Глоссарий четвёртого модуля

Доверие, любовь и границы

Держите лист рядом, когда читаете занятие или решаете задачи. Если термин объяснён у вас в голове иначе, допишите своё понимание на полях.

Виртуальное и Реальное (модель)

Реальное — то, что соответствует благоприятным с биологической точки зрения условиям жизни: питание, сон, отдых, расстояние, движение, воздух, удовольствие; **виртуальное** — навязанное извне заинтересованными лицами: *купить самый новый телефон, отдав за него три месяца своей жизни*. Эрих Фромм назвал эти два способа жить «иметь» и «быть», а Жан Бодрийяр показал, как современный рынок продаёт не вещи, а знаки — статус, принадлежность, образ себя, — и как реклама планомерно снижает в глазах людей ценность реального

и повышает ценность виртуального. **Реальное растёт и остаётся с вами; виртуальное даёт короткую вспышку и требует следующей.**

Смысл виртуального только в том, чтобы извлекать из него реальное; проверка проста — *что из купленного за последний год до сих пор приносит удовольствие или пользу, а что лежит и укоряет*. Модель помогает в финансовых и жизненных решениях отличать вложение в реальное от траты на виртуальное — и **не покупать чужие желания.** Опирается на работу с ценностями (модуль 3); в стратегии та же идея возвращается как «твёрдое и пустое» (модуль 9).

Газлайтинг

Форма манипуляции, при которой человека заставляют усомниться в собственном восприятии, памяти и здравомыслии: *«тебе показалось», «ты всё придумал», «такого не было», «ты слишком чувствительный»*. Слово пришло из пьесы и фильма сороковых годов, где муж вечерами приглушал газовые светильники в доме и уверял жену, что свет не менялся, пока она не перестала верить своим глазам. Психоанализ описал механизм задолго до появления термина: Ференци

заметил, как взрослый, отрицающий пережитое ребёнком, расщепляет его доверие к себе, а Ракамье показал, что лишение другого права на собственное восприятие — сердцевина нарциссического извращения. **При систематическом повторении человек перестаёт доверять себе и всё больше опирается на манипулятора — именно это и было целью.**

Это один из самых разрушительных приёмов; **распознать его — значит вернуть доверие к себе и к своим фактам**, и здесь помогают записи событий: *дневник с датами — внешняя память, которую нельзя переспорить*. Входит в каталог 38 приёмов как отрицание фактов, отрицание жестокого обращения и оспаривание ваших чувств и продолжает тему мифотворчества из третьего модуля.

Границы (14 принципов)

Граница — не стена против людей, а ясное «где Я, а где не-Я»; в курсе это первый принцип — окружность, внутри которой я, а снаружи всё остальное, и Винникотт считал открытие «не-Я» одним из главных событий детства. Дальше: **я люблю себя больше, чем партнёра**, потому что для себя я самый близкий человек; **моё душевное состояние**

значит для меня больше самых важных отношений; **я различаю потребности**, величину постоянную, **и отношения**, величину переменную; **за последствия своих поступков отвечаю только я** — но только за свой выбор; **лучший способ сохранить границы — честно выстроить их с первых дней; ставлю границы только на своей территории; границы — способ не наказать партнёра, а улучшить отношения; постановка возможна только там, где есть общение**, а крики и обиды — не общение; **за один эпизод — одна граница; граница ставится конкретным словам и действиям**, а «мне нужно больше заботы» не граница; **границами не торгуюсь; оставляю дверь открытой** тому, кто изменит поведение; **нарушение границ двусторонне** — если мои нарушают, значит, и я где-то нарушаю. В семейной терапии Сальвадор Минухин описал ту же шкалу: границы бывают размытыми, жёсткими и ясными, и здоровы только последние.

По сути это принципы договорённостей (модуль 1), повёрнутые на защиту себя: **обозначать рамку спокойно и заранее, а не взрывом, когда терпение лопнуло.** *Парадокс границ в том, что их ставят не ради дистанции, а ради близости: с человеком,*

у которого нет границ, невозможно договориться, а значит, и сблизиться. Готовый язык для трудных ситуаций дают формулы защиты (7 формул) из этого же модуля.

Зависимость эмоциональная

Болезненная привязанность к объекту любви, при которой человек постоянно боится потерять отношения, ощущает беспомощность без другого и требует подтверждений собственной значимости: *его настроение — ваша погода на весь день*. Корни в детском опыте, когда значимый взрослый разрывал контакт или был недоступен; так складывается чувство «*я недостоин заботы*», а любая угроза потери близости откатывает взрослого в состояние беспомощного ребёнка. Рональд Фэйрберн назвал это инфантильной зависимостью — потребностью слиться — в отличие от зрелой зависимости, которая возможна только между двумя отдельными людьми; Карен Хорни описала её топливо, базальную тревогу: ощущение одиночества и беспомощности в мире, который кажется враждебным. **Признаки:** размытые границы и сосредоточенность на другом, потребность в постоянном одобрении, бессилие что-либо изменить. Курс различает **четыре типа**

зависимых отношений: стать для другого путеводной звездой, раствориться в другом, обрести над ним полную власть, использовать его как зеркало для подтверждения самооценки.

Это та же логика, что и созависимость (модуль 2), рассмотренная со стороны любовных отношений: **чем сильнее страх потерять, тем больше контроля, а контроль и разрушает то, что хотели удержать.**
Противоположность — здоровое притяжение; позже всё это систематизируется в типах привязанности (модуль 9), где у зависимости есть имя — тревожно-устойчивый тип.

Звезда доверия

Модель из пяти компонентов, на которых строится доверие в отношениях и в работе, — не «верю или не верю», а величина, которую можно измерять и наращивать. Пять вершин, у каждой своя условная единица: **транзакции** между мной и другим — «в штуках», чем чаще и качественнее взаимодействия, тем выше вовлечённость; **объединяющее нас прошлое** — «в килобайтах» общего опыта; **физическое расстояние** — в метрах, чем ближе, тем быстрее контакт; **химические**

процессы в организме — «в миллиграммах гормонов», позитивный настрой крепит связь; **созвучие на ценностном уровне** — «в люменах», свет ценностного совпадения. Социальная психология подтверждает каждую вершину порознь — от эффекта простого повторения контакта до силы соседства, — а Эрик Эриксон показал, что сама способность доверять закладывается в первый год жизни надёжностью того, кто рядом; звезда — способ взрослому собрать эту надёжность вручную.

Рабочий вопрос: *«то, что я собираюсь делать или не делать по отношению к этому человеку, увеличивает или уменьшает звезду?»* *Лояльность выпускников на выпускном растворяется в безразличие именно потому, что гаснут транзакции;* **браки распадаются, когда звезда достаточно мала для этого, и наоборот.** Опирается на навык диалога через открытые вопросы и прямо используется в самопрезентации (модуль 5): сначала доверие, потом предложение. Как поддерживать звезду — колесо отношений.

Здоровое притяжение

Влечение на базе взаимного уважения, безопасности, свободы выбора и искреннего интереса: люди привязаны, но сохраняют автономию, и сильные чувства становятся источником силы, а не поглощения. Его формула — **«я могу без тебя, но выбираю быть с тобой»**; Фромм выразил ту же разницу двумя фразами: *незрелая любовь говорит «я люблю тебя, потому что ты мне нужен», зрелая — «ты мне нужен, потому что я тебя люблю».* Курс описывает пять ступеней созревания: **симпатия** — отклик на «внешнюю оболочку»; **влюблённость** — связана с образом или ролью, которую примеряют на себя и на партнёра; **привязанность** — надёжность и поддержка вдолгую; **интимность** — способность разделять глубоко личное; **любовь** — поддерживаемая взаимосвязь с двусторонним взаимодействием, включающая всё предыдущее.

Это прямая противоположность и зависимости (цепляюсь от страха), и контрзависимости (бегу от близости от того же страха). Винникотт описал условие такого притяжения: способность быть одному в присутствии другого — *тому, кому*

не страшно наедине с собой, не нужно ни цепляться, ни убегать. Здоровое притяжение — ориентир зрелых отношений и основа надёжного типа привязанности (модуль 9).

Зрелая любовь (трёхкомпонентная модель)

Любовь как сочетание трёх составляющих: близости (тепло, доверие), **страсти** (влечение) и **осознанного решения-обязательства** (выбор быть вместе и вкладываться). Модель предложил Роберт Стернберг: три вершины треугольника дают разные формы — *только близость это симпатия и дружеские чувства, только страсть — страстная любовь «с первого взгляда», только обязательство — формальная любовь, где нет ни тепла, ни влечения, а полная любовь — все три сразу*. Зрелость же измеряется не количеством вершин, а тем, что человек делает с чувством: Фромм назвал четыре признака зрелой любви — **забота, ответственность, уважение и знание другого**, — а курс добавляет пятый: **исключительность**, неповторимость отношений, где партнёра не с кем сравнить и нет чужих норм. Ответственность здесь означает отказ решать за другого даже ради

самых высоких целей, уважение — веру в его право на собственный путь, даже если выбор кажется необоснованным.

В отличие от невротической, зрелая любовь включает выбор и заботу о развитии другого, а не только потребность в нём; в ней каждый сохраняет целостность и автономность. Модель помогает спокойно увидеть, чего в отношениях недостаёт и что можно растить, вместо того чтобы списывать всё на «чувства прошли»: *страсть без близости лечится разговорами, близость без обязательства — решением.*

Квадрат прозрачности

Инструмент честного взгляда на то, что у вас есть и чего вы хотите, — четыре клетки: имею и хочу иметь; имею, но не хочу иметь; не имею, но хочу иметь; не имею и не хочу иметь. Разложив по клеткам имущество, обязательства, привычки и отношения, вы оказываетесь лицом к лицу с картиной, которую обычно держите размытой: *вторая клетка обычно полна тем, что «жалко выбросить», третья — тем, что «пока не время».* Бион считал правду пищей

для психики, а ложь и самообман — тем, от чего она голодает; квадрат кормит ум правдой о собственной жизни.

Рабочие клетки — вторая и третья: от чего пора избавиться и что пора пригласить, и *почему это до сих пор не сделано*. Входит в дополнительные модели финансового мышления и продолжает сквозную идею курса — переводить подразумеваемое в выраженное (модуль 1) — на этот раз в разговоре с самим собой.

Колесо отношений (12 принципов)

Как поддерживать звезду доверия: по умолчанию у нас пассивная культура отношений — «*всё само собой будет*», — а **отношения живут действиями.** Двенадцать принципов: **образ другого в моей голове** — «что хорошего есть в другом?»; **делать первый шаг**, ничего не требуя взамен; **выполнять законы о соглашениях**; **различать отношения** дальние, средние и близкие; **делать известными свои чувства** — «*я чувствую A, когда происходит B, и поэтому прошу тебя C*»; **удовлетворять свои потребности** — быть нужным и любимым, чувствовать себя защищённым, внимание и время вместе, физический контакт,

эмпатия, уважение, похвала, забота и знаки внимания; **соблюдать законы личного пространства** — право устанавливать границы, выражать чувства, говорить «нет» без вины, прерывать нежелательный контакт, не впускать агрессора; **ликвидировать скрытые конфликты** — *«я вижу, что что-то пошло не так; я не спорю с тобой, я вместе с тобой спорю с тем, что мешает нашему сотрудничеству»*; помнить о **регулярных маленьких выборах**, которыми определяется всё; воспринимать несуразицы как **брачный налог**, не требуя идеальности; **обниматься** с близкими; **хорошее отношение к себе поощрять, плохое пресекать.** Исследования Джона Готтмана, десятилетиями наблюдавшего за парами, подтверждают колесо в цифрах: устойчивые пары держат перевес хорошего над плохим примерно пять к одному, отвечают на мелкие сигналы внимания и не позволяют себе презрения.

Главная мысль: отношения — не данность, а живая система, которую питают конкретными действиями, и первый принцип самый недооценённый — *образ партнёра в голове определяет, что вы заметите в нём завтра*. По «колесу» удобно свериться, какие принципы вы соблюдаете, а какие давно забросили, и с чего начать восстановление.

Контрзависимость

Способ защититься от боли, испытанной когда-то в близких отношениях: столкнувшись в детстве с жестокостью или пренебрежением, ребёнок выводит правило *«никому не доверяй, держись на дистанции — тогда тебя не смогут ранить»*. Взрослый выглядит независимым и замкнутым, старается ни от кого не зависеть и при сближении отстраняется, обесценивает партнёра, находит причины уйти: *«мне никто не нужен»*. **Признаки:** границы, «выставленные далеко»; холодность и сдержанность; подчёркнутая независимость, цинизм, обесценивание любви, семьи, отношений; обвинение окружающих и самоутверждение за их счёт; скрытость; интеллектуализация, сарказм, пассивная агрессия; избегание любых попыток сближения. Фэйрберн описал этот рисунок как шизоидный уход: человек прячет любовь, потому что когда-то она оказалась разрушительной, и Винникотт добавил, что «я сам справлюсь» бывает ложным Я — маской, за которой живёт всё тот же нуждающийся ребёнок.

За внешней самодостаточностью скрывается тот же страх, что и у зависимого, — страх боли и потери себя в близости, только защита выбрана противоположная: не цепляться, а держать дистанцию; *зависимый и контрзависимый нередко находят друг друга и годами разыгрывают погоню*. Как и зависимость, это уход от здорового притяжения; в модуле 9 — тревожно-избегающий тип привязанности.

Манипуляции (38 приёмов)

Каталог приёмов, которыми человек пытается «продать себя дороже, а другого купить дешевле». Словесное унижение: навешивание ярлыков, унизительные домашние прозвища, «всегдачища» (*«ты всегда всё делаешь неправильно»*), крики, покровительственный тон, публичное смущение, обесценивание, сарказм как замаскированный наезд, осуждение внешности, принижение достижений и интересов. **Контроль:** угрозы и шантаж, мониторинг местонахождения, цифровой шпионаж, одностороннее принятие решений, финансовый контроль, «чтение лекций», директивные команды, отношение как к ребёнку. **Эмоциональные игры:** притворная беспомощность,

непредсказуемость, исчезновение в момент, когда вы ждёте помощи, ссылка на «общественное мнение», ревность, перевод стрелок, отрицание фактов, давление на чувство долга, отрицание жестокого обращения, обвинение в манипулировании, слёзы, требование уважения, игра в молчанку, изоляция от людей, игра «ближе-дальше», настраивание других против вас, перебивание, оспаривание ваших чувств, требование доказывать любовь. Многие из них Ракамье описал как повадки нарциссического извращения: манипулятор избавляется от собственного стыда и вины, вкладывая их в другого, и потому так часто обвиняет жертву именно в том, что делает сам.

Знание их «в лицо» — первый шаг к тому, чтобы вовремя замечать давление и не реагировать на автомате; общий признак — *после разговора вы чувствуете себя виноватым, глупым или обязанным, не понимая, в какой момент это случилось*. Это более полный разбор того, что вы начали изучать как мифотворчество и цикл насилия (модуль 3). **Цель — не самому стать манипулятором, а распознавать приёмы и защищаться;** рычаги, на которые давят, — кнопки уязвимости (модуль 6), а самые коварные

приёмы, замаскированные под заботу, отдельно собраны в спасательских крючках (модуль 8).

«Не хочу → Мне важно»

Приём переформулирования: человек часто не знает, чего хочет, но точно знает, чего не хочет, — и от этого можно оттолкнуться. **Вместо речи от отрицания** («не хочу», «не буду», «надоело») **назвать стоящую за этим ценность** («*мне важно, чтобы со мной советовались*»); **отрицание провоцирует спор, названная ценность — диалог.** Фрейд заметил, что «нет» — самый честный способ сказать о важном: отрицание пропускает наружу именно то, что человек не готов признать прямо, и потому в каждом «не хочу» уже содержится «хочу». Ненасильственное общение Маршалла Розенберга делает из этого метод — за чувством искать потребность.

Приём превращает сопротивление в спокойное утверждение себя и заодно проясняет вам самим, что на самом деле стоит за вашим «нет»: «*не хочу к твоим родителям*» *после перевода звучит как «мне важно, чтобы выходные были нашими».* Входит в дополнительные модели финансового

мышления и перекликается с маркерами ценности (модуль 3): **за сильным «не хочу» почти всегда спрятана важная ценность.**

Невротическая любовь

Отношения, движимые не зрелым выбором, а дефицитом, тревогой и потребностью заполнить другим человеком внутреннюю пустоту. Невротическая любовь неразборчива, ненасыщаема и навязчива:
неразборчива — хочется, чтобы любили все, тогда как зрелая любовь ждёт признания лишь от тех, кого сама ценит;
ненасыщаема — нужны постоянные доказательства значимости словом и делом, хотя в норме «озвучивание» чувств требуется лишь в начале отношений или в кризисе, и ради внимания оправдываются любые средства вплоть до провокаций и скандалов;
навязчива — стремление любой ценой сохранить свою исключительность для партнёра. Карен Хорни назвала это невротической потребностью в любви и заметила её главный парадокс: *чем больше такой человек получает, тем сильнее нуждается, потому что кормит не чувство, а тревогу.*

Здесь много страсти и драмы, но мало покоя: качели *«не могу без тебя — не могу с тобой»*, и *ссора нередко затевается ради примирения, которое одно даёт короткую уверенность в любви*. Это противоположность зрелой любви и близкая родственница эмоциональной зависимости. **Осознать невротический рисунок — значит перестать принимать интенсивность переживаний за глубину чувства** и начать строить отношения из выбора, а не из нужды.

Открытые вопросы (20 ошибок)

Разбор двадцати типичных ошибок того, кто ведёт разговор вопросами, — руководителя, консультанта, наставника: умничать и показывать превосходство; критиковать, считая себя лучше; внушать вину за прошлое (*«надо было раньше»*); говорить свысока (*«да тут всё понятно, малыш»*); спешить с решением; задавать вопросы с ложными допущениями (*«почему ты не заметил проблему?»*); преувеличивать масштаб; удовлетворять на встрече свои потребности; много говорить вместо того, чтобы слушать; решать всё за одну встречу; давать прямые советы; присваивать результаты (*«это благодаря мне»*); работать только тактически, без стратегии; игнорировать эмоциональное

состояние; навязывать свои ценности; недооценивать доверительный контакт; не признавать уникальность ситуации; использовать жаргон без пояснений; работать без гибкости, «только по своей методике»; и двадцатая — ошибка, которую вы замечали у себя. **Форма вопроса есть, а доверия и пользы нет.** Майкл Балинт, работавший с врачами, назвал самую распространённую из них апостольской функцией — тихой уверенностью специалиста, что он знает, как пациенту следует жить, а Бион требовал от аналитика входить в кабинет без памяти и желания, чтобы собственные нужды не подменяли нужды пациента.

Цель — отшлифовать инструмент, освоенный в первом модуле, чтобы вопрос действительно открывал собеседника, а не закрывал; *вопрос со скрытым советом («а ты не думал просто…?») собеседник распознаёт безошибочно, даже если не может объяснить, почему ему стало неприятно.* Полезно сверяться с этим списком тем, кто много работает с людьми: коучам, врачам, педагогам, переговорщикам.

Продажи (честное определение)

Продажи — это процесс увеличения количества информации в голове вашего клиента об услуге или продукте таким образом, что факт совершения сделки становится неизбежным. Главный инструмент — количество вопросов, которые задают клиенту: отвечая на них, человек сам увеличивает свою звезду доверия. Исследования Нила Рэкхема показали то же на тысячах сделок: крупные продажи выигрывают не те, кто убедительнее говорит, а те, кто точнее спрашивает; Фромм же описал противоположную, «рыночную» установку, при которой человек продаёт не пользу, а себя, и потому боится каждого «нет».

Здесь впервые ясно проводится сквозной водораздел курса: **честное влияние, за которым стоит реальная ценность, против манипуляции, за которой пустота.** Если за предложением стоит польза, продавать — значит помогать человеку принять хорошее для него решение; *проверка честности — готовность отсоветовать покупку тому, кому она не нужна*. Эта линия развивается в «Трёх кругах» (модуль 6), воронке продаж и мышлении профессионала (модуль 7).

Пять техник разрешения конфликтов

Пять техник разрешения конфликтов — набор приёмов перевода конфликта из режима «я против тебя» в режим «мы против проблемы».

Ключевая идея. Пытаться выиграть конфликт — значит проиграть: проигравший копит поражение, чтобы отыграться. Цель — не победа, а сотрудничество.

Из «Списка инструментов модуля» — разбирается в занятии 13.

Рычаги времени

Взгляд на деньги через время: деньги — универсальное средство обмена времени на время, человек тратит время своей жизни, чтобы заработать деньги, на которые покупает время других людей; **деньги — это спрессованное в материю время**, и вопрос курса — «*время — деньги — время: какой у меня курс*?» Три рычага с точки зрения производства денег: **заложник условий** — раздача листовок, промоутер, первое знакомство с превращением времени в деньги; **лепка из условий** — официант, бармен, помощник бурильщика, где деньги

зависят от мастерства и результата; **управление условиями как потоками** — система, которая генерирует прибыль непрерывно, как ГЭС на бурной реке, использование течений местности. Сенека две тысячи лет назад удивлялся тому же: люди бережно охраняют имущество и легко раздают время, единственное, чего нельзя вернуть; в современной деловой литературе тот же переход от найма к системам описан как квадранты денежного потока.

Рычаги не объективны — это вопрос восприятия, отношения к времени: *одна и та же работа для одного заложничество, для другого лепка мастерства*. Практический эффект — отказ от навязанных желаний и более осознанные траты (*«это полдня моей жизни»*), а также интерес к доходу, который не требует продавать всё больше часов. Перекликается с моделью «Виртуальное и Реальное»: **на что я на самом деле меняю своё время.**

Финансовое мышление (4 компонента)

Самодиагностика отношения к деньгам по четырём умениям — зарабатывать, сохранять, тратить, вкладывать. Часто оказывается, что **трудность не в сумме дохода, а в перекосе:** *умею зарабатывать*,

но не умею сохранять, и наоборот.
Дополнительные модели курса: **для чего вам деньги** — желаемый месячный и годовой расход; **ключевые слова** — что значат для вас профессионализм, уважение, благодарность, благополучие; **«Не хочу → Мне важно»**; **деньги как вопрос эмоций и убеждений** о себе, других и мире; **отношение к входящему и исходящему потоку с благодарностью**; **квадрат прозрачности**; **итог и первые шаги**. Психоанализ давно знает, что деньги — не только цифры: Фрейд связал отношение к ним с самыми ранними переживаниями контроля и стыда, и убеждение «деньги — это грязно» звучит в кабинете чаще, чем можно подумать.

Инструмент выявляет убеждения и эмоции вокруг денег (*«деньги — это грязно», «всё равно не накоплю», «богатые — нечестные»*) и подсказывает зоны для роста; ограничивающие убеждения о деньгах отдельно оспариваются в модуле 7. Работает в связке с рычагами времени и моделью «Виртуальное и Реальное».

Формулы защиты (7 формул)

Семь готовых вербальных формул защиты границ, выстроенных по нарастанию твёрдости: мягкая защита — сделать известными свои чувства; **проясняющий вопрос** с ударом в намерение и называнием происходящего; **называние происходящего плюс фиксация внимания** собеседника на этом; **называние плюс остановка общения** в таком формате; **называние плюс мои чувства плюс просьба остановиться**; **называние плюс остановка плюс мои чувства к этому человеку плюс «даже если X, я...»**; и седьмая — **грубая остановка**, когда призывы к разуму и просьбы не сработали. Они дают язык на тот случай, когда от напряжения слова теряются: есть заранее заготовленная фраза, и не нужно судорожно её искать. Это практика уверенного поведения, которую поведенческая терапия развивает с середины прошлого века, — третий путь между агрессией и уступкой; **секрет формул в том, что они называют происходящее вслух:** *названная манипуляция теряет половину силы, как фокус, о котором объявили заранее.*

Формулы начинают с уважительного и мягкого, усиливая лишь по мере необходимости, и это правило важно: *начавший сразу с седьмой формулы выглядит агрессором, начавший с первой — человеком, который дал все шансы*. Развивают обе системы защиты из первого модуля — внутреннюю (ABC→DEF) и внешнюю («Огонь — Вода — Земля — Воздух»); их твёрдый регистр в модуле 9 становится «Лютой» стратегией переговоров.

Шесть компонентов зависимости

Шесть универсальных составляющих любой зависимости — от вещества до отношений: сверхценность, когда объект затмевает все остальные стороны жизни; **эйфория** — предвкушение и переживание удовольствия; **рост толерантности** — привыкание, требующее повышать дозу или усиливать поведение; **синдром отмены** — тревога, бессонница, навязчивые мысли в отсутствие объекта, когда «наркотик» нужен уже не для удовольствия, а чтобы уйти от неудовольствия; **конфликт** с окружающими и с самим собой; **рецидивы** — возврат к старому даже после воздержания. В таком виде модель сформулировал Марк Гриффитс, показав, что по этим признакам

азартная игра, работа и любовь устроены так же, как алкоголь; Джойс Макдугалл добавила психоаналитическое объяснение: зависимость — попытка сбросить невыносимое чувство через действие, потому что подумать его человек не может.

По этим признакам зависимость опознаётся по устройству, а не по силе чувства: четвёртый компонент — самый честный тест, *если без человека или занятия становится не грустно, а невыносимо, речь уже не о любви.* Модель позволяет увидеть общий механизм за любовной зависимостью и отличить её от здоровой привязанности. **Понимание устройства снимает стыд и переводит разговор в практическое русло:** что именно здесь можно менять.