

В.В. Козлов, М.Н. Гордеев, Н.А. Власов

## ИГРОВОЕ И СЦЕНАРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАК ЭЛЕМЕНТЫ РОЛЕВОГО МЕХАНИЗМА ВНУШАЕМОСТИ В БОЛЬШОЙ ГРУППЕ

---

**Аннотация.** В статье представлен анализ игрового и сценарного взаимодействия между людьми как элементов ролевого механизма внушаемости в большой группе. Дается краткий обзор проблемы различения внушаемости и гипнабельности, методических сложностей в их изучении, различных теорий, объясняющих данное явление, описывается его междисциплинарный и системный характер. В рамках транзактного анализа Эрика Бёрна в статье рассматривается концепция обесценивания человеком самого себя и окружающих его лиц, а также симбиотическая связь, которую он образует с матерью. Затем приводится теория психологических игр, в которой центральное место занимают «игры власти», а также система ролевого взаимодействия, предложенная Стивенем Карпаном. Далее представлена концепция жизненных сценариев, описание которой начинается с анализа четырёх базовых экзистенциальных позиций человека, подробно разбирается механизм формирования жизненного плана в виде усвоения человеком родительских предписаний, а также два вида сценариев – героические и не героические. В конце статьи приведены исторические примеры, иллюстрирующие описанный подход к пониманию природы человеческих взаимоотношений. Основным методом исследования при создании данной статьи является системный анализ отечественной и иностранной литературы по проблеме внушаемости. Впервые внушаемость анализируется с позиций игрового и сценарного взаимодействия, что позволяет расширить понимание её ролевого механизма. Выводы: внушаемость оказывается сложным системным феноменом, который нельзя трактовать одномерно; внушаемость в больших группах служит следствием обесценивания себя, склонности строить взаимодействие с власть предержащими в виде особых психологических игр и особенностей жизненного сценария, что наглядно демонстрируется в ролевых отношениях.

**Ключевые слова:** манипуляция сознанием, внушаемость, транзактный анализ, психологические игры, обесценивание, пассивное поведение, экзистенциальная жизненная позиция, жизненный сценарий, симбиоз, гипнабельность.

**Review.** The article presents the analysis of the play and scenario interaction between people as elements of the role mechanism of suggestibility in a large group. The authors provide a brief overview of the problem of differentiation between suggestibility and hypnoability, methodological difficulties in their study, different theories to explain this phenomenon and describe its interdisciplinary and systemic nature. They view the concept of human depreciation of himself and those around him, and the symbiotic relationship with mothers within the framework of the transactional analysis offered by Eric Berne. This is followed by the theory of psychological games where the central place is occupied by “games of power”, as well as the system of role interaction proposed by Stephen Karpan. Then there is the concept of life scripts, the description of which begins with the analysis of the four basic existential positions of a man. The authors examine the mechanism of formation of a life script through the assimilation of the parent’s guidelines as well as the two types of life scripts, heroic and not heroic. At the end of the article, there are historical examples that illustrate the described approach to understanding the nature of human relationships. The primary method of research in this article is a system analysis of Russian and foreign literature on the problem of suggestibility. For the first time in the academic literature suggestibility is being analyzed from the point of view of games and scenario interaction which allows to expand the understanding of the role mechanism. Conclusions: suggestibility is a complex system phenomenon which can’t be studied from only one point of view; in large groups suggestibility is a result of human depreciation of himself and his tendency to build relationships with the powerful ones in the form of particular psychological games and life scripts which is very well demonstrated by the example of role relations.

**Keywords:** life script, symbiosis, suggestibility, transactional analysis, manipulation of consciousness, existential life position, depreciation, psychological games, passive behavior, hypnoability.

**Н**ачало третьего тысячелетия ознаменовалось новой чередой вооруженных столкновений, дальнейшей эскалацией мировой напряженности и продолжающейся гонкой вооружений. После второй мировой войны многим людям казалось, что человечество больше никогда не развяжет нового масштабного конфликта.

Преждевременность таких предположений стала ясна уже во второй половине 1940-ых гг. во время разделения мира на два враждующих политических лагеря и укрепилась во время Корейской войны. Большая часть XX в. наполнена многочисленными локальными конфликтами, которые развязывали две сверхдержавы и их союзники-сателлиты. Лишь наличие ядерного оружия и гарантия взаимного уничтожения удерживали СССР и США от нового, ещё более страшного столкновения.

Третье тысячелетие также началось с конфликтов: сначала операция НАТО в Югославии и Афганистане, затем американское вторжение в Ирак. Сейчас же мы можем наблюдать странные, «гибридные», войны, которые не объявляются официально: гражданские столкновения в Ливии, Сирии и Украине. Эти конфликты не завершены до сих пор, в них продолжают гибнуть люди.

Многим политологам и социологам раньше казалось, что человеком просто управлять тогда, когда он испытывает дефицит информации, ограничен в источниках её получения. Отчасти это так. Но и в наше время, благодаря различным СМИ, в первую очередь Интернету, люди остаются podatливы для манипуляции сознанием, что объясняется таким явлением как внушаемость – способностью человека некритично принимать информацию, исходящую извне.

Изучение данного феномена связано с рядом сложностей [1, с. 4]:

*Проблема различения внушаемости и гипнабельности.* Если внушаемость обычно понимается как способность человека некритично воспринимать информацию [2, с. 15], исходящую извне, то гипнабельность – как способность человека к гипнозу, т.е. к достижению определённой глубины транса. Часто в научной литературе, даже несмотря на очевидное различие между этими понятиями, они используются как синонимы. Вместе с тем, люди, плохо поддающиеся гипнозу, особенно в шаблонном его исполнении, могут оказаться очень внушаемыми. Из этого следует, что они имеют низкую гипнабельность и высокую внушаемость.

Именно поэтому мы настаиваем на том, что было бы неправомерно объединять эти понятия; их следует различать и исследовать по-разному.

*Методические сложности.* Одной из центральных проблем изучения внушаемости является отсутствие действительно валидных методов её исследования. Имеющиеся стандартизированные шкалы направлены, скорее, на получение данных об уровне гипнабельности субъекта [3, с. 285]. Так, наиболее известные из них Стэнфордская шкала гипнотической восприимчивости (SHSS), Гарвардская групповая шкала гипнотической восприимчивости (HGSHS) и Профиль гипнотической индукции (HIP) явно нацелены на изучение способности субъекта достигать определённой глубины транса, что не является обязательным для успешного внушения. Более адекватной в этом плане является Шкала внушаемости Барбера (BSS), но и она не лишена подобных недостатков. Учитывая все вышесказанное, мы считаем, что наиболее валидным методом изучения внушаемости, в т.ч. внушаемости в группе, является специально разработанный для этого эксперимент.

*Теории внушаемости.* На данный момент отсутствует единая теория внушаемости. Существуют различные подходы, объясняющие природу данного феномена [4, с. 115]:

1. Психоаналитическое направление. В основе этого направления лежат некоторые постулаты психоаналитической теории австрийского невролога З. Фрейда [5, с. 405]. Создатель психоанализа ввёл в научный обиход термин «перенос», который трактуется как своего рода автоматически включающийся процесс, повторение старого паттерна поведения в отношениях с другими людьми в нынешнее время, в ситуации «здесь и сейчас». Как правило, это отношения из прошлого субъекта, связанные с его родителями. Предполагается, что если человек в прошлом хотел быть послушным, одобряемым родителями («Адаптированный ребёнок» по Э. Бёрну) или не хотел быть таковым, но являлся им из-за страха перед наказанием, то в более взрослом возрасте он будет повторять этот паттерн поведения в отношениях с людьми, психологически похожими на его отца или мать. Внушаемость, таким образом, является следствием явления переноса.
2. Биологическое направление. В основе этой теории лежат взгляды отечественных физиологов И.П. Павлова и И.М. Сеченова [6, с. 152].

Значительный вклад в изучение органических основ внушаемости внесли иностранные коллеги – Дж. Риццоллатти и Э. Росси. Здесь внушаемость является следствием способности клеток коры головного мозга испытывать торможение при сохранении отдельных очагов активности, а также результатом функционирования лимбо-гипоталамической системы и действия её гормонов. Определённое влияние оказывает наличие и активность зеркальных нейронов головного мозга.

3. Суггестивное направление. В основе этого направления лежит концепция французского врача И. Бернгейма, которой утверждал, что гипноз как особенное состояние сознания не существует, а сводится лишь к «разрешению» пациентом внушений в свой адрес. Пациент здесь является, по сути, пассивным реципиентом, позволяя идеям гипнотизера быть принятым. Внушаемость здесь – это готовность человека принять и выполнить внушения, послания другого человека [7, с. 158]. Эта готовность, как правило, формируется в детстве под воздействием сильной и авторитетной для ребёнка фигуры.
4. Социокогнитивное направление. Данное направление является наиболее хорошо разработанным и состоит из ряда теорий, которые объединены общим видением внушаемости как социокультурного феномена [8, с. 205]. Первая группа теорий (Т. Сарбин, Т. Барбер) предполагает, что человек всё время находится в ролевом взаимодействии с окружающими его людьми и, соответственно, принимает на себя какие-либо социальные роли. Исходя из этой предпосылки, можно предположить, что человек будет более внушаем по отношению к тем, кто социально выше него (диада «начальник-подчиненный»). Вторая группа теорий (Н. Спанос, С. Линн, И. Кирш) предполагает, что на восприятие и поведение человека влияет такой феномен как психологическая установка. Данное явление обнаруживается в виде акцентирования внимания и деятельности на тех явлениях окружающего мира, которые ожидаются человеком. Другими словами, с человеком происходит именно то, что он ожидает («самореализующееся пророчество»). Согласно социокогнитивному направлению, внушаемость служит следствием принятия социальных ролей и психологических установок человеком и тесно связана с его коммуникацией с окружающим миром.
5. Феноменологическо-интерактивное направление. В основе данного направления лежит идея о том, что на внушаемость одновременно влияет множество факторов, одним из которых является «проверка реальности» [9, с. 96]. Согласно теории одного из видных представителей данного направления психиатра М. Орна, психика человека в определённых обстоятельствах прекращает функционировать с ориентацией на рациональное познание реальности и начинает функционировать в «нелогичном» (с точки зрения аристотелевской логики) ключе. Человек в таком состоянии становится более податливым для внушений. Внушаемость, таким образом, является следствием нарушения проверки реальности и снижением критичности к информации, поступающей извне.
6. Бихевиоральное направление. Несмотря на то, что в основе данного, поведенческого, направления лежат идеи И.П. Павлова, для понимания внушаемости большее значение имеют взгляды психолога Б. Скиннера. Он предположил, что существует особый вид научения, отличный от павловского, и который базируется на стремлении организма повторять ту модель поведения, которая приносит ему какие-либо выгоды. Такое научение стало называться оперантным [10, с. 32]. Предполагается, что принятие человеком некоторых идей извне без их критического осмысления и получение вслед за этим положительного подкрепления, имеющего положительный оттенок, и является основой внушаемости.
7. Неодиссоциативное направление. В основе этого направления лежит теория американского психолога Э. Хилгарда [11, с. 303], согласно которой когнитивные структуры и системы человека, существующие в иерархической соподчиненности и слаженно работающие, находятся в подчинении у контролирующей инстанции, которая была названа «исполнительным эго». В ряде случаев эти когнитивные структуры выходят из-под контроля исполнительного эго, начинают действовать автономно. Этот процесс, в частности, сопровождается разделением сознания на два и более потока, которые начинают действовать независимо друг от друга. В некотором роде это отклю-

чение сознательного контроля, расщепление единого стройного механизма получения и обработки информации. Внушаемость, таким образом, является следствием диссоциации, отключения сознательного над протеканием различных элементов психической деятельности.

Современная наука, как известно, стремится к интеграции. Развитие психологии также связано с дальнейшей интеграцией, как с междисциплинарной, так и внутридисциплинарной [12, с. 65]; в области психического здоровья медицина и психология постепенно движутся навстречу друг другу. Так, возникли как минимум две крупные интегративные науки: нейронаука (neuroscience) и когнитивная наука (cognitive science). Эти процессы объединения и взаимного дополнения, как мы убеждены, касаются и вопроса внушаемости. Несмотря на различные взгляды на природу этого явления, вполне возможно, что все вышеуказанные теории верны в той или иной степени и это надо учитывать при изучении феномена внушаемости.

*Междисциплинарность феномена внушаемости.* Данный аспект характеризуется значительным количеством отраслей психологии и медицины, в фокусе изучения которых находится данное явление: социальная, политическая, клиническая, педагогическая психология, психиатрия, психотерапия, психосоматическая медицина, неврология и ряд иных. Множество различных точек зрения на природу данного явления затрудняют формулирование его единого определения, а также создание одной стройной методологии изучения данного явления. Вместе с тем, известно, что множественность позиций описания любого феномена часто приносит более значительные плоды, нежели описание, находящееся в русле одной дисциплины. Отсюда можно сделать вывод, что междисциплинарный характер такого явления, как внушаемость, усложняет процесс его изучения, но делает его более глубоким и всесторонним с точки зрения научного познания.

*Системность феномена внушаемости.* Данный аспект характеризуется взаимосвязью внушаемости как свойства личности человека с тремя основными формами проявления человеческой психики: психическими состояниями, свойствами личности и психическими процессами. Высокая внушаемость делает человека более подверженным эмоциональному манипулированию, вызывая у него «необходимое» психическое состояние, когда это нужно; она

же связана с искажениями мышления, когнитивными абберациями, которые фильтруют, отсеивают информацию, не являющуюся желаемой для тех, кто проводит внушения – это «навешивание ярлыков», «гадание», «сверхобобщение» и ряд других. Именно такая взаимосвязь внушаемости с тремя основными формами проявления психики должна учитываться при её изучении.

Существует множество механизмов внушаемости в группах, таких как эмоциональное заражение, делегирование ответственности [13, с. 142], когнитивные искажения при групповом взаимодействии, конформизм и ряд иных. Целью данной работы, которая продолжает нашу прошлую публикацию, посвященную транзактному взаимодействию в большой группе [14, с. 135], является изучение игрового и сценарного элементов одного из таких механизмов – ролевого.

В рамках транзактного анализа, предложенного Э. Бёрном, можно выделить 11 основных концепций: теория личности; теория социальных взаимодействий; концепция психологических «голодов»; концепция эмоционального рэкета; концепция эмоциональной грамотности; концепция психологических игр; концепция обесценивания и пассивного поведения; концепция жизненного сценария; концепция циклов детского развития; теория развития групп и организаций; теория психопатологии [15, с. 10].

В предыдущей нашей работе мы останавливались на первых трёх вышеперечисленных теориях. Ниже мы рассмотрим концепции обесценивания, психологических игр и теорию жизненных сценариев.

### **Концепция обесценивания и пассивного поведения в транзактном анализе**

Практически в любом направлении психотерапии специалист стремится помочь клиенту стать более устойчивым к жизненным трудностям и более самостоятельным в решении своих проблем. Пациент может сопротивляться этим изменениям и обесценивать как себя, так и терапию в целом. Обесценивание – это процесс приписывания себе и окружающим уничижительной, ничего не стоящей оценки [16, с. 32]. В результате этого процесса человек убеждается в собственной ничтожности и неспособности влиять на то, что с ним происходит. Если же перейти на терминологию бихевиоризма, то здесь можно говорить об экстернальном, внеш-

нем локусе контроля по Дж. Роттеру и концепции «выученной беспомощности» М. Селигмана. Его поведение в таком случае становится пассивным и может иметь четыре формы:

1. Ничегонеделание – это разновидность обесценивания, в основе которой лежит гипертрофированная пассивность, нежелание что-либо предпринимать. Данное явление известно тысячи лет, особенно в нашей стране. Описание этого паттерна в культурном коде русского человека мы можем увидеть в сказках («Илья Муромец», «По щучьему веленью...») и в литературе («Обломов»). Ряд этнографов и антропологов связывают данное «свойство» нашего человека с особенностями климата и ведением сельского хозяйства: большая часть года в средней полосе России отличается плохой погодой, которая не способствует какому-либо производительному труду; получается, что около 8 месяцев в году крестьянин вынужден оставаться пассивным. Правда, такой подход не объясняет усиленную работу в оставшиеся 4 месяца. Современная психология знакома с таким современным видом ничегонеделания как «прокрастинация», которая уже стала серьезно эмпирически исследоваться; появились первые научные статьи по данной теме. Исследователи отмечают, что для людей, обладающих подобной особенностью, характерны различные виды психологических защит – рационализация, проекция и т.п. Наиболее часто встречаемое объяснение пассивности с их стороны – это нежелание делать работу плохо, «лучше не браться совсем, чем делать напополам».
2. Сверхадаптация – это разновидность обесценивания, в основе которой лежит активация привычных паттернов «полезного» поведения в ситуации стресса, вызывающего значительную дестабилизацию в функционировании индивида. В тот момент, когда человек не знает, что ему делать, он обращается к старым, доказавшим некогда свою ценность образцам деятельности, которые могут быть неадекватны сложившейся ситуации. Так, женщина, которая в детстве выполняла дома роль посудомойки и которая не получала наказание за это, усвоила, что есть некоторое «полезное» поведение. Теперь, в случае возникновения сложной и непредсказуемой ситуации, она снова может обращаться к такой деятельности.

3. Ажитация (возбуждение) – это разновидность обесценивания, в основе которой лежит чрезмерная активация подкорковых и корковых структур головного мозга, что приводит к лихорадочной и хаотичной деятельности с низкой продуктивностью. Такие люди производят впечатление суетливых и вечно куда-то спешащих, а их энергия вместо того, чтобы быть направленной на решение задач, обеспечивает их расторможенное поведение. Клиническим проявлением ажитации является обсессивные и компульсивные элементы – обкусывание ногтей, выдирание волос, навязчивые мысли тревожно-фобического характера.
4. Беспомощность и насилие – это разновидность обесценивания, в основе которой лежит субъективная капитуляция перед жизненными сложностями, с последующей агрессией в адрес себя или других людей. Этому насилию предшествует состояние возбуждения, порой длительное, которое позволяет аккумулировать необходимую для него энергию.

В основе обесценивания лежит внутриспсихический механизм игнорирования каких-либо аспектов себя, других или жизненных ситуаций. Выделяют также четыре уровня (существование стимула, значимость стимула, изменение возможностей и личных способностей) и три типа (стимула, проблем и выборов) обесценивания. К его причинам можно отнести контаминацию, исключение, недостаток информации, дезинформацию и вход в жизненный сценарий.

В транзактном анализе было также разработана оригинальная трактовка понятия «симбиоз». Согласно ей, у человека в детстве практически не формируются собственные Родитель и Взрослый, а их функции берут на себя Родитель и Взрослый парентальной фигуры из окружения данного индивида. Получается, что он вынужден, обесценивая себя, как будто использовать эго-состояния другого человека [17, с. 317]. Это приводит к росту инфантильности и неспособности принимать самостоятельные решения.

Применительно к тематике данной работы, обесценивание и пассивное поведение можно рассматривать как один из механизмов внушаемости в группе, где человек делегирует ответственность за происходящее либо самой группе, либо тем, кто стоит над ней. В таком случае мы можем говорить о том, что здесь особенно ярко подтверждается те-

ория внушаемости И. Бергейма, которая трактует данный феномен как пассивное восприятие информации, исходящей извне.

## Концепция психологических игр в транзактном анализе

Широкая известность к Эрику Бёрну пришла в 1960-х гг., когда вышла его книга «Игры, в которые играют люди» («The games people play») [18, с. 7]. С этого момента транзактный анализ становится необычайно популярным во всем мире.

По Э. Бёрну, каждый человек испытывает «голод структуры», стремясь упорядочить своё время так, чтобы получить необходимые «поглаживания», стимуляцию, т.к. скука может стать для него крайне дискомфортной. Существует шесть основных способов организовать свое время:

1. Избегание (уход) – это способ структурирования времени, который заключается в физическом и/или психическом выделении себя из окружающего социума. Человек, который стремится к внешней стимуляции, вынужденно уходит в себя, заменяя её на внутреннюю – в виде фантазий, снов на яву и т.п. Данный феномен свойственен интровертам. Избегание, как правило, является следствием психотравмы, например, это может быть «травма рождения» или эмоционально холодная, отталкивающая мать. В такой ситуации индивид вынужден избегать враждебного внешнего мира, поворачиваясь вглубь себя. К крайним проявлениям такого явления можно отнести ранний детский аутизм, шизофрению и иные диссоциативные феномены.
2. Ритуал – это способ структурирования времени, который заключается в комплементарном обмене стереотипными транзакциями. К ритуалам можно отнести приветствие и прощание между людьми, коммуникацию на уровне «Как дела?» (но без детального прояснения) и т.п. Такое взаимодействие является социально программируемым и позволяет получить необходимые поглаживания – формальные или нет. В ряде стран с развитой традицией ритуалов (Китай, Япония, Великобритания), они также помогают структурировать время.
3. Времяпрепровождение – это способ структурирования времени, который заключается в комплементарном обмене транзакциями на какую-либо общую тему. От ритуала отличается несколько большей глубиной поглажива-

ний. К времяпрепровождению можно отнести отмечание праздников, походы на различные мероприятия и т.п.

4. Деятельность – это способ структурирования времени, который заключается в поведении, направленном на реализацию цели. Цель является результатом осознания индивидом потребности в чем-либо. В отличие от ритуала и времяпрепровождения может делаться как в одиночку, так и в группе. Подразумевает высокую степень вознаграждения. Наиболее типичный пример деятельности – это работа, за которую человек получает заработную плату.
  5. Интимность (близость) – это способ структурирования времени, который заключается в обмене транзакциями глубокого уровня. При таком взаимодействии исключаются какие-либо психологические игры и происходит обмен истинными чувствами.
  6. Игра в транзактном анализе – это продолжающаяся серия двойных транзакций, постоянно повторяющихся и приводящих к определённому и предсказуемому результату – расплате [19, с. 85]. Выделяют ряд причин использования игр: обмен поглаживаниями, структурирование времени, поддержание системы рэкетов, подтверждение или поддержание жизненной позиции, продвижение по жизненному сценарию, избегание интимности и т.д. Игра имеет ряд признаков: это её повторяемость, проигрывание вне осознания Взрослого, ощущение рэкетных чувств в конце игры, обмен скрытыми транзакциями, а также наличие момента удивления или смущения.
- Психологическая игра предоставляет человеку ряд преимуществ:
1. Биологическое – игра предоставляет человеку жизненно необходимую ему стимуляцию в виде поглаживаний, даже если они и поверхностны по своей сути;
  2. Экзистенциальное – игра помогает человеку поддерживать выбранную им экзистенциальную жизненную позицию, отражающую его отношение к себе и окружающему миру;
  3. Внутреннее психологическое – игра позволяет стабилизировать внутреннее состояние человека, поскольку позволяет избежать новое переживание старых психотравм;
  4. Внешнее психологическое – игра позволяет избегать тревожащих жизненных ситуаций, могущих ретравматизировать человека;

5. Внутреннее социальное – игра позволяет предсказывать взаимоотношения с окружающими, делая их менее тревожащими;
6. Внешнее социальное – игра позволяет человеку организовывать время во взаимодействии с окружающими, что приводит к утолщению го-лода структуры.

Игра, как фиксированный и неосознаваемый паттерн поведения, имеет ряд последовательных шагов, которые содержат в себе слабость, ловушку, ответ, удар, расплату и вознаграждение. В зависимости от тяжести расплаты выделяют игры трёх степеней, причём в последней из них она может быть особо трагичной – это заключение в тюрьму, инвалидизация или даже смерть игрока.

Для анализа игр известный транзактный аналитик Стивен Карпман разработал особую диаграмму, известную как «драматический треугольник» или «треугольник Карпмана» [20, с. 37]. В нём три угла, каждый из которых соответствует определённой роли – Спасатель, Преследователь и Жертва. Спасатель – это человек, который обесценивает другого и предлагает ему помощь; Преследователь – это человек, который обесценивает другого и стремится его наказать, унижить; Жертва – это человек, который обесценивает себя и пассивно ожидает преследования и спасения. Люди, играющие в психологические игры, принимают указанные выше роли, периодически меняя их.

Существует более ста различных игр. Среди них есть такие, которые связаны с властью – это «Полицейские и воры», «Должник», «Ударь меня», «Приходите завтра» и многие другие [21, с. 53]. Смысл этих игр заключается в том, что человек, переходя в роль Жертвы, автоматически ставит себя ниже тех, кто обладает властью и готов пассивно воспринимать исходящую от них информацию. Здесь мы опять можем говорить о теории внушаемости И. Бернгейма.

### Концепция жизненного сценария в транзактном анализе

Наиболее сложной и оригинальной концепцией транзактного анализа является концепция жизненного сценария. Согласно Э. Бёрну, жизненный сценарий – это план жизни, который формируется ребёнком под воздействием родительских предписаний, при помощи которого он структурирует своё время от рождения до смерти [22, с. 379]. Этот план начинает формироваться в младенчестве,

когда ребёнок «выбирает» одну из четырёх жизненных (экзистенциальных) позиций:

1. Я – ОК, Ты – ОК («Я – благополучен, ты – благополучен»). Наиболее здоровая установка, которая формируется в результате положительного опыта взаимодействия человека с социумом начиная с самого раннего детства. Это здоровая личность, чьи потребности удовлетворятся, но которая не склонна нарушать чужие границы. Такие люди имеют психологию победителя и не склонны к заболеваниям.
2. Я – ОК, Ты – не ОК («Я – благополучен, ты – неблагополучен»). Эта установка формируется как реактивный ответ личности на комплекс собственной неполноценности (А. Адлер) в виде проекции собственного обесценивания вовне. Такая позиция характеризуется «надменных превосходством» и довольно часто встречается у начальников различного ранга. Подобные люди характеризуются агрессивностью, желанием подавлять и управлять окружающими, любят выделяться из толпы, обладать чем-то эксклюзивным. Для таких индивидов свойственны психосоматические заболевания сердечно-сосудистой системы.
3. Я – не ОК, Ты – ОК («Я – неблагополучен, ты – благополучен»). Эта установка является следствием рождения ребёнка в неблагоприятных условиях обычного государственного учреждения – роддома. Медицинский персонал, часто незаинтересованный в том, чтобы сделать условия пребывания матери и ребёнка комфортными, с самого начала демонстрирует, как минимум, безразличное отношение к новорожденному; кроме того, ребёнка почти сразу уносят от матери. Таким образом, с самого рождения он может ощущать собственную ненужность, никчемность. Поэтому ребёнок считает себя «неблагополучным», а окружающих, от которых полностью зависит его жизнь – «благополучными». Эта позиция затем постоянно подтверждается – в детском саду, школе, дворе. Такой человек не уверен в себе, часто болеет, склонен к аутодеструктивному поведению.
4. Я – не ОК, Ты – не ОК («Я – неблагополучен, ты – неблагополучен»). Эта установка является следствием неблагоприятных внешних условий, но отличается от предыдущей обесцениванием не только себя, но и окружающих. Такие люди демонстрируют отвращение к внешнему миру, они саркастичны, асоциальны, пассивны и апа-

тичны. Это позиция отчаяния, которую никто не может изменить. Такие люди также получают подтверждение своей установки в детских садах, школах, а, зачастую, и в пенитенциарных учреждениях. Они склонны к множеству психических и соматических заболеваний, ведущую роль в которых занимают психосоматозы, а также наркомания, токсикомания и алкоголизм.

Существует иная классификация экзистенциальных позиций:

1. Неудачник – это экзистенциальная позиция, которая характеризуется инфантилизмом и тенденцией перекладывать ответственность за свою жизнь на других людей. Такой человек погружён в игры с самим собой и окружающими с единственной целью – оставаться пассивным, опираясь на паттерны поведения, усвоенные с детства. Часто ожидая чуда, он бежит от реальности, страшится свободы и ищет того, с кем можно было бы установить симбиотическую связь.
2. Середняк – это экзистенциальная позиция, которая характеризуется некоторой зрелостью и тенденцией к «усреднённой» жизни. Такой человек привык сводить концы с концами, но не более того. Свобода его также страшит, но в некоторых заданных рамках он проявляет усердие и компетентность. Вместе с тем, такой субъект боится выйти из зоны комфорта, за пределы привычных ограничений.
3. Удачник – это экзистенциальная позиция, которая характеризуется зрелостью и тенденцией к росту, развитию. Такой человек будет расширять своё мировосприятие, выбирать лучшее решение из множества. Свобода для него – это возможность вырасти, продолжить движение вперед. Он активен, гибок, предприимчив и не боится завтрашнего дня.

Выбор позиции делается ребёнком из опыта, который он получает из взаимодействия с парентальными фигурами, в первую очередь – с матерью. Человек имеет склонность подтверждать выбранную позицию, моделируя свою жизнь и круг общения согласно ей.

Сценарий формируется не только на основе экзистенциальных позиций. Основную роль здесь играет родительское программирование, которое заключается в даче «предписаний» – указаний, которые определяют будущую жизнь человека. Наиболее вредоносными, «токсичными» из них являются те, которые были выделены тразактными аналитика-

ми Робертом и Мэри Гулдингами: «Не будь своим полом», «Не будь ребёнком», «Не вырастай», «Не будь успешным», «Ничего не делай», «Не будь первым», «Не принадлежи», «Не будь близким», «Не будь здоровым», «Не думай», «Не чувствуй» [23, с. 37].

Особенностью таких предписаний, определяющих сценарий, является их стойкость и сильное желание индивида их выполнить. Маленький ребёнок, чей сценарий формируется в возрасте до 7 лет, не имеет достаточной силы Взрослого, не способен рационально решить, принимать ли такие указания или нет. Принятие предписаний и формирование сценария, таким образом, проходят вне сознательного контроля, что само по себе уже связано с внушаемостью и внушениями. Ещё одной особенностью жизненного сценария является то, что предписания для него могут даваться сразу на двух уровнях: более слабом вербальном («добивайся», «достигай», «живи») и более сильным невербальном («не добивайся», «не достигай», «не живи»).

Жизненный сценарий, своеобразная модель жизни, определяет взаимодействия человека с социумом [24, с. 17]. Если, например, индивид имеет сценарий слабого и безвольного алкоголика, то предписания его родителей выглядели так: «не думай», «не живи», «не вырастай», «не будь первым» и т.п.; он будет находиться в позиции «Я – не ОК, Ты – не ОК» или в позиции «Я – не ОК, Ты – ОК»; его основным эго-состоянием будет Ребёнок; он будет обесценивать себя и/или окружающих; он будет играть в игру «Алкоголик», где основной его ролью станет Жертва; он будет искать себе таких людей в окружение, которые могут быть Преследователями и Спасателями.

Какие же сценарии свойственны нашим людям, гражданам бывшего СССР? По нашему опыту можно сказать, что наиболее часто встречаются две основные группы сценариев:

**1 группа: «героические сценарии»** – это сценарии, которые сформировались у людей, чьё детство и юность пришлись на ранние советские годы, когда самопожертвование преподносилось как великое благо. Это были годы Гражданской и Великой Отечественной войн, коллективизации, «великих строек коммунизма», голода, репрессий. Основные «токсичные» предписания здесь – это «не думай», «не живи», «не будь ребёнком», «не будь близким», «не чувствуй». Их экзистенциальная позиция – это «Я – ОК, Ты – не ОК», основное эго-состояние – Родитель. Такие люди будут окружать себя Жертвами, которых нужно спасать. Исход такого сценария – это героическая смерть на



поле боя (А. Матросов), на рабочем месте (В. Куйбышев) или от рук заговорщиков (С. Киров).

**2 группа: «антигероические сценарии»** – это сценарии, которые сформировались у людей, чье детство и юность пришлось на средние и поздние советские годы, когда «серость» и послушание превозносились как благо. Это были относительно спокойные послевоенные годы, годы «развитого социализма», когда не нужно было ничем жертвовать, а можно было просто жить, не выделяясь из общей массы, годы «брежневского застоя». Основные «токсичные» предписания здесь – это «не думай», «не живи», «не вырастай», «не будь успешным», «ничего не делай», «не будь первым», «не будь здоровым». Их экзистенциальная позиция – это «Я – не ОК, Ты – ОК», основное эго-состояние – Ребёнок. Такие люди будут окружать себя Преследователями и Спасателями, т.к. их основная роль – Жертва и их нужно постоянно спасать. Эти люди стали детьми тех, кто имел «героический сценарий», а, значит, их роль Жертвы здесь закономерна. Исход такого сценария – это «серая», незаметная жизнь позднесоветского рабочего или интеллигента, наподобие героя О. Басилашвили из «Осеннего марафона». Такие люди послушны, лояльны, живут под покровительством более сильного партнера и часто страдают от алкогольной или иной зависимости, от которой и умирают.

Данная классификация сценариев жизни людей на территории бывшего СССР не является полной и исчерпывающей, но многое объясняет в поведении окружающих нас людей. В обеих группах имеется предписание «не думай», которое направлено против функции рационального мышления Взрослого и обеспечивает внушаемость.

**Выводы.** В данной статье нами были рассмотрены концепции обесценивания, пассивного пове-

дения, психологических игр и жизненных сценариев как механизмов внушаемости в большой группе. Их всех объединяет одно и то же явление – инфантилизм человека, принимающего внушения, его длительное пребывание в состоянии Ребёнка; такие люди, обесценивая себя, играют в игры с властью имущими, где ставят себя заведомо в проигрышную, уничижительную позицию. Их сценарий – это сценарий послушных марионеток, Жертв. Они привыкли некритично воспринимать внушения.

Нельзя сказать, что все люди такие. Просто описанные нами типы индивидов не только легко поддаются внушениям, но и осуществляют «психическое заражение» тех, кто связан с ними; часто Взрослый критически настроенного человека оказывается подавлен влиянием Родителя или Ребёнка членов окружающего его социума.

Этой статьей мы завершаем обзор концепций транзактного анализа, связанных с проблемой внушаемости в больших группах. Надо отметить, что внушаемость здесь понимается в рамках теорий И. Бернгейма и Т. Барбера, т.е. как некритичное восприятие идей идущих извне и как результат принятия некоторых социальных ролей.

Вместе с тем внушаемость, как было указано выше, представляет собой сложный, многогранный феномен, который не следует рассматривать с позиций лишь одной теории. Современная психология, как и наука в целом, стремится к интеграции [25, с. 8], причём как к внутренней, в рамках одной дисциплины, так и к внешней, междисциплинарной. Многие научные парадигмы, которые раньше расценивались, как совершенно противоположные, сейчас обнаруживают тенденцию к сближению; другие теории и механизмы внушаемости будут нами рассмотрены в последующих публикациях.

#### Список литературы:

1. Гордеев М.Н., Власов Н.А., Козлов В.В. Методологические аспекты изучения феномена внушаемости // Методология современной психологии. 2015. № 5. С. 3-10.
2. Коллектив. Личность. Общение: Словарь социально-психологических понятий / Под ред. Е.С. Кузьмина и В.Е. Семёнова. Л.: Просвещение, 1987. 144 с.
3. Япко М. Трансовая работа: введение в практику клинического гипноза. М.: Психотерапия, 2013. 720 с.
4. Козлов В.В., Гордеев М.Н., Власов Н.А. Теории внушаемости в современной психологической // Сб. по материалам ежегодного Конгресса «Психология XXI столетия. Новые возможности». М., 2014. С. 115-117.
5. Фрейд З. Лекции по введению в психоанализ. М.: Академический проект, 2009. 597 с.
6. Рожнов В.Е. Руководство по психотерапии. Т.: Медицина, 1979. 620 с.
7. Годен Ж. Новый гипноз: глоссарий, принципы и метод. Введение в эриксоновскую гипнотерапию. М.: Изд-во института психотерапии, 2003. 298 с.
8. Sarbin T. Hypnosis as conversation: believed-in imaginings revisited // Contemporary hypnosis, 1997. № 14. P. 203-215.
9. Shor R. The three-factor theory of hypnosis as applied to the book-reading fantasy and to the concept of suggestion // International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis. 1970. № 3. P. 89-98.

10. Skinner B.F. Science and human behavior. N.Y.: Mcmillan, 1953. 308 p.
11. Hilgard E. Toward a neo-dissociation theory: multiple cognitive controls in human functioning // Perspectives in Biology and Medicine. 1974. № 17. P. 303-316.
12. Мазиллов В.А. Коммуникативная методология психологической науки: возможный путь интеграции психологического знания // Сибирский психологический журнал. 2006. № 24. С. 65-69.
13. Козлов В.В., Гордеев М.Н., Власов Н.А. Делегирование ответственности как механизм внушаемости в большой группе // Сб. по материалам ежегодного Конгресса «Психология XXI столетия». М., 2015. С. 142-145.
14. Козлов В.В., Гордеев М.Н., Власов Н.А. Транзактное взаимодействие как механизм внушаемости в большой группе // Психология и психотехника. 2015. № 2(77). С. 135-140.
15. Зуйкова Н.Л. Консультирование и психотерапия методом «Транзакционный анализ». М.: ООО «Изд-во МБА», 2013. 160 с.
16. Шустов Д.И. Руководство по клиническому транзактному анализу. М.: Когито-центр, 2009. 367 с.
17. Стюарт Я., Джойнс В. Современный транзактный анализ. СПб.: Социально-психологический центр, 2009. 330 с.
18. Бёрн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М.: Эксмо, 2011. 576 с.
19. Бёрн Э. За пределами игр и сценариев. Минск: Попурри, 2008. 464 с.
20. Karpman S. A game free life. San Francisco: Allure, 2014. 311 p.
21. Макаров В.В., Макарова Г.А. Игры, в которые играют в России. М.: Академический проект, 2008. 179 с.
22. Бёрн Э. Групповая психотерапия и транзактный анализ. М.: Академический проект, 2013. 384 с.
23. Гулдинг М., Гулдинг Р. Психотерапия нового решения. Теория и практика. М.: Класс, 1997. 288 с.
24. Штайнер К. Сценарии жизни людей. Школа Эрика Бёрна. СПб.: Питер, 2003. 416 с.
25. Козлов В.В. Интегративная парадигма психологии // Человеческий фактор: Проблемы психологии и эргономики. Тематический выпуск: Plenарные доклады VII Международной конференции «Психология и эргономика: единство теории и практики», 18-20 августа 2011. № 3. С. 8-13.

## References (transliteration):

1. Gordeev M.N., Vlasov N.A., Kozlov V.V. Metodologicheskie aspekty izucheniya fenomena vnushaemosti // Metodologiya sovremennoi psikhologii. 2015. № 5. S. 3-10.
2. Kollektiv. Lichnost'. Obshchenie: Slovar' sotsial'no-psikhologicheskikh ponyatii / Pod red. E.S. Kuz'mina i V.E. Semenova. L.: Prosveshchenie, 1987. 144 s.
3. Yapko M. Transovaya rabota: vvedenie v praktiku klinicheskogo gipnoza. M.: Psikhoterapiya, 2013. 720 s.
4. Kozlov V.V., Gordeev M.N., Vlasov N.A. Teorii vnushaemosti v sovremennoi psikhologicheskoi // Sb. po materialam ezhegodnogo Kongressa «Psikhologiya XXI stoletiya. Novye vozmozhnosti». M., 2014. S. 115-117.
5. Freid Z. Lektsii po vvedeniyu v psikhoanaliz. M.: Akademicheskii proekt, 2009. 597 s.
6. Rozhnov V.E. Rukovodstvo po psikhoterapii. T.: Meditsina, 1979. 620 s.
7. Goden Zh. Novyi gipnoz: glossarii, printsipy i metod. Vvedenie v eriksonovskuyu gipnoterapiyu. M.: Izd-vo instituta psikhoterapii, 2003. 298 s.
8. Sarbin T. Hypnosis as conversation: believed-in imaginings revisited // Contemporary hypnosis. 1997. № 14. P. 203-215.
9. Shor R. The three-factor theory of hypnosis as applied to the book-reading fantasy and to the concept of suggestion // International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis. 1970. № 3. P. 89-98.
10. Skinner B.F. Science and human behavior. N.Y.: Mcmillan, 1953. 308 p.
11. Hilgard E. Toward a neo-dissociation theory: multiple cognitive controls in human functioning // Perspectives in Biology and Medicine, 1974. № 17. P. 303-316.
12. Mazilov V.A. Kommunikativnaya metodologiya psikhologicheskoi nauki: vozmozhnyi put' integratsii psikhologicheskogo znaniya // Sibirskii psikhologicheskii zhurnal. 2006. № 24. S. 65-69.
13. Kozlov V.V., Gordeev M.N., Vlasov N.A. Delegirovanie otvetstvennosti kak mekhanizm vnushaemosti v bol'shoi gruppe // Sb. po materialam ezhegodnogo Kongressa «Psikhologiya XXI stoletiya». M., 2015. S. 142-145.
14. Kozlov V.V., Gordeev M.N., Vlasov N.A. Tranzaktnoe vzaimodeistvie kak mekhanizm vnushaemosti v bol'shoi gruppe // Psikhologiya i psikhotehnika. 2015. № 2(77). S. 135-140.
15. Zuikova N.L. Konsul'tirovanie i psikhoterapiya metodom «Tranzaktsionnyi analiz». M.: ООО «Izd-vo MBA», 2013. 160 s.
16. Shustov D.I. Rukovodstvo po klinicheskomu transaktnomu analizu. M.: Kogito-tsentr, 2009. 367 s.
17. Styuart Ya., Dzhoins V. Sovremennyi tranzaktnyi analiz. SPb.: Sotsial'no-psikhologicheskii tsentr, 2009. 330 s.
18. Bern E. Iгры, v kotorye igrayut lyudi. Lyudi, kotorye igrayut v igrы. M.: Eksmo, 2011. 576 s.
19. Bern E. Za predelami igr i stsenariев. Minsk: Popurri, 2008. 464 s.
20. Karpman S. A game free life. San Francisco: Allure, 2014. 311 p.
21. Makarov V.V., Makarova G.A. Iгры, v kotorye igrayut v Rossii. M.: Akademicheskii proekt, 2008. 179 s.
22. Bern E. Gruppovaya psikhoterapiya i transaktnyi analiz. M.: Akademicheskii proekt, 2013. 384 s.
23. Gulding M., Gulding R. Psikhoterapiya novogo resheniya. Teoriya i praktika. M.: Klass, 1997. 288 s.
24. Shtainer K. Stsenarii zhizni lyudei. Shkola Erika Berna. SPb.: Piter, 2003. 416 s.
25. Kozlov V.V. Integrativnaya paradigma psikhologii // Chelovecheskii faktor: Problemy psikhologii i ergonomiki. Tematicheskii vypusk: Plenarnye doklady VII Mezhdunarodnoi konferentsii «Psikhologiya i ergonomika: edinstvo teorii i praktiki», 18-20 avgusta 2011. № 3. S. 8-13.