

Психологическое айкидо

Литвак Михаил Ефимович

Оглавление

От автора

Предисловие

1. Общие принципы психологической борьбы, легкие для понимания и применения

2. Теория амортизации, немного скучная, но необходимая

3. Частная амортизация 4. Командовать или подчиняться (Специально для руководителей) Сюрприз

От автора

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

М. Литвак

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, которые 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 транзактного анализа, гештальт-терапии, 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?

Предисловие

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. Научкой установлено, что именно из-за этого умирают раньше срока люди, оставшиеся одиночками. Часто потребность в общении берет свое, и тогда человек вступает в контакт с кем попало, лишь бы не быть в одиночестве. У многих развивается замкнутость, застенчивость. Уже не ты выбираешь, а тебя выбирают. Вторые (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... 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 удовлетворять. 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. 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 вначале 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 тренирующихся 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. Кроме того, у меня были разработаны собственные подходы. Так родилась идея написания пособия по психологической борьбе. Его основное содержание - техника амортизации, разработанная мною на основании законов общения. В дальнейшем выйдет ряд книг, в которых я разовью и углублю данную тему.

1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ БОРЬБЫ, ЛЕГКИЕ ДЛЯ ПОНИМАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ

Приглашаю вас ознакомиться с принципом амортизации. Восточные мудрецы говорили: "Знать - значит уметь". Если вы хотите узнать принцип амортизации, одного прочтения этой книги недостаточно. Необходимо попробовать применить его самому. Иногда сразу не получается. Ничего страшного! После конфликта подумайте, как следовало бы 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

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 сил и возможностей к ним приспособиться. Но вот возникает конфликт в семье, на работе, на улице или в транспорте, и вместо чарующих волшебных звуков гармонического общения, близости, любви раздаются скрип натруженных сердец и треск изломанных судеб. 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.

Самые умные -----Самые глупые Рис. 1.

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 глупые. Найдите свое место на этой шкале. Вы разместили 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 ним эксперимент, а потом предъявите заранее приготовленный листочек с результатом. Совпадение иногда бывает вплоть до миллиметра. Какой вывод можно сделать из этого изящного эксперимента? Общаюсь 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, как это бывает во время борьбы. Кроме того, ответ партнера запрограммирован в самом вопросе. И не просто запрограммирован. Это ответ вынужденный. Попробуйте разместить 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 ответ партнера нас не устраивает (а он, как мы только что установили, вынужден), мы задали не тот вопрос. Таким образом, для того чтобы управлять партнером по общению, необходимо моделировать свое поведение, а он уже вынужденно будет поступать так, как нам надо. Возникает вопрос: а как же партнер? Мы выигрываем, а что будет с ним? В том-то и заключается особенность психологической борьбы, что здесь нет победителей и побежденных. Здесь или оба выигрывают или оба проигрывают. Поэтому ваша победа будет и победой вашего партнера. 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 со 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, обожают 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.) Такие неудачи 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 бревно в твоём 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 обращайтесь 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. 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 его же силу. 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". На что рассчитывает партнер, обращаясь к нам с теми или иными предложениями? Нетрудно догадаться - на наше согласие. Весь организм, все обменные процессы, вся психика настроены на это. И вдруг мы отказываем. Как при этом он себе 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 часто применяется в процессе общения в ситуациях "психологического поглаживания", когда вам делают комплименты или льстят, приглашения к сотрудничеству, нанесения "психологического удара". Приведем примеры техники амортизации. При "психологическом поглаживании" А: Вы сегодня великолепно выглядите. Б: Благодарю вас за комплимент! Я действительно неплохо выгляжу. Последнее предложение обязательно: некоторые делают комплименты неискренне с осознаваемой или неосознаваемой целью смутить партнера. На этом ответ можно закончить, но если вы подозреваете партнера в неискренности, можно добавить следующее: Мне особенно приятно слышать это именно от вас, ибо в вашей искренности я не сомневаюсь. При приглашении к сотрудничеству А: Мы предлагаем вам должность начальника цеха. Б: 1) Благодарю вас. Я согласен (при согласии). 2) Благодарю вас за интересное предложение. Надо подумать и все взвесить (если предполагается отрицательный ответ). Следует отметить, что специалист по психологическому айкидо дает согласие после первого приглашения. Если первое приглашение было неискренним, все сразу становится на свои места. В следующий раз с вами в эти игры не будут играть. Если приглашение искреннее, вам будут признательны за быстрое согласие. С другой стороны, когда приходится делать какое-либо деловое предложение самому, его тоже следует делать только один раз. Будем помнить правило: "Уговаривать - значит насиловать". Обычно специалист по психологическому айкидо сам ничего не предлагает, а организывает свою деятельность так, что к интересующему его делу его приглашают. При "психологическом ударе" А: Вы глупец! Б: Вы абсолютно правы! (уход от удара).

Обычно двух-трех уходов от нападения бывает достаточно. Партнер впадает в состояние "психологической гроги", он дезориентирован, растерян. Бить его уже не нужно. Я уверен в вашей порядочности, мой глубокоуважаемый читатель! Вы без надобности бить лежачего не будете. При крайней необходимости ответ можно продолжить следующим образом: - Как вы быстро сообразили, что я глупец. Мне столько лет удавалось от всех это скрывать. При вашей проницательности вас ждет большое будущее! Я просто удивлен, что вас до сих пор начальство не оценило по достоинству! Для иллюстрации опишу сцену, которая произошла в автобусе. Специалист по психологическому айкидо М., пропустив представительниц прекрасного пола, последним протиснулся в переполненный автобус. Когда закрылась дверь, он стал искать в своих многочисленных карманах (на нем была куртка, брюки и пиджак) талоны. При этом он, естественно, доставлял некоторое неудобство стоящей на ступеньку выше Г. Вдруг в него был брошен "психологический камень". Г. гневно сказала: - Долго вы еще будете ковыряться?! Тут же последовал амортизационный ответ: - Долго. Далее диалог протекал следующим образом: Г.: Но ведь так мне может пальто налезть на голову! М.: Может. Г.: Ничего смешного нет! М.: Действительно, ничего смешного нет. Раздался дружный хохот. Г. 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! Здесь были описаны варианты непосредственной амортизации. Начинающие овладевать этим приемом часто жалуются, что в момент контакта не успевают сообразить, как провести амортизацию, и отвечают в своем обычном, конфликтном стиле. Дело не в сообразительности, а в том, что многие наши шаблоны поведения действуют автоматически, без включения мышления. Прежде всего следует подавить их и внимательно следить за действиями партнера, его словами и соглашаться. Здесь не надо ничего сочинять! Прочтите еще раз пример. Вы видите, М. использовал "энергию" партнера - он сам не придумал ни одного слова!

Отставленная амортизация

Когда непосредственная амортизация все-таки не удалась, можно использовать отставленную амортизацию. 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. 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 яркой 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 рухнет. Ему бы тут самортизировать, 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. И 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! И последняя просьба. Постарайся со мной не встречаться даже по делу. Надо отвыкать. Говорят, время лечит, хотя пока мне поверить в это трудно. Желаю тебе счастья! Н. 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 ходом 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 писать письмо. Начинающие 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. Очень переживала, что не было ответа. Он пришел через полгода, но какой это был ответ!

Профилактическая амортизация

Определение дано в самом названии. Ее можно использовать в производственных и семейных отношениях, в тех случаях, когда конфликт идет по одному и тому же стереотипу, когда угрозы и упреки приобретают одну и ту же форму и повеленье партнера заранее известно. 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 несколько примеров профилактической амортизации.

Профилактическая амортизация 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 и 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.

Профилактическая амортизация в служебных отношениях

Поразительно просто, но почти никто этим не пользуется! Надо прийти к начальнику и сказать примерно следующее: "Я пришел, чтобы вы меня поругали. Знаете, что я натворил..." Вот три примера. 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 это 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. А вот пример профилактической (упреждающей) амортизации на производстве. 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-х 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 2000 рублей, он весело рассмеялся (предприятие "ворочало" миллионами) и дал свое согласие: - Ну, это мелочи! И последний пример профилактической амортизации. Прошедший у нас подготовку Д. 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 Д. 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.

Резюме

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. Сейчас пора отдохнуть, отложить книгу в сторону на несколько дней и попытаться применить в жизни рассмотренные приемы. Это существенно облегчит восприятие материала, который излагается в гл. 2.

2. ТЕОРИЯ АМОТИЗАЦИИ, НЕМНОГО СКУЧНАЯ, НО НЕОБХОДИМАЯ

Принцип амортизации был разработан на основе изучения я практического применения трансактного анализа - психотерапевтического метода, открытого и разработанного калифорнийским психотерапевтом Э.

Берном в 50-70-е годы нашего 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. 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 - 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.

Необходимо ликвидировать еще и голод на удовлетворение потребности в общении. Он развивается тогда, когда человек вынужден общаться с людьми, которые его не интересуют глубоко, а само общение носит формальный характер. 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. Существует еще голод на достижение. Необходимо добиться какого-то результата, к которому ты стремишься, овладеть каким-то навыком. Человек радуется, когда у него вдруг начинает получаться. Но и этого мало. 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 едим не просто продукты, а готовим из них какие-то блюда и можем остаться неудовлетворенными, если давно не ели борща или не пили компота. Выделяется еще структурный голод. 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. 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 и протухшие, ядовитые блюда интриг, конфликтов и раздоров!

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. 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.

Рис. 2.

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. 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. Если желания Дитяти удовлетворять своевременно, они выглядят умеренными и исполнять их нетрудно. Задержка в удовлетворении потребности приводит или к исчезновению ее или к излишества. 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. 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?" Давление Родителя бывает столь сильным, что все силы ума Взрослого направляются на выполнение неразумных дел. 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. 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 удовлетворять личности 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 "когда в товарищах согласия нет, на лад их дело не пойдет и выйдет из того не дело, только ж мука". Обучающийся психологической борьбе в процессе занятий должен проанализировать содержание своего Родителя, разрушить ненужные ограничения и выработать новые навыки, а это вполне возможно. Для примера возьмем несколько фрагментов из романа Д. 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 за 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, опасющегося 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 (Взрослый и Родитель). Но в то же время что-то (Родитель) и отталкивало ее от Мартина. Отталкивали эти израненные руки, в кожу которых словно вьелась 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 (нападки на Родителя Руфи). Его жизнь

опрокидывала все привычные ее 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, - 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 замороженные, 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 услышал 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.

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. 3).

Рис. 3.

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. 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 написание новых книг. Если то, что здесь написано, не вызовет у вас интереса, то и мои действия будут совсем другими. 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. Такую трансакцию можно назвать параллельной (рис. 4, а). К параллельным трансакциям относятся также Р-Р и Д-Д (Рис. 4, 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.

а б в Рис. 4.

Второй тип параллельных трансакций - Д-Р и Р-Д - возникает в ситуации опеки, подавления, заботы (Р-Д) (рис. 5, а) или беспомощности, каприза, восхищения Д-Р (рис. 5, б). Это трансакции психологического неравноправия. 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. 5.

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 к материальным благам. Вот почему многие работники 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 вверх 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. 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 брезливо-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 условиями 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 гл.1. "Психологические поглаживания" и комплименты идут по линии Д-Р, предложение к сотрудничеству-по линии В-В, а "психологические удары" - по линии Р-Д. 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