

Программа «Интегральные технологии развития людей и организаций»

«Допустить к защите»

Председатель аттестационной комиссии

(Ф.И.О. председателя)

(подпись председателя)

« _____ » июля 2019 г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

ТЕМА: «Отношения и границы в теме денег»

ВЫПОЛНИЛ:

студентка 2-го курса, группы ВГ-16
Азарова Наталья Владимировна

(подпись автора)

РУКОВОДИТЕЛЬ:

Тертышная Юлия Александровна

(подпись руководителя)

Санкт-Петербург 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	5
2. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	16
2.1 Введение к практической части	16
2.2. Основные этапы практической части	18
2.3. Выводы из практической части	25
3. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ	26
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	28
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	29
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 1.</u>	30
<u>ПРИЛОЖЕНИЕ 2.</u>	83

ВВЕДЕНИЕ

Тема диплома родилась как ответ на мой собственный запрос и запросы моих клиентов про границы и отношения в теме денег. Как уметь постоять за «свое» и не двигаться по «спасательному треугольнику», переходя из одной роли в другую с различными последствиями.

Обсуждение финансовых вопросов с партнером нередко вызывает бурные эмоции. Причина в том, что деньги – индикатор отношений во всех сферах жизни и в семье, и в бизнесе, а нередко – и катализатор ссор, расставаний, уход из бизнеса, потеря доверия. Деньги -это безошибочный рентген, так сказать компас отношений в ресурсной поляне , борьба за власть.

Самым сложным в работе с собой и это же было и у моих клиентов оказалось столкнуться со своими страхами, боязнью остаться одному и показаться плохим или меркантильным. Можно пожертвовать своими границами или даже их не заметить. Границы в финансовых и человеческих отношениях: как их обозначить и сохранить? И как при этом сохранить отношения...

Как показала практика, ни я ни мои клиенты не родились с инструкцией по применению - поэтому это частая ситуация ,что другие люди причиняют нам неудобства или испытывают наши границы на прочность: говорить то, что мы не готовы услышать; финансово пытаться нас прогнуть по цене ,взять денег и не отдавать или брать то, что мы не разрешали; задавать вопросы, на которые мы не готовы отвечать и так далее. Что нужно и можно сделать в таких ситуациях? И как не испортить отношения с человеком?

Чтобы решить проблему нарушения границ нужно в первую очередь понять где они проходят у нас самих - то есть знать где и когда мне хорошо и где и когда мне плохо; что я люблю, а что нет; на что я могу согласиться, а на что нет; чего я хочу прямо сейчас, а чего нет - это знание есть прямое проявление любви к себе. Поэтому, когда клиенты обращались с вопросом: "Что мне делать с этим «плохим» человеком, причиняющим мне столько боли?". То я задавала встречный вопрос: "А чего именно в этой ситуации хотелось тебе?". Если клиент знает ответы, то мы продолжали работать с темой обозначения и сохранения границ. Если клиент не знает кто он такой и чего хочет, то мы с ним начинали исследовать его самого и только потом переходили к вопросу границ.

Почему бывает трудно обсуждать денежный вопрос?

Вопрос не так прост, как кажется. Тема денег табуирована в большей степени, чем секс. У кого деньги – у того контроль, сила и власть. Кто обладает большим количеством денег, того и ценят больше, тот и командует парадом. Поэтому спор о финансах – это на самом деле спор о власти. Любого рода отношения (демократические, авторитарные или либеральные) будут проявляться и в теме денег. Если добытчик один и вся информация о состоянии баланса лишь у него, у него и бразды правления, и вряд ли он захочет их отдавать. Любые попытки потенциального конкурента получить информацию вызовут бурю негодования.

Никто не хочет делиться властью. Если деньги будут аккумулированы у одного, то он честно и открыто не будет обсуждать финансовый вопрос. Они врут, придумывают любые небылицы и всячески скрывают доходы и расходы, приуменьшая или преувеличивая их

Гипотеза, которую я хочу исследовать в дипломе, заключается в том, что если человек приходит и заявляет в любой формулировке тему денег (например, что у него проблемы с деньгами или он хочет исправить историю с деньгами и т.п.), то точно нужно искать где нарушаются его собственные границы. Исследовать как они построены, как строятся его партнерские / личные отношения и есть ли у клиента четкое понимание своей ценности. Как только отстраиваются собственные границы то параллельно выравнивается и сохраняется финансовый ресурс. Иными словами укрепляешь свои границы – укрепляешь свой финансовый ресурс и не жертвуешь им ради отношений.

В своей работе хочу исследовать как это коррелируется в моей жизни, в жизни моих клиентов. Как держать свои границы и в тоже время сохранять отношения и не забывать про свою денежную рамку, какие практики наиболее эффективно работают в коучинге по данной тематике для продвижения как моего личного опыта так запросов клиентов.

И для меня еще полгода назад эта причинно-следственная связь не была очевидной. Но по прошествии времени переродилось в гипотезу моего диплома, где я исследовала не только себя, но и моих клиентов, у которых изначально были запросы про деньги, отношения и в ходе работы они все сводились в расширении собственных границ и их понимания.

Цель работы - проверить гипотезу, найти и описать наиболее эффективные пути и инструменты в работе коуча с запросами про деньги, отношения и собственные границы по данной тематике. Проверить гипотезу о том, что при понимании собственных границ могут существовать и эффективно работать две параллельных истории: отношения и деньги. Хочу расширить свой личный опыт по данной теме как для себя, так и для моих клиентов.

Задачи дипломной работы

- исследую и систематизирую теоретическую часть по тематике отношений и границ в теме денег, для дальнейшего их применения в практической части своего исследования

- собираю как можно больше материалов по конкретным шагам, инструментам, практикам, которые могут быть использованы в коучинге по данным запросам

- выделяю этапы работы, составляю общую структуру

- проверяю на практике свою гипотезу (исследую на своем примере и на моих клиентах что если укрепляешь свои границы то соответственно – укрепляешь свой финансовый ресурс и не жертвуешь им ради отношений). Пробую различные подходы и инструменты.

- с точки зрения дальнейшего использования - подбираю наиболее простой к пониманию и применению способ демонстрации итогов практической части в дипломе, чтобы удобно было пользоваться в дальнейшем

1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

В древней тибетской мудрости да и во всех человеческих стремлениях мы можем стать богатыми, когда достигнем как внешнего так и внутреннего процветания. И на всем пути нам нужно изыскивать способы наполнить это процветание смыслами. Излюбленный нами китайский вопрос «АнАхуа?» начинает играть совсем другими красками и наполняет нашу жизнь смыслами

Для начала, чтобы работать с клиентом в запросах про деньги предлагаю рассмотреть базовые **принципы взаимодействия с деньгами и денежной энергии** на основе теории Майкла Роуча в « Алмазном огранщике» :

Первый принцип- бизнес должен быть успешным -он должен приносить деньги. Во многих странах почему-то распространено мнение что быть удачливым становится богаче -неверный путь для тех кто старается вести духовную и осознанную жизнь. Буддийская мысль считает, что сами деньги не есть зло ведь фактически человек с большими ресурсами может сделать намного больше добра , чем тот у кого их нет. Вопрос скорее в другом- как мы зарабатываем деньги осознаем ли откуда они приходят и как сделать так чтобы они продолжали приходить и сохраняем ли мы нравственное отношение к деньгам И тогда все дело как мы зарабатываем деньги чисто и честно поддерживаем здравый взгляд на деньги. Пока мы следуем этим правилам –«делание» денег не противоречит духовному и осознанному образу жизни

Второй принцип, что мы должны наслаждаться деньгами, то есть должны научиться содержать ум и тело в добром здравии , пока мы делаем деньги. Деятельность по обретению богатства не должна настолько морально и физически истощать нас, чтобы не было сил наслаждаться этим богатством и жизнью

И третий принцип в том -в том чтобы в самом конце пути оглянувшись назад, вы сумели честно сказать, что все эти годы вашего занятия бизнесом или простой трудовой деятельностью не были лишены смысла Однажды приходит конец любым деловым начинаниям, в которых мы принимали участие да и жизнь наша не бесконечна – вот почему важно понять чего удалось достичь, как мы прошли свой путь и какой оставили добрый след в этом мире.

Одна из основных идей М.Роуча - это дать другому то, что мечтаешь получить сам. Помоги другому достичь счастья, успеха, самореализации и Вселенная даст вам нечто большее Это как отдать свою десятину Миру! И рецепт успеха достаточно прост , всего 4 шага:

Шаг 1: Четко сформулируй свою цель

Шаг 2: Найдите партнера, который хочет достичь такой же цели

Шаг 3: Каждую неделю в течение часа бесплатно помогай ему достичь цели ,выполняй все его просьбы или просто удели ему час своего времени

Шаг 4: Каждый вечер перед сном «Поливай семена»- думай о том , как смог помочь кому-то сегодня, радуйся за этого человека и своей добродетели

Четвертый шаг очень важен. Наши поступки и слова откладываются в подсознании, нужно думать о них, чтобы «семена прорастали». Это очень легко и приятно. Перед сном сознание очень восприимчиво,- на ВОСТОКЕ верят, что если засыпаешь с хорошей мыслью, то она «растет» всю ночь, т.е. «семя», которое мы «посадили» хорошими поступками или словами в течение дня, растет быстрее

Практика 4-х шагов от Майкла Роуча это история про осознанного СЕБЯ , про то что когда с границами все в порядке , то Вселенная работает в ответ на нашу добродетель во всех сферах жизни ,в том числе и денежную.

А если мы не всегда осознаем свои границы ? это актуально для многих людей ,в том числе для моих исследуемых клиентов , и для в меня , поэтому предлагаю остановиться поподробнее на теме границ .

Каждый человек обладает правом иметь собственные мысли и чувства, каждому необходимо понимание и удовлетворение собственных потребностей, для каждого – необходимо какое-то свое личное пространство. По исследованиям психотерапевтов люди с нарушенными личными границами зачастую вынуждены тратить колоссальное количество энергии, пытаясь "сохранить отношения". И здесь вся проблема в том, что все эти и другие действия не приносят человеку ни любви, ни близости, ради которых и совершается это ежедневное жертвоприношение самого себя. Мало того, все это воспринимается другими как должное.

С чем это связано? Чаще всего со страхом потерять расположение близких, родных, партнеров , руководства . Они часто соглашаются на действия, которые идут против их личных интересов: работают за кого-то, тратят свое личное время на других, невзирая на то, что у них могут быть на него собственные планы. **Человек, позволяющий нарушать собственные границы, дает возможность окружающим манипулировать собой.** Нечеткое осознание собственных границ приводит к тому, что человек не может понять, что входит в его обязанности, а что – нет, где начинается и где заканчивается его ответственность. Зачастую он не в состоянии отделить собственное "Я" от "Я" другого человека, пытаясь решить задачи, которые стоят вовсе не перед ним: безответственность партнера или недостаточно внимания начальника, инфантильность супруга, негативные эмоции близкого человека и т.д. Он "кидается на амбразуру", пытаясь собой прикрыть бреши чужой ответственности – всё без разбора взваливает на себя, принимает неудобные для себя решения, отказывается от удовлетворения собственных потребностей, стараясь облегчить жизнь другим.

При нарушенных личных границах человеку всегда будет трудно сказать "нет", когда на него оказывается давление, или что-то требуют от него – даже когда это жизненно необходимо. А наше "нет" обозначает наши границы и, таким образом, мы предупреждаем другого об их нарушении. Произнося "нет", мы даем другим людям понять, что существуем отдельно от них и сами управляем своей жизнью

В целом, отсутствие личных границ формирует психологию жертвы: человек начинает видеть себя жертвой обстоятельств или других людей. При нарушении личностных границ

могут возникать и зависимости – пищевые, химические (вещество контролировать легче, чем человека), эмоциональные, сексуальные.

Все книги которые я встречала про деньги написаны метафизическим языком психологи мало пишут про деньги , как будто бы это одна из областей, которая отдана на откуп экстрасенсам, энергетическим практикам. В психологии точно никто такую связку не делает и в этом новизна моей работы . И из нее может вырасти отличное исследование-поэтому вся литература, которую я читала, в большинстве своем связана с нарушением границ , с собственной ценностью и , конечно же, хочу начать с манипулятивного треугольника который описывает и игры с границами, и из каких ролей яснее всего прослеживаются отношения и из каких ролей в большинстве своем играют люди

Доктор медицины Стивен Б. Карпман, ученик Эрика Берна, является крупнейшим теоретиком и практиком Транзактного анализа. Открытый им «Драматический треугольник» с его ролями «Преследователя», «Спасателя» и «Жертвы» широко известен во всем мире и используется специалистами в различных областях уже в течение многих лет.

В один прекрасный день он нарисовал фигуру в виде Треугольника с шестью стрелками. У нее было много имен, но он назвал его «Драматический треугольник». Д-ру Эрику Берну нравилось называть его «Треугольником Карпмана». Свой последний вариант он назвал «Треугольник сочувствия», поскольку в нем — вся суть. Сочувствие происходит от понимания того, что в игре все игроки одновременно проигрывают все три роли, явно или тайно, благодаря чему эти роли можно обсудить и проанализировать.

Независимо от названия «Треугольник сочувствия» стал популярным Помните, если есть три способа потерпеть неудачу в общении, значит, есть и три способа спасти положение. Это так легко — сосчитать до трех!

В игре присутствуют три основные обязательные роли: Преследователь, Спасатель, Жертва .Остановимся поподробнее на характеристике Человека . играющего того или иную роль :

- **Жертва**, демонстрирует свою беспомощность и неспособность самостоятельно справиться с трудностями. При этом Жертва путает свою уязвимость с беспомощностью Один из характерных признаков поведения Жертв заключается в том, что они большую часть времени тратят, жалуясь на жизненные трудности и непреодолимые препятствия, нежели на поиск новых решений и возможностей. В конце концов Жертва может повернуться против своих Спасателей, как будто они являются Преследователями. Тем не менее внутреннее ощущение Жертвы остается вместе с ней.

- **Преследователь** -это человек, который критикует, оказывает давление, принуждает Жертву и одновременно подтверждает, что Жертва беспомощна и постоянно ошибается. При этом Преследователь путает вербальное насилие с силой. «Ты никогда не... как можно быть таким тупым?» Поведенческие признаки Преследователя очевидны: он открыто нападает на свою Жертву.

- **Спасатель** -| это человек, который вмешивается в дела других людей с целью предложить свою помощь. При этом он сам не знает, как помочь, или делает это, когда его об этом никто не просит. Один из характерных признаков поведения Спасателей заключается в том, что они больше половины всей работы будут делать за других, даже если об этом их не просят..

Конечно же, если у человека, играющего роль Жертвы, в его окружении отсутствуют люди, которые готовы его спасти или преследовать, то он обязательно сменит обстановку с целью найти другого «игрока». Такие люди в буквальном смысле нуждаются в том, чтобы «зацепить» кого-либо, чтобы сыграть с ним в игру. В этом случае они будут либо «отталкивать любую помощь», либо «используя своих благодетелей» и называться «вечными жертвами» Мы все время от времени встречаемся с людьми, которые склонны скорее жаловаться, нежели решать проблемы, которые они афишируют. И они являются Жертвами, поскольку охотятся за Спасателями и Преследователями!

Наблюдая ситуацию взаимоотношений можно сказать что «...Жертва в действительности не настолько беспомощна, как себя ощущает. Спасатель в действительности не столь помогает, сколько думает, а у Преследователя в действительности нет веских причин для недовольства и обвинений».

Как нас ловят на крючок -3 этапа (продолжительность разводки зависит от того, насколько быстро удастся завоевать доверие, от слова «вера». А это зависит от индивидуальных особенностей. Одних убедить легче, других труднее. В конце концов никто не может сказать наверняка, что его никак нельзя обмануть)

Этап 1- Разводка. Неожиданно появляется Нуждающаяся Жертва, которой на некоторое время нужна ваша поддержка как потенциального Спасателя. Разговор идет легко и непринужденно. Цель - завоевать ваше доверие и уверенность

Этап 2 - Обещание. На этом этапе они из Жертвы переключаются в роль Спасателей, обещая легкую наживу (деньги, любовь, власть, славу, признание), если вы в свою очередь одолжите им на время приличную сумму. Вы полны надежд. Слишком хорошо, чтобы быть правдой. Чем сильнее ложь, тем охотнее в нее верят: некоторых людей обманывают, приглашая вложить свои деньги под большой процент. Некоторые женщины дают свою машину незнакомцу, с которым они познакомились по Интернету. Они недолго встречаются и быстро «влюбляются». Автомобиль между тем «ломается», и на его починку нужны деньги, потом еще, еще и еще. *В долг давать — дружбу терять*. После этого нет ни друга, ни машины.

Этап 3- Исчезновение. В «Драматическом треугольнике» мошенник переключается в роль Преследователя и исчезает с деньгами (или с любым своим обещанием), а вы теперь становитесь Жертвой. Игра для вас закончилась. Спустя несколько лет вы видите его по телевизору. Его приговорили и он в качестве Жертвы/Спасателя/ Преследователя/Жертвы будет находиться в местах не столь отдаленных , завершая полный цикл.

Главное здесь в том, чтобы показать, как эти три роли могут проигрываться одновременно или последовательно в соответствии с теорией Драмы. При решении проблем важно учиться тому, чтобы автоматически определять различные пласты драмы, роли, которые играют игроки, а также потенциальные переключения.

Игры являются нашим первым способом познания тайн бытия. Время от времени все люди играют в игры. Время от времени мы все принимаем приглашения сыграть в игру. Для этого они и существуют. Вопрос в том, можем ли мы влиять на игру? Понимаем ли мы, что происходит? Можем ли мы избежать Драмы? Ответ на все эти три вопроса — «Да!»

Нам, тем не менее, необходимо определить, что такое драма. Было замечено , что многие люди, рассказывающие о Треугольнике, забывают упомянуть о феномене Переключения, то есть они говорят только о входе в игру.

Однако для того, чтобы «завершить» психологическую игру, необходим Выключатель или Переключатель. Переключения повышают интенсивность драмы, поддерживают голод по возбуждению и увеличивают сложность игры. Конечный результат после многократного переключения всех игроков из одной роли в другую выливается в достижение желаемого смущения, путаницы и неразрешимости ситуации!

Чем больше переключений, тем выше драма. И если еще добавить эскалацию игры из 1-й во 2-ю и 3-ю степень, получаем еще большие ставки, риск и опасность — настоящий торт для драматических наркоманов! Переключение же придает драме еще большую остроту.

