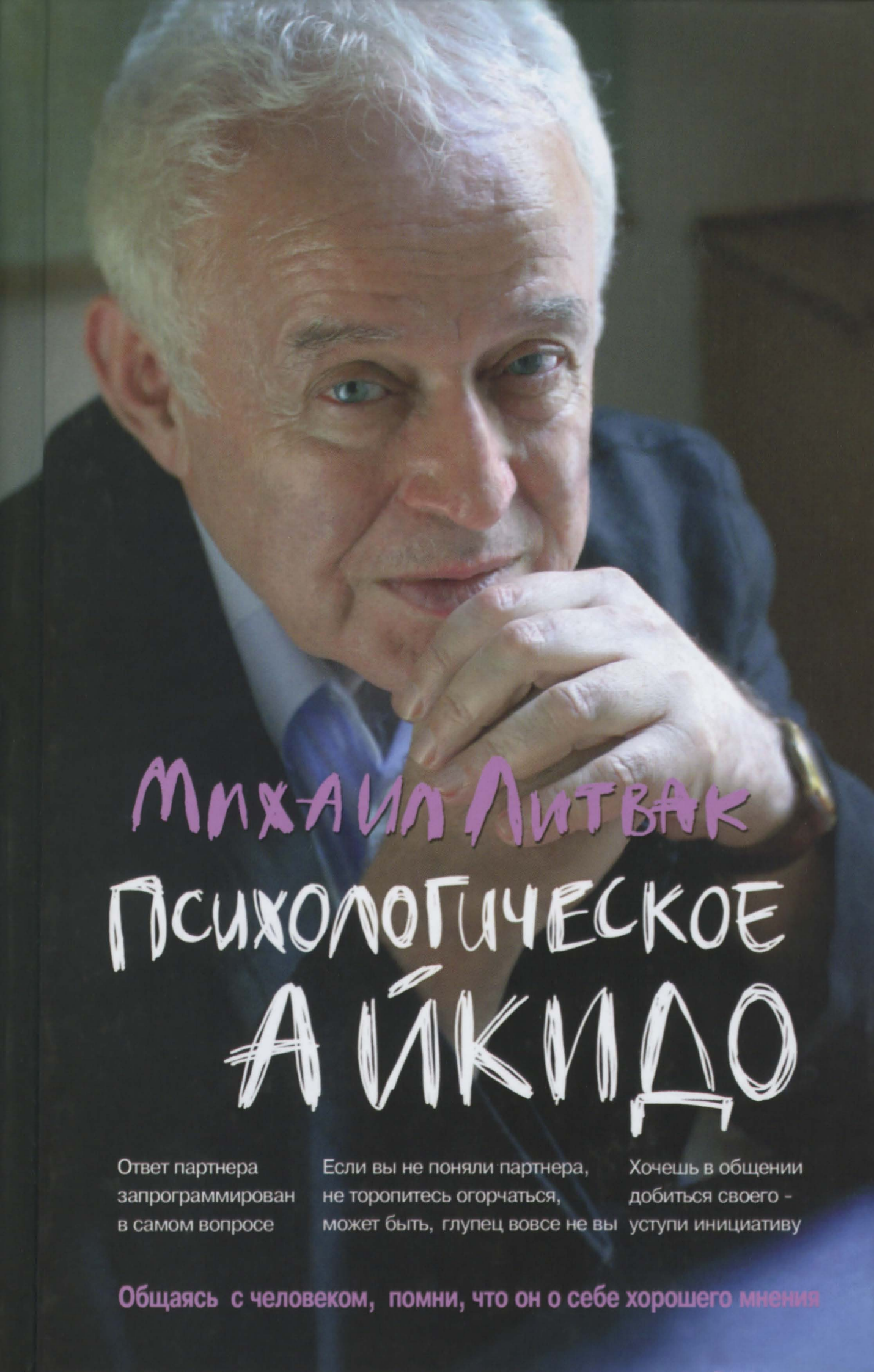


Михаил Литвак

Психологическое айкидо

Ответ партнера запрограммирован в самом вопросе

Если вы не поняли партнера, не торопитесь огорчаться, может быть, глупец вовсе не вы

Хочешь в общении добиться своего - уступи инициативу

Общаясь с человеком, помни, что он о себе хорошего мнения

Психологические этюды

М.Е. Литвак

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ АЙКИДО

Учебное пособие

Издание 34-е

РОСТОВ-на-ДОНУ
Феникс
2013

УДК 615.856(071)
ББК 88.4
КТК 0161
Л 64

Литвак М.Е.

Л 64 Психологическое айкидо учебное пособие / М.Е. Литвак. — Изд. 34-е. — Ростов н/Д : Феникс, 2013. — 218, [1] с. — (Психологические этюды).

ISBN 978-5-222-21431-2

В книге описана оригинальная методика психологического тренинга, помогающая наладить общение в различных сферах деятельности. Она основана на принципе амортизации, разработанном автором.

Рассчитана на руководителей, администраторов, педагогов, психологов, психотерапевтов и всех, кто интересуется проблемами общения.

УДК 615.856(071)
ББК 88.4

ISBN 978-5-222-21431-2

© Литвак М.Е., 2012
© Оформление, ООО «Феникс», 2013

Ученикам и больным, обучившим меня психологическому айкидо, посвящаю эту книгу.

М. Литвак

Предисловие ко второму изданию

Эта книга очень дорога мне по ряду обстоятельств. Прежде всего, это первая моя настоящая книга. Раньше выходили только маленькие брошюры, сделанные по заказу небольшим объемом в издании общества «Знание». Было когда-то такое общество. Это были пособия лекторам, которые читали населению лекции о вреде алкоголя, наркомании и курения. Но и по ним проходила жестокая рука сотрудника «Обллита». Охота писать книги после этого отпадала.

«Психологическое айкидо» было написано в 1990 г. и выпущено ротапринтным способом тиражом 100 экземпляров. Все ее экземпляры были быстро раскуплены. Тогда за свой счет я уже типографским способом выпустил 1000 экземпляров в 1991 г. Но это была еще не книга. Редактор по ней не прошелся. Наборщик был безграмотным, была куча просто орфографических ошибок. Но и эти тысяча экземпляров как-то быстро исчезли из моего дома, хотя, мне кажется, в основном я их раздаривал. Года через полтора книжка вышла в издательстве Ростовского педагогического университета (тогда он еще был институтом) огромным тиражом в 50 тысяч экземпляров. Здесь уже были все атрибуты книги (редакторская работа, корректорская

правка, ISBN, ББК, каталожная карточка, аннотация, реквизиты издательства и пр.). Носился я с ней как с писаной торбой. Издательство рассчиталось со мной натурой. Книги заняли всю квартиру. Я ждал, что за книгой выстроится длинная очередь и разойдется она моментально, принеся издательству прибыль, а автору известность и славу.

Каково же было мое изумление, когда книга тяжелым грузом легла на плечи издательства и почти выселила меня из квартиры. Она преследовала меня везде: дома, на работе, в моем портфеле, лежала без движения, не развернутая, на столах многих моих начальников, знакомых, друзей и соседей, которым я дарил эту книгу, иногда по забывчивости два или три раза, и никак я от нее не мог избавиться. Свои экземпляры я раздаривал, кому только мог. По-моему, я многим надоел со своими предложениями. Тут же мне пришлось испытать и горькое разочарование. «Разумное, доброе, вечное» пылилось у меня в квартире и на складе издательства. До меня доходили разговоры типа: «Да если бы я захотел, то я еще лучшую книгу бы написал. Что он с ней носится и только о ней говорит».

Но... желание писать у меня не прошло, на следующий год я написал книги «Психологическая диета», «Неврозы», «Алгоритм удачи». Но печатать мои труды уже никто не хотел. Пришлось организовать свое издательство, в котором я издавал свои книги довольно-таки кровавым способом. Когда скопилась такая небольшая кучка, общий объем которых достиг 300 страниц, то я вдруг заметил, что они стали разбегаться от меня значительно веселее. Издательство «Феникс» заказало мне книгу объемом 600 страниц, в которую входили бы все четыре вышеназванные книги. Мне срочно нужно было

написать еще 300 страниц, что я и сделал. В 1995 г. вышла книга «Если хочешь быть счастливым», куда «Психологическое айкидо» да и все остальные вошли как составные части этого «кирпича», и мысли переиздавать ее у меня не было.

Потом было еще с полтора десятка толстых книг, которые быстро расходились по всему миру.

Сейчас мне приятно сознавать, что на букинистическом рынке «Психологическое айкидо» стоит в два-три раза больше моих толстых книг. Жаль, что я не приберег какое-то количество экземпляров.

Известность моя росла. Книги уже продавались за рубежом. Туда же потом приглашали и меня. Встречался я там и с русскоязычными, и с теми, кто русский язык не знал и дарил свои книги. Но для тех, кто русским языком не владел, эти книги были пустой макулатурой. И я решил опубликовать хотя бы одну книжку на английском языке, для того, чтобы можно было ее подарить иностранцу. Конечно, это была книга «Психологическое айкидо». Но чтобы она выглядела солиднее, я одновременно опубликовал и ее русский текст. Было это в 2001 г. Издательство не рискнуло выпустить ее в таком виде. И выпустил я ее сам, за свой счет. Совершенно неожиданно оказалось, что ее с удовольствием покупали. Кроме того, появились новые примеры использования принципа амортизации. Так появилась идея выпустить второе издание. Идея была бледной и неустойчивой. И вряд ли она реализовалась бы, если бы не одно обстоятельство.

Однажды я работал в Интернете. Набрал словосочетание «психологическое айкидо» и попросил найти все, что есть на эту тему. Оказалось, что о психологическом айкидо речь идет на 772 сайтах и 8 тысячах страниц.

Мне было приятно читать о себе. На многих сайтах был опубликован электронный вариант этой книги. Я был настроен благодушно, хотя никто из опубликовавших эту книгу не удосужился попросить у меня разрешения на это. Но они хотя бы распространяли книгу из любви к искусству. Я это приветствую. Но на нескольких десятках сайтов мою книгу в ее электронном варианте продавали. Меня это возмутило вдвойне. С одной стороны, возмутило то, что стали продавать мою книгу без моего разрешения. Но еще больше меня возмутило, что ее продавали очень дешево, за 0,1 доллара. Я не против благотворительности, более того, я даже «за». Работать можно или бесплатно, или за приличные деньги. Тогда, когда ты работаешь бесплатно, ты знаешь, сколько даешь ближнему. И это как-то согревает. В суд я, конечно, подавать не буду, если издатель не будет настаивать. Ведь «Психологическое айкидо» входит в состав книг, выпускаемых издательством. Но вот второе переработанное и очень дополненное издание этой книги я выпущу, что сейчас и делаю. Тем самым на продажу обесценю все то, что выставлено без моего ведома в Интернете.

Ряд существенных идей по написанию второго издания этой книги и много ярких примеров я взял из практики моего сына Бориса Михайловича Литвака и отчетов моих учеников, которые с успехом использовали психологическое айкидо для того, чтобы улучшить качество своей жизни. Мне говорили, что книгу следует выпустить в том виде, как она вышла в 1992 г. Ведь не изменяют своих романов писатели при их переиздании. На это у меня есть свои доводы. Я не писатель, а врач, педагог, может быть, психолог. И пишу я не художественное произведение, а учебное пособие. И выпускать

его в том же виде нельзя. Ведь появилось за 13 лет много данных, позволяющих улучшить учебник.

Как и первое издание, книга имеет 4 главы. Все они расширены и дополнены как примерами, так и теоретическими соображениями. В конце книги имеется приложение, куда я включил раздел «Амортизационные письма». Этот раздел был включен в книгу «Принцип сперматозоида», но я думаю, что здесь он будет более уместен. В последующих изданиях «Принципа сперматозоида» этот раздел я, по-видимому, исключу. Здесь он тоже опубликован с некоторыми изменениями. Кроме того, в приложения включен рассказ о гениях общения. Хотелось, чтобы вам книга понравилась и в измененном виде.

Предисловие к первому изданию

Счастливые! Не приобретайте эту книгу. Вы и так хорошие бойцы айкидо. Не стоит этого делать и обладателям «второго счастья» — нахальства. Она написана для больных неврозами и психосоматическими заболеваниями (гипертоническая болезнь, язвенная болезнь желудка, инфаркт миокарда, гастрит, колит, дерматит, бронхиальная астма и др.), которые страдают ими из-за неумения общаться.

В ней есть рекомендации, как укрощать чрезмерно волевое начальство, как найти контакт с детьми, свекровью или тещей, как победить в деловом споре, не растратив при этом своей душевной энергии. Поэтому я думаю, что она будет полезна деликатным умным людям, страдающим от окружающего хамства, пока еще не заболевшим. В ней найдут полезные советы руководители, менеджеры и те, кто хотят ими стать. Книга сможет помочь наладить семейные отношения, воспитывать детей, достигнуть успехов в выбранном деле. Надеюсь, что ее приобретут и психотерапевты.

Приводимая здесь методика аналогов не имеет, хотя я использовал положения трансактного анализа, гештальттерапии, поведенческой и когнитивной терапии, подходы Дейла Карнеги и др. Но родоначальником ее можно считать бравого солдата Швейка. Он не отвечал на оскорбления обидчиков, а соглашался с ними.

«Швейк, вы идиот!» — говорили ему. Он не спорил, а тут же соглашался: «Да, я идиот!» — и одерживал победу, как в борьбе айкидо, не дотрагиваясь до противника. Может быть, и следовало назвать этот вид борьбы «психологическое швейкидо», как предложил один из моих учеников?

Введение

На одной из публичных лекций, посвященных проблеме общения, я спросил своих слушателей: «Кто из вас любит власть?» Ни один из 450 человек не ответил утвердительно. Когда же я попросил поднять руки тех, кто хочет стать гипнотизером, отгадайте, сколько человек подняли руки? Правильно, почти все. Какие выводы можно сделать?

1. Никто не признается себе, что он любит власть.

2. Никто не признается себе, что он хочет, чтобы ему беспрекословно подчинялись (власть гипнотизера над гипнотизируемым кажется безграничной).

Я лично не вижу ничего страшного в этом желании управлять другими людьми, тем более что человек обычно действует исходя из благих намерений.

Однако желание командовать, осознаваемое или неосознаваемое, упирается в аналогичные претензии партнера по общению. Возникает конфликт, столкновение, в котором нет победителей. Досада, раздражение, гнев, подавленность, головные боли, боли в области сердца и т.п. остаются как у того, кто взял верх, так и у того, кому пришлось подчиниться. Возникает бессонница, во время которой переживается конфликтная ситуация, какое-то время трудно заняться текущими делами. У некоторых поднимается артериальное давление. Некоторые, чтобы заглушить досаду, употребляют спиртное или наркотики, срывают зло в очередной раз на членах своей семьи или подчиненных. Многие мучают себя угрызениями

совести. Дают себе слово быть сдержанней, осмотрительней, но... проходит какое-то время, и все начинается сначала. Нет, не сначала! Каждый последующий конфликт возникает по все меньшему поводу, протекает все более бурно, а последствия становятся все тяжелее и продолжительнее!

Никто не хочет конфликтовать. Когда конфликты становятся частыми, человек мучительно ищет выход.

Одни начинают ограничивать общение. В первый момент как будто бы помогает. Но это временный выход. Потребность в общении сродни потребности в воде. У человека, попавшего в условия полного одиночества, через пять-шесть дней развивается психоз, во время которого появляются слуховые и зрительные галлюцинации. С галлюцинаторными образами начинается общение, которое, конечно же, не может быть продуктивным и ведет к гибели человека.

Наукой установлено, что люди, оставшиеся одинокими, умирают раньше срока. У многих развивается замкнутость, застенчивость. Уже не ты выбираешь, а тебя выбирают. Но чаще потребность в общении берет свое, и тогда человек вступает в контакт с кем попало, лишь бы не быть в одиночестве.

Другие (в основном это сильные личности, занимающие командные должности) требуют беспрекословного подчинения как в семье, так и на работе. Тогда они перестают улавливать постепенно нарастающее недовольство тех, кто зависит от них. Когда исчерпываются возможности для подавления, они иногда с болью, иногда с удивлением замечают, что их все оставили, и считают, что их предали.

Третьи, не пытаясь наладить общение, меняют своих партнеров, разводятся, увольняются с работы, переезжают

в другой город и даже страну. Но от себя, от своего неумения общаться никуда не уйдешь. На новом месте все начинается сначала.

Четвертые полностью уходят в работу, часто выбирая такую, которая не требует контактов с другими людьми. Но и это тоже временный выход.

Пятые заменяют продуктивное общение алкоголем или наркотиками, находят соответствующую группу людей. Но ведь это суррогат общения. Ко всем проблемам присоединяется еще одна, может быть, более грозная проблема, чем все прежние.

Шестые попадают в преступные группировки или секты.

Седьмые...

Но позвольте мне закончить перечисление суррогатных способов, заменяющих роскошь человеческого общения. Их очень много. Объединяет их то, что все они в конечном итоге приводят к болезням или асоциальным формам поведения. В больнице или тюрьме общение всегда имеется, но вряд ли кого-нибудь оно может удовлетворить.

В течение многих лет я пытался лечить лекарствами и гипнозом неврозы, которые всегда возникали после конфликтов. Больным на короткий промежуток времени становилось легче, но очередной конфликт, даже меньшей выраженности, приводил к еще более тяжелому состоянию. И это вполне понятно. Ведь ни лекарства, ни гипноз, ни биоэнергетические методы, ни иглоукалывание не могли научить поведению в конфликтной ситуации. Тогда параллельно с назначением лекарств я стал учить больных правильному поведению в конфликтной ситуации, побеждать в споре, управлять партнером так, чтобы он этого не замечал, ладить с самим

собой, начинать общение и продолжать его продуктивно без ссор и конфликтов, грамотно формировать, а потом отстаивать свои интересы.

Первые же опыты нового подхода для лечения больных дали потрясающие результаты.

Молодой человек 25 лет в течение трех дней излечился от тиков, которыми страдал 15 лет. Женщина с функциональным параличом нижних конечностей стала ходить через несколько часов. Больной, направленный на лечение с подозрением на опухоль головного мозга, избавился от головных болей за две недели. К матери вернулся ушедший из дома из-за семейных конфликтов 15-летний сын. Мужчине 46 лет удалось выйти из депрессии, сохранить чувство собственного достоинства и двоих детей во время бракоразводного процесса, начавшегося по инициативе жены, решившей уйти к другому. У многих налаживались отношения на работе и в семье. Исчезла необходимость командовать. Своеобразный стиль подчинения партнеру приводил к необходимому результату. Этот список можно было бы продолжить.

Постепенно вырабатывался взгляд на общение как на вид психологической борьбы, а ее приемы напоминали мне восточные единоборства, в основе которых лежат принципы защиты, ухода, обороны. Я назвал этот метод «психологическое айкидо». Тогда же сформулировал принцип амортизации.

В отличие от физических единоборств у психологического айкидо есть одна особенность. Здесь нет *победителей и побежденных*. Особенность психологической борьбы заключается в том, что здесь *или оба партнера выигрывают или оба проигрывают*. Поэтому, ***борясь за свою победу, я одновременно кую победу партнеру.***

Дорогой мой читатель! Давайте рассмотрим ситуацию общения, которая идет между нами, когда вы читаете мою книгу. Ведь я сейчас хочу «победить» вас. Я хочу, чтобы вы отложили все свои дела, дочитали книгу до конца, использовали ее приемы и добились бы тех целей, которые вам не удавалось достичь до чтения этой книги. Если вы не извлечете пользы из этой книги, то тогда моя «победа» не будет стоить ломаного гроша. Вы ее засунете куда поглубже и никому ее рекомендовать не будете. Более того, выскажетесь отрицательно о ней. И какой толк будет в этой «победе», если эта книга не станет для вас настольной.

Современная наука указывает, что корни невроза уходят в раннее детство, когда формируется невротическая система отношений, невротический характер. Это приводит к тому, что личность живет все время в состоянии выраженного эмоционального напряжения, часто неосознаваемого, и становится уязвимой в трудных конфликтных ситуациях. Начинается невроз, психосоматические заболевания (бронхиальная астма, гастрит, язвенная болезнь желудка, гипертоническая болезнь, колиты, дерматиты и др.). В состоянии стресса, эмоционального напряжения нарушается иммунитет. Невротические субъекты чаще болеют инфекционными заболеваниями, у них чаще возникают злокачественные опухоли, с ними чаще происходят несчастные случаи. Таким образом, пословица «Все болезни от нервов» получает сейчас научное обоснование.

Но зачем же ждать, когда человек заболеет или с ним что-нибудь случится, или он кому-нибудь принесет несчастье? Не лучше ли начать работу до того, как он заболел? Так был создан клуб психопрофилактической и психокоррекционной направленности, который мы

назвали КРОСС (Клуб решивших овладеть стрессовыми ситуациями). Сюда мы приглашаем людей, у которых есть психологические проблемы в семье и на производстве. Вместо того чтобы назначать лекарства, мы помогаем им налаживать общение.

На лекционных занятиях и в группах психологического тренинга отрабатываются известные и вырабатываются новые приемы и правила психологической борьбы. Более 85% слушателей отмечают, что в результате овладения навыками психологического айкидо им в той или иной степени удалось наладить отношения в семье и на производстве. Некоторые получили повышение по службе. Многие начали ставить перед собой более высокие цели.

Если раньше занятия ограничивались вопросами конфликта и правилами выхода из него, то в последующем слушателей заинтересовали проблемы судьбы и приемы перевоспитания с целью коррекции личностного сценария. В дальнейшем мое внимание привлекли положения социальной психологии. Актуальной стала потребность овладеть ораторским искусством. Появился интерес к проблеме сексуальных отношений и полового воспитания.

Лекции и тренинговые занятия оказались недостаточными. У слушателей и тренирующих возникла необходимость еще раз вернуться к пройденному материалу, еще раз его продумать, освежить в памяти. Вначале для этой цели использовали известные нашему читателю книги Дейла Карнеги, психотерапевтов В. Леви, А. Добровича, Э. Берна и многих других. Хорошие книги! В них много правил и дельных советов. Они говорят, ЧТО нужно делать, но там не всегда легко найти, КАК делать. Порой слушатели не могли использовать эти

рекомендации, так как затруднялись выбрать для себя ту или иную в соответствии с конкретной ситуацией. У меня же были разработаны собственные подходы. Так родилась идея написания пособия по психологической борьбе. Его основное содержание — техника амортизации, разработанная мною на основе законов общения. В дальнейшем выйдет ряд книг, в которых я разовью и углублю данную тему.

Обещание свое я выполнил.

Глава 1

Общие принципы психологической борьбы, легкие для понимания и применения

Приглашаю всех ознакомиться с принципом амортизации. Восточные мудрецы говорили: «Знать — значит уметь». Если вы хотите узнать принцип амортизации, одного только прочтения этой книги недостаточно. Необходимо попробовать применить его самому. Иногда сразу не получается. Ничего страшного! После конфликта подумайте, как следовало поступить. Можно отправить письмо своему обидчику. Как составлять их, вы узнаете из этой книги. Следите за конфликтами других, постарайтесь понять их механизм и наметить пути выхода из них. Лучше учиться на чужих ошибках. Итак, в путь. «Дорогу осилит идущий».

Объективность законов психологии

Хочу начать этот раздел с одной сценки из трагедии В. Шекспира «Гамлет» в переводе С. Маршака с небольшим моим уточнением последней фразы. Разговор этот

произошел между Гамлетом и его бывшим сокурсником по университету Гильденстерном, которому было поручено шпионить за Гамлетом, чтобы выманить у него его намерения.

Гамлет: Вот флейта. Сыграйте на ней что-нибудь.

Гильденстерн: Принц, я не умею.

Гамлет: Пожалуйста.

Гильденстерн: Уверяю вас, я не умею.

Гамлет: Но я прошу вас.

Гильденстерн: Но я не знаю, как за это взяться.

Гамлет: Это так просто, как лгать. Перебирайте отверстие пальцами, вдувайте ртом воздух, и из нее польется выразительнейшая музыка. Видите, вот клапаны.

Гильденстерн: Но я не знаю, как ими пользоваться. У меня ничего не выйдет. Я не учился.

Гамлет: Смотрите, с какой грязью вы меня смешали! Вы собираетесь играть на мне! Вы приписываете себе знание клапанов моей души. Вы уверены, что выжмете из меня голос моей тайны. Вы воображаете, будто мои ноты снизу-доверху вам открыты. А эта маленькая вещица нарочно приспособлена для игры, у нее чудный тон, и, тем не менее, вы не можете заставить ее говорить. Что ж вы думаете, я устроен проще этой флейты? Объявите меня каким угодно инструментом, ***вы можете меня расстроить, вы можете меня сломать, но играть на мне не умеете*** (выделено мною. — *М.Л.*).

Так можно ли научиться играть на человеке, точнее, на его нервах? Я думаю, что не только можно, но и нужно! Ведь без общения жить нельзя. Хотим мы или нет, но мы играем друг на друге. Ведь любое общение — это игра на нервах партнера по общению! И если мы не умеем это делать, то мы терзаем друг

друга, в лучшем случае вызываем скуку. И вместо чарующих волшебных звуков гармоничного общения, близости, любви раздается скрип натруженных сердец и треск изломанных судеб.

Мы можем играть на пианино, и можем не играть на пианино, мы можем играть на гитаре, и можем не играть на гитаре. И вообще мы можем не играть на любом музыкальном инструменте, но не играть на нервах друг друга мы не можем, так как всячески ограничивая общение, все равно без какого-то минимума контактов нам не обойтись. Так давайте учиться общаться, давайте учиться играть на нервах. Согласны? Тогда вперед!

Итак, начинаем учиться играть на нервах!

Когда идет дождь, мы сидим дома или берем с собой зонт, но не ругаем небо и тучи. Мы знаем, что законы, по которым идет дождь, не зависят от нас, и просто стараемся по мере наших сил и возможностей к ним приспособиться. Всегда кажется, что если бы не злая воля нашего партнера по общению, то конфликта бы не было. А о чем думает наш партнер? О том же. Мы мысленно пытаемся навязать партнеру тот или иной стиль поведения. Побеждаем его, припираем к стенке и на время успокаиваемся, так как нам кажется, что мы приобрели определенный опыт в этом конфликте. А что делает наш партнер? То же самое. И зачастую мы не подозреваем, что законы общения так же объективны, как законы природы и общества.

Примером может служить следующий психологический эксперимент из теста Дембо.

Перед вами вертикальная шкала (рис. 1). На ее северном полюсе самые умные люди, на южном — самые

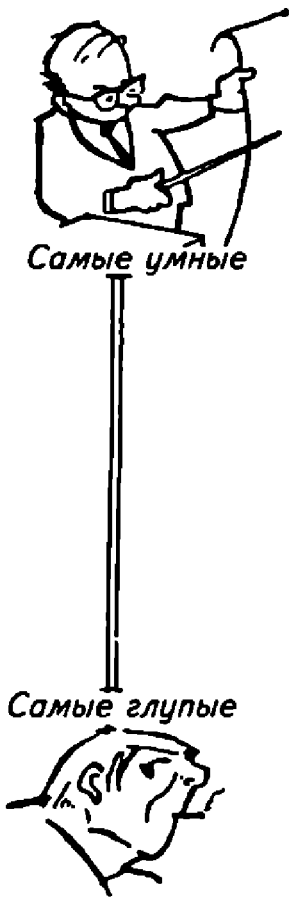


Рис. 1

глупые. Найдите свое место на этой шкале. Нашли? Вы поместили себя в районе середины? Нет, немного выше! Отгадал? Может, вы думаете, что я умею читать чужие мысли?

Нет. Я просто знаю законы психологии. Любой человек, находящийся в здравом уме и твердой памяти, размещает себя именно здесь. Можете на основе этого теста показать своим близким фокус. Проведите с ними эксперимент, а потом предъявите заранее приготовленный листочек с результатом. Совпадение иногда бывает вплоть до миллиметра.

Какой вывод можно сделать из этого изящного эксперимента?

1. Общаясь с партнером, мы должны помнить, что общаемся с человеком, который о себе хорошего мнения. Это необходимо подчеркивать всем своим видом, построением фраз во время беседы, важно также следить за тем, чтобы не было пренебрежительных жестов, снисходительного выражения лица и т.п. Лучше всего, если во время беседы вы все время внимательно смотрите на собеседника, прямо ему в лицо, как это бывает во время борьбы. Еще лучше, если вы при этом чуть приподнимете голову и широко раскроете глаза, так чтобы создалось впечатление, что вы слушаете человека с восторгом, который возник от глубокого содержания его мыслей. А если этого восторга у вас нет, то зачем тогда вы общаетесь с пустым человеком? Если вы ничего против него не имеете, ему будет приятно такое сосредоточение на нем и его проблемах. Потренируйте умение так смотреть на

неодушевленных предметах. Смотрите внимательно на какой-нибудь предмет, смотрите столько, сколько сможете смотреть. Когда взгляд вдруг отвернется от этого предмета, опять переведите взгляд на него. Выполняйте это упражнение ежедневно по 15–20 минут. Через какое-то время вы заметите, что стали более сосредоточенными. Многие отмечают, что предметы и люди становятся совсем другими, красивыми и даже прекрасными. Такой взгляд получается тогда, когда вам удастся держать мышцы своего лица расслабленными.

2. Ответ партнера запрограммирован в самом вопросе. И не просто запрограммирован. Это ответ вынужденный. Попробуйте поместить себя на северном полюсе. Не получается? Правильно. Ближе к северному полюсу размещают себя обычно слабоумные люди. А ближе к южному? Тоже не получается. Ближе к южному полюсу размещают себя люди, находящиеся в глубокой депрессии, или мудрецы типа Сократа, который говорил: «Я знаю только то, что ничего не знаю». Кстати, этим тестом мы как бы измеряем свой интеллект, величина которого выше отмеченной нами черты. Если линию, которую мы провели, рассматривать как уровень океана нашей жизни, по которому мы плаваем с тем или иным успехом, то и получается, что мы совершаем то умные поступки, то глупые. У глупца ум всегда наверху. Узнавай дурака по умному виду. Мудрец обычно с любопытством смотрит на мир. Вид у него всегда глуповатый. «Обличие глупца — вот мудрость мудреца», — писал В. Шекспир.

3. Если ответ партнера нас не устраивает (а он, как мы только что установили, вынужден), значит, мы задали не тот вопрос. Нужно подумать, какой вопрос задать партнеру, чтобы получить тот ответ, который нам нужен.

Таким образом, для того чтобы управлять партнером по общению, необходимо моделировать свое поведение, а он уже вынужденно будет поступать так, как нам надо. Это очень важное положение. Если вы его не принимаете, то дальше можно не читать. Еще раз хочу подчеркнуть — весь смысл психологического айкидо заключается в умении моделировать свое поведение, которое закономерно приведет к изменению поведения партнера. Просто, прежде чем общаться, подумайте, какой ответ словесный или поведенческий вы хотите получить. Ведь ответ вашего партнера на ваш вопрос ***вынужденный. Он не мог ответить иначе. Задайте другой вопрос.***

Возникает вопрос: а как же партнер? Мы выигрываем, а что будет с ним? В том-то и заключается особенность психологической борьбы, как я уже об этом говорил, что здесь нет победителей и побежденных. Здесь или оба выигрывают, или оба проигрывают. Поэтому ваша победа будет победой и вашего партнера. Многие мои коллеги называют меня манипулятором. Я с этим не могу согласиться. Под манипуляцией я понимаю такие действия, когда манипулятор выигрывает, а тот, кем манипулируют, проигрывает. Манипуляциями часто пользуются начальники, которые, не желая прибавлять зарплату подчиненным, вызывают у них чувство тревоги или вины, что умеряет их требования. К сожалению, некоторые руководители этим еще и хвастаются.

Ни в коем случае нельзя воспитывать партнера. Будем помнить, что воспитание заканчивается к пяти-семи годам. Дальнейшее воздействие называется перевоспитанием. А оно возможно только при помощи самовоспитания. Перевоспитать каждый может только одного человека — самого себя.

Таким образом, объект воспитания всегда под рукой. Открывается блестящая перспектива: работайте над собой, своим поведением, изучайте законы психологической борьбы. Будьте мудрым и снисходительным воспитателем. Не наказывайте своего подопечного слишком строго, старайтесь его уговорить. Ведь перевоспитание — это перестройка, а перестройка всегда трудна и болезненна. Будьте тверды в поставленной цели, но мягки в средствах. Помните, что приобретение знаний, как наматывание клубка. Итак, в бой!

Основы амортизации

Приступая к общению с взглядом на него как на психологическую борьбу, следует опираться на мудрость, накопленную веками (библейские тексты, учения восточных мудрецов и т.д.).

1. Занимайтесь систематически. Спрашивается, а где взять время? А его дополнительно и не нужно. Каждый из нас общается, у каждого бывают неудачи. Те, кто доволен результатами своего общения, кого любят друзья, обожает супруг(а), боготворят подчиненные, уважает начальство, кто никогда не конфликтует, не должны читать данное пособие. Это — гении общения. Они и так, на интуитивном уровне, все освоили. Неудачи в общении надо внимательно анализировать в свете знаний, полученных из этой книги, и искать только свои ошибки. «И что ты смотришь на сучок в глазе брата твоего, а бревна в твоем глазе не чувствуешь?.. Вынь прежде бревно из твоего глаза, и тогда увидишь, как вынуть сучок из глаза брата твоего».

2. Не бойтесь трудностей и неудач. «Входите тесными вратами; потому что широки врата и пространен путь, ведущие в погибель, и многие идут ими; потому что тесны врата и узок путь, ведущие в жизнь, и немногие находят их».

3. Отрабатывайте сначала оборону, защиту. Иногда одного этого достаточно для успешного общения. «Мирись с соперником твоим скорее, пока ты еще на пути с ним...»

4. Не обращайте внимания на насмешки окружающих. «Не отвечай глупому по глупости его, чтобы и тебе не сделаться подобным ему».

5. Не торжествуйте при успехе, так как погибели предшествует гордость и падению надменность.

6. В период обучения полностью отдайте инициативу партнеру.

7. Осваивайте приемы после того, как прониклись верой в возможности психологического айкидо. Если веры не будет, то в случае неудачи вы все равно рано или поздно прекратите занятия, ибо в случае неудач, которые неизбежны при овладении чем-то новым, вы обвините в этом систему. Если вы поверите, то в случае неудачи будете искать у себя ошибки, исправите их и, в конце концов, овладеете этими приемами.

В основе принципа амортизации лежат законы инерции, которые характерны не только для физических тел, но и для биологических систем. Чтобы погасить ее, мы применяем амортизацию, не всегда осознавая это. А раз не осознаем, то и используем не всегда. Гораздо успешней применяем мы физическую амортизацию. Если нас столкнули с высоты и тем самым навязали падение, мы продолжаем движение, которое нам навязали, — амортизируем, тем самым гася последствия толчка, и только потом встаем на ровные ноги, выпрямляемся. Если нас

столкнули в воду, то и здесь мы вначале продолжаем движение, которое нам навязали, и только после того, как иссякли силы инерции, выныриваем. Спортсменов специально обучают амортизации. Посмотрите, как принимает мяч футболист, как уходит от ударов боксер и как падает борец в ту сторону, в которую толкает его противник. При этом он увлекает последнего за собой, затем добавляет немного своей энергии и оказывается уже наверху, фактически используя силу противника. На этом же основан принцип амортизации в межличностных отношениях.

Модель амортизации представлена в «Похождениях бравого солдата Швейка»: «Шредер остановился перед Швейком и принялся его разглядывать. Результаты своих наблюдений полковник резюмировал одним словом:

— Идиот!

— Осмелюсь доложить, господин полковник, идиот! — ответил Швейк».

Кстати, не бойтесь выглядеть идиотом, бойтесь им быть и помните Шекспира «Обличие глупца — вот мудрость мудреца». Подмечено, что в период интенсивной интеллектуальной работы при столкновении с неизвестным, но заинтересовавшим предметом, у человека глуповатый вид и легкая растерянность на лице. И, если вас глупые люди принимают за глупца (умного не обманете), значит, вы ведете себя правильно. Вообще лучше и легче всего быть самим собой. К сожалению, многие люди стараются выглядеть лучше, чем они есть и становятся на цыпочки, забывая, что на цыпочках долго не простоишь. Все это называют имиджем.

На что рассчитывает партнер, обращаясь к нам с теми или иными предложениями? Нетрудно догадаться — на согласие. Весь организм, все обменные

процессы, вся психика настроены на это. И вдруг мы отказываем. Как при этом он себя чувствует? Не можете представить? Вспомните, как вы себя чувствовали, когда приглашали партнера (или партнершу) на танец или в кино, а вам отказывали! Вспомните, как вы себя чувствовали, когда вам отказывали в приеме на интересующую вас работу, хотя знали, что уважительных причин для такого отказа не было! Конечно, должно быть по-нашему, но первый ход должен быть амортизационным. Тогда остается возможность для продуктивных контактов в будущем.

Таким образом, амортизация — это немедленное согласие с доводами партнера. Амортизация бывает непосредственная, отставленная и профилактическая.

Непосредственная амортизация

Непосредственная амортизация — это амортизация, которая применяется непосредственно 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 рад, что вы это заметили. Я, действительно, неплохо выгляжу сегодня.

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 осо-

бенно приятно слышать это именно от вас, ибо в вашей искренности я не сомневаюсь. Вы настоящий друг».

Техника подходит для защиты от льстецов, которые хотят выманить у вас «кусочек сыру». Вы помните Лисицу из басни Крылова «Ворона и Лисица»? Лисица расхваливала голос Вороны, попросила ее спеть. Ворона каркнула и сыр потеряла. Если бы она прошла у нас психологическую подготовку, то она вначале бы вытащила сыр изо рта, спрятала его под крыло, а потом бы уже начала петь.

Вот как использовал эту амортизацию один мой коллега В. против своей знакомой Л., которая обеспечивала его дополнительной бесплатной работой, поставляя ему больных, с которых деньги брала себе.

Дело было еще в застойные времена, и частной практики, как это бывает сейчас, тогда еще не было. Да и он, действительно, отличался особым бескорыстием. Этот раздел пишу специально для своих старомодных коллег.

«Я в это время заинтересовался одним методом лечения, который давал очень хороший эффект при некоторых хронических заболеваниях. Метод был достаточно трудоемкий, но перспективный. Ко мне стали направлять пациентов другие врачи. Я даже понял, что на этом материале можно защитить диссертацию. Одним из таких поставщиков была Л. Она начинала всегда свою беседу примерно так: «А., какой вы чудесный доктор...» Далее расхваливались мои личностные качества (бескорыстие, душевность и пр.), а потом и деловые. («Только вы так хорошо лечите. Это очень интересный случай. Как раз подойдет вам для вашей диссертационной работы».) Я как-то обмякал и сам не замечал, как соглашался принять кого-то из ее знакомых в свободное от моей работы время, да и еще брал на

курсовое лечение. Мне были приятны ее похвалы. Даже как-то было не в тягость. После того, как я принимал ее человека, она опять меня хвалила и не скупилась на комплименты. Я даже не заметил, что когда я одного и того же больного принимал во второй и третий раз, каждый раз о встрече договаривалась она. В остальных случаях я сам договаривался о следующем приеме. Очнулся я после того, как один из таких пациентов предложил мне напрямую договариваться о встречах и платить деньги за лечение, минуя посредницу Л. Она наживалась на мне, да еще и мне одолжение делала!

Вот как я использовал амортизацию при следующей встрече с Л. Как только я выслушал все ее комплименты, я так же ей ответил: «Л., спасибо вам за ваши горячие комплименты. Они мне вдвойне приятны, ибо они бескорыстны, за ними не последует никакой просьбы, тогда как другие...» Я от этой амортизации получил двойное удовольствие. Во-первых, избавился от дополнительной работы, а во-вторых, насладился выражением ее лица.

Этот алгоритм успешно использовали мои подопечные женщины, когда их расхваливали мужчины, к которым они не испытывали глубокого интереса. «Благодарю вас за комплименты. Они искренние, и вы ко мне в постель не полезете после этих комплиментов, как делают некоторые».

Алгоритм это подходит и начальникам для защиты от льстецов. «Спасибо за комплименты. Я уверен, что вы не будете после них просить прибавки в жалованьи или повышения по службе, а будете спокойно ждать развития события и повышать свою квалификацию».

Конечно, подобные приемы нужно использовать против тех, кто хвалит вас, преследуя корыстные цели. Если комплимент искренен, то нужно просто сказать спа-

сибо. У нас, к сожалению, многие, получив искренний комплимент, вместо того, чтобы просто поблагодарить, «колют» своего партнера.

Вот один из типичных диалогов.

— Какие у вас красивые волосы!

— Знали бы вы, сколько трудов мне стоит, чтобы держать их в таком состоянии!

Присутствовал я на одном юбилее крупного начальника. Как и положено, все его хвалили и желали всяческих благ. И в ответ на каждый тост своего гостя, он «колол» его в ответ, превратив свой праздник в «избиение младенцев».

Как же отличить искренний комплимент от маневров льстеца? Ведь не будешь же ты всех подозревать. Подробно мы это рассматриваем на занятиях и в более объемных руководствах. Здесь я ограничусь двумя моментами.

1. Спокойно принимайте комплименты и даже восхищение от человека, который от тебя никак не зависит и уже имеет от тебя все, что можно от тебя иметь. Практически таким человеком может быть только муж для женщины и жена для мужчины, и то при условии, если это брак между физически здоровыми, духовно развитыми и экономически независимыми друг от друга людьми.

2. Если комплимент сопровождается каким-либо подарком, чем ценнее подарок, тем искреннее комплимент. Для артиста — это цветы после его выступления, для врача — это подарок, который преподнесен через несколько месяцев после окончания лечения, для учителя — это подарок после окончания обучения, официанту — это чаевые после хорошего обслуживания и пр. Но все это только ***после*** того, как деловые отношения закончились.

И я сейчас тоже иногда получаю такие знаки внимания. Это благодарственные письма моих читателей, где они без всяких просьб описывают, как им помогли мои книги, а если что и просят, то просят прислать им номер моего счета, чтобы перечислить туда деньги, хотя делать это они не обязаны. Я ведь получаю гонорар за книги. В нем и деньги моих читателей. Поэтому если такое случается, то я в восторге. В общем, дорогие мои читатели, пишите мне хвалебные письма, если мои книги вам помогли. Вдвойне я буду вам благодарен, если вы укажете, какие именно страницы, положения и мысли оказались вам наиболее полезными. Критиковать и просить тоже можно. Это тоже полезно, и тоже подарок. Ведь вы потратили на меня время. А это самое дорогое, что только у нас есть. Это будет меня вдохновлять на написание новых книг для вас. А если вы что-то у меня просите, так значит, тем самым вы и хвалите меня. Ведь, если бы вы меня считали плохим человеком, вы бы у меня ничего не просили.

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 заметить, что отказываться от повышения, которое вам предложил начальник, ни в коем случае нельзя. Ведь он ждет от вас положительный ответ. Отказ воспринимается как оскорбление. Выходит, начальник плохо рассчитал, когда сделал подчиненному это предложение. А я, подчиненный, выходит, лучше его соображаю. Отказ от повышения ставит часто крест

на карьере этого человека при данном начальнике. Но если нет уверенности, что справишься с предложенной должностью, то можно перенести ответственность за назначение на начальника. «Иван Иванович, спасибо за предложение. Конечно, я его принимаю, хотя для меня оно несколько неожиданно. Я не думал, что я уже дорос до такой должности. Выходит, я ошибался. Вам виднее».

Согласие нужно давать как можно быстрее. Еще древние римляне говорили: «Bis dat, qui cito dat» (Дважды дает, кто дает быстро). Ведь слишком долгое обдумывание может свидетельствовать о сомнении в партнере.

Дадим несколько примеров.

Одному большому начальнику в бюджетных структурах предложили очень большое повышение — через ступеньку. Там, где он работал, он был третьим замом, ему же предложили стать начальником аналогичной структуры. Но место службы было, мягко выражаясь, не очень близко от Черноморских курортов. Ему предложили подумать. Но он тут же дал согласие, даже не посоветовавшись с близкими. Ему сказали, что не исключено, что этой должности он не получит, но очень поблагодарили за быстрое согласие, сказали, что это они хорошо запомнят. По-видимому, ранее были отказы других претендентов. Он явно не прогадал. Но этот человек изучал психологическое айкидо.

А вот рассказ одного ученого-медика.

«Мне было поручено изучить одну проблему, и было разрешено набрать группу из молодых врачей, которые работали на кафедре интернами и ординаторами. Я подобрал несколько врачей, которые ходили ко мне еще тогда, когда были студентами, в студенческий кружок. Присоединились ко мне и студенты-медики,

и психологи. Я всем объяснил, что работа поисковая, результат не могу гарантировать. Все без исключения дали немедленное согласие, тем более что их освобождали от основной работы. Но одна попросила время на обдумывания. Я ее освободил от этого труда. Работая со мной в течение нескольких лет, она не поняла, что даже если не будет никакого конкретного результата, она приобретет новый опыт. Она увидит, как мы будем планировать работу, подбирать материал, преодолевать трудности и пр. Нет, мне такие тугодумы не нужны».

Ко мне часто обращаются женщины, которых бросили мужья после многих лет совместной жизни. Почти все они в свое время не давали быстрого согласия на брак. Их приходилось уламывать.

Следует отметить, что специалист по психологическому айкидо принципиально дает согласие сразу. Затем идет обсуждение деталей. Конечно, в итоге, должно быть по-моему. Но после обсуждения деталей становится ясно, что отказ мой связан с обстоятельствами, и я сохраняю хорошие отношения с данным человеком, которому, в конце концов, отказал. Остается почва для дальнейшего сотрудничества, когда изменятся обстоятельства.

А если первое предложение было неискренним, все сразу становится на свои места. В следующий раз с вами в эти игры не будут играть. Если предложение 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 делу его приглашают.

Упражнение. Выберите объект, который часто делает вам неискренние или формальные предложения, от которых вы, понимая их неискренность, отказываетесь. Так вот, попробуйте соглашаться. Кстати, выясните, кто как к вам относится. Вот как было исполнено это упражнение одним из моих учеников. Послушайте его рассказ. «В нашей небольшой фирме было три отдела. С 12.30 до 13.30 в каждом отделе начиналось чаепитие. Именно в это время я стал заходить в один из отделов без своих продуктов. Меня, конечно, приглашали к столу. Ранее такое тоже бывало. Но заходил я по делу и от завтрака отказывался или что-нибудь из продуктов захватывал с собой. Сейчас я решил отработать принцип амортизации. Я согласился и поел с аппетитом с ними. На второй день я снова приходил в этот же отдел и в это же время. Меня опять приглашали к столу. Я опять не отказывался. На третий... Я очень скоро понял, кто как ко мне относится. Кто рад был мне, тот не замечал, как часто я садился к ним за стол и сколько съедал. Должен сказать, что были люди, которые ко мне хорошо относились. Как только мне стало все ясно, я прекратил ходить по завтракам. Хочу сказать, это знание очень меня выручило».

При «психологическом ударе»

А.: Вы глупец!

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

Желательно еще при этом чуть приподнять голову вверх и изобразить восхищение партнером и удивление.

Обычно двух-трех уходов от нападения бывает достаточно. Партнер впадает в состояние «психологической гроги», он дезориентирован, растерян. Бить его уже не нужно.

Я уверен в вашей порядочности, мой глубокоуважаемый читатель! Вы ведь без надобности бить лежачего не будете. При крайней необходимости и, если очень хочется, 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!»

Можно попросить обидчика взять шефство над собой. Можно посетовать на несправедливость жизни. «Все-таки дуракам счастье! Я, дурак, нахожусь с умным, а вам, умному, приходится иметь дело с дураком! Несправедливо жизнь устроена!»

Да многое еще можно придумать. Конечно, все это выглядит как избиение младенцев, но ведь не вы все это начали! Я думаю, что добро не должно быть беззубым, оно должно уметь себя защитить. Иначе его и добром-то считать нельзя. Разве это добро, когда вы, хороший человек, терпите убытки от какого-то негодяя, который вас обзывает? Хотя моя точка зрения такова, что достаточно просто согласиться с утверждениями партнера. Просто зачем тратить лишнюю энергию? Но если очень хочется ответить, то я и предлагаю вам варианты. И я уверен, что, усвоив принцип, вы придумаете ответы такие, какие вас устроят больше, чем примеры, приведенные в этой книге.

Для иллюстрации опишу сцену, которая произошла в автобусе с одним из моих подопечных.

Специалист по психологическому айкидо М., пропустив представительницу прекрасного пола, последним протиснулся в переполненный автобус. Когда закрылась дверь, он стал искать в своих многочисленных карманах (на нем была куртка, брюки и пиджак) талоны. 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:

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

Он: Может. (*Пассажиры вокруг засмеялись.*)

Она: Ничего смешного нет!

Он: Действительно, ничего смешного нет.

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

Представьте себе, сколько бы продолжался конфликт, если бы на первую реплику последовал традиционный ответ:

— Это вам не такси, можете потерпеть!

Человек, умеющий уходить от психологических ударов, оказывается очень хорошо защищенным от оскорблений. Более того, оскорбления превращаются в «драгоценные камни общения». Поэтому я всегда советую их держать в «сейфе», т. е. обязательно записывать и хорошо помнить. А теперь пример того, как при помощи амортизации мой подопечный укротил свою ревнивую, склонную к истерическим реакциям жену, живущую на его иждивении. Однажды на вечеринке она плеснула ему в лицо вино, обозвав мерзавцем, сволочью и предателем. Он тут же с ней согласился, объяснился в любви к ней и сказал, что он не может позволить, чтобы его любимая женщина жила с мерзавцем, сволочью и предателем. Тут же собрался и уехал домой. Вскоре приехала домой и она. Он ей сообщил, что будет себя перевоспитывать, и когда перестанет быть мерзавцем, сволочью

и предателем, они заживут счастливой жизнью, а пока он поживет в другой комнате. Он сообщил, что учеба будет длительная. Уйдет года два. Но он постарается ускорить процесс обучения, чтобы быстрее перестать быть мерзавцем, сволочью и предателем. (Здесь оскорбления можно использовать как можно чаще. — *М.Л.)* У них все кончилось благополучно. Прошло уже 10 лет, и она больше ни разу его не оскорбила.

Если вам трудно назвать себя дураком, можно ответить мягче. «Я действительно не всегда умно поступаю». Но и эффект будет мягче.

Используя амортизацию при «уколах» и оскорблениях, можно красиво и бесконфликтно расстаться с обидчиком, уволиться с работы.

Упражнение. Если есть в вашем коллективе человек, с которым по службе вам приходится общаться и который как-то вас обижает, оскорбляет или просто иронизирует и ехидничает, и вы не можете сразу ответить, подготовьте себя заранее соглашаться со всеми его выпадами. Потом попробуете на грубом начальнике. Послушайте рассказ одного из моих подопечных. «Я долгое время, начиная со студенческой скамьи, общался с одним сокурсником. Более того, это был мой друг. Мы часто и свободное время проводили вместе. Он, действительно, в жизни делал мне много хорошего, но и подшучивал надо мною и иронизировал немало. Обижаться на это в нашей компании было не принято. Внешне я и не обижался, но внутри меня это ранило, да и окружающим видно было мое смущение. Я жевал его шутки, готовил каждый раз мысленно язвительный ответ. Но ситуация не повторялась. Шутки его были каждый раз новые. Вот одна из них. Как-то нам на обед попалась вздувшаяся (бомбажная) консервная банка. Мы ее вскрыли и почувствовали специфический запах. Он посмотрел на меня и сказал

следующее: «Вы думаете, что А. у нас такой умный. У него просто бомбаж». (У меня лобные кости несколько выпирали вследствие рахита, перенесенного в детстве. А термин «бомбаж» был известен в нашей группе.) Все засмеялись. Раньше и я засмеялся бы, но мне было бы обидно. Теперь я сразу же ответил. «Ты абсолютно прав, у меня самый настоящий бомбаж, и мозги мои давно протухли. Все уже давно об этом знают. А тебе, оказывается, это стало известно только сегодня, и все это время считал меня умным». Смеху было еще больше, чем от его шутки. Следует отдать должное ему — он все это правильно оценил, а может быть, сделал вид, как это раньше делал я. Правда, он не понял, что здесь использована амортизация. Через пару месяцев он сам ко мне подошел и спросил, что со мной случилось. Ему стало неинтересно надо мной подшучивать. Я рассказал ему о принципе амортизации. Отношения наши еще более улучшились. Иронизировать надо мной он прекратил».

Здесь были описаны варианты и примеры непосредственной амортизации, хотя и отставленной тоже. 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 примеры непосредственной амортизации. Вы видите, мои ученики просто соглашались со всеми доводами, используя «энергию» партнера — сами они не придумывают ни одного слова! Просто нужно расслабиться и поддаться течению. Рано или поздно оно ослабнет и вынесет вас на

берег спокойствия. Представьте себе такую сцену. Я беру вашу руку за кисть и то ее поднимаю, то опускаю, то делаю какие-то фигуры из пальцев, не причиняя вам никакой боли, а вы при этом, не сопротивляясь, расслабив свои мышцы, позволяете мне делать с рукой все, что мне заблагорассудится. Скажите, пожалуйста, устанете ли вы при этом? Конечно, нет! А я устану? Конечно, да! А чем дело кончится? Естественно, я прекращу это делать! Но я из этой ситуации выйду уставшим, а вы отдохнувшим.

Отставленная амортизация

Когда непосредственная амортизация все-таки не удалась, можно использовать отставленную амортизацию.

Выглядеть это будет примерно так:

«И.И., вчера вы 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.

Ко мне обратился за психологической помощью военнослужащий, мужчина 42 лет. Назовем его Н. Настроение у него было подавленное. Ранее он проходил у меня курс психологического айкидо и с успехом использовал приемы непосредственной амортизации, что позволило ему значительно укрепить свое положение на работе, внедрить в производство свои разработки. Я даже полагал, что больше неприятностей у него не

будет, так что визит его был для меня в некотором роде неожиданным.

Он рассказал следующую историю. Года полтора назад он увлекся сотрудницей из соседнего отдела. Инициатива сближения исходила от нее. После сексуального сближения интенсивность деловых контактов увеличилась. Она восхищалась без меры нашим героем, сочувствовала ему, когда у него были неудачи. Под его руководством начала осваивать разработанные им методики, довольно успешно овладела ими и стала ярой его последовательницей. Она же первая объяснилась в любви. Они уже планировали начать совместную жизнь, как вдруг, совершенно неожиданно для него, его подруга предложила прекратить встречи. Случилось это через несколько дней после того, как ему предложили уйти в запас, но остаться в учреждении по вольному найму.

Это была неприятность, но не столь значительная, ибо он мог продолжать свои исследования, хотя оклад становился значительно меньше. Разрыв же с подругой он воспринял как катастрофу. Казалось, что все рушится. Ему бы тут амортизировать, и все бы стало на свои места. Но он начал выяснять отношения. Это ни к чему не привело, и он решил больше вообще с ней не разговаривать, «перетерпеть», так как понимал, что, в конце концов, все пройдет. Так продолжалось около месяца. Он с ней не виделся и начал успокаиваться. Но вдруг она стала обращаться к нему с деловыми вопросами без всякой надобности и смотрела при этом на него с нежностью.

На какое-то время отношения налаживались, но затем снова следовал разрыв. Так продолжалось еще полгода, пока, наконец, он не понял, что она издевается над ним, но устоять против ее провокаций не мог. К этому времени у него развился выраженный депрессивный невроз.

Во время очередной ссоры она ему сказала, что вообще никогда его не любила. Это был последний удар. Он обратился за помощью.

Мне было совершенно ясно, что направлять его сейчас в бой не имеет смысла. Тогда мы вместе написали амортизационное письмо.

Вот его содержание:

«Ты абсолютно права, что прекратила наши встречи. Благодарю тебя за наслаждение, которое дала мне, по-видимому, из жалости. Ты так искусно играла, что у меня ни на секунду не было сомнений, что ты меня любишь. Ты меня увлекла, и я не мог не ответить на твое, как я тогда считал, чувство. В нем не было ни одной фальшивой ноты. Пишу это не для того, чтобы ты вернулась. Сейчас это уже невозможно! Если ты снова будешь говорить, что любишь меня, как я смогу поверить? Теперь я понимаю, как тебе со мной было тяжело! Не любить, и так себя вести! Ведь и без секса я бы тебя научил тому, что умею. (Действительно, он не таил информацию и учил многих, в том числе и женщин, не вступая с ними в сексуальные отношения. — *М.Л.)* Да, дорого ты заплатила за учебу! Спать с нелюбимым мужчиной, да так себя вести, чтобы он и не подозревал об этом. Мне, конечно, повезло больше. Я был с любимой женщиной! За что я тебе очень благодарен. Хоть это был только сахарин, но все равно было сладко. И последняя просьба. Постарайся со мной не встречаться даже по делу. Надо отвыкать. Говорят, время лечит, хотя пока мне поверить в это трудно. Может быть потом, когда у меня любовь к тебе пройдет, мы сможем возобновить наше деловое общение. Желаю тебе счастья!»

В письмо были вложены все ее письма и фотографии. Сразу же после отправки письма Н. почувствовал

большое облегчение. А когда начались многочисленные попытки «подруги» восстановить отношения, спокойствие уже было полным.

Я думаю, нет смысла проводить детальный анализ амортизационным ходам этого письма. Здесь нет ни одного упрека. Обращаю внимание на одну психологическую тонкость, которая содержится во фразе: «Постарайся со мной не встречаться даже по делу». Человек устроен удивительным образом. Ему всегда хочется того, что ему недоступно. Запретный плод всегда сладок. И наоборот, человек пытается отказаться от того, что ему навязывают. Как только Бог запретил Адаму и Еве срывать яблоки с дерева, так они возле него и оказались.

Как только Н. попросил свою знакомую не встречаться с ним, она сразу стала стремиться наладить отношения. Когда же он пытался назначить свидание, то тогда у него ничего не получалось. В общении запреты дают обратный эффект. ***Хочешь чего-то добиться от человека, запрети ему это.***

С приобретением опыта составления амортизационных сценариев я убедился, что на начальных этапах подготовки лучше написать письмо.

Начинающие овладевать приемами психологического айкидо находятся в большом душевном волнении и нередко после одного-двух амортизационных ходов переходят на старый, конфликтный стиль общения. Кроме того, партнер может прочесть письмо несколько раз. Каждый раз он будет в разном психологическом состоянии. Рано или поздно письмо произведет необходимый психологический эффект. Одна девушка написала амортизационное письмо любимому человеку, с которым уже несколько месяцев не было никаких отношений. Очень переживала, что не было ответа. Он пришел через полгода, но какой это был ответ!

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 поведение партнера заранее известно. Модель профилактической амортизации находим в «Похождениях бравого солдата Швейка». Один из героев книги, подпоручик Дуб, разговаривая с солдатами, обычно произносил: «Вы меня знаете? Нет, вы меня не знаете! Вы меня знаете с хорошей стороны, но вы меня узнаете и с плохой стороны. Я вас доведу до слез». Однажды Швейк столкнулся с подпоручиком Дубом.

— Ты чего здесь околачиваешься? — спросил он Швейка. — Ты меня знаешь?

— Осмелюсь доложить, я бы не хотел узнать вас с плохой стороны.

Подпоручик Дуб от дерзости онемел, а Швейк спокойно продолжал:

— Осмелюсь доложить, я вас хочу знать только с хорошей стороны, чтобы вы не довели меня до слез, как изволили пообещать в прошлый раз.

У подпоручика Дуба хватило духу лишь на то, чтобы завопить:

— Проваливай, каналья, мы еще с тобой поговорим!

Карнеги в таких случаях предлагает: «Скажите о себе все то, что собирается сделать ваш обвинитель, и вы лишите ветра его паруса». Или, как гласит пословица: «Повинную голову меч не сечет».

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...»

Вот три примера успешной профилактической амортизации на производстве.

Д. был квалифицированным токарем, но довольно часто болел и тем самым вызывал неудовольствие 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.

Е., инженер по технике безопасности, увлекшись психологией во время занятий психологическим айкидо, решила переквалифицироваться по профилю инженерной психологии. Для этого ей надо было поступить на 3-годичные платные курсы психологического отделения университета, а средства для оплаты обучения получить на производстве. Вот как ей удалось это сделать.

Е. записалась на прием к директору и вошла последней. Он выглядел напряженным и усталым. Е. начала так:

— Я последняя, и у меня к вам не просьба, а предложение.

Директор расслабился и стал смотреть на Е. спокойнее и даже с некоторым интересом. Е. продолжала:

— Оно должно принести большую выгоду производству, но вначале надо будет затратить огромные средства.

Лицо директора снова стало напряженным. Дальше беседа шла следующим образом.

— Если это предложение принять не сможете, никаких претензий не будет, а за дерзость заранее меня простите.

Напряжение сразу спало, и он умиротворенно и даже несколько благодушно попросил Е. продолжать. Когда же она изложила суть дела, он спросил, сколько это будет стоить. Е. назвала сумму, он весело рассмеялся (предприятие «ворочало» миллионами) и дал свое согласие:

— Ну, это мелочи!

И последний пример профилактической амортизации. Прошедший у нас подготовку студент считает, что знание и навыки, полученные им на занятиях по психологическому айкидо, если не спасли ему жизнь, то, по крайней мере, помогли сохранить здоровье и сделали его жизнь в армии не столь тягостной. Попал он на службу в строительный отряд. Вот один из случаев, который помог ему завоевать авторитет.

«Наше отделение обедало в гражданской столовой по специальным талонам. В тот день она не работала. Командир отделения пытался организовать питание по талонам в другой столовой, однако сделать это ему не удалось, так как он требовал, кричал. Тогда я предложил свою помощь. Пошел к заведующей столовой и обратился к ней со словами:

— У меня к вам огромная просьба. Если откажете, у меня обиды к вам не будет, так как понимаю, что это очень сложно.

Я изложил суть дела, попросил ее подумать, как накормить 12 солдат, которые годятся ей в сыновья. И она придумала! Нас покормили, а потом талоны сдали в нашу столовую и получили деньги.

В годы застоя, используя этот принцип, я неплохо устраивался на ночлег в престижных гостиницах Москвы без подарков (это не наш метод). Я обращался к администратору с «дерзкой» просьбой устроиться на одну ночь и готовностью в любой момент освободить номер, я просил ее не торопиться с ответом и спрашивал, когда можно еще раз подойти, чтобы зря не отрывать от дел. Получив ответ типа через «2–3 часа» я никуда не уходил и старался быть на виду. Больше получаса я не ждал».

* * *

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.

Помните, что первый успех делает человека более восприимчивым к усвоению принципов психологического айкидо.

Сейчас пора отдохнуть, отложить книгу в сторону на несколько дней и попытаться применить в жизни рассмотренные приемы. Если вы убедитесь в их действенности, то это существенно облегчит восприятие материала, который излагается в главе 2.

Упражнение. Подводите по вечерам итоги вашего общения и запишите, сколько раз вам удалось амортизировать и сколько раз ваши партнеры амортизировали в общении с вами.

Глава 2

Теория амортизации, немного скучная, но необходимая

Принцип амортизации был разработан на основе изучения и практического применения трансактного анализа — психотерапевтического метода, открытого и разработанного калифорнийским психотерапевтом Э. Берном в 50–70-е годы XX столетия. Общение, как я указывал выше, является одной из необходимейших потребностей человека. У голода на общение, указывает Э. Берн, очень много общего с пищевым голодом. Поэтому здесь уместны «гастрономические» параллели.

Потребность в общении

Рациональное питание должно включать полноценный набор питательных веществ, витаминов, микроэлементов и т. п. Дефицит одного из них вызовет соответствующий вид голода. Так и общение может быть полноценным только в том случае, если удовлетворяются все его потребности, если в нем имеются все ингредиенты.

Выделяется несколько видов голода на общение.

1. **Голод на стимуляцию** развивается при отсутствии раздражителей, необходимых для общения, т.е. в ситуации полного одиночества. У младенцев, лишенных необходимого контакта с людьми в условиях детских домов, наступают необратимые изменения в психике, которые в последующем мешают человеку приспособиться к социальной жизни. Взрослый человек, не имеющий специальной подготовки, в условиях одиночества гибнет на 5–10-й день.

Но удовлетворение голода только на стимуляцию не может сделать общение полноценным. Так, попав в командировку в многомиллионный город или на отдых, на многолюдный курорт, мы можем испытать острое чувство одиночества, если не сможем удовлетворить еще один вид коммуникативного голода.

2. Это — **голод на узнавание.** Вот почему мы на новом месте стараемся обзавестись новыми знакомыми и приятелями, чтобы потом узнавать их! Вот почему мы с радостью встречаем в чужом городе человека, с которым по месту жительства мы не поддерживали особых отношений! Но и этого еще мало.

3. Необходимо ликвидировать еще и **голод на удовлетворение.** Он развивается тогда, когда человек вынужден общаться с людьми, которые его не интересуют глубоко, а само общение носит формальный характер.

4. Затем необходимо удовлетворить **голод на события.** Даже если вокруг глубоко симпатичные тебе люди, но не происходит ничего нового, одни и те же события повторяются в той же последовательности, развивается скука. Так, нам надоедает пластинка, которую еще недавно мы слушали с большим удовольствием. Вот почему люди с большим наслаждением сплетничают, когда вдруг становится известна какая-нибудь скандальная история с их добрым знакомым. Это сразу освежает

общение. Скучную канву любого застолья освежает хороший скандал, драка или сексуальный инцидент, который может возникнуть во второй стадии праздника, когда в связи с нарушениями восприятия могут возникнуть ложные узнавания. Человек вместо того, чтобы ухаживать за сексуальным партнером, с которым он пришел на вечеринку, начинает оказывать недвусмысленные знаки внимания сексуальному партнеру соседа, искренне считая, что имеет дело со своим.

5. Существует еще **голод на достижение**. Необходимо добиться какого-то результата, к которому ты стремился, овладеть каким-то навыком. Человек радуется, когда у него вдруг начинает хорошо получаться то, что он делает. Но и этого мало.

6. Необходимо удовлетворить и **голод на признание.** Так, спортсмен выступает на соревнованиях, хотя на тренировках уже показывал рекордные результаты, писатель старается опубликовать написанную книгу, а ученый — защитить уже подготовленную диссертацию. И здесь дело не только в материальном вознаграждении. Мы все это делаем для того, чтобы удовлетворить голод на признание. Многие спортсмены отказываются иногда от довольно большого количества денег, если условием их получения является уступка более слабому противнику на соревнованиях.

7. Выделяется еще **структурный голод**. Мы едим не просто продукты, а готовим из них какие-то блюда и можем остаться неудовлетворенными, если давно не ели борщ или не пили компот. Мы обмениваемся приветствиями (ритуалы), работаем (процедуры), ведем на перерывах разговоры (развлечения), любим, конфликтуем. Отсутствие некоторых форм общения может привести к структурному голоду. Например, если человек только работает и совсем не развлекается.

Лучше всего все виды коммуникативного голода удовлетворяются в процессе творческого труда и интересной учебы. Здесь удовлетворяются и голод на стимуляцию, и голод на узнавание, и голод на удовлетворение потребности в неформальном общении, и голод на события, и голод на достижение, и голод на признание. И даже структурный голод удовлетворяется, потому что в результате успешного труда случаются и праздники, и любовь. Но это очень длинный путь с преодолением препятствий, внешних и внутренних. На этом пути могут встретиться враги, недоброжелатели и завистники, которые постараются создать дополнительные трудности. Нет гарантий на удовлетворение всех видов коммуникативного голода. Ты можешь удовлетворить свой голод на достижение, но нет никаких гарантий, что утолишь голод на признание. А если и утолишь все виды голода, то можешь потерять всех своих друзей. Еще Ф. Ницше утверждал, что сорадость, а не соучастие создает друга. Так вот, когда тебя клюнет птица счастья, то могут исчезнуть все старые друзья.

А вот самый легкий способ удовлетворения всех видов коммуникативного голода — это секс. Но если человеку не везет в труде, а учеба не интересна, то вся энергия, которая выделяется организмом на личностное развитие, идет в лучшем случае на секс, в худшем поглощается психологическими вампирами.

И если пишется много книг о вкусной и здоровой пище, то почему же мы так мало внимания уделяем гастрономии общения?! Ведь из-за этого вместо вкусного меню радостного и продуктивного контакта у нас подаются на стол из тех же исходных продуктов пригоревшие, засохшие, а зачастую протухшие и ядовитые блюда интриг, конфликтов и раздоров!

Упражнение. Запишите, в какой степени удовлетворены вышеописанные виды коммуникативного голода в вашем общении, а в какой неудовлетворены. Подумайте, как ликвидировать тот или иной вид голода.

Общение с самим собой (структурный анализ)

Попробуем проследить, как готовится общение, и какие исходные продукты используются для его приготовления. Вот молодой инженер делает доклад на конференции. У него одна поза, словарный запас, мимика, пантомимика, жесты. Это Взрослый, объективно оценивающий реальность человек. Он приходит домой, а жена прямо с порога просит его выбросить мусор. И перед нами другой человек — капризное Дитя. Изменилось все: поза, словарный запас, мимика, пантомимика, жесты. (Кстати, дорогие мои читатели, никогда не встречайте поручениями своих близких. Помните, как выговаривал Иван-царевич Бабе Яге, когда та с лету спрашивала о его делах. Он ей посоветовал дорожного человека вначале обогреть, искупать в баньке, накормить, а потом уже спрашивать. Вот и нам следует действовать таким образом. Пусть зайдет в дом, разденется, умоется, попьет чайку или поужинает. Может, после этого сам все расскажет. А вот после его рассказа можно уже задавать вопросы, связанные с вашими интересами. А что мы наблюдаем в нашей действительности? «Пойди, выбрось мусор, пока не разделся».) А утром, когда он уже уходит на работу, его сын случайно проливает на его светлый тщательно выглаженный костюм стакан вишневого сока. И опять перед нами другой человек — грозный Родитель.

Изменилось все: поза, словарный состав, интонация, мимика, жесты.

Изучая общение людей, Э. Берн описал три Я-состояния, которыми располагает каждый человек и которые по очереди, а иногда вместе выходят на внешнюю коммуникацию. Я-состояния — нормальные психологические феномены человеческой личности: Родитель (Р) — Взрослый (В) — Дитя (Д) (рис. 2). Все они необходимы для жизни. Дитя — источник наших желаний, влечений, потребностей. Здесь радость, интуиция, творчество, фантазия, любознательность, спонтанная активность. Но здесь же и страхи, капризы, недовольство. Кроме того, в Дитяти — вся психическая энергия. Ради кого живем? Ради Дитяти! Это, может быть, лучшая часть нашей личности.

Взрослый необходим для выживания. Дитя хочет, Взрослый выполняет. Взрослый переходит улицу, карабкается в горы, производит впечатление, добывает пищу, строит жилище, шьет одежду и т.п. Взрослый контролирует действия Родителя и Дитяти.

Если действие выполняется часто и начинает производиться автоматически, просто потому что так принято, здесь проявляется Родитель. Это автопилот, который ведет правильно наш корабль в обычных условиях, что освобождает Взрослого от принятия рутинных обыденных решений, это и тормоза, которые автоматически удерживают нас от опрометчивых поступков. Взрослый это наш Царь. Он живет для народа. Ему самому ничего не нужно. И если тебе что-то хочется, то, не начиная сразу это делать, обратись к Царю, т.е. подумай. И если он разрешит это делать, то тогда и следует исполнять свое желание. Как говорил Сенека, «кто хочет подчинить себе обстоятельства, должен подчинить себя разуму».

Родитель — наша совесть. Девизы Дитяти — хочу, нравится; Взрослого — целесообразно, полезно; Родителя — должен, нельзя. И счастлив человек, если у него хочу, целесообразно и должен имеют одно и то же содержание! Например, я хочу писать эту книгу, целесообразно писать эту книгу, я должен писать эту книгу.

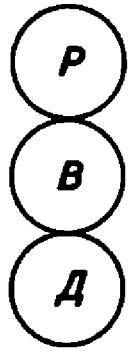


Рис. 2

Если желания Дитяти удовлетворять своевременно, они выглядят умеренными и исполнять их нетрудно. Задержка в удовлетворении потребности приводит или к исчезновению ее или к излишествам. Так происходит, например, когда человек ограничивает себя в еде; он становится обжорой или теряет аппетит.

Если окружающая действительность не меняется, организм переходит на автоматическое управление, и все желания Дитяти, его безопасность переходят в ведение Родителя. Привычные действия требуют минимальных затрат энергии, а запреты становятся малоощутимыми. Взрослый в этот момент может заняться другими проблемами. Действия выглядят целесообразными, даже разумными, но сознание в них практически не участвует, мышления здесь нет. Это становится очевидным, когда ситуация вдруг меняется, контроль Взрослого ослабевает, а ригидные, консервативные программы Родителя заставляют личность автоматически выполнять устаревшие, но в прошлом целесообразные действия. Так,

молодая кокетливая девушка, автоматически пользуясь косметикой, становится еще более привлекательной. Проходит время, и если Взрослый не контролирует действия Родителя, то те же приемы ее старят и делают уродливой.

Внимательно следите за своим Родителем. В первых числах января многие еще несколько дней на документах в датах ставят прошлый год. Дорогой мой читатель, не обратили ли вы внимание, когда при переходе в другой кабинет или при переезде на другую квартиру в первое время ноги несут вас к старому адресу. Во времена моего детства нам устанавливали газ и я помню, как две бабушки упрямо варили пищу на керогазе. Все это действия консервативного Родителя. К этому же относится и тоска по старым добрым временам. Одна из задач Взрослого стирать устаревшие программы Родителя, подстраивать их к сегодняшнему дню. Тот, кому это не удается, кто тоскует по старым добрым временам и продолжает делать то, что уже не следует делать, представляет собой жалкое зрелище былого величия.

Давайте еще раз поучимся определять у себя и у других, как в зависимости от того, какая часть личности ведет общение, меняется сразу все: поза, жесты, мимика, словарный запас.

Представьте себе, как начинается ваш день.

Вы встаете, делаете гимнастику, затем водные процедуры и туалет. Мужчины что-то соскребывают со своего лица, женщины, наоборот, что-то на него наносят. Затем вы идете завтракать и выходите на работу. Живете вы недалеко от дома, и ваш путь лежит через рощу. Обычно на работу вы идете пешком по проторенной дорожке. Все ваши действия четкие и плавные, настроение хорошее, вы с удовольствием вдыхаете запах свежего воздуха рощи, по которой идете. В уме вы продумываете, как

будете проводить свой рабочий день. Здесь описан тот случай, когда Родитель, Взрослый и Дитя действуют слаженно, согласованно, и довольны друг другом и жизнью. Родитель доволен, что вы выполняете правила гигиены, Дитя, тем, что вы его кормите и прогуливаете до рощи. Взрослый доволен Родителем, который выполняет рутинную работу, не пристает с нотациями и дает возможность спланировать действия, которые придется делать на работе. Но вот вы слышите впереди запах сероводорода и видите перед собой канаву, наполненную сероводородной жидкостью. А вчера этого минерального источника еще не было. Автопилот (Родитель) дальше вести вас не может, нужно переходить на ручное управление. Инициативу берет на себя Взрослый. Так, как вчера, идти нельзя. Нужно или перепрыгнуть через канаву, или искать обходной путь. Но тут часто в общение начинает вмешиваться скептический и критикующий Родитель и трусливое Дитя. И вместо того, чтобы не мешать Взрослому искать обходной путь, ворчливый и скептический Родитель с той или иной силой энергии бурчит о том, что канализация в городе уже обветшала, а власти ничего не хотят делать. А если к этому голосу прибавятся стенания трусливого Дитяти о том, что теперь из-за очередного опоздания у него будут неприятности, то Взрослый становится полностью дезориентированным, да и сил (энергии) идти обходным путем уже нет. Приходит такой человек на работу в растрепанных чувствах, работает с трудом, естественно, делает ошибки и действительно: начальство ругает. Дитя не может заснуть, и тут уже не до секса. Сексуальный партнер тоже недоволен. Тревога усилилась. Он уже не идет пешком, а едет на транспорте. А транспорт тоже плохо ходит, опять ворчание Родителя, суета Дитяти. Работать становится еще труднее... Попал человек в порочный круг! Рано или поздно заболеет,

попадет в больницу. И болезнь становится для такого человека благом. К сожалению, в больнице ему помогут. Он отдохнет, окрепнет, но научат ли его в больнице заткнуть глотку бурчливому Родителю, успокоить Дитя и укрепить Взрослого, который мог бы в трудных ситуациях без потери времени и энергии взять управление на себя и выйти из трудной ситуации? Если да, то тогда следует приветствовать немедленное стационирование. Но не лучше ли подготовить себя к житейским бурям, пока еще не заболел?

А для этого в процессе общения нужно научиться видеть, какой компонент партнера участвует в коммуникации (общении) и, в первую очередь, знать самому, какая часть личности правит бал.

Понаблюдайте за другими, послушайте, что они говорят и как говорят, и вам легче будет строить стратегию и тактику своего поведения.

Для ориентировки привожу вам следующие фразы и позы, а попробуйте определить позицию: Перст указующий, Поза в виде буквы Ф, слова и фразы: «Я решил покончить с опозданиями раз и навсегда», «Будете строго наказаны», «Сколько раз можно говорить!», «Неужели трудно понять, что...» Голова при этом опущена, губы поджаты, ноздри раздуты, стиснуты зубы. Ясно, что после слов «Неужели трудно понять», ***что*** там нужно понять, человек уже не слышит, если у него беспокойное Дитя. Нетрудно понять, что человек находится в позиции Родителя. А разумный разговор с человеком, который находится в Родительской позиции, вести нельзя. Основная эмоция Родителя критикующего — гнев. Может быть раздражение, недовольство, реже удовлетворение. Но во всех проявлениях Родителя имеется оценка, обычно категоричная, не допускающая дискуссий и обсуждений и связанная с мировоззрением человека. Деятельность

Родителя определяется обычаями, традициями, устоявшимися правилами, часто уже устаревшими.

Фразы «мне уже все надоело, осточертело», «когда же это все кончится», «мне страшно», «пропадите вы все пропадом» и пр. свидетельствуют о том, что у человека на первый план вышло неблагополучное Дитя, и с ним тоже вести продуктивное общение практически невозможно. Чрезмерное выражение своих чувств с интенсивным жестикулированием и выразительной мимикой, не имеет значение — плач это, хохот или тревожные метания, свидетельствует о том, что верх в общении держит бесконтрольное Дитя. В общем, Дитя хочет, чувствует, переживает, восхищается, удивляется, любопытствует, творит. Наше внутреннее Дитя — это как раз то Дитя, ради которого мы должны жить. Наше внутреннее Дитя — наш основной заказчик. В этой позиции сосредоточена наша энергия. Деятельность Дитя определяется его желаниями. А вот выполнять эти желания должен компетентный Взрослый.

Позиция Взрослого характеризуется взглядом, устремленным на объект. Глаза или широко открыты, или слегка прищурены. В высказываниях Взрослого нет категоричности. В речи обычно бывают такие фразы: «С моей точки зрения ...», «Следует обсудить этот вопрос», «Давайте подумаем». Речь тихая, спокойная. Категоричность в суждениях отсутствует. Основная эмоция Взрослого — это интерес. Во всех действиях Взрослого, связанных с живым интересом, сзади за его спиной выглядывает любопытствующее Дитя. Действия Взрослого определяются требованиями реальности. Основная задача воспитания — это формирование Взрослой позиции. Чем выше уровень профессионализма, тем более выражена позиция Взрослого. Лучше всего она воспитана у профессионалов экстракласса. И если Взрослый

хорошо воспитан и натренирован, то он в состоянии обуздать чрезмерные или несвоевременные желания Дитяти и противостоять устаревшим и невыполнимым требованиям Родителя.

В норме все части личности необходимы нам для выживания. В разные моменты жизни в зависимости от ситуации, то одна, то другая части личности выходят на внешнюю коммуникацию. Но бывают случаи, когда то одна, то другая часть личности берет верх, а другая часть личности блокируется и создается определенный тип человека, все действия которого прогнозируемы. Харрис описал несколько типов таких личностей. Рисунки к типам личности показывают, как человек теряет свой ум.

1. Человек, не умеющий играть.

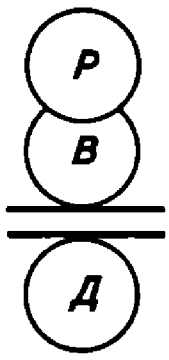


Рис. 3

У человека этого типа заблокирована детская позиция, а все поведение определяется действиями контролирующего Родителя, который загрязняет позицию Взрослого. На схеме такая личность выглядит следующим образом (рис. 3).

Типичный пример такой личности описан А.П. Чеховым в рассказе «Человек в футляре». Герой рассказа от всех и от себя требует выполнений всех правил. Основной его тезис «Как бы чего не вышло!» Чехов талантливо показывает, как этот человек затерроризировал не только себя, но и учеников и учителей всей гимназии. Такой человек не может веселиться, радоваться жизни, да и грустить он себе позволить не может. Весь ум такого человека направлен не на анализ ситуации, а на то, чтобы выполнить правило. К сожалению, таких людей много среди военных, учителей, священнослужителей, аристократов и начальников, которые не успели вовремя уступить свое место более

гибкому сотруднику. И как много творческих личностей, талантов и гениев они загубили, ибо у них уже не хватало ума для восприятия нового.

2. Человек без тормозов.

У этого человека заблокирована позиция Родителя, который никак не влияет на поведение. Здесь идет загрязнение Взрослой позиции требованиями Дитяти. Все поступки этого человека определяются быстро меняющимися желаниями. Все усилия Взрослого направлены на их удовлетворение, что в конечном итоге может пойти во вред личности. На рисунке такой человек выглядит следующим образом (рис. 4).

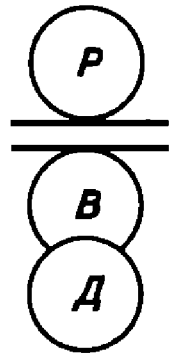


Рис. 4

Такой человек в социуме очень неудобен, ибо он считается только со своими интересами. На него нельзя положиться. Правил для него не существует. Это дети, которые воспитаны в стиле кумира семьи, которым родители удовлетворяли все их потребности. Таких людей можно встретить среди нашей молодежи, которая, игнорируя реальность, большую часть своего времени тратит не на приобретение специальности, а на развлечения. Когда жизнь начинает предъявлять свои требования, выясняется, что они ни к чему не приучены, а наслаждения хочется получить без особого труда, тогда они пополняют собою преступный мир. Нередко таким людям удается кое-чего добиться в социуме. Тогда мы можем встретить их среди начальников, у которых весь набор требований, находящихся в Родительском компоненте, направлен не на самоограничения, а на подчиненных. Их призывает он не опаздывать, вести моральный образ жизни, возмущается всеми, даже малейшими нарушениями правил, которые допускают зависимые от них люди, но сами позволяют себе пьянки, разнузданные гулянья, развратное поведение. В общем, эти люди ведут двойной

образ жизни, игнорируя принцип «Моя мораль должна удерживать меня, а не других». Так у этих людей их мораль пытается удержать в узде других. Но сами они этим правилам следовать не обязаны.

3. Взрослый, лишенный полномочий.

У человека такого типа поведение определяется требованиями жесткого Родителя и капризного Дитя. Какая часть личности возьмет верх у данного человека — предсказать трудно. Он весь раздираем противоречиями. В результате поведение его неэффективно.

Структура такого человека отражена на схеме (рис. 5).

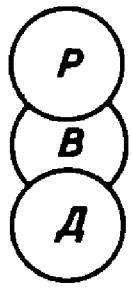


Рис. 5

Сам он свое поведение комментирует следующим образом: «Я понимал, что так поступать не следует, но ничего не мог с собой поделать». Люди такого плана часто заболевают. Если болезнь не научит человека целесообразному поведению, то он может подпасть под чье-то влияние. Ему может повести, если влияние хорошее. Чаще оно бывает как раз наоборот. Об этом мы будем говорить несколько ниже.

Мне представляется, что наиболее приспособлен к жизни интеллектуал.

Но чаще всего к нам обращаются за помощью те лица, у которых все беды бывают от тирании Родительских программ.

Руководителям, родителям, учителям, в общем, всем нам стоит помнить, что программы Родителя, особенно приобретенные в раннем детстве, бывают очень устойчивы. Для их разрушения требуется много усилий, специальные приемы. Родитель в своих требованиях становится агрессивным, заставляет работать Взрослого, наносит вред Дитяти, за счет энергии которого существует и сам.

Проиллюстрирую это на одном примере.

Своим слушателям на одном из занятий я как-то посоветовал угощать своих гостей часа через два после прихода бутербродами, чаем, конфетами. Сразу же посыпались возражения: «Кто же тогда к нам ходить будет? Что будут о нас говорить? Как это так, придут гости, а я не приготовлю хорошего угощения?» Автоматизированные действия Родителя могут вызвать смех, когда личность попадает в ситуацию, где вести себя в соответствии с программами Родителя нельзя. Примером тому могут быть многие известные литературные произведения. В этом плане наиболее ярким примером является произведение Марка Твена «Принц и нищий». Нищий вдруг в одежде принца попадает в королевский двор. А принц в одежде нищего — в лондонские трущобы. Возникают комедийные ситуации, а часто и трагедийные для тех, кто попал в эту ситуацию, но продолжает вести себя по-старому.

В реальной жизни давление Родителя бывает столь сильным, что все силы ума Взрослого направляются на выполнение неразумных дел, что приводит к неприятностям и трагедиям. Припомните хотя бы наши праздники. Закупается продуктов в десять раз больше, чем нужно, съедается в пять раз больше, чем это необходимо Дитяти. В любой больнице вам скажут, что больше всего поступает больных с инфарктом миокарда,

прободными язвами желудка, алкогольными психозами после праздников. Да и для милиции праздники — это самые трудные дни. Как видим, не так уж безобидны жесткие программы Родителя, вышедшие из-под контроля Взрослого!

Еще одна опасность исходит от Родителя. В нем часто имеются мощные запретительные программы, которые мешают личности удовлетворять свои потребности, запреты: «Не вступай в брак до тех пор, пока не получишь высшего образования», «Никогда не знакомься на улице» и т.п. На какое-то время они сдерживают Дитя, но затем энергия неудовлетворенных потребностей разрушает плотину запретов. Когда Дитя (хочу) и Родитель (нельзя) друг с другом ссорятся, а Взрослый не может их помирить, развивается внутренний конфликт, человек раздирается противоречиями. А сколько трагедий разыгрывается между влюбленными из-за разницы в возрасте, образовании, национальности и пр. Я в данном случае имею в виду не внешние препятствия, а запреты внутреннего Родителя. Но «когда в товарищах согласья нет, на лад их дело не пойдет, и выйдет из него не дело, только мука». Вот и живут многие люди как в известной басне Крылова, где Лебедь тянет в небеса, Щука — в воду, а Рак пятится назад. А воз и ныне там!

Обучающийся психологической борьбе в процессе занятий должен проанализировать содержание своего Родителя, разрушить ненужные ограничения и выработать новые навыки, а это вполне возможно. Но получается это не так быстро, как хотелось бы. К сожалению, многие, кто обращаются к нам за помощью, хотят добиться стойкого результата за 10–15 минут, в крайнем случае, за 1–1,5 часа.

Для примера возьмем несколько эпизодов из романа Дж. Лондона «Мартин Иден». Молодой матрос Мартин

Иден влюбляется в девушку из буржуазной среды Руфь Морз. У нее тоже возникло влечение к Мартину. Роман глубоко психологичен. Отдельные его эпизоды наглядно иллюстрируют борьбу Дитяти и Родителя, которая является сутью внутриличностного конфликта. На разных этапах Взрослый становится то на сторону Дитяти, то на сторону Родителя.

Рассмотрим сцену, где Мартин Иден впервые попал к Морзам. Он, прежде чем переступить порог, неловко сдернул кепку с головы. В просторном холле он как-то сразу оказался не на месте. Он не знал, что сделать со своей кепкой, и собрался уже запихнуть ее в карман, но в это время Артур взял кепку у него из рук и сделал это так просто и естественно, что парень был тронут.

Огромные комнаты, казалось, были тесны для его размашистой походки — он все время боялся зацепить плечом дверной косяк или смахнуть безделушку с камина. Его большие руки беспомощно болтались, он не знал, что с ними делать. И когда ему показалось, что он вот-вот заденет книги на столе, он отпрянул, как испуганный конь, и едва не повалил табурет у рояля. Капли пота выступили у него на лбу, и, остановившись, он вытер лицо носовым платком, обвел комнату сосредоточенным взглядом, но в этом взгляде все еще была тревога, как у дикого животного, опасающегося западни. Он был окружен неведомым — боялся того, что его ожидало, не знал, что ему делать.

Что здесь интересно с точки зрения структурного анализа? Мартин Иден попал в незнакомую обстановку. В программе его Родителя не было необходимых для данной ситуации автоматизированных шаблонов поведения. Его Взрослый взял управление на себя. И хотя он выглядел неловко, именно он мыслил, а не Артур,

хотя его поведение было «просто и естественно», так как шло от Родителя.

Но вот пришла Руфь. Она говорила свободно и легко (*работа Родителя Руфи*). Из дальнейшего изложения видно, что она, не вдумываясь, пересказала мнение своей среды. Но вдруг она поймала его пылающий взгляд. Еще ни один мужчина не смотрел на нее так, и этот взгляд смутил ее. Она запнулась и умолкла. От нее вдруг ускользнула нить рассуждений. Этот человек пугал ее, и в то же время ей почему-то было приятно, что он на нее так смотрит *(задавленное Родителями Дитя выходит в жизнь)*. Привитые воспитанием навыки *(Родитель)* предостерегали ее против опасности и силы этого коварного обаяния; но инстинкт *(Дитя)* звенел в крови, требуя, чтобы она забыла, кто она и что она, и устремилась навстречу гостю из другого мира.

И пока Мартин Иден говорил, Руфь смотрела на него с восхищением. Его огонь согревал ее. Она впервые почувствовала, что жила, не зная тепла. Ей хотелось прильнуть к могучему, пылкому человеку, в котором клокотал вулкан силы и здоровья *(желание Дитяти)*. Желание это было так сильно, что она с трудом сдерживала себя. *(Это ее удерживали Взрослый и Родитель)*. Но в то же время что-то и отталкивало ее от Мартина. *(Работа внутреннего Родителя)*. Отталкивали эти израненные руки, в кожу которых словно въелась житейская грязь, эти вздувшиеся мускулы, шея, натертая воротничком. Его грубость пугала ее. Каждое грубое слово оскорбляло слух *(не слух, а Родителя)*. И все-таки ее влекла к нему какая-то, как ей казалось, сатанинская сила. Все, что так твердо устоялось в ее мозгу, вдруг стало колебаться *(атака Дитя на Родителя Руфи)*. Его жизнь опрокидывала все ее привычные условные представления. Жизнь уже не казалась ей чем-то серьезным и трудным, а скорее

игрушкой, которой приятно поиграть, повертеть во все стороны, но которую можно и отдать без особого сожаления. «Вот и ты играй, — говорил ей внутренний голос *(т.е. голос Дитяти)*. — прижмись к нему, если тебе так хочется, обними его за шею». Ее ужаснула легкомысленность этих побуждений, но она напрасно заставляла себя думать о своей чистоте, своей культуре — обо всем том, что отличало ее от него. Посмотрев кругом, Руфь увидела, что и остальные слушают его как завороженные, но в глазах своей матери она прочла тот же ужас, восторженный, но все же ужас, и это придало ей силы *(получила поддержку от Родителя матери)*. Да, этот человек, пришедший из мрака, — порождение зла. Руфь была готова положиться на суждение матери, как привыкла полагаться всегда. Пламя Мартина перестало ее жечь, и страх, который он ей внушал, потерял остроту. *(Родитель «задавил» Дитя)*.

Мартин Иден влюбился в Руфь и решил стать своим в их среде. Ему удалось перестроить программу своего Родителя, обогатить знаниями своего Взрослого. Через год на званом вечере Руфи Мартин беседовал с главным бухгалтером минут пятнадцать, и Руфь не могла нарадоваться на своего возлюбленного. Его глаза ни разу не засверкали, щеки ни разу не вспыхнули, и Руфь изумлялась спокойствию, с каким он вел беседу *(работает Родитель, которому немного помогает Взрослый)*. Но вот беседа заинтересовала его. Мартин не размахивал руками, но Руфь придирчиво отметила особый блеск в его глазах, что голос его постепенно начинает повышаться и краска приливает к щекам *(действие Дитяти)*. Но Мартин очень мало думал сейчас о внешних приличиях! Он увидел, как сведущ и как широко образован его собеседник *(совместная работа Взрослого и Дитяти, которому ненавязчиво помогает Родитель)*.

Постепенно, по мере формирования новой программы Родителя, Взрослый Мартина все больше освобождается от рутинной работы и начинает разбираться в ситуации и в своей возлюбленной. Мартин понял, что для Руфи «радость творчества» — пустые слова. Она, правда, часто употребляла их в беседе, и впервые Мартин услыхал о радости творчества из ее уст. Она читала об этом, слышала на лекциях университетских профессоров, даже упоминала, сдавая на степень бакалавра искусств. Но сама она была чужда оригинальности мысли, всякого творческого порыва и могла лишь повторять то, что заучивала с чужих слов. Поэтому она не могла оценить творчества своего жениха, не могла себе представить, что можно стать писателем, не имея диплома *(действие Родителя, который мешает видеть жизнь в истинном свете)*.

Взрослый Мартина не может обеспечить для Руфи необходимого материального положения. А когда Мартин попал в скандальную историю, внутренний Родитель Руфи и актуальные родители победили ее Дитя. Наступил разрыв отношений.

Для Мартина это кончилось трагически. Прежний Родитель был разрушен и не мог его защитить так, как защитил Руфь ее Родитель, хотя и лишил счастья. Одного творчества для его Дитяти было недостаточно. Оно лишилось привычного круга общения, не приобрело нового, рухнула любовь. Наступил острый коммуникативный голод, хотя людей вокруг было много. Мартину не удалось уберечь свое Дитя от депрессии.

Упражнение 1. Когда принимаете решение, подумайте, какие части вашей личности (Родитель, Взрослый или Дитя) принимают решение. Если выяснится, что чаще это бывают Дитя (хочу) или Родитель (должен), то вам следует тренировать взрослый компонент (целесообразно).

Упражнение 2. Научитесь различить в себе и других позиции Взрослого, Дитя и Родителя. Отнесите нижеприведенные слова к той или иной позиции. 1) «Неужели трудно понять...» 2) «Сколько раз вам можно объяснять, что ...» 3) «С моей точки зрения...» 4) «Мне все это уже осточертело! Не буду я больше делать!»

Нетрудно понять, что первые 2 фразы — это возгласы Родителя, 3-я — рационального Взрослого, а 4-я — капризного Дитяти. Постарайтесь как можно больше тренировать в себе взрослую позицию.

Упражнение 3. Вечером, делая обзор своего дня, напишите, сколько времени в какой позиции вы находились. Норма: 75% — позиция Взрослого, 12,5% Дитяти и 12,5% — Родителя.

Общение с партнером (трансактный анализ)

Параллельные трансакции

В каждом из нас живут как бы три человека, которые часто не ладят друг с другом. Когда люди находятся вместе, то рано или поздно они начинают общаться друг с другом. Если А. обращается к Б., то он посылает ему коммуникативный стимул (рис. 6).

Б. ему отвечает. Это коммуникативный ответ. Стимул и ответ можно назвать трансакцией, которая является единицей общения. Таким образом, последнее можно рассматривать как серию трансакций. Ответ Б. становится стимулом для А.

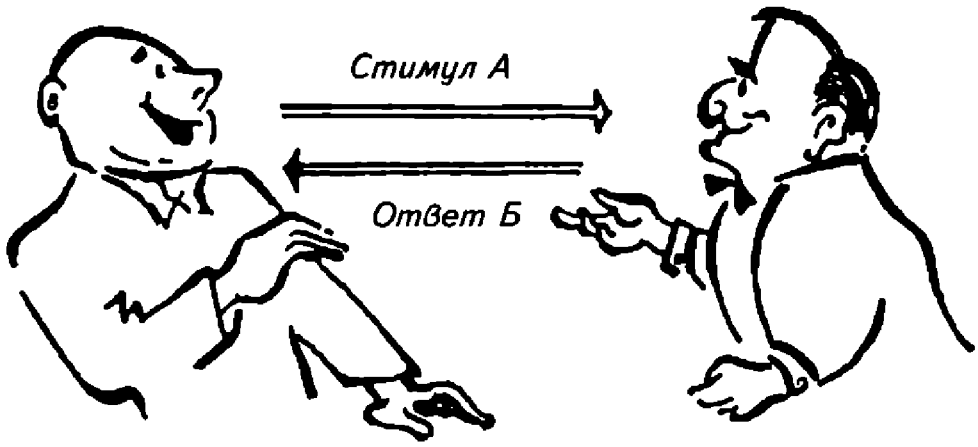


Рис. 6

Когда два человека общаются, они вступают друг с другом в системные отношения. Если общение начинает А., а Б. ему отвечает, дальнейшие действия А. зависят от ответа Б. И сейчас, мой дорогой читатель, мы находимся с вами в системных отношениях. Ваши реакции зависят от того, что я написал, но и мои дальнейшие действия зависят от ваших реакций. Если книга вам понравится, вы будете ее рекомендовать другим, напишете мне ваши пожелания, и тираж разойдется быстро, это будет стимулировать меня на написание новых книг. Если то, что здесь написано, не вызовет у вас интереса, то и мои действия будут совсем другими. Так я писал в первом издании. Вам эта книга понравилась. Я написал еще несколько книг, но вы попросили расширить материал, что я сейчас и делаю. Ваша реакция стала для меня стимулом. Жду вашу реакцию и на это издание.

Цель трансактного анализа состоит в том, чтобы выяснить, какое Я-состояние А. послало коммуникативный стимул и какое Я-состояние Б. дало ответ. Чаще всего стимул и ответ исходят от Взрослого. Это честные простые трансакции, которые обычно имеют место при продуктивной работе. Каменщик кладет кирпичную кладку, а помощник, правильно оценив скорость его работы,

вовремя подносит кирпичи и раствор. Профессор читает лекцию, а студенты внимательно записывают.

— Который час?

— Без четверти восемь.

По линии В-В мы обмениваемся информацией. Мы с вами, дорогой мой читатель, также общаемся по линии Взрослый — Взрослый. А из-за спины Взрослого с любопытством выглядывает заинтересованное Дитя. Те, кто находился на позиции Родителя, уже с возмущением прекратили читать эту книгу, а те, кто находились только на Детской, уже давно заснули. Такую трансакцию можно назвать параллельной (рис. 7, *а*). К параллельным трансакциям относятся также Р-Р и Д-Д (рис. 7, *б*, *в*).

Р-Р:

А.: Ученики совсем не хотят заниматься.

Б.: Да, раньше любознательность была выше.

Д-Д:

А.: А что, если с последней лекции уйти в кино?

Б.: Да, идея хорошая.

Здесь конфликта нет и никогда не будет. По линии В-В мы работаем, по линии Д-Д любим, развлекаемся, по линии Р-Р сплетничаем. Данные трансакции протекают так, что в психологическом отношении партнеры равны друг другу. Это трансакции психологического равноправия — первый тип. Анализ параллельных трансакций позволил Берну сформулировать важнейший закон общения: пока трансакции параллельны, процесс общения будет протекать гладко и долго. Конфликта не будет.

Второй тип параллельных трансакций — Д-Р и Р-Д — возникает в ситуации опеки, подавления, заботы (Р-Д) (рис. 8, *а*) или беспомощности, каприза, восхищения Д-Р (рис. 8, *б*). Это трансакции психологического неравноправия или рабско-тиранические трансакции.

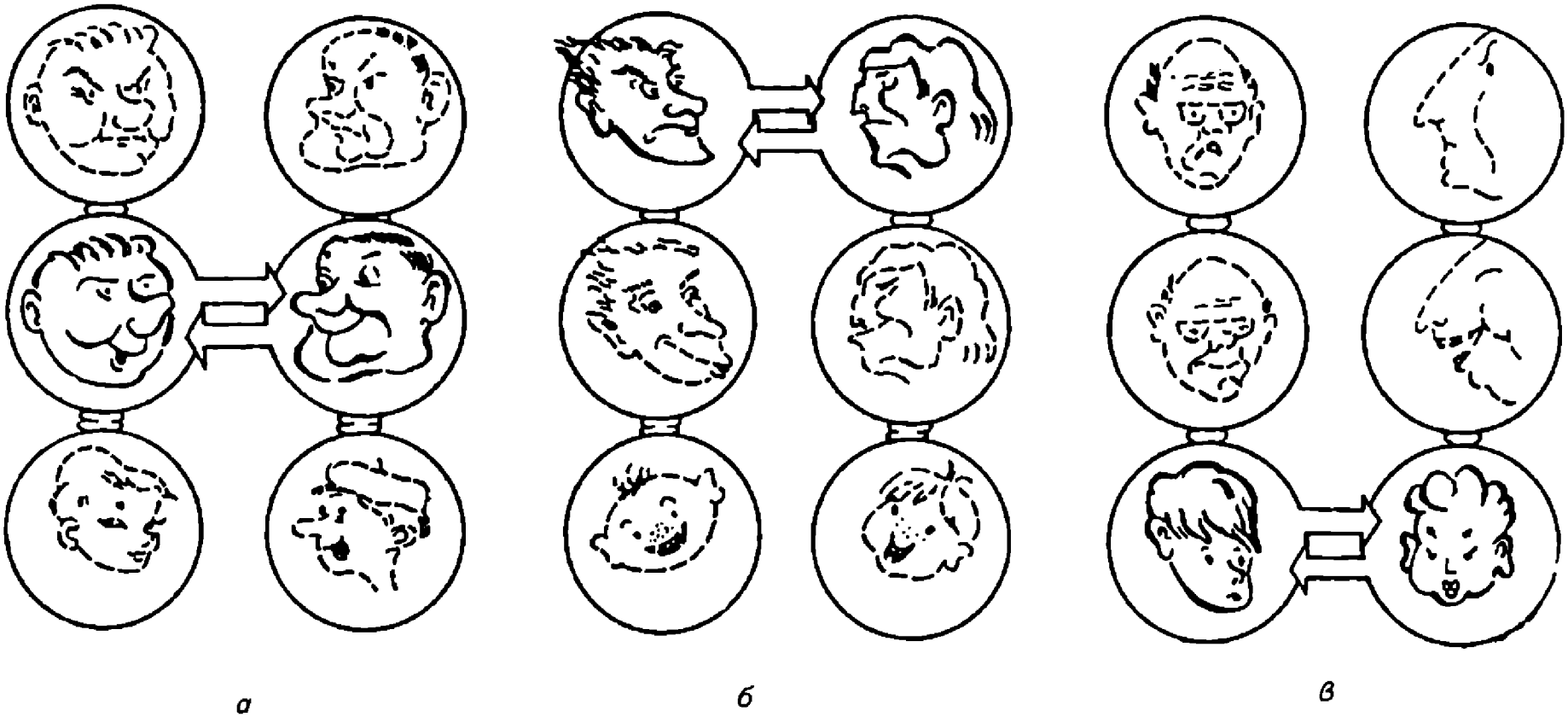
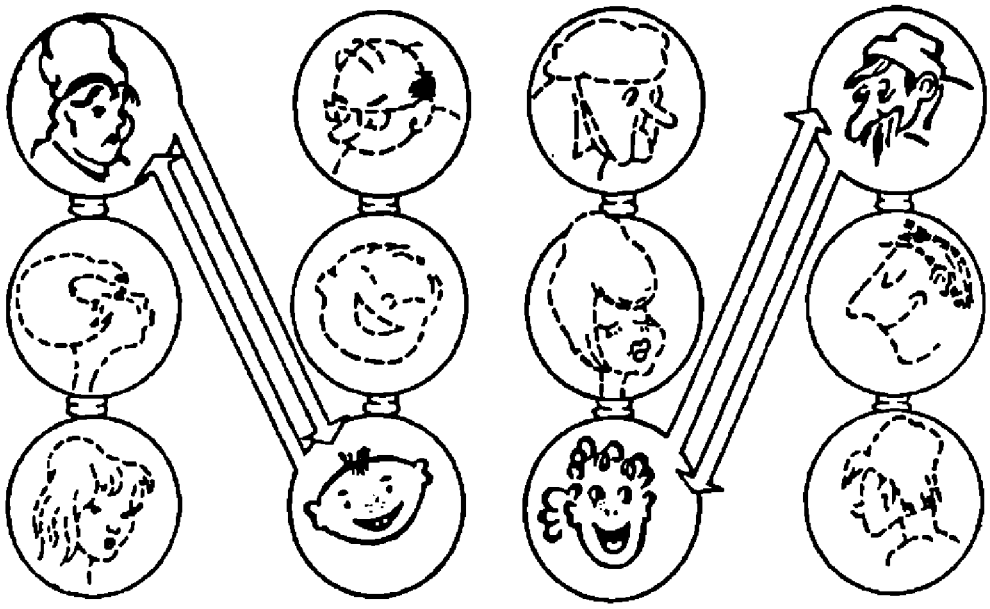


Рис. 7. Трансакции психологического равноправия

И в данном случае до тех пор, пока будут совпадать векторы, конфликта не будет. Иногда такие отношения могут длиться достаточно долго. Отец опекает сына, начальник тиранит подчиненных. Дети вынуждены до определенного возраста терпеть давление родителей, подчиненный — сносить издевательства начальника. Но обязательно наступит момент, когда кому-то надоест опекать, а кому-то быть опекаемым, кто-то не выдержит тирании.



а *б*

Рис. 8

Рабско-тиранические трансакции можно заранее рассчитать, когда эти отношения закончатся разрывом. Давайте подумаем, когда? Нетрудно догадаться, что удерживаются эти отношения существующими связями по линии В-В. Понятно, что и закончатся они тогда, когда отношения В-В себя исчерпают, т.е. разрыв произойдет тогда, когда дети перестанут зависеть материально от родителей, а подчиненный получит высокую квалификацию и материальные блага. Вот почему многие работ-

ники увольняются, как только защитят диссертацию, переедут в новую квартиру и т.п.

Если отношения и после этого сохраняются, то непременно развивается конфликт, начинается борьба. Как на неуравновешенных весах, тот, кто был внизу, будет стремиться подняться наверх и опустить вниз того, кто был наверху. В крайних своих выражениях отношения Р-Д — это рабско-тиранические отношения. Рассмотрим их несколько подробнее.

О чем думает раб? Конечно же, не о свободе! Он думает и мечтает о том, чтобы стать тираном! Рабство и тирания — это не столько внешние отношения, сколько состояние души. В каждом же рабе сидит тиран, а в тиране — раб. Доказательством тому могут служить неуставные отношения в армии. Ведь кто издевается над молодым пополнением? Те, над которыми издевались всего несколько месяцев назад. Я думаю, что если бы в местах лишения свободы свели бы в одно место тех, кто в камерах терпел унижения от «авторитетов», то через несколько дней там бы установились порядки похлеще тех, которые устанавливают воры «в законе». Говорят, что в местах заключения был проведен подобный эксперимент. Ничего хорошего из этого не вышло. Но за достоверность этих сведений ручаться не могу, так как материал был опубликован не в научном журнале.

Однако можно быть формально рабом, но в душе оставаться свободным. Когда философа Диогена взяли в рабство и выставили на продажу, потенциальный покупатель его спросил:

— Что ты можешь делать?

Диоген на это ответил:

— Властвовать людьми!

Затем попросил глашатая:

— Объяви, не хочет ли кто купить себе хозяина?

Проанализируйте ваши отношения в семье или на работе. Если вы находитесь в положении раба, техника амортизации позволит вам почувствовать себя свободным человеком и выйти из рабской зависимости от своего угнетателя, даже если он ваш начальник. Если вы сами находитесь в позиции тирана, налаживание равноправных отношений требует специальных приемов.

В школу психологической борьбы Ф. привели натянутые отношения со старшим сыном 12 лет, который в это время заканчивал шестой класс. О его успехах в учебе свидетельствовал такой факт: на одной странице у него иногда бывало до 30 ошибок. Упреки и угрозы типа «Откуда у тебя руки растут?», «Что из тебя выйдет?», «Кому ты будешь нужен?», «Дворником станешь!», «Посмотри, как твои родители учились!» и т.п. эффекта уже не давали. Невозможно было его заставить хотя бы раз проверить написанное. Родителей вызывали в школу. После очередной «накачки» дома состояние дел только ухудшалось.

Анализ ситуации показывает, что стиль общения в семье шел по типу параллельной трансакции психологического неравноправия в рабско-тираническом варианте. К моменту обращения отца в КРОСС эти отношения уже не удовлетворяли обе стороны, изжили себя. Правильно было бы сразу переводить эти отношения на линию В-В? Конечно, нет! Стратегически верно в данном случае сделать так, чтобы отец на какое-то время попал в психологическое рабство, а сын стал бы более внимательным при выполнении уроков, т.е. отцу следует уйти «вниз» на позицию Дитяти, а сына поднять на позицию Родителя. А если сын станет на позицию Родителя, то он

будет делать, как отец. После того, как была найдена стратегия, родился и тактический прием.

Я уже говорил о том, что чем больше человеку запрещаешь, тем больше ему хочется это делать. И если что-то от него требуешь, то именно это ему не хочется делать. Вот почему сын моего ученика отказывался проверять свои работы. Ведь его заставляли это делать! Итак, прежде всего не надо заставлять, угрожать, запрещать! Я бы это сделал главным девизом при воспитании детей. Чем меньше запретов и принуждений, тем лучше отношения. Теперь послушайте рассказ Ф.

«Когда я познакомился с теорией общения и техникой амортизации, я подошел к сыну и с вызовом сказал ему:

— Слабо даешь! Я вот могу писать без единой ошибки!

Я думаю, что тем самым мне удалось спуститься на позицию Дитяти. Кроме того, я уже был знаком с принципом проекции: «Если человек сам делает ошибки, он убежден, что и другие будут делать ошибки». Поэтому заранее знал, как пойдет наша беседа.

Сын: Не может быть.

Я: Могу поспорить. За каждую найденную у меня ошибку я буду платить тебе 10 копеек.

Сын: Без обмана?

Я: Разве я тебя когда-нибудь обманывал?

В присутствии жены и младшего сына по всем правилам ребят нашего двора мы поспорили. Я переписал его текст с его ошибками и дал ему на проверку.

Никогда не видел, чтобы мой сын работал над текстом с таким энтузиазмом! На предложение воспользоваться школьным орфографическим словарем он ответил

категорическим отказом. Он взял большой словарь на 102 тысячи слов и проверил каждое слово. Ошибок было много. Как только он находил ошибку, тут же произносил что-то вроде:

— Папа, я удивляюсь, как тебе дали аттестат зрелости вообще, да еще с медалью? Откуда у тебя руки растут? А что за почерк? Как тебя еще на работе держат?!

Держался он важно. На лице было брезгливо-снисходительное выражение. Жена утверждала, что это была моя копия. Честно говоря, я себе не понравился. Но было очень поучительно увидеть себя со стороны. И сразу до сердца дошли некоторые положения психологии о правилах воспитания: слова не воспитывают; дети становятся такими, как их родители, только еще хуже; детям надо показать, как жить, а не рассказать.

Я набросился на изучение психологии. Стал перепечатывать правила общения и давать их сыну на проверку. Ошибок я делал много, а сын их все находил. Попутно он изучал правила общения. Как вы думаете, если бы я заставлял его это делать, у меня что-нибудь получилось бы? Постепенно поведение сына становилось лучше, а ошибок через три месяца уже не было. В классе он стал рассказывать о полученных знаниях своим товарищам. Через год он уже был отличником. Наши отношения наладились и приняли характер сотрудничества. Сын стал со мной откровенным. Согласитесь, это большое достижение.

Но дальше мы сблизились еще больше. Как-то он попросил деньги на карманные расходы, я ему предложил заработать их самому, так как в семье свободных денег не было. Он согласился, но сказал, что не знает, где найти работу. Я пользовался услугами машинистки и предложил эту работу делать ему с теми же услови-

ями оплаты. С большим трудом в течение месяца он заработал 15 рублей, купил какую-то игрушку, которая сломалась на следующий день. Я удержал жену от ненужных нотаций. Он очень переживал, но не заплакал, а с глубоким вздохом сказал:

— Надо же! Сколько работал, а купил какую-то ерунду.

Так я был избавлен в последующем от мопедов, «фирмы», магнитофонов. Нет, кое-что у него есть, но в рамках наших материальных возможностей, и скандалов не было. Занятия психологией дали и существенный материальный эффект».

Итак, мой дорогой читатель, вам уже стала ясна теоретическая основа принципа амортизации. Необходимо увидеть, на какой позиции находится ваш партнер, и знать, в какое ваше Я-состояние направлен коммуникативный стимул. Ваш ответ должен стать параллельным. Теперь еще раз вернитесь к тем примерам, которые приведены в главе 1. «Психологические поглаживания» и комплименты идут по линии Дитя—Родитель, предложение к сотрудничеству — по линии Взрослый—Взрослый, а «психологические удары» — по линии Родитель—Дитя.

Ниже мы опишем некоторые признаки, по которым вы сможете быстро диагностировать состояние, в котором находится ваш партнер.

Родитель. Указывающий перст, фигура напоминает букву Ф. На лице — снисходительность или презрение, нередко — кривая улыбка. Тяжелый взгляд вниз. Сидит, откинувшись назад. Ему все ясно, он знает какую-то тайну, которая другим недоступна. Любит прописные истины и выражения: «Я этого не потерплю», «Чтоб было сделано немедленно», «Не-

ужели трудно понять!», «Коню понятно!», «Здесь вы абсолютно не правы», «Я в корне с этим не согласен», «Какой идиот это придумал?», «Вы меня не поняли», «Кто же так делает!», «Сколько можно вам говорить?», «Вы обязаны...», «Как вам не стыдно!», «Нельзя...», «Ни в коем случае!» и т.п. На моих занятиях и лекциях я уже научился различать этих людей. Они пришли не узнать от меня что-нибудь новое, а отстоять свою позицию. Иногда слушают они внимательно и стараются поймать меня на противоречиях. Иногда они могут отпустить восклицание типа «Я с вами не согласен. Ерунду вы говорите!» Они еще не знают, что они скажут, а я знаю. И у меня уже готов амортизационный ответ. «Конечно, я ерунду говорю. Вы один меня здесь раскусили. Какой вы умный!»

Взрослый. Взгляд направлен на объект, тело как бы подается вперед, глаза несколько расширены или сужены. На лице — выражение внимания, через которое можно увидеть любопытствующее Дитя. Употребляет выражения: «Извините, я вас не понял, объясните, пожалуйста, еще раз», «Я, наверное, непонятно объяснил, поэтому мне отказали», «Давайте подумаем», «А что, если нам поступить так», «Как вы планируете выполнить эту работу?» и т.п.

Дитя. И поза, и выражение лица соответствуют внутреннему состоянию — радость, горе, страх, тревога и т.д. Часто восклицает: «Превосходно!», «Замечательно!», «Хочу!», «Не хочу!», «Надоело!», «Осточертело!», «Пропади оно все пропадом!», «Пусть горит огнем!», «Нет, вы просто восхитительны!», «Я вас люблю!», «Ни за что не соглашусь!», «Зачем мне это надо!», «Когда же это все кончится!»

Перекрещивающиеся трансакции (механизмы конфликта)

Любой человек, даже самый конфликтный, конфликтует не все время.

Следовательно, амортизирует, вступает в общение, которое носит характер параллельных трансакций. Если бы люди не вели себя хотя бы иногда правильно, они бы погибли. Конфликт идет по перекрещивающимся трансакциям (рис. 9).

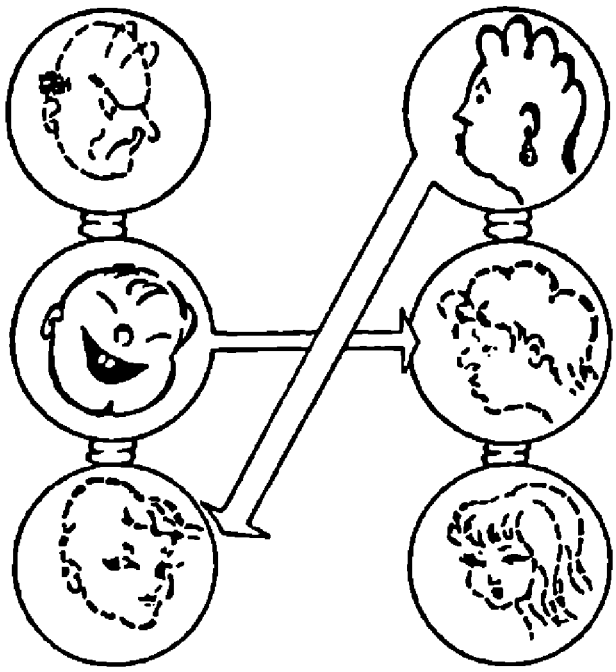


Рис. 9. Перекрещивающиеся трансакции

В семье (классический пример Э. Берна):

Муж: Дорогая, не подскажешь ли ты, где мои запонки? (В-В).

Жена:

1) Ты уже не маленький, тебе пора знать, где твои запонки!
2) Там, где ты их оставил! (Р-Д).

В магазине: Покупатель: Вы мне не скажете, сколько стоит килограмм колбасы? (В-В).

Продавец: У вас что, глаз нет?! (Р-Д).

На производстве:

А.: Не подскажете ли вы мне, какую марку стали здесь лучше использовать? (В-В).

Б.: Вам уже пора знать эти элементарные вещи! (Р-Д).

Далее беседа в семье может протекать следующим образом.

Муж: Если бы у нас в доме был порядок, я бы смог найти свои вещи! (Р-Д).

Жена: Если бы ты мне хоть немного помогал, я бы смогла управиться с хозяйством! (Р-Д).

Муж: Не такое уж у нас большое хозяйство. Будь расторопной. Если бы твоя мамочка не баловала тебя в детстве, ты бы управлялась. Видишь же, что мне некогда? (Р-Д).

Жена: Если бы твоя мамочка приучила тебя помогать, не подавала тебе завтрак в постель, ты бы находил время, чтобы мне помогать! (Р-Д).

Дальнейший ход событий ясен: переберут всех родственников до седьмого колена, вспомнят все обиды, которые нанесли друг другу. Не исключено, что у одного из них поднимается давление, и он будет вынужден покинуть поле битвы! А после скандала им придется искать запонки вместе. Ведь идти в театр надо. Не лучше ли было делать это сразу? Я знаю одну семью, которая прекратила куда-либо ходить и принимать гостей, так как все эти приятные хлопоты сопровождались взаимными упреками, во время которых у мужа повышалось давление, а жена рыдала горючими слезами.

Давайте рассмотрим схему конфликта (рис. 10).

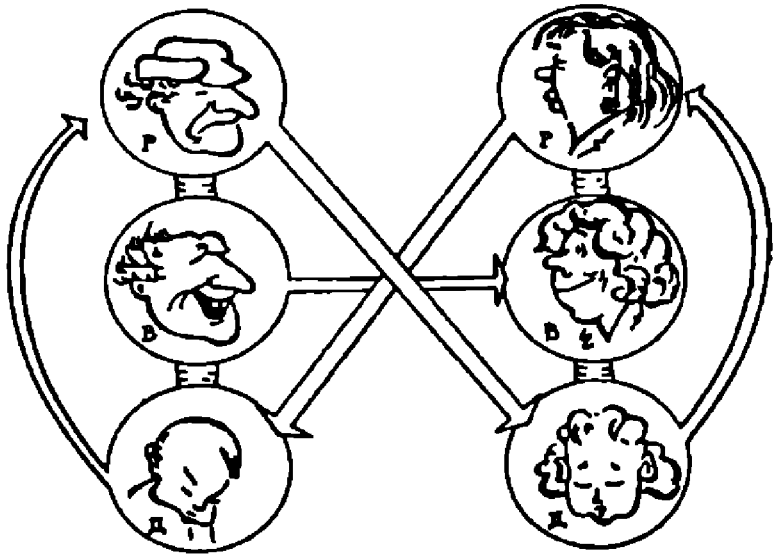


Рис. 10

Первый ход мужа был по линии В-В. Но, по-видимому, у жены очень обидчивое Дитя и мощный Родитель, а может быть, ее «подзавели» в другом месте (например, на работе). Поэтому просьбу мужа она восприняла как давление на Дитя. Кто обычно заступается за дитя? Конечно же, родитель. Вот и ее Родитель бросился на защиту Дитяти, оттеснив на задний план Взрослого. То же самое имело место и у мужа. Жена уколола Дитя мужа. Это привело к тому, что энергия последнего попала в Родителя, который разрядился упреками и уколол Дитя жены, которое «подзарядило» своего Родителя. Ясно, что скандал будет до тех пор, пока не истощится энергия Дитяти одного из партнеров. Вообще психологический конфликт идет до уничтожения. Или кто-то покидает поле боя, или развивается болезнь. Иногда один из партнеров вынужден уступить, но практически это мало что дает, так как внутреннего спокойствия нет. Многие считают, что имеют хорошую психологическую подготовку, так как им удается

сохранить внешнюю невозмутимость при внутреннем напряжении. Но это путь к болезни!

А теперь вернемся вновь к структуре психологического конфликта. Посмотрите на схему еще раз. Здесь задействованы все аспекты личности. На внешней коммуникации шесть человек. Это же базар! Выясняются отношения: Родитель жены сцепился с Дитятею мужа. Дитя мужа выясняет отношения с Родителем жены, тихий голос Взрослого мужа и жены не слышен, заглушен криком Родителя и плачем Дитяти. Но ведь только Взрослый делает дело! Скандал же забирает ту энергию, которая должна идти на продуктивную деятельность. Нельзя одновременно и скандалить, и работать. Во время конфликта стоит дело. Ведь запонки все равно придется искать.

Я вовсе не против конфликтов. Но нужны деловые конфликты, которые идут по линии В-В. При этом уточняются позиции, шлифуются мнения, люди становятся ближе друг к другу.

А что же случилось с нашими героями в магазине? Если Родитель покупателя слабенький, его Дитя заплачет, и он уйдет из магазина без покупки, жалуясь на жизнь. Но если его Родитель не менее мощен, чем Родитель продавца, то диалог пойдет следующим образом:

Покупатель: Она еще спрашивает, есть ли у меня глаза! Не знаю, будут ли они сейчас у тебя! Знаю я, чем вы здесь занимаетесь весь день, пока я вкалываю! (Р-Д).

Продавец: Ишь, какой деловой выискался! Стань на мое место! (Р-Д).

Дальнейшее продолжение беседы представить не сложно. Чаще всего в конфликт вмешивается очередь, которая делится на две партии. Одна поддерживает продавца, другая — покупателя. Но самое главное — цену

продавец все-таки назовет! Не лучше ли это сделать сразу?

На производстве дело обстоит сложнее. Если А. по службе зависит от Б., он может промолчать, но отрицательные эмоции, особенно если такие случаи происходят часто, у А. будут накапливаться. Разрядка конфликта может наступить тогда, когда А. выйдет из-под влияния Б., и даже может стать его начальником, а Б. допустит какую-то неточность.

В описанных ситуациях Муж, Покупатель и А. видят себя страдающей стороной. Но, тем не менее, выйти из этих положений они могли бы с честью, если бы владели техникой амортизации. Как бы тогда протекал диалог?

В семье:

Муж: Да, я не маленький, мне уже давно пора знать, где мои запонки. Но вот видишь, какой я несамостоятельный. Зато ты у меня такая хозяйственная. Ты все знаешь. Я верю, что и меня ты этому научишь, и т.п. (Д-Р).

В магазине:

Покупатель: У меня действительно нет глаз. Какая вы чуткая. Никто этого не замечает, а у вас чудесные глаза, и сейчас вы мне скажете, сколько стоит килограмм колбасы (Д-Р). (Я был свидетелем этой сцены. Вся очередь смеялась. Продавец в растерянности назвал цену товара.)

Следует отметить, что сейчас такие сцены наблюдаются реже, ибо очередей нет. Но иногда все же и сейчас некоторые продавцы не перестроились. Один из моих учеников покупал на базаре яйца. Решил взять самые дорогие и большие, но продавец ему пыталась положить и мелкие тоже. Он ей сделал замечание и тут же получил реплику: «Какой вы капризный». Он неплохо у меня учился и тут же ответил. «Извините меня, по-

жалуйста, я действительно очень капризный и не хочу, чтобы такая достойная женщина имела дело с капризным покупателем. Вы этого не заслужили. Я у вас ничего покупать не буду». И тут же стал покупать товар у другого продавца.

На производстве:

А.: Мне действительно уже пора знать это. Как только у вас хватает терпения повторять нам по тысяче раз одно и то же! (Д-Р).

Во всех этих амортизационных ответах Дитя наших героев отвечало Родителю обидчиков. Но управлял действиями Дитяти Взрослый.

Я надеюсь, мой глубокоуважаемый читатель, что у вас уже в ряде случаев амортизация начала получаться, но все-таки вы иногда срываетесь на старый стиль общения. Не спешите себя винить. Этот этап проходят все обучающиеся психологической борьбе. Ведь многие из вас жили с желанием командовать, а здесь, по крайней мере, внешне, надо подчиняться. Не получается же сразу потому, что нет необходимой психологической гибкости.

Что же такое психологическая гибкость?

Посмотрите еще раз на рис. 8. Те места, где Взрослый соединен с Родителем и Дитятей, можно назвать суставами души. При хорошей психологической гибкости взаимоотношения между этими частями легко меняются. Если же отсутствует психологическая гибкость, суставы души срастаются (рис. 11). Родитель и Дитя заслоняют поле деятельности, предназначенное для Взрослого. Взрослый тогда занимается не продуктивной деятельностью, а выполняет капризы Дитяти. Денег нет, но Родитель требует угостить, устроить пышный праздник. Реальной опасности нет, но Дитя требует дополнительных усилий для ненужной защиты. Если Взрослый все

время занят делами Родителя (предрассудки) или Дитяти (страхи, иллюзии), он теряет самостоятельность и перестает понимать, что происходит во внешнем мире, становится регистратором событий. «Я все понимал, но ничего не мог с собой поделать...»

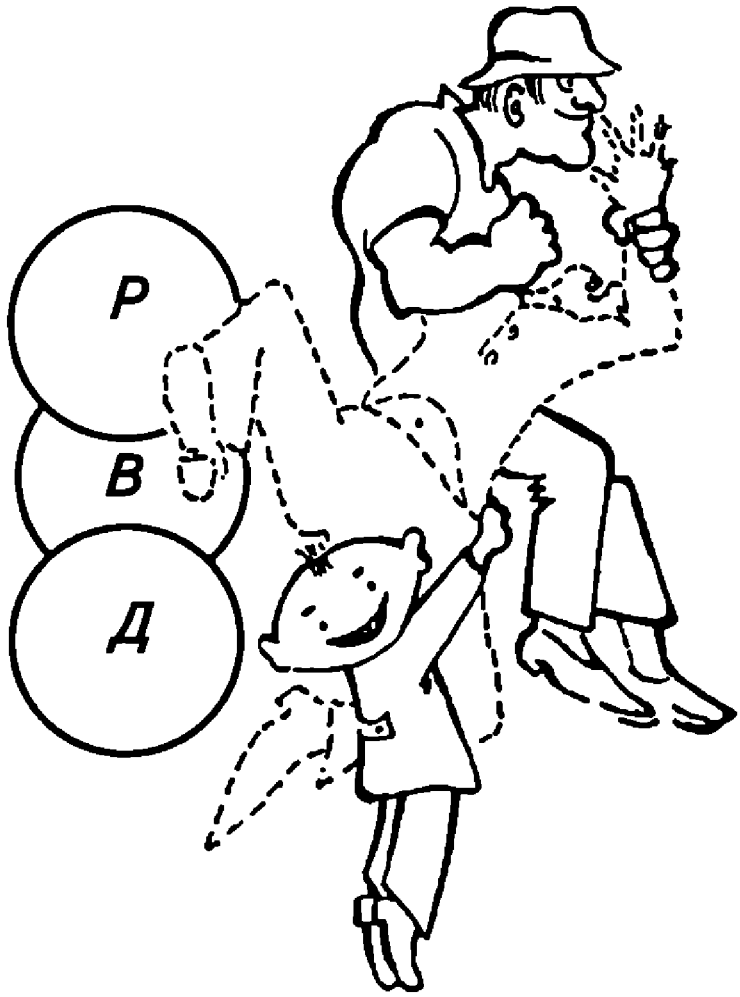


Рис. 11

У психологически гибкого человека в зависимости от вида деятельности то та, то другая часть личности выходит на первый план, а остальные отходят на заднюю позицию.

Во время работы такой человек выглядит следующим образом:

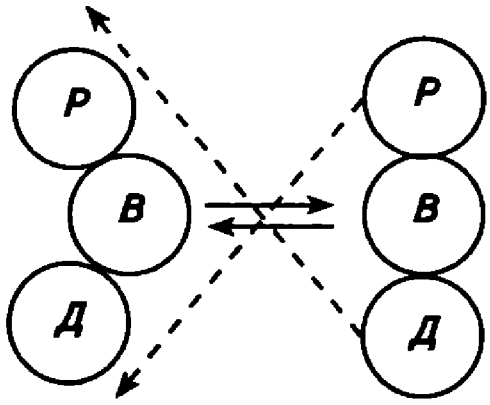


Рис. 12

Он не будет падок на лесть и восхищение, идущие с детской позиции партнера, а удары, идущие в сторону Дитя, пройдут мимо.

Во время вечеринки он будет от души веселиться, танцевать, даже если занимает большой пост. Он даст возможность своему Дитяти порезвиться. В сексе он также будет раскрепощен и изобретателен. А его Взрослый выдворит из спальни бурчливого Родителя.

Выглядеть он тогда будет следующим образом:

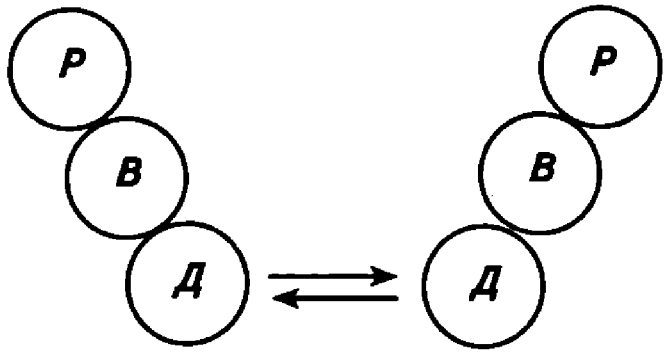


Рис. 13

Если и его партнер будет таким же гибким, то это будет здорово.

А во время ритуалов он без напряжения будет выполнять то, что требуют обычаи, выпустив вперед хорошо обученного Родителя, отправив подальше свое Дитя и используя навыки своего Взрослого.

Выглядеть он тогда будет следующим образом:

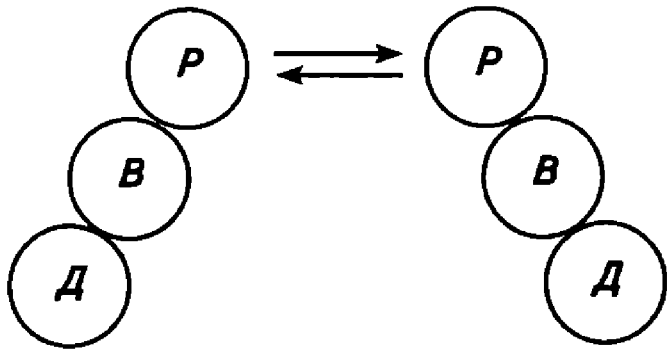


Рис. 14

Так должен выглядеть интеллигент, у которого царем в голове является его разум, то есть Взрослая позиция. Фрейд считал своим Богом разум, голос которого тих.

Если уж кто-то и хочет кому-то поклоняться, то поклоняйтесь Разуму. А если вы разовьете его у себя, то объект поклонения у вас будет всегда под рукой. И вам нетрудно будет поклоняться и Разуму других.

Когда я это понял, то стал очарован нашей жизнью. Я понял, что все, что в нас, все, что на нас, и все что вокруг нас — это работа нашего Разума. Это и наша одежда, и наша еда, и наше жилище, и машины, и самолеты. А еще телевизоры, видеомагнитофоны и сотовые телефоны. Ведь мы живем в сказке. Мы живем в мире, о котором мечтали наши предки. Эти мечты они выражали в сказках о ковре-самолете, о сверхскоростных богатырских конях, о зеркале, глядя в которое можно видеть, что делается во всем мире. И стоит ли портить себе очарование нашей жизни из-за того, что какой-то дурак обидел или оскорбил нас. Давайте научимся его грамотно ставить на место. Давайте займемся психологическим айкидо.

Итак, первая задача обучающегося психологической борьбе — овладеть умением оставаться подольше во

взрослой позиции. Что для этого надо сделать? Как восстановить подвижность в суставах души? Как оставаться объективным Взрослым? Томас Харрис советует стать чувствительным к сигналам Родителя и Дитяти, которые работают в автоматическом режиме. Подождать при сомнениях. Полезно во Взрослом запрограммировать вопросы: «Правда ли это?», «Применимо ли это?», «Откуда я взял эту идею?» Когда у вас плохое настроение, спросить, почему ваш Родитель бьет ваше Дитя. Необходимо отвести время для принятия серьезных решений. Своего Взрослого надо постоянно тренировать. Во время шторма нельзя обучаться навигации.

Еще одна задача — вывести во взрослую позицию своего партнера по общению. Чаще всего это приходится делать по службе, когда получаешь от начальника категорическое распоряжение выполнить задание, которое не представляется возможным. Оно обычно идет по линии Р-Д. Первый ход — амортизация, или подстройка под клиента, а затем задается деловой вопрос. При этом стимулируется мышление партнера по общению, и он становится в позицию Взрослого.

Начальник: Сделайте это немедленно! (Р-Д).

Подчиненный: Хорошо (Д-Р). А как? (В-В).

Начальник: Сами сообразите! Для чего вы здесь? (Р-Д).

Подчиненный: Если бы я мог соображать так, как вы, тогда бы я был начальником, а вы подчиненным. (Д-Р).

Обычно после двух-трех амортизационных ходов (Дитя начальника при этом не затрагивается) энергия Родителя истощается, а так как поступления новой нет, партнер спускается на позицию Взрослого.

Во время беседы всегда следует смотреть в глаза партнеру — это позиция Взрослого, в крайнем случае, вверх, как бы отдаваясь на милость, — позиция Дитя. Ни в коем случае нельзя смотреть вниз. Это позиция нападающего Родителя.

Необходимо на первых порах обучения быть очень внимательным к выяснению отношений. Нередко при неумении правильно конфликтовать, конфликт деловой превращается в психологический.

В качестве примера привожу рассказ одного из моих подопечных, который осваивал приемы психологического айкидо.

«Отдыхали мы в горах на одной из турбаз. Мы уже дня два питались в первую смену в турбазовской столовой, и вдруг, придя на очередной обед, видим, что за нашим столом сидит компания из четырех человек. Мы попросили их освободить наше место. Они отказались это сделать. Мы пригласили метрдотеля. Он быстро разобрался, в чем дело. Оказывается, эта группа питалась тоже за этим столиком, но во вторую смену. Он попросил эту группу освободить нам место. Но те отказались, несмотря на обещание метрдотеля перевести их завтра в первую смену. Их мотивировка — во второй смене пища худшего качества, и они намерены уже сегодня питаться в первую смену. Тогда метрдотель предложил им пересесть за другой стол. (Обратите внимание. Пока шел деловой конфликт, он был по линии Взрослый — Взрослый и велся на спокойных тонах. Но теперь уже деловой конфликт исчерпан. А теперь вы отгадайте, как продолжалось дело дальше. Слушайте его рассказ. — *М.Л.)* Но, к моему удивлению, они резко и категорически отказались со стандартным набором слов, подходящих для данного момента. Тогда

метрдотель предложил это же нашей группе. Но и наша группа отказалась. Инициативу отстаивания своего места взяла на себя плотная, сорокалетняя одесситка с рыжим цветом волос. Ей вскоре стал «подгавкивать» еще один мужчина. Прошло пару минут, стал «тявкать» мой друг, милейший, деликатный человек. Тогда я почти силой потянул его за метрдотелем, потом к нам присоединился и другой мужчина, а затем и одесситка, продолжая отгавкиваться со все убывающей энергией. Как я и предвидел, покормили нас хорошо. Но насколько хорошо, я и сам не предполагал. Питались мы в маленьком зале, где стоял всего-навсего один стол. Над потолком нас обвевал вентилятор, что было нелишне в июле месяце. Да и порция мяса была двойная. Жаль, что больше никто уже не занимал наше место».

И еще немного о психологических конфликтах (спорах) и деловых конфликтах (дискуссиях).

Представьте себе две группы людей, сидящих друг против друга. Им показывают доску и спрашивают, какого она цвета. Одна группа утверждает, что она черная, а другая утверждает, что она белая. Каждый отстаивает свою позицию, каждый убежден в своей правоте. Ведь действительно каждый, стоящий на одной стороне, видит доску черной, а стоящий на другой стороне — белой. Спор разгорается. Слова становятся резче. («Только идиот, не имеющий глаз, может утверждать, что доска ...») Дело может дойти до драки. Каждый отстаивает свою позицию, совершенно не интересуясь позицией партнера. Это спор (психологический конфликт), а в споре истина выкипает, и идет он до взаимного уничтожения друг друга. Взрослый компонент партнеров по общению исключен из общения, а Родитель каждого из них избивает Дитятею партнера.

Но контакт может протекать и иначе. Тот, кто видит доску белой, может спросить у партнера: «Почему вы утверждаете, что она черная, когда она на самом деле белая?» Тот попросит перейти на его сторону и посмотреть. Тогда он действительно увидит, что с другой стороны доска черная. А если и видящий доску черной, перейдет на сторону того, кто видит доску белой, и убедится, что с другой — она белая, то тогда они смогут прийти к общей точке зрения. Оказывается, эта доска с одной стороны черная, а с другой — белая. И эта точка зрения удовлетворит их обоих. Это дискуссия (деловой конфликт). А деловой конфликт сближает людей и ведет к прогрессу.

К сожалению, неумение конфликтовать приводит к открытым спорам, а то и войнам, как на бытовом уровне, так и на государственном. Второй вариант спора — слабая сторона уступает, оставаясь неудовлетворенной общением. Нетрудно понять, чем дело кончится, когда побежденная сторона накопит силы.

Я не разбираюсь в политике, но в семьях и на производстве из-за неумения конфликтовать люди живут в состоянии постоянного эмоционального напряжения, которое несколько ослабевает после бурных выражений своих чувств. В конце концов, в лучшем случае распадаются семьи, дети уходят от родителей и люди увольняются с работы, в худшем — развиваются психосоматические заболевания или неврозы, и человек попадает в больницу. И совсем плохо, когда дело переходит в открытую драку. Я уже хочу подвести итог и прежде всего задать вопрос «победителям» в спорах: «Одержали ли вы победу?» Впрочем, «победители» моих книг не читают, только потом жалуются, что их все предали.

* * *

В каждом из нас имеется три Я-состояния: Родитель, Взрослый и Дитя.

Единицей общения является трансакция, состоящая из стимула и ответа.

Трансакции являются параллельными, когда векторы стимула и ответа совпадают, и перекрещивающимися, когда векторы пересекаются. При параллельных трансакциях общение идет неограниченно долго (первый закон общения), при перекрещивающихся оно прекращается и развивается конфликт (второй закон общения).

В основе принципа амортизации лежит умение определить направление вектора стимула и в строго обратном направлении дать ответ.

Деловое общение идет по линии В-В. Для выведения партнера в позицию Взрослого необходимо вначале согласиться, а потом задать вопрос.

Упражнение. Проведите анализ своего общения в тех случаях, когда вы остались недовольны его результатом. Нарисуйте схему вашего общения с позиций трансактного анализа. Посмотрите, на каком этапе общения вы допустили ошибку.

Глава 3

Частная амортизация

Амортизация на службе

С моей точки зрения, «волевой» руководитель, т.е. такой, который кричит, угрожает, требует, наказывает, мстит, преследует, — глупый руководитель. Во-первых, он сам не думает, ибо находится на позиции Родителя, во-вторых, стимулируя Дитя подчиненного, он блокирует разум исполнителя и обрекает дело на неудачу.

Умный руководитель разъясняет, задает вопросы, прислушивается к чужому мнению, поддерживает инициативу подчиненных, обычно находится в позиции Взрослого. Создается впечатление, что не он командует, а им командуют. Такой руководитель смело может уходить в отпуск, и его отсутствие не скажется отрицательным образом на состоянии дел.

Но сейчас речь пойдет о подчиненных, так как руководители обычно моих книг не читают. Умные, потому что умны. Для них содержание моих книг воспринимается как само собой разумеющееся. Они и без книги поступают точно так, как я об этом пишу в своих

книгах. Глупые, потому что глупы, и их возмущает мой тезис, в котором я предлагаю в процессе общения при его неуспехе брать ответственность на себя. Глупый руководитель во всем обвиняет своих починенных. Он никак не может понять, что если подчиненный не выполняет его распоряжений, то ответственность должен нести именно он, начальник. Нужно знать свои кадры, которые сам же и подбирал, и не давать распоряжения тем сотрудникам, которые это распоряжение выполнить не могут.

А вот умным подчиненным, у которых глупые начальники, мои рекомендации подходят.

Укрощение строптивого начальника

Т., преподаватель математики в вузе (кстати, математики, как правило, легко усваивают принцип амортизации), конфликтовал со своим заведующим кафедрой. Он оказался перед дилеммой — или увольняться, или пресмыкаться перед начальником. Увольняться не хотелось, а пресмыкаться, как другие его коллеги, не мог. По совету своих знакомых он обратился за консультацией ко мне.

Последний конфликт возник вот из-за чего. Один раз в месяц на их кафедре проводится конференция, на которую приходят математики из других учебных заведений; собирается около 150 человек. Наш герой зашел в аудиторию за пять минут до начала конференции. Стоя в проходе, он мирно беседовал со знакомыми, с которыми не виделся довольно длительное время. В аудитории было не совсем чисто, но он к уборке не имел никакого отношения.

В этот момент появился заведующий кафедрой О. и между ними завязался диалог.

О. (*напряженно*): Посмотрите — грязь!

Т. (*с недоумением*): Но ведь это не мои обязанности.

О. (*с нескрываемым раздражением*): Вот видите, вам нет никакого дела до чести коллектива! Вы можете пройти мимо грязи, а я вот не могу! Я один должен вникать во все!

Т. (*опустив голову и глядя исподлобья*): А что же мне надо было делать?

О. (*с досадой*): Не могли что ли организовать уборку? Убрали бы сами, ничего бы с вами не случилось!

Т. после этого пожаловался своему приятелю:

«Вот старый дурень! Что он ко мне привязался? Не знает, кто у нас отвечает за уборку?!»

Давайте проанализируем психологическую структуру этого диалога и найдем ошибку Т. Ошибка партнера очевидна, она не имеет для нас особого значения. О. указал на наличие грязи в аудитории (В-В). А Т. стал говорить о функциональных обязанностях сотрудников. Знал ли их заведующий кафедрой? Конечно, знал. Ничего нового ему Т. не сказал. Поэтому направление вектора ответа Т. было по линии Р-Д. Психологическое содержание такого ответа: «Старый дурень! Неужели не знаешь, что преподаватели не убирают аудитории?!»

Таким образом, общение пошло по типу перекрещивающихся трансакций. Т. уколол Дитя О. Оно забросило энергию в позицию Родителя, откуда последовал укол в Дитя Т. В жалобе Т. приятелю, когда он назвал начальника старым дурнем, психологическое, т. е. скрытое, содержание стало явным. Рисунок это положение делает особенно наглядным.

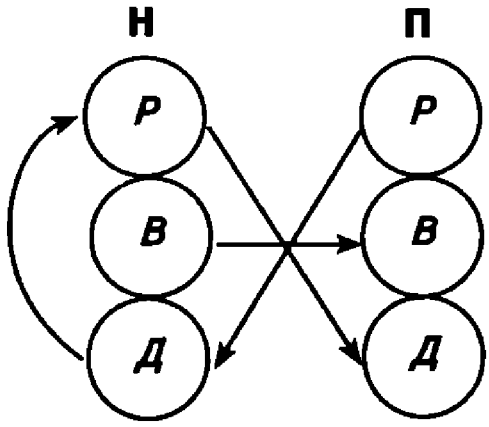


Рис. 15. Схема общения между О. и Т.

Такой анализ стал основой для отработки техники амортизации.

Когда через месяц вновь была назначена конференция, Т. за пять минут до начала занял исходную позицию в проходе. В аудиторию вошел О. На этот раз диалог протекал так.

О. (*напряженно*): Смотрите — грязь!

Т. (*глядя прямо в глаза О.*): Да, грязь!

На лице О. недоумение. Он молчит.

Т. (*продолжает сочувственно*): Вот видите, никому нет дела до чести коллектива. Все проходят мимо грязи! Приходится вам вникать во все! (Профилактическая амортизация. — *М.Л.).*

О. молчит, но растерянность сменяется недоумением. Чувствуется, что он никак не может сообразить, что ответить.

Т. (*продолжает уже с энтузиазмом, так как понял, что инициатива у него в руках*): Если бы я пришел на 20 минут раньше, я бы организовал уборку. В крайнем случае, я бы убрал сам. Ничего бы со мной не случилось!

О. *(немного приходя в себя, с нарастающим напряжением):* Еще чего не хватало! Я знаю, кто это должен

делать! Попросите зайти ко мне в кабинет после лекции Людмилу Прокопьевну (лаборантку, ответственную за уборку аудитории. — *М.Л.)*.

Комментировать этот диалог достаточно просто. Здесь легко просматриваются приемы амортизации непосредственной и профилактической. Заслуживает разбора лишь последняя реплика Т. и ответ О. на нее. Т. верно использовал феномен идентификации, когда сам предложил подмести аудиторию. В связи с тем, что и Т. и О. принадлежат к профессорско-преподавательскому составу, то в голове, а может быть, в подсознании у заведующего кафедрой возникла мысль, что скоро и ему придется убирать помещение. Поэтому его реакция для Т. не была неожиданной.

Использование техники амортизации позволило Т. довольно быстро наладить отношения с начальством. Проблема исчезла.

Я до сих пор поддерживаю дружеские отношения с Т. Он уже защитил кандидатскую диссертацию, близка к завершению и докторская. Без налаженных отношений сделать это было бы невозможно. Удовлетворяет его и то, что ему для этого не пришлось пресмыкаться.

Так писал я в 1992 году. Докторская уже давно защищена. Т. крупный и признанный ученый, автор нескольких монографий. Некоторое время работал за границей. Но там не остался. В беседе со мной он признался, что только за рубежом понял, что он патриот России, а ведь до посещения других стран критиковал российские порядки. Теперь, находясь за границей, он гордился тем, что россиянам не нужно бегать по магазинам. Он гордился тем, что в России появились хорошие дороги, что не нужно восхищаться зарубежными туалетами и ресторанами. Все это есть и у нас, правда,

островками. Но он полон оптимизма. Уверен, что эти островки со временем сольются в сплошной материк, а он в меру своих сил хочет этому поспособствовать. И вообще, наверное, только те и патриоты, которые не только гордятся своей Родиной, но и указывают своему народу на его недостатки. Примером тому могут быть великие немцы А. Шопенгауэр и Ф. Ницше, которые критиковали свою нацию, именно потому, что были большими патриотами.

Укрощение строптивой начальницы

Но если нет возможности расстаться с обидчиком, особенно, если он начальник, то его можно укротить

Хочу привести еще один очень длинный пример удачного укрощения начальницы. Это особенно сложно, когда ты стал «козлом отпущения». Кто читает эту книгу из любопытства, можете этот кусок пропустить. Те, кто тренируется, прочтите. Хочу обратить внимание на методичность и веру в систему психологического айкидо моей ученицы, что привело ее к блестящей победе и решению многолетнего конфликта. Она использовала не только непосредственную, но и отставленную амортизацию, да и профилактическую тоже.

Моя подопечная, квалифицированный работник и удачливая в семейной жизни, подвергалась гонением со стороны своей начальницы. Причем все это сопровождалось криком. Тогда был использован метод амортизации. После того, как начальница очередной раз на нее накричала, моя подопечная поблагодарила ее за тренировку. Изумленная начальница ушла. Тогда остальным сотрудникам она сказала, что начальницу ждет большое повышение, а та готовит ее на свое место и кричит для

того, чтобы выработалась стрессоустойчивость. Но лучше я предоставлю слово ей самой.

«С тех пор, как я стала говорить всем о том, что моя начальница ко мне хорошо относится и тренирует меня — сама начальница перестала ко мне приставать. Сейчас она меня игнорирует, и я могу спокойно работать. Конечно, в отделе некоторые этим очень недовольны, и все еще пытаются сбить меня с толку. Но я стараюсь уворачиваться. На месяц она оставила меня в покое. Затем начальница снова стала придираться по самым разным мелочам — то не таким шрифтом напечатала, то еще какую-то мелочь не так сделала. Стала придираться к тому, что на работе я читаю публикации, касающиеся моей же работы. Она сейчас так интересно стала поступать — скажет что-нибудь язвительно и быстро пытается выйти из кабинета, чтобы не выслушивать мой ответ. Я, хоть и вдогонку, но тоже стараюсь ей ответить. Както она на месяц затормозила свои приставания, а сейчас опять возобновила. Я радостно тут же девочкам объявила, что наконец-то меня снова тренируют! Если я не успевала ей ответить, я стала слать ей амортизационные и благодарственные за тренинг письма вдогонку. И вот что из этого вышло.

«Сегодня было то, о чем я думать не смела даже месяц назад!!! **Сегодня мы с моей начальницей, сидя в соседних кабинетах, — ПИСАЛИ ДРУГ ДРУГУ ПИСЬМА ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ!!!** (выделено сейчас и далее моей подопечной. — *М.Л.*). Так вот, она на меня так серьезно наехала, а я защищалась и амортизировала. Потом я ее загрузила про мои уважительные отношения с вышестоящим руководством и т.д. Короче, она мне написала — «что ты там написала про руководство, я не могу понять, не для моего ума,

видимо...» В общем, Михаил Ефимович, меня понесло... Она мне пишет одну фразу — я ей на эту фразу пишу целое письмо. И чем больше я пишу — тем мне становится все легче и легче! Последнее слово было за мной. (Это обязательно при обучении психологическому айкидо. Первое слово должно быть за партнером, а последнее — за вами. — *М.Л.*) Она совсем уже удивленная ходит... и пишет, что меня-то она понимает, что это все начальница финотдела — сволочь... В общем, мне становится хорошо, хотя она не всегда разрешает делать то, что мне хочется. Закончила я словами: «Вот и поговорили. И это хорошо. Хорошая у нас переписка получается. Желаю Вам удачи!»

Хорошо я использовала технику непосредственной амортизации и с вышестоящей начальницей. Меня это даже рассмешило. Обычно она подписывает, и все выспрашивает, прямо выжимает, каждый платеж сверяет с бюджетом. Начала она так первый платеж сверять и тут я спрашиваю ее:

Н. А., Вы каждый платеж с бюджетом сверяете?

Она: Да, конечно.

Я: Мы с мужем часто вспоминаем Вас. У нас дома сейчас сформирован семейный бюджет. (*Она так удивленно поднимает глаза на меня, а я продолжаю.*) Мы поняли — одно дело запланировать все расходы, и совсем другое дело — их контролировать. И мы сейчас понимаем, насколько тяжело контролировать. И, вспоминая то, как Вы четко контролируете расходы предприятия, мы себя так подтягиваем к семейному контролированию.

Она (*удивленно*): Какие Вы молодцы! Ну и ну! А я... в семье своей вообще не могу ничего контролировать! Все деньги летят как в прорву! Вот только думаю, что с этим рассчитаюсь, и займусь другим — так тут же воз-

никает что-то другое... Дети ведь уже взрослые. У вас еще маленький ребенок... Да и то, наверное, много трат и на маленького ребенка. У нас ведь цены растут гораздо быстрее, чем заработные платы. (***Во всю началась игра «Разве это не ужасно?» Кроме того, как поддержать ее, ничего в голову мне не пришло, и я включилась***.) Вон, Г.А. говорит, что затраты на садик ей обошлись в 5000 рублей, а вот та говорит и т.д.

Я: Да, а я купила ребенку зимнюю куртку за 2000 рублей при моей зарплате 7000 рублей. 2 раза постирала, куртка превратилась в осеннюю. Как выпустишь ребенка в такой мороз? Вынуждена была купить зимнюю куртку за 2400 рублей. А в садике у нас спрашивают, почему мы одеваем дочку ниже среднего уровня... А что я могу сделать — как зарабатываем, так и тратим, бюджет наш не позволяет.....

Она: И не говорите. Я тут с дочерью пошла на рынок покупать пылесос (***я тут еле сдержалась, смотрела на нее во все глаза серьезно. Она? — на рынок? — покупать на рынке пылесос?***). Так оказалось, что пылесос сейчас стоит 8000 рублей!!! Это же бешеные деньги! (***кто это говорит? начальник финотдела?)*** Поэтому я ей сказала — подметай веником, ничего с тобой не случится. (***И т.д... все в том же духе)***.

Она подписала все документы на одном дыхании, ничего не спрашивая, даже чуть свою подпись не поставила на место подписи генерального директора... После я пошла в туалет, чтобы там по-идиотски наконец-то разулыбаться. Такой смех меня разбирал... Так вот научусь чувствовать настроение непредсказуемого начальства».

А вот и завершение этой почти трехмесячной эпопеи с непосредственной амортизацией.

«Наконец, я получила обратную связь за все свои написанные письма с 2004 года. Я зашла к начальнице в кабинет отдать справки на подпись. Тут она сама начала разговор:

— Ты своими письмами что хочешь мне доказать? Ты это серьезно пишешь? Или ты тренируешь свое искусство писать? И вообще, ты что постоянно анализируешь ситуации — кто и что тебе сказал, все помнишь? Я тебе поражаюсь!

Я: Конечно, серьезно. Я могу сейчас все это повторить вслух. Я Вам очень благодарна.

Она: За что благодарна? Я вообще не понимаю, за что ты меня благодаришь? Ты что, издеваешься надо мной?

Я: Я вам благодарна за все тренировки, что Вы проводите со мной. От кого еще я получу такую тренировку?

Она: Гульнара, я думаю, что ты принимаешь меня не за того человека, о котором пишешь в письмах. С чего ты взяла, что я хочу стать генеральным директором? С чего ты вообще взяла то, что я хочу делать карьеру?

Я: Потому что у Вас огромный потенциал для руководящей деятельности. Раньше Вы сидели с нами в кабинете. Жаль, что сейчас отдельно сидите *(действительно жаль. Она прекращала многие дурацкие бабские разговоры)*:

Она: Да, мне тоже очень жаль, что я теперь сижу отдельно от вас. Да, может быть, и есть потенциал, но я хочу остаться вот на этом месте. Мне этого достаточно, как ты этого не можешь понять! Если бы я хотела идти наверх, я бы постоянно бегала к директору — как это делает другая зам. Я же сижу здесь. Специально, что-то нарочно для карьеры я делать не буду. Если пригласят

куда-нибудь, я, может быть, и соглашусь *(все-таки хочет)*. Поэтому ты ошибаешься во мне... Твои письма заставляют меня задуматься, задуматься о своей жизни, о своем месте, о том, какой я руководитель. Я понимаю, что я — не идеальный руководитель. Может быть, руководитель должен изучать психологию, свою группу. Я этого не хочу делать. И я не хочу думать об этом! Как ты не можешь понять этого? Я даже думать об этом не хочу! Мне становится тяжело от твоих писем. Поэтому, пожалуйста, перестань писать мне свои письма. Я никогда не буду отвечать на них.

Я: Хорошо. Что мне делать? Как быть? У Вас ко мне совсем другое отношение, чем ко всем остальным.

Она: Да, другое... (*молчание*). Я признаю, ты — один из лучших работников отдела. Ты очень грамотная, исполнительная, аккуратная, быстрая и надежная. Тебе можно доверить любую работу, ты все выполнишь. В плане работы, и это уже общепризнанно, к тебе вообще никаких претензий быть не может... А по поводу криков на тебя... в то время, когда я кричала в мае, летом... в это время все кричали. Сейчас же я не кричу. Все нормально. Ну ладно, на этом разговор окончен. Еще поговорим... может быть, когда-нибудь».

Я: Я бы хотела еще услышать о своих минусах. Что еще мешает мне в работе, какие еще факторы?

Она: Больше ничего. (*И молчит.*)

Я: И что же мне теперь делать? Остается только харакири.

Она: Зачем, работай спокойно, также как и все.

Я: Так ведь я хочу идти вперед, хочу учиться. Все учатся, и я хочу учиться.

Она: Учись. Сейчас зима. В отпуск никто не идет. Все вроде как отучились. Иди, учись, где хочешь, выбирай себе семинар.

Я: Хорошо, спасибо, я выберу. До свидания.

И я вышла. Я рада тому, что у нас состоялся открытый разговор. Сейчас я уже гораздо спокойнее смотрю на увольнение. Получается, с 1998 года тянется уже эта история! 8 лет! Назавтра готовлю документы, договор Академии народного хозяйства на учебу, куда я поступила. Вот завтра подойду к ней (конечно, речь идет не о трехдневном семинаре, а о двухлетнем обучении), покажу это.

А еще сегодня коллега удивленно рассказала мне. Во время праздников протеже начальницы опять долго обрабатывала выписки, были проблемы. Так вот начальница говорит: «Как вы меня достали с выписками! Ну почему вы не можете научиться быстро и грамотно их обрабатывать! Сколько уже можно, опять проблемы! Я, наверное, передам их Г., она-то уж быстро их обработает, и никаких проблем не будет!» Мне все еще грустно, но уже гораздо спокойнее, все становится на свои места. Буду дальше смотреть, работать. Сейчас рискну попросить оплату предприятием учебы 10000 евро, и оплату командировочных. (Аппетит приходит во время еды. — *М.Л.*).

На работе я стала гораздо спокойнее, увереннее, стала много смеяться. Мало того — чем больше происходит разговоров с начальством (даже если меня ругают), тем я становлюсь смешливее, прямо смешинка в рот попадает. Сейчас, как и раньше, стараюсь работу свою выполнять быстро, а в свободное время занимаюсь своим делом тихонечко — пишу в компьютере про аккредитивы. Со мной стали, как мне кажется, более уважительно разговаривать. Сегодня было два дня рождения, и я сразу же сказала, что буду пить чай. Все знают, что у меня на самом деле проблемы с печенью. Но раньше как-то

прикалывались, а сейчас начинают принимать чоканье с кружкой чая. Сегодня все спокойно приняли это».

Не буду больше описывать детали. Скажу только, что пока направление на двухлетнюю учебу добиться ей не удалось, а вот на трехневный семинар за счет предприятия она съездила.

И еще один пример укрощения начальника

Этот случай непосредственной и профилактической амортизации рассказал Р., мой бывший пациент 25 лет, инвалид II группы по черепно-мозговой травме. Он после 16-дневного обучения приемам психологической борьбы в стационаре избавился не только от тиков, которыми страдал 15 лет, но и приобрел навыки общения, круто изменившие его характер и жизненные обстоятельства в лучшую сторону. Вот его рассказ.

«После выписки из больницы моя жизнь пошла по-другому. Я перестал дергать рукой, т.е. избавился от навязчивого движения, к которому настолько привык, что считал невозможным прекратить его когда-нибудь. Тогда у меня мелькнула мысль: если я избавился от этого, видимо, я могу избавиться от других мешающих мне вещей. Во всяком случае, стоит попробовать, ведь у меня уже появился хороший опыт, опровергнувший мои представления о самом себе.

На работе я попросил четко определить круг моих обязанностей с учетом моего состояния здоровья (*профилактическая амортизация. — М.Л.*). Раньше он был весьма расплывчатым, в него можно было включить что угодно. Это вызывало различные нарекания в мой адрес со стороны начальства. Теперь я проявил твердость, завел специальный дневник, где стал записывать план работы, который заранее согласовывал с руководством.

Поэтому на необоснованные требования я мог спокойно ответить: «Все идет по плану, я точен и аккуратен». И дела пошли в гору. Я довольно быстро написал статью по своей теме, отношения с руководством наладились, я приобрел уверенность в себе».

Принцип амортизации в деловых переговорах

И еще один случай амортизации, который помог руководителю предприятия получить выгодный заказ. Для меня это знаковый пример, вдохновляющий на разработку приемов психологического айкидо. Я его разрабатывал, в общем-то, для невротических людей, не сделавших карьеры и несчастных в личной жизни. А такое использование я и не предполагал. А теперь сам пример.

Предприятие это уже несколько лет поставляло сложное электротехническое оборудование крупной фирме. У них появились конкуренты, которые хотели этот заказ перехватить, и поэтому стали утверждать, что их оборудование лучше. Это их и погубило. Мой читатель использовал тут же амортизацию и сказал в присутствии заказчика конкурента следующее. «Конечно, ваше оборудование лучше. Вы очень квалифицированный специалист. Вы поняли, что ваше оборудование лучше нашего. Я до сих пор не могу понять, чем оно лучше. Но неужели вы думаете, что заказчик разберется, в чем оборудование ваше лучше, если он уже в течение трех лет приобретает нашу продукцию и не может найти в ней недостатков ни по качеству, ни по цене». Разговор сразу же был закончен. Тендер почти на миллион евро был выигран.

Руководитель этого предприятия захотел со мной познакомиться. Он пригласил меня к себе на конференцию. Я получил удовольствие от того, что он использует мои приемы в своей производственной деятельности.

Сейчас мы разрабатываем приемы психологического айкидо для использования их при ведении деловых переговоров.

Амортизация в общественной жизни

Вернемся еще раз к рассказу Р. Амортизация помогла ему и в общественной жизни.

«Кроме того, я наладил отношения со многими людьми, с которыми раньше был в выраженной конфронтации. Так, я смело пошел в дом, где меня ненавидели, и, применяя технику отставленной амортизации, изменил отношение хозяев ко мне. Любить они меня, правда, не стали, однако появилась возможность продолжать отношения с людьми на основе взаимного уважения к чужому мнению.

Еще одна новая черта характера появилась у меня после обучения методам психологической борьбы — общительность. Раньше я был нелюдимым. Теперь все переменилось. Я стал чувствовать себя свободнее в обществе, более того, я стал диск-жокеем! Это настолько поразило окружающих и меня самого, что я до сих пор, как говорится, не могу прийти в себя. Если бы такое мне предложили полгода назад, я бы ужаснулся. Как? Находиться на сцене под прожекторами, под взглядами десятков людей, постоянно шутить, придумывать на ходу остроумные повороты программы, заполнять паузы? Конечно, нет! Теперь я совмещаю научную работу

с обязанностями диск-жокея. Через некоторое время моя дискотека заняла первое место среди дискотек научно-исследовательских институтов города, и мне предложили провести общеуниверситетский вечер. Он прошел успешно, даже лучше, чем я предполагал. Я получил приглашение принять участие в театральной постановке. Меня знают многие люди. Если раньше я проходил по институту незамеченным, то сейчас едва успеваю раскланиваться. И все это за такой короткий промежуток времени! Воистину, чудесными бывают превращения людей!»

Несколько слов об общественной жизни. Целеустремленный человек общественной работой не занимается. Это обычно очень сдерживает личностный и профессиональный рост, что в конечном итоге мешает и карьере.

Один из моих подопечных жаловался на то, что его не продвигали по службе, хотя по производственным показателям и своей квалификации он подходил на более высокий пост. Оказалось, что он много лет возглавлял производственную комиссию, которая подводила итоги соцсоревнования между подразделениями. (Молодым читателям эти слова, может быть, даже и не знакомы. Но суть дела, я уверен, поймут и они.) Первое место было одно, а подразделений 12. Одиннадцать недоброжелателей, как минимум, у него было. Понятно, что когда обсуждалась его кандидатура на продвижения, противников находилось достаточно, для того чтобы провалить. Да и моему герою лучше было бы заниматься только научной работой, а не становиться диск-жокеем. Я знаю его судьбу. Диссертации он так и не защитил. (К сожалению, он уехал из России. Сейчас это очень успешный человек.)

Амортизация в личной и семейной жизни

Ситуация разрыва отношений

Пример 1.

И еще раз вернемся к нашему герою.

«В течение целого года я испытывал серьезное психическое напряжение по поводу моих сложных отношений с подругой. Все попытки наладить их разбивались о каменную стену женского упрямства. Я быстро выходил из себя, начинал злиться, но проблемы это не решало. (Общение шло по схеме психологического конфликта. — *М.Л.*) Пройдя обучение, я решил действовать по-другому.

Встретившись с подругой, я сказал, что решил серьезно разобраться в наших отношениях. (Маленькая ошибка: надо было дождаться, чтобы с такой просьбой обратилась она. — *М.Л.*) Для меня это был нелегкий шаг, отношения накалились настолько, что я мог ожидать чего угодно. И вот в течение нескольких недель подруга с большим удовольствием выливала на мою голову помои, а я отвечал: «Ну, что же, дорогая, может быть, ты и права по-своему, но давай посмотрим на это дело шире...»

(У многих не хватает веры и терпения довести амортизацию до конца; и они снова переходят на конфликтный стиль общения. Они напоминают шахматистов, которые, разыгрывая гамбитный вариант, где надо пожертвовать несколькими фигурами, жертвуют только одной, а потом пугаются продолжения. Но тогда и первая

жертва становится бессмысленной! Здесь амортизация была доведена до конца! — *М.Л.*)

Я удивлялся сам себе! Раньше я не выдержал бы и минуты таких беспочвенных оскорблений, а тут терпел, и что самое интересное, чем дальше, тем легче мне становилось слышать их. (И к холодной воде привыкают, а потом она становится приятной! — *М.Л.*) А потом я и вовсе перестал обращать на них внимание. Я лишь улыбался! И оскорбления постепенно становились менее злыми, а затем и вовсе прекратились.

Несколько дней длилось недоуменное молчание. Затем начался долгожданный серьезный разговор. И он дал свои результаты! Говорили мы много дней, говорили спокойно. Когда она повышала голос, я замолкал и улыбался, и ее тон менялся. И хотя, в конце концов, мы расстались, это произошло на ином уровне, чем прежде. Раньше стиль ее разговоров был таков: «Пти-бурдуков, ты — хам, мерзавец, сволочь, ползучий гад и сутенер при том!..» Теперь она говорила по-другому: «Ты слишком хорошо меня понимаешь, и это меня не устраивает». Таким образом, мы разошлись совершенно мирно и спокойно, а это большое достижение! Раньше я на такое не был способен, у меня просто не хватило бы терпения».

Неплохая работа, хотя и не мастерская, но для начинающего приемы психологической борьбы усвоены совсем неплохо! Возникает вопрос, а почему они расстались? Механизмы такого исхода рассмотрены более детально в других книгах М.Е. Литвака.

Пример 2.

Меня пригласили на консультацию в неврологическое отделение к женщине 46 лет. М. не могла ходить и сто-

ять, хотя в постели ноги производили движения в полном объеме. Это был функциональный паралич нижних конечностей, связанный не с гибелью нервных клеток, а с их торможением. Такой паралич развивается обычно после тяжелого душевного переживания, является одним из симптомов истерического невроза и при правильной терапии проходит бесследно. Она же болела уже около восьми месяцев. Лечение эффекта не давало.

Вот ее история.

Восемь месяцев назад муж совершенно неожиданно для нее объявил, что у него есть другая женщина, а с ней он будет разводиться. У М. тут же отнялись ноги, она громко рыдала, рвала на себе волосы. Упрекала его в том, что посвятила ему свою жизнь, отказалась от всего, окончила только техникум, а его — рабочего — довела до главного инженера. Детей у них не было по его вине, но для нее это не имело значения. Они взяли на воспитание мальчика. Муж, несмотря на ее страдания, оставался непреклонным, подал на развод и развелся. Жить они продолжали в одной квартире, но уже как соседи.

Во время беседы она плакала. Успокаивалась ненадолго. Дополнительно удалось выяснить, что работала она секретарем у крупного администратора и во многом способствовала продвижению мужа по службе. Интимные отношения для нее большого значения не имели, но и отвращения не вызывали. Сейчас она хотела, несмотря ни на что, чтобы муж вернулся в семью.

В соответствии с принципом амортизации я согласился ей помочь, но спросил, сможет ли она сыграть роль по сценарию, который мы вместе составим. Она дала согласие, и мы начали работать.

Прежде всего женщине необходимо было понять, что ее разрыв с мужем носил закономерный характер

и вытекал из их отношений. Вам, дорогой читатель, уже совершенно ясно, что наша героиня была «психологической мамой» для своего мужа. Он получал от нее «воспитание». И когда он учился, продвигался по службе, вся психологическая энергия в основном туда и уходила, а сексуальная неудовлетворенность особенно не ощущалась, так как все силы уходили на «подъем». Когда он достиг определенного социального статуса, высвободившаяся энергия потребовала применения. Вполне естественно, что он нашел подругу, которая удовлетворяла эту потребность.

М. была умной женщиной. Она прозрела буквально на глазах. Моментально прекратила плакать, лицо приняло задумчиво-печальное выражение. А самое главное, у нее восстановилось движение в ногах. Она встала и начала ходить по палате. Она даже не заметила, как она начала ходить. Лежать ей уже стало не нужно — появилось дело. Мы вместе разработали сценарий, обсудили детали ее поведения. В субботу я отпустил ее в пробный отпуск домой и стал с нетерпением ждать результатов.

Когда мы встретились, я понял, что от болезни не осталось и следа. М. была веселой, жизнерадостной, глаза блестели, она едва удерживалась от смеха.

Вот вкратце ее рассказ.

«Когда я вошла «при всем параде» в квартиру, немного волновалась, так как была не вполне уверена, что смогу сыграть свою роль. Честно говоря, я боялась, что он будет действовать не так, как мы запланировали, и у меня ничего не получится. Но когда я вошла в квартиру, он увидел меня и «офонарел», а я успокоилась. Я начала говорить, глаза его округлялись все больше и больше. Когда я закончила, он ничего не смог ответить.

Я же, не дожидаясь, когда он заговорит, пошла в свою комнату.

Вот примерно то, что я ему сказала:

— Ты правильно сделал, что меня бросил, я уже постарела, стала плохой хозяйкой, все время тебя учу, а главное — не смогла дать тебе того, что должна дать женщина мужчине в интимных отношениях. Я благодарна тебе за все то хорошее, что ты мне дал. Говорят, время лечит. Мне трудно пока в это поверить. Но это не имеет значения. Я буду рада твоему счастью».

Это был первый мой амортизационный сценарий, от которого начаты были амортизационные письма, которые я помещу в приложении к этой книге. Хочу обратить внимание на психологическое содержание концовки. Слово «пока» указывает, что двери не всегда будут открыты.

К чему приводит амортизация? Человек убирает свои колючки. Психологическая борьба учит принимать партнера в совокупности всех его качеств, как розу, принимать и цветок и шипы. Надо научиться не натыкаться на колючки партнера, а иметь дело только с цветком. Необходимо также убирать свои колючки.

Расчет здесь вот какой.

Моя подопечная убирает все колючки. Ее бывший муж общается со своей возлюбленной. Все идет хорошо. Но к хорошему человек привыкает довольно быстро. Есть ли шипы у его пассии? Конечно, есть! И когда он наткнется на них, в его памяти всплывает беседа с женой, которую он оставил. Вспомните ее монолог. Ведь в нем можно прочесть и надежду на улучшение сексуальных отношений. Он опять будет думать о ней. Не может быть, чтобы он не сделал попытки вернуться! Поэтому я спокойно ожидал следующих выходных дней. Я был

уверен, что еще и хорошо заработаю. Все-таки верну *мужа!* Самого близкого человека.

Передаю опять слово моей героине

«Прошел еще один выходной. Мы почти не разговаривали, но видно было, что он стал мягче. Тогда я посоветовала ему привести жить в их квартиру любовницу.

— Раз уж мы разошлись, зачем тебе мучиться?

Он посмотрел на меня с большим интересом и сказал:

— Неужели ты думаешь, что я такая скотина?»

Все остальное время мы провели в своих комнатах. Я специально на кухню не выходила».

Еще через неделю она с выражением притворного ужаса сказала:

— Вы знаете, он, наверное, скоро вернется назад!

— А почему вы так решили?

— Он стал выходить на кухню в одних трусах, как это было прежде. Чаще предлагает свою помощь.

— Ну и отлично, — сказал я, — что и требовалось!

— Нет, хватит, 22 года я прожила с этой марионеткой, больше не хочу!

Пример наглядно показывает, что, удерживая, ничего не достигнешь, отпуская, можешь вернуть. Еще одна закономерность: когда бросивший потом возвращается, он часто становится уже ненужным. Чем это объяснить? В процессе обучения приемам психологической борьбы у ученика происходит личностный рост, а у его партнера нет. Он становится неинтересным, так как все его действия легко просчитываются, виден их автоматизм. Мои надежды на большой заработок рассеялись, не успев как следует вырасти. И действительно, партнеры хотели вернуться, но подопечные отказывались принять их назад. Но если отношения не окончательно разорваны,

постепенно происходит перестройка партнера, и семья сохраняется. При полностью нарушенных отношениях восстановление их происходит редко.

Моим постоянным читателям интересна судьба этой женщины. Описываемые здесь события происходили в 1984 году. М. продолжала успешно работать на прежнем месте. Она стала использовать приемы амортизации и на работе и заметила, что перестала нервничать и уставать. Она много времени посвящала себе. Перестройку встретила спокойно. Без работы не осталась. Через 5 лет в возрасте 51 года вышла замуж. Она меня познакомила со своим новым мужем. Видно было, что это люди, довольные друг другом. Последние несколько лет я с ней не встречался.

Пример 3.

Мужчина 46 лет, преподаватель одного из ростовских технических вузов (назовем его П.), пришел ко мне на прием в совершенно подавленном состоянии. Три месяца назад жена, вернувшись из поездки к друзьям, сообщила, что уходит от него к другому, который разводится со своей женой, что давно уже относилась к этому человеку с симпатией, еще тогда, когда он жил в Ростове. А тут как бы наступило озарение: они поняли, что не могут жить друг без друга.

П. тяжело переживал известие, так как очень любил жену, детей, не мыслил жизни без них. Он ее уговаривал. Просил не торопиться принимать окончательное решение, предложил пожить какое-то время с предметом своей любви, убедиться, что это действительно верное решение, и уже тогда заняться бракоразводным процессом. Старшая дочь 14 лет со слезами на глазах сказала, что хотя его очень любит, но все же будет жить

с матерью. Младшая дочь 6 лет автоматически оставалась с матерью.

Положение в институте у него тоже было не стабильное, так как ему не удалось защитить диссертацию, хотя он считался талантливым математиком, и начало его научной и педагогической карьеры складывалось очень удачно. Отработав после окончания университета преподавателем в школе в течение пяти лет, он устроился на кафедру математики старшим лаборантом, а затем стал преподавателем, быстро освоил педагогический процесс, наметилась тема научной работы. Его рассматривали как восходящую звезду, и уходящий на пенсию заведующий кафедрой открыто говорил, что мечтал бы видеть П. своим преемником.

В это время П. увлекся студенткой третьего курса, своей будущей женой. Его поразила красота девушки и ее восхищение им. Они объяснились в любви и поженились. У нее уже до этого был сексуальный опыт. Но любовь к ней стала еще больше после того, как он узнал, что его будущая жена стала жертвой обмана. Для того чтобы избежать ненужных разговоров (ее семья придерживалась старых традиций), он бритвой сделал себе легкий надрез на руке во время первой брачной ночи после шумной свадьбы.

В дальнейшем у него начались неудачи с диссертацией. Жена оказалась не очень хорошей хозяйкой, и многие обычные женские заботы он взял на себя, тем более что после окончания института супруга вскоре стала начальником цеха, а затем заместителем директора небольшого предприятия. У П. был друг, который работал преподавателем философии в том же вузе. Когда ему предложили уйти на партийную работу, он согласился. Став крупным номенклатурным работником, он переехал

с семьей в другой город. Вот к нему-то и уходила жена нашего героя.

Анализ ситуации показывает, что здесь П. был «психологическим отцом» для своей супруги, а семейная жизнь являлась компенсацией его неудач на работе. Разрыв их отношений был закономерным. Осознавала это его жена, или нет, значения не имеет. Но ясно, что замуж за него она вышла не по любви, а рассчитывала на его карьеру. Но сам стиль ее поведения в семье мешал карьере мужа. Разрыв произошел в то время, когда стало очевидным, что муж успеха не добьется. Вот и пришла к ней «новая любовь». Специалисту по психологической борьбе совершенно ясно, что номенклатурный работник мог добиться успехов и благодаря заботам своей жены. Когда же он достиг желаемого, у него появилась потребность в светской жизни. Нетрудно предположить, что когда эти «психологические дети» сойдутся, то их союз будет непрочным, ведь каждый из них привык «тянуть одеяло на себя».

П. все это должен был осознать сам. Говорить ему об этом было преждевременно. Тем более что состояние П. было достаточно тяжелым. Когда он начинал говорить, то с трудом сдерживал слезы, душившие его. Мы решили написать письмо. Вы догадываетесь, каким было его содержание. Да, там он ругал себя за свои достоинства, а жену хвалил за недостатки, давал ей полную волю, оставляя пока двери открытыми. Это письмо он вручил жене перед ее поездкой к матери. Сам П. ехать отказался: «Мне надо отвыкать от тебя».

Вернулась жена раньше намеченного срока. Была в недоумении. На все ее вопросы он спокойно давал амортизационные ответы. Постепенно ему стал ясен характер их отношений в браке, прояснилась вся ситу-

ация. Жена становилась все более раздраженной. Это раздражение выливалось на детей. Она стала оговаривать П. в глазах старшей дочери, перестала заботиться о младшей. Через три дня старшая дочь заявила, что останется с папой. Младшая плакала и говорила, что не хочет чужого дядю.

П., чтобы отвлечься, стал, кроме того, заниматься физкультурой. Самочувствие его постепенно улучшилось. Супруга продолжала скандалить, но он оставался более или менее спокойным. Когда же дети перешли на его сторону, и он заявил, что на суде будет настаивать на том, чтобы дети остались с ним, супруга сказала ему, что младшая дочь не от него, а от того, за кого она сейчас собирается замуж. Он вытерпел и это, ответив примерно следующее: «Может быть, по крови она и не моя дочь, но я ее воспитал и люблю.

Кроме того, не пойму, зачем ты хочешь выглядеть в моих глазах хуже, чем есть на самом деле? Я же знаю, что без любви ты не вступила бы ни с кем в интимные отношения и тем более не могла бы быть сразу с двумя».

В конце концов, жена уехала к своему возлюбленному, но через несколько месяцев вернулась, и они стали жить, как соседи. Через какое-то время жена попыталась возобновить интимные отношения, П. сказал, что он человек гордый, продолжает ее любить, но из милости ему сексуальная близость не нужна. Он сможет пойти на это в том случае, если у него пройдет любовь к ней, во что он мало верит, или если у нее вернется любовь к нему, на что он надеется. Он до сих пор считает все происходящее с ними наваждением, которое можно объяснить лишь неурядицами у нее на работе и его невнимательным отношением к ней.

Состояние П. продолжало улучшаться. Однажды он проснулся бодрым, свежим: «Я вдруг увидел, что листья зеленые, а небо голубое. Почувствовал потребность вернуться к научной работе. Боже мой, на что и на кого я убил жизнь!» В дальнейшем было еще много всего: бракоразводный процесс, истерики жены и т. п. Но во всех ситуациях, даже неприятных, он вел себя достойно, ориентировался в том, что происходит. Иногда между ними был и секс, но он не позволял ей контролировать свое время и финансы. И при недоразумениях везде ему помогала амортизация. В конце концов, они разъехались. Дети остались с ним. Сейчас дети уже взрослые. У него уже есть внук. Жизнью он доволен.

Ситуация налаживания личных отношений

Представим вашему вниманию еще несколько примеров амортизации в личной жизни. Эти ситуации даны как примеры на каждое теоретическое положение. При этом психологам важны детали техники.

Консультирование этого случая шло по электронной почте. Публикую всю переписку.

Л., молодая незамужняя женщина 30 лет, которая уже несколько лет занималась психологическим айкидо, почувствовала влечение к своему коллеге по работе и решила не скрывать своих чувств, а сразу объясниться.

Она написала ему следующее письмо: «Г., я пишу тебе это письмо, потому что из-за некоторого волнения не могу сказать тебе это лично. Я тебя люблю! Пишу это не для того, чтобы ты стал за мной как-то ухаживать — просто хочу, чтобы ты знал.

Кроме всего прочего, мне эта любовь мешает. Может быть, после написания письма мне станет легче, а может быть... Но не надо надеяться. Я ведь понимаю, что я не очень привлекательна, уже не молода и не очень талантлива. Поэтому помоги мне, пожалуйста, выкинуть тебя из сердца. Пожалуйста, не звони и не пиши мне, пока моя любовь к тебе жива. Когда она пройдет, я дам тебе знать и мы сможем общаться как друзья.

Желаю тебе счастья, Л.»

Затем она обратилась ко мне за советом.

«Михаил Ефимович, и еще я хотела узнать, а что мне дальше-то делать? Как-то про это я не подумала, и хорошо еще если он откажется и струсит, а если согласится, то что я с ним делать буду? Я пока это письмо писала и думала на эту тему, я вот что осознала: у него, наверное, гинекофобия. (Боязнь близких отношений с женщинами, навязчивый страх неуспеха у них. Расстройство довольно распространенное. — *М.Л.*) Как-то раз его приятель предложил сфотографировать нас вместе, Г. стал отнекиваться, а когда согласился, мы стали рядом, я обняла его за талию, а он меня за плечи, я думала он в обморок грохнется, так он был напряжен и, по-моему, даже испуган.

Господи, зачем он мне? Что я с ним в постели буду делать? Он ведь будет лежать, как бревно, и всего бояться. А я ведь и сама такая, так что, выйдет, будут лежать рядом две чурки?

Но ведь он же очень мне нравится. Он ведь очень хороший на самом деле человек. Наверное, я хочу его из жадности: он как чемодан без ручки (это я у вас как-то услышала такой образ) набит сокровищами, но его не унести — не за что взяться. Вот я, как мартышка, и скачу вокруг этого чемодана — и унести не могу,

и бросить жалко. Так вот я теперь и не знаю, что делать. Но, может, все же отправить письмо в качестве тренировки? Л.».

А вот мой ответ.

«Письмо составлено правильно. Может быть, стоит смягчить чувства фразой: «Не знаю, что это такое, но меня к тебе влечет как к мужчине. Может быть, это любовь».

Поменяй цель этого письма. Не затянуть к себе в постель мужчину, а приобрести новый опыт. Ты планируешь результат, а нужно процесс. Может быть, вообще ничего не получится. А если и окажетесь в постели, то чувства подскажут, что делать. Если выяснится, что поведение было неправильным, то тогда будем разбираться. А может быть, все славненько и выйдет. Зачем же себя дергать заранее. Вот, когда не получится, тогда и будем переживать, а может быть, радоваться. Успехов. М. Литвак».

Вскоре я получил ответ.

«Михаил Ефимович, я вчера вечером послала Г. письмо и вот только что получила ответ. Пересылаю его Вам.

«Если бы я за кем-то ухаживал, то это скорее могла бы быть ты. Просто я как тельняшка без четких ориентиров и порта приписки, и относиться ко мне надо соответственно. Я слишком непостоянен и пустоват, чтобы могли возникать какие-то симпатии. Оно того не стоит, поверь. Мы любим думать о каком-то образе, а за ним часто на самом деле стоит ничто (или очень мало, сама знаешь, как делаются на пустом месте красивые фотки). Я всегда рад знать, что есть такой друг, как ты, и, если это уместно здесь сказать, то не бери в голову и не унывай. Удачи!»

Конечно, в то, что он ответит, я не сомневалась, система работает! Но как-то горестно мне стало, на глазах навернулись слезы. Что мне думать про это, не знаю. Конечно, это здорово, что ситуация прояснилась, но как-то все печально. Опять я рассчитывала на какой-то результат и расстроилась из-за того, что вышел не такой, как я ожидала. Пишу и плачу. Спасибо Вам, Михаил Ефимович за советы. Л.».

Вы обратили внимание, дорогой читатель, что у человека, не умеющего общаться, любой ответ вызвал бы отрицательные эмоции. Сейчас ей стало горестно, но если бы он дал согласие, то она была бы в панике.

А вот мой ответ.

«Л.!

Все идет великолепно. Он ответил тебе, как ответил Евгений Онегин Татьяне. Ответь ему так: «Г., спасибо за откровенность. Ты прав. Ты просто как тельняшка без четких ориентиров и порта приписки, и я буду относиться к тебе соответственно. Ты действительно слишком непостоянен и пустоват, чтобы могли возникать какие-то симпатии. Оно того не стоит, я верю. Ты абсолютно прав. Я создала образ, а за ним часто на самом деле стоит ничто (или очень мало). Симпатия к тебе как к мужчине у меня уменьшилась уже процентов на 50–60. Будем просто спокойно работать. Я поняла, что первое письмо я писала не тебе. Я просто ошиблась адресом. Но я хочу сказать еще раз спасибо. Благодаря тебе я поняла, что я способна на сильные и искренние чувства, благодаря тебе я научилась их выражать и благодаря тебе я стала более проницательной. Успехов тебе и счастья. Еще чуть-чуть, и я уже спокойно буду работать с тобой. Во время писания мое влечение к тебе как мужчине уменьшилось

еще на 20%. Осталась только симпатия как к хорошему искреннему человеку».

Успехов. М. Литвак»

Л. сразу же написала мне ответ:

«Михаил Ефимович! Спасибо!!! Отличный ответ!!! Представляете, я как раз вчера перечитывала Евгения Онегина и такая же ассоциация у меня родилась! «Когда бы жизнь домашним кругом я ограничить захотел...»

Все просто здорово! Я отправила это письмо и потеряла к нему интерес. Больше писем ему писать не буду. Общаюсь с ним без волнения. Нормальные рабочие отношения. Спасибо Вам большое!!!!!! Л.»

Вы спросите, почему я это называю налаживанием отношений? Ведь ничего не получилось! Но ведь она пыталась наладить, но не удалось из-за партнера. Да, они не вместе, но теперь она уже не думает о нем и может заметить кого-нибудь другого. Так что можно отнести ей это в актив.

Еще одна из моих подопечных использовала этот прием. Получилось только на третий раз с третьим. Она, наконец, нашла умного человека, который и не отказал ей и не стал сразу лезть в постель. Теперь она с ним счастлива.

А можно еще и так
(Из практики Б.М. Литвака)

Он ее любил и хотел самых близких отношений. Она ценила его как умного собеседника. Но совсем прекратить с Ним отношения не желала, и предложила остаться друзьями, что не устраивало Его.

Ситуация предельна ясная. У нее есть сексуальный партнер, а его она держит на запасном пути. Более того, Она была очень лояльна и порекомендовала ему найти

сексуальную партнершу, что Он отверг, как невыполнимое для него действие, ведь в этом качестве Он мыслит только Ее. Но он обещал попробовать, если получится. Уже в этот момент, он заметил, что ее слегка передернуло. Он продолжал с Ней встречаться еще пару месяцев. Ему стало совсем невмоготу. Никакой подружки он себе не завел и продолжал с ней редкие платонические встречи. А месяца через два Он обратился к Ней с просьбой найти хорошего гинеколога, ибо девушка, с которой у него сейчас сексуальные отношения, должна сделать аборт. Кроме того, Он попросил Ее побеседовать с его девушкой, чтобы Она уговорила сделать аборт, так как та собирается оставить ребенка. Он ей сказал следующее: «Я люблю только тебя, я надеюсь, что ты меня еще полюбишь. А детей я хочу завести только от тебя. Да и сексом с ней я занимался только по твоей рекомендации». Конечно, он блефовал, но Ее реакция была такова, что у нашего героя прошла вся любовь к ней. Не буду ее описывать. Придумайте сами. Конечно же, она была невротической личностью. А в любви невротические личности ведут себя в соответствии со следующим правилом: «Я могу тебя любить, а могу и не любить, но ты все равно должен меня любить». Так использование принципа амортизации в один момент решило многомесячную проблему.

Соседские отношения

Это письмо написала моя ученица, которая никак не могла воздействовать на соседа, который во дворе их дома ставил свою достаточно дорогую машину так, что моя подопечная с большим трудом могла выехать со двора. Устный разговор эффекта не дал. Письмо это она закрепила на лобовом стекле его машины.

«Здравствуйте, дорогой сосед!

От всего сердца хочу поблагодарить Вас за неоценимую услугу, которую вы оказываете мне всякий раз, когда ставите свою машину так близко к моей.

Я совсем недавно получила права и, конечно, еще не полностью овладела мастерством вождения. Учитывая это, каждый раз, когда мне приходится выезжать, я изо всех сил стараюсь не задеть Вашу машину, и совершенствую, таким образом, свое мастерство вождения. Степень сложности упражнения повышается еще и тем, что при выезде моя машина иногда соскальзывает с ледяного бордюра и мне приходится прикладывать массу усилий, чтобы не задеть при этом вашу машину.

Я высоко ценю то, насколько самоотверженно Вы рискуете вашей машиной ради того, чтобы я поскорее научилась водить. На всякий случай я бы хотела заранее извиниться, если в процессе выполнения этого упражнения я нечаянно поцарапаю или помну вашу машину. Впрочем, надеюсь, что этого не произойдет. Но даже если это и произойдет, то ничего страшного не будет. Ведь вы застраховали свою машину! Главное, чтобы я научилась водить машину как можно быстрее.

Еще раз большое Вам спасибо.

С признательностью,

Начинающий автолюбитель».

Эффект был поразительный. На следующий день он стал парковать свою машину в другом конце двора.

Ситуация «Муж — жена»

Пример 1.

На прием ко мне пришел рабочий завода Ф. Он жаловался на бессонницу, настроение его было подавленным.

Связывал он это с тем, что отношения с женой дошли до крайней степени конфликтности. Оба были вспыльчивы, скандалили. Однажды, не выдержав оскорблений жены, он избил ее. Была вызвана милиция, и Ф. осудили на 15 суток. После этого эпизода жена стала скандалить еще сильнее, а он себе этого уже позволить не мог, так как боялся осуждения на еще больший срок, тем более что жена не раз грозилась это сделать. Брань ее фактически же ничем не провоцировалась.

Обучившись амортизации, Ф. понял, как следует себя вести. И однажды, когда жена послала его... (в дальнюю дорогу с точным указанием адреса), спокойно сказал, что пойдет туда с удовольствием, если она укажет, каким транспортом проехать, и даст денег на проезд. Жена онемела. Впервые за много лет она накрыла стол и пригласила Ф. к обеду. Ночью он спокойно уснул без лекарств. Разбужен был будильником. Когда он пришел ко мне на прием второй раз, то весь светился от радости.

Пример 2.

На солидном банкете жена приревновала мужа, занимающего большую должность, и плеснула ему в лицо шампанское из бокала, который держала в руке. При этом еще она на него стала истерически кричать: «Мерзавец, изменщик, предатель, сволочь!»

Когда они вернулись домой, он собрал свои вещи и ушел в комнату со словами: «Я тебя очень люблю и не могу позволить, чтобы с моей женщиной жил мерзавец, изменщик, предатель, сволочь. Я теперь буду над собой долго работать, и когда перестану быть мерзавцем, изменщиком, предателем и сволочью, мы с тобой заживем счастливой жизнью». Она его еще раз

оскорбила. Он опять согласился и еще раз объяснился ей в любви, но вернуться в спальню отказался. Месяца два он продолжал ругать себя теми словами, которыми называла его жена. В конце концов, отношения наладились. Прошло уже восемь лет. Недоразумения в семье бывают, но ни одного оскорбления жена себе не позволяла.

Ситуация «Жена — муж»

Жена была недовольна тем, что муж возвращался поздно с работы. Скандалы и нотации к успеху не привели. Она воспользовалась профилактической амортизацией. Как только муж приходил с работы, она бросалась с радостью ему на шею и говорила примерно следующее: «Как я рада тебе. Можешь не объясняться. Раз ты задержался, значит, у тебя была уважительная причина. А я приготовила чудесный ужин». Примерно через неделю он стал приходить с работы вовремя, а на все его предложения она отвечала согласием и говорила: «Как скажешь, милый!». Скандалы прекратились.

Ситуация «Родители — дети»

Часто конфликты между взрослеющими детьми и взрослыми возникают в связи с тем, что дети хотят большей самостоятельности, а родители пытаются сохранить командное положение.

Пример 1.

Послушайте рассказ Т., 35 лет, у которой 13-летняя дочь вышла из повиновения. Воспитывала она дочь без отца, старалась, чтобы дочь этого не чувствовала, опекала ее и т.п. Дочь к этому времени стала отказываться

от занятий в музыкальной школе, требовала туалеты, которые были им не по средствам, хотела бесконтрольно пользоваться временем и т.п.

«После обучения принципу амортизации, когда разразился очередной скандал в связи с нежеланием ходить в музыкальную школу, я решилась поступить в соответствии с полученными знаниями. Я спокойно пригласила дочь на беседу и сказала ей примерно следующее:

«Лена, ты права, я поняла, что ты уже взрослая. С сегодняшнего дня я даю тебе полную свободу. Единственная просьба — когда ты уходишь надолго, сообщай, когда вернешься».

Она согласилась, еще не зная, что ее ждет. Я решила воспользоваться одним из правил амортизации: «Не предлагай своих услуг. Помогай, когда сделал свои дела». В тот же день она пошла к своей подруге и вернулась поздно.

Когда дочь вернулась, я была уже в постели. Она попросила покормить ее, а я предложила ей взять еду самой. Хлеба в доме не оказалось. Я сослалась на то, что не успела. Дочь стала меня упрекать, что я не люблю ее, что я плохая мама и т.п. Мне было трудно, но я соглашалась со всеми ее утверждениями. Потом я стала сама говорить, что с матерью ей не повезло. В такой борьбе, где я все время уступала, прошло месяцев семь. В конце концов, без наставлений дочь взяла инициативу на себя, сама распределяла обязанности.

Мне была отведена роль поварихи: «Мама, ты лучше готовишь».

Она убирала квартиру, делала мелкие покупки. Большую стирку мы делали вместе, мелочи она стирала сама. Постепенно у дочери наладились отношения с подругами в классе. Она стала спокойней, уверенней в себе. Через

год нашла себе работу в кооперативе, который делал игрушки. Я ей помогала освоить процесс. Так решился вопрос с ее гардеробом. Деньги на одежду она стала зарабатывать сама. Летом следующего года на заработанные деньги мы купили ей путевку в лагерь. После возвращения я заметила, что моя дочь села за пианино. Она мне рассказала, что в лагере подружилась с парнем из другого города. Договорились переписываться и встретиться на следующий год, а может быть, раньше. Так к моей дочери пришла первая любовь. Мне было приятно, что она поделилась со мной. Если бы я не изменилась, то вряд ли могла бы быть для дочери подругой. Я совсем перестала командовать, я только подчинялась».

Прошло почти 15 лет после этого рассказа. Дочь вышла замуж, и счастлива в семейной жизни. Общественный и материальный статус моей подопечной настолько вырос, что я даже не решаюсь намекнуть, кем она стала. Но при встречах она отмечает, что помогла ей психология общения, и все началось с психологического айкидо и принципа амортизации.

Пример 2.

Еще более серьезными бывают конфликты, когда дети становятся взрослыми, но родители продолжают активно вмешиваться в их жизнь.

Подросток в возрасте 15 лет, всегда примерный мальчик, серьезный, активный, занимавшийся в спортивной школе и подающий большие надежды, неожиданно увлекся девушкой 18 лет. Он стал поздно возвращаться домой, пропускать тренировки, хуже учиться в школе. Девушка, с которой он встречался, имела большой сексуальный опыт, что также пугало родителей. Сын же говорил, что любит ее, что он

уже взрослый и знает, что ему делать. Убеждения, скандалы эффекта не давали. Мать постоянно рыдала, отец был подавленным: ему надо было скоро уходить в плавание, а мать пришлось положить в больницу. Амортизацию проводил отец:

«Сынок, прости, что мы вмешиваемся в твою жизнь. Мы как-то прозевали, что ты уже вырос. Ты действительно больше понимаешь в жизни и благороднее нас. И любить ты можешь лучше. Действительно, какое это имеет значение, что она старше и уже имеет сексуальный опыт? Может быть, это даже лучше. Сравнив тебя с другими, твоя избранница будет тебе преданна, да и тебя сможет обучить сексу. Да и зачем тебе сверстница, да еще и девственница. Это все равно, что не разношенную обувь носить. Удовольствия никакого, а ноги натирает».

Не буду описывать изумление сына. Отношения окончательно наладились дня через три. Мать тоже освоила технику амортизации и через неделю была выписана из больницы в хорошем состоянии.

Ситуация «Дети — родители»

Довольно часто к нам приходят дети, родители которых чересчур рьяно донимают своих взрослеющих детей в стремлении «наставить их на путь истинный». Дети вообще очень успешно пользуются амортизацией. А вот вам и пример такой амортизации, который придумал один из моих читателей, юноша 15 лет. Парень как парень, учился хорошо и, как мог, подрабатывал на компьютере. Во время недоразумений мать его все время упрекала тем, что он высосал из нее все ее молоко. (Обычно говорят, что выпил все соки, а тут почему-то

молоко. Молоко, так молоко. — *М.Л.*) Так вот, мальчик подготовился и после очередного «молочного» упрека сказал маме следующее: «Мама, я понимаю, я нанес тебе серьезный ущерб, я выпил все твое молоко. К сожалению, в силу своих физиологических особенностей свое молоко я отдать тебе не могу, а долги отдавать надо, я хочу рассчитаться коровьим молоком». И вынес ей два ведра молока, которое купил заранее. Мать разрыдалась, стала жаловаться на свою не вполне удачную жизнь (сына она воспитывала одна), но сына больше молоком не упрекала. Сын понял страдания матери. Отношения у них стали теплее.

Ситуация «Свекровь — невестка»

«Конфликты со свекровью отравили мне жизнь. Я уже не могу смотреть на мужа, скоро у меня пройдет вся любовь, — с волнением и слезами на глазах говорит В., миловидная женщина 36 лет, придя на занятия в группу. — Женаты мы уже 12 лет, дочери 11 лет, а свекровь вмешивается во все мои дела. Хотя мы живем раздельно, она приходит нам «помогать» почти ежедневно. При любом недоразумении она говорит, что сын мог взять женщину и моложе, и красивее, и хозяйственнее, и умнее... Дело доходит до криков, слез, истерик как с моей, так и с ее стороны».

(Дорогие мои женщины! Какие вы бы ни были, все равно некоторым невротизированным свекровям вы не понравитесь. Когда писалось первое издание, мы еще не все осмысливали так, как сейчас. К сожалению, сексуальная жизнь между супругами во многих семьях не налажена. Тогда у таких женщин сыновья играют роль психологических мужей. С сыновьями они обсуждают

все жизненные проблемы, делают совместно какие-то дела, иногда даже обнимаются, подводят итоги совместной деятельности. В общем, делают все то, что связывает мужа и жену, кроме интима. А тут приходит какая-то чужая женщина и отбивает ее сексуального партнера. Ну, скажите, пожалуйста, как эта женщина может понравиться. Она всегда будет или слишком высокой или слишком маленькой; или слишком молодой или слишком старой; или чересчур образованной или невеждой. Дальше продолжайте сами. Берите любой признак: одежда, косметика, ведение домашнего хозяйства, стирка и пр. Так что в плане профилактики конфликтов лучше в подобных случаях держаться подальше от свекрови. Нет, если свекровь счастлива в своей семейной жизни, то тогда у вас есть шанс ей понравиться. Более того, она сможет еще быть вам полезной, если вы обратитесь к ней за помощью. Сама же она навязываться не будет. Но если нет возможности не контактировать, используйте свекровь как тренажер или как спарринг-партнера. А на него, как известно, не обижаются, даже если ударит больно. — *М.Л.*)

К занятиям В. приступила с энтузиазмом. Через неделю она рассказывала: «В субботу утром все ушли в сад, а мы со свекровью остались на хозяйстве. Я как-то не так, с ее точки зрения, убрала постель, и она сразу заметила, что ее сын мог бы выбрать жену гораздо лучше. Я тут же с этим согласилась, добавив, что он мог бы взять жену не только более хозяйственную, но и красивее, умнее, моложе и т.п. Говорила спокойно. Я вспомнила, как она упрекала меня раньше, и перечислила свои недостатки и достоинства мужа. Поблагодарила ее за то, что она воспитала мне такого мужа. Глаза свекрови расширились, чувствовалось, что она потеряла ориен-

тировку. Не сказав ни слова, она включила телевизор и с отсутствующим видом стала его смотреть. Вскоре ее стало знобить. Она накинула на себя плед. Часа через полтора, сославшись на головную боль, прилегла на диван. У нее поднялось артериальное давление. Пришлось ей принимать таблетки. Слава богу, что обошлось без вызова «скорой помощи».

Здесь мы с вами наблюдаем очень интересное явление, которое иллюстрирует связь конфликта, эмоций с внутренними органами и ее роль в сохранении здоровья. Свекровь В. по причине, о которой скажем несколько ниже, находилась все время в состоянии постоянного эмоционального напряжения, которое обычно сопровождается выбросом в кровь избытка адреналина и ряда других веществ. В норме они необходимы нам, расходуются в процессе работы. Иногда они накапливаются в большом количестве, и для их разложения требуется особо интенсивная деятельность. Если этой деятельности нет, то у одних начинает повышаться давление, у других болит желудок и т.п. Вот почему скандал не так неприятен, как это может показаться. Во время конфликта, особенно протекающего бурно, происходит энергетическая разрядка, которая приносит временное облегчение. Некоторые даже засыпают сразу после конфликта, а потом, вспоминая, говорят, что всласть поскандалили. Э. Берн считал скандал формой извращенного секса.

Но продолжим дальше.

Любая, даже самая интересная, работа вызывает в организме то или иное напряжение. Организм «перегревается». Самым лучшим «охладителем» является радость любви. А если ее нет? Тогда на выручку приходит конф-

ликт. Итак, лучшая профилактика конфликта — любовь. Теперь понятно, почему конфликтует свекровь нашей героини? Правильно, прожила она всю жизнь без любви, компенсируя ее конфликтом, о чем мы говорили выше, а когда лишилась этого заменителя, ей стало плохо.

Как-то на одном весьма представительном совещании я сказал, что профилактикой многих раздоров, а то и войн был бы хорошо отлаженный секс. Воевать было бы некогда, да и сил бы не было. Многие возмутились. Да я и сам все это сказал, чтобы развеять скуку, царившую на этом совещании. А ведь что-то в этом есть!

Когда мои ученики выходили при помощи амортизации из конфликта, то их партнерам довольно часто становилось хуже. Нередко они и сами отмечали у себя состояние некоторой подавленности, так как вдруг обнаруживали, что им становилось неинтересно общаться со своими прежними партнерами. Ничего страшного в этом нет. Какое-то время вас (если вы придете к нам) поддержит группа. А если вы будете думать о своих близких хорошо, то поймете, что они выдержат это ухудшение, придумают что-нибудь сами или обратятся за помощью к специалисту. А если обратятся к нам, то мы и им поможем. Тогда и у ваших близких начнутся положительные изменения, и они снова приобретут для вас интерес еще больший, чем прежде. И вам будет лестно, что вы сами способствовали таким переменам. Но если этого не произойдет, вы расстанетесь безболезненно для обеих сторон. Для вас начнется новая интересная жизнь, партнер найдет себе другого для конфликтов, раз они ему необходимы. А если он захочет вас вернуть, то обратится к вам и обучится технике амортизации.

* * *

Амортизация применима в общественной жизни, на производстве, в семейных отношениях и в условиях их распада. Здесь необходимо:

1. Принимать человека в целом, стараясь не натыкаться на его колючки.

2. Доводить амортизацию до конца, уметь ждать результата.

3. На начальных этапах обучения писать «амортизационные письма».

4. Прежде чем разрывать отношения, их налаживать.

Глава 4

Командовать или подчиняться?
(специально для руководителей)

Дорогие господа руководители! Подозреваю, что именно с этой главы вы и начали чтение книги. Это неплохо! Потому что лучше всего запоминается последнее. Но если вы читали все по порядку, тоже хорошо, потому что и первое запоминается лучше всего. Кстати, это следует учитывать при составлении речей, докладов и выступлений и самые важные положения размещать в начале или в конце. Но если вы хотите, чтобы запомнилась вся ваша речь, следует овладеть методикой целенаправленного моделирования эмоций, о чем у нас пойдет речь в следующей книжке. Она уже опубликована и так и называется «Психологическая диета, или целенаправленное моделирование эмоций». Но и ее можете не читать, так как она целиком включена в книгу «Командовать или подчиняться», которая уже выдержала несколько изданий.

Господа руководители, предприниматели, банкиры, топ-менеджеры, администраторы, общественные и политические деятели, т. е. все те, кто являются первыми лицами в своем коллективе!

Помните, что вы являетесь в нем главным психологом, даже если держите в штате психолога и психологическую службу, так как именно вы формируете психологический климат. От ваших деловых качеств зависит, будут ли успехи, а от вашего психологического умения зависит, как эти успехи достигнуты — легко или с большим эмоциональным напряжением. Если у вас все получается легко, то можете дальше не читать. Если, придя домой, вы забываете о своем производстве, если у вас нет бессонницы, внутреннего эмоционального напряжения, если вас никогда не охватывает ярость и в бессильной злобе не сжимаются кулаки, если вы можете спокойно уехать в отпуск и длительную командировку или на учебу и не думать о том, как у вас идут дела на производстве, то вам также можно отложить книжку. Если у вас никогда не повышается давление, не болит сердце, не мучает язва желудка и если вы внутренне спокойны перед серьезным деловым разговором или публичным выступлением, зачем зря тратить время на чтение? Лучше пройдитесь по свежему воздуху или займитесь каким-нибудь приятным делом!

Но если, общаясь с женой (или не женой), вы думаете о получении кредита, а во время просмотра кинофильма вспоминаете, что не все растолковали своему помощнику, который уезжает в командировку, и бросаетесь к телефону, если в сауне вы думаете об одном из ваших заместителей, на которого нельзя положиться, так как он все напутает, а во время танцев — о юристе, который вместо того, чтобы помогать вам, вставляет палки в колеса, а избавиться от него нельзя, ведь он знает все законы, если на собрании вы говорите интересные вещи, а вас не слушают, если вы хотите стать президентом или получить Нобелевскую премию, то попробуйте почитать еще немного. А если вам эта глава понравится, то мы

специально для вас напишем книжку. Название уже известно — «Командовать или подчиняться». Так я писал в 1990 г. Сегодня эта книга издана, и уже ее лет восемь трудно достать на книжном рынке. А вдохновили нас на ее написание ваши отзывы.

Да и история появления этой главы связана со следующим обстоятельством. Было это в 1983 г. Один из руководителей института усовершенствования специалистов высшего звена обратился к нам за консультацией. Курсанты, приезжавшие на двух-трехмесячное обучение, позволяли себе злоупотреблять алкоголем, нарушали дисциплину в общежитии, пропускали занятия. Потом они просили прощения, давали слово, что больше это не повторится. Их прощали, но пьянство как снежный ком разрасталось, дезорганизуя педагогический процесс. Двух человек даже пришлось направить в психиатрический стационар для купирования запоев, и до пяти процентов слушателей отчислялось за пьянство.

Мы разработали специальные приемы, которыми удалось прекратить пьянство на производстве еще задолго до пресловутой, непрофессионально проведенной кампании борьбы с пьянством в нашей стране.

После консультации со мной руководители циклов во вступительной беседе говорили примерно так: «Дорогие коллеги! Вы взрослые люди и воспитывать вас мы не собираемся! У нас есть ряд правил, которые следует соблюдать. Одно из них состоит в следующем. Если нам станет известно о пьянстве курсанта, то он будет отчислен. Слово «известно» здесь обязательно. Этим мы показываем, что следить за курсантами не будем. Но если нам позвонит комендант общежития или кто-нибудь из вытрезвителя, то результат может быть один — отчисление. Правило у нас соблюдается

как в шахматах: «Взялся — ходи». Вначале мы все это проверили на нашем цикле. К сожалению, уровень алкоголизации среди психиатров, психотерапевтов и наркологов примерно такой же, как и среди других слоев населения. И у нас пили. И мы проводили воспитательную работу типа «Как тебе не стыдно». И у нас дело, в конце концов, заканчивалось отчислением по 2–3 человека за цикл.

Сначала нам не поверили. Пришлось двоих отчислить. Отчисление проходило следующим образом. Курсанту говорили: «Я вам сочувствую, мне очень неприятно, что так получилось. Зла у меня на вас нет. Приедете в следующий раз. На производство мы сообщать не собираемся. Причину отчисления придумайте сами». Пьянство прекратилось. Во всяком случае, нам об этом не было известно.

Анализ эпизода прост. Ранее педагоги с курсантами вели себя в стиле Р-Д. Естественно, повоспитывав своих подопечных, они их прощали. Какое-то время подчиненные вели себя более или менее достойно, но потом опять срывались. В конце концов, их пришлось отчислять, что было неприятностью для педагогов и драмой для курсантов. После консультации общение шло по линии В-В. Курсанты даже не думали просить прощения. Обычно они говорили: «Да, мы вас понимаем».

Еще один пример. В январе 1989 г. в клинику нейрохирургии поступил больной П., 32 года, директор совхоза. Подозревали, что у него опухоль головного мозга. После обследования, которое показало, что опухоли нет, больной был переведен в клинику неврозов.

А теперь послушайте его историю.

П. успешно учился, окончил сельскохозяйственный вуз и стал довольно быстро продвигаться по службе. В 27 лет он уже был главным агрономом крупного

зерносовхоза Ростовской области. «Это было золотое время. У меня был свой участок работы, а остальное меня не касалось, хотя по положению я был заместителем директора совхоза». Когда его начальник в 1986 г. получил повышение, его преемником стал П., который, как сейчас говорят, круто взялся за дело. Он развернул строительство не только жилищное и производственное, но и социальное. В короткий срок были построены амбулатория, клуб, животноводческая ферма, повысились урожаи. Но, к сожалению, он не был знаком с принципом амортизации. И за время своего директорствования успел перессориться с вышестоящим начальством, редактором местной газеты, заведующим клубом и главным врачом амбулатории. Не лучшим образом складывались у него отношения с заместителями и рядовыми рабочими совхоза. П. стал раздражаться не только на работе, но и в семье.

В 1987 г. он обратил внимание на какую-то тяжесть в ногах, но к врачам не обращался. К началу 1988 г. уже побаливало сердце. Нарастала раздражительность, ухудшился сон. В бессонные ночи вел мысленные разговоры со своими обидчиками «сверху» и нерадивыми подчиненными. В совхозе по жалобам часто работали конфликтные комиссии, сам П. судился с районной газетой за клевету в его адрес.

Заболел П. 9 ноября 1988 г., когда после очередного напряженного совещания, которое проводилось после не менее напряженных праздников, у него появились сильные боли в области сердца. Поскольку с местным врачом у него были конфликтные отношения, за помощью обратился в районную больницу, где заподозрили инфаркт миокарда. Через несколько дней, когда боли в сердце несколько утихли, для дальнейшего лечения был переведен в областную клиническую больницу. Боли

в сердце не прекращались почти месяц, хотя инфаркта обнаружено не было. В середине декабря они прошли, но начала сильно болеть голова, из-за головных болей П. не мог спать. С подозрением на опухоль головного мозга П. поступил в клинику нейрохирургии, а затем к нам. Две недели ушли только на то, чтобы убедить П. в том, что причина его болезни в образе жизни и стиле руководства. Он упорно мне доказывал, что с «тем народом все это применять бесполезно». Но, тем не менее, посещал тренинговую группу. Постепенно скепсис уходил, и он стал интенсивно разучивать приемы психологического айкидо.

Позволю себе маленькое отступление от темы.

Господа руководители, учитывайте, что вы умнее и информированное своих подчиненных. Я заметил, что многие руководители, как и наш герой, злятся, что подчиненные не сразу их понимают. Теперь вам понятно, что не следует на них злиться, надо помочь им понять или давать распоряжения тем подчиненным, которые его могут выполнить. Знать нужно свои кадры! Сами их подбирали!

Вспомните историю великих открытий. В своем внедрении они проходят три этапа: первый — «этого не может быть, потому что не может быть никогда», второй — «в этом что-то есть» и третий — «только так и должно быть!» Поэтому, если вы действительно придумали что-то принципиально новое, оно должно встретить ожесточенное сопротивление сверху и молчаливое неприятие снизу. Если же вашу идею все восторженно приняли, значит, в ней нет ничего принципиально нового.

Но вернемся к П.

Вот почему наш герой в течение двух недель не соглашался перейти на новый стиль общения, вот почему,

когда я прихожу к вам, то девяносто девять из ста сначала не дают согласия на организацию секции психологического айкидо у себя в коллективе. И если мне удается кого-то уговорить хотя бы через полгода, я считаю это большим успехом. А отказы принимаю спокойно, так как они закономерны. Часто мне даже говорят такие фразы, после того, как я уже в течение получаса рассказывал о том, что дает внедрение психологических приемов управления: «А вы мне докажите, что мне нужно осваивать все ваши эти приемы». И я соответственно разработал такой ответ: «Хорошо, я постараюсь вам доказать. Но у меня пока еще очень низкая квалификация. Пока к тому, что я уже сказал, мне нечего дополнить. Но я еще поработаю над собой годика два, и тогда приду к вам. Может быть, мне удастся вам доказать, что заниматься психологической подготовкой стоит и тому руководителю, у которого дела идут успешно».

Сейчас мне никто из руководителей уже не отказывает. Просто я уже много лет никому и никогда не предлагаю своих услуг. Сам же я никому не отказываю, да и соглашаюсь с первого раза, как того требует психологическое айкидо.

Иногда руководители ко мне сами приходят, но мало кто удерживается длительное время. Однажды, лет пять назад, ко мне обратился чиновник большого ранга. Он для встречи со мной специально приехал из Москвы. Часа два мы выясняли его многолетнюю ситуацию. Он понял, что ему нужно делать. Он разобрался в том, что два года назад принял стратегически неправильное решение, которое вначале дало неплохой непосредственный результат, потом все стало разваливаться. Затем он спросил меня, почему я не хожу по кабинетам и не предлагаю свои услуги. Я ему задал вопрос, принял ли бы он меня, если бы я пришел к нему два года назад,

когда дела его шли великолепно. Он подумал и честно признался, что принял бы из вежливости как известного писателя. Но в кабинете я у него пробыл бы не больше 5 минут. Кстати, мы еще встречались пару раз. Ситуацию благополучно разрешили. И вот уже несколько лет мы не видимся. Я знаю, почему. Человек не привык к систематической психологической подготовке. Станет хуже — придет. Адрес знает. А если я сменю место жительства, то сможет разыскать.

Но П. деваться было некуда. Вот он меня и слушал, а потом и слушался. Приперло его. Когда он проникся идеей психологического айкидо, он овладел некоторыми приемами очень быстро. Да и здоровье его очень быстро стало улучшаться. Тогда на субботу и воскресенье он был отпущен в пробный отпуск для «полевых испытаний». В понедельник я выслушал его восторженный отчет.

«В субботу я собрал всех на совещание, отметил то положительное, что было сделано, и поблагодарил исполнителей. Затем я попросил прощения у одного из своих заместителей за то, что он не выполнил ряд довольно простых работ: «Если бы я Вам все это как надо растолковал, — сказал я ему спокойно и очень тихо, — то Вы бы, безусловно, все сделали». И я еще раз рассказал, в чем суть распоряжения. Надо было видеть его в это время! Он побледнел, потом покрылся пятнами и какое-то время не мог произнести ни слова. Потом, заикаясь, объяснил весьма невразумительно причину невыполнения. Но самое интересное и неожиданное для меня оказалось то, что другие участники совещания стали каяться в своих грехах. Совещание прошло удивительно быстро и продуктивно, без обычной нервотрепки. Я получил глубокое удовлетворение. Подчиненные тоже были довольны. Если раньше после совещания они ходили и

переругивались между собой, то теперь каждый сразу занялся своим делом».

Нетрудно заметить, что здесь был применен прием профилактической амортизации. Если бы П. стал обвинять своего заместителя, то тот бы стал оправдываться. Вот П. и согласился заранее с его доводами. П. мы выписали из клиники. Благодарностям не было предела. Это было время застоя, и он принял посильное участие в оборудовании нашей клиники новой мебелью. Несколько раз еще приезжал на занятия и месяца через два, как вы сами понимаете, исчез из поля зрения. Я иногда задаю вопрос своим подопечным, сколько времени нужно заниматься физкультурой и гигиеной тела. Я же и психологической подготовке дал такое физкультурное название, чтобы подчеркнуть, что ею нужно заниматься систематически. Есть же еще и ***психологическая культура и психогигиена.*** Об этом речь пойдет ниже.

К сожалению, многие не понимают, что болезнь — это благо. Это сигнал нашего организма о том, что он больше не выдерживает глупых поступков своего хозяина и заболевает для того, чтобы выйти из той ситуации, с которой не может справиться беспечный распорядитель своего организма. Во время болезни организм учит нас правильному образу жизни. Мы начинаем правильно питаться, вовремя ложимся спать, регулярно отдыхаем, начинаем заниматься лечебной физкультурой. Появляется возможность повысить свой культурный уровень и подумать о стратегии жизни. Болезнь развивает и интеллект. Тогда организм перестает болеть. Но едва мы выздоровели, так мы сразу забываем уроки болезни и продолжаем делать все то, что делали до болезни. Организму ничего не остается делать, как снова заболеть. Если он перестает нам верить, то болезнь нас

не отпускает, становится хронической и тем самым спасает от многих вредных действий. К сожалению, многие гении только потому и стали гениями, что тяжело болели.

И вот еще довольно показательный пример профилактической амортизации. Со мной консультировался командир строительной части, в которой служил сын моего друга. Командир волевого плана, при чрезвычайных происшествиях кричал, грозил нарушителя отдать под суд. Тот умолял простить его, обещал, что больше не будет. После двух занятий психологическим айкидо командир, предварительно проведя расследование, вызвал очередного нарушителя, усадил его, дал закурить, расспросил у него, как идут дела, а затем спокойным, тихим голосом сказал: «Я тебя очень ценю. Ты хороший парень, но ты совершил противоправное действие, и я вынужден передать дело в прокуратуру. Хочется верить, что все обойдется. Мне будет жаль, если тебя осудят». Солдат ничего не сказал и понуро вышел из кабинета. Несколько дней правонарушений не было. Действия командира оказались неожиданными для солдат. Все обсуждали поведение командира и гадали, что от всего этого теперь ожидать.

Техника амортизации лежит и в основе правила, сформулированного Карнеги: «Идея должна принадлежать партнеру». Многие соблюдают его, когда речь идет о начальнике или о человеке, от которого они зависят. Но еще эффективнее оно действует при общении с подчиненными. Задачу формулируют в общем виде, а партнеру предлагают решить ее. Все предложения мотивированно отвергаются до тех пор, пока он не выскажет ваше мнение. Сначала один из моих учеников отрабатывал этот прием на своем сыне. Так выглядел диалог, когда однажды он решил сыграть с ним в шашки. Вот его рассказ.

«Я: Коля, у нас есть свободное время. Чем бы заняться?

Сын: А что, если погонять в футбол?

Я: Хорошая идея, но ты знаешь, что-то у меня ноги побаливают.

Сын: А что, если поиграть в шахматы?

Я: Да голова какая-то после работы несвежая.

Сын: А как насчет домино?

Я: Коля, ну мы же интеллигентные люди!

Сын: Ну, я не знаю, что у нас еще есть!

Я: Ну, подумай.

Сын: А давай сыграем в шашки.

Я: Блестящая идея! Какой ты молодец!

Но если бы это предложил я, сын мог бы отказаться».

Этот прием применим и на производстве. Как это протекало, видно из рассказа заведующего отделением крупной больницы. В те времена, когда он у нас проходил обучение, шприцы стерилизовали в стерилизаторах, а не в жаровых шкафах, а одноразовых и в помине не было. Однажды санэпидстанция предъявила ряд претензий к способу стерилизации. Обдумав все, я решил перейти на способ С. Но я его не стал предлагать, а, изложив суть проблемы, попросил у коллектива совета. Совещание проходило следующим образом.

М.: Давайте обрабатывать способом А.

Я: Это очень хороший способ, но дело в том, что ингредиент альфа снят с производства как устаревший. Жаль, хороший препарат, рано у нас отказываются от апробированных препаратов. И если будет что-то не так, нас не поймут.

К.: А что, если попробовать способ Б?

Я: Способ Б? Лучше не придумаешь! Но все дело в том, что импортные поставки ингредиента бета прекращены.

Г.: Может быть, подойдет способ С?

Я (*после некоторого раздумья*): Да, пожалуй, это именно то, что в настоящий момент подойдет больше всего! Благодарю всех за участие в обсуждении.

Обратите внимание. Заведующий отделением никого не ругал, а хвалил всех. Здесь был использован прием идентификации, который обычно сплачивает коллектив. Этот феномен часто наблюдается в толпе, при чтении сентиментальных романов и пр. Когда я иду на стадион, идущего рядом я идентифицирую с собой. Я считаю, что и он тоже болельщик футбола. Я уже знаю, с чего начать разговор. Читатели книг часто идентифицируют себя с литературными героями и на какое-то время чувствуют себя хорошо. Так и здесь Участники совещания, даже плохо относящиеся к Г идентифицируя себя с Г., точнее, с поощрением, которое получила Г., думали примерно следующее: «Ну, уж если эта дура смогла придумать, то я в следующий раз придумаю что-нибудь еще более ценное и не буду отмалчиваться!» Такой метод стимулирует продуктивную деятельность и творческую активность подчиненных, а не прямые призывы работать на благо коллектива.

И еще. Если бы кто-нибудь предложил способ D, который лучше С и до которого наш герой не додумался, он бы его спокойно принял. Но после того как он уже высказал свое мнение, отказаться от него ему было бы трудно.

Многие руководители, не зная о феномене идентификации, настраивают коллектив против себя. «Вы почему сегодня опоздали?» — грозно при всех спрашивает начальник своего подчиненного. На глупый вопрос

следует глупый ответ: «Транспорт плохо ходил!» Да и пять минут теряется. А если учесть, что на планерке весь ваш коллектив присутствует, то умножьте пять минут на количество сидящих на планерке и узнаете размер потерянного времени.

Да весь коллектив, когда вы отчитываете опоздавшего, думает примерно следующее: «Хорошо ему на персональной машине, а подумал бы, каково нам!» И все сидят с угрюмым видом, настроены против своего начальника.

Я вас, господа руководители, не осуждаю за персональную машину, я знаю, что она вам необходима. Я за вас. У вас самое вредное производство, дорогие мои руководители! Я просто показываю, какие мысли и чувства возникают у подчиненных при ваших психологически необоснованных действиях и высказываниях. Может быть, вам поможет следующее правило: «Хвалить следует при всех, а ругать — один на один».

К сожалению, психологические правила не всегда дают 100%-ный эффект. А если есть возможность уступить подчиненному, то лучше это сделать, даже если ты абсолютно уверен в своей правоте. Но если это грозит печальными последствиями, то уступать не стоит. Но на своем настаивать следует только с использованием техники амортизации. Вот как это выглядит на практике. Когда прикрепленные ко мне врачи настаивали на своем диагнозе, я им уступал. Через 2–3 недели все станет ясно. Я ничего не проигрывал. Если оказывался прав мой ученик, то это было показателем того, что я демократичный руководитель и чутко прислушиваюсь к голосу масс. Если окажется, что прав я, то и в данном случае мой авторитет вырастает. Мы просто меняем диагноз. Но когда речь идет о лечении, то тут уступать уже нельзя. Я тогда говорю примерно следующее: «Я не

утверждаю, что мое назначение лучше вашего, но и вы же не можете гарантировать, что ваше лучше. Можно и ваше предложение принять, можно и мое. Но за весь лечебный процесс отвечаю ведь я. Давайте договоримся так. Если то, что предложил я, окажется неэффективным, то мы сразу меняем мое назначение на ваше». Благодаря такой тактике мне удавалось сохранить хорошие отношения с моими учениками до сих пор. Они уже очень опытные специалисты, но иногда и теперь спрашивают моего совета.

Думаю, что если бы Горбачев принял предложение Ельцина и внедрил бы программу «500 дней», то при любом варианте он остался бы в выигрыше. Если бы она сработала, то он был бы молодцом, ставшим выше личных отношений. А если бы не сработала, то, может быть, мы так бы и не узнали, кто такой Ельцин. Но, по-видимому, Горбачев не прибегал к консультации квалифицированных психологов. А, может быть, он их не послушал.

Думается, что незнание психологических феноменов привело у нас к тому, что сегодня до 80% сотрудников с ненавистью относятся к своему непосредственному начальнику, что было выявлено при массовых психологических обследованиях при помощи цветового теста отношений.

А теперь предлагаем вашему вниманию маленькую задачу. У вас освободилось место начальника цеха (зав. отделом, зав. лабораторией и т.п.) и вы хотите, чтобы это место занял Н. Каковы ваши действия? Ответ смотрите ниже.

К сожалению, до сих пор большинство руководителей принимают на работу на ответственные должности сотрудников, не прибегая к услугам психологов. При этом берутся во внимание слухи, рекомендации, первое

впечатление, иногда — деловые качества и совсем не учитываются его личностные особенности.

Так было с одним крупным руководителем, который принял на работу высококвалифицированного юриста, с помощью которого ему удавалось в рамках закона заключать выгодные для предприятия договоры. Но юрист был довольно конфликтной личностью. Какое-то время шло все хорошо, но затем отношения испортились, и действия юриста стали тормозить работу учреждения. Между руководителем и юристом началась борьба, за которой с удовольствием следил весь коллектив. Руководитель был полностью выбит из колеи, иногда не сдерживался, переходил на крик, напряжение не спадало и дома. В этот момент он и обратился ко мне за консультацией.

А теперь послушайте, как он действовал по разработанному нами плану. Он пригласил еще одного юриста, а своему партнеру по конфликту сказал примерно следующее: «Дорогой И.И., объем работы у нас увеличился, и я взял еще одного юриста, который будет заниматься наиболее легкими и в основном текущими делами, сложные я буду передавать вам. Вы же будете заниматься и юридическим обеспечением наших перспективных планов» (своеобразный «пас в сторону»). Наш «конфликтант» фактически остался не у дел и вскоре стал объектом насмешек всего коллектива. Руководитель же его только нахваливал: «Для нас самое главное — ваша мысль. Если вы только одну ценную идею в год выскажете, то и тогда мы не останемся в накладе. Мы уже можем позволить себе держать в коллективе творческого человека» и т.д. и т. п. Все предложения «конфликтанта» принимались, но исполнение их откладывалось на неопределенное время, причем к обсуждению привлекались и другие

члены коллектива. Через два с половиной месяца им было подано заявление об увольнении.

А вот еще один пример: как преподаватель боролся с опозданиями, используя технику профилактической амортизации. Когда он знакомился с группой, то на первой же лекции сделал следующее заявление: «Я понимаю ваши трудности, знаю плохую работу транспорта. Поэтому на мои лекции опаздывать можно. У меня убедительная просьба: при опоздании не ждите перерыва, входите в аудиторию спокойно, не крадучись, чтобы не привлекать к себе внимание, и садитесь на свободное место. Не извиняйтесь и не оправдывайтесь. Раз вы опоздали, значит, у вас была уважительная причина. Зачем же тратить время на лишние объяснения?»

При этом следует отметить, что этот преподаватель лекции читал очень увлекательно, уже с первых секунд целиком захватывая слушателей.

Опоздавший, чтобы быстрее войти в курс дела, спрашивал у соседей, о чем идет речь. Те гневным шепотом, так, что это было слышно всем, советовали ему не опаздывать. Вы узнаете прием идентификации, который здесь сплачивает коллектив против нарушителей. Не надо никаких лозунгов, лучше вызовите у партнеров по общению большой интерес к себе и своему делу!

И последняя тема, которой хотелось бы коснуться, — публичное выступление. Мне пришлось консультировать в предвыборных кампаниях кандидатов в депутаты. Все они были умными и толковыми людьми, у всех были хорошие программы, все они знали свое дело. Но они психологически неграмотно строили свои речи, достигая прямо противоположного эффекта.

Не буду подробно излагать приемы ораторского искусства. Я предполагаю посвятить этой теме отдельную

книжку. Здесь же в плане психологического айкидо хочется просто перечислить основные положения.

• Не ругайте своего конкурента. «Если вы проголосуете за Н., то не прогадаете. Он смог добиться для себя пятикомнатной квартиры. Став депутатом и получив власть, он то же сделает для вас».

• Себя ругайте за достоинства. «Я наметил десять пунктов деятельности, но в двух случаях мне, к сожалению, не удалось довести дело до логического конца».

• Не повторяйте ошибку одного из моих клиентов. Не перебивайте задающего вопрос! Дайте ему высказаться до конца. Не важно, что вы, да и остальные слушатели, его уже давно поняли. Важно, чтобы он понял, что вы его поняли. Обычно на собраниях и совещаниях вопросы задают люди или очень умные или очень глупые. Первые задают мало вопросов, и эти вопросы короткие. Вторые задают много вопросов, и эти вопросы длинные. Вот их-то и надо выслушать с большим терпением. На вашей стороне будет и тот, кто задавал вопрос, и те, кто слушал. Тот, кто задавал вопрос, будет благодарен за то, что вы его выслушали до конца. Те, кто слушал ваш ответ, будут поражаться вашему терпению.

• Следует помнить, что большинство ваших слушателей — женщины, и успех и победа будут за теми, на чью сторону станут именно они. Поэтому необходимо продемонстрировать хорошую осведомленность в женских проблемах.

А вот решение задачи.

Вы: У нас освободилось место начальника цеха. Какие будут предложения?

А.: Я думаю, что подошел бы М.

Вы: Да, это очень энергичный работник, но у него нет достаточного опыта.

Б.: А что, если назначить Д.?

Вы: Он хорошо знает производство, но не умеет ладить с людьми.

В.: Я бы предложил О.

Вы: Он хороший исполнитель, а нам нужен творческий работник.

Г А как насчет Н.?

Вы (*после некоторого раздумья*): Да, это интересная мысль. (*Пауза 20–30 секунд.*) Да, да. Это подходящая кандидатура. Спасибо за обсуждение.

Если вывести присутствующих на «свою» кандидатуру не получается, то можно задать вопрос: «А как вы смотрите на Н. в качестве кандидата на должность?»

Сюрприз

Кроме амортизации существует еще супераморти-зация. Принцип: усиль сам то качество, которое тебе приписал партнер по общению.

Случай в автобусе (случай рассказан моим другом Ю.А. Кутявиным).

Женщина (*мужчине, пропустившему ее вперед в автобус, но немного придавившему ее*):

— У, медведь!

Мужчина (*с улыбкой*):

— Надо еще козлом назвать.

Некоторые варианты суперамортизации

А.: Вы глупец!

Б.: Не только глупец, но и подонок! Так что берегитесь!

В.: Вы обманщик!

Г.: Я не только обманщик, но еще и подлец, подонок, предатель и первостатейная сволочь. По ночам травлю колодцы, убиваю поздних прохожих, граблю банки и пр.

Действие просто потрясающее.

А вот еще один рассказ о суперамортизации: «Как-то в очереди мне сказали такую «вежливую» фразу: «Что вы претесь без очереди!» Я почему-то решил, что я раньше этого человека стоял. Я тут же ответил: «Что же вы так слабо! Матом нужно». Он остолбенел. Я прошел первым. Так до сих пор и не знаю, без очереди я прошел или по справедливости».

При «психологическом поглаживании» и приглашении сотрудничать этот прием лучше не использовать. Обычно суперамортизация прекращает конфликт немедленно.

Желаю вам удачи! До новых встреч на страницах новых книг!

Так я закончил первое издание. Теперь же я добавляю приложение.

Приложение

Амортизационные письма

В процессе обучения психологическому айкидо мы заметили, что использование принципа амортизации при встрече с партнером, с которым находишься в конфликтных отношениях, затруднено. Начинающий теряется, скукоживается или срывается на привычный для него конфликтный путь общения с упреками в адрес партнера. А иногда партнер вообще отказывается общаться с нашим подопечным. В таких случаях лучше пользоваться амортизационными письмами, где фактически применяется отставленная амортизация.

Часто читатели берут и переписывают без правок и привязки к ситуации прямо те фразы, которые вычитали из книги, иногда соединяя вместе явно несовместимые фразы. Так, одна из моих пациенток свела воедино письмо, целью которого было вернуть мужа, с письмом одного мужчины, который хотел избавиться от женщины, к которой чувствовал болезненное влечение. В процессе работы я заметил, что даже тогда, когда эти письма диктуешь, мои подопечные все же умудряются не вставить ключевые слова, и совершенно непонятным образом пишут то, что им не диктовали. Здесь я ответил и на возникающий часто вопрос: зачем писать письма,

не лучше ли все это сказать? Дело в том, что эти письма построены по совершенно новому алгоритму, который пока еще не сформировался у обучающегося. И если он не может просто переписать или записать продиктованное, то, естественно, ему не удастся все это сказать. А вот когда он самостоятельно пройдет достаточно длительный процесс написания и выучивания содержания письма, то лично убедится, что так, как ему велят поступать, гораздо эффективнее его предшествующего поведения. Вот только после этого ему можно импровизировать. Здесь же я хочу показать весь процесс работы с нашими подопечными, где мы использовали амортизационные письма.

Чаще всего методом амортизационных писем мы пользовались, когда женщины (мужчины) хотели вернуть в лоно семьи своих беспутных мужей (жен). Идея прекрасная! Но... нелепая. Если от тебя ушел партнер (муж или жена), то здесь могут быть два варианта. Первый: он дурак — ушел от достойной женщины. Зачем же его возвращать. Есть и второй вариант. Ты не соответствуешь партнеру. Так вначале нужно добиться этого соответствия, а потом уже возвращать партнера. Но что делать! Заказ нужно выполнять. Обычно подопечные цели добивались. Но, к моему удивлению (потом я понял, что это закономерность), после того, как добивались возвращения супруга (и) в лоно семьи, они отказывались принять его (ее) назад. Затем мы стали возвращать не только мужей и жен, но и женихов и невест.

Позже ко мне стали поступать и несколько необычные заказы: как устроиться на работу, как получить повышение, как отбить мужа (реже — жену), как женить на себе парня, который лет пять встречается с вами, но никак не решится на женитьбу, как снять

начальника или убрать подчиненного и т.п. Но если первые два мотива выглядят вполне социально приемлемыми, то последние, особенно «как отбить мужа, снять начальника или женить на себе» могут вызвать энергичнюе возражение. Но, тем не менее, я берусь и за такую работу.

Опыт семейного и производственного консультирования привел меня к тому, что я сформулировал следующее правило: ***«Старайся выполнить свое любое желание, добиться даже неправедной цели, но добивайся ее психологически грамотными средствами. Если цель неправедная, то произойдет коррекция цели».*** Да и вообще, что такое хорошо и что такое плохо, одному Богу дано знать. Почему вернуть мужа праведно, а отбить неправедно? Ведь если супруг(а) ушел(а) из семьи, наверное, ему (ей) там не очень хорошо жилось? От хорошего ведь не уходят. А почему отбить мужа неправедно? Как уже отмечалось, если семья благополучная, то от нападок со стороны она только упрочится, но если между супругами трещина, то не лучше для них обоих превратить ее в пропасть? Если удастся развалить такую семью, то выигрывают все участники этого развала. Жена, когда от нее уйдет муж, получит шанс найти себе человека, который ее любит, а не тяготится ею. Муж и любовница найдут семейное счастье. Ну, а сколько же можно встречаться просто так? Представьте себе, во сколько обходятся личности и государству встречи просто так, втайне от супруги и от общества. 1 час, чтобы добраться до подруги. Нужно привезти ей подарок. Потом, как в народе говорят, «взялся за грудь, говори что-нибудь». Нужно как-то объяснить, почему ты ее любишь, но не женишься. Затем нужно потратить еще час, чтобы вернуться

домой, и объяснить жене причину своей задержки и рассказать, как проходило «совещание», и почему рубашка твоя в губной помаде, а в кармане лифчик или женские трусики. Хорошо если жена и любовница имеют одно имя, то хотя бы здесь путаницы не будет.

Так вот я, как Моисей, сторонник заповеди «Не прелюбодействуй» с той лишь разницей, что я не против разводов, но жить нужно только с одной (одним). Жить сразу с двумя — это просто не деловой подход, не по-бизнесменски. Не идет совместная жизнь — разойдись, не делай несчастным того, с кем живешь, да и себя тоже, а потом заводи другую (другого). В общем, жизнь сразу с двумя очень убыточна. По нашим подсчетам, проживание сразу с двумя обходится в среднем до 14 тысяч долларов в месяц, если не больше.

Кроме того, женщина старше 25 лет имеет мало шансов выйти за холостяка. Если он до 30 лет ни разу не был женат, то возникает много вопросов в плане его полноценности. За вдовца опасно — одну уже угробил. За разведенного нецелесообразно — он уже с одной не ужился. Получается, что остается только женатый. Если он уживается с такой плохой женщиной, как его жена, то ты же лучше. С тобой тем более уживется. В общем, вперед. И пусть не мучает вас устаревшая мораль. Аморально совместное проживание без любви.

Если начальник на месте, то от нападок на него его положение только упрочится, а если он сверхнекомпетентен (некомпетентность — это не основание для увольнения начальника), то не лучше ли его побыстрее снять...

Хочу также предупредить тех, кто собирается снимать начальника. Некомпетентный начальник не подлежит увольнению так же, как и компетентный. Некомпетен-

тность, как свидетельствует наука иерархология, разработанная Питером и Халлом, не может быть основанием для увольнения. Основанием для увольнения являются сверхкомпетентность и сверхнекомпетентность. Так их снимут и без ваших усилий!

Но если уж это хочется делать вам (вернуть своего беспутного мужа в семью, отбить чужого мужа, стать начальником или снять начальника), то следует это делать, придерживаясь ряда правил, в основе которого лежит все тот же ПРИНЦИП АМОРТИЗАЦИИ.

Также нужно помнить, что добиться победы легко, удержать ее трудно. Поэтому не торопитесь, заранее продумайте, сможете ли вы удержать мужа, если он к вам вернется, ужиться с чужим мужем, если вам удастся его отбить, справиться с руководящей должностью, если вы ее получите, и будет ли новый начальник лучше. Здесь тоже есть своя технология, как при ловле рыбы на удочку, особенно крупной. Здесь нужно уметь ждать, водить, подсекать. Если все делаешь неправильно, сорвется с крючка.

Но давайте разберем это на конкретных примерах.

Вернуть мужа

Строго говоря, этим не стоит заниматься. Как я уже говорил, если он дурак, что ушел, то радоваться нужно, что ушел, а если ты дура, так поумней, а потом возвращай.

А теперь пример.

Ей 55 лет. Ему 60. Ушел к своему лечащему врачу — женщине, 42 лет. Всевозможные уговоры вернуться со стороны детей и супруги произвели обратное действие — ускорили уход из дома.

Написала она (точнее, я) два письма. Одно мужу, второе сопернице. Публикую их со своими комментариями.

Письмо мужу

Андрей!

Ты правильно делаешь, что не хочешь жить со мной. (*С этого сразу следует начинать. Это основной амортизационный ход. И никаких общих фраз типа «мы уже с тобой прожили больше 30 лет», «семья — это самое святое», «что скажут дети» и «как на тебя будут смотреть люди» и прочая дребедень. Во-первых, он и так без вас все это знает, во-вторых, он сам это переживает, в-третьих, не нужно сыпать соль на рану.* — М.Л.) Я теперь уже не так молода, не очень хорошо выгляжу, у меня уже не очень стройная фигура, стала не очень хорошо вести хозяйство и не могу как прежде хорошо за тобой ухаживать, а самое главное — я не была хороша в интимных отношениях и пыталась часто тебя перевоспитывать. Я теперь уже не такая рыбонька как была раньше, не такая лапочка. (*Она согласилась со всеми его претензиями, хотя внутренне не совсем была согласна. Выглядела она совсем неплохо, фигура была неплохой, а хозяйство вела великолепно. Лишь последние два пункта насчет интимных отношений и нотаций отчасти соответствовали действительности. Но так и следует делать. Вначале о хорошем со знаком НЕ. Расчет заключается в том, когда человек отзывается о себе плохо, то партнер начинает думать о нем хорошо. Рыбонька и лапочка — это те конкретные слова, которые он ей говорил, когда они были в хороших отношениях. Здесь необходимо, чтобы каждый вставлял те слова, которые именно ему говорили в те моменты, когда о нем думали хорошо. — М.Л.*)

Пишу это тебе не для того, чтобы ты вернулся, а для того, чтобы поблагодарить тебя за то счастье, которое ты мне дал, и попросить прощения, что не смогла тебе ответить тем же. Теперь я понимаю, как тебе было тяжело со мной: не любить и так хорошо ко мне относиться.

Говорят, что время лечит, хотя пока мне в это трудно поверить. (*Здесь ключевое слово ПОКА. Автор письма говорит, что пока ворота открыты, но так будет не всегда. — М.Л.*) Но ты обо мне не волнуйся. Я постараюсь со временем успокоиться и жить счастливой жизнью, если, конечно, это возможно.

Пишу я тебе для того, чтобы ты помог мне отвыкнуть от тебя, давай не будем встречаться. Если тебе что-то в доме нужно, скажи об этом детям, они меня предупредят, и я в этот момент уйду из дома. *(Запрет видеться может привести к желанию увидеться. — М.Л.)*

И еще одна просьба. Скажи, какие качества мне необходимо приобрести, а от каких избавиться для того, чтобы понравиться такому мужчине, как ты. (*Это уже профилактическая амортизация. — М.Л.*) Я понимаю, что такого, как ты, я уже не встречу, но если попадется какой-нибудь, который хоть как-то будет напоминать тебя, я не упущу своего шанса. (*Эту фразу можно сказать и в процессе ухаживаний за любимой, если она отказала во взаимности. Но следует далее вести себя в соответствии с методикой. Если она вдруг начнет возвращать, то следует сказать, что вы обязательно вернетесь, как только избавитесь от... и приобретете... — М.Л.)*

Желаю счастья. Мария».

Прочтите еще раз это письмо. Представьте, что оно написано вам. Вы чувствуете, что оно дышит любовью к

вам. Нет ни одного упрека, ни одного насилия. Но одно дело написать, а другое дело уметь вести себя в соответствии с написанным. Здесь случаются и неувязки. Но такое письмо всегда заставляет получателя крепко задуматься об отправителе. Во время чтения этого письма вы, дорогой мой читатель, находитесь в душе у того, кто его читает. Он в этот момент, да и после прочтения письма, живет вместе с вами. Еще Иисус Христос советовал ловить души человеков. Так вот, если вы сможете уловить душу вашего партнера, то душа потом приведет и тело. Гораздо хуже иметь рядом человека, душа которого где-то в другом месте.

Далее мы написали письмо сопернице.

«Антонина!

Я, конечно, опечалена тем, что мой муж ушел к вам, но я его очень люблю и сожалею, что не могла дать ему счастье. То, что я слышала о вас, позволяет мне быть уверенной, что вы ему это счастье дадите. Я не хочу, чтобы ваш союз был нарушен и хочу сообщить вам о его привычках.

Прежде всего он любит кушать все, только что приготовленное. Поэтому готовьте только один раз. Разогретое он есть не будет. Рубашки он меняет два раза в день. День он ходит в одной, а вечером, перед совещанием, приходит поменять рубашку на чистую. (*Далее идет подробное описание тех блюд, к которым привык и которые любит ее муж, и перечисление всех его привычек и капризов. Был он довольно привередливым. — М.Л.)*

Уверена, что у вас будет все хорошо. Желаю счастья. Мария».

Реакция на эти письма была следующая. Антонина сказала ему следующее: «Посмотри, что твоя дура здесь

написала. Ты же знаешь, что я всего этого делать не буду!» Разразился скандал. Он собрал вещи, ушел от нее и вернулся к жене. Как дальше себя вести, она не знала. Первые слова ее были: «Ну, вот молодец! Одумался! А то придумал на старости лет кобелиться!» Он, не разбирая вещей, тут же от нее съехал.

Женщины! Вы хотите узнать, как надо встречать мужа, как путевого, так и непутевого, когда он возвращается домой. Прочтите выдержки из сказки Г.Х. Андерсена «Что муж ни сделает, то и хорошо». Женщина, видать, хорошо усвоила принцип сперматозоида.

Что муж ни сделает, то и хорошо

А теперь я расскажу тебе сказку. Я слышала ее еще в детстве. И с тех пор, как вспомню о ней, так и подумаю: она еще лучше стала. Ведь сказки, что люди: многие из них, чем старше, тем лучше, и это очень утешительно...

Жили старые крестьяне — муж и жена. Как ни бедно они жили, кое-что у них было и лишнее. Так они могли бы обойтись без своей лошади, потому что работы для нее не было, и она целый день паслась в придорожной канаве. Хозяин ездил на ней в город, иногда ее на несколько дней брали соседи, расплачиваясь за это мелкими услугами, — и все же лучше было бы ее продать или сменять на что-нибудь более нужное.

Но на что ее обменять?

— Ну, отец, в купле-продаже ты смыслишь больше моего, — сказала однажды жена своему мужу, — а сейчас как раз ярмарка в городе. Сведи-ка туда нашу лошадь да продай ее или сменяй на что-нибудь путное! Ты ведь у меня всегда делаешь так, как нужно. Ну, поезжай!

И тут она повязала мужу платок на шею, это она делала лучше, чем он, да не как-нибудь, а двойным узлом повязала; очень красиво получилось. Потом она ладонью смахнула пыль с мужниной шляпы и поцеловала старика прямо в теплые губы. А он сел на ту самую лошадь, которую надо было продать или выменять, и уехал. Ну, а в купле-продаже он знал толк!

(*Упускаю подробности совершения сделок. Одни голые факты. Он поменял лошадь на корову, потом корову на овцу, овцу на гуся. Гуся на курицу. Причем предлагал сделку он сам. Так ему хотелось. Обратите также внимание и поучитесь, как нужно прощаться с мужьями. Дальше опять дословно. — М.Л.*)

Дел по пути он переделал много, к тому же очень устал — было жарко, и теперь ему ничего так не хотелось, как пропустить рюмочку и закусить, чем придется. Поблизости как раз оказался кабачок. Старик, было, завернул туда, но в дверях столкнулся с работником, который нес на спине туго набитый мешок.

— Что несешь? — спросил крестьянин.

— Гнилые яблоки, — ответил тот. — Вот собрал мешок для свиней.

— Ох, ты! Уйма какая! Вот бы моей старухе полюбоваться! В прошлом году мы сняли с нашей яблони, что возле сарая, всего одно яблоко; хотели его сберечь, положили на сундук, а оно и сгнило. Но моя старуха все-таки говорила про него: «Какой ни есть, а достаток!» Вот бы ей теперь поглядеть, какой бывает достаток. Я бы ей с удовольствием показал!

— А что дашь за мешок?

— Что дам? Да вот курицу!

Крестьянин отдал курицу работнику, взял яблоки и, войдя в кабачок, направился прямо к стойке. Мешок

с яблоками он прислонил к печке, не заметив, что она топится. В кабачке было много народу — барышники, торговцы скотом; сидели тут два англичанина, да такие богатые, что все карманы у них были набиты золотом. Они стали биться об заклад, и ты сейчас про это услышишь.

Но что это вдруг затрещало возле печки?

Да это яблоки испеклись! Какие яблоки? И тут все узнали историю про лошадь, которую старик сначала обменял на корову и за которую, в конце концов, получил только гнилые яблоки.

— Ну и достанется тебе дома от жены! — сказал англичанин. — Да она с тебя голову снимет.

— Не снимет, а обнимет,— возразил крестьянин. — Моя старуха всегда говорит: «Что муж ни сделает, то и хорошо!»

— Давай поспорим, — предложил англичанин. — Ставлю бочку золота.

— Хватит и мерки, — сказал крестьянин. — Я со своей стороны могу поставить только мерку яблок да себя со старухой в придачу. А этого хватит с лихвой.

— Согласны! — вскричали англичане.

Подали повозку кабатчика: на ней разместились все — англичане, старик и гнилые яблоки. Повозка тронулась в путь и, наконец, подъехала к дому крестьянина.

— Доброго здоровья, мать!

— И тебе того же, отец!

— Ну, лошадь я сменял.

— На этот счет ты у меня дока, — сказала старуха и бросилась обнимать мужа, не замечая ни мешка с яблоками, ни чужих людей. (Женщины! Учитесь тому, как следует встречать мужа, даже если он где-то задержался. К мужчинам это тоже относится. — *М.Л.)*

— Лошадь я выменял на корову.

— Слава Богу, — сказала жена. — Теперь у нас на столе заведется и молоко, и масло, и сыр. Вот выгодно обменял!

— Так-то так, да корову я обменял на овцу.

— И хорошо сделал, — одобрила старуха, — всегда-то ты знаешь, как лучше сделать. Для овцы у нас корму хватит. И мы будем пить овечье молоко да овечьим сыром лакомиться; из ее шерсти свяжем чулки, а то и фуфайки! С коровы шерсти не соберешь: в линьку она и последнюю растрясет. Какой ты у меня умница!

— Так-то так, да овцу я отдал за гуся.

— Ах, отец, неужто у нас и вправду будет гусь ко дню святого Мартина? Уж ты всегда стараешься меня порадовать! Вот хорошо придумал. Гусь, хоть его паси, хоть не паси, все равно разжиреет к празднику.

— Так-то так, да гуся я сменял на курицу, — сказал старик.

— На курицу? Вот удача-то! — воскликнула старуха. — Курица нам нанесет яиц, цыплят выведет — глядишь, у нас полный курятник. Мне давно хотелось завести курочку.

— Так-то так, да курицу я отдал за мешок гнилых яблок.

— Дай-ка я тебя расцелую! — воскликнула старуха. — Вот спасибо, так спасибо! А теперь вот, что я тебе расскажу: когда ты уехал, надумала я тебе приготовить обед повкуснее — яичницу с луком. Яйца у меня как раз есть, а луку нет. Пошла я тогда к учителю: я знаю, лук у них есть, но жена у него скупая-прескупая, хоть и притворяется доброй. Вот я и попросила у нее взаймы луковку. «Луковку? — переспрашивает она. — Да у нас в саду ничегошеньки не растет. Я вам и яблочка гнилого

дать не могу». А вот я теперь могу дать ей целый десяток гнилых яблок. Да что десяток! Хоть весь мешок одолжу. Ну и посмеемся мы над учительницей!

И жена поцеловала мужа прямо в губы.

— Вот это здорово! — вскричали англичане. — Как ей ни туго приходится, она всем довольна. Для такой и денег не жалко.

Тут они расплатились с крестьянином: ведь жена с него головы не сняла, а, напротив, крепко его обняла. Целую кучу золота ему дали!

Да, если, по мнению жены, муж ее умней всех и что он ни сделает, то и хорошо, — это всегда ей на пользу.

Вот и вся сказка. Я слышал ее еще в детстве. Теперь вы тоже ее услышали и узнали: что муж ни сделает, то и хорошо.

Но вернемся к нашим баранам.

Возвращать мужа можно, написав письмо и к свекрови. Вот его примерный текст.

«Дорогая мамочка! (*Или по имени-отчеству. Все зависит от конкретной ситуации. — М.Л.*)

К сожалению, мой муж и ваш сын оставил меня и правильно сделал. Я благодарна ему за те годы счастья, которые он мне подарил, но я их не ценила. Благодарна я также и вам за ваши ценные замечания, к которым я, к сожалению, не прислушивалась.

Я его потеряла безвозвратно. Теперь, после того, что я наделала, его не вернешь. Но я не хотела бы потерять вас, и не хотела, чтобы дети мои и ваши внуки потеряли бы бабушку. Не позволите ли вы мне, хоть иногда посещать вас, беседовать с вами и пользоваться вашими советами. Если вы мне в этом откажете, претензий у ме-

ня к вам никаких не будет. Я заслужила отвержение, но все же надеюсь на принятие.

Подпись».

Возвращать мужа можно используя детей.

К сожалению, находящие в конфликте родители используют ребенка как орудие давления на супруга, а сам ребенок становится как бы арбитром в их спорах. Роль судьи вообще тяжелая. Очень трудно быть беспристрастным. Ведь иногда тот, кого ты должен осудить, тебе симпатичен как человек, а тот, кого ты по закону должен оправдать, вызывает омерзение. И все же судья должен всегда действовать в соответствии с законом. Поэтому я никогда не завидую судье и никому не советую быть судьей, особенно в бытовых спорах. Всегда приобретешь врага.

Ребенку же выбрать, кто лучше — мама или папа, практически невозможно. Ему нужна мама и нужен папа. Те, кто хочет привлечь ребенка на свою сторону, должны помнить, что, осуждая своего партнера, согласно всем законам психологии воспитывается симпатия к нему у ребенка.

Даже собаки в аналогичных ситуациях давали невротический срыв. Собаку обучали отличать круг от эллипса (опыты И.П. Павлова). Потом эллипс стали приближать по форме к кругу, и у собак наступал невротический срыв, который потом лечили микстурой брома с кофеином.

А теперь пример.

Он был видным спортсменом и большую часть времени проводил в разъездах на соревнованиях и сборах. Когда он ушел из большого спорта, начались семейные споры, и жена поставила вопрос о разводе. У них была дочь 14 лет. И супруги на ее глазах обливали друг друга

грязью. Она, обосновывая свое решение о разводе, ссылалась на то, что он мало внимания уделяет хозяйственным вопросам и мало зарабатывает. Он обвинял жену в том, что она хочет разбить семью и оставить ребенка без одного из родителей. Девочка была на гране нервного срыва, так она хотела, чтобы папа и мама были вместе.

Он хотел сохранить брак и пришел ко мне на консультацию. Мы написали амортизационные письма жене (см. выше) и дочери.

Вот письмо к дочери:

«Оля!

Прости меня за все то плохое, что я говорил о твоей маме. (*Отставленная амортизация. — М.Л.*) Она чудесный человек. Мне очень жаль, что я не смог вести себя так, чтобы она осталась со мной. Я рад, что ты, несмотря на все мои разговоры, продолжаешь относиться хорошо и к маме, и ко мне, хотя, как я теперь это понял, я этого не заслуживаю.

Тебе лучше заняться вплотную своими делами, и выйти из нашего конфликта. Я вижу, как тебе сейчас тяжело. Ты уже взрослая. В случае развода, ты сама должна решить с кем жить. Может быть, лучше тебе даже остаться с мамой. Она достойная женщина, а мне не удалось соответствовать ее требованиям. А главное, тебе следует извлечь из всего этого какой-то опыт, чтобы ты, когда придет твое время выходить замуж, не выбрала себе такого недостойного человека, как я.

Твой папа».

Дочь вскоре решительно встала на сторону отца. Брак был сохранен. Потом психологическую подготовку проходили у меня жена и дочь. Я думаю, что вы и без моих разъяснений видите неумолимые и четкие действия принципа амортизации.

Как вернуть жену

С такой просьбой ко мне обращаются редко. Это не связано с тем, что мужчин не бросают. Здесь действуют биологические и социальные факторы. Науке известно, что женщина любит сильнее, чем мужчина, но успокаивается, когда ее бросают, быстрее, чем мужчина. Это связано с тем, что мужчины по своей природе являются интровертами, т.е., принципы по которым они живут, у них меняются медленно, и поведение их определяется внутренними представлениями. Но если его представления изменятся, то тогда он сразу начнет поступать в соответствии с ними. И сбить его с пути уже бывает трудно. Женщины по своей природе обычно экстраверты, т.е. их поведение скорее определяется внешними представлениями. Ей легче перейти на какой-нибудь другой путь.

С точки зрения социума, это связано с тем, что, когда мужчина бросает жену, женщине сочувствуют и мужчины и женщины. А когда женщина бросает мужчину, над ним смеются и мужчины и женщины. Вот поэтому мужчина скорее покончит жизнь самоубийством, чем пойдет жаловаться. А зря! Ему можно помочь. Но все это статистика. В реальной жизни бывает и наоборот.

Я здесь привожу довольно подробно технику работы с мужчиной, которого бросила жена. С этим мужчиной я, в основном, переписывался, изредка перезванивался, но лично с ним я не был знаком.

Вот эту переписку я сейчас и опубликую. По ходу рассказа будут вставляться комментарии. Имена и место жительства изменены.

4 мая из Тамбова мне позвонил мужчина. Голос его был печальным. Он сказал, что от него уходит жена. Он потерял все жизненные ориентиры, так как жил ради жены и ребенка, и готов покончить жизнь само-

убийством, если это случится, и готов на все, чтобы сохранить семью.

Я посоветовал ему приобрести мою книгу, где есть раздел амортизационных писем, и книгу «Психологический вампиризм», где опубликовано «Психологическое айкидо», а также «Принцип сперматозоида», где были опубликованы амортизационные письма, и прислать письмо с подробным описанием ситуации. И если получится, написать амортизационное письмо жене.

Через несколько часов я получил ответ.

«Мне 31, жене 28, дочери 5. Мы живем вместе 7 лет, познакомились на нашей работе, она была жената. (*Описка по Фрейду, по-видимому, женила она его на себе.)* Но я полюбил ее, помог ей освоиться на работе и получить повышение, и она ушла ко мне. Для меня она стала женщиной моей жизни, можно сказать, что сама жизнь. По ее словам, до свадьбы она не думала, что у нас будет хорошо в сексе, но это оказалось не так. У нас был очень хороший и счастливый брак, так считаем и я и она. Мы всегда жили отдельно от родителей, к рождению ребенка купили однокомнатную квартиру, к сожалению, мы до сих пор живем в ней, но мы готовы были купить в этом году что-то побольше. Я не побоюсь сказать, что мы жили с ней душа в душу, я не помню случаев, когда мы серьезно ссорились. (*А жаль, что люди не анализируют свои небольшие конфликты. Это помогло бы избежать конфликтов значительных. — М.Л.)* Чуть более полутора лет назад она нашла себе новую работу. Она говорила, что хочет реализовать себя. Так получалось, что я достаточно успешно это делал в своей деятельности. Я не очень правильно отнесся к ее новой работе, объясню почему. Наверное, я такой тип человека, для которого важны не супер хороший достаток, деньги (это все должно присутствовать, но для меня это не са-

моцель). Мне важнее душевное тепло дома, чтобы рядом был близкий, родной человек. Она стала посвящать все время работе, работать как проклятая, пропадать там (*или встречаться с другим человеком. — М.Л.*). Я был с ребенком, может, я не очень много с ним занимался, но я был с ним. Я сидел с ним, когда он болел, была у меня такая возможность, сидел с ним по вечерам. Она брала больничные только тогда, когда был совсем караул, или я настаивал на этом. Я не скажу, что она плохая мать — она очень любит нашего ребенка, просто она очень увлеклась собой и своей работой (*или сотрудником. — М.Л.*). Она очень аккуратный человек в быту, можно сказать, чистюля, я же, скажем так, стал неаккуратен, расслабился, чувствуя, что все у нас хорошо. Я стал замечать, что она стала отдаляться от меня, а в последние недели что-то происходит или произошло, что-то случилось. Я написал ей письмо на бумаге, со своими чувствами, и 1,5 недели назад у нас состоялось объяснение. Она сказала, что полюбила другого человека, что не знает, как быть, но хочет уйти к нему. Что хочет от него ребенка. Она говорит, что да, у нас было все просто здорово, просто замечательно, что я очень хороший человек, что она ценит меня и уважает.

Я люблю ее и хочу, чтобы она всегда была рядом. Я готов сделать все, чтобы она осталась, я знаю, что у меня хватит сил, терпения, мужества, чтобы начать все сначала. Начать все сначала, это значит — влюбить ее в себя снова, ведь мое чувство к ней не угасало и не поколебалось ни на секунду. Она по натуре человек очень закрытый, так как ее мама достаточно жесткий человек и была не очень ласкова с ней в детстве, а она это помнит до сих пор. Недавно она рассказала мне о вещах, которые ей были обидны, выговорилась. Мне кажется это добрым знаком, но я по-прежнему боюсь потерять ее.

Я знаю, что мы можем быть счастливы вместе. В начале нашего брака у нас были отношения папа-дочка, сейчас она сильно «выросла», очень гордится тем, чего достигла на работе, что без нее, по ее словам, «офис встанет», что она там незаменимый человек.

Тимофей».

5 мая я получил уже выполненное задание — амортизационное письмо.

«Здравствуйте, уважаемый Михаил Ефимович!

Огромное спасибо, что Вы толкнули меня на прочтение Ваших книг. Действительно, без них просьба о написании письма — это бессмысленная трата Вашего времени. Я почти закончил читать Вашу книгу «Психологический вампиризм», на очереди у меня «Принцип сперматозоида». (*В этих книгах опубликованы «Психологическое айкидо» и амортизационные письма. — М.Л.*) На очень многие вещи, да практически на все, взглянул по-новому. (*Вот она смена принципов! Изменился алгоритм отношения, теперь изменится и алгоритм поведения. Не было ненужных дискуссий о правильности изложенных в моих книгах правил. — М.Л.*) Нашел очень много нового для себя в правилах и афоризмах. Выписал их себе и проглядываю периодически. Не знаю, насколько я прав, но кажется, что я был в жизни Кощеем Бессмертным. (*Кощеями Бессмертными я называю людей, которые живут не ради себя, а ради кого-то. Среди родственников своих больных я их видел навалом. Плохо больному, а дергается Кощей Бессмертный и мешает оказывать помощь их близким. Чаще всего — мамы, реже сестры и жены больных. На вид симпатичные женщины, а фактически Кощеи Бессмертные, душа которых находится в теле больного родственника. — М.Л.)* Понимаю, что почти все делал неправильно, хотя в целом — старался идти

к цели: не стоять на месте. Очень многое понял про наши отношения с женой, что и где упустил, где был не прав. И самое главное, я понял, что измениться могу только сам! Я верю в это, и готов приложить все силы, чтобы после ее возвращения продолжать свой рост. Мне была очень интересна глава про наркоманическую (компульсивную) любовь: многие моменты очень похожи по психологическому портрету на мою жену, и на то, как она описывает человека, в которого влюбилась. Хотелось бы получить Вашу консультацию по этому поводу тоже. Если это действительно так, может ли это стать проблемой для применения амортизационного письма? Вы просили меня написать образец амортизационного письма — вот он, исходя из наших реалий. К сожалению, я профан в психологии и не могу оценить некоторые моменты письма, так как у меня есть сомнения. Я боюсь, что без Вашей помощи я что-то сделаю не правильно. Я очень прошу Вас о личной консультации. **Когда мне можно позвонить Вам и договориться о встрече?** (*Так мы с ним и не встретились. По переписке и по телефону все решили. — М.Л.*) Я прошу прощения за настойчивость, требуя скорейшей встречи. Просто, возможно, эффективнее отправить это письмо до того, как ее решение превратится в поступок. Хотя, что я говорю — она уже совершила поступок».

А вот и само письмо.

«Белла!

Ты правильно делаешь, что не хочешь жить со мной. Я теперь уже не такое солнышко, не такой Тишечка, каким был раньше. Я теперь уже не такой умный, не такой чуткий и не такой нежный, как был раньше, не так хорошо помогаю тебе по дому, а самое главное, я не был хорош в интимных отношениях и все время давил на тебя.

Пишу тебе это не для того, чтобы ты вернулась, а для того, чтобы поблагодарить тебя за то счастье, которое ты мне дала и попросить прощенье, что не смог ответить тебе тем же. Теперь я понимаю, как тебе было тяжело со мной: не любить и так хорошо ко мне относиться.

Говорят, что время лечит, хотя пока мне трудно в это поверить. Но ты обо мне не волнуйся. Я постараюсь со временем успокоиться и жить счастливой жизнью, если, конечно, это возможно. Пишу тебе и для того, чтобы ты помогла мне отвыкнуть от тебя. Давай не будем встречаться. Ты будешь оставлять дочь у мамы, а я ее оттуда забирать, а на работе будем обедать в разное время.

И еще одна просьба: скажи мне, какие качества я должен приобрести, а от каких избавиться, чтобы понравиться такой женщине, как ты. Я понимаю, что такую, как ты, уже не встречу, но если попадется кто-нибудь, кто хоть немного будет напоминать тебя, я уже не упущу своего шанса.

Желаю счастья.

Тимофей».

А это мой ответ.

«Тимофей!

Вы способный и дисциплинированный ученик. Отправляйте, как есть. Позвоните еще раз.

М. Литвак»

Я, действительно, был потрясен его исполнительностью. Если бы он развел дискуссию, то не знаю, что бы из этого вышло. Он поверил в идею. Он в ней не сомневался. Он сомневался в себе. Правильно ли он исполнил. Еще раз прочтите, что он мне пишет: *«Вы просили меня написать образец амортизационного письма — вот он, исходя из наших реалий. К сожалению, я профан в пси-*

хологии и не могу оценить некоторые моменты письма, так как у меня есть сомнения. Я боюсь, что без Вашей помощи я что-то сделаю неправильно». К сожалению, многие начинают работу без веры в идею, и когда что-то не получается, начинают ругать принцип амортизации, вместо того, чтобы искать свою ошибку. Вот почему дело часто растягивается на месяцы и годы, хотя все можно сделать в течение несколько дней.

6 мая я получил ответ.

Ответы на вопросы Тимофея я разместил в теле письма.

«Уважаемый Михаил Ефимович!

Как я уже говорил, я написал и отдал ей письмо! К сожалению, пока передать письмо человеку, в которого она влюбилась, я не могу, так как по-прежнему не знаю, как его зовут. (*И знать не надо. «Глубокоуважаемый тот, кого полюбила моя жена», и затем письмо. Нужно все делать быстро. — М.Л.*) Думаю, что со временем я смогу это сделать, письмо ему я уже написал. С удивлением смотрю, какие изменения происходят во мне, и понимаю, что они мне нравятся. Раньше я думал только о том, что произошло, о трауре, о безысходности. Теперь я с удовольствием включаю музыку в машине и с интересом стал думать о работе. Интересно стало смотреть, как то, что я делаю, будет действовать на людей. Она (*уже не жена и не любимая, а она. — М.Л.*) очень хочет, чтобы мы поехали в Рязань к ее родителям, есть подозрение, что она хотела там поговорить со своей крестной. Стала прикрываться ребенком, что он уже хочет поехать туда. (*Меньше думайте о ней и не давайте ей никаких указаний, а главное, не разоблачайте ее).* Я сказал, что ребенок сам должен с этим справиться. Думаю, будет неплохо, если я, чтобы ограничить наше общение, буду побольше времени проводить на работе. (*Да, это здорово. — М.Л.*)

Как Вы считаете? Есть еще вопрос: если она скажет, «я тебя люблю», она ведь может это сказать и для видимости, а сама в душе будет по-прежнему любить того человека. Как мне избежать, точнее, уловить подобный момент? (*А вы ей верьте и делайте то, что хотите. Самое главное, ведите себя правильно. Если она соврала, ей же хуже. Переспит с нелюбимым человеком, то есть с вами, по собственному желанию. И вообще считайте мужем его, а себя любовником. Тогда баланс будет на вашей стороне. — М.Л.*) Если она решит так сказать по каким-то своим соображениям. **Может ли такой человек, как она, поступить в данной ситуации наперекор тому, что я делаю, сделать назло, сделать больно себе, возненавидеть?** (*Опять вы о ней думаете. Если думаете, то думайте о ней хорошо. Ведь вы хотите, чтобы она вернулась. Значит, она не вредная. Не противоречьте самому себе. А если она вредная, то сразу все станет ясно, и желание быть с ней пропадет. Увидите ее черную душу. — М.Л.*) Ведь бывает, что мы делаем что-то из вредности, наперекор тому, что есть. (*Да, так бывает. Но делают это глупые и плохие люди. Замечательно иметь цели в жизни и двигаться к ним, не по прямой дороге «выпрыгнув с 10-го этажа, а найдя лестницу или лифт» — М.Л.)*. Пока не буду строить планов на будущее, как у нас с ней сложится, но потом надо обязательно продумать, понять, как строить то, что придет потом. Каким мне надо стать, чтобы быть счастливым? **Есть еще один момент, который меня волнует: что если случайно она поймет, узнает о Вашей методике, поймет, что ей манипулировали?** (*Вы слишком хорошего мнения о ней. Если бы она хоть что-то понимала, то не уходила бы от вас. Но если и поймет, то просто восхитится вами. Да и какая же это манипуляция. Манипуляция — это тогда, когда*

я выигрываю, а партнер проигрывает. Здесь же вы в проигрыше, а она в выигрыше. Вы поступаете очень гуманно, жертвуя своими интересами. Вы позволяете ей делать то, что она хочет, а требуете от нее поступков, которые вам нужны, ее они никак не напрягают. Так поступают те, кто любит. К сожалению, вы пока еще не умеете любить, раз сомневаетесь в правильности этих поступков. Сейчас только учитесь. — М.Л.) Хотя я сделал все, чтобы этого не произошло. Обязательно буду стремиться к тому, чтобы занять высокий руководящий пост в нашей компании, по-моему, замечательная цель. Я хочу стать самодостаточным человеком, жить в «хорошем доме со стенами и потолком и завести в доме красивые обои». **Как Вы считаете, какую из Ваших книг мне следует изучить следующей?** (*Какая будет для вас интересна. Мне, автору, все они дороги, и считаю, что нужно их все прочесть. Но я могу ошибаться. Так что решайте сами. — М.Л.*) Наверное, «Если хочешь быть счастливым».

Огромное Вам спасибо. С глубоким уважением, Тимофей из Тамбова».

Сразу же пришел ответ на это письмо. Мой ответ, как вы поняли, в самом письме.

«Уважаемый Михаил Ефимович!

Спасибо за ответы, Вы совершенно правы. Письмо ее любимому уже передал. Так что все сделал быстро, как вы и говорили. Как мне быть, если она захочет говорить на бытовые темы: кто платит деньги за квартиру, как быть с ребенком. Думаю, сказать, как надо будет делать — тогда и решим, а сейчас и говорить нечего. Но себя в обиду не давать и преданным песиком не быть. Она хочет поехать с ребенком отдохнуть, но без него. Сказал, что деньги пусть он дает, ведь она к нему же ушла. Я-то тут причем. Вот такие пока новости. Работаю,

двигаюсь... Буду держать Вас в курсе. Как выпадет время — постараюсь описать все подробнее. Думаю, может, завтра. С уважением, Тимофей».

Мой ответ был предельно коротким.

«Тимофей!

Вы молодец! Не бойтесь действовать, не бойтесь ошибиться.

Успехов. М. Литвак»

11 мая я получил отчет за действия 8–10 мая.

«Здравствуйте, Михаил Ефимович!

Высылаю Вам отчет за предыдущие дни.

08.05.

Вот я и становлюсь тем, кем должен стать: сильным, уверенным в себе, успешным человеком. Попробуем восстановить вчерашний день.

Она написала мне записку, что я замечательный, хороший, чуткий человек, спасибо мне за любовь, за все, что я для нее сделал. Я отписался, что это не так, что если бы это было, как она пишет, — она бы любила меня, и не уходила бы. Ночью я написал еще одно письмо, так как она меня постоянно «раскачивала» тем, как много я сделал хорошего, как ей хорошо было, и т.д. и т.п. Я после разговора с Вами сказал, что не надо мучить меня, не надо превращать все в пытку для меня, попробуй представить себя на моем месте, она страшно разволновалась, разорвала, что я написал.

Содержание моего письма к ней:

«Любимая, ты сейчас ведешь со мной себя как садистка, очень жестоко. Пойми, что я тебя пока очень сильно люблю, и хочу, чтобы ты была счастлива. (*Маленькая неточность. Вместо «пойми» лучше было бы написать «ты же понимаешь». За словом «пойми» так и слышится «дура ты этакая». Но для новичка психологического айкидо простительно. — М.Л.*) Я хочу, чтобы ты была

с любимым человеком. Для меня не надо делать ничего из жалости, мне от этого только хуже. Пойми, когда ты беспокоишься обо мне, хочешь погладить, обнять, дотронуться, мне это переносить очень тяжело. Ты мне дала очень много счастья, это были очень счастливые для меня семь лет жизни, спасибо тебе за это. Я не смог дать тебе того, что ты заслуживаешь. Я оказался недостоин тебя. Это факт, потому, что ты уходишь к любимому человеку, а меня не любишь. Я хочу попробовать тебя забыть, не знаю, удастся ли мне это. Представь, что тебе любимый человек скажет, ты знаешь, ты такая замечательная, но другую люблю больше. В какую пытку тогда превратятся для тебя все его прикосновения и поступки из сострадания к тебе, из жалости к тебе. Не надо со мной разговаривать, жалеть меня, не думай обо мне, думай о себе, о любимом человеке. Я недостоин тебя. Еще прошу тебя сказать мне, каким мне надо стать, чтобы, если я вдруг встречу женщину, похожую на тебя, не повторить тех ошибок, которые я допустил с тобой. Пожалуйста, скажи мне это когда-нибудь.

Любящий тебя, Тимофей».

Еще были мини-диалоги, я говорил: чего ты тянешь — иди к нему, ведь ты давно уже все решила, сейчас только больнее. Она говорит, что мне пока идти некуда, что я пока живу тоже тут. Что ей тоже очень плохо, что она понимает, как плохо мне. Спросила меня, что такое любовь? Сейчас понимаю, что надо ответить, что тебе виднее, ты же знаешь. Привел Ваш пример про дом и красивые обои, где стены и потолок — это расчет, а любовь — обои, не удержался и добавил, что успешная семья — это расчет плюс любовь, можно и без любви. Думаю, что это не совсем правильно было. (*Молодец! Сам нашел у себя ошибку. — М.Л.*) Я говорю, что мне нужно меняться, чтобы стать достойным такой

женщины, как она. Вчера, пока меня не было, убрала в квартире, приготовила ужин из продуктов, которые я купил. Очень хочет в отпуск с дочерью. Я говорю, езжай. После ночи сильно вымотана. Говорила вчера, что не слушаются ноги. Говорит, что не думала, что я буду так поступать. (*Интересно, а как она хотела, чтобы он поступал? Ведь он ее отпустил и без упреков. Я бы еще добавил: «Ты счастлива. У тебя любовь. А вот что остается мне?» Но для новичка и так великолепно. — М.Л.*) Немного поговорили о ребенке. Хочет забрать его с собой. Сказала, что понимает, какая это травма будет для ребенка, и это ее сильно мучает. Рассказала, что у того человека двое детей: дочь 9 лет и сын двухлетний. Я сказал, наверное, неправильно, что не хочу, чтобы наш ребенок жил в одной семье с таким человеком, да еще и в другом городе. Рассказала, что его переводят в Петербург, что для нее очень важна карьера, что она карьеристка. Понимает, что будет не очень хорошее финансовое положение, так как 50% будет уходить на алименты. Сказала, что квартира эта моя (я действительно на нее заработал), что она на нее не претендует. Меня это вполне устраивает. Я попросил, чтобы те деньги, которые буду переводить, шли на счет дочери. Сегодня сказала, что она измотана, что хочет побыть одна, подумать. Я сказал, что не надо думать обо мне, я не достоин быть рядом с ней, чтобы думала о том, что будет лучше ей. Ранее от меня в диалогах неоднократно звучала фраза: не ошибись. (*Комментарии излишни. — М.Л.*)

Вечером попросила пораньше лечь спать, так как очень устала и очень вымоталась. Я ответил: «Как скажешь, любимая».

09.05.

Вчерашний вечер и сегодняшний день прошли спокойно. Особо меня не дергала. Только написала SMS:

«Когда будешь дома?» Я ответил, что не стоит обо мне беспокоиться — надо думать о том, кого любишь. Сегодня весь день удавалось действовать в соответствующем ключе. Ездили на машине за ребенком на дачу. Она попросилась сесть за руль, я сказал, что эта машина ее недостойна. Стала настаивать, я ответил — как скажешь, милая. Во время пути позвонил он. Я сказал, что не надо меня стесняться, но она попросила выйти из машины. Мой ответ: «Как скажешь, милая». Очень неплохо научился произносить эту фразу. Также постоянно говорю, что хочу, чтобы она была счастлива и что очень люблю ее. В целом ее состояние стало поспокойнее, так как составила себе планы, что поедет с ребенком в отпуск, плюс она сказала, что такая ситуация как сейчас будет тянуться около 2 месяцев, что ей пока некуда идти, так как он сам не из Тамбова, тут нет ничего. Думаю, что из-за такой определенности, что это не дойдет до родителей, она стала поспокойнее. Потом, вроде, есть планы, что его переведут в Петербург, и они уедут туда, причем с нашим ребенком, что меня как-то не очень устраивает. Ей же это будет явно в плюс, так как она просто отрежет все концы и избавится от давления родителей. Ее очень мучают мысли о нашем ребенке. Иногда, когда смотрит на нас с дочерью, — глаза на мокром месте. Сказала, что она не сможет бросить ребенка ради кого-то, а он смог. Он говорит, что он это делает ради нее. Просит сходить с ребенком на салют. Я сначала предложил, чтобы она пошла с любимым, она просила, чтобы мы пошли, я согласился. Когда шли на салют — посмотрела на меня сбоку, сказала, что я очень сильно похудел. В целом старается мне не звонить, со мной не говорить, не прикасаться. Может быть, надо ее опять чем-то встряхнуть, выбить из колеи? (*Как хочется все-таки быть вам агрессивным. — М.Л.*) Она стала гораздо спокойнее. Очень

хочет посетить детского психолога, чтобы сгладить последствия для нашего ребенка. Моя стратегия прежняя: думай о себе, о любимом человеке, о ребенке, а обо мне думать не надо, я того не стою, да и ты меня не любишь. Я сделаю все, чтобы ты была счастлива, но себя разрушить не дам, я сильный и потому так поступаю.

10.05.

С утра зашел разговор о ребенке. Просила погулять с дочерью, потому что ей нужно остаться одной, чтобы встретиться с Ним (последнего она не произнесла, так как сказала, что не может этого произнести вслух). Я сказал, что не надо меня стесняться, ведь я хочу, чтобы она была счастлива. Так как она забирает дочь с собой в Петербург, мне потихоньку надо отвыкать от нее. Что я недостойный отец, что Он будет лучше для нее, а обо мне думать не надо, я того не стою. Какую лучше мне занять позицию по вопросу общения с ребенком? Мне кажется не совсем правильным, что она собой занимается, а я с ребенком сижу. У меня тоже есть свои планы, и мне нужно жить дальше. По-моему, это будет правильно.

И опять я написал ей письмо.

«Здравствуй, Белла!

Хочу написать это письмо, чтобы тебе было немного спокойнее. Хочу сказать тебе, что мне сейчас стало лучше. Я стал лучше спать, у меня появился аппетит. Я думаю, что уже процентов на 20 разлюбил тебя. Я очень тебе благодарен, так как прочитал много книг, встретился с интересными людьми, узнал много нового, стал сильнее, очень вырос морально. Ты прости, но давай расскажем обо всем родителям. Ты знаешь, у нас давно не было секса (когда хорошо обоим), и я хочу найти себе кого-нибудь, а если родители будут не в курсе, как я буду выглядеть в их глазах? Мне нужно много работать над собой, много делать, чтобы, если я встречу женщину,

похожую на тебя, удержать ее. Поэтому я не могу долго бывать дома. К тому же, ты хочешь забрать ребенка с собой в Петербург, уже начинай пробовать жить с ней сама, без моей помощи, да и он пусть начинает отвыкать от меня. Это я к тому, что на следующей неделе я не смогу бывать подолгу дома. Реши сама, кто с ним будет сидеть. Я все еще тебя люблю и очень рад, что у тебя все налаживается. За дочь не переживай, я всегда буду ей папой.

Давай решим, когда расскажем родителям, я тоже хочу поговорить с твоими родителями, написать им письмо, все объяснить и поблагодарить их.

Просто пойми (*опять «пойми». — М.Л.*), у тебя есть счастье и любовь, я тоже хочу попробовать (а вдруг получится) найти себе любимого человека, который будет любить меня.

Желаю счастья.

Тимофей».

Прочитала письмо 2 раза, спросила, когда будем рассказывать родителям. Я сказал: «Как скажешь, милая». Пока большей реакции не было. Может, чуть добавить про «стала толстая», и т.п.? (*Опять ненужное желание быть агрессивным. — М.Л.*) Вечером сказала, что думает, что если бы она мне рассказала сразу — то ничего бы не произошло, в том смысле, что у нас все было бы хорошо. Сегодня буду продолжать свою линию поведения. Пока не определился, какую позицию занять на суде по поводу ребенка. Пока не знаю. Как Вы считаете, нужно ли мне сейчас принять какие-то дополнительные шаги, или просто продолжить свою линию поведения?

С уважением, Тимофей».

Мой ответ.

«В принципе, все ваше поведение правильное. Всколыхнуть ее можно, отправив письмо к родителям. Оправда-

ние — вы взяли пример с нее. Она же, когда вам изменяла, не поставила вас в известность. Ведь, когда вы сходились, она обещала вам не изменять. Благородные люди вначале разводятся, а потом влюбляются в другого. А она, как колобок, перекатилась. Это ее понимание благородства, и вы с ним согласились. А, кроме того, вам хочется сохранить хорошие отношения с ее родителями. «А как их сохранить, если я буду неоткровенным». Но лучше сказать ей это и отправить письмо. Хотя по-настоящему худо ей будет потом, когда она сойдется со своим любимым. А дергать ее начнет, когда перестанет получать о вас информацию. Так что особых усилий делать не нужно. Можно ничего не предпринимать. Если вы начнете ее прессинговать, она только объединится со своим любимым, и проблема возвращения решаться будет труднее.

С ребенком общайтесь из позиции, что вы его любите. С кем быть, решать ему. Если он решит быть с вами, то можно и отсудить. Но здесь нужно советоваться с юристами. Здесь самая лучшая позиция библейской женщины, которая отсуживала своего ребенка. Вот эта история. У двух женщин одновременно родилось по мальчику. Но один из них вскоре умер. Женщины отстаивали свое право на живого ребенка и обратились в суд к царю Соломону. Когда Соломон сказал, что решить, чей ребенок, он не может, и присудил разрубить ребенка пополам, истинная мать отказалась от ребенка. Вот и вы не рвите ребенка на части. Лучше отдайте его вашей супруге. Фраза здесь подойдет следующая: «Я тебя люблю, дочка, и хочу, чтобы тебе было хорошо. Я очень хочу жить с тобой. Но если тебе будет лучше с мамой, оставайся с мамой».

Ничего нового не нужно. Можно только писать о том, что любовь продолжает уменьшаться.

Успехов. М. Литвак»

Немедленно я получил ответ и на это письмо.

Отчет за 11.05, утро 12.05.

«Здравствуйте, Михаил Ефимович!

Вчера я поговорил с ее родителями и рассказал им, что происходит. Сейчас я на «осадном положении», так как каждая ее фраза ко мне идет в жесткой ироничной манере. Я не цепляюсь, отвечаю: «Как скажешь, милая». Пример ее реплики: «Ты такой у нас ангелочек, просто крылышки растут». Она очень не хочет общаться и разговаривать с родителями. Очень боится, что все это всплывет у нее на работе, что она потеряет работу. Ее папа (он старый партиец, и помнит еще времена, когда коллектив осуждал и «возвращал в лоно семьи») хочет поговорить с ее коллективом. Как Вы считаете, к чему может привести такой разговор? Стоит ли ему противиться или подспудно подталкивать? Формально, она может не смочь работать там дальше, а он может не получить повышения в Петербург. Это будет в плюс мне на суде, я все-таки хочу оставить ребенка у себя. Разговора с родителями у нее еще не было, она его очень не хочет, так как считает, что ее будут там поливать грязью. В принципе, ее мама может так поступить. *(Я перестаю понимать, чем мы занимаемся. Возвращением блудной жены в лоно семьи или отсуживанием ребенка? Давайте определимся, и будем заниматься чем-то одним. — М.Л.)* Очень рада, что может уехать на время и очень рассчитывает на отпуск, едет в начале следующей недели. Деньги ей дает ее любимый человек, что меня вполне устраивает. Что-то появились сомнения, отпускать ли ребенка с ней в отпуск. Наверное, все-таки отпущу. *(Это правильно. — М.Л.)*

Она сейчас явно на меня озлобилась. Старается уколоть и сделать больно во всем. Настолько злобно,

но есть такое ощущение, как будто бы ее совсем загнали в угол. Иногда у меня просто руки опускаются, но стараюсь держаться. Уже подыскал хорошего адвоката по бракоразводным процессам. Готовлюсь к любым вариантам.

Пока все новости на сегодня.

С уважением, Тимофей».

Мой ответ.

«Тимофей!

Я на этот вопрос уже ответил. Конечно, с работы ее могут и уволить, но вернется ли она к вам? Вообще, чем меньше вмешательства, тем лучше. А если она называет вас ангелом, то и здесь можно согласиться. Амортизация великолепно сработает. «Конечно, ангел. Вот потому, что я ангел, так ты со мной и не хочешь жить. С ангелами неинтересно. Постараюсь стать дьяволом, чтобы следующая женщина не ушла от меня». Все-таки не всегда у вас получается амортизация.

Успехов.. М. Литвак».

Дорогие читатели! Не знаю, как думаете вы, но я считаю, что поведение Тимофея безупречное. Ведь со всем, что она ни предложила, соглашался. Он исходил из той позиции, что все люди хорошие. Сцен ревности не устраивал, предложил жене встречаться с ее любимым у них в квартире. Всю вину за разрыв отношений взял на себя. Ни слова критики в адрес жены не было. Но себя ему защитить нужно было. Он не хотел с ней общаться. Но и Тимофей уже стал для Бэллы чужим человеком. А она стала еще и ненавидеть. Он же не виноват, что родители стали на его сторону. Он-то думал, что они поддержат свою дочь. А всего-навсего он из всех приемов психологического айкидо использовал принцип амортизации, правда, практически все его варианты.

12. 05.

Получил я очередное письмо и тут же ответил.

«Тимофей!

Рад за вас. Мои комментарии в теле письма.

Успехов Вам. М. Литвак»

«Новости с боевых полей... (это заголовок Тимофея)

Здравствуйте, Михаил Ефимович!

Я только что поговорил с родителями жены, предварительно проинформировав ее об этом и сказав, что мне тяжело врать им. Осознал, что мне стало очень легко после этого разговора: во-первых, очень приятно было увидеть, как они ко мне относятся, во-вторых, не нужно больше врать и лукавить. (*Врать и обманывать очень тяжело. Это вызывает большое эмоциональное напряжение. Надо помнить, кому, что ты сказал. Надо иметь очень хорошую память и крепкие нервы. Где-то я об этом подробно писал. А у него с нервами дела обстояли плохо. Он ведь собирался покончить жизнь самоубийством. Вранье его окончательно бы доконало. — М.Л.*) Разговаривал я по-прежнему в том же ключе, что я ее люблю, я очень рад, что у меня с ними (ее родителями) хорошие отношения, и я не хочу терять их в будущем, я знаю, что они ее любят и все поймут. Но если бы я был на ее месте — я бы сильно напрягся. Теперь факты:

— они хотят с ней поговорить (это вполне естественно для родителей);

— они сказали, что если она захочет пожить временно у них, они ее не примут;

— они сказали, что хотели бы, чтобы ребенок остался со мной, что если на суде я решу бороться за него, они выступят на моей стороне (начинаю всерьез подумывать об этом);

— у ее папы есть идея сделать небольшое «представление» на ее работе, в плане разоблачить их для коллектива, настроить против них то общество, в котором они работают. Интересно, что Вы думаете об этой идее? (*Я бы этого не делал. Лежачего не бьют. Скорее это может повредить идее возвращения ее к вам. Они просто быстрее воссоединятся. Срочно отговорите. Ни к чему замашки застойных времен. Это нам будет только мешать. — М.Л.);*

— ее мама хочет поговорить с ее любимым человеком, что, правда, она хочет сказать ему — я не знаю. (*И этого не следует делать. Это их только сблизит. — М.Л.*);

— они сказали, что если раньше помогали ей с ребенком, чтобы ей было легче работать, то теперь они пока не будут этого делать — пусть сама крутится, хотя внучку они очень любят и очень по ней скучают. (*Зря, конечно. — М.Л.*);

— родители однозначно против того, чтобы она ехала в отпуск с нашей дочерью без меня. (*И вообще, лучше бы они не меняли своего поведения по отношению к ней. Высказать свое отношение можно, но менять поведение нельзя. Но они уже это сделали. К сожалению, нет у нас психологической культуры. — М.Л.*)».

Письмо, которое я написал родителям жены:

«Уважаемые Мария Петровна и Леонид Васильевич!

Мне все еще трудно говорить о некоторых вещах, поэтому я пишу Вам это письмо. Я очень благодарен Белле за те семь лет счастья, которые она мне дала. Я ее пока еще очень люблю и хочу, чтобы она была счастлива, я надеюсь, что у нее все будет хорошо. Наверное, я не тот человек, которого она достойна. (*Слово «наверное» лучше бы не вставлять. Это не амортизация. Получается, что она не права. Конечно же, вы не тот человек. Все остальное правильно. — М.Л.*) Я знаю, что Вы очень ее

любите, что Вы все поймете. Я очень жалею о том, что мало общался с Вами раньше, возможно, это помогло бы мне удержать ее, сделать счастливой. Я надеюсь, что мы останемся с Вами друзьями, и я смогу по-прежнему спрашивать Вашего совета. Я не хочу повторить той же ошибки, если в будущем вдруг встречу женщину, хотя бы чуть-чуть похожую на Бэллу. Я надеюсь, что Вы мне подскажете, что я делал не так, какие я допустил ошибки, чтобы не повторить того же. С уважением, Тимофей».

Всерьез подумываю о том, как поведу себя на суде, (*Давайте об этом думать тогда, когда она подаст в суд. Может быть, она еще к вам вернется. Ведь мы занимаемся ее возвращением, но психологически грамотно! Вы что уже забыли об этом? Или мы уже занимаемся разводом? — М.Л.*), а он неизбежен в случае развода. Чувствую в себе силы, думаю, что могу оставить дочь у себя. (*А я в этом уверен. — М.Л.*) Хороших юристов уже подыскиваю. (*Но самое главное, как вы себя поведете. Главное, чтобы на развод подала она. Я вам вышлю речь ответчика на суде. Но еще раз подождите. Может быть, она к вам вернется. Давайте, наконец, закончим одно дело. — М.Л.*) Я знаю, что если она скажет, что решила остаться, для меня это будет возможно только в том случае, если она скажет: «Я тебя люблю». По-любому это будет не сразу, и для того, чтобы попробовать собрать те осколки, что сейчас есть у нас, потребуется много сил, терпения и времени и труда, чтобы это сделать. Я знаю, что я буду продолжать жить, работать и стремиться к успеху, независимо от того, вернется она или нет. В чем-то я даже рад (*А вот это здорово, что рады. — М.Л.*), что жизнь послала мне такое испытание. Без него я бы не начал двигаться вверх, а так бы и сидел в своем болоте.

Спасибо за Ваши советы, с уважением, Тимофей».

Вот видите, дорогие читатели, как психологически грамотное поведение при неправедной цели привело к коррекции цели. Думаю, что иезуиты были неправы, заявляя, что цель оправдывает средства. С моей точки зрения, все-таки самое главное — правильные средства. Они и неправедную цель изменят. Еще раз хочу подчеркнуть, что возвращать в лоно семьи ушедшего супруга(у) — цель неправедная. Нельзя заставлять жить ни себя, ни кого другого с нелюбимым человеком. Иначе дом превратится в тюрьму с пожизненным заключением и постоянными пытками.

И последнее письмо Тимофея.

Отчет 12.05.

«Здравствуйте, уважаемый Михаил Ефимович!

Смотрю на себя со стороны и радуюсь тем изменениям, которые происходят во мне. У меня сильно выросла мотивация работать: я очень хочу продвинуться по своей работе. Потихоньку происходит то, о чем Вы говорили мне: что я не буду готов принять ее назад, если она захочет вернуться. Я понимаю, что на сегодняшний момент я пока ее люблю, и готов, чтобы она вернулась. **Но понял, что готов сделать это только в том случае, если она искренне сможет показать, что она любит меня, что понимает, к чему она стремится, что ей нужно от жизни и почему она хочет вернуться.** *(Выделено Тимофеем.)* Понимаю, что для нее это еще очень долгий путь и неизвестно, где буду я, когда она его пройдет и пройдет ли, так как я тоже не собираюсь стоять на месте. Вчера она разговаривала очень долго со своим отцом, и, по словам мамы, вышла оттуда вся пунцовая. Насколько я знаю, папа просто поговорил с ней, чтобы она взвесила все «за» и «против» своего решения, рассказал ей свое видение ситуации, жизни, с высоты своего жизненного опыта. В связи с тем, что я немного поменял

свое отношение к происходящему и произошедшему, у нас состоялся такой разговор: «Ты говорила, что хочешь, чтобы у меня было все хорошо, ты знаешь, что я тебя пока люблю, но не могу проявлять свою любовь, так как ты любишь другого человека. Ты уже приняла решение, что хочешь быть с ним, а мне тяжело, когда ты рядом. Поэтому если ты собираешься уходить, то, может, вы начнете подыскивать себе квартиру? Я тебя не гоню и не ставлю никаких сроков, но мне очень тяжело с тобой находиться рядом, любить тебя и не иметь возможности реализовывать свои желания. Я хочу попробовать тебя забыть, и так мне будет легче это сделать. С дочерью я пока не знаю, как поступлю, но я сделаю так, чтобы ей было хорошо. Я знаю, как ты любишь нашу дочь и хочу, чтобы она осталась с тобой, но я должен быть уверен, что она будет хорошо обеспечена материально, что ей будет уделяться достаточно времени и она будет жить в хороших условиях».

Повторил ее слова, что она хочет от любимого человека ребенка, что если она останется со мной, у нас не будет больше детей, что она будет ненавидеть меня. Я сказал, что если она решит вернуться, я буду готов ее принять, только если увижу некоторые вещи, но какие, не сказал. Сказал, что пока для нее дверь открыта, но уже наполовину закрылась.

Я стал понимать, что она была совершенно не готова к такому развороту событий, так как в ее планы входило пока меня не дергать и даже не ставить в известность о том, что происходит. Соглашалась же она поехать в отпуск для того, чтобы подождать, пока ее любимого человека переведут в Петербург, а потом уже перебираться самой. То есть полностью сыграть за моей спиной. Очень интересный момент, так как она даже пока не знает точно, рассказал ли он своей семье, какие у него планы отно-

сительно развода с семьей. Говорит, что вроде его жена знает. Пока, насколько мне известно, он не в Тамбове (он сам не тамбовский), а со своей семьей где-то там. При анализе ситуации сейчас у меня возникают мысли, что ее банально, по первому времени, могли использовать, охмурить, как говорят в народе, просто переспать, а потом она оказалась просто удобным человеком для дальнейшей жизни. Хотя это может быть и совершенно не так, и они действительно новые Ромео и Джульетта (почему-то верится в это слабо). Она очень боится, что все станет известно на работе, как на это посмотрит руководство, их руководитель очень порядочный человек, с семьей, с двумя детьми, очень интеллигентный и образованный. Он запросто может банально попросить написать их обоих заявление по собственному желанию, хотя может и не сделать этого. Ее это ОЧЕНЬ СИЛЬНО ВОЛНУЕТ, так как работа для нее стоит номером 1. То есть она явно не готова куда-то идти, но я не хочу, чтобы так продолжалось. Уходя — уходи. Ее родители видеть ее у себя в доме не хотят. Я понимаю, что в данный момент я поступаю не по принципу амортизации, но я обнаружил у себя и чувство собственного достоинства и чувство гордости и не хочу, чтобы меня использовали. Да будет так! Единственное, я совершенно не хочу, чтобы это хоть как-то коснулось нашей дочери. По словам одной женщины (мы дружили семьями), Белла — такой человек, который не испытал настоящих трудностей в жизни, и сейчас она подсознательно нашла их на свою голову. Я решил, что не буду ей мешать в нахождении этих трудностей. Хочешь — бери.

Она сказала, что ненавидит меня, что не будет со мной ни о чем разговаривать. Пыталась меня оскорбить, что пришлось пресечь. Я сказал, что это отлично, что она не будет разговаривать, что это совершенно то, что

мне нужно. Еще я сказал, что в общении дома надо, прежде всего, думать о дочери, а если мы начнем поливать друг друга грязью, ей будет только хуже, что не надо перетягивать ее со стороны на сторону, что обязательно надо проконсультироваться с детским психологом, как нам лучше себя с ребенком вести. Что я ее люблю и уважаю. Что не надо так со мной себя вести. (*А вот начиная с «Еще...» не нужно было говорить. Ведь это банальная истина, которая его супруге уже известна лет 20. И вообще, то, что известно всем, произносить не стоит, так как это будет звучать как оскорбление. Это все равно, если сказать человеку, что нужно мыть руки перед едой, чистить зубы по утрам и вечерам, делать утром зарядку и пр. — М.Л.*) Короче, к моему удовольствию, мы сейчас совершенно не общаемся, хотя я понимаю, что это плохо для нашей дочери. (А вот это еще не факт. — *М.Л.*) Я понял, что мое отношение к происходящему продолжает меняться и не стоит на месте.

Пока не знаю, какую позицию я займу на суде по поводу ребенка, это будет зависеть от моих знаний об условиях, в которых она будет жить, об отношении к дочери. Будет уверенность, что ребенку будет хорошо в долгосрочной перспективе — и слова не скажу. (*Опять торопитесь. Мы же занимаемся возвращением Бэллы. Давайте вначале разберемся с этим. Вы ее возвращаете или вы от нее отказываетесь? Я уже совсем ничего не понимаю. — М.Л.*)

Подытожу вышесказанное: пока для меня осталось 1,5 открытых вопроса: 1 — как поступить с ребенком; 0,5 — смогу ли я ее принять, если она захочет вернуться. (*Она пока еще к вам не просилась. Вот когда попросится, тогда и начинайте думать. Ведь и Иисус Христос советовал нам заботиться о сегодняшнем дне. А завтрашний день сам о себе позаботится. — М.Л.*)

Огромное спасибо Вам. Кстати, я говорил, что считаю консультацию успешной. Я ваш должник.

С глубоким уважением, Тимофей».

И мое прощальное письмо.

«Тимофей!

Я вас поздравляю. Вы молодец. Чувство собственного достоинства — это самая главная ценность. Оно у вас есть. Считайте, что вы со мной расплатились своим дисциплинированным отношением к делу и тем самым подтвердили правильность моих теоретических концепций и практических рекомендаций. Обычно на эту работу у моих подопечных уходило до полугода. Но вы разобрались во всем менее чем за неделю. Это быстрее, чем я даже думал. Своим подопечным я говорил, что если бы я смог в вас вселиться, то разрулил бы ситуацию недели за две. У вас получилось быстрее. Конечно, скоро она к вам попросится, но я почти уверен, что вы ее не примете, хотя, в принципе, женщина она не плохая. Просто у нее сценарий колобка. Она перекатилась от вашего предшественника к вам. Если она останется с вашим соперником, то после того, как он поможет ей продвинуться, она перекатится к другому. Но главное не это. Главное — сохраненное чувство собственного достоинства. С ним можно жить, даже если тебя бросила женщина и жить достойно. Теперь вы эту партию доиграете и без меня. Вы овладели приемами психологического айкидо. И не считайте себя моим должником. Ваше стремительное овладение методами психологически грамотного общения является достаточной компенсацией моих усилий. Да и историю вашу я в книжку вставил. Но если вы в процессе вашей интенсивной деятельности будете меня информировать о своих делах, я буду очень доволен, а если смогу быть вам полезен, то я буду просто в восторге.

Успехов. М. Литвак»

Когда я рассказывал об этом случае на одной из своих лекций, одна молодая сексапильная женщина с возмущением воскликнула: «Какая жестокая методика!» Да, жестокая с позиции этой женщины! Как вы думаете, а если бы она не перекатывалась как колобок от одного мужчины к другому, попала бы она в подобную ситуацию? А вы как думаете, дорогой читатель, жестокая это методика или нет? Я думаю, что нет. Для колобка, может быть, тоже полезна эта встряска. А то ведь так и до лисы можно докатиться, а та его уж точно съест. Да и добро должно уметь себя защитить, иначе это будет не добро, а зло.

И наконец последнее письмо Тимофея, которое можно назвать эпилогом.

«У меня все хорошо. Сейчас активно занимаюсь спортом (хочу немножечко набрать форму), много и охотно работаю. В планах — получше выучить немецкий язык и обязательно попасть на один из Ваших семинаров. Что касается моего отношения к жене: я пока по-прежнему ее люблю, но уже не могу принять и уж тем более понять ее действий и поступков по отношению ко мне и нашей дочери. Желание манипулировать ею, чтобы она вернулась, — пропало. Зачем мне нужна пустышка, хотя и с красивым телом? Это не для меня. Я достоин лучшего. Очень хочется, чтобы она побыстрее ушла: вроде бы она сняла квартиру, и скоро это должно случиться. Жду с нетерпением. Похоже, что впереди нам предстоит не очень приятный раздел имущества, но я думаю, что справлюсь с этим без больших потерь. Давать себя в обиду еще и в этом вопросе не хочется. В отношениях с ней сейчас моя позиция — не дать ей нанести мне вольный или невольный вред ее поведением. У меня хорошие отношения с ее родителями, с друзьями. Все мне оказывают большую поддержку, хотя главная поддержка

для меня — это я сам. Но тем не менее такое отношение с их стороны очень приятно.

Один из важных вопросов для меня — построение хороших отношений с ребенком, на другом уровне. Если можно, со временем попрошу Вашего совета по этому вопросу. Отношения с дочерью важны для меня, и я хочу быть для нее хорошим отцом. Пока вот так. Если можно, я — как будет время и (пока) жены не будет дома — позвоню Вам, чтобы немножно пообщаться.

Огромное спасибо Вам за помощь.

С глубоким уважением, Тимофей».

Как разойтись с человеком, который удерживает возле себя силой, против твоего желания

С такой просьбой обращались ко мне как женщины, когда убеждались, что связались не с тем, с кем надо, так и мужчины, которые уже не могли жить со своими женами или поддерживать отношения с любовницами, но не могли их бросить из-за их шантажных действий (угроза самоубийства, выдача коммерческой тайны и пр.).

Поясню на конкретном примере.

Он — крупный адвокат, уважаемый в своей профессиональной среде. У него были некоторые не очень большие проблемы на сексуальной почве с женой, с которой неплохо прожил 20 лет. На секретаршу как на женщину он и не смотрел, хотя и видел ее провокации в этом плане. Ее работой был очень доволен. В конце концов, во время одной из командировок они оказались в одной постели. Он ею увлекся и даже ушел из семьи. Но когда они стали жить вместе, то он почувствовал себя зажатым в такие тиски, что любая попытка вести себя свободно, как он привык, когда был с женой, приводила к тому, что тиски при малейшем его шевелении

сжимались все сильнее. На него посыпались обвинения в том, что он «изменщик», «испортил жизнь», «предатель», «скупец», «трус», говорилось, что все его жизненные успехи связаны с ее деятельностью («я сижу как цветочек и привлекаю клиентов»), стали выставляться материальные претензии, хотя раньше им была довольна и даже восхищалась.

Жить с ней стало невозможно. Он перестал с ней вместе работать, вернулся в свою семью и еще раз убедился в душевном величии своей супруги. Но атаки со стороны бывшей секретарши продолжались. Он не был ей врагом, продолжал помогать материально. На какое-то время она затихала, но затем атаки возобновлялись. Она бросала ему деньги в лицо. Угрожала самоубийством, местью («нам вдвоем на этой земле нет места»). Все это, конечно, были истерические штучки. Но ведь и тогда, когда человек шантажирует, он нечаянно сможет так и сделать. Расставаться надо было тихо.

И было написано следующее амортизационное письмо:

«Клава!

Я о многом думал все это время. Ты права: я изменщик, испортил жизнь, предатель, скупец, трус, говорилось, что все мои жизненные успехи связаны с твоей деятельностью, ты сидишь как цветочек и привлекаешь клиентов. Без тебя я бы уже давно разорился.

Я тебя очень люблю, ценю и не могу позволить, чтобы моя любимая жила с предателем, скупцом, изменщиком и человеком, который не может сам без помощи женщины вести свои дела.

Я буду исправляться. И когда я стану храбрым, деловым, щедрым, избавлюсь от предательского поведения, тогда я к тебе вернусь, и мы заживем достойной жизнью.

Если я чем-то смогу тебе помочь, то только обратись ко мне, и любую посильную помощь ты от меня получишь. Сам я предлагать тебе ничего не буду, так как из-за своей глупости я все время делаю не то, что тебе хочется. Так, например, я дал тебе деньги, а ты мне их швырнула в лицо. Я не хочу больше тебя расстраивать.

Желаю тебе счастья.

Володя».

Не буду описывать детали этого «развода». Потом он уже выучил этот принцип и при встрече каждый раз говорил ей, как трудно изменить себя, стать храбрым, честным и пр. Конечно же, она его хвалила. Он благодарил ее за снисходительность, но говорил ей, что до исправления еще долго. Но самое главное, он не поддался на сексуальные провокации и не рассказывал о своих текущих делах. Она о них узнавала со стороны. Злилась, упрекала. Но он все равно ничего ей не говорил. «Стоит ли загружать тебя такой мелочью!» И каждый раз, когда встречался с ней, повторял, что он предатель, скупец и изменщик. Прошло месяца три. Те дела, которые он начинал с ней, уже завершились. О новых она ничего не знала. Острота ситуации постепенно сгладилась. Она устроилась на другую работу и, кажется, нашла себе любовника. Но, собственно, не о ней речь, а об амортизационных письмах.

Я думаю, вы уже вывели алгоритм поведения с человеком, который вас критикует и, тем не менее, не хочет от вас отстать: «Ты меня правильно критикуешь. Я исправляюсь. Когда исправлюсь, мы опять будем вместе».

А вывод из этой ситуации такой: «Оскорбления — драгоценные камни общения». А принцип амортизации поможет вам с их помощью защититься от обидчиков.

Как отбить мужа

Хочу еще раз напомнить некоторые теоретические положения. Следует помнить, что у жены много преимуществ перед любовницей. Раз он с ней прожил некоторое количество лет, значит, что-то хорошее в ней есть, но просто к хорошему быстро привыкаешь и перестаешь это замечать. Вспомните, как вы радовались, когда вселялись в новую квартиру. Сейчас она стала еще лучше. Вы сделали ремонт, поставили новую мебель. Но самой квартире вы не рады. Вот так и жена. Она, может быть, даже и лучше стала. Но муж к этим качествам привык, и не замечает их. А это вовсе не значит, что он в них не будет нуждаться, когда их лишится. А у вас, дорогая моя разлучница, есть те качества, которых нет у его жены и к которым его так влечет. Подумайте, что будет, когда он перейдет к вам и привыкнет к этим качествам? Он ведь перестанет их замечать. Но если в вас нет качеств, которыми обладает его жена, то он сразу почувствует себя обделенным, и его потянет назад к жене, ибо нас всегда привлекает то, что мы не имеем. Поэтому не торопитесь отбивать. Отбить не трудно. Трудно потом удержать. Если к женам еще возвращаются, то к разлучницам практически никогда. Жены, которые читают этот раздел, наверное, поняли, что им нужно делать: не удерживать мужа, познакомиться с соперницей и наработать те качества, которые есть у нее. А мужа как можно быстрее отправить к разлучнице.

Это положение хорошо видно на рис. 16.

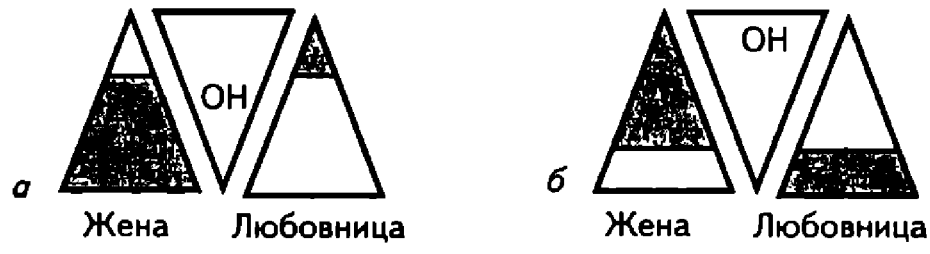


Рис. 16

Слева — это жена. Справа — это вы, дорогая моя разлучница (рис. 16, *а*). Положительные свойства жены внизу и им не замечаются, но их больше. Посредине — это ваша ДОБЫЧА. Нужные ему качества наверху. Когда он будет с вами, ваши положительные качества, которые привлекли его к вам, рано или поздно опустятся вниз (рис. 16, *б*). Знаете ли вы себя? Знаете ли вы, что всплывет тогда наверх, понравится ли ему то, что всплывет, и вы приобретете следующий вид (см. треугольник справа на рис. 16, *б*)? Есть ли у вас те положительные качества, которые имеются у его жены и которые он не замечал, но моментально заметит их отсутствие у вас, если их у вас нет? Помните, что если он смог бросить жену с трудом, то вас ему бросить будет гораздо легче, ибо приобретен уже опыт. Так что крепко подумайте. Нет, я вас не отговариваю, я просто показываю вам, что вас ждет.

Но вы, дорогие мои разлучницы, не обижайтесь, что я кое-что написал и для жен. Жены, как правило, психологией не занимаются, пока их не бросили. Принципа амортизации не применяют. Мужей пытаются вернуть упреками, толкая их к вам. Истина еще никогда не приносила вреда. Что делать? Конечно, потом они придут к психологу, но к этому времени он уже будет у вас.

Но давайте займемся отбиванием.

Прежде всего давайте ему полную волю, когда встречаетесь. Ни одного упрека! За это время ваш треугольник постепенно заполняется. Кое-что положительное уже будет опускаться вниз. Желательно узнать, что хорошего есть в его жене и перенять это. Это можно выяснить у него самого. Внимательно послушайте, как он ругает свою жену. Значит, все остальное у нее есть. А если этого нет у вас, то срочно это надо наработать. Уже будет чему всплывать, когда он решит порвать с вами, или

вы по неосторожности своими упреками вынудите его уйти от вас. Не торопитесь с тем, чтобы он стал жить с вами. Еще раз повторяю, вам необходимо набрать те качества, которыми обладает его жена. Помните, что ваш избранник связался с вами для того, чтобы решить какие-то свои проблемы, а не для того, чтобы вы ему создали новые. Поэтому здесь амортизация должна быть предельно четкая. Особенно осторожно это нужно делать, если вы подцепили крупного сома. Однажды на одном курорте моя подопечная, менеджер по продажам среднего магазина, на сексе подловила очень крупную рыбу. У него было два своих больших предприятия. Он был вхож в очень высокий круг общения. Его жена была дочерью крупного чиновника, который составлял протекцию этой рыбе. Моя подопечная, конечно, хотела зацепить его основательно и перебраться в его круг. Мне пришлось ей долго объяснять, что даже если он по глупости сделает предложение о совместном проживании, то ей следует отказаться. Ведь она абсолютно не готова показаться в этом обществе, где утки, гусыни и индюшки так ее общиплют, что через какое-то время она будет изгнана из этого общества, и ее герой будет первым ее гонителем. Она меня послушалась и поступила на курсы английского языка и на курсы моделей. Нужно же набрать те качества, которыми обладает ее соперница. И если ваш партнер, дорогие мои разлучницы, решит вас бросить, вот тогда и придет время писать ему амортизационное письмо.

«Николай!

Ты правильно делаешь, что не хочешь больше встречаться со мной. Зачем разбивать тебе семью и отлаженную жизнь. Да и я уже не так молода, не очень хорошо выгляжу, у меня уже не очень стройная фигура, я не очень хорошо веду хозяйство и не смогу, как твоя

жена, хорошо за тобой ухаживать. А хорошие интимные отношения не самое главное в жизни. Без этого можно обойтись. А помощницу в делах ты сможешь себе найти.

Пишу это тебе не для того, чтобы ты вернулся, а для того, чтобы поблагодарить тебя за то счастье, которое ты мне дал, и попросить прощения, что не смогла тебе ответить тем же. Теперь я понимаю, как тебе было тяжело со мной. Теперь я понимаю, что ты меня не любил, а просто жалел. Не любить и так хорошо ко мне относиться! Большое тебе спасибо.

Говорят, что время лечит, хотя пока мне в это трудно поверить. Но ты обо мне не волнуйся. Я постараюсь со временем успокоиться и жить счастливой жизнью, если, конечно, это возможно.

Но одна просьба у меня к тебе есть. Скажи мне, какие качества мне необходимо приобрести, а от каких избавиться для того, чтобы понравиться такому мужчине, как ты, и удержать его. Я понимаю, что такого, как ты, я уже не встречу, но если попадется какой-нибудь, который хоть как-то будет напоминать тебя, я уже не упущу своего шанса.

Желаю счастья. Зоя».

Вы сейчас скажете, что это письмо мало чем отличается от письма брошенной жены. Конечно! Ведь принцип амортизации один. Но он соответствует нашему внутреннему устройству и действует во всех случаях и на всех без исключения, осознаем мы это или не осознаем. И уж если вам его не удастся вернуть физически, то душу его завоюете. Но уж точно в процессе этой работы вы как личность вырастете и сохраните самоуважение и уважение со стороны умных людей, да и не очень тоже. Ведь вы ведете себя благородно. Возвращаете мужа в семью! Но в следующий раз уже не упустите своего шанса.

Как женить на себе

Эта задача не имеет много критиков. Возникает тогда, когда встречаются долго по полной программе. Он холостяк, она не замужем. Но женитьбу и даже совместное проживание он откладывает, хотя иногда у нее ночует. Такие отношения ее не устраивают. Она уже бы была согласна только на совместное проживание, но он и на это не идет. Ситуация встречается довольно часто.

А теперь конкретный пример. Он спортсмен, она медсестра, которая обеспечивает его обследование, если надо, то и лечение. Обслуживает соревнования, если они проходят в Ростове, иногда даже выезжает с ним. Ситуация продолжается 3 года. Временами она ставит вопрос ребром. Он перестает к ней ходить, потом они как-то мирятся, потом она опять ставит вопрос «или... или...» Вот в момент, когда они порвали, она и обратилась ко мне за консультацией. Не буду уже приводить письмо все полностью. Вы только что его уже прочли. Там был всего один конкретный нюанс. Он ее обвинял в том, что она препятствует ему встречаться с друзьями. Этот нюансик мы и вставили, и вот что получилось.

«Сергей!

Мы уже не встречались два месяца, и я теперь многое поняла.

Ты правильно делаешь, что не хочешь больше встречаться со мной. Зачем иметь дело с женщиной, которая хочет разлучить тебя с друзьями. Да и я уже не так молода, не очень хорошо выгляжу, у меня уже не очень стройная фигура, не очень хорошо веду хозяйство, а хорошие интимные отношения не самое главное в семейной жизни. Да и какая я тебе помощница в твоих делах?

Пишу это тебе не для того, чтобы ты вернулся, а для того, чтобы поблагодарить тебя за то счастье, которое ты мне дал, и попросить прощения, что не смогла тебе ответить тем же. Теперь я понимаю, как тебе было тяжело со мной. Теперь я понимаю, что ты меня не любил, а просто жалел. Не любить и так хорошо ко мне относиться! Большое тебе спасибо.

Говорят, что время лечит, хотя пока мне в это трудно поверить. Но ты обо мне не волнуйся. Я постараюсь со временем успокоиться и жить счастливой жизнью, если, конечно, это возможно.

Но одна просьба у меня к тебе есть. Скажи мне, какие качества мне необходимо приобрести, а от каких избавиться для того, чтобы понравиться такому мужчине, как ты, и удержать его. Я понимаю, что такого, как ты, я уже не встречу, но если попадется какой-нибудь, который хоть как-то будет напоминать тебя, я уже не упущу своего шанса.

Желаю счастья. Зина».

Естественно, он к ней вернулся. Все было великолепно. Когда он уходил утром, она поблагодарила его... и больше ничего не сказала и даже не спросила его, когда он придет. Он очень удивился этому, и сам спросил ее, почему она не интересуется о времени следующей встречи. На что получил ответ: «Когда бы ты ни пришел, я буду тебе рада, но я не хочу, чтобы на тебя из-за меня обижались твои друзья. График моей работы и учебы ты знаешь. Все остальное время я дома». В этот же вечер он был у нее. После восклицаний радости она тут же спросила, а не обидятся ли на нее и на него его друзья. Месяца через два он перевез к ней свои вещи.

Снятие начальника

Многие, когда хотят снять начальника, ругают его. Те, кто знает принцип сперматозоида ...хвалят его в глазах равных по должности и ругают начальника своего начальника.

Вот какое письмо пришло в одно министерство.

«Дорогой товарищ министр!

Просим защитить нашего начальника цеха от происков директора завода, который хочет расправиться с нашим начальником цеха, который никаких недостатков, кроме того, что он пенсионного возраста, не имеет. Так директор завода обвиняет его в том, что он не дает ходу рационализаторам, не поощряет инициативу... и т.д. А если он был груб с Р., так тот его довел (Р., естественно, один из самых толковых и сильных работников. Одним словом, были описаны все его промахи, но со знаком НЕ и обвинялись в этом другие).

Просим приехать на место и разобраться. Снимать надо не нашего начальника цеха, а директора завода. Если мы будем разбрасываться такими кадрами, как наш начальник цеха, то ничего хорошего не будет для нашего завода.

Коллектив работников цеха».

Естественно, никто не поверил, что начальник не подговаривал коллектив написать это письмо. Была создана комиссия, которая вскрыла еще больше недостатков, чем было описано в письме, и начальника цеха уволили.

Еще я обещал рассказать об использовании принципа сперматозоида при устройстве на работу, увольнении строптивого подчиненного. Есть у нас опыт по проведению избирательных кампаний.

Но мои друзья посоветовали мне на этом закончить раздел, потому что уже и в том, что написано, я то

и дело повторяюсь. Дальше уже просто будет скучно читать. Да и читатели мои люди умные. Если что и не указано, то можно додумать. Ведь я из мыслей готовлю бифштекс, а не пережеванные и перетертые много раз котлеты. По крайней мере, стараюсь.

Разъяснения можно найти в книгах. Если еще будут вопросы, то вы сможете написать мне или прийти на тренинги.

О гениях общения

На этом разделе я хочу закончить приложения. Меня обвиняют в том, что я что-то придумываю. А сейчас я хочу познакомить вас с гением общения, которому удалось сохранить свою семью. К моей помощи она не прибегала. Это была просто ее природная мудрость. Я сам до этого додуматься не смог. Но теперь и я буду использовать ее приемы. Уже использовал в случае Тимофея.

Вот какое письмо я получил несколько месяцев тому назад.

«Здравствуйте, Михаил Ефимович!

Спасибо Вам за ваши книги.

У меня возник вопрос, точнее ситуация, в которой я запуталась. Два с половиной года назад я устроилась на наше предприятие. Так уж получилось, что у меня завязались отношения с начальником.

Встречались мы около года, когда его жена узнала о наших отношениях.

Она его поставила перед выбором, но он не смог определиться. Ситуация не разрешалась. На школьных каникулах они уезжали с семьей из города к его брату

в горы. По возвращении, сразу же с поезда, они пришли ко мне. Они, как тогда казалось, нашли решение. Мы стали жить вместе. (*Гениальное решение! Аж завидно. И почему я сам до этого не додумался! Ведь это так просто, как все гениальное! Нет, я читал в каком-то романе историю, когда жена предложила сопернице любить ее мужа вместе, но я не додумался внедрить это в практику. И у Крылова есть соответствующая басня. Наверное, Родительские программы не позволили. Кажется, маркиза де Помпадур, когда ее сексуальные возможности ослабли, сама подыскивала Людовику дурочек для постели. То же делал и Потемкин, когда сексуальные связи с Екатериной II у него прекратились. Но подбирал для нее глуповатых жеребцов. Так то были очень мудрые люди. Но мудрые люди есть во всех слоях общества. — М.Л.*)

Такая жизнь длилась около трех месяцев. В это время у Леонида возникла болезнь. У него постоянно болела голова, и врач сказал, что у него предынфарктное состояние. Чтобы хоть как-то ему отдохнуть от напряжения, Леонид поехал к своим сестрам в Краснодар, у них как раз и его мама гостила.

В период его отсутствия, мы с Полиной жили вдвоем. Через службу занятости она устроилась на курсы менеджеров по персоналу, а я писала диплом и возилась с их детьми. (*Ну, как не восхититься мудростью Полины! — М.Л.*) В тот день, когда Леонид уехал, у меня произошло, скажем так, замыкание... я как бы увидела всю эту ситуацию со стороны... и пролетела мысль: «Что я тут делаю?»

Я как бы оказалась на перекрестке перед выбором: или уходить из их семьи, или жить с ними дальше, но тогда ни разу больше не заикаться об уходе.

Я стала переписываться с помощью СМС-сообщений с Леонидом. Мы очень много общались. Таких разговоров раньше не было между нами ни разу. Он рассказал, чего ждет от меня, о своем отношении ко мне и к Полине. Я ему о своих страхах и переживаниях. Я очень ждала его возвращения.

Но когда он приехал и сошел с поезда, я просто не смогла к нему подойти. Стою, смотрю на него, понимаю, что хочу сделать шаг, что вот он, такой родной человек... но не могу.

В этот же вечер я не смогла и лечь с ними в постель, не смогла этого сделать и на следующий день, и через день. Так было около недели. У нас не было никаких разговоров по этому поводу, мы никак не обсуждали эту ситуацию. Через неделю я собрала вещи и ушла.

Поля еще несколько недель писала мне СМС, с Леонидом мы общались на работе.

С момента моего ухода прошел год. Мы по-прежнему работаем вместе. С Полей я не встречалась уже год. Сейчас у нас очень интересные отношения. В то время, когда я жила у них в семье, Поля с Леонидом очень сблизились, они много разговаривали, обсуждали, спорили, выясняли, почему так все сложилось. Они стали близки, просто было видно, что они едины. Как у них сейчас, я не знаю. Леонида не спрашиваю об этом.

Был период, когда у нас с ним были действительно деловые отношения. И он после окончания рабочего дня сразу уходил домой.

Осенью он опять стал проявлять внимание ко мне. Мог обнять, потом дело дошло и до поцелуев. Но получалось так, что если он подходил сегодня, то потом около недели держался на расстоянии, потом все начинается заново.

30 декабря мы на предприятии отмечали Новый год, уже с утра чувствовалось, что Леонид был настроен серьезно. К вечеру дело дошло до секса. В общем, спустя год у нас был секс.

31 декабря мы работали до обеда, он по состоянию здоровья приехал только к 12 часам, у нас опять был секс. А еще в этот же день он подарил подарок от Полины. Я его не смогла принять. Он рассказал Полине о нас. (*Дурачок. — М.Л.*)

После новогодних каникул, в первый рабочий день мы общались мало и только по рабочим вопросам. Такого отношения хватило на неделю. Потом опять начались знаки внимания. В начале февраля Полина попала в больницу с опущением почек. Он ежедневно ездил к ней. Но знаки внимания ко мне продолжались. Она пролежала около двух недель. В это время у нас с ним был секс, но оральный. Потом все приутихло. Были поглаживания, но поцелуев не было.

И вот в прошлую пятницу у нас опять был секс.

Но проблема не в том, что у нас время от времени вспыхивают отношения. Сначала я себя в этом винила, называла самыми последними словами. (*А вот это зря. Было бы у Леонида с Полиной все благополучно, он бы на нашу героиню не обратил бы внимание. — М.Л.*) Но отказаться не могла, потому что хотела этого и сама. Потом я решила, что больше себя ругать за это не буду, в конце концов, у него есть своя голова на плечах, да и инициатива всегда исходит от него.

Единственное, что меня выбило из колеи, так это то, что Полина подала на развод. (*Просто, как все гениальное! Так и слышу их разговор, точнее ее фразу: «Леня, я тебя люблю, делай, что хочешь. Сейчас ты со мной, и я этому рада. Давай оформим развод. Если вдруг тебе захочется уйти от меня, ты сразу*

это сделаешь, и у тебя не будет никаких трудностей с твоей новой подругой. Но если ты захочешь вернуться, я тебя с удовольствием приму». Понятно, что сопернице нужно вести себя идеально. А ведь гении встречаются редко. Поэтому при первых же недоразумениях эти слова всплывут, и он вернется к Полине. Да, скорее всего, он и не уйдет от нее. — М.Л.) Как оказалось, это она сделала 28 декабря. Еще до первого раза у них была явка 14 февраля, а следующая должна быть 12 апреля.

Я ничего не знаю об их настоящих отношениях. Живут они вместе. Просто у меня складывается впечатление, что она с помощью развода манипулирует им. (*И это верно. — М.Л.*) Я ее не осуждаю, ни в чем не упрекаю. Это очень мудрый человек. Но вот эта новость выбила меня из положения равновесия. У меня сразу появились мысли, что я могу быть вместе с ним. При том в свете последних событий. Да и к тому же мы вместе работаем.

Рабочие отношения у нас хорошие. Несмотря на все, я так и осталась его правой рукой. Я в безысходности. И хочу его, и не хочу. И боюсь. И помня о том, как они были с Полиной близки, мне страшно, что у меня ничего не получится. Я в смятении. Больше всего мне не нравится моя реакция. Не могу заняться делом, на работе хожу из угла в угол. Хорошо, что его сейчас нет, он простыл. Заходит с утра, но я его выгоняю лечиться домой, и так все кругом болеют.

Но вот места я себе не могу найти. Все внутри сверлит и корежит. Я запуталась.

Понимаю, что у Вас есть более важные дела, чем мое письмо, да и скорее это я писала для себя, чтобы хоть как-то разобраться в своих мыслях. Но я боюсь, боюсь своего возникшего желания. Но и хочу, чтобы оно

осуществилось. Как быть? Не знаю, ищу, но не нахожу ответа. Тяжело.

Огромное Вам спасибо за внимание.

С уважением...»

Я ей ответил что-то невразумительное. Конечно, можно переиграть и этого гения, если, конечно, она нигде систематически не училась. Но моя корреспондентка больше мне не отвечала.

На этом я хочу закончить приложения. Да и всю книгу.

Литература для самостоятельного изучения

Литвак М.Е. Психологическая диета. — Ростов н/Д: Психологическое айкидо, 1993. — 60 с. (Сер. «Психотерапия для всех»).

Литвак М.Е. Неврозы: клиника, профилактика и лечение. — Ростов н/Д: Психологическое айкидо, 1993.

Литвак М.Е. Психотерапевтические этюды: учебное пособие. — Ростов н/Д: Пайк, 1996.

Литвак М.Е. Профессия — психолог. — Ростов н/Д: Феникс, 1999.

Литвак М.Е. Как преодолеть острое горе. — Ростов н/Д: Феникс, 2000.

Литвак М.Е. Командовать или подчиняться? — Ростов н/Д: Феникс, 2004.

Литвак М.Е. Как узнать и изменить свою судьбу. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.

Литвак М.Е. Если хочешь быть счастливым. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.

Литвак М.Е. Секс в семье и на работе. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.

Литвак М.Е., Золотухина-Аболина Е.В., Мирович М.О. Бинтование душевных ран, или Психотерапия. — Ростов н/Д: Феникс, 2005.

Литвак М.Е. Психологический вампиризм. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.

Литвак М.Е. Из Ада в Рай: избранные лекции по психотерапии: учебное пособие. — Ростов н/Д: Феникс, 2003.

Литвак М.Е. Принцип сперматозоида. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.

Хорни К. Невротическая личность нашего времени; самоанализ / пер. с англ. — М.: Издательская группа «Прогресс — Универс», 1993.

Berne E. Game People play. The Psycholodgy of Human Relaionships. Repr. Harmondsworth. N.Y.: Penguin Book, 1976.

Оглавление

Предисловие ко второму изданию 3

Предисловие к первому изданию 8

Введение 10

Глава 1. **Общие принципы психологической борьбы, легкие для понимания и применения** 17

Объективность законов психологии 17

Основы амортизации 23

Непосредственная амортизация 26

При «психологическом поглаживании» 26

При приглашении к сотрудничеству 30

При «психологическом ударе» 33

Отставленная амортизация 38

Профилактическая амортизация 42

Глава 2. **Теория амортизации, немного скучная, но необходимая** 49

Потребность в общении 49

Общение с самим собой (структурный анализ) 53

Общение с партнером (трансактный анализ).....69
Параллельные трансакции 69
Перекрещивающиеся трансакции (механизмы конфликта) 80

Глава 3. **Частная амортизация** 94
Амортизация на службе 94
Укрощение строптивого начальника 95
Укрощение строптивой начальницы 99
Принцип амортизации в деловых переговорах 107
Амортизация в общественной жизни 108
Амортизация в личной и семейной жизни 110
Ситуация разрыва отношений 110
Ситуация налаживания личных отношений 120
А можно еще и так (Из практики Б.М. Литвака) 124
Соседские отношения..... 125
Ситуация «Муж — жена» 126
Ситуация «Жена — муж» 128
Ситуация «Родители — дети» 128
Ситуация «Дети — родители»..... 131
Ситуация «Свекровь — невестка»..... 132

Глава 4. **Командовать или подчиняться? (специально для руководителей)** 137
Сюрприз 154

Приложение 156
Амортизационные письма 156
Вернуть мужа 160
Что муж ни сделает, то и хорошо 164
Как вернуть жену 171

Как разойтись с человеком, который удерживает возле себя силой, против твоего желания 198
Как отбить мужа 201
Как женить на себе 205
Снятие начальника 207
О гениях общения 208

Литература для самостоятельного изучения 214

Издание учебное

Литвак Михаил Ефимович

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ АЙКИДО

Учебное пособие

Ответственный редактор *С. Осташов*
Технический редактор *Л. Багрянцева*

Подписано в печать 10.06.2013.
Формат 84×108/32. Бум. тип. № 2.
Гарнитура CG Times. Печать офсетная. Усл. п. л. 11,76.
Тираж 5000 экз. Зак. № 372.

ООО «Феникс»
344082, г. Ростов-на-Дону, пер. Халтуринский, 80
Сайт издательства: www.phoenixrostov.ru
Интернет-магазин: www.phoenixbooks.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга»
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57

Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.

КЛУБ «КРОСС»

Создан в 1984 году. Основатель и научный руководитель клуба «КРОСС» — Литвак Михаил Ефимович. За годы работы подготовку в клубе «КРОСС» прошли тысячи людей. Занятия в клубе «КРОСС» помогли многим из них улучшить качество своей жизни, материальное и социальное положение.

Клуб «КРОСС» организует и регулярно проводит семинары и тренинги в России (в Ростове, Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Кирове и др.), а также в странах ближнего и дальнего зарубежья — США, Германия, Казахстан, Литва, Украина и др.

Занятия проводятся по авторским методикам, проверенным временем и доказавшим свою эффективность, такими как:

- «Психологическое айкидо»;
- «Управление судьбой. Сценарное перепрограммирование»;
- «Роли в группе. Психология управления»;
- «Игры по правилам жизни»;
- «Воспитывать или выращивать»;
- «Черты и черти характера»;
- «Целенаправленное моделирование эмоций».

Узнать более подробную информацию вы сможете на сайте www.cross-club.ru

Интернет-проект клуба «КРОСС» — *www.cross-club.ru*

Интернет-ресурс, позволяющий оперативно получать информацию, которая поможет решить многие проблемы. Это общение с интересными людьми. И просто возможность получить интересную информацию:

- Книги;
- Аудиодиски с записями семинаров, тренингов и теоретического материала;
- Аудиокниги;
- Видеотренинги;
- Интернет тренинги;
- Консультации;
- Конспекты по психологии;
- Клубная система: Интернет-клуб «КРОСС»;
- Общение в блогах и форуме.

Идеальная возможность получать необходимую информацию, не выходя из дома.

Получить ответы на свои вопросы. Воспользоваться консультацией специалиста. Возможность общения с людьми из разных городов, стран и континентов.

Клуб «КРОСС»

344095. Ростов-на-Дону, а/я 7458.
E-mail: *litvak@aaanet.ru*

Филиалы: С.-Петербург: +7 (921) 576-13-97.
Екатеринбург: 8-904-982-29-55.

Адрес сайта: *www.cross-club.ru*
E-mail: *cross@aaanet.ru*

Михаил Ефимович Литвак – член-корреспондент Российской академии естественных наук, психотерапевт всемирного реестра.

Научные интересы – современные методы психоаналитической терапии. Целенаправленное моделирование эмоций, коррекция и прогноз судьбы, интеллектуальная нирвана, психологическое айкидо, психосмехотерапия – вот далеко не полный перечень методик, разработанных и успешно внедренных в лечебную практику и практику консультирования семьи, руководителей, администраторов и бизнесменов.

Михаил Ефимович Литвак – автор 33 книг, посвященных актуальным вопросам психотерапии, психологии общения, управления. Он – создатель КРОССа (клуба решивших овладеть стрессовыми ситуациями), где можно обучиться психологически грамотному общению и ораторскому искусству, пройти курс лечения неврозов и психосоматических заболеваний.

«Психологическое айкидо» впервые вышло в 1989 г. тиражом 100 экземпляров и быстро разошлось по рукам. Та же судьба постигла 2-е издание, изданное тиражом в 1000 экземпляров, и наконец в 1992 г. было отпечатано 50 тыс. Книгой мне неудобно было ее назвать из-за небольшого объема – всего 56 страниц. Не книга, а так, брошюра.

Года два ее никто не покупал, а потом она стала бестселлером. Однажды я заглянул в Интернет. И что же я увидел? Психологическое айкидо так или иначе упоминается на 1609 сайтах и 10 тыс. страниц. На большом количестве сайтов этот термин связывают с моим именем. На нескольких сотнях сайтов посетители могут скачать данную информацию, к чести авторов сайтов, совершенно бесплатно. Не знаю, как это смотрится чисто юридически и практически, но, в принципе, благородно – просвещать людей. Однако в ряде случаев продают электронный вариант за 0,1 доллара, что для меня унизительно, и за 15 долларов, что делает мне честь, но не дает денег. Вот я и решил опубликовать 2-е издание книги, дополненное и расширенное последними случаями из моей практики. В общем, вместо 56 страниц в ней оказалось более 200. Теперь публикации в Интернете стали устаревшими.

ISBN 978-5-222-21431-2

9 785222 214312

Феникс