что так и было, что именно так с ним родители и обходились. Но бывает и так, что даже если взрослый человек эти фантазии забывает, то эмоциональный след все равно остается.

Это может стать серьезным препятствием при проработке проблемы. Клиент может описывать это так: «Я хочу простить, но так много всего обидного. Если я начну рассказывать, то начну рыдать, и это вообще никогда не кончится. И вообще это простить невозможно». Очень сложно отказаться от обиды, когда она выглядит настолько огромной для самого человека, причем отказываться не один раз, а на каждой ступеньке работы.

Рационализация

Следующий механизм, усложняющий структуру обиды – рационализация. Ребенок долго находится в состоянии обиды. Но чувствовать себя всё время несчастным очень сложно. И чтобы ослабить эмоциональный накал, ребенок начинает рационализировать свои чувства: «Наверное, я и не заслуживаю того, чтобы меня любили».

Многие люди убеждены, что с ними в детстве обращались не очень хорошо, но это было правильно, так и нужно. Взрослый человек может, например, говорить: «Детей вообще нужно пороть. Без этого хорошего человека воспитать невозможно. Вот меня пороли, и из меня хоть что-то дельное получилось». При этом он не чувствует, насколько это противоречит его собственным убеждениям, по крайней мере детским.

Когда мы сталкиваемся при работе с рационализацией, то соответствующая ступень состояния клиента выглядит совершенно

безэмоциональной. Например, клиент рассказывает спокойным голосом: «У меня нормальные отношения с родителями. Но мы видимся редко, только по праздникам. Спрашиваем друг у друга, как дела. Но мне неинтересно, как у них дела, а им неинтересно, как у меня. Я не знаю, люблю ли я своих родителей. Но родителей надо любить, значит, я их тоже люблю». Если спросить у него: «Как Вы это для себя осознаете, как Вы это чувствуете?», он ответит: «Никак. А как я это должен чувствовать? Я не понимаю, о чем Вы говорите». Таким образом, внешне отношения между членами семьи могут выглядеть совершенно благополучными. Но человек, при этом, сводит контакты со своими родителями к социально приемлемому минимуму.

Почему человек отказывается от эмоциональной близости с родителями? Потому что боится, что на следующем уровне будет острая, неприятная, негативная эмоция.

Таким образом, с одной стороны возникает запрос на работу с обидами, с другой стороны – серьезные сложности. Что же с этим делать?

Работа в рамках транзактного анализа

В транзактном анализе есть много техник, позволяющих справиться с подобными структурами обиды и сопутствующими осложнениями. Если в ходе психотерапии пройти по этой лестнице эмоций ступенька за ступенькой и добраться до нижнего, основного чувства, вся эта система прекращает существование.

В результате, у клиента меняется отношение к своим родителям. Например, он начинает намного лучше понимать и принимать своего отца или мать. И их отношения на самом деле улучшаются. Через некоторое время клиент может сказать: «Я подумал и решил заехать. Мы поговорили, и я заметил, что у нас потеплели отношения. Теперь мы готовы друг с другом что-то обсуждать. Я начинаю что-то реально уже чувствовать». И это очень значимый прогресс [2].

Техника «второго стула»

Как двигаться по этим ступенькам, что использовать для этой работы?

Первый механизм, который транзактный анализ очень удачно позаимствовал из гештальт-терапии – техника пустого стула (или техника «второго стула»).

Например, если у нас был запрос по поводу отношений с отцом, то мы устраиваем диалог между этими проекциями. Ставим напротив клиента пустой стул – это образ отца, и просим сказать что-нибудь нашего клиента. Чаще всего это какие-то обиды и претензии. Они могут высказываться эмоционально, а могут быть абсолютно рациональными фактами из жизни. Затем мы пересаживаем клиента на второй стул – и просим говорить его уже от имени отца.

Иногда нескольких пересаживаний бывает достаточно для полной проработки. Пересаживаясь с места на место, человек прорабатывает проблему ступенька за ступенькой. Чаще всего, с каждым следующим пересаживанием, клиент начинает говорить совершенно другие слова, и с другими эмоциями. Например, возвращаясь в очередной раз на свой стул, он демонстрирует уже не обиду, а гнев: оказывается, под обидой было много гнева (и претензии более существенные). Потом клиент пересаживается еще раз – и так пока не доберется до первого, исходного чувства. Практически всегда этим исходным чувством оказывается любовь.

Почему родители кричат на детей? Потому что любят их и хотят, чтобы дети выросли хорошими, правильными, счастливыми. А как это сделать? Их надо как-то воспитать. А как они умеют это делать? А они умеют только кричать. Это тот способ, которому они научились в своей родительской семье.

Когда при работе со стульями мы добираемся до основного чувства, это сразу заметно. Человек готов сказать не просто «я тебя прощаю», но и «я

тебя люблю». Очень часто бывает, что своим родителям они говорят это первый раз в жизни.

«Третий стул»

Бывает, что в какой-то момент процесс работы стопорится, продвинуться дальше не удается. Тогда используется третий стул – третья точка зрения.

Например, клиент, едва пересев на стул родителя, сразу же говорит: «Я вижу эту ситуацию по-другому, и ни с одной претензией не согласен». То есть диалог не получается, так как человек сразу уходит в защиту. Или другой пример, он говорит: «Я готов простить своего отца. Но то, что он делает с моей мамой, я простить не могу». И тогда можно пересаживать клиента сколько угодно, ситуация обычно идет по кругу. Что бы клиент ни говорил, эмоциональный фон не меняется.

Тогда мы ставим третий стул – для мамы – и устраиваем диалог уже между этими проекциями. Этот диалог тоже может начинаться с претензий. Например, со стороны отца клиент говорит: «Да, я так поступал. Но она тоже была не права». Затем он садится на третий стул (матери) и ведет диалог оттуда. И когда «участники» диалогов находят какой-то вариант решения, то часто бывает, что это совершенно реальный вариант разрешения ситуации.

Понятно, что мы не пытаемся добиться того, чтобы, например, родители после десяти лет развода помирились и стали жить вместе. Более того, иногда кого-то из родителей уже нет в живых. Мы, в данном случае, работаем на то, чтобы клиенту стало легче, чтобы клиент мог сказать, например: «Я тебя прощаю, я тебя понимаю. Я был во многом не прав, и я понимаю, как это теперь влияет на ситуацию».

Семейная история

Как правило, человек переносит свои детские взаимоотношения с родителями на своих детей. Семейная история повторяется в течение нескольких поколений. В таких случаях также будет правильным использовать третий стул (или четвертый – сколько понадобится).

Например, клиент во время работы, садясь на место своего отца, говорит: «Это всё детские глупости, эти обиды совершенно неважны. Я всю жизнь на него потратил, во всём отказывал, а он неблагодарный. Я вынужден все это выслушивать». Тогда я задаю клиенту такой вопрос: «Что ты чувствуешь, когда смотришь в глаза своему сыну?». Если он отвечает: «Ничего не чувствую», то самое время для следующего вопроса: «А как с тобой обращался твой отец?».

Часто выясняется, что проблемы, на которые жалуется клиент, были и у его отца с дедушкой. В этом случае я обычно ставлю третий стул, и происходит диалог между воображаемым отцом и воображаемым дедушкой. Иногда ситуация разрешается именно на этом этапе.

Но бывает, что дедушка тоже отказывается от диалога: «Я считаю, что разговаривать не о чем и извиняться мне не за что». Тогда я предлагаю дедушке посмотреть на внука: «Вот сидит твой внук, он находится в такой же ситуации. И твоё участие может все поменять. У вас уже три поколения передается один и тот же скверный сценарий» [1].

Можно попытаться «раскачать» ситуацию со стороны отца: «Смотри, твой отец не хочет просить у тебя прощения. Он считает, что был абсолютно прав, и твои претензии надуманные. Но когда ты говоришь своему сыну те же самые слова, не повторяешь ли ты своего отца? А вспомни, ты в детстве вряд ли радовался, когда попадал в эту ситуацию».

Часто я прошу сказать: «Скажи своему отцу – ты меня хорошо воспитал, я тебя полностью повторил. Всё, что ты делал плохое со мной, я

уже сделал со своим сыном». И человек, проговаривая это, начинает менять свое отношение к ситуации. В такой ситуации диалог можно продолжать.

Бывает, что третьего стула недостаточно, и нужен следующий – для прадедушки. Эта ситуация, кстати, решается обычно легче. Люди обычно не очень хорошо помнят своего прадедушку или не помнят вообще, т.к. никогда не видели его или видели в младенчестве. А если человек никогда не видел прадедушку или плохо его помнит, то у него создается впечатление, что прадед хороший, и он желает добра. В результате прадедушка более склонен говорить позитивные вещи. Таким образом, удастся сдвинуть ситуацию.

Дополнительные механизмы

Дополнительные техники позволяют сдвинуть ситуацию, когда клиент уходит в глухую защиту – эмоций никаких нет, и он спокойно рассуждает: «Все люди так живут. Посмотрите вокруг. Включите телевизор, и сразу увидите миллион примеров – мой не исключение».

Метод «сверточек»

Например, клиент, говорит: «Мой отец никогда не признается в своих ошибках, он считает, что всегда прав». В такой ситуации можно свернуть покрывало или коврик так, чтобы он изображал грудного ребенка, завернутого в пеленки, и отдать в руки клиенту, когда он сидит на месте отца. При этом ему предлагается поговорить с этим ребенком – это позволяет воспринять ситуацию по-другому.

Одно дело – видеть перед собой взрослого сына или дочь, которые предъявляют тебе претензии. Другое дело – видеть грудного ребенка. Тут язык как-то не повернется сказать: «Из тебя вырастет непонятно что». А вот говорить хорошее уже намного легче.

Когда человек разговаривает с воображаемым ребенком, прижимая к себе свёрточек – всегда добавляется и чисто физический компонент. «А что

ты чувствуешь при этом?» – «Тепло». – «А ещё?» – «Ну, я его, наверное, люблю». – «А как он к тебе относится?» и т.д.

Часто бывает, что клиент, глядя на «ребенка» говорит: «Вообще-то, он ко мне хорошо относится, как ни странно. Он же еще не знает, какой у него папа, он же не знает, что с ним будет дальше». Это уже начало диалога, начало движения.

«Дедушка» и «прадедушка» в некоторых ситуациях тоже могут подержать на руках сверточек. При этом он может символизировать собой клиента («Подержи правнука на руках, ты же его никогда не держал, тебе, наверное, интересно») или отца / деда маленького («У тебя родился сын (дочь), ты с ним, может быть, сейчас договоришься»).

У большинства людей, которые видят вот такую историческую перспективу своей семьи, срабатывает нечто вроде инстинкта самосохранения: «Если я буду продолжать этот сценарий, то мои дети обязательно его получат, мои внуки и правнуки, наверное, тоже. Я хочу поменять свой сценарий».

Еще один положительный момент в такой работе – посидев на нескольких стульях в роли своих предков, клиент часто говорит: «С папой, конечно, было тяжело, но дедушка был еще хуже. Я вижу, насколько папа продвинулся относительно своих предков. Его не то, что простить надо – спасибо ему. Если бы он повторил дедушку, то что бы со мной тогда было?».

Это тоже бывает важным для клиента. Любому ребенку хотелось бы, чтобы его родители сразу стали идеальными. Но тот факт, что они очень многое поменяли в своем семейном сценарии – это существенный прогресс [1].

Утрирование

Утрирование – это метод, который также позволяет немного «расшатать» систему обиды и продвинуться к началу диалога.

Часто клиента, в буквальном смысле, приходится заставлять говорить в диалоге то, что он думает. Например, клиент говорит: «Я не готов простить своего отца». Я предлагаю: «Скажи, что не простишь никогда в жизни, умрешь, но не простишь». И часто клиент отвечает: «Нет, так я сказать не могу». – «А что тебе мешает? Тогда скажи, что ты его прощаешь!» – «Нет, пока не могу». – «Тогда давай поговорим о том, что у тебя осталось». – «У меня еще есть претензии». – «Да, давай предъявим претензии».

Таким образом, происходит переход на следующий уровень рэкетных чувств с очередным рядом претензий. За счет утрирования, доведения какой-нибудь позиции до крайней степени, мы показываем клиенту ее бесперспективность. И она никогда не изменится, если с ней не работать.

Механизм «Как будто»

Сложнее всего работать с клиентами, у которых конфликт с родителями продолжается до сих пор.

Например, клиент рассказывает: «Я с отцом вижу редко, но он мне звонит достаточно часто по телефону и все время говорит какие-нибудь неприятные вещи: это не сделал, то забыл, что-то сделал неправильно». То есть, диалог на уровне претензий друг к другу продолжается уже много лет. И когда мы начинаем работать с этой ситуацией, человек говорит: «Да, я-то могу все простить. Но это же никак не поменяет моего отца, он все равно завтра позвонит и скажет все то же самое».

Другая ситуация: мама, которая считает, что смысл ее жизни – дети, даже если они давно выросли. Каждое утро она навещает своих взрослых детей и проверяет, как они утром собрались на работу, чем их покормили и тому подобное. Ситуация традиционная: «Не надо к нам приходить, мы замечательно сами справимся». – «Конечно-конечно, я к вам просто зашла». Но при этом она делает еще несколько замечаний, что и поел не так, и одет не так и внуки и невестка (или зять) ведут себя не так.

Клиент говорит: «Я не верю, что этот человек вообще способен на конструктивный диалог».

В таких случаях я предлагаю: «Давай представим, что они поменялись волшебным образом. Как будто бы они другие люди. Вот ты садишься на место своего отца или мамы и начинаешь говорить хорошие слова своему сыну (или дочери)». Для большинства людей это бывает очень сложно.

Клиент совершенно не представляет, что хорошего он может услышать. Но сказав себе несколько добрых слов в виде игры, он начинает воспринимать ситуацию немного по-другому.

Этот метод, конечно, не позволяет подойти к полному разрешению ситуации, но дает явное облегчение и начало движения к диалогу.

Механизм «Благодаря»

Очень многие люди живут вопреки. Вопреки своим родителям, как угодно – лишь бы не как они. Это очень затратный механизм, так как энергия тратится на сопротивление, на попытки следить, чтобы все было по-другому.

Такие клиенты, прорабатывая ступень за ступенью, свои детские обиды и прощая родителей, постепенно понимают, что все в их жизни – благодаря родителям. Они начинают вспоминать позитивные ситуации.

В начале работы клиент обычно говорит: «Я не могу вспомнить ни одного хорошего случая своего взаимодействия с отцом (или с матерью)». Но в ходе работы он вспоминает: «Они же развелись, когда мне было восемь лет, и мне казалось, что ничего хорошего там не было. А ведь мы ездили в парк и катались на каруселях. А еще папа меня научил делать это, а мама меня учила этому, я сейчас прекрасно помню» [5].

Из нашей памяти вычеркиваются очень многие вещи, если они не укладываются в нашу картину мира. А картиной мира, к сожалению, часто управляет схема «я не готов простить».

«Я не готов простить»

Почему человек не готов простить, и остается с обидой? Зачем ему это нужно?

Если спросить клиента: «Ты хочешь жить хорошо? Как ты представляешь свою хорошую жизнь с этим?». Он отвечает: «Все нормально. Я просто уеду, и буду жить отдельно».

Но человек не может уехать от себя. Даже если он живет за тысячу километров от родителей, на которых обижен, все это остается у него внутри.

Во время диалога на втором стуле говорит не сын с отцом, а сын с образом своего отца, который он придумал и всегда носит с собой. Эта обида внутри него, и она будет влиять на его отношения с другими людьми, на его отношения с собственными детьми. И однажды своему ребенку он скажет фразу из репертуара своего отца, затем вторую, третью. А потом возможно последует: «Ну а что? Как можно на детей не кричать? Все так делают, это дает результат».

Заставить клиента простить нельзя. Можно показать ему ситуацию и сказать: «Если согласишься с этим работать, будет сложно, будет много эмоций. Но зато возможен вот такой результат». Многие отказываются – не готовы, страшно. Но если клиент начинает эту работу, и нам удастся ее успешно завершить, он чувствует заметное облегчение.

Практическое применение метода второго стула в других сферах

Семейное консультирование

При проработке межличностных отношений вообще и отношений между супругами в частности зачастую требуется посмотреть на ситуацию глазами другого участника. Вот тогда мы и ставим второй стул.

Если супруги приходят на консультацию вместе, использование метода второго стула возможно только поочередно – один из супругов ждет в коридоре, пока второй выясняет отношения с его образом. Человек должен

предъявить претензии, рассказать, что ему не нравится, объяснить причину конфликта. Второй зачастую не готов это слушать, тем более в присутствии третьего человека. Потом работаем с другим супругом.

При работе с подростками родителям более чем не стоит присутствовать, даже если «второй стул не используется».

Бизнес-консультирование

Ситуации в бизнесе разрешаются намного легче, так как они не имеют многолетней предыстории. Люди вместе работают какое-то время, у них не складываются отношения. Либо они перестают взаимодействовать, либо взаимодействуют вынужденно. Это создает ненужное напряжение и снижает эффективность работы.

Расхожая фраза «посмотреть другими глазами» часто вызывает недоумение – как это сделать-то? Стоит поставить стул. Часто клиент сразу выговаривает все свои претензии, так как они находятся на поверхности. Затем пересаживается на стул оппонента – результат бывает очень интересный: «Отсюда это все по-другому выглядит». Или, например: «А тут сидеть намного хуже, чем там. Вообще-то, ему ужасно плохо. В этой ситуации ему намного сложнее, чем мне. И, наверное, я тоже не прав». И диалог выстраивается намного быстрее.

Заключение

Я считаю, что все проблемы людей – родом из детства. Ребенок привыкает определенным образом реагировать на детские ситуации, где он заведомо слабее, меньше, беспомощнее, во всем зависим от родителей. Чтобы справляться с этими ситуациями, ребенок пользуется доступными ему средствами. Как получить мамину любовь и внимание, особенно когда маме «некогда»? Расплакаться, обидеться, стать несносным ребенком и т.п. И вот

внимание, пусть даже отрицательное, получено. Значит, это работает, этим можно пользоваться.

Далее это поведение переносится во взрослую жизнь практически без изменений. Ситуация уже другая, люди другие, сам человек уже другой, но поведение часто остается детским. И бессмысленно говорить ему, что обижаться глупо, что нужно решать ситуацию, что можно радоваться жизни. Он считает, что это все новое и непроверенное, и может не сработать, а обида работает всегда.

Справиться со своими детскими обидами самостоятельно человеку очень сложно. Во-первых, часто нет воспоминаний, так как слишком ранняя ситуация. Во-вторых, сложность структуры детской обиды не дает возможности осознать ситуацию во всем комплексе взаимоотношений и простить родителей [7].

Почему обязательно прощать родителей? Потому, что для любого ребенка родители самые важные люди в жизни, он от них произошел, и они часть его самого. Человек, обижаясь на родителей, находится в постоянном конфликте и с ними, и с собой. Это все, конечно, влияет на качество его жизни, на отношение к другим людям, на ощущение счастья. Чтобы быть по-настоящему счастливым человеком, необходимо чувство гармонии и понимания: я люблю своих родителей, и я любим. И если проработать обиду – простить родителей, то человек становится не просто более спокойным, он по-другому живет, меняется качество его жизни.

Список использованных источников

1. Берн Э. Введение в психиатрию и психоанализ для непосвященных. М., 2006.
2. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. М., 2008.
3. Берн Э. Структура и динамика организаций и групп. М., 2006.
4. Берн Э. Трансакционный анализ в психотерапии. М., 2006.
5. Джеймс М., Джонгвард Д. Рожденные выигрывать. Трансакционный анализ с Гештальт упражнениями. М.: Издательская группа «Прогресс», «Прогресс-Универс», 1993.
6. Стюарт Я., Джойнс В. Современный транзактный анализ. Социально-психологический центр СПб., 1996.
7. Томас Э. Харрис. Я – о'кей, ты – о'кей. М., 2006.