Большинству людей известна теория под названием «*Драматический треугольник*», где драма — это та ситуация, которой бы Карпман хотел противостоять. Именно для этого он создал *Треугольник сочувствия*. Интересно, что счастливые истории, по всей видимости, привлекают к себе меньший интерес, чем трагические, и это, вероятно, объясняет, почему *Драматический треугольник* стал легендой быстрее *Треугольника сочувствия*.

Термин драма означает не только один из театральных жанров, но и драматическую концовку действия. Отличный сценарий великого писателя должен содержать все три мотива, присутствующих и характере каждого героя произведения. Три правила хаоса для опытных игроков в *Треугольнике* (-Делай игру из чего угодно.- Всё отрицай.- Сразу же заставь оппонента защищаться.)

Когда мы играем в игры, то внутри нас протекают различные процессы эмоции - внутренние чувства, мысли -внутренний диалог с самим собой, игры-внутренние Переключения.

В этой связи хочу подчеркнуть, что Преследователь, Спасатель и Жертва не являются людьми! Это лишь роли, которые играют люди более или менее осознанно, когда они вовлечены в психологические игры. У людей, играющих эти роли очень часто, а вероятнее всего всегда, есть хорошие намерения, и это плюс. Цель Карпмана — развитие сочувствия и сострадания. Если придать позитивные аспекты ролям Преследователя, Спасателя и Жертвы, то мы можем перенаправить нашу энергию в позитивное русло.

Если представить себе, что человек может придать трем углам ПСЖ - Силу, Уверенность и Уязвимость. Есть понятие ОКей треугольник. Он представляет собой множество вариантов и альтернатив, благодаря которым человек может проанализировать любую жизненную ситуацию. Появилась Идея поместить внутрь треугольника 10% раствор для того, чтобы найти позитивные стороны с целью их возможного использования в будущем, а также для того, чтобы не входить .. Вот о чем гласит этот простой принцип де-драматизации игр «10-процентный раствор»:

Правило № 1

В каждой игре есть, по крайней мере, 10% позитивных намерений. Если вы считаете, что человек, находящийся в Преследователе, Спасателе или Жертве, имеет какие-то позитивные намерения, то вы сможете посмотреть на него совсем с другой стороны. Это может быть хорошей отправной точкой для того, чтобы не судить его слишком строго.

Правило № 2

В каждой высказанной идее есть 10% правды В двух словах: в любой жалобе или претензии есть, по крайней мере, 10% правды. Жалобщик, по крайней мере, на 10% является жертвой компании-преследователя, которая не смогла его спасти и не

предоставила ему качественный сервис или товар. Жалобщик не является назойливым Преследователем потому, что его гнев на 10% оправдан и частично (10%) вызван компанией-преследователем. Одновременно жалобщик является также на 10% Спасателем, предлагая свои идеи и помощь.

Правило № 3

По крайней мере, 10% населения прореагировала бы аналогичным образом, т.е. внутри треугольника будут присутствовать 10% населения, которые полностью согласны с вами и с вашими идеями. Таким образом, вы никогда не будете одинокими в своих идеях и реакциях на треугольник. Многие будут считать ваше поведение вполне нормальным.

Этим правилом Карпман хотел привлечь внимание к тому, что психологические игры являются обыденным явлением в нашей жизни, и мы часто сами принимаем в них участие. Благодаря третьей составляющей 10% раствора, у нас есть хороший повод рассматривать игры и игроков как часть наших человеческих слабостей.

Правило № 4

Когда мы в игре, по крайней мере 10% того, что мы говорим, - это ложь. Это четвертая составляющая 10% раствора, который позволяет нам оценивать, что говорится во время игры. Если вы стали свидетелями деликатной ситуации на своей работе и должны выступить в качестве посредника, то помните, что не всё сказанное вашими оппонентами- правда.

Правило № 5

В любой игре человек играет одновременно, по крайней мере, 10% от каждой роли ПСЖ. Самое важное открытие заключается в том, что в любой игровой ситуации мы одновременно проигрываем все три роли Драматического треугольника. Конечно же, одна из этих трех ролей на социальном уровне видится как самая главная, однако две другие тоже присутствуют, по крайней мере, на 10%

Таким образом, у нас есть способ, чтобы проявлять еще больше сочувствия к тем, кто заперт в игре.. В технике Треугольник сочувствия необходимо всегда задавать следующий вопрос: В какие три роли одновременно играет мой оппонент, и в какие три роли играю я сам?

Чтобы не забывать постоянно задавать себе этот вопрос, необходима практика. Кто я? Жертва, которую загнали в угол? А может быть, я одновременно также Спасатель и Преследователь? Все эти вопросы могут помочь вам избежать игр. Когда вы освоите эту технику, вы получите золотую медаль за умение сопереживать и сочувствовать!

Секреты психологических треугольников

Что в них происходит такого, о чем мы так мало знаем?

Когда мы входим в треугольник или приглашаем кого-то в игру, мы сами не знаем, почему мы так поступаем. Мы просто хотим найти решение своих проблем и вопросов. В Транзактном анализе это называем «рэкет» и «сценарии».

Рэкет — это внутренние Треугольники, эмоции, связанные с нашей личной историей. Сценарии связаны со сценами младенчества, с тем, как мы росли и развивались в своей семье. Сны могут нас также спасать, как впрочем и кошмары. Некоторые первобытные племена считали сны знаками (С), предупреждающими об опасности и необходимости подготовки к ней. С другой стороны, по Фрейдю, некоторые сны являются гарантом «исполнения желаний». Поэтому от хороших снов мы и просыпаемся, ибо они тоже —

подарок нашего внутреннего Спасателя. Преследователи, Спасатели и Жертвы присутствуют во всех наших снах, ведь они — это три стороны нашей личности.

Уровень бессознательного: Сценарные треугольники Игры, в которые мы играем сейчас, берут свое начало в нашем прошлом, особенно в нашем детстве. В Транзактном анализе есть понятие Сценарий жизни, в основе которого лежат решения, которые мы приняли в раннем детстве, и они до сих пор являются отправной точкой некоторых сцен в нашей сегодняшней жизни. Выбор между инстинктом или вымирием является по этой причине безотлагательным. Адреналин, выделяемый в ситуации опасности, поступает одновременно во все три угла треугольника!

- ИНСТИНКТ СПАСАТЕЛЯ (Защищай!). Известен как инстинкт выживания. Он предназначен для того, чтобы защитить и спасти нас в буквальном смысле этого слова (С), давая нам силы и энергию, которая необходима для спасения потомства и улучшения генофонда.

- ИНСТИНКТ ЖЕРТВЫ (Беги!). Благодаря инстинкту выживания мы также способны ощущать угрозу и испытывать чувство страха (Ж) по отношению к нашему потомству и семейной группе, что заставляет нас осознавать уязвимость тех, кого мы должны защищать.

- ИНСТИНКТ ПРЕСЛЕДОВАТЕЛЯ (Сражайся!). Наконец, последняя роль, заложенная в инстинкте выживания, заключается в том, чтобы быть способными нападать и защищать семью в случае нападения хищника — классический выбор между борьбой и бегством.

При необходимости мы делаем спонтанный выбор в сторону борьбы, а адреналин при том многократно увеличивает наши возможности. Энергия агрессии также заставляет животных агрессивно искать более благоприятные условия для выживания своего потомства и родительскую силу, чтобы их защитить.

Как научиться не играть в игры? Наша цель заключается в том, чтобы жить за пределами Треугольника, научиться тому, как не играть в игры и не приглашать в них других людей.

Навыки, которые мы планируем развивать, в значительной степени помогут нам отойти от игр и наладить взаимоотношения, свободные от игр. Будучи в гармонии со своим здоровьем и поддерживая здоровые взаимоотношения, можно изменить ход собственной жизни .

Три этапа для улучшения навыков жизни без игр:

1. Определите игры и приглашения в Треугольник, независимо от того, исходят ли они от других людей или от вас самих, идентифицируйте, анализируйте и называйте эти игры. Это — лишь начало пути!

2. Научитесь предлагать качественные взаимоотношения без двусмысленностей и тайных замыслов (сознательные или бессознательные Треугольники). Наша любовь, дружба и профессиональные взаимоотношения должны быть основаны на прочном фундаменте и постоянно поддерживаться на должном уровне в нашей повседневной жизни. Для этого между нами должны быть четкие и гибкие контракты на взаимоотношения. В конце концов, перед браком некоторые супружеские пары заключают брачный контракт, а деловые партнеры подписывают соответствующие соглашения. Почему бы тогда и нам не заключать устные контракты на поддержание отношений в семье, между супругами и друзьями? и даже с самим собой!

3. Научитесь эффективным и надежным техникам для мониторинга и решения межличностных конфликтов и применяйте их по мере обнаружения. Для этого есть одна техника с аббревиатурой POP, что означает: Расскажи о проблеме, Обсуди ее и Реши ее.

И пять важных решений

- Я не играю в игры (И не вхожу в них). Я поддерживаю безопасные и эффективные взаимоотношения с людьми. (Я по-прежнему позитивен и конструктивен). Это первое и самое трудное решение, которое следует принять и выполнять в дальнейшем. Держитесь подальше от роли Жертвы. Для этого помните о позитивных углах Треугольника сострадания П+, С+ и Ж+.

- Я беру на себя свою долю ответственности (П) . Когда вы осознаете, что застряли в игре, один из простых способов выхода из игры — это вспомнить «идею о 10%» и взять на себя 10-процентную долю ответственности. Когда я осознаю, что я на 10% Преследователь, то начинаю осознавать свою ответственность в запуске и поддержке игры

- Я оказываю настоящую аутентичную помощь (С+) Один из способов выйти из роли Спасателя — это научиться давать позитивную обратную связь, т. е. позитивно оценивать какие-то элементы в другом человеке и таким образом на 10% считать роль Спасателя позитивной. То есть 10% предлагаемой мной помощи является настоящей и аутентичной, а об остальных 90% моей помощи меня никто и никогда не просил.

- Я признаю, что могу быть позитивно уязвим (Ж+) Когда я вижу себя в роли Жертвы, то должен помнить, что в той роли есть 10% необходимого сочувствия, которое я отношу на свой счет и отдаю другим.

- Решайте сами, кем быть и что делать!

Карпман разработал чрезвычайно экспрессивную речевую формулу для того, чтобы побудить клиентов использовать технику сострадания и сочувствия:

Лучше гневаться, чем печалиться.

Лучше получать, чем тревожиться.

Лучше быть умным, чем мучеником.

Чтобы выйти из роли Преследователя, говорите себе, что *Лучше гневаться, чем печалиться*. Эта фраза означает, что довольно часто вполне достаточно просто сразу же выразить свой гнев, нежели грустить в течение длительного времени. Выразив свой гнев, нам уже более не нужно оставаться в том состоянии, которое неминуемо заставляет нас играть роль Преследователя.

Лучше получать, чем тревожиться. Эту фразу можно сказать и по-другому: я лучше буду просить о том, что мне нужно, нежели умолять и клянчить. Некоторым из нас очень трудно сказать «нет», «я хочу» и «я не хочу»... Любопытно, что такие люди полагают, что уверенность в себе может ранить других людей. В конце дня такие люди обычно испытывают разочарование и недопонимание, пряча свой гнев глубоко внутри. А он, тем не менее, в самый неподходящий момент вдруг взрывается и выливается на совсем не того человека!

Лучше быть умным, чем мучеником По сути, эта фраза означает, что я предпочитаю быть прагматичным и рациональным, нежели «излишне признанным». Вместо того чтобы все время спасать других людей, я начинаю осознавать свою роль в играх и выхожу из них благодаря тому, что отказываюсь играть роли мученика — инсценировки, которая до сих пор меня вполне устраивала.

Как пример -люди чувствуют облегчение, когда вы при общении с ними используете ОКей углы, поскольку их чувства из трех ролей услышаны вами. Сразу все три! Как это здорово! «Дорогая, насколько я понимаю, ты, как Преследователь, довольно резка со мной, и я тебя понимаю. Я вижу, что, как Жертва, ты ощущаешь, что я давлю на тебя — прости меня. И, как Спасатель, ты просто пытаешься изменить ситуацию к лучшему...»

Как делиться своими вопросами и проблемами? Не так-то просто поделиться с кем-либо своими искренними желаниями и своими личными и болезненными вопросами. Воспоминания детства, застенчивость, страх перед тем, что обсуждение подобных вопросов никуда не приведет, или страх перед возможной критикой являются вескими причинами того, чтобы ни за что на свете не обсуждать свои насущные вопросы и потребности. Иногда мы предпочитаем не говорить о них потому, что мы сами знаем свои ошибки и осознаем свою долю ответственности за них.

В идеале мы должны быть способны тактично и с уважением говорить о болезненных вопросах и ошибках, допущенных обеими сторонами для того, чтобы их в дальнейшем можно было бы обсудить. Иногда же бывает и так, что один из оппонентов начинает делиться проблемой настолько нетактично и грубо, что мгновенно исключает любую возможность какой-либо дальнейшей дискуссии. Партнеры должны придерживаться Трех Правил Открытости: «Расскажи - Обсуди - Реши»- это три правила для здоровых и доверительных взаимоотношений

Возникает вопрос- как обрести энергию для решения сложных вопросов и задач: общаться друг с другом, серьезно обсуждать насущные вопросы — всё это ведет к близости между партнерами и должно стать их общим правилом. Именно эта способность делиться своими внутренними переживаниями, различная для каждого человека и возраста, называется в Транзактном анализе интимностью, свободной от игр. Вот почему есть такой инструмент для измерения уровня интимности разговора между двумя людьми, которую Карпман назвал «Шкала Интимности» главный смысл « Будь Интересным!»

Шкала Интимности предназначена для оценки тем разговоров между людьми для того, чтобы понять, какая из них вызывает интерес и близость, а какая нет. Шкала интимности сводится к обучению, тренировке и обобщению наших навыков в искусстве ведения интересных бесед и дискуссий о важно и дает нам своего рода контрольный список для понимания того, что работает, а что не работает в начале и в процессе взаимодействия между людьми.

Подводя итоги можно выделить 10 основных способов выхода из игр :

- Когда вы находитесь в игре, определите, кто играет роль Преследователя, Спасателя и Жертвы в Драматическом Треугольнике; что написано на футболках игроков; каковы их Переключатели и какова может быть расплата в игре 1-й, 2-й и 3-й степени.
- Найдите три скрытых мотива, благодаря которым вы начинаете игры или остаетесь в них, играя роль Преследователя, Спасателя и Жертвы. Анализ трех ролей поможет вам понять, что происходит на самом деле.
- Узнайте о правилах и эскалациях, существующих в неблагополучных семьях.
- Признайте факт вашего по крайней мере 10-процентного участия во всех трех ролях Треугольника, а также такое же участие в игре вашего оппонента. Научитесь тому, как можно обсудить это с другими людьми.
- Овладейте техникой трех ОКей Опций для корректировки игры или для выхода из нее.
- Когда вы приносите Извинения, даете Признание и выражаете Сочувствие людям из трех углов ОКей Треугольника Сочувствия и Сострадания, дайте другому человеку достойно выйти из игры.

- Выстраивайте благоприятные взаимоотношения с людьми и дружите с теми, кто не играет в игры, чтобы ваша жизнь была свободна от игр и драм:
- Используйте многочисленные техники для улучшения ваших навыков общения, доверия, слушания и интимности.
- Для эффективного общения используйте Три Правила Открытости: «Расскажи», «Обсуди» и «Реши».
- Для поддержания стабильных интимных взаимоотношений используйте Пять Контрактов на Доверие

Для счастливой и здоровой жизни, свободной от игр, используйте: О+П+Щ , это сочетание Опыта, Прощения и Щедрости

Отношения только укрепляются благодаря счастливым эпизодам в прошлом и воспоминаниям о них, но также и благодаря отрицательному опыту, в результате которого мы становимся более сильными и жизнеспособными. Благодаря прощению мы не замечаем перемен в настроении и обидных слов друг друга, признаем и принимаем совершенные ошибки. И какую силу мы обретаем, когда прощаем себя и других! Щедрость — еще одно слово для любви, которую мы даем, не ожидая ничего взамен.

Щедрость — это дар всеобъемлющего слушания, когда человек во время разговора свободно дает Поглаживания своему оппоненту, Побуждает его, Подтверждает услышанное и до конца Поддерживайте интимный разговор и поддерживайте с незнакомыми людьми дух Гостеприимства. С + И - Счастье и Интимность

Результат вышеназванной формулы очевиден. Счастье быть самим собой и с другим человеком. В результате этого рождается интимность — бесценный дар! Ведь когда человек свободен от игр, он обретает свободу любить и ощущать себя вне границ и времени. И начинает ощущать свое истинное «Я»!

Так **Тимоти Голви в своей книге «Работа как внутренняя игра»** обращает внимание на тот факт, что у каждого есть свой Истинный голос , но к нему очень часто примешивается голос Критика , который проявляется как внутреннее вмешательство, осуждающее, оценивающее, сбивающее с толку, внушающее иногда мрачные сценарии Из практических упражнений, которые автор дает для удерживания концентрации на своем истинном голосе мне больше всего нравится выбор фокуса внимания и примеры вопросов, помогающие соединиться со своими истинными желаниями. Например те вопросы которые позволяют сделать значительный шаг на пути к себе и к своим настоящим желаниям и границам, это: « Чего вы действительно хотите?; Насколько ясно вы представляете себе то, чего вы хотите?; Насколько сильно вы ощущаете себя связанным с вашими желаниями?; Насколько хорошо вы можете отличить свои желания от ожиданий других людей?» Вокруг этих вопросов строится множество методов и практик, таких как визуализации, работа с образами, работа с сублимностями, проживание состояний через практики психодрамы. Ответу на каждый из них было посвящено несколько сессий с клиентами , и к этим ответам мы стремились для того, чтобы познакомиться с собой, и своими желаниями и намерениями

Стивен Кови в «**Семи навыках высокоэффективных людей**» раскрыл для меня осознание важности проактивной позиции в отношении себя, своего состояния и событий жизни. После прочтения этой книги я стала применять упражнения как «круг моего влияния», где визуализацию (описание) конечной цели я использую в работе с клиентами. Пятый навык по Стивену Кови – сначала стремитесь понять, потом – быть понятым – ключевой, как в профессии коуча, так и в повседневных межличностных отношениях . в своей работе с клиентами в части отстройки отношений и границ в теме денег семейных , – мы попытались избавиться от своих интерпретаций .

А вот осознание темы рангов пришло ко мне во время сессии в Институте , потом я подкрепила знание книгой Арнольда Минделла «Сидя в огне» , где раскрыта тема о рангах и важности их присвоения . Раньше я не задумывалась о том , что мой багаж – жизненный , профессиональный дает объяснение внутреннему стержню и дает мне возможность понять свою внутреннюю силу и, соответственно, ранги. В последующем, разбирая эту историю в коучинге и терапии я еще пополнила свой список рангов , осознала свою ценность и это только добавляло мне уверенности в простройке собственных границ и укрепляло меня изнутри. Через тему рангов удалось проработать с клиентами их привычку обесценивать свои достижения и перевернуть ее в присвоение своих талантов и способностей. И это дало положительные результаты работы и продвижения клиентов к своим целям.

Целью теоретической части стало изучение материалов про основные законы денежной энергии, про удержание собственных границ ; основных ролей и схем выхода из манипулятивного треугольника Карпмана ; про свой истинный голос , ранги и ценность собственного «Я» через самостоятельное управления своей жизнью . Прочитанные и изученные книги описывают всю важность данной тематики и дают теоретическую базу для моего исследования в теме границ и отношений на территории денег.

1. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Мною была проведена работа с 5 клиентами в запросах которых была обозначена тема отношений и границ в «поляне денег» Формулировки в большинстве своем были разные - это и отношения и влияние близких на финансовые решения, признание собственного страха испортить / закончить отношения, повышение своей самооценки и ценности, влияние денег на взаимоотношения, в рамках профессиональной деятельности и собственные границы.

В каждом из этих случаев были отношения которые мешали заботиться о деньгах, т.е люди выбирали быть «Хорошими» в отношениях- с начальником, с партнером по бизнесу, с коллегами, с мужем, но не выбирали Деньги. И в ходе сессий мы натыкались на одни и те же корни таких отношений – это отсутствие или недостаточность у клиента собственных границ. Другими словами я помогала им разводить 2 параллельные линии: одна эта линия Отношений и вторая - линия Денег.

Над отношениями в запросах мы работали опираясь в большей степени на манипулятивный треугольник Карпмана, потому как в нем разворачивается много игр и кто-то обязательно становится маленьким. А работе с деньгами четко держали вектор внутренней силы и ценности собственного Я – опора на то, что Клиент этих денег достоин, он может озвучивать тему повышения своей зарплаты как выполнение ранее полученных обещаний, тему своих истинных и объективных денежных вознаграждений за свою работу, также участие супруга в семейном бюджете, а в случае с одним из клиентом -наоборот – самостоятельность решения финансовых вопросов своей семьи без участия родителей

Дополнительно к индивидуальной работе с клиентами я размышляла над своими исследованиями совместно в группе из 25 человек, проводя фасилитационную сессию по драматическому треугольнику «Как играем так и живем» основной идеей было рассмотреть основные роли, учесть их преимущества и ограничения, затем определить пути возможных выходов из ролей (основная информация представлена в Приложении 2 «Фасилитационной сессии»)

Структура практической части следующая: введение, где я опишу почему выбрала данную тематику, свой путь исследования и осознания. Затем основные этапы консультантской работы с краткой историей своих клиентов (основная информация представлена в приложении 1 «Фотоотчеты») и используемыми мною инструментами в клиентских сессиях. Представлю к каким результатам пришли мои клиенты и я, как консультант. Что получалось хорошо, а на что мне нужно обратить свое внимание.

2.1 Введение к практическую части

Немного о себе. О личностной работе консультанта.

Тема диплома для меня возникла неслучайно, это пережитая на личном опыте и отшлифованная годами история. История про то, как желание быть хорошей и всепонимающей - стирает собственные границы в «поляне денег». Когда что-то

происходит и у меня есть возможность или ресурс помочь – автоматически раньше включалась позиция Спасателя и в свой драматический треугольник я входила всегда исключительно с нее. И очень удивлялась как это может Жертва начинает и выигрывать. Я – ЗА - честность и справедливость в жизни и в отношениях. И только по прошествию времени понимаешь, что подростковые розовые очки уже давно сняты, а жизнь удивительна и многогранна. У каждого своя реальность, букеты смыслов и процессов. И уже в ИК, когда в «аквариуме» из роли клиента у меня поднялся запрос про деньги и как оказалось про собственные границы в этой теме, ко мне пришел инсайт, что в отношениях с деньгами нет знака равенство и подмены отношения между партнерами. Да безусловно тема взаимосвязана, просто когда ты осознано понимаешь свои истинные желания (хочу /не хочу), то имеешь свой голос и договариваешься на берегу до момента вступления в финансово-денежные отношения и тогда все происходит прозрачно и осознанно, и позволит сохранить отношения. А когда собственные границы на тот момент были не так крепки, то вопрос денег всегда решался в пользу отношений и быть Хорошей.

Отдельную деформацию в моих отношениях с деньгами дала моя профессиональная деятельность, 25 лет в финансовой сфере и деньги это просто цифры в контрактах, на счетах, и тд. Каждый клиент – это отдельная история с проживанием его финансовых реальностей и жизненных сценариев. Деньги для меня были исключительно инструментом и приятным дополнением к любимому делу -на тот момент я осознавала это именно так.

На сессии в Институте коучинга про деньги я осознала для себя важность момента обнуления, очень чувствительно оказалось после набора максимальной суммы в группе через пару раундов обнулиться. Важная история для меня была пройти нулевую точку отчета и начать сначала. Столько эмоций появляется внутри -удивление и разочарование, раздражение на себя, потом перехожу к действиям- настройка на достижение, разработка стратегии. И как ты не можешь ресурсно повлиять на процесс... и поблагодарить реально тех, кто тебя поддерживал... было открытием для меня! Много моего личного осознания было в этой сессии, нового опыта побыть в нуле и собраться с силами чтобы идти дальше – очередная история феникса, возродившегося из пепла.

Курс обучения, еженедельные занятия с терапевтом и поддержка куратора и группы -помогли мне внутренне пройти этот непростой для меня период перехода и в моем случае открыли мне возможность увидеть, что если с собственными границами всё гуд то отношения совсем не равно деньги а две параллельные истории. И можно прекрасно общаться и вести бизнес когда разные кошельки и сразу заявляешь о своих ожиданиях, а не съедаешь собственные границы и не жертвуешь деньгами - из-за того что вдруг кто-то чего-то плохо подумает. И это уже дает свои результаты, ощущение что после кокона гусеница потихонечку – превращается в бабочку. Сила маленьких шагов и осознание собственных границ в теме отношений и денег - в итоге привела меня к состоянию внутреннего потока и оживило мой финансовый источник.

Результатом моей работы, моих размышлений моего роста в этой теме было то, что я СМОГЛА стать «плохой» и рискнуть отношениями, и это дало ясность - они оказались совсем не такими как я себе представляла, и у другого человека оказалось другое видение на ситуацию. Не могу сказать, что по прошествию времени наши отношения как-то ухудшились, нет, они просто перешли в другую стадию -более понятную и прозрачную. Жить мне точно стало легче и свободнее. И в этом реальный результат моего внутреннего роста.

2.2. Основные этапы практической части .

Клиенты (* имена клиентов изменены)

Факт остается фактом - как только внутри появляется запрос на тему -к тебе тут же притягиваются клиенты с подобными запросами и боль у всех похожая ,оттенки смыслов конечно разные -у всех своя реальность ...но просто удивительно как Вселенная начинает работать на тебя. В период с ноября 2018г по апрель 2019г в рамках подготовки дипломного проекта была проведена работа с пятью клиентами, все из разных сфер деятельности, очень уверенные в себе и успешные люди . Со стороны -многие бы сказали «да у них вообще все хорошо и им не за что переживать», отнюдь! Информация о работе по ним выложена в формате фотоотчетов в приложении 1. общее количество часов по данной тематике 29 . Также в апреле 2019 был проведен первый прокат групповой работы в формате фасилитационной сессии на тему « Как живем так и играем», количество участников 25 человек , продолжительность. 1,5 часа.

- Ксения, 46 лет. Начало работы -январь 2019 года. Всего проведено 5 сессий

Запрос: собственный выбор и цена, отношения и собственные границы в стоимости проекта . Ценность себя, возможность прояснения цены и сроков на входе в проект

Описание ситуации:

Клиентка рассказала о себе, что она руководитель подразделения и работает напрямую с провайдерами и заключает договора по it услугам и когда они называют цену , цена ей кажется огромной и она начинает злиться . Как только ей приходится платить деньги у клиентки появляется масса эмоций и совсем не позитивных. Эти эмоции ее очень раздражают

Следующей ступенью была работа с внутренними проектами от которых премируют проектные группы. Сложность клиентки – поговорить с коллективом и объяснить, кто сколько получит за участие в проекте причем в компании размытые сроки оплаты , и Клиентке важно чтобы коллеги доверяли и принимали ее как Руководителя , плюс реализация крупных проектов – это ее оценка руководством в конце года. В ходе работы возник вопрос как установить рамку для сроков оплаты по их новому проекту. Затронули тему отношений начальник – подчиненный, близость и аргументация. Появилась ситуация с вопросом личной ценности и оплаты.

Как я и предполагала , в запросе клиентки звучали и деньги и взаимоотношения - в основе красной нитью были стерты личные границы и ценность ее внутреннего Я, а также истинные желания . Страх потерять отношения и не быть уже прежней доброй и хорошей Ксенией со всеми (и с Провайдером и с подчиненными и с начальницей) и когда ей предлагают поднять цену на услуги она пытается похерить собственные границы и пойти на поводу, но появился внутренний голос и наши коуч-сессии , которые помогли ей пройти путь восстановления своих границ и заявить четко о своих желаниях.

- Светлана , 42 года
Начало работы - ноябрь 2018 года . Проведено 7 сессий

Запрос: ценность себя как сотрудника, финансовая стабильность и проявление Голоса
Возможность напомнить про ранние договоренности и где найти силы спросить за
обещанное повышение з/п, страх оказаться меркантильным и вдруг все незаслуженно
подумает рук-во

Описание ситуации :

Клиентка рассказала о том, что больше года назад она сменила работу ей было достаточно тяжело попасть на это место, так как когда-то она работала в компании но потом ушла за своим руководителем в другую сферу. При приеме было несколько согласований , в нее поверили только со второго раза-и это при ее большим опыте и знаниях специфики позиции . Сложность клиентки – финансовое напряжение , взяла ипотеку переехала в новую квартиру, а обещанного уровня зарплаты пока нет (вернее кому -то повышают, но не ей) . Неудобно спросить начальника , а вдруг он откажет и подумает что она меркантильная В ходе работы появился запрос о внутренней свободе независимо от финансовых обстоятельств и семейных потребностей.

В ходе сессии мы вышли на внутреннее обесценивание клиентки, на страх что ее вообще уволят из за того ,что со своей получкой она им покоя не дает. И что удивительно, она у себя как у профессионала и красивой женщины границ и собственных рангов вообще не чувствовала . И в какой-то момент в сессии нащупали сомнения типа «Ты начальник , я дурак , что прикажешь то и исполню» , и это была интервенция , которая возмутила ее до глубины души и заставила вернуться к своим личным границам и рангам начать вслух обсуждать с начальником о их ранних договоренностях.

- Евгений 38 лет . Начало работы декабрь 2018 . Проведено 7 сессий

Запрос: как выйти из под контроля родителей и самому принимать финансовые решения без получения дополнительно одобрения; уверенность в себе; возможность быть независимым от родственников, научиться выражать и говорить о своих чувствах в конфликтных денежных ситуациях в семье.

Описание ситуации:

Клиент рассказал, что в его зрелом возрасте родители пытаются принимать активное участие в вопросах касающихся его финансов, у него это вызывает чувство раздражения сильно ограничивает в вопросе принятия самостоятельных решений. Крупные покупки совершает только при одобрении родителей хотя сам на свою семью зарабатывает и родители не участвуют в финансах. В ходе сессии вышла детская позиция «плохой сын» - «умница дочь», контроль со стороны родителей, постоянные сравнения, наставления как надо жить. Все это вызывает массу негатива к родителям и сестре, а также к безразличию т.к у клиента складывается ощущение, что его любят только за деньги или хотят от него только финансового участия . А для него важны теплые и близкие отношения с родными.

Мои предположения подтвердились – в истории этого клиента как только возник денежный вопрос тут же появляется повышенный контроль со стороны родителей и включилась его детская позиция и, как следствие, полное отсутствие границ между ним и его Матерью (причем в одну сторону), в свои 38 лет мнение родителей в части финансовых вопросов для него одно из решающих при принятии решения (справочно -у него высокий

доход и отсутствуют финансовые обязательства перед родителями) . Мы исследовали детские установки .

Именно в детстве закладывается их фундамент, когда формируется характер ребенка. К сожалению, часто бывает так, что особенности воспитания не оставляют ребенку права на то, чтобы ощущать себя отдельной личностью и соответственно исследовать и устанавливать свои границы. Ему говорят, какие чувства он должен, а какие не должен испытывать, особенно при проявлениях злости, гнева, тоски. Часто это делается из большой "любви" и желания уберечь от опасностей, но, поступая таким образом с человеком, у него отнимают его право на собственную жизнь. Ребенок, лишенный возможности самостоятельно разобраться, где "Я", а где "не-Я", склонен к формированию двух крайних вариантов в структуре личности.

В первом случае – это человек, не осознающий своих собственных потребностей и желаний, не верящий в себя, зачастую живущий по указке других людей.

Во втором случае – это человек, не распознающий и не уважающий границ других людей, подчиняющий их своей воле и желаниям. Манипулируя или используя других, он все равно стремится жить чужой жизнью, страдая от ощущения ничтожности своей, но не осознает этого .

В ходе нашей сессии с Клиентом удалось улучшить градус взаимоотношений с семьей и начали слегка появляться границы, в целях повышения его осознанности и проработки детской истории я предложила ему более глубоко поработать с психотерапевтом или пройти ретрит «Внутренний ребенок» в ИК.

Дмитрий , 37 лет. Начало работы ноябрь 2018. Проведено 7 сессий .

Запрос: выбор своего пути, прояснение отношений с партнером и собственных финансовых границ, умение обострять и не уходить от конфликта интересов и отношений

Описание ситуации:

У клиента быстрорастущий бизнес, 50/50 с партнером - только Клиент один им занимается и идея его, и ведение и закупка . Он все организует, а второй партнер гуляет, развлекается и «типа» решает» вопросы. Клиенту это уже порядком надоело, работает только он , а деньги делят пополам». Сложность клиента в том что такая картина складывается уже более 3-х лет, усугубляется еще и тем что они Друзья еще со студенческих лет , часто проводят совместные отпуска с семьями Клиент переживает что при разговоре о деньгах потеряет единственного близкого Друга . В ходе работы все больше задумывается о выходе из партнерства , есть усталость и обесценивание его вклада в работу компании , присутствует страх входа в конфликт. Отношения Взрослый / Ребенок –где очень хотелось и важно было быть Хорошим.

Прорабатывая с Дмитрием запрос про деньги , тут же параллельно исследовали его отношения с Партнером и опять оказалось, что причиной всего являются собственные границы Клиента , другими словами их отсутствие в каких- то вопросах, особенно если это касалось совмещения бизнеса и дружеских отношений. Хорошо помогла в работе техника ненасильственного общения и клиент применил ее в переговорах с Партнером в формате «я- сообщений» , это повысило в нем и во мне уверенность, что можно разводить две параллельные линии отношения и деньги, как сказал клиент «мухи и котлеты отдельно»

- Маргарита , 39 лет. Начало работы ноябрь 2019 г. Проведено 5 сессий.

Запрос: как сохранить отношения в семье если они живут с супругом, на расстоянии, а он не переезжает, потому что нет работы в другом городе . Поддержать в себе энергию Женщины и перестать за него решать все финансовые вопросы и быть основным добытчиков в семье.

Описание ситуации :

В ходе нашей работы мы вышли с клиенткой , что размытые личностные границы и нагрузка ее , как Женщины, разной финансовой ответственностью и обязанностями со стороны супруга позволило ему взять управление ее жизнью в свои руки, и из-за этого у Клиентки появилась душевную боль, усталость , и невозможность личного выбора. Возникали обиды и ощущение одиночества из-за отсутствия близкого человека рядом С Клиенткой мы прорабатывали ее интегральную карту от ТОЖ к НОЖ , визуализировали образ НОЖ и это дало много вдохновения и уже , осознав, собственные границы ,она смогла поговорить с супругом и развести две линии по сторонам – финансы и отношения. Закрепили результат и прорисовали истинности ее желаний и намерений в коллаж.

Инструменты

Для проверки своей гипотезы , а она заключается в том, что если человек приходит к коучу с запросом темы денег (в любой формулировке) , то точно нужно искать где нарушаются его собственные границы. Чтобы показать , что при наличии четко очерченных собственных границ – линии денег и отношений параллельны , для исследования этой гипотезы - я применяла следующие инструменты , представленные ниже (в разбивке по каждому клиенту отражены в Приложении 1 «Фотоотчетов») .

В большинстве консультаций в качестве базовой модели я использовала модель GROW, на которую опиралась как начинающий консультант. Она помогла мне держать фокус внимания клиента на заявленной цели(G-Goal), при этом учитывать особенности текущей реальности (R-Reality), дать простор поиску возможностей и вариантов действий (O - Options) и сконцентрироваться на моменте финального выбора (решения): что именно будет предпринято и как, кем, когда эти действия будут совершаться. Эта модель напоминала мне в первую очередь о важности ясной формулировки цели, как в жизни вообще, так и на конкретную консультацию. Важным для меня служило то, что она помогает составить логичную последовательность вопросов, которые как бы вытекают один из другого. Давала возможность не пропустить момент анализа и исследования реальности, затем помочь клиенту максимально расширить его картину возможностей, которые предоставляет эта реальность. Также важно было завершая консультацию уточнить у клиента с чем уходит и какие шаги и действия берет с собой до следующей сессии .Это помогало подсобрать все важное для клиента и наметить первые шаги.

Первые шаги в своей работе и постепенное разворачивание процесса консультирования отвечали цели исследования реальности и более четкому формулированию запроса. Клиенты описывали свои ситуации, свою реальность, говорили о том, что их не устраивает в отношениях , в деньгах , в границах , что хотелось бы изменить. Результатом этого этапа стало осознание своей реальности и обозначение, к чему они стремятся на самом деле. У Клиентов появились ответы на вопросы (Как сейчас обстоят дела? Что чувствую?

Что я делаю в этой ситуации? Чего хочу на самом деле? И на что я могу повлиять ?) Присоединение было одним из важных этапов работы, моя задача была дать почувствовать Клиенту, что консультант понимает его, поддерживает, не дает оценок, не осуждает, глубоко интересуется не только сутью того, что говорит клиент, но и его эмоциональным состоянием, жестами, мимикой, паузами и вздохами. Между клиентом и консультантом важно установить взаимное доверие, пространства, где клиент позволит себе проявляться, быть искренним и честным с самим собой.

Важным элементом в моей работе на этапе присоединением была работа «здесь и сейчас», когда я предлагает клиенту прояснить какие-то проявления, возникшие в отношениях между нами. Например, эффективны были такие вопросы как: «О чем ты подумал, когда услышал мой вопрос?». И особенно хорошо работала практика обратной связи, когда в конце сессии клиент говорит, что в моей работе было ему полезно, а что было мешало (некоторые клиенты вначале смущались говорить свою оценку). Впоследствии обратная связь нас сближала и помогала клиентам быть открытыми и тренировать я-сообщения не только на сессиях, но и в жизни.

Отзеркаливание и работа с манипулятивными схемами позволила мне прояснить роли, которые играют клиенты в межличностных отношениях (Жертва/Спасатель/Преследователь). Для клиентов перфекционистского склада (таких как мой клиент Е.) было особенно тяжело осознать свою жертвенную позицию в большинстве разобранных случаев. Работа строилась вокруг прояснения выгоды, скрытых намерений, глубинных потребностей клиентов. Наиболее часто задаваемые вопросы: Что ты получаешь от этой ситуации? Какова твоя роль? Что ты ждешь от других участников?. И понимание истинной мотивации, намерения клиента через вопоос «Что ты чувствуешь? «Какое твое намерение?», «Зачем это тебе, в чем твоя выгода?»

Перейдем к инструментам: Разотождествления. Основываясь на теории и практических упражнениях Р.Ассаджиоли в книге «Психосинтез» -работа из стороннего наблюдателя проходила с предложением взять Клиенту на себя роль режиссера пьесы или зрителя кинофильма, т.е. сторонней фигуры, эмоционально не вовлеченной в описываемую проблему. Вопросы продвигающие Клиента были: «Что он видит? Что он замечает? Что ему кажется наиболее интересным? Как выглядят герои пьесы (кинофильма)? Что они чувствуют с его точки зрения? Как они ведут себя? И в итоге: Как он мог бы закончить данную пьесу (кинофильм), если бы просмотр закончился на этом месте. Что бы случилось потом? Работа из стороннего наблюдателя позволила моим клиентам увидеть свою роль в описываемой ситуации, заметить закономерности поведения, влияние, которое оказывается на других. Метафоры и визуализации классный инструмент, который в творческом вдохновении позволил выходить в позицию наблюдателя, разотождествляться со своим внутренним критиком, выявить скрытые потребности, истинные цели.

Треугольник Карпмана или Драматический треугольник межличностных взаимоотношений, роли в треугольнике распределяются между преследователем, жертвой и Спасателем. Жертва считает, что виноват преследователь, и это ей позволяет горевать о собственной судьбе и искать того, кто бы её спас, чтобы на время превратиться в преследователя. Спасателю же необходимо кого-нибудь спасти, чтобы перейти из состояния жертвы в преследователя. В рассматриваемом треугольнике постоянно идут игры и наша задача на сессии была понять из какой роли играет клиент, ее преимущества и ограничения и выход за рамки.

Психодрама - направлена на исцеление участников путем вовлечения и погружения их в свободный творческий акт, каким является сценическое представление или разыгрывание ситуаций и ролей. Мои клиенты тоже были не исключением и мы совместно поработали с данным инструментом, что дало им больше осознанности своего внутреннего процесса. Психодраммой отлично моделировать жизненные ситуации, имеющие *личностный смысл* для участников и соответственно проигрывание ими ролей.

В ходе домашних заданий некоторые клиенты вели дневник чувств. Практика, которую 2 клиентки делали самостоятельно, а на сессии мы разбирали итоги. Польза данного инструмента в непосредственном понимании, что я чувствую в тот или иной момент времени. В дневнике клиентки отвечали на вопросы: «Что я делаю, что я чувствую, что я думаю». У одной из моих клиенток было просто открытие, что ее мысли и чувства никак не связаны с теми событиями, которые происходят в текущий момент времени.

Работа с Внутренним ребенком. Эта практика позволяет осознать, что в наших руках находится забота о нашем состоянии, что мы можем дать себе то, о чем просит наш Внутренний ребенок: тепло, понимание, прощение. Что мы сами можем помочь себе, а не ждать этого от окружающих. В моей работе с клиентом суть ее сводилась к поиску способов налаживания контактов со своим Внутренним Ребенком, которому не хватает внимания и тепла. В работе с клиентками я опиралась на практику, которую нам дали в институте на сессии «Внутренний ребенок». Я предлагала Клиенту нарисовать своего ребенка или описать его в процессе визуализации и рассказать о нем как можно больше. Какой он? Что ему нравится? Что он сейчас чувствует? Что он хочет сказать? ... В качестве закрепления налаженного контакта мы договаривались о практике регулярных разговоров с ребенком и выполнения его пожеланий. В рамках этой практики нужно было спрашивать, чего бы Ребенку хотелось, и постараться это исполнить немедленно или договориться с ним о сроках. Клиенту Е. у кого были зависимые отношения с Матерью было рекомендовано проработать с психотерапевтом тему Внутреннего ребенка или пройти ретрит по этой тематике в ИК.

Работа с внутренним конфликтом – выявление внутренних убеждений была актуальной на протяжении нескольких сессий у моих клиентов. Прояснение сути внутренних конфликтов оказалось сильным мотиватором, т.к. за ним невозможность принятия решений, ситуация, когда всегда оказываешься не таким, как надо в своих же собственных глазах, были наглядными примерами того, что нужно непременно двигаться вперед,

Особенно продвинуло моего клиента Д. работа в сессии с полярностями. Его пример внутреннего убеждения о том, что внутренние установки мешают тестировать точку пустоты - точку «ноль» или же обязательно достичь вершины успеха и финансовой независимости. У клиента появилось открытие, что внутренняя свобода есть и в одной и в другой точке. В что в точке «пустоты» нет груза ответственности – просто расслабляешься и остаешься самим собой, настоящим. Также как и в точке успеха с деньгами и положением тоже можешь позволить себе расслабиться. Эта работа была важным открытием для Д. в выявлении в его истинном желании освободиться от усталости и убеждении, что это можно будет сделать после того, когда у тебя все будет!

Как домашнее задание мы прорабатывали с клиентами практику благодарностей которые потом помещали в «заметки силы» – Клиенты просили 5-10 своих близких / знакомых прислать им, за что они ценят Клиента и за что благодарят – этими сообщениями клиенты

собирали свои « заметки силы» и когда появлялась неуверенность, что клиента не за что ценить и что нельзя попросить «за свое» они обращались к заметкам, с их слов им это очень помогало.

Регулярная практика «Я-сообщений». Внимание к своим чувствам, моментам, возникающим в отношениях и то, насколько получилось себя проявлять, давать обратную связь и получать ее. В отдельных клиентских историях, таких например как у моего клиента Д. эта практика ему очень помогла провести важные для него переговоры в формате ненасильственного общения.

Практика просить, благодарить, давать обратную связь. В формате «здесь и сейчас» практиковали просьбы, благодарности и «я-сообщения», было очень полезно, так как одного только осознания своих моделей поведения недостаточно и здорово, что можно потренироваться с коучем сделать в безопасной обстановке для себя обстановке .

Визуализация или описание образа результата. Описание себя, обстоятельств своей жизни, окружений через 1 год, 3 года, 10 лет и 25 лет позволили Клиенту сконцентрироваться на том, что действительно важно и это нужно «заякорить».

«На ура» у моих клиентов прошла Сила маленьких шагов. Практика малых дел, постепенных шагов. На сессии в Институте коучинга мы рассматривали эту практику например : если Вы решили бегать с завтрашнего утра – то не обязательно сразу бежать 10 км – важно выйти завтра и пробежать в удовольствие -столько сколько сможете и это будет ваша нано-привычка , которая будет увеличиваться с каждым днем , но без надрыва. Разрешить себе делать неидеально и постепенно, внося в поставленную цель хотя бы маленький вклад, но каждый день. Это очень похоже на практику пофигизма где ты даешь себе разрешение сделать не на «Пять... и «всё равно как-то будет»!

Формирование интегральной карты ТОЖ/НОЖ, метафоры , написание сказок ,коллаж и др инструменты – очень продвигали , расширяли и вдохновляли моих клиентов. Давали мощный толчок к осознанности и продвижению к своей цели

Моей сложностью и одновременно продвижением был тот факт, что когда клиенты озвучивали тему выбора между «попросить денег» или остаться «хорошим» в личных отношениях я понимала , что это касается и меня , моих отношений и границ . Работая над запросами клиентов, я также докручивала свою историю личных отношений и денег, после сессий мне приходилось много про это осмыслять , прорабатывать со своим коучем и терапевтом , делать свою личную работу , но это в результате очень продвигало меня саму . Уже сейчас я могу сказать , что клиенты которые пришли ко мне в работу -это вовсе неслучайно и я им благодарна , за то , что совместно продвигая друг друга мы пришли каждый к своим результатам:

Фактические результаты моих клиентов после работы в наших сессиях про отношения и границы в теме денег :

- Ксения – нашла понимание с Провайдером , стоимость услуг осталась прежней , появилась уверенность в себе , отношения в коллективе улучшились , Компания заплатили высокую цену за их проект(первоначально высокая цена в Ксению даже не помещалась)

- Светлана – улучшились отношения с начальником, признание ее заслуг как профессионала, в январе 2019 года ей повысили зарплату.
- Евгений – в целом отношения с родителями стали более близкими, перестал болезненно воспринимать их советы и рекомендации. Отношения улучшились с 4 баллов до 7. Начал чувствовать «финансовую свободу» для своих желаний.
- Дмитрий - удалось очертить свои границы в работе и сохранить дружеские отношения с партнером . Провели непростой разговор- в итоге договорились..... И начало меняется его отношение к работе и качество Жизни
- Маргарита – улучшились отношения с мужем после прояснения в формате «я-сообщений» разговор получился достаточно продвигающим и без взаимных обид . На текущий момент супруги живут вместе .
- Групповая работа в компании – совместно выработаны шаги по выходу из драматического треугольника и жизни без игр -прошла на одном дыхании положительные отзывы приведены в материалах фасилитации , вот одна из них « Теперь я начала понимать как строить взаимоотношения, когда тебя пытаются втянуть в свою игру! Полезно на все 100!»

Выводы по практической части

В ходе практических сессий с клиентами возникал закономерный вопрос: как установить границы, определить, что можно позволить другим, а что нет? Как показала практика для того, чтобы понять, что вы можете позволить другим, сначала необходимо осознать себя или, говоря научным языком, сформировать адекватную Я-концепцию. Этот процесс можно сравнить с формированием государства: пока вождь племени считает, что его территория заканчивается "у дерева, за которым заходит солнце", не может существовать цельного народа, города, страны.

Важно полюбить свое тело, ясно осознавать свои чувства, внутренние установки, действия, мысли, способности, решения, желания и ограничения. В формировании Я-концепции важную роль играет постановка целей, видение будущего. В моей личной работе и работе с клиентами продвигали и помогали следующие вопросы : я продолжаю болезненные отношения, чтобы избежать чувства одиночества ? Сколько времени я готова тратить на эти отношения? Что для меня на самом деле важно в жизни? От чего я могу отказаться? что для меня ценно, чем я готова жертвовать, а чем нет»

Конечно, установленные границы никогда не будут соблюдаться полностью. Но, установив границы, можно определить, какое место в нашей жизни занимают отношения: с собой и с другими, а какое финансовый ресурс , иными словами- деньги. На что я готов ради них? Определение собственных границ это познание самого себя как личности, со своими способностями, с сильными и слабыми сторонами, и безусловно собственные границы влияют на финансовую (денежную) сферу отношений, что соответствует моей гипотезе, которую я проверила на практике .

Практическая работа с клиентами помогла мне расширить видение своей темы и проверить гипотезу дипломной работы .Что, удивительно, клиенты тоже подобались практически с подобными запросами. С каждой сессией я чувствовала себя увереннее как консультант (и как осознанная личность) и радовалась, когда у клиента после нашей практики что-то начинало случаться хорошее или он находил в себе силы и делал

следующий ШАГ! Для меня это было очень важно! И это укрепляло во мне веру в себя как в консультанта. С тремя клиентами мы договорились о дальнейшем продолжении работы. Одному клиенту после коучинговых сессий я порекомендовала поработать с терапевтом для более глубокой проработки детских историй

3. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

Наиболее эффективные инструменты в работе с отношениями и границами в теме денег я бы назвала понимание своих ролей в манипулятивном треугольнике и выход из него, техники и практики по разотождествлению (предложение позиции наблюдателя из какой-то роли, смотреть на ситуацию, как кинофильм или быть режиссером), работа с интегральной картой, образами и метафорами, коллажи, которая поднимает творческую энергию, и изгоняет внутренних критиков (пусть хотя бы на время), работа с клиентом «здесь и сейчас» с собственным примером эффективности «Я-сообщений», свободно говорить о своих ощущениях, прояснять то, что ему кажется странным, договариваться о вариантах действий, применять практику благодарностей и укреплять ценность своего внутреннего Я– это будет отличным примером преимуществ открытого и искреннего общения.

Фундаментом установления собственных границ становится ключевая идея: "Я, и только Я, могу управлять своей жизнью, и моя жизнь- принадлежит только мне!" И пусть это начало Пути, но радость и ощущение себя творцом собственной жизни –ценная награда на этом этапе. В ходе написания дипломной работы, прочтением многих книг и все больше углубляясь в тему границ и отношений, мне очень отозвалась цитата известного немецкого гештальт-терапевта Ф.Перлза, о том что « Я делаю свое дело, а ты делаешь свое; я живу в этом мире не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям, а ты живешь в этом мире не для того, чтобы соответствовать моим ; Ты–это ты, а я –это я. И если нам случится найти друг друга – это прекрасно. Если-нет, этому нельзя помочь»

Поэтому, если собственные границы постоянно нарушают другие, не стоит и дальше принимать это как должное. И я и мои клиенты уже не могли ждать перемен от других людей и надеяться на чудо. Просто настало время, когда уже невозможно смириться с тем, что происходит в жизни против своей воли. И тогда важно принять значимое решение и обратиться за помощью, к коучу, к терапевту -чтобы начать эти изменения, и начинать их всегда нужно с себя!».

В качестве рекомендации «молодым» начинающим коучам, могу сказать следующее: если вдруг вы встретились с запросом денег -рекомендация такая - не начинайте тут же ставить денежные цели, составлять финансовый план, считать деньги. При анализе реальности, я рекомендую вам, поразбираться в теме отношений, посмотреть, где у клиента нарушаются границы, потому что и у меня и у моих клиентов это сошлось. Конечно, вы можете выявить это в ходе работы на втором и третьем шаге, но из моей гипотезы так и получается, что если клиент пришел с темой денег, то можно сразу ему задать вопрос «в лоб», спросить о том что : «Твои потери денег связаны с отношениями и

нарушениями границ , давай-ка с этим поработаем, а увеличение денег будет следствием » И начинайте с этим работать, «изнутри -наружу». Инструменты, наиболее эффективные в тематике отношений и границ в сфере денег представлены выше в этой главе.

На мой взгляд, гипотеза полностью доказана, так как , укрепляя собственные границы, мои Клиенты соответственно укрепляли не только отношения в теме финансов , но и свои финансовые ресурсы. Мне удалось поисследовать собственные границы как в личной так и профессиональной сфере , теперь я точно понимаю, чего хочу сама и чем (или ради чего) готова поступиться. Клиенты научались понимать и проявлять их, чувствовать свои истинные желания и свою ценность и ранг. Это коррелируется и в моей жизни и в жизни моих клиентов, основной посыл моей дипломной работы таков: «Держи свои границы, цени себя, сохраняй отношения и не забывай про свой денежный ресурс.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Когда в начале второго года обучения в институте ребята из моей группы запустили листок , с вопросом -кто из нас будет писать диплом- я твердо ответила « я - на 100% ». Для меня это так звучало внутри , потому что за последние три года я точно осознала , что меня радует в профессии и в жизни , чего я хочу на самом деле и от чего идут мои вибрации . Я верю в то , что каждый человек сам выбирает свою реальность, и пути как стать сильнее и счастливее , а я , как коуч, иду сама по этому пути и помогаю пройти этот путь другим .

Диплом дал мощный толчок для укрепления меня как консультанта, позволил проштудировать теоретические материалы по теме и отработать на практике с клиентами и с собой , то чему нас учили в Институте. Для меня было, приятным и важным открытием, что за 2 года изменилось мое мировоззрение , мое ощущение собственного «Я», укрепилась внутренняя опора и сила, и еще в меня помещается совсем другой объем информации и качество. Так в начале первого курса , открыв книгу Р. Ассаджиоли «Психосинтез» мне было как-то совсем непонятно и трудночитаемо , и вот прошло не так много времени и я читала ее с огромным интересом и думала , каким же простым и понятным языком все написано . Просто удивительно как изменился мир и изменилась я .

Благодарю за это наш Институт Коучинга , моих дорогих одноклассников, себя и всех близких мне людей , кто был рядом и поддерживал меня на этом пути .

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арнольд Минделл «Сидя в огне» - Москва; «Изд.Ганга», 2019
2. Майлз Дауни «Эффективный коучинг» - Москва, Издательство «Добрая книга», 2008,
3. Майкл Роуч « Алмазный огранщик» - Москва, «Изд.АСТ», 2012
4. Михаил Лабковский «Хочу и буду» - Москва, «Альпина «Пабблишер», 2019
5. Роберто Ассаджиоли «Психосинтез» - Москва, «Психотерапия», 2008
6. Роберт Кийосаки «Управление деньгами» - Минск, «Попурри», 2015.
7. Стивен Б.Карпман «Жизнь, свободная от игр» - СПб, изд.«МЕТАНОЙЯ» 2016
8. Савкин А.Д.,Данилова М.А. «Коучинг по-русски. От смелости желать к смелости быть» - Москва ; ООО «Прспект», 2015
9. Стивен Кови, «7 навыков высокоэффективных людей» - Москва; «Альпина Бизнес Бук»; 2006
- 10.Тимоти Голви «Работа как внутренняя игра» Перевод с англ; - Москва; «Альпина Пабблишер», 2012.
- 11.Эрик Берн, «Игры, в которые играют люди» - Москва, «Эксмо», 2008г.