



Психология общения. Психологическое айкидо: принцип амортизации

В основе принципа амортизации лежат законы инерции, которые характерны не только для физических тел, но и для биологических систем. Чтобы погасить ее, мы применяем амортизацию, не всегда осознавая это. А раз не осознаем, то и используем не всегда.

Гораздо успешней применяем мы физическую амортизацию. Если нас столкнули с высоты и тем самым навязали падение, мы продолжаем движение, которое нам навязали, - амортизируем, тем самым гася последствия толчка, и только потом встаем на ровные ноги, выпрямляемся. Если нас столкнули в воду, то и здесь мы вначале продолжаем движение, которое нам навязали, и только после того, как иссякли силы инерции, выныриваем. Спортсменов специально обучают амортизации. Посмотрите, как принимает мяч футболист, как уходит от ударов боксер и как падает борец в ту сторону, в которую толкает его противник. При этом он увлекает последнего за собой, затем добавляет немного своей энергии и оказывается уже наверху, фактически используя силу противника. 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".

Кстати, не бойтесь выглядеть идиотом, бойтесь им быть и помните Шекспира *"Обличие глупца - вот мудрость мудреца"*. Подмечено, что в период интенсивной интеллектуальной работы при столкновении с неизвестным, но заинтересовавшим предметом, у человека глуповатый вид и легкая растерянность на лице. И если вас глупые люди принимают за глупца (умного не обманете), значит, вы ведете себя правильно. Вообще лучше и легче всего быть самим собой. К сожалению, многие люди стараются выглядеть лучше, чем они есть и становятся на цыпочки, забывая, что на цыпочках долго не простоишь. Все это называют имиджем.

На что рассчитывает партнер, обращаясь к нам с теми или иными предложениями? Нетрудно догадаться - на 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 партнера (или партнершу) на танец или в кино, а вам отказывали! Вспомните, как вы себя чувствовали, когда вам отказывали в приеме на интересующую вас работу, хотя знали, что уважительных причин для такого отказа не было! Конечно, должно быть по-нашему, но первый ход должен быть амортизационным. Тогда остается возможность для продуктивных контактов в будущем.

Таким образом, **амортизация** - это немедленное согласие с доводами партнера. Амортизация бывает **непосредственная, отставленная и профилактическая**.

Непосредственная амортизация.

Непосредственная амортизация - это амортизация, которая применяется непосредственно в процессе общения в ситуациях "психологического поглаживания", когда вам делают комплименты или льстят, приглашения к сотрудничеству, нанесения "психологического удара". Приведем примеры техники амортизации.

При "психологическом поглаживании":

А.: Вы сегодня великолепно выглядите.

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

Последнее предложение обязательно: некоторые делают комплименты неискренне с осознаваемой или неосознаваемой целью смутить партнера. На этом ответ можно закончить, но если вы подозреваете партнера в неискренности, можно добавить следующее: Мне особенно приятно слышать это именно от вас, ибо в вашей искренности я не сомневаюсь. Вы настоящий друг.

Техника подходит для защиты от льстецов, которые хотят выманить у вас "кусочек сыру". Вы помните Лисицу из басни Крылова "Ворона и Лисица"? Лисица расхваливала голос Вороны, попросила ее спеть. Ворона каркнула и сыр потеряла. Если бы она прошла у нас психологическую подготовку, то она вначале бы вытащила сыр изо рта, спрятала его под крыло, а потом бы уже начала петь.

Вот как использовал эту амортизацию один мой коллега В. против своей знакомой Л., которая обеспечивала его дополнительной бесплатной работой, поставляя ему больных, с которых деньги брала себе. Дело было еще в застойные времена, и частной практики, как это бывает сейчас, тогда еще не было. Да и он, действительно, отличался особым бескорытием.

"Я в это время заинтересовался одним методом лечения, который давал очень хороший эффект при некоторых хронических заболеваниях. Метод был достаточно трудоемкий, но перспективный. Ко мне стали направлять пациентов другие врачи. Я даже понял, что на этом материале можно защитить диссертацию. Одним из таких поставщиков была Л. Она начинала всегда свою беседу примерно так: "А., какой вы чудесный доктор..." Далее расхваливались мои личностные качества (бескорытие, душевность и пр.), а потом и деловые. ("Только вы так хорошо лечите. Это очень интересный случай. Как раз подойдет вам для вашей диссертационной работы".) Я как-то обмякал и сам не замечал, как соглашался принять кого-то из ее знакомых в свободное от моей работы время, да и еще брал на курсовое лечение. Мне были приятны ее похвалы. Даже как-то было не в тягость. После того, как я принимал ее человека, она опять меня хвалила и не скупилась на комплименты. Я даже не заметил, что когда я одного и того же больного принимал во второй и третий раз, каждый раз о встрече договаривалась она. В остальных случаях я сам договаривался о следующем приеме. Очнулся я после того, как один из таких пациентов предложил мне напрямую договариваться о встречах и платить деньги за лечение, минуя посредницу Л. Она наживалась на мне, да еще и мне одолжение делала!

Вот как я использовал амортизацию при следующей встрече с Л. Как только я выслушал все ее комплименты, я так же ей ответил: "Л., спасибо вам за ваши горячие комплименты. Они мне вдвойне приятны, ибо они бескорыстны, за ними не последует никакой просьбы, тогда как другие..." Я от этой амортизации получил двойное удовольствие. Во-первых, избавился от дополнительной работы, а во-вторых, насладился выражением ее лица.

Этот алгоритм успешно использовали мои подопечные женщины, когда их расхваливали мужчины, к которым они не испытывали глубокого интереса. "Благодарю вас за комплименты. Они искренние, и вы ко мне в постель не полезете после этих комплиментов, как делают некоторые".

Алгоритм этот подходит и начальникам для защиты от льстецов. "Спасибо за комплименты. Я уверен, что вы не будете после них просить прибавки в жалованьи или повышения по службе, а будете спокойно ждать развития события и повышать свою квалификацию".

Конечно, подобные приемы нужно использовать против тех, кто хвалит вас, преследуя корыстные цели. Если комплимент искренен, то нужно просто сказать спасибо. У нас, к сожалению, многие, получив искренний комплимент, вместо того, чтобы просто поблагодарить, "колуют" своего партнера.

Вот один из типичных диалогов.

- Какие у вас красивые волосы!

- Знали бы вы, сколько трудов мне стоит, чтобы держать их в таком состоянии!

Присутствовал я на одном юбилее крупного начальника. Как и положено, все его хвалили и желали всяческих благ. И в ответ на каждый тост своего гостя, он "колол" его в ответ, превратив свой праздник в "избиение младенцев".

Как же отличить искренний комплимент от маневров льстеца? Здесь необходимо учитывать следующие два момента:

1. Спокойно принимайте комплименты и даже восхищение от человека, который от тебя никак не зависит и уже имеет от тебя все, что можно от тебя иметь. Практически таким человеком может быть только муж для женщины и жена для мужчины, и то при условии, если это брак между физически здоровыми, духовно развитыми и экономически независимыми друг от друга людьми.
2. Если комплимент сопровождается каким-либо подарком, чем ценнее подарок, тем искреннее

комплимент.

Для артиста - это цветы после его выступления, для врача - это подарок, который преподнесен через несколько месяцев после окончания лечения, для учителя - это подарок после окончания обучения, официанту - это чаевые после хорошего обслуживания и пр. Но все это только после того, как деловые отношения закончились.

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 заметить, что отказываться от повышения, которое вам предложил начальник, ни в коем случае нельзя. Ведь он ждет от вас положительный ответ. Отказ воспринимается как оскорбление. Выходит, начальник плохо рассчитал, когда сделал подчиненному это предложение. А я, подчиненный, выхожу, лучше его соображаю. Отказ от повышения ставит часто крест на карьере этого человека при данном начальнике. Но если нет уверенности, что справишься с предложенной должностью, то можно перенести ответственность за назначение на начальника. "Иван Иванович, спасибо за предложение. Конечно, я его принимаю, хотя для меня оно несколько неожиданно. Я не думал, что я уже дорос до такой должности. Выходит, я ошибался. Вам виднее".

Согласие нужно давать как можно быстрее. Еще древние римляне говорили: "Bis dat, qui cito dat" (Дважды дает, кто дает быстро). Ведь слишком долгое обдумывание может свидетельствовать о сомнениях в партнере.

Дадим несколько примеров.

Одному большому начальнику в бюджетных структурах предложили очень большое повышение - через ступеньку. Там, где он работал, он был третьим замом, ему же предложили стать начальником аналогичной структуры. Но место службы было, мягко выражаясь, не очень близко от Черноморских курортов. Ему предложили подумать. Но он тут же дал согласие, даже не посоветовавшись с близкими. Ему сказали, что не исключено, что этой должности он не получит, но очень поблагодарили за быстрое согласие, сказали, что это они хорошо запомнят. По-видимому, ранее были отказы других претендентов. Он явно не прогадал. Но этот человек изучал психологическое айкидо.

А вот рассказ одного ученого-медика. "Мне было поручено изучить одну проблему, и было разрешено набрать группу из молодых врачей, которые работали на кафедре интернами и ординаторами. Я подобрал несколько врачей, которые ходили ко мне еще тогда, когда были студентами, в студенческий кружок. Присоединились ко мне и студенты-медики, и психологи. Я всем объяснил, что работа поисковая, результат не могу гарантировать. Все без исключения дали немедленное согласие, тем более что их освобождали от основной работы. Но одна попросила время на обдумывания. Я ее освободил от этого труда. Работая со мной в течение нескольких лет, она не поняла, что даже если не будет никакого конкретного результата, она приобретет новый опыт. Она увидит, как мы будем планировать работу, подбирать материал, преодолевать трудности и пр. Нет, мне такие тугодумы не нужны".

Ко мне часто обращаются женщины, которых бросили мужья после многих лет совместной жизни. Почти все они в свое время не давали быстрого согласия на брак. Их приходилось уламывать.

Следует отметить, что **специалист по психологическому айкидо принципиально дает согласие сразу. Затем идет обсуждение деталей. Конечно, в итоге, должно быть по-моему. Но после обсуждения деталей становится ясно, что отказ мой связан с обстоятельствами, и я сохраняю хорошие отношения с данным человеком, которому, в конце концов, отказал. Остается почва для дальнейшего сотрудничества, когда изменятся обстоятельства.**

А если первое предложение было неискренним, все сразу становится на свои места. В следующий раз с вами в эти игры не будут играть. Если предложение искреннее, вам будут признательны за быстрое согласие.

С другой стороны, когда приходится делать какое-либо деловое предложение самому, его тоже следует делать только один раз. Будем помнить правило: "Уговаривать - значит насиловать". Обычно специалист по психологическому айкидо сам ничего не предлагает, а организывает свою деятельность так, что к интересующему делу его приглашают.

При "психологическом ударе":

А.: Вы глупец!

Б.: Вы абсолютно правы! (уход от удара).

Желательно еще при этом чуть приподнять голову вверх и изобразить восхищение партнером и удивление. 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 ведь без надобности бить лежачего не будете. При крайней необходимости и, если очень хочется, ответ можно продолжить следующим образом:

"Как вы быстро сообразили, что я глупец. Мне столько лет удавалось от всех это скрывать. При вашей проницательности вас ждет большое будущее! Я просто удивлен, что вас до сих пор начальство не оценило по достоинству!"

Можно попросить обидчика взять шефство над собой. Можно посетовать на несправедливость жизни. "Все-таки дуракам счастье! Я, дурак, нахожусь с умным, а вам, умному, приходится иметь дело с дураком! Несправедливо жизнь устроена!"

Да многое еще можно придумать. Конечно, все это выглядит как избивание младенцев, но ведь не вы все это начали! Я думаю, что добро не должно быть беззубым, оно должно уметь себя защитить. Иначе его и добром-то считать нельзя. Разве это добро, когда вы, хороший человек, терпите убытки от какого-то негодяя, который вас обзывает? Хотя моя точка зрения такова, что достаточно просто согласиться с утверждениями партнера. Просто зачем тратить лишнюю энергию? Но если очень хочется ответить, то я и предлагаю вам варианты. И я уверен, что, усвоив принцип, вы придумаете ответы такие, какие вас устроят больше, чем примеры, приведенные в этой статье.

Для иллюстрации опишу сцену, которая произошла в автобусе с одним из моих подопечных.

Специалист по психологическому айкидо М., пропустив представительницу 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. {Пассажиры вокруг засмеялись.}

Она: Ничего смешного нет!

Он: Действительно, ничего смешного нет.

Раздался дружный хохот. Дама в течение всей поездки больше не произнесла ни одного слова.

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

- Это вам не такси, можете потерпеть!

Человек, умеющий уходить от психологических ударов, оказывается очень хорошо защищенным 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 того, как при помощи амортизации мой подопечный укротил свою ревнивую, склонную к истерическим реакциям жену, живущую на его иждивении. Однажды на вечеринке она плеснула ему в лицо вино, обозвав мерзавцем, сволочью и предателем. Он тут же с ней согласился, объяснился в любви к ней и сказал, что он не может позволить, чтобы его любимая женщина жила с мерзавцем, сволочью и предателем. Тут же собрался и уехал домой. Вскоре приехала домой и она. 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. - прим. автора). У них все кончилось благополучно. Прошло уже 10 лет, и она больше ни разу его не оскорбила.

Если вам трудно назвать себя дураком, можно ответить мягче. "Я действительно не всегда умно поступаю". Но и эффект будет мягче.

Используя амортизацию при "уколах" и оскорблениях, можно красиво и бесконфликтно расстаться с обидчиком, уволиться с работы.

Упражнение. Если есть в вашем коллективе человек, с которым по службе вам приходится общаться и который как-то вас обижает, оскорбляет или просто иронизирует и ехидничает, и вы не можете сразу ответить, подготовьте себя заранее соглашаться со всеми его выпадами. Потом попробуете на грубом начальнике. Послушайте рассказ одного из моих подопечных.

"Я долгое время, начиная со студенческой скамьи, общался с одним сокурсником. Более того, это был мой друг. Мы часто и свободное время проводили вместе. Он, действительно, в жизни делал мне много хорошего, но и подшучивал надо мною и иронизировал немало. Обижаться на это в нашей компании было не принято. Внешне я и не обижался, но внутри меня это ранило, да и окружающим видно было мое смущение. Я жевал его шутки, готовил каждый раз мысленно язвительный ответ. Но ситуация не повторялась. Шутки его были каждый раз новые. Вот одна из них.

Как-то нам на обед попалась вздувшаяся (бомбажная) консервная банка. Мы ее вскрыли и почувствовали специфический запах. Он посмотрел на меня и сказал следующее: "Вы думаете, что А. у нас такой умный. У него просто бомбаж". (У меня лобные кости несколько выпирали вследствие рахита, перенесенного в детстве. А термин "бомбаж" был известен в нашей группе.) Все засмеялись. Раньше и я засмеялся бы, но мне было бы обидно. Теперь я сразу же ответил. "Ты абсолютно прав, у меня самый настоящий бомбаж, и мозги мои давно протухли. Все уже давно об этом знают. А тебе, оказывается, это стало известно только сегодня, и все это время считал меня умным". Смеху было еще больше, чем от его шутки. Следует отдать должное ему - он все это правильно оценил, а может быть, сделал вид, как это раньше делал я. Правда, он не понял, что здесь использована амортизация. Через пару месяцев он сам ко мне подошел и спросил, что со мной случилось. Ему стало неинтересно надо мной подшучивать. Я рассказал ему о принципе амортизации. Отношения наши еще более улучшились. Иронизировать надо мной он прекратил".

Здесь были описаны варианты и примеры непосредственной амортизации, хотя и отставленной тоже. Начинающие овладевать этим приемом часто жалуются, что в момент контакта не успевают сообразить, как провести амортизацию, и отвечают в своем обычном, конфликтном стиле. Дело не в сообразительности, а в том, что многие наши шаблоны поведения действуют автоматически, без включения мышления.

Прежде всего следует подавить их и внимательно следить за действиями партнера, его словами и соглашаться. Здесь не надо ничего сочинять! Прочтите еще раз примеры непосредственной амортизации. Вы видите, мои ученики просто соглашались со всеми доводами, используя "энергию" партнера - сами они не придумывают ни одного слова! Просто нужно расслабиться и поддаться течению. Рано или поздно оно ослабнет и вынесет вас на берег спокойствия. Представьте себе такую сцену. Я беру вашу руку за кисть и то ее поднимаю, то опускаю, то делаю какие-то фигуры из пальцев, не причиняя вам никакой боли, а вы при этом, не сопротивляясь, расслабив свои мышцы, позволяете мне делать с рукой все, что мне заблагорассудится. Скажите, пожалуйста, устанете ли вы при этом? Конечно, нет! А я устану? Конечно, да! А чем дело кончится? Естественно, я прекращу это делать! Но я из этой ситуации выйду уставшим, а вы отдохнувшим.

Отставленная амортизация.

Когда непосредственная амортизация все-таки не удалась, можно использовать отставленную амортизацию.

Выглядеть это будет примерно так:

"И.И., вчера вы назвали меня глупцом. Я на вас очень обиделся и надерзил вам. Теперь я хочу попросить у вас прощения. Я понял, что вы глубоко правы, я, действительно, глупец! Критикуйте меня чаще. Это поможет мне выйти из моего глупого состояния".

Если непосредственный контакт между партнерами прекратился, можно направить **амортизационное письмо**.

Ко мне обратился за психологической помощью военнослужащий, мужчина 42 лет. Назовем его Н. Настроение у него было подавленное. Ранее он проходил у меня курс психологического айкидо и с успехом использовал приемы непосредственной амортизации, что позволило ему значительно укрепить свое положение на работе, внедрить в производство свои разработки. Я даже полагал, что больше неприятностей у него не будет, так что визит его был для меня в некотором роде неожиданным.

Он рассказал следующую историю. Года полтора назад он увлекся сотрудницей из соседнего отдела. Инициатива сближения исходила от нее. После сексуального сближения интенсивность деловых контактов увеличилась. Она восхищалась без меры нашим героем, сочувствовала ему, когда у него были неудачи. Под его руководством начала осваивать разработанные им методики, довольно успешно овладела ими и стала 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, но остаться в учреждении по вольному найму.

Это была неприятность, но не столь значительная, ибо он мог продолжать свои исследования, хотя оклад становился значительно меньше. Разрыв же с подругой он воспринял как катастрофу. Казалось, что все рушится. Ему бы тут амортизировать, и все бы стало на свои места. Но он начал выяснять отношения. Это ни к чему не привело, и он решил больше вообще с ней не разговаривать, "перетерпеть", так как понимал, что, в конце концов, все пройдет. Так продолжалось около месяца. Он с ней не виделся и начал успокаиваться. Но вдруг она стала обращаться к нему с деловыми вопросами без всякой надобности и смотрела при этом на него с нежностью.

На какое-то время отношения налаживались, но затем снова следовал разрыв. Так продолжалось еще полгода, пока, наконец, он не понял, что она издевается над ним, но устоять против ее провокаций не мог. К этому времени у него развился выраженный депрессивный невроз. Во время очередной ссоры она ему сказала, что вообще никогда его не любила. Это был последний удар. И он обратился за помощью.

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

Вот его содержание:

"Ты абсолютно права, что прекратила наши встречи. Благодарю тебя за наслаждение, которое дала мне, по-видимому, из жалости. Ты так искусно играла, что у меня ни на секунду не было сомнений, что ты меня любишь. Ты меня увлекла, и я не мог не ответить на твое, как я тогда считал, чувство. В нем не было ни одной фальшивой ноты. Пишу это не для того, чтобы ты вернулась. Сейчас это уже невозможно! Если ты снова будешь говорить, что любишь меня, как я смогу поверить? Теперь я понимаю, как тебе со мной было тяжело! Не любить, и так себя вести! Ведь и без секса я бы тебя научил тому, что умею. (Действительно, он не таил информацию и учил многих, в том числе и женщин, не вступая с ними в сексуальные отношения. - прим. автора) Да, дорого ты заплатила за учебу! Спать с нелюбимым мужчиной, да так себя вести, чтобы он и не подозревал об этом. Мне, конечно, повезло больше. Я был с любимой женщиной! За что я тебе очень благодарен. Хоть это был только сахарин, но все равно было сладко. И последняя просьба. Постарайся со мной не встречаться даже по делу. Надо отвыкать. Говорят, время лечит, хотя пока мне поверить в это трудно. Может быть потом, когда у меня любовь к тебе пройдет, мы сможем возобновить наше деловое общение. Желаю тебе счастья!"

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

Я думаю, нет смысла проводить детальный анализ амортизационным ходам этого письма. Здесь нет ни одного упрека. Обращаю внимание на одну психологическую тонкость, которая содержится во фразе: "Постарайся со мной не встречаться даже по делу". Человек устроен удивительным

образом. Ему всегда хочется того, что ему недоступно. Запретный плод всегда сладок. И наоборот, человек пытается отказаться от того, что ему навязывают. Как только Бог запретил Адаму и Еве срывать яблоки с дерева, так они возле него и оказались.

Как только Н. попросил свою знакомую не встречаться с ним, она сразу стала стремиться наладить отношения. Когда же он пытался назначить свидание, то тогда у него ничего не получалось. В общении запреты дают обратный эффект. Хочешь чего-то добиться от человека, запрети ему это.

С приобретением опыта составления амортизационных сценариев я убедился, что на начальных этапах подготовки лучше написать письмо. Начинающие овладевать приемами психологического айкидо 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 любимому человеку, с которым уже несколько месяцев не было никаких отношений. Очень переживала, что не было ответа. Он пришел через полгода, но какой это был ответ!

Профилактическая амортизация.

Суть профилактической амортизации заключается в том, что при обращении к партнеру с какой-либо просьбой ты тут же подчеркиваешь, что у тебя не будет к нему претензий в случае отказа и что ты готов согласиться с любой негативной характеристикой в свой адрес. А еще лучше самого себя охарактеризовать так, как обычно это делает твой партнер.

Ее можно использовать в производственных и семейных отношениях, в тех случаях, когда конфликт идет по одному и тому же стереотипу, когда угрозы и упреки приобретают одну и ту же форму и поведение партнера заранее известно. Модель профилактической амортизации находим в "Похождениях храброго солдата Швейка". Один из героев книги, подпоручик Дуб, разговаривая с солдатами, обычно произносил: "Вы меня знаете?"

Нет, вы меня не знаете! Вы меня знаете с хорошей стороны, но вы меня узнаете и с плохой стороны. Я вас доведу до слез". Однажды Швейк столкнулся с подпоручиком Дубом.

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

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

Подпоручик Дуб от дерзости онемел, а Швейк спокойно продолжал:

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

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

- Проваливай, каналья, мы еще с тобой поговорим!

Карнеги в таких случаях предлагает: *"Скажите о себе все то, что собирается сделать ваш обвинитель, и вы лишите ветра его паруса"*. Или, как гласит пословица: "Повинную голову меч не сечет".

Приведу 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 нередко возникали конфликты с женой, с которой, в принципе, были хорошие отношения. Упреки имели следующее содержание: "Когда это кончится! Я не знаю, есть ли у меня муж или нет! Есть ли отец у детей или нет! Подумаешь, какой незаменимый! Сам выставляешься, вот тебя и нагружают!" и т.п. Послушайте его рассказ об эпизоде, который произошел у него в семье после обучения психологическому айкидо.

"Однажды после очередного позднего прихода домой я увидел в грозном молчании своей супруги "психологическую кочергу" и подготовился к бою.

Диалог начался с крика:

- Почему задержался сегодня?

Вместо оправданий я сказал:

- Дорогая, я удивляюсь твоему терпению. Если бы ты вела себя так, как веду я, я бы давно не выдержал.
Ведь посмотри, что получается: позавчера пришел поздно, вчера - поздно, сегодня обещал прийти рано - как назло, опять поздно.
Жена (с гневом):
- Брось свои психологические штучки! (Она знала о моих занятиях.)
Я (виновато):
- Да причем здесь психология? Муж у тебя есть и, в то же время, практически его нет. Дети отца не видят.
Мог бы и пораньше прийти.
Жена (уже не так грозно, но все еще недовольно):
- Ладно, проходи.

Я молча раздеваюсь, мою руки, иду в комнату, сажусь и начинаю что-то читать. Жена в это время как раз заканчивает жарить пирожки. Я был голоден, пахло очень вкусно, но на кухню я не пошел. Жена вошла в комнату и с некоторым напряжением спросила:
- Что же ты не идешь есть? Поди, где-то уже накормили!
Я (виновато):
- Нет, я очень голоден, но я не заслужил.
Жена (несколько мягче):
- Ладно, иди есть.

Я съел только один пирожок и продолжаю сидеть.
Жена (настороженно):
- Что, пирожки невкусные?
Я (по-прежнему виновато):
- Да нет, пирожки очень вкусные, но я их не заслужил.
Жена (совсем мягко, даже с лаской):
- Ну, ладно. Ешь, сколько хочешь.

В таком тоне беседа продолжалась около минуты. Конфликт был исчерпан. Раньше размолвка могла продолжаться несколько дней".

Просто поразительно, 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 успешной профилактической амортизации на производстве.

Д. был квалифицированным токарем, но довольно часто болел и тем самым вызывал неудовольствие своего начальника, который в разговоре с глазу на глаз предлагал ему уволиться. После успешного обучения приемам психологической борьбы он почувствовал себя хорошо и уверенно. И вот 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 на производстве, но сейчас я уже здоров. Чтобы у вас не было сомнений на этот счет, я принес вам заявление об увольнении по собственному желанию без даты. Я полностью отдаю себя в ваше распоряжение. Как только я еще раз вас подведу, поставите дату и уволите меня". Начальник посмотрел на Д. с удивлением и нескрываемым интересом. Заявление взять отказался. С тех пор отношения стали просто теплыми, а Д. приобрел уверенность в себе.

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

Е. записалась на прием к директору и вошла последней. Он выглядел напряженным и усталым. Е. начала так:

- Я последняя, и у меня к вам не просьба, а предложение.
Директор расслабился и стал смотреть на Е. спокойнее и даже с некоторым интересом. Е.

продолжала:

- Оно должно принести большую выгоду производству, но вначале надо будет затратить огромные средства.

Лицо директора снова стало напряженным. Дальше беседа шла следующим образом.

- Если это предложение принять не сможете, никаких претензий не будет, а за дерзость заранее меня простите.

Напряжение сразу спало, и он умиротворенно и даже несколько благодушно попросил Е. продолжать. Когда же она изложила суть дела, он спросил, сколько это будет стоить. Е. назвала сумму, он весело рассмеялся (предприятие "ворочало" миллионами) и дал свое согласие:
- Ну, это мелочи!

И последний пример профилактической амортизации. Прошедший у нас подготовку студент считает, что знание и навыки, полученные им на занятиях по психологическому айкидо, если не спасли ему жизнь, то, по крайней мере, помогли сохранить здоровье и сделали его жизнь в армии не столь тягостной. Попал он на службу в строительный отряд. Вот один из случаев, который помог ему завоевать авторитет.

"Наше отделение обедало в гражданской столовой по специальным талонам. В тот день она не работала. Командир отделения пытался организовать питание по талонам в другой столовой, однако сделать это ему не удалось, так как он требовал, кричал. Тогда я предложил свою помощь. Пошел к заведующей столовой и обратился к ней со словами:

- У меня к вам огромная просьба. Если откажете, у меня обиды к вам не будет, так как понимаю, что это очень сложно.

Я изложил суть дела, попросил ее подумать, как накормить 12 солдат, которые годятся ей в сыновья. И она придумала! Нас покормили, а потом талоны сдали в нашу столовую и получили деньги.

В годы застоя, используя этот принцип, я неплохо устраивался на ночлег в престижных гостиницах Москвы без подарков (это не наш метод). Я обращался к администратору с "дерзкой" просьбой устроиться на одну ночь и готовностью в любой момент освободить номер, я просил ее не торопиться с ответом и спрашивал, когда можно еще раз подойти, чтобы зря не отрывать от дел. Получив ответ типа через "2-3 часа" я никуда не уходил и старался быть на виду. Больше получаса я не ждал".

Суперамортизация.

Кроме амортизации существует еще суперамортизация. Принцип: усили сам то качество, которое тебе приписал партнер по общению.

Случай в автобусе (случай рассказан моим другом Ю.А. Кутявиным).

Женщина (мужчине, пропустившему ее вперед в автобус, но немного придавившему ее):

- У, медведь!

Мужчина (с улыбкой):

- Надо еще козлом назвать.

Некоторые варианты суперамортизации:

А.: Вы глупец!

Б.: Не только глупец, но и подонок! Так что берегитесь!

В.: Вы обманщик!

Г.: Я не только обманщик, но еще и подлец, подонок, предатель и первостатейная сволочь. По ночам травлю колодцы, убиваю поздних прохожих, граблю банки и пр.

Действие просто потрясающее.

А вот еще один рассказ о суперамортизации: "Как-то в очереди мне сказали такую "вежливую" фразу: "Что вы претесь без очереди!" Я почему-то решил, что я раньше этого человека стоял. Я тут же ответил: "Что же вы так слабо! Матом нужно". Он остолбенел. Я прошел первым. Так до сих

пор и не знаю, без очереди я прошел или по справедливости".

При "психологическом поглаживании" и приглашении сотрудничать этот прием лучше не использовать. Обычно суперамортизация прекращает конфликт немедленно.