

## Психологическое айкидо: побеждать без боя

Часто люди в ответ на вопрос «Как лучше вести себя при конфликте?» советуют избегать ссор. Но возможно ли это в современном мире? Очереди в поликлиниках и супермаркетах, общественный транспорт, общение на работе и дома. Хоть один раз за день, да сорвёшься на кого-нибудь. То ногу отдавили в маршрутке, то без очереди пролезли, то вообще нахамили ни за что, ни про что.

Михаил Литвак, известный психотерапевт, изобрёл собственное учение, которое помогает решать конфликты в свою пользу при минимуме затрат. Он применил принципы боевого искусства в общении, что отразилось на названии — психологическое айкидо. Так в чём суть этого учения? «Духовный» аспект айкидо - это такое японское толстовство, в смысле непротивления злу насилием: якобы можно, вступив в драку, так воздействовать на противника, чтобы он умиротворился, а не был травмирован. Я вот хочу понять следующее. Предположим, что физически слабый человек в драке снова и снова кидает об пол здорового дядю (напряжем наше воображение, хотя, я понимаю, такое представить трудно), и вот на пятом-седьмом броске амбал падает в ноги щупленькому человеку и демонстрирует полное умиротворение...

Конечно, это полный бред. Но как всякий полный бред, и как всякая сумасшедшая идея – эта идея заразительна в смысле психической заразы по В.М. Бехтереву. И сегодня многие считают, что айкидо – это, действительно, эффективный метод самозащиты, просто учиться ему надо лет десять, развивая при этом «внутреннюю энергию».

Один из главных принципов этого боевого искусства: вы можете выиграть бой, не нападая, но создавая защиту так, что собеседник будет сам спотыкаться о свои ошибки и потерпит поражение.

А в физике есть принцип амортизации. Если нас столкнули с высоты, то нам навязали падение, и мы сами того не желая, по инерции продолжаем движение в заданном направлении.

Литвак предлагает использовать эти оба принципа в ежедневном общении, чтобы не только избежать конфликта, но и обратить его в свою сторону.

***Амортизация — это согласие со всеми утверждениями противника.***

Различают три вида амортизации: непосредственную, отставленную и профилактическую. Основные принципы амортизации:

1. Спокойно принимай комплименты.
2. Если предложение тебя устраивает, соглашайся с первого раза.
3. Не предлагай своих услуг. Помогай, когда сделал свои дела.
4. Предлагай сотрудничество только один раз.
5. Не жди, когда тебя начнут критиковать, критикуй себя сам.

Непосредственная амортизация часто применяется в процессе общения в ситуациях “психологического поглаживания”, когда вам делают комплименты или льстят, приглашения к сотрудничеству, нанесения “психологического удара”. Приведем примеры техники амортизации.

### ***При “психологическом поглаживании”***

А: Вы сегодня великолепно выглядите.

Б: Благодарю вас за комплимент! Я действительно неплохо выгляжу.

Последнее предложение обязательно: некоторые делают комплименты неискренне с осознаваемой или неосознаваемой целью смутить партнера. На этом ответ можно закончить, но если вы подозреваете партнера в неискренности, можно добавить следующее: Мне особенно приятно слышать это именно от вас, ибо в вашей искренности я не сомневаюсь.

### ***При приглашении к сотрудничеству***

А: Мы предлагаем вам должность начальника цеха.

Б: 1) Благодарю вас. Я согласен (при согласии).

2) Благодарю вас за интересное предложение. Надо подумать и все взвесить (если предполагается отрицательный ответ).

Следует отметить, что специалист по психологическому айкидо дает согласие после первого приглашения. Если первое приглашение было неискренним, все сразу становится на свои места. В следующий раз с вами в эти игры не будут играть. Если приглашение искреннее, вам будут признательны за быстрое согласие. С другой стороны, когда приходится делать какое-либо деловое предложение самому, его тоже следует делать только один раз. Будем помнить правило: “Уговаривать — значит насиловать”. Обычно специалист по психологическому айкидо сам ничего не предлагает, а организовывает свою деятельность так, что к интересующему его делу его приглашают.

### ***При “психологическом ударе”***

А: Вы глупец!

Б: Вы абсолютно правы! (уход от удара).

Обычно двух-трех уходов от нападения бывает достаточно. Партнер впадает в состояние “психологической гроги”, он дезориентирован, растерян. Бить его уже не нужно. Я уверена в вашей порядочности. Вы без надобности бить лежачего не будете. При крайней необходимости ответ можно продолжить следующим образом:

- Как вы быстро сообразили, что я глупец. Мне столько лет удавалось от всех это скрывать. При вашей проницательности вас ждет большое будущее! Я просто удивлен, что вас до сих пор начальство не оценило по достоинству!

*Для иллюстрации опишу сцену, которая произошла в автобусе.*

Специалист по психологическому айкидо М., пропустив представительниц прекрасного пола, последним протиснулся в переполненный автобус. Когда закрылась дверь, он стал искать в своих многочисленных карманах (на нем была куртка, брюки и пиджак) деньги. При этом он, естественно, доставлял некоторое неудобство стоящей на ступеньку выше даме. Вдруг в него был брошен “психологический камень”. Дама гневно сказала:

- Долго вы еще будете ковыряться?!

Тут же последовал амортизационный ответ:

- Долго.

Далее диалог протекал следующим образом:

Дама: Но ведь так мне может пальто налезть на голову!

М.: Может.

Дама: Ничего смешного нет!

М.: Действительно, ничего смешного нет.

Раздался дружный хохот. Дама в течение всей поездки больше не произнесла ни одного слова.

Здесь были описаны варианты непосредственной амортизации. Начинающие овладевать этим приемом часто жалуются, что в момент контакта не успевают сообразить, как провести амортизацию, и отвечают в своем обычном, конфликтном стиле. Дело не в сообразительности, а в том, что многие наши шаблоны поведения действуют автоматически, без включения мышления.

Прежде всего следует подавить их и внимательно следить за действиями партнера, его словами и соглашаться. Здесь не надо ничего сочинять! Прочтите еще раз пример. Вы видите, М. использовал “энергию” партнера — он сам не придумал ни одного слова!

### ***Комплименты и лесть***

Не поверите, но 95% комплиментов вам говорят не от чистого сердца. Часто это манипуляция. Хорошая, добрая, но манипуляция. Вы помните Лисицу из басни Крылова? Рыжая плутовка расхваливала голос Вороны, попросила её даже спеть. Ворона купилась на комплименты, каркнула и потеряла сыр.

А если бы Ворона знала про психологическое айкидо, то она вначале бы вытащила сыр изо рта, спрятала его под крыло, а потом бы уже начала петь.

Возьмите в привычку не теряться, когда вас хвалят, а делать вид, что вы воспринимаете это как должное. Сохраняйте здравый ум и фиксируйте тот момент, когда вас о чём-то попросят, припудрив это лестью. Вычлените фразу о просьбе из

общего потока информации и здраво оцените, сможете ли вы помочь, не повредит ли это вам.

Попробуйте применять принципы психологического айкидо уже сегодня, и увидите, как постепенно изменится и отношение окружающих к вам, и вы сами. Через какое-то время заметите, что стали более спокойными и уверенными в себе.

### ***Отставленная амортизация***

Когда непосредственная амортизация все-таки не удалась, можно использовать отставленную амортизацию. Выглядеть это будет примерно так:

«И.И., вчера мы назвали меня глупцом. Я на вас очень обиделся и надерзил вам. Теперь я хочу попросить у вас прощения. Я понял, что вы глубоко правы, я действительно, глупец! Критикуйте меня чаще. Это поможет мне выйти из моего глупого состояния».

Если непосредственный контакт между партнерами прекратился, можно направить амортизационное письмо.

### ***Профилактическая амортизация.***

Суть профилактической амортизации заключается в том, что при обращении к партнеру с какой-либо просьбой ты тут же подчеркиваешь, что у тебя не будет к нему претензий в случае отказа и что ты готов согласиться с любой негативной характеристикой в свой адрес. А еще лучше самого себя охарактеризовать так, как обычно это делает твой партнер.

Ее можно использовать в производственных и семейных отношениях, в тех случаях, когда конфликт идет по одному и тому же стереотипу, когда угрозы и упреки приобретают одну и ту же форму и повеленье партнера заранее известно

Приведу пример профилактической амортизации в семейной жизни.

Зам. главного конструктора одного из крупных заводов, мужчина в возрасте 38 лет, женатый, имеющий детей, ведущий еще и активную общественную жизнь, на наших занятиях рассказал о своей проблеме. У него из-за частого позднего прихода домой нередко возникали конфликты с женой, с которой, в принципе, были хорошие отношения. Упреки имели следующее содержание: «Когда это кончится! Я не знаю, есть ли у меня муж или нет! Есть ли отец у детей или нет! Подумаешь, какой незаменимый! Сам выставляешься, вот тебя и нагружают!» и т.п. Послушайте его рассказ об эпизоде, который произошел у него в семье после месячного обучения в КРОССе.

«Однажды после очередного позднего прихода домой я увидел в грозном молчании своей супруги «психологическую кочергу» и подготовился к бою.

Диалог начался с крика:

- Почему задержался сегодня?

Вместо оправданий я сказал:

- Дорогая, я удивляюсь твоему терпению. Если бы ты вела себя так, как веду я, я бы давно не выдержал. Ведь посмотри, что, получается: позавчера пришел поздно, вчера - поздно, сегодня обещал прийти рано - как назло, опять поздно.

Жена (с гневом):

- Брось свои психологические штучки! (Она знала о моих занятиях.)

Я (виновато):

- Да причем здесь психология. Муж у тебя есть и, в то же время практически его нет. Дети отца не видят. Мог бы и пораньше прийти.

Жена (уже не так грозно, но все еще недовольно):

- Ладно, проходи.

Я молча раздеваюсь, мою руки, иду в комнату, сажусь и начинаю что-то читать. Жена в это время как раз заканчивает жарить пирожки. Я был голоден, пахло очень вкусно, но на кухню я не пошел. Жена вошла в комнату и с некоторым напряжением спросила:

- Что же ты не идешь есть? Поди, где-то уже накормили!

Я (виновато):

- Нет, я очень голоден, но я не заслужил.

Жена (несколько мягче):

- Ладно, иди есть.

Я съел только один пирожок и продолжаю сидеть.

Жена (настороженно):

- Что, пирожки невкусные?

Я (по-прежнему виновато):

- Да нет, пирожки очень вкусные, но я их не заслужил.

Жена (совсем мягко, даже с лаской):

- Ну, ладно. Ешь, сколько хочешь.

В таком тоне беседа продолжалась около минуты. Конфликт был исчерпан. Раньше размолвка могла продолжаться несколько дней. Просто поразительно, но почти никто не пользуется профилактической амортизацией в служебных отношениях. Надо прийти к начальнику и сказать примерно следующее: «Я пришел, чтобы вы меня поругали. Знаете, что я натворил...»

Д. был квалифицированным токарем, но довольно часто болел и тем самым вызывал недовольствие своего начальника, который в разговоре с глазу на глаз предлагал ему уволиться. После успешного обучения приемам психологической борьбы он почувствовал себя хорошо и уверенно. И вот что он придумал. Хорошо проработав две недели, написал заявление об увольнении и, не поставив даты, пришел на прием к начальнику и сказал следующее:

«Я понимаю, что был обузой на производстве, но сейчас я уже здоров. Чтобы у вас не было сомнений на этот счет, я принес вам заявление об увольнении по собственному желанию без даты. Я полностью отдаю себя в ваше распоряжение. Как только я еще раз вас подведу, поставите дату и уволите меня».

Начальник посмотрел на Д. с удивлением и нескрываемым интересом. Заявление взять отказался. С тех пор отношения стали просто теплыми, а Д. приобрел уверенность в себе.

Автор педагог-психолог Барабанова Светлана Евгеньевна