

MIHAIL LITVAK

aikido
PSIHOLOGIC

MANUAL ELEMENTAR

Editura Paralela 45



MIHAIL LITVAK

AIKIDO PSIHOLOGIC

Manual elementar

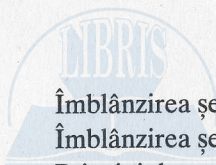
Traducere din limba rusă și note
de IVAN PILCHIN

Editura Paralela 45



Cuprins

<i>Prefață la cea de-a doua ediție</i>	7
<i>Prefață la prima ediție</i>	11
Introducere	13
CAPITOLUL 1. PRINCIPII GENERALE ALE LUPTEI PSIHOLOGICE, UȘOR DE ÎNȚELES ȘI DE UTILIZAT	
Caracterul obiectiv al legilor psihologiei	19
Bazele amortizării	24
Amortizarea nemijlocită	27
În momentul „mângâierii psihologice”	27
În cazul invitației la colaborare	31
În cazul unei „lovituri psihologice”	34
Amortizarea amânată	38
Amortizarea profilactică	42
CAPITOLUL 2. TEORIA AMORTIZĂRII, UN PICTIC PLECTISITOARE, DAR NECESARĂ	
Nevoia de comunicare	48
Comunicarea cu sinele (analiza structurală)	51
Comunicarea cu partenerul (analiza tranzacțională) ...	67
Tranzacțiile paralele	67
Tranzacțiile încrucișate (mecanismele conflictului) ...	76
CAPITOLUL 3. AMORTIZAREA PARTICULARĂ	
Amortizarea la serviciu	89



Îmblânzirea șefului-scorpie.....	90
Îmblânzirea șefei-scorpie	93
Principiul amortizării în negocierile de afaceri.....	100
Amortizarea în viața publică.....	101
Amortizarea în viața personală și în cea de familie.....	103
Situația de ruptură a relațiilor	103
Situația de ameliorare a relațiilor personale.....	112
Dar poate fi și astfel (Din practica lui B.M. Litvak).	116
<i>Relațiile de vecinătate</i>	117
<i>Situația „Soț-soție”</i>	118
<i>Situația „Soție-soț”</i>	119
<i>Situația „Părinți-copii”</i>	119
<i>Situația „Copii-părinți”</i>	122
<i>Situația „Soacră-noră”</i>	122

CAPITOLUL 4. SĂ COMANZI SAU SĂ TE SUPUI?

(CU DEDICAȚIE PENTRU MANAGERI)	127
Surpriză.....	142

ANEXĂ

Scrisori de amortizare	144
Cum să vă aduceți soțul înapoi.....	148
Orice ar face soțul, este bine.....	151
Cum să vă aduceți înapoi soția	157
Cum să vă despărțiți de persoana care vă ține lângă ea cu forța, contrar voinței dumneavoastră	183
Cum să furați soțul cuiva.....	185
Cum să luați pe cineva în căsătorie	189
Cum să dați jos un șef.....	191
Despre geniile comunicării.....	192



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 știi 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 găurele; 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 mânuit decât un flautier? Poți să mă iei drept orice fel de instrument, *oricât m-ai suci, tot n-ai să mă faci să cânt.*”¹

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 plictiseală. Iar în locul unor sunete fermecătoare ale comunicării

¹ Traducere din limba engleză de Ion Vineanu, Editura Univers, București, 1971.

și apropierii, în locul dragostei armonioase, răsună scârțâitul inimilor obosite și pocnetul destinelor sfărâmate.

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 cărora 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 (imaginea 1). La Polul Nord sunt situați cei mai inteligenți oameni, la Polul Sud – cei mai proști. 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 arătați apropiaților voștri un truc.



Cei mai proști



Imaginea 1

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 admirația generată de conținutul adânc al gândurilor lui. Iar dacă nu simțiți această admirație, 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 neînsuflețite. Priviți cu mare atenție un anumit obiect, priviți-l atâta 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.

2. *Răspunsul partenerului este încorporat în chiar întrebarea lui. Și nu este pur și simplu încifrat. Este un răspuns forțat.*

Încercați să vă plasați la Polul Nord al scalei. Nu vă reușește? Corect. Aproape de Polul Nord se plasează de obicei niște imbecili. Iar aproape de Polul Sud? Iarăși nu vă reușește. Aproape de Polul Sud se plasează persoanele aflate într-o depresie adâncă sau niște înțelepți de felul lui Socrate, care zicea „Știu că nu știu nimic”. Apropo, cu ajutorul acestui test ne măsurăm într-un fel intelectul, care se află mai sus decât nivelul indicat de noi. Dacă linia pe care am trasat-o va fi asociată cu nivelul mării din viața noastră – pe care înotăm mai mult sau mai puțin reușit –, atunci va reieși că noi săvârșim atât fapte înțelepte, cât și prostii. Minteaa unui prost se va afla întotdeauna sus. Recunoaștem un prost după înfățișarea lui deșteaptă. Un înțelept privește de obicei lumea cu o anumită curiozitate. El arată mereu puțin cam prostuț. „Înfățișarea unui prost – iată înțelepciunea înțeleptului”, scria W. Shakespeare.

3. *Dacă răspunsul partenerului nu ne satisface (și, după cum am stabilit mai înainte, este forțat), înseamnă că noi înșine nu am pus întrebarea pe care ar fi trebuit s-o punem.* Trebuie să ne gândim la ce întrebare să-i adresăm partenerului pentru a primi acel răspuns de care avem nevoie.

Astfel, pentru a-l mânui pe partenerul de comunicare, trebuie să ne modelăm propriul comportament, iar cel din fața noastră va fi forțat să acționeze așa cum vrem noi. Este un principiu foarte important. Dacă nu-l acceptați, puteți să nu citiți mai departe. Încă o dată aș vrea să subliniez – esența aikidoului psihologic constă în capacitatea de a modela propriul comportament, ceea ce în mod firesc conduce la schimbarea comportamentului partenerului. Pur și simplu, înainte de comunicare, gândiți-vă la ce fel de răspuns verbal sau comportamental doriți să primiți. Căci răspunsul partenerului la întrebarea voastră e *forțat*. *El nu putea să răspundă altfel. Adresați-i o altă întrebare.*

Apare întrebarea: Ce se întâmplă cu partenerul? Noi câștigăm, dar cu el cum va fi? Am mai spus-o: specificul luptei psihologice constă tocmai în faptul că aici nu există nici

învingători și nici învinși. De aceea, victoria voastră va fi în același timp și victoria partenerului. Mai mulți colegi de-ai mei spun despre mine că sunt un manipulator. Nu pot să fiu de acord cu asta. Prin manipulare, eu înțeleg acțiuni prin care manipulatorul câștigă, iar cel manipulat pierde. Ade-sea manipularea este folosită de către șefii care, atunci când nu vor să mărească lefurile subalternilor, le creează acestora un sentiment de neliniște sau de vină, potolindu-le preten-țiile. Din păcate, unii șefi se mai și laudă cu asta.

În niciun caz nu trebuie să-l educăm pe partener. Să ți-nem minte că educația se încheie către cinci-șapte ani. In-fluența ulterioară se numește „reeducare”. Iar aceasta este posibilă doar prin educarea de sine. Fiecare poate să ree-duce un singur om – pe sine însuși.

Astfel, obiectul reeducării se află mereu la îndemână. Se deschide o perspectivă strălucită: lucrați asupra voastră, asupra comportamentului propriu, studiați legile luptei psi-hologice. Fiți un educator înțelept și îngăduitor. Și nu pedep-siți prea aspru persoana aflată sub tutela voastră; încercați să o convingeți. Reeducarea este doar restructurare, iar restructurarea este întotdeauna grea și dureroasă. Fiți fermi în ceea ce privește scopul propus, dar delicăți în ale-gerea mijloacelor. Rețineți că achiziționarea cunoștințelor este asemenea depănării unui ghem. Așadar, la luptă!

Bazele amortizării

Înainte de a începe discuția despre comunicarea privită ca luptă psihologică, ar trebui să ne sprijinim pe înțelep-ciunea acumulată de secole (textele biblice, învățăturile înțelepților orientali etc.).

1. Exersați în mod sistematic. Apare întrebarea: De unde timpul? Dar nici nu aveți nevoie de timp suplimentar. Fiecare dintre noi comunică, fiecăruia i se întâmplă eșe-curi. Cei care sunt mulțumiți de rezultatele comunicării lor,

care sunt iubiți de prieteni, adorați de soț(ie), divinizați de subalterni, respectați de șefi, care nu intră niciodată în situații de conflict – toți aceia nu trebuie să citească manualul de față. Ei sunt niște genii ale comunicării. Ei și-au însușit totul la nivel intuitiv. Eșecurile în comunicare trebuie analizate atent în lumina cunoștințelor acumulate din această carte. Sunt de căutat doar greșelile proprii. „De ce vezi tu paiul din ochiul fratelui și nu te uiți cu băgare de seamă la bârna din ochiul tău...? Scoate mai întâi bârna din ochiul tău și atunci vei vedea cum poți scoate paiul din ochiul fratelui.”

2. Să nu vă fie frică de greutăți și de nereușite. „Intrați pe poarta cea strâmtă. Căci largă este poarta, lată este calea care duce la pierzare și mulți sunt cei ce intră pe ea. Dar strâmtă este poarta, îngustă este calea care duce la viață și puțini sunt cei care o află.” (*Matei 7, 13-14*)

3. Perfecționați mai întâi apărarea, protecția. Pentru o comunicare eficientă, uneori este de ajuns. „Caută de te împacă degrabă cu părul tău, câtă vreme ești cu el pe drum...” (*Matei 5, 25*)

4. Nu acordați atenție ironiilor celor din jur. „Nu răspunde nebunului după nebunia lui, ca să nu semeni și tu cu el.” (*Pildele lui Solomon 26, 4*)

5. Nu triumfați atunci când aveți succes, deoarece căderea este precedată de mândrie, iar prăbușirea – de îngâmfare.

6. În perioada de studiu, cedați toată inițiativa partenerului.

7. Însușiți-vă procedeele după ce ați fost pătrunși de credința în posibilitățile aikidoului psihologic. Dacă nu aveți credință și, mai devreme sau mai târziu, eșuați, veți renunța la studiu, fiindcă în caz de nereușită – care este inevitabilă atunci când încercați să vă însușiți ceva nou – veți învinui sistemul. Dacă însă credeți, atunci, în caz de eșec, veți căuta erorile în voi înșivă, le veți corecta și, într-un sfârșit, vă veți însuși aceste procedee.