

Redactare: Viorel Zaicu
Tehnoredactare & DTP copertă: Mihail Vlad
Corectură: Raul Popescu, Ioan Es. Pop
Pregătire de tipar: Marius Badea

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

LITVAK, MIHAIL

Aikido psihologic : manual elementar de luptă psihologică / dr. Mihail Litvak ;

trad. din lb. rusă și note de Ivan Pilchin. – Ed. a 3-a. – Pitești : Paralela 45, 2023

ISBN 978-973-47-4030-7

I. Pilchin, Ivan (trad.)

316

615

Психологическое айкидо. Учебное пособие

Mihail Litvak

Copyright © Phoenix Publishing House, Russia, 2016

Copyright © Mihail Litvak, 2016

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

Dr. Mihail Litvak

AIKIDO PSIHOLOGIC

Manual elementar de luptă psihologică

Ediția a III-a

Traducere din limba rusă și note de Ivan Pilchin



Editura Paralela 45

CUPRINS

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

Îmblânzirea șefei-scorpie	97
Principiul amortizării în negocierile de afaceri.....	104
Amortizarea în viața publică	105
Amortizarea în viața personală și în cea de familie.....	107
Situția de ruptură a relațiilor.....	107
Situția de ameliorare a relațiilor personale.....	116
Dar poate fi și astfel (<i>Din practica lui B.M. Litvak</i>)	120
Relațiile de vecinătate.....	121
Situția „Soț-soție“	122
Situția „Soție-soț“	123
Situția „Părinți-copii“	124
Situția „Copii-părinți“	126
Situția „Soacră-noră“	127
Capitolul 4. Să comanzi sau să te supui? (cu dedicație pentru manageri) ...	133
Surpriză	149
Anexă. Scrisori de amortizare	151
Cum să vă aduceți soțul înapoi	155
Cum să vă aduceți înapoi soția.....	164
Cum să vă despărțiți de persoana care vă ține lângă ea cu forța, contrar dorinței dumneavoastră.....	191
Cum să furați soțul cuiva.....	193
Cum să luați pe cineva în căsătorie.....	197
Cum să dați jos un șef.....	199
Despre geniile comunicării.....	201

PREFAȚĂ LA CEA DE-A DOUA EDIȚIE

Această carte îmi este foarte dragă din mai multe motive. Mai întâi, este prima mea carte în sensul adevărat al cuvântului. Înainte îmi apăreau doar niște tipărituri neînsemnate, care erau publicate la comandă, într-un tiraj redus, la editura societății Znanie*. A existat cândva și o astfel de societate. Erau niște materiale didactice destinate lectorilor, care informau populația despre pericolele consumului excesiv de alcool, ale dependenței de droguri și ale fumatului. Dar și aparițiile respective treceau prin mâinile dure ale angajaților OblLit**. După care îți trecea orice poftă să mai scrii cărți.

Aikido psihologic a fost scrisă în anul 1990 și tipărită la Rotaprint, într-un tiraj de 100 de exemplare. Toate acele exemplare s-au vândut imediat. Apoi, în 1991, pe cont propriu, deja la tipografie, am publicat încă 1000 de exemplare. Însă nici aceea nu era tocmai o carte. Niciun redactor nu trecuse prin ea. Zețarul era un agramat. Cartea era plină de greșeli pur ortografice. Totuși, și cele 1000 de exemplare au dispărut cumva din casa mea, deși, mi se pare, eu mai mult le dăruiam. După aproximativ un an și jumătate, cartea a apărut la editura Universității

* „Cunoașterea“.

** Direcția Regională a Chestiunilor Literare și Editoriale.

Pedagogice din Rostov (care pe atunci se numea încă „Institut“), într-un tiraj uriaș, de 50.000 de exemplare. Acea publicație avea deja toate atribuțiile unei cărți (redactare și corectură, ISBN, Clasificare Bibliografică în Bibliotecă). O țineam una și bună. Editura mi-a achitat onorariul în natură. Cărțile au umplut tot apartamentul. Credeam că lumea va sta la cozi interminabile pentru cartea mea, care va fi vândută într-o clipită, aducând editurii profit, iar autorului – faimă și notorietate.

Însă cât de mare mi-a fost uimirea când cartea a căzut pe umerii editurii ca o povară grea și aproape că m-a scos din locuință. Mă urmărea peste tot: acasă, la serviciu, în geanta mea, stătea nemișcată, închisă, pe mesele mai multor șefi, cunoscuți, prieteni și vecini de-ai mei cărora le-o dăruisem – uneori, din zăpăceală, de câte două sau trei ori. Nu puteam să scap de ea sub nicio formă. Ofeream din exemplarele mele oricui îmi ieșea în cale. Cred că am cam plictisit multă lume cu ofertele mele. Tot atunci am fost nevoit să trec printr-o dezamăgire cumplită. Cartea se umplea de praf în apartamentul meu și în depozitul editurii. Auzeam discuții de felul: „Dacă voiam, scriam o carte mult mai bună. Umblă ăsta cu ea în mână și doar despre ea vorbește?“

Însă... nu mi-a pierit dorința de a scrie. Un an mai târziu, am mai scris cărțile *Dieta psihologică*, *Nevrozele* și *Algoritmul norocului*. Dar nimeni nu mai voia să mi le publice. Am fost nevoit să-mi deschid propria editură, în care îmi scoteam cărțile pe propria răspundere și cu bani proprii. Când s-a adunat o grămăjoară mică de cărți, al căror volum general ajungea la 300 de pagini, am observat deodată că ele încep să dispară de la mine într-o veselie. Editura Fenix mi-a comandat o carte de 600 de pagini, care ar fi inclus toate cele patru cărți numite mai înainte. Am fost nevoit să mai scriu urgent încă 300 de pagini, ceea ce am și făcut. În anul 1995, a apărut cartea *Dacă vrei să atingi fericirea*, care includea *Aikido psihologic* și toate celelalte cărți ca pe niște părți componente ale „cărămizii“. Nu îmi mai propuneam să o reeditez.

Apoi au urmat încă vreo 15 cărți groase, care s-au vândut foarte repede în toată lumea.

Acum mă bucur să constat că, în anticariate, *Aikido psihologic* costă de două, trei ori mai mult decât cărțile mele groase. Păcat că nu mi-am păstrat un număr de exemplare.

Deveneam din ce în ce mai cunoscut. Cărțile mi se vindeau deja și peste hotare, unde mai târziu am fost invitat și eu. Mă întâlneam acolo atât cu vorbitori de limbă rusă, cât și cu persoane care nu cunoșteau rusa, oferindu-le cărțile mele. Însă, pentru cei care nu cunoșteau limba rusă, cărțile respective erau doar o maculatură lipsită de sens. Și atunci am decis să-mi public măcar o cărțuie în limba engleză, pentru a o putea dăruia vreunui străin. Bineînțeles, aceasta a fost *Aikido psihologic*. Și, pentru a-i da o formă mai serioasă, am publicat în paralel și textul în limba rusă. Era anul 2001. Dar editura nu a riscat să o publice într-un astfel de format, așa că am publicat-o eu însumi, pe cont propriu. