

AIKIDO PSIHOLOGIC

**MANUAL ELEMENTAR
DE LUPTĂ PSIHOLOGICĂ**

Ediția a II-a

Traducere din limba rusă și note
de Ivan Pilchin



CUPRINS

<i>Prefață la cea de-a doua ediție</i>	9
<i>Prefață la prima ediție</i>	13
Introducere	15
Capitolul 1. Principii generale ale luptei psihologice, ușor de înțeles și de utilizat.....	21
Caracterul obiectiv al legilor psihologiei	21
Bazele amortizării.....	26
Amortizarea nemijlocită	29
În momentul „mângâierii psihologice“	29
În cazul invitației la colaborare.....	33
În cazul unei „lovituri psihologice“	36
Amortizarea amânată	41
Amortizarea profilactică	44
Capitolul 2. Teoria amortizării, un pic plăcătoare, dar necesară	51
Nevoia de comunicare	51
Comunicarea cu sinele (analiza structurală)	54
Comunicarea cu partenerul (analiza tranzacțională)	70
Tranzacțiile paralele	70
Tranzacțiile încrucișate (mecanismele conflictului)	80
Capitolul 3. Amortizarea particulară	93
Amortizarea la serviciu	93
Îmblânzirea șefului-scorpie	94

Respectarea drepturilor omului în cadrul relațiilor de afaceri	103
Amortizarea în viața publică	105
Amortizarea în viața personală și în cea de familie	107
Situată de ruptură a relațiilor	107
Situată de ameliorare a relațiilor personale	116
Dar poate fi și astfel (<i>Din practica lui B.M. Litvak</i>)	120
Relațiile de vecinătate	121
Situată „Soț-soție“	122
Situată „Soție-soț“	123
Situată „Părinți-copii“	124
Situată „Copii-părinți“	126
Situată „Soacră-noră“	127
 Capitolul 4. Să comanzi sau să te supui? (cu dedicație pentru manageri) ...	133
Surpriză	149
 Anexă. Scrisori de amortizare	151
Cum să vă aduceți soțul înapoi	155
Cum să vă aduceți înapoi soția	164
Cum să vă despărțiți de persoana care vă ține lângă ea cu forță, contrar dorinței dumneavoastră	191
Cum să furați soțul cuiva.....	193
Cum să luați pe cineva în căsătorie	197
Cum să dați jos un șef.....	199
 Despre geniile comunicării.....	201

INTRODUCERE

La una dintre lecțiile mele publice dedicate problemei comunicării, am adresat auditoriului următoarea întrebare: „Cărora dintre dumneavoastră vă place puterea?“ Niciunul dintre cei 450 de oameni prezenți în sală nu a răspuns afirmativ. Însă, în momentul în care am cerut ca subiecții care doresc să devină hipnotizatori să ridice mâna, ghiciți câți dintre ei au făcut-o? Exact, aproape toți. Ce concluzii putem trage?

1. Nimeni nu recunoaște că îi place puterea.
2. Nimeni nu recunoaște că dorește ca ceilalți să i se supună în totalitate (dominația hipnotizatorului asupra celui hipnotizat pare să nu aibă limite).

Personal, nu văd nimic grav în această dorință de a-i dirija pe ceilalți, mai ales că de obicei oamenii acționează cu intenții bune.

Însă dorința de a conduce, conștientă sau nu, se lovește de aceleași pretenții ale partenerului de comunicare. Apar conflictul, ciocnirea, în care nu există învingători. Regretul, iritarea, furia, depresia, durerile de cap, durerile cardiace etc. sunt resimțite atât de cel care a dominat, cât și de cel ce a fost nevoit să se supună. Apar insomniile, în timpul cărora se retrăiește situația de conflict. După o anumită perioadă, cu destulă greutate, oamenii revin la grijile cotidiene. La unii crește tensiunea arterială. Alții, pentru a-și potoli regretele, consumă alcool sau droguri, ori își varsă în mod

repetat mânia pe membrii familiei lor sau pe subalterni. Mulți sunt chinuți de muștrări de conștiință. Își promit să fie mai reținuți, mai precauți, dar... trece un timp și totul o ia de la capăt. Nu, nu de la capăt! Fiecare următor conflict apare din motive tot mai nesemnificative, se manifestă tot mai furtunos, iar consecințele devin tot mai grave și mai de durată!

Nimeni nu dorește să se lanseze în vreun conflict. Atunci când conflictele se înmulțesc, omul face eforturi pentru a găsi o soluție.

Unii încep să își limiteze comunicarea. La început, asta pare să ajute. Însă este o soluție temporară. Nevoia de comunicare e similară nevoii de apă. În condițiile singurătății absolute, după cinci sau șase zile, omul ajunge la psihoză, în timpul căreia apar halucinații auditive sau vizuale. Desigur, comunicarea cu imagini halucinatorii nu poate fi productivă și duce la ruinare.

Știința a demonstrat că oamenii rămași în singurătate mor mai devreme. Mulți devin mai retrăși și mai timizi. Nu mai alegem, suntem aleși de cineva. Însă, cel mai adesea, nevoia de comunicare predomină și atunci omul intră în contact cu oricine, numai să nu rămână singur.

Alții (de fapt, personalitățile puternice, care ocupă posturi de conducere) revendică supunerea oarbă atât în familie, cât și la serviciu. Ei nu mai surprind neplăcerea ce crește treptat la indivizii care depind de ei. Atunci când posibilitățile de reprimare se epuizează, ei observă – uneori cu durere, alteori cu mirare – că toată lumea i-a părăsit și consideră că au fost trădați.

Cei din a treia categorie, fără a încerca să amelioreze comunicarea, își schimbă partenerii, divorțează, își dau demisia, se mută în alt oraș sau chiar în altă țară. Dar nu poți fugi de tine, de propria incapacitate de a comunica. La noul loc, totul pornește de la capăt.

Persoanele din a patra categorie se cufundă în lucru, alegând adesea un serviciu care nu presupune comunicarea cu alții oameni. Dar și această soluție este temporară.

Subiecții din a cincea categorie înlătăresc comunicarea productivă cu alcool sau droguri, găsindu-și totodată și un grup corespunzător de oameni. Însă această alegere este doar un surogat al comunicării. La problemele deja existente se mai adaugă una, poate chiar mai îngrozitoare decât cele precedente.

Cei din a șasea categorie ajung în grupări criminale sau în secte religioase.

Cei din a șaptea categorie...

Dar permiteți-mi să mă opresc din enumerarea mijloacelor-surogat care înlătăresc excelența comunicării umane. Sunt destul de multe. Comun pentru toate este faptul că, până la urmă, duc la îmbolnăvire sau la forme asociale de comportament. Într-un spital sau într-o închisoare există întotdeauna comunicare, însă e puțin probabil ca aceasta să poată satisface pe cineva.

De-a lungul mai multor ani, am încercat să tratez nevrozele apărute în urma conflictelor folosind medicamentele sau hipnoza. Pentru o perioadă scurtă, pacienții se simțeau mai bine, însă următorul conflict, chiar și mai puțin pronunțat, cauza o stare și mai gravă. Și era destul de lăptit de ce. Căci nici medicamentele, nici hipnoza, nici metodele bioenergetice, nici acupunctura nu puteau să învețe pe cineva cum să se comporte într-o situație de conflict. Atunci, paralel cu prescrierea medicamentelor, am început să le arăt pacienților mei cum să se comporte corect într-o situație de conflict, cum să iasă victorioși dintr-o dispută, cum să-l manipuleze pe partener fără ca el să observe acest lucru, cum să se împace cu propria persoană, cum să înceapă comunicarea și să o continue productiv fără certuri și conflicte, să elaboreze abil, iar apoi chiar să-și apere propriile interese.

Primele încercări ale acestei abordări noi în tratarea pacienților au dat rezultate uimitoare.

În trei zile, un Tânăr de douăzeci și cinci de ani a scăpat de niște ticuri de care suferea de cincisprezece ani. O doamnă cu paralizie funcțională a membrelor inferioare a început să meargă în doar câteva ore. Un pacient îndreptat spre tratament cu suspiciunea unei tumori cerebrale a scăpat de dureri de cap în două săptămâni. Un Tânăr de cincisprezece ani, plecat de acasă din cauza unor conflicte de familie, s-a întors la mama lui. Un bărbat de patruzeci și şase de ani a reușit să iasă din depresie, să-și păstreze sentimentul propriei demnități și pe cei doi copii ai săi în timpul procesului de divorț inițiat de soție, care decisese să plece cu altul. În cazul mai multor pacienți s-au ameliorat relațiile de serviciu și cele de familie. A dispărut necesitatea de a da ordine. Un anumit stil de supunere în fața partenerului ducea la rezultate necesare. Această listă ar putea continua.

Treptat, elaboram o viziune asupra comunicării ca formă de luptă psihologică, iar procedeele acesteia îmi amintea de artele marțiale orientale, la baza cărora se află principiile protecției, ale retragerii și ale apărării. Am numit această metodă „aikido psihologic“. Tot atunci am formulat și principiul amortizării.

Spre deosebire de artele marțiale fizice, în aikidoul psihologic nu există *învingători* și *învinși*. Specificul luptei psihologice constă în faptul că în acest caz *ambii parteneri fie câștigă, fie pierd*. De aceea, *luptând pentru propria mea victorie, eu făuresc totodată victoria partenerului meu*.

Dragi cititori! Să examinăm situația de comunicare care are loc între mine și voi atunci când citiți această carte. Doar că acum vreau să vă „înving“ . Vreau să lăsați toate treburile la o parte, să citiți cartea toată, să utilizați toate procedeele ei și să realizați acele scopuri pe care nu le-ați putut realiza până la lectura acestei cărți. Dacă nu veți scoate vreun folos din ea, atunci „victoria“ mea nu va face nici două parale. O veți dosi cât mai ascuns și nu o veți recomanda altora. Mai mult, veți avea o părere proastă despre ea. Și la ce îmi va folosi „victoria“, dacă această carte nu va deveni pentru voi una de căpătai?

Ştiinţa modernă arată că rădăcinile nevrozelor se află în fragedă copilărie, atunci când se formează sistemul de relaţii nevrotice şi caracterul nevrotic. Această situaţie rezultă din faptul că personalitatea trăieşte mereu într-o stare de încordare emoţională pronunţată, adesea inconştientă, şi devine vulnerabilă în situaţii complicate de conflict. Apar nevroza, afecţiunile psihosomatice (astmul bronşic, gastrita, ulcerul gastric, hipertensiunea, colitele, dermatitele etc.). În stare de stres, de încordare emoţională, imunitatea este afectată. Persoanele nevrotice sunt mai vulnerabile la boli infecţioase, dezvoltă mai des tumori maligne, suferă mai des accidente. Astfel, proverbul „Toate bolile se trag de la nervi“ este confirmat acum şi ştiinţific.

Dar de ce să aşteptăm clipa în care omul se va îmbolnăvi sau va păti ceva, ori când îl va neferici cineva? Nu este oare mai bine să începem să lucrăm cu el înainte de momentul îmbolnăvirii? Cu acest scop a fost creat clubul de profilaxie şi corecţie psihologică, pe care l-am supranumit CPDSSS (Clubul Persoanelor care au Decis să Stăpânească Situaţiile de Stres). Acolo îi invităm pe oamenii care au probleme psihologice în familie şi la serviciu. În loc să le prescriem medicamente, îi ajutăm să-şi amelioreze comunicarea.

În cadrul prelegerilor şi al grupurilor de pregătire psihologică, sunt perfecţionate procedee cunoscute şi se elaborează procedee şi reguli noi ale luptei psihologice. Mai mult de 85% dintre vizitatori constată că, într-un fel sau altul, în urma însuşirii deprinderilor pe care le presupune aikidoul psihologic, reuşesc să îşi amelioreze relaţiile de familie şi serviciu. Unii au promovat în carieră. Mulți au început să-şi propună scopuri mai înalte.

Iniţial, lecţiile se limitau la problemele conflictului şi la regulile de ieşire din acesta, dar mai târziu vizitatorii au devenit interesaţi de problemele destinului şi de procedeele de reeducare în scopul corectării scenariului personal. Apoi, mi-au atras atenţia principiile psihologiei

sociale. A devenit imperativă însușirea artei oratorice. A apărut interesul pentru problema relațiilor și educației sexuale.

Respect pentru oameni și cărti

Prelegerile și sesiunile de pregătire au devenit insuficiente. Vizitatorii și participanții au simțit nevoie de a reveni la materialul odată studiat, de a-l aprofunda, de a și-l împrospăta în memorie. La început, în acest scop au fost folosite cărți, cunoscute cititorilor pasionați, ale lui Dale Carnegie, ale psihoterapeuților V. Levi, A. Dobrovici, E. Berne și ale altor autori. Cărți bune, în care există multe reguli și sfaturi demne de toată atenția. Ele spun CE trebuie făcut, însă nu întotdeauna este atât de ușor să găsești acolo CUM să o faci. Uneori publicul nu putea să utilizeze acele recomandări, deoarece îi era greu să aleagă una sau alta într-o situație concretă. Eu însă am elaborat metode proprii. Așa a apărut ideea de a scrie acest manual de luptă psihologică. Conținutul de bază îl reprezintă tehnica amortizării, elaborată de mine pe baza legilor comunicării. În continuare, vor fi publicate o serie de cărți în care voi dezvolta și voi aprofunda această temă.

Mi-am îndeplinit promisiunea.

CAPITOLUL 1

Principii generale ale luptei psihologice, ușor de înțeles și de utilizat

Invit pe toată lumea să facă cunoștință cu principiul amortizării. Înțelepții orientali spuneau: „A cunoaște înseamnă a putea.“ Pentru a afla în ce constă principiul amortizării, simpla lectură a acestei cărți nu va fi suficientă. Va trebui să încercați s-o utilizați. Uneori nu vă va reuși din prima. E în ordine! După ce s-a consumat conflictul, gândiți-vă cum trebuia să procedați. Puteți să scrieți o scrisoare celui care v-a jignit. Despre felul cum să o alcătuiți veți afla din această carte. Urmăriți conflictele celorlalți, încercați să le înțelegeți mecanismul și să conturați căi de ieșire din ele. Mai bine să învățăm din greșelile altora. Deci, înainte! „Ajunge cel care pornește.“

CARACTERUL OBIECTIV AL LEGILOR PSIHOLOGIEI

Vreau să încep acest subcapitol cu o mică scenă din tragedia *Hamlet*, de W. Shakespeare, incluzând o mică subliniere făcută de mine în

ultima replică. Această discuție a avut loc între Hamlet și fostul lui coleg de universitate Guildenstern, căruia i s-a poruncit să-l urmărească pe Hamlet pentru a-i afla intențiile.

„Hamlet: Nu prea înțeleg. Vrei să cânti cu flautul ăsta?

Guildenstern: Nu pot, stăpâne.

Hamlet: Te rog eu.

Guildenstern: Crede-mă că nu pot.

Hamlet: Te rog din suflet.

Guildenstern: Nu știu nici măcar să-l mânuiesc, Măria Ta.

Hamlet: E la fel de ușor cum ar fi să minți. Potrivește degetul cel mare și celelalte patru degete pe aceste găurile; pune-l la gură și suflă în el; și flautul va viersui cea mai încântătoare muzică. Uite, acestea sunt clapele.

Guildenstern: Dar nu-i pot smulge niciun sunet armonios.

Hamlet: Vrei să mă faci să cânt, vrei să arăți că-mi cunoști strunele; vrei să smulgi până și inima tainei mele, vrei să mă faci să vibrez de la nota cea mai joasă până la cea mai înaltă. Acest micuț instrument e plin de melodii, de sunete minunate, și totuși nu-l poți face să vorbească. La naiba, cum îți închipui că sunt mai ușor de mânuuit decât un fluier? Poți să mă iezi drept orice fel de instrument, *oricât m-ai suci, tot n-ai să mă faci să cânt.*“

Totuși, este oare posibil să învățăm să mânuim o persoană ca pe un flaut, mai bine zis, să mânuim psihicul acesteia? Cred că acest lucru nu este doar posibil, ci și necesar! Pentru că nu putem trăi fără comunicare. Ne propunem noi asta sau ba, dar tot ne facem unii pe alții să cântăm. Căci orice comunicare înseamnă cântatul la nervii partenerului de comunicare! Și, dacă nu o putem face, ne chinuim unii pe alții sau, în cel mai bun caz, suntem cuprinși de plăcileală. Iar în locul unor sunete

* Traducere din limba engleză de Ion Vinea, Editura Univers, București, 1971.

fermecătoare ale comunicării și apropiерii, în locul dragostei armonioase, răsună scărătăitul inimilor obosite și pocnetul destinelor sfârămate.

Putem să cântăm la pian și putem să nu cântăm la pian, putem să cântăm la chitară și putem să nu cântăm la chitară. De fapt, putem să nu cântăm la niciun instrument muzical, însă nu putem să nu mânuim nervii altora ca pe un instrument, deoarece, oricât am încerca noi să limităm comunicarea, nu ne vom putea lipsi de un minimum de contacte. Și atunci... zic să învățăm să comunicăm, să învățăm să cântăm la nervi ca la un instrument muzical. Sunteți de acord? Atunci, înainte!

Deci începem să învățăm să cântăm la nervi!

Când plouă, stăm acasă sau luăm cu noi umbrela, dar nu certăm cerul sau norii. Știm că legile conform căror plouă nu depind de noi și pur și simplu încercăm, în limitele puterilor și posibilităților noastre, să ne adaptăm la ele. Mereu ni se pare că, dacă nu ar exista reaua-voință a partenerului nostru de comunicare, conflictul nu ar exista nici el. Dar la ce se gândește partenerul nostru? La același lucru. În sinea noastră încercăm să-i impunem partenerului un anumit stil de comportament. Îl învingem, îl strângem cu ușa și ne liniștim pentru un timp, deoarece ni se pare că am căpătat o anumită experiență în acest conflict. Dar ce face partenerul nostru? Același lucru. Și adesea nici nu bănuim că legile comunicării sunt la fel de obiective ca legitățile din natură și din societate.

Drept exemplu ne poate servi următorul experiment psihologic din testul Dembo.

Aveți în față o scală verticală (în imaginea 1). La Polul Nord sunt situați cei mai inteligenți oameni, la Polul Sud – cei mai prosti. Găsiți-vă locul pe această scală. L-ați găsit? V-ați plasat în zona de mijloc? Nu, puțin mai sus! Am ghicit? Sau credeți că pot citi gândurile altor oameni?

Nu. Eu pur și simplu cunosc legile psihologiei. Orice persoană cu mintea clară și întreagă se plasează aici. Puteți, în baza acestui test, să le



Cei mai inteligenți



Cei mai proști

gândurilor lui. Iar dacă nu simțiți această admirăție, la ce bun să mai comunicați cu un om lipsit de valoare? Dacă nu aveți nimic împotriva lui, o astfel de concentrare asupra lui și a problemelor lui îi va face plăcere. Antrenați-vă abilitatea de a privi astfel pe obiecte neînsuflătite. Priviți cu mare atenție un anumit obiect, priviți-l atâtă timp cât puteți. În momentul în care ochii se întorc de la acel obiect, îndreptați-vă iarăși privirea spre el. Faceți acest exercițiu zilnic timp de 15-20 de minute. După o anumită perioadă, veți observa că ați devenit mai atenți. Mulți constată că astfel lucrurile și oamenii devin cu totul altele, frumoase, chiar foarte frumoase. O astfel de privire apare atunci când reușiți să mențineți mușchii feței relaxați.

arătați apropiatilor voștri un truc. Faceți cu ei un experiment, iar apoi arătați-le foița cu rezultatul scris în prealabil, care uneori coincide la milimetru.

La ce concluzii putem ajunge în baza acestui experiment elegant?

1. *Comunicând cu partenerul, trebuie să ținem minte că noi comunicăm cu o persoană care are o părere bună despre sine.* Trebuie să accentuăm acest lucru prin toată ținuta noastră, prin construcția frazelor în timpul discuției. De asemenea, este important să nu admitem gesturi disprețuitoare, o expresie vădit indulgentă a feței etc. Cel mai bine ar fi să vă priviți partenerul de discuție tot timpul direct în față, așa cum se întâmplă în timpul luptei. Mai bine ar fi dacă ați ridica puțin capul și ați lărgi ochii, pentru a crea impresia că îl ascultați pe acel om cu admirăția generată de conținutul adânc al