

DR. MIHAIL LITVAK

VAMPIRISMUL PSIHOLOGIC

Manual de conflictologie

Traducere din limba rusă și note de
Antoaneta Olteanu

Editura Paralela 45

Redactare: Emilia Ichim
 Corectură: Dragoș Dumitrescu
 Tehnoredactare și design copertă: Mihail Vlad
 Pregătire de tipar: Marius Badea

Ilustrația copertei: KaterinaF/shutterstock.com

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

LITVAK, MIHAIL

Vampirismul psihologic : manual de conflictologie / dr. Mihail Litvak ;

trad. din lb. rusă și note de Antoaneta Olteanu. - Pitești : Paralela 45, 2023

Conține bibliografie

ISBN 978-973-47-3857-1

I. Olteanu, Antoaneta (trad. ; note)

316

159.9

Cartea de față a fost concepută pentru a vă ajuta să construiți relații interpersonale în familie și la locul de muncă, să vă bucurați de prietenie și de dragoste, să ieșiți din conflicte fără pierderi sau cu pierderi minime, să dobândiți și să păstrați un job care să vă aducă împlinire etc. E destinată pentru a fi citită de publicul larg. Poate fi folosită ca un manual de psihologia comunicării.

Această carte nu înlocuiește consultația oferită de un medic sau un terapeut, prin urmare ar trebui folosită suplimentar față de sfaturile acestuia. În cazul în care aveți simptome specifice ori ați fost diagnosticat cu anumite afecțiuni, adresați-vă unui specialist înainte de a pune în practică sfaturile din carte sau urmați tratamentul care v-a fost deja prescris. Autorul și editorul nu pot fi considerați responsabili pentru eventualele prejudicii ce ar putea apărea ca efect al aplicării metodelor prezentate în acest volum.

Психологический вампиризм : учебное пособие по конфликтологии — Изд. 23 е.

Михаил Литвак

Psychological Vampirism. Manual on conflictology

Mikhail Litvak

Phoenix Publishing House, Russia (Illustrator)

Phoenix Publishing House (Phoenix LLC)

Text © Mikhail Litvak, 2021

Illustrations © Phoenix LLC, Russia 2021

Original edition was published and licensed by Phoenix Publishing House.

Copyright © Editura Paralela 45, 2023

Prezenta lucrare folosește denumiri ce constituie mărci înregistrate, iar conținutul este protejat de legislația privind dreptul de proprietate intelectuală.

www.edituraparelela45.ro

CUPRINS

<i>Prefață la ediția a VIII-a</i>	9
<i>Prefață la ediția I</i>	11

Partea I. Aikido psihologic

1. Principiile de bază ale luptei psihologice (ușor de înțeles și de aplicat).....	19
Caracterul obiectiv al legilor psihologiei	19
Principiile amortizării.....	22
Amortizarea imediată.....	23
Amortizarea amânată	27
Amortizarea preventivă	29
Rezumat	33
2. Teoria amortizării (puțin plictisitoare, dar necesară)	33
Nevoia de comunicare	34
Comunicarea cu sine (analiză structurală).....	36
Comunicarea cu interlocutorul (analiză tranzațională).....	42
Tranzații paralele	42
Tranzații încrucișate (mecanisme ale conflictului).....	49
Rezumat	58
3. Amortizarea în contexte specifice	58
Amortizarea la serviciu	58
Amortizarea în viața socială.....	62
Amortizarea în viața personală și de familie	63
Rezumat	78

4. Dai ordine sau te supui (special pentru lideri).....	78
<i>Rezumat</i>	88

Partea a II-a. Forme de comunicare ce nu fac parte din vampirism

1. Retragerea în sine	99
2. Ritualul	100
3. Activitatea	104
4. Divertismentul	108

Partea a III-a. Mecanismele vampirismului psihologic și tipurile de vampiri psihologici

1. Personalitatea Neajutorată	123
2. Barbă-Albastră	131
3. Alcoolicul	142
De ce îi iubesc femeile pe alcoolici?	153
4. Femeia Frigidă	162
Mituri ale sexologiei contemporane („mică“ digresiune teoretică)	175
Mitul 1. Răceala sexuală a femeii e o deviere de la normă ...	176
Mitul 2. Bărbatul trebuie să-i aprindă femeii flacăra pasiunii	178
Mitul 3. Impotența e o tulburare frecvent întâlnită	179
Mitul 4 (cel mai important). Inițiativa apropierei sexuale trebuie să-i aparțină bărbatului	180
Mitul 5. Conform normei, trebuie să faci sex de două ori pe săptămână, câte trei până la cinci minute.....	184
Mitul 6. În relațiile intime, anumite lucruri nu se fac.....	188
5. Mama-Cloșcă.....	190
6. Martirul Priceput.....	198
7. Prințul Etern, Cenușăreasa și Prințesa cu bobul de mazăre	201
8. Bătrâna de lângă albia stricată	213
9. Sirena cu glasul ca mierea.....	217
10. Vulpea și Iuda	228
Psihologia trădării.....	232

11. Mincinosul	239
12. Drăguțul.....	243
Șeful drăguț	243
Proprietarul drăguț	244
Soțioara drăguță.....	245
13. Vampirii din noi (autovampirismul)	246
Vampirul „Trebuie“	247
Vampirul „Nu se poate“	249

Partea a IV-a. Originile vampirismului psihologic

1. Păcatul originar	259
El, Eu, Tu	264
2. Miturile vieții moderne.....	267
Mitul 1. Femeile însărcinate suferă de nevroză	268
Mitul 2. Copilul din pântecul mamei e imun la traume psihice, trăiește ca în rai și încă nu e nevoie să-l educi	269
Mitul 3. Copiii sunt bolnăvicioși.....	269
Mitul 4. Copiii sunt neascultători	270
Mitul 5. În primul trimestru din clasa I, copilul are nevoie de cea mai mare atenție	271
Mitul 6. Dacă un copil de 5-6 ani se apucă să se joace cu organele lui sexuale, va ajunge un onanist	272
Mitul 7. Există criza pubertății.....	272
Mitul 8. Toți bărbații sunt afemeiați	277
Femeile-mamă.....	278
Femeile-fiică.....	283
Mitul 9. Toate femeile sunt ușurate	284
Mitul 10. La menopauză, funcția sexuală intră în declin	284
Mitul 11. Bătrânețea e cea mai tristă perioadă a vieții.....	285
3. Kașceismul	287

Partea a V-a. Apărarea psihologică

1. Reprimarea.....	295
2. Proiecția	298

3. Transformarea	302
4. Sublimarea	302
5. Identificarea	304
6. Formațiunea reacțională.....	308
7. Somatizarea.....	310
8. Deplasarea.....	311
9. Retragera/evitarea.....	312
10. Transferul.....	313
11. Raționalizarea.....	318
12. Intelectualizarea	320
13. Amortșirea simțurilor	322
14. Blocajul	323
15. Intrarea în rol.....	324
16. Împietrirea	325
17. Compensarea.....	326
18. Supracompensarea.....	326
19. Umorul.....	327

Partea a VI-a. Aforisme pentru diverse ocazii

A. Comunicarea în societate și în afaceri	334
B. Comunicarea în familie și în dragoste	369
C. Comunicarea dintre medic și pacient	397
D. Comunicarea în diverse contexte	402

Anexă

Determinarea experimental-psihologică a structurii complexului de personalitate (sociogenul) și prognoza destinului.....	415
--	-----

<i>Bibliografie</i>	425
---------------------------	-----

<i>Despre autor</i>	429
---------------------------	-----

PREFAȚĂ LA EDIȚIA A VIII-A

Prima ediție a acestei cărți a apărut în anul 1997. În anii care au trecut de atunci, cartea a fost reeditată în repetate rânduri, ajungând astfel la un tiraj de peste 100 000 de exemplare. De-a lungul vremii, în lume au avut loc destul de multe evenimente, așa că eroii cărții au trăit, s-au comportat și s-au exprimat, de la o ediție la alta, în concordanță cu realitățile acelor vremuri. Cu mulți dintre ei s-au petrecut între timp schimbări semnificative (din fericire, în bine). Cartea a avut multe ecouri pozitive. Cititorii s-au recunoscut pe ei înșiși în eroii din aceste pagini ori au regăsit portretul fidel al unor cunoștințe și s-au servit de regulile de comportament prezentate aici în relație cu vampirii psihologici – în propriul folos și, în cele din urmă, spre folosul acestora din urmă.

Dar unele secțiuni, în principal cele teoretice, nu au avut așa de mult succes: nu au fost criticate, dar nici nu au fost apreciate. Printre ele se numără partea intitulată „Apărarea psihologică” și anexa „Determinarea experimental-psihologică a structurii complexului de personalitate (sociogenul) și prognoza destinului”. Păcat! Căci cu ajutorul informațiilor de aici puteți descoperi care sunt liderii nevăzuți ai grupurilor sau puteți afla cine vă va urî peste câțiva ani, deși acum e foarte încântat de voi. Ați putea chiar să vă dați seama cu ce cuvinte o să vă jignească. Iar când o să se ajungă aici, o să trebuiască s-o luați pe drumuri separate. Dacă știți toate astea din timp, puteți întreprinde ceva ca să preveniți apariția conflictului. Dar dacă nu doriți să faceți nimic ca să preveniți conflictele, mai bine nu inițiați comunicarea.

Îmi dau seama că pe cititorii care nu aveau nicio tangentă pe plan profesional cu psihologia nu i-a interesat teoria. Însă reacția de ignorare

manifestată de profesioniști n-o prea înțeleg. Doar nu e vorba de ghicit în cafea, ci de o prognoză științifică, în mod cert confirmată în 90% dintre cazuri.

În timp, au apărut noi tipuri de vampiri și s-au conturat noi semne distinctive ale celor vechi. Pe deasupra, cititorii mi-au trimis câteva exemple clare de „amortizări“ reușite de ei, pe care le-am inclus în noua ediție. Și, în fine, la unele capitole am adăugat exerciții care vă vor ajuta să vă comportați mai bine într-o situație conflictuală. Cred că în urma tuturor modificărilor amintite, cartea acesta a devenit un manual de psihologia comunicării. Și, așa cum se cuvine în cazul unui manual, voi include la final bibliografia folosită pentru scrierea lui, ce poate fi lecturată pentru studierea suplimentară a problematicii comunicării. Aceste secțiuni au fost introduse în noua ediție.

PREFAȚĂ LA EDIȚIA I

Titlul volumului de față vine de la un capitol inclus inițial într-o altă carte de-a mea, intitulată *Dacă vrei să găsești fericirea**. Vreau să avertizez cititorii de la bun început că „vampirismul psihologic” e doar o metaforă menită să ne ajute să înțelegem esența problemei. De fapt, cartea este dedicată unui amplu subiect (contactele interpersonale și modalitățile de a stabili relații sincere) și constituie o sinteză a experienței mele în tratarea suferințelor de nevroză, alcoolism și afecțiuni psihosomatice, precum și a activității mele psihocorecționale și psihoprofilactice de armonizare a relațiilor familiale și profesionale. Rezultatele cercetărilor mele științifice sunt prezentate aici într-o formă în care să poată fi înțelese nu doar de profesioniști (medici, psihoterapeuți și psihologi), ci și de cei pentru care se fac aceste cercetări (un cerc larg de persoane cu dificultăți în comunicare).

Mi-aș dori ca acest manual să fie un fel de „carte de bucată” cu ajutorul căreia, folosind ca ingredient de bază bunele intenții, să se poată pregăti meniuri rafinate compuse din forme de comunicare interpersonală de bun-gust, precum simpatia, prietenia și iubirea.

Aici veți găsi sfaturi despre cum să evitați și cum să ieșiți onorabil dintr-un conflict, dar și despre cum să ocoliți capcanele subterane și hățișurile din oceanul furtunos al pasiunilor omenești, ca să nu vă sfărâme corabia fericirii și să puteți ajunge cu ea întreagă în golful succesului și al prosperității.

În Partea I sunt descrise tehnicile de aikido psihologic. Însușindu-vă aceste metode, veți putea comunica atât cu apropiații, cât și cu oameni mai

* Apărută în traducere la Editura Paralela 45, Pitești, 2017. (N. red.)

puțini cunoscuți, fără să intrați în conflicte majore. Mai mult, cu ajutorul lor vă va fi mai ușor să înțelegeți mecanismele vampirismului psihologic.

Partea a II-a vorbește despre acele forme de comunicare ce nu duc la conflicte. Cu moderație, avem nevoie de toate. Primejdioase devin când sunt în doze mari.

Studiind Partea a III-a veți afla cum să recunoașteți vampirii psihologici și să evitați comunicarea cu ei sau, cel puțin, să nu le îngăduiți să vă sugă seva psihică. Pe mulți, acest material îi va ajuta să scape nu doar de interlocutorii inutili, ci și de nevroză, impotență, alcoolism, afecțiuni psihosomatice și așa mai departe.

Partea a IV-a le va fi de folos părinților, căci tocmai în familie se contaminatează copiii de păcatul originar și de kașceism și tot aici încep să trăiască în concordanță cu miturile extrem de răspândite în viața noastră. Aș vrea să cred că această secțiune le va stârni interesul și dascălilor (mai ales învățătorilor de la clasele mici) și că ei îi vor ajuta pe copii să se elibereze de rădăcinile, deocamdată firave, ale viitoarelor nevroze. La urma urmei, cea mai bună prevenție este educația corectă.

Partea a V-a vorbește despre cât de dăunătoare pot fi diversele forme de apărare psihologică.

În Partea a VI-a sunt prezentate, sub formă de aforisme, principalele idei ale cărții. Dacă nu aveți timp să citiți volumul de la cap la coadă, puteți începe cu această secțiune. Iar dacă aveți vreo nelămurire, căutați răspunsul în restul paginilor.

Cei care doresc să afle dacă sunt vampiri sau nu, pot merge direct la Anexă. În caz că înregistrați fie și un singur minus în cadrul pozițiilor referitoare la complexul de personalitate, atunci sunteți vampiri. Tot de aici veți afla și ce nume vă așteaptă.

PARTEA I

Aikido psihologic

EDITURA PARALELA 45

La unul dintre cursurile dedicate comunicării, i-am întrebat pe cursanți mei: „Cui îi place puterea?” Niciunul dintre cei 450 de participanți nu a răspuns „Mie”. Dar când i-am rugat să ridice mâna cei care vor să devină hipnotizatori, ia ghiciți câți au ridicat-o. Corect, aproape toți.

Ce concluzii putem trage de aici?

1. Nimeni nu recunoaște față de sine că-i place puterea.
2. Nimeni nu recunoaște în sinea lui că vrea ca oamenii să i se supună fără crâcnire. (Puterea hipnotizatorului asupra celui hipnotizat pare nelimitată.)

Personal nu văd nimic rău în dorința de a-i conduce pe alții, mai ales că omul, când face un lucru, de regulă îl face mânat de intenții bune. Totuși, dorința de a comanda, fie c-o recunoști, fie că nu, are la bază pretențiile de același fel ale interlocutorului. Așa apar conflictul, iritarea, mânia, blocajele, migrenele, durerile de inimă etc. Și se instalează atât la cel care a preluat comanda, cât și la cel care a trebuit să se supună. Își face apariția și insomnia, în timpul căreia este re trăită situația conflictuală, iar pentru o vreme omului îi e greu să se descurce cu chestiunile cotidiene, deci tensiunea arterială crește și ea.

Unii, ca să-și înăbușe supărarea, se apucă de băut sau de droguri ori își varsă furia pentru a nu știu câta oară pe cei din familie sau pe subordonați. Mulți sunt chinuți de remușcări. Își dau cuvântul că o să se stăpânească mai bine, că o să fie mai atenți, dar... trece o vreme și totul se reia... Nu, nu de la capăt! Fiecare nou conflict pornește de la lucruri din ce în ce mai neînsemnate, e din ce în ce mai furtunos, iar urmările sunt din ce în ce mai grave și mai de durată!

Nimeni nu-și dorește conflicte. Când conflictele devin tot mai dese, omul se frământă să găsească o ieșire. Unii ajung să comunice mai puțin. La început s-ar părea că ajută. Dar e o soluție temporară. Nevoia de comunicare se manifestă la fel ca nevoia de apă. Omul care ajunge să trăiască în condiții de singurătate deplină dezvoltă după cinci-șase zile o psihoză în timpul căreia apar halucinații auditive și vizuale. Începe să comunice cu imaginile halucinatorii, iar comunicarea aceasta nu are cum să fie productivă și duce la moartea persoanei respective. Știința a stabilit că tocmai din această cauză mor înainte de vreme cei rămași singuri. Adesea nevoia de comunicare își cere drepturile și atunci omul intră în contact cu cine se nimerește, numai să nu fie singur. Mulți se închid în sine, devin timizi, fiindcă deja nu mai ești tu cel care alege, ci ești cel ales.

Al doilea tip de oameni (în principal, personalitățile puternice, cele care au funcții de comandă) cer supunere necondiționată atât în familie, cât și la serviciu. Atunci ei nu-și mai dau seama de nemulțumirea pe care o acumulează treptat cei ce depind de ei. Când ceilalți nu se mai pot lăsa dominați, indivizii din acest al doilea tip ajung să constate, uneori cu durere, alteori cu uimire, că toți i-au părăsit și, în consecință, se consideră trădați.

Al treilea gen de oameni îl reprezintă cei care nici măcar nu caută să comunice altfel, ci schimbă direct partenerii de comunicare, divorțând, dându-și demisia de la locul de muncă, mutându-se din oraș sau chiar din țară. Dar de tine, de incapacitatea ta de a comunica, nu poți să fugi nicăieri. Și în noul loc unde te duci, o să faci la fel.

În a patra categorie se înscriu cei care se îngroapă până peste cap în muncă, adesea alegându-și o activitate care să nu impună contacte cu alți oameni. Dar și asta e o soluție temporară.

Al cincilea tip... Dar îngăduiți-mi să nu mai continui această enumerare a mijloacelor-surogat care înlocuiesc luxul comunicării umane. Ele sunt foarte multe. Le unește faptul că toate, în cele din urmă, duc la boli sau forme asociale de comportament. Comunicare există și la spital, și la închisoare, dar e puțin probabil ca ea să poată mulțumi pe cineva. Ani la rând am încercat să tratez, cu ajutorul medicamentelor și al hipnozei, nevroze care apăreau mereu în urma conflictelor. Pentru o perioadă scurtă bolnavilor le era mai bine, dar apoi un alt conflict, chiar de o intensitate mai mică, îi aducea într-o stare și mai gravă. Iar asta este absolut de

înțeles. La urma urmei, nici medicamentele, nici hipnoza, nici metodele bioenergetice, nici acupunctura nu pot să dirijeze comportamentul unui om când se găsește într-o situație conflictuală. Atunci, în paralel cu administrarea de medicamente, am început să-i învăț pe bolnavi cum să se comporte corect într-o situație conflictuală, să învingă într-o dispută, să-l ghideze pe partener în așa fel încât acesta să nu observe, dar pe de altă parte și să-și facă ordine în ograda proprie, să inițieze comunicarea și s-o continue pe un făgaș productiv, fără dispute și conflicte, să-și definească așa cum trebuie (iar apoi să-și apere) interesele.

De la primele experimente în care am folosit noua metodă de tratare a bolnavilor, am obținut rezultate uimitoare.

Un tânăr de 25 de ani s-a vindecat în trei zile de ticurile de care suferea de 15 de ani. O femeie cu paralizie funcțională a membrilor inferioare a început să meargă după câteva ore. Un bolnav trimis la tratament cu suspiciune de tumoare cerebrală a scăpat de dureri de cap în două săptămâni. Un copil de 15 ani, plecat de acasă din cauza conflictelor familiale, s-a întors la mama lui. Un bărbat de 46 de ani a reușit să scape de depresie, să-și păstreze sentimentul demnității personale și să obțină custodia celor doi copii în urma procesului de divorț intentat de soția lui, care se hotărâse să-l părăsească pentru altul. Mulți au parte de relații mai bune la serviciu și în familie. Le dispare nevoia de a comanda. Un stil original prin care îl faci pe partener să se conformeze i-a dus la rezultatul dorit. Iar lista poate continua.

Treptat, mi s-a conturat o viziune asupra comunicării, pe care am început s-o văd ca pe un tip de luptă psihologică. Procedeele ei amintesc de artele marțiale, la baza cărora stau câteva principii: apărare, retragere, protejare. Am numit această metodă „aikido psihologic”. Tot atunci am formulat și principiul amortizării.

Știința modernă spune că rădăcinile nevrozei apar încă din fragedă copilărie, când se formează caracterul nevrotic al unei persoane și sistemul său nevrotic de relații. Urmarea este aceea că individul trăiește tot timpul într-o stare de tensiune emoțională accentuată, pe care adesea nu o conștientizează, iar în situațiile conflictuale dificile devine vulnerabil. Încep nevrozele, apar și afecțiunile psihosomatice (astm bronșic, gastrită, ulcer, hipertensiune, colite, dermatite etc.). În condiții de stres, tensiunea emoțională distruge imunitatea. Subiecții nevrotici suferă adesea

de boli infecțioase, dezvoltă cel mai adesea tumori maligne, li se întâmplă cel mai des neplăceri. Astfel, zicala „Toate bolile se trag de la stres“ capătă acum fundament științific.

Dar de ce să așteptăm să se îmbolnăvească omul, să i se întâmple ceva sau chiar să ajungă să facă rău cuiva? Nu e mai bine să începem să lucrăm cu el înainte să se îmbolnăvească? La cursurile noastre și în cadrul grupurilor de pregătire psihologică punem în practică sau elaborăm procedee și reguli ale luptei psihologice. Peste 85% dintre participanți constată că, după ce au ajuns să stăpânească arta acestui aikido psihologic, au reușit într-o măsură sau alta să-și îmbunătățească relațiile cu cei din familie și cu colegii de serviciu. Unii au fost avansați. Mulți au început să-și propună țeluri mai ambițioase.

Metoda pe care o voi prezenta aici nu are un corespondent, deși la elaborarea ei am folosit principiile analizei tranzacționale, Gestalt Terapie, terapiile comportamentală și cognitivă, abordările lui Dale Carnegie și altele. Însă întemeietorul ei poate fi considerat bravul soldat Švejk. El nu riposta la ofensele celor care îl batjocoreau, ci era de acord cu ei. „Švejk, ești un idiot!“ i se spunea. El nu protesta, ci accepta imediat. „Da, sunt un idiot“ și învingea, exact ca la aikido, fără să-și atingă adversarul nici măcar cu un deget. Poate că ar fi fost mai nimerit să-i dau acestui tip de luptă numele de „švejkido psihologic“, cum mi-a propus un cursant de-ai mei?

Unii, încercând să scape de tensiunea emoțională legată de nepriceperea lor de a-și apăra interesele și de a reuși ce-și propun, apelează la alcool sau narcotice și în cele din urmă se îmbolnăvesc și ei. Alcoolul și drogurile îi împing pe oameni spre decizii altminteri greu de înțeles când își aleg partenerii sexuali, iar de pe urma acestor decizii se pot pricopsi cu boli venerice. Și se întâmplă deseori ca aceia care nu știu să-și apere cu calm interesele să fie călcați de mașină. Fiindcă, întorcându-i spatele supărați interlocutorului, în loc să fie atenți la mașini, își continuă în minte discuția cu el și nimeresc sub roți.

În încheiere, vreau să precizez că oamenii care au o personalitate de tip buldozer nu au nevoie să citească mai departe. Voi oricum obțineți ce vă doriți prin presiune agresivă. Metoda aceasta li se potrivește doar celor nesiguri, șovăielnici, nedeprinși să răzbească.

1. PRINCIPIILE DE BAZĂ ALE LUPTEI PSIHOLOGICE (UȘOR DE ÎNȚELES ȘI DE APLICAT)

Filosofii orientali spuneau așa: „Să știi înseamnă să poți.“ Dacă vreți să cunoașteți principiul amortizării, nu ajunge doar să citiți cartea de față. Trebuie să încercați să-l aplicați singuri. Uneori nu vă iese imediat. Nu-i nimic! După conflict, gândiți-vă puțin cum ar fi trebuit să procedați. Puteți să-i trimiteți o scrisoare celui care v-a ofensat. O să aflați din paginile acestei cărți cum s-o compuneți. Urmăriți conflictele în care sunt implicați cei din jur, încercați să le înțelegeți mecanismele și căutați căi de ieșire din ele. E mai bine să înveți din greșelile altora.

La drum deci. „La capătul drumului va ajunge cel care pornește.“

Caracterul obiectiv al legilor psihologiei

Când plouă stăm în casă. Ori, dacă ieșim, luăm umbrela. Dar nu ne apucăm să certăm cerul și norii. Știm că legile după care plouă nu depind de noi și, atunci, încercăm pur și simplu, în măsura posibilului și a posibilităților, să ne adaptăm la ele.

Dar uite că se iscă un conflict în familie, la serviciu, pe stradă sau într-un mijloc de transport, iar în locul sunetelor fermecătoare tipice pentru o comunicare armonioasă, apropiere și iubire, se aude scrâșnetul inimilor încordate și trosnetul destinelor frânte. Și de fiecare dată ni se pare că, dacă n-ar fi fost reaua-voință a interlocutorului, n-am fi avut niciun fel de conflict. Dar partenerul nostru ce crede? Același lucru. Mental, încercăm să-i impunem celui alt un anumit stil de comportament. Îl învingem, îl punem cu spatele la zid și o vreme ne liniștim, fiindcă ni se pare că am căpătat o anumită experiență în acest fel de conflict. Ce face, însă, partenerul nostru? Face același lucru. Și, de multe ori, nici nu bănuim că legile comunicării sunt la fel de obiective ca legile naturii și ale societății.

Un exemplu în acest sens poate fi următorul exercițiu de psihologie din testul Dembo. Aveți în față o scară verticală (figura 1). În vârș se află oamenii cei mai inteligenți, iar în partea de jos, oamenii cei mai puțin inteligenți. Găsiți-vă locul pe această scară. V-ați plasat undeva la mijloc?

Nu, mult mai sus! Am ghicit, nu-i așa? Poate credeți că am darul de a citi gândurile oamenilor. Nicidecum. Pur și simplu, cunosc legile psihologiei.

Cei mai inteligenți



Cei mai puțin
inteligenti

Figura 1

Orice om cu mintea întreagă și cu memorie bună se plasează aici. Pornind de la ideea aceasta, puteți să-i faceți o scamatorie unei persoane apropiate. Dați-i să completeze același exercițiu, iar apoi arătați-i foaia cu rezultatul, pregătită dinainte. Coincidența poate merge uneori până la milimetru.

Ce concluzie putem trage din acest experiment simplu și elegant? Când comunicăm, nu trebuie să uităm că partenerul nostru de comunicare este un om care are o părere bună despre sine. E un lucru pe care trebuie să-l dați de înțeles cu claritate prin înfățișarea voastră, prin felul în care vă construiți frazele în timpul discuției; totodată, e important să aveți grijă să nu faceți gesturi disprețuitoare, să nu afișați o expresie de superioritate. Cel mai bine e să-l priviți atent pe interlocutor pe întreaga durată a convorbirii. Mai mult, răspunsul partenerului e inclus chiar în întrebare, cu alte cuvinte, e programat. Și nu e doar programat. E un răspuns impus. Revenind la scara de percepție a propriei inteligențe, încercați acum să vă plasați în vârf. Așa-i că nu puteți? Normal. Cel mai aproape de vârf se văd de regulă oamenii mai puțin inteligenți. Dar mai aproape de punctul cel mai de jos? Nici așa nu merge. Mai aproape de ultima treaptă se plasează oamenii aflați într-o depresie profundă sau înțelepții de felul lui Socrate, care spunea: „Tot ce știu e că nu știu nimic.“

Dacă răspunsul partenerului nu ne mulțumește (iar el, după cum am arătat, e forțat să răspundă așa), înseamnă că nu am pus întrebarea care trebuie. Așadar, ca să-l aducem pe interlocutorul nostru unde vrem noi, trebuie să ne modelăm comportamentul, iar el va fi obligat să se comporte așa cum avem noi nevoie. Acesta e un punct foarte important. Dacă nu-l înțelegeți, puteți să nici nu citiți mai departe. Vreau să subliniez încă o dată: tot sensul acestui aikido psihologic constă în capacitatea de a ne modela comportamentul, lucru care duce în mod logic la modificarea comportamentului celuilalt. Pur și simplu, înainte de a vorbi, gândiți-vă puțin ce răspuns, verbal sau comportamental, vreți să primiți. Căci răspunsul la întrebarea pe care i-o puneți interlocutorului vostru este dictat de întrebare. El nu poate răspunde altfel. Puneți-i altă întrebare, dacă vreți să vă dea alt răspuns.

Se pune problema: dar cum rămâne cu partenerul de discuții? Noi câștigăm, dar cu el ce se va întâmpla? Tocmai în asta constă particularitatea luptei psihologice: aici nu există învinși și învingători. Aici ori câștigă amândoi, ori pierd amândoi. De aceea, victoria voastră va fi și victoria interlocutorului vostru. Mulți dintre colegii mei îmi spun că sunt un manipulator. Cu asta nu pot să fiu de acord. Manipularea înseamnă întrebuințarea de mijloace și acțiuni în urma cărora manipulatorul câștigă, iar cel manipulat pierde. De manipulare se folosesc deseori șefii care, fiindcă nu vor să le mărească salariul subordonaților, le induc o stare de neliniște sau un sentiment de vinovăție, ceea ce-i face să-și limiteze pretențiile. În niciun caz partenerul de comunicare nu poate fi educat. Să nu uităm că educația se încheie pe la 5-6 sau 7 ani. Ce se întâmplă după aceea se numește „reeducare”. Iar reeducarea se poate face numai asupra unei singure persoane – persoana voastră.

În felul acesta, obiectul (re)educării e mereu la îndemâna voastră. Aveți în față o perspectivă minunată: lucrați deci cu voi înșivă, modelați-vă comportamentul, studiați legile luptei psihologice. Fiți niște educatori înțelepți și îngăduitori. Nu vă pedepsiți prea aspru elevul, ci încercați să-l convingeți cu duhul blândeții. Doar reeducarea e o formă de reconstrucție, iar reconstrucția întotdeauna e dificilă și dureroasă! Țineți minte: când acumulezi cunoștințe e ca atunci când înfășori ața pe un ghem.

Deci, la luptă!