# Психологический вампиризм. Учебное пособие по конфликтологии

**Автор:**
Михаил Литвак

Психологический вампиризм. Учебное пособие по конфликтологии

Михаил Ефимович Литвак

Психологические этюды (Феникс)

Книга призвана помочь вам строить межличностные отношения в семье и на производстве, не давать себя в обиду, без потерь или с минимальными потерями выходить из конфликтов, вернуть дружбу и любовь, устроиться на престижную работу, заключить выгодный контракт и т. д. Рассчитана на широкий круг читателей. Может быть использована в качестве учебного пособия по психологии общения.

Михаил Литвак

Психологический вампиризм: учебное пособие по конфликтологии

© Литвак М. Е., 2019

© Оформление ООО «Феникс» 2019

Предисловие к 8-му изданию

Первое издание этой книги вышло в 1997 году. Книга неоднократно переиздавалась, так что тираж ее уже достиг более 100 тысяч экземпляров. За это время в стране произошло немало событий, а герои жили, действовали и говорили в реалиях того времени. Со многими из них за это время произошли значительные изменения, к счастью, в лучшую сторону. Я получил много положительных отзывов на эту книгу. Читатели узнавали в героях или себя, или своих знакомых и использовали правила поведения с вампирами в свою и, в конечном итоге, их пользу.

Но некоторые главы, в основном теоретические, успехом не пользовались: их и не хвалили, и не критиковали. К ним относятся глава «Психологическая защита» и приложение «Экспериментально-психологическое определение структуры личностного комплекса и прогноза судьбы». А жаль! Ведь с помощью этих тестов можно выявить скрытых лидеров групп, узнать, кто тебя будет ненавидеть через несколько лет, хотя сейчас от тебя в восторге. Можно даже сказать, какими словами он будет тебя обзывать. Когда все это начнется, то придется расставаться. А если знать все это заранее, можно что-то предпринять, чтобы конфликты не развивались. Но если ничего не хочется делать для предупреждения конфликтов, то лучше и не начинать общения.

Я понимаю, что этим не заинтересовались читатели, не связанные профессионально с психологией. А вот игнорирование профессионалов мне не очень понятно. Ведь это же не гадание на кофейной гуще, а научный прогноз, который сбывается в 90 % случаев. Впрочем, данный раздел я исключил.

Появились новые виды вампиров, выявились новые отличительные признаки старых. Читатели присылали мне некоторые яркие примеры своих амортизаций, которые я включил в новое издание. И наконец, к некоторым главам я дал упражнения, выполнение которых поможет лучше вести себя в конфликтной ситуации. Думаю, что книга в результате превратилась в учебное пособие по психологии общения. И, как положено пособию, я привожу литературу, которая использовалась при его написании и которую можно применять для дополнительного изучения проблемы общения. Вот эти разделы и вставлены в новое издание.

Предисловие к первому изданию

Название этой книге дала одна из глав моей работы «Если хочешь быть счастливым». Хочу сразу предупредить, что психологический вампиризм — это просто метафора, которая помогает понять суть дела. А вообще-то книга посвящена проблеме межличностных контактов и способам налаживания искренних отношений и является обобщением моего опыта лечения больных неврозами, алкоголизмом и психосоматическими заболеваниями, а также психокоррекционной и психопрофилактической работы по налаживанию семейных и производственных отношений.

Результаты моих научных исследований приведены здесь в такой форме, чтобы они могли быть понятны не только профессионалам – врачам-психотерапевтам и психологам, но и тем, ради кого проводились эти исследования, – широкому кругу лиц, у которых имеются трудности в общении.

Хотелось бы, чтобы это пособие стало чем-то вроде поваренной книги, с помощью которой можно было из добрых намерений приготовить такие шикарные блюда межличностных отношений, как симпатия, дружба и любовь. В нем вы найдете рекомендации, как избежать конфликта и с честью выйти из него, как обойти подводные рифы и мели в бурном океане человеческих страстей, чтобы не разбить корабль своего счастья и привести его в бухту успеха и процветания.

В главе I описаны приемы психологического айкидо. Овладение ими позволит вам общаться без особых конфликтов как с близкими, так и с малознакомыми людьми. Кроме того, с ее помощью легче будет понять механизмы психологического вампиризма.

Глава II рассказывает о тех формах общения, которые не приводят к конфликтам. В меру все они нам необходимы. Опасными они становятся при избытке.

Изучение главы III позволит вам распознавать психологических вампиров и избегать общения с ними или, по крайней мере, не давать им высасывать ваши психологические соки. Многим этот материал поможет избавиться не только от ненужных партнеров по общению, но и от неврозов, импотенции, алкоголизма, психосоматических заболеваний и т. д.

Глава IV будет полезна родителям, ибо именно в семье дети заражаются «первородным грехом» и кащеизмом, а также начинают жить в соответствии с мифами, весьма распространенными в нашей жизни. Хочется думать, что ею заинтересуются и учителя (особенно младших классов) и помогут детям избавиться от этих, пока еще не очень мощных, корней будущего невротизма. Ведь самой лучшей его профилактикой является правильное воспитание.

В главе V рассказывается о вреде различных психологических защит.

В приложении 1 даны заморочки. Это кратко изложенные основные положения книги. Если у вас нет времени читать все подряд, начните с них. Если что-то будет непонятно, загляните в книгу.

Если вы хотите узнать, вампир вы или нет, обратитесь к приложению 2. Если хоть в одной позиции личностного комплекса у вас минус, вы вампир. Заодно узнаете, что вас ждет.

## I. Психологическое айкидо

На одной из 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).

Лично я не вижу ничего страшного в 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. Возникают конфликт, столкновение, в которых 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. Появляется бессонница, во время которой переживается конфликтная ситуация, какое-то время трудно заняться текущими делами, 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 сдержаннее, осмотрительнее, но… проходит какое-то время, и все начинается… 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 помогает. Но это временный выход. Потребность в общении сродни потребности в воде. У человека, попавшего в условия полного одиночества, через пять-шесть дней развивается психоз, во время которого появляются слуховые и зрительные галлюцинации. С галлюцинаторными образами начинается общение, которое, конечно же, не может быть продуктивным и ведет к гибели человека. Наукой установлено, что именно из-за этого умирают раньше срока люди, оставшиеся одинокими. Часто потребность в общении берет свое, и тогда человек вступает в контакт с кем попало, лишь бы не быть в одиночестве. У многих развиваются 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, пытаются менять 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 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 тоже имеется, но вряд ли кого-нибудь оно может удовлетворить.

В течение многих лет я пытался лечить лекарствами и гипнозом неврозы, которые всегда возникали после конфликтов. Больным на короткий промежуток времени становилось легче, но очередной конфликт, даже меньшей выраженности, приводил к еще более тяжелому состоянию. И это вполне понятно. Ведь ни лекарства, ни гипноз, ни биоэнергетические методы, ни иглоукалывание не могли научить поведению в конфликтной ситуации. Тогда параллельно с назначением лекарств я стал учить больных правильно вести себя 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 использования нового подхода при лечении 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 дому из-за семейных конфликтов 15-летний сын. Мужчине 46 лет удалось выйти из депрессии, сохранить чувство собственного достоинства во время бракоразводного процесса, начавшегося по инициативе жены, решившей уйти к другому. Кроме того, на его сторону перешли двое детей. У многих налаживались отношения на работе и в семье. Исчезла необходимость командовать. Своеобразный стиль подчинения партнеру

приводил к необходимому результату. Этот список примеров 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 формируются 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. Начинаются 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, поговорка «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 заболеет? На наших 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.

Приводимая здесь методика аналогов не имеет, хотя я использовал положения трансактного 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, следовало назвать этот вид борьбы психологическое швейкидо, как предложил один из моих учеников?

Некоторые, пытаясь снять эмоциональное напряжение, связанное с неумением отстоять свои интересы и добиться успехов, прибегают к приему алкоголя или наркотиков и, в конечном счете, тоже заболевают. Алкоголь и наркотики делают человека неразборчивым в выборе сексуального партнера, что может привести к появлению венерического заболевания. Да и под машины чаще попадают те, кто не умеет спокойно отстаивать свои интересы. Уйдя обиженным от своего партнера, он, вместо того чтобы на улице следить за дорожным движением, продолжает уже виртуально общаться с ним и попадает под движущийся транспорт.

В заключение хочу сказать, что людям типа бульдозера дальше читать не стоит. Вы и так своего добьетесь бурным давлением. Это подходит только для лиц неуверенных, нерешительных, непробивных.

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

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 такие письма, 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, а если выходим на улицу, 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 не было бы. А о чем думает наш партнер? О том же. Мы мысленно пытаемся навязать партнеру тот или иной стиль поведения. Побеждаем его, припираем к стенке и на время успокаиваемся, так как нам кажется, что мы приобрели определенный опыт в этом конфликте. А что делает наш партнер? То же самое. И зачастую мы не подозреваем, что Законы общения так же объективны, как Законы природы и общества.

Примером может служить следующий психологический эксперимент из теста Дембо. Перед вами вертикальная шкала (рис. 1). На ее северном полюсе самые умные люди, на южном – самые 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 ними эксперимент, а потом предъявите заранее приготовленный листочек с результатом. Совпадение иногда бывает вплоть до миллиметра.

Рис. 1

Какой вывод можно сделать из этого изящного эксперимента? Общаясь с партнером, мы должны помнить, что общаемся с человеком, который о себе хорошего мнения. Это необходимо подчеркивать всем своим видом, построением фраз во время беседы, важно также следить за тем, чтобы не было пренебрежительных жестов, снисходительного выражения лица и т. п. Лучше всего, если во время беседы вы все время будете внимательно смотреть на собеседника. Еще лучше, если вы при этом чуть приподымете голову и широко раскроете глаза, так чтобы создалось впечатление, что вы слушаете человека с восторгом, который возник от глубокого содержания его мыслей.

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».

Если ответ партнера нас не устраивает (а он, как мы только что установили, вынужденный), 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. Это очень важное положение. Если вы его не принимаете, то дальше можно не читать. Еще раз хочу подчеркнуть: весь смысл психологического айкидо заключается в умении моделировать свое поведение, которое закономерно приведет к изменению поведения партнера. Просто, прежде чем общаться, подумайте, какой ответ, словесный или поведенческий, вы хотите получить. Ведь ответ вашего партнера на ваш вопрос вынужденный. Он не мог ответить иначе. Задайте другой вопрос.

Возникает вопрос: а как же партнер? Мы выигрываем, а что будет с ним? В том-то и заключается особенность психологической борьбы, что здесь нет победителей и побежденных. Здесь или оба выигрывают, или оба проигрывают. Поэтому ваша победа будет и победой вашего партнера. Многие мои коллеги называют меня манипулятором. Я с этим не могу согласиться. Под манипуляцией я понимаю такие действия, когда манипулятор выигрывает, а манипулируемый проигрывает. Этим часто пользуются начальники, которые, не желая прибавлять зарплату подчиненным, вызывают у них чувство тревоги или вины, что умеряет их требования. Ни в коем случае нельзя воспитывать партнера. Будем помнить, что воспитание заканчивается к пятисеми годам. Дальнейшее воздействие называется перевоспитанием. А перевоспитать можно 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 твердым, но мудрым и снисходительным воспитателем. Не наказывайте своего подопечного слишком строго, старайтесь его уговорить. Ведь перевоспитание – это перестройка, а перестройка всегда трудна и болезненна. 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, обожает супруг(а), боготворят подчиненные, уважает начальство, кто никогда не конфликтует, могут не читать эту главу. 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 сучек в глазе брата твоего, а бревна в твоем глазе не чувствуешь? <…>…Вынь прежде бревно из твоего глаза, и тогда увидишь, как вынуть сучек из глаза брата твоего». (Матф., 7.1–5).

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 достаточно для успешного общения. «Мирись с соперником твоим скорее, пока ты еще на пути с ним…». (Матф., 5, 25).

4. Не обращайте внимания на насмешки окружающих. «Не отвечай глупому по глупости его, чтобы и тебе не сделаться подобным ему». (Сир., 13.5).

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 успешнее 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 выпрямляем ноги и встаем. 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. Борец падает 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 себя чувствует? Не можете представить? Вспомните, как вы себя чувствовали, когда приглашали девушку (юношу) 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, приглашают к сотрудничеству, наносят «психологический удар».

Приведу примеры техники амортизации.

При «психологическом поглаживании»:

А.: Вы сегодня великолепно выглядите.

Б.: Благодарю вас за комплимент! Я рад, что вы это заметили. Я действительно неплохо выгляжу.

Последнее предложение обязательно. Некоторые делают комплименты неискренне, с осознаваемой или неосознаваемой целью смутить партнера. На этом ответ можно закончить, но можно добавить следующее: «Мне особенно приятно слышать это именно от вас, ибо в вашей искренности я не сомневаюсь. Вы настоящий друг». Подробно этот вид амортизации, когда направление стимула идет снизу вверх, мы будет разбирать в разделе «Лисица и Иуда» третьей главы.

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 организовывает свою деятельность так, что к интересующему 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 начальство до сих пор не оценило вас по достоинству!

Для иллюстрации опишу сцену, которая произошла в автобусе.

Специалист по психологическому айкидо, пропустив вперед 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 даме. Вдруг в него был брошен «психологический камень». Дама гневно сказала:

– Долго вы еще будете ковыряться?!

Тут же последовал амортизационный ответ:

– Долго.

Далее диалог протекал следующим образом:

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

Он: Может.

Она: Ничего смешного нет!

Он: Действительно, ничего смешного нет.

Раздался дружный хохот. В течение всей поездки дама больше не произнесла ни одного слова.

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

– Это вам не такси, можете потерпеть!

Человек, умеющий уходить от психологических ударов, оказывается очень хорошо защищен от оскорблений. Более того, оскорбления превращаются в «драгоценные камни общения». Поэтому я всегда советую их держать в «сейфе», т. е. обязательно записывать и хорошо помнить. А теперь пример.

Ревнивая истерическая женщина, живущая за счет своего мужа, однажды на вечеринке плеснула ему в лицо вино, обозвав мерзавцем, сволочью и предателем. Утром он консультировался со мной. Муж вечером объяснился в любви своей жене и сообщил, что он не может позволить, чтобы его любимая женщина жила с мерзавцем, сволочью и предателем. Он ей сообщил, что будет себя перевоспитывать и когда перестанет быть мерзавцем, сволочью и

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

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 в том, что многие наши шаблоны поведения действуют автоматически, без включения мышления. Прежде всего следует подавить их, а затем внимательно слушать партнера и соглашаться. Здесь не надо ничего сочинять! Вернемся к приведенному примеру. Видите, он использовал «энергию» партнерши по общению и сам не придумал ни одного слова!

## Отставленная амортизация

Когда непосредственная амортизация не удалась, в случае необходимости используется отставленная амортизация. Если непосредственный контакт между партнерами прекратился, можно направить амортизационное письмо.

Ко мне обратился за психологической помощью П., 42 лет. 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 П. не будет, так что визит его был для меня несколько неожиданным.

От П. я услышал следующую историю.

Года полтора назад он увлекся сотрудницей из соседнего отдела. Инициатива сближения исходила от нее. Она восхищалась им без меры, сочувствовала ему, когда у него были неудачи. Под его руководством начала осваивать разработанные им методики, довольно успешно овладела ими и стала ярой его последовательницей. Она же первая объяснилась в любви. Они уже планировали

начать совместную жизнь, как вдруг, совершенно неожиданно для него, его подруга предложила прекратить встречи. Случилось это через несколько дней после того, как ему предложили уйти в запас (П. был военнослужащим), но остаться в учреждении по вольному найму.

Это была неприятность, но не столь значительная, ибо П. мог продолжать свои исследования, хотя оклад становился значительно меньше. Разрыв же с подругой он воспринял как катастрофу Казалось, все рушится. Ему бы тут самортизировать, но он начал выяснять отношения. Это ни к чему не привело, и П. решил больше вообще с ней не разговаривать, «перетерпеть», ибо 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 П. 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. Наконец он понял, что она издевается над ним, но все равно поддавался на провокации. 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.

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

«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 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!».

В письмо были вложены все ее письма и фотографии. Сразу же после отправки письма П. почувствовал большое облегчение. А когда начались многочисленные попытки подруги восстановить отношения, спокойствие уже было полным.

Думаю, нет смысла проводить детальный анализ амортизационных ходов этого письма. Здесь нет ни единого упрека. Обращаю внимание на одну психологическую тонкость, которая содержится во фразе: «Постарайся со мной не встречаться даже по делу». Как только П. попросил свою знакомую не встречаться с ним, она сразу же попыталась наладить отношения. В общении запреты дают обратный эффект. Хочешь чего-то добиться от человека, запрети ему это. Запретный плод всегда сладок. И наоборот, человек пытается отказаться от того, что ему навязывают. Более подробно мы рассматриваем это правило в книге «Принцип сперматозоида».

Как показал опыт, на начальных этапах освоения техники амортизации 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 нет ответа. Он пришел через полгода, но какой это был ответ!

## Профилактическая амортизация

Профилактическую амортизацию можно использовать в производственных и семейных отношениях в тех случаях, когда конфликт идет по одному и тому же стереотипу, когда угрозы и упреки приобретают одну и ту же форму и поведение партнера заранее известно. Модель профилактической амортизации находим в «Похождениях бравого солдата Швейка». Один из героев книги, подпоручик Дуб, разговаривая с солдатами, обычно произносил: «Вы меня знаете? Нет, вы меня не знаете! Вы меня знаете с хорошей стороны, но вы меня узнаете и с плохой стороны. Я вас доведу до слез». Однажды Швейк столкнулся с подпоручиком Дубом.

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

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

Подпоручик Дуб от дерзости онемел, а Швейк спокойно продолжал:

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

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

– Проваливай, каналья, мы еще с тобой поговорим!

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

Приведу пример профилактической амортизации в семейной жизни.

Зам. главного конструктора одного из крупных заводов, мужчина в возрасте 38 лет, женатый, имеющий детей, ведущий еще и активную общественную жизнь, на наших занятиях рассказал о своей проблеме. У него из-за частого позднего прихода домой с работы 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.

Прочитайте его рассказ об эпизоде, который произошел у него в семье после месячного обучения в нашем Клубе решивших овладеть стрессовыми ситуациями (КРОСС):

«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 давно бы 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 уж…

Я молча раздеваюсь, мою руки и иду в комнату, сажусь и начинаю что-то читать. Жена в это время как раз заканчивала жарить пирожки. Я был голоден, пахло очень вкусно, но на кухню 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 один пирожок и продолжал 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».

Конфликт был исчерпан. Раньше размолвка могла продолжаться несколько дней.

Поразительно просто, но почти никто не пользуется профилактической амортизацией в служебных отношениях! Надо прийти к начальнику и сказать примерно следующее: «Я пришел, чтобы вы меня поругали. Знаете, что я натворил…».

Вот три примера.

Один мой клиент 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 клиент почувствовал себя хорошо и уверенно. И вот что он придумал. Хорошо проработав две недели, написал заявление об увольнении и, не поставив даты, пришел на прием к начальнику и сказал следующее:

«Я понимаю, что был обузой, 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. Полностью отдаю себя в ваше распоряжение. Как только я еще раз вас подведу, поставьте дату и увольте меня».

Начальник посмотрел на него с удивлением и нескрываемым интересом. Заявление взять отказался. С тех пор отношения между начальником и подчиненным стали теплыми.

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

Конец ознакомительного фрагмента.

---

Купить: https://tellnovel.com/mihail-litvak/psihologicheskiy-vampirizm-uchebnoe-posobie-po-konfliktologii

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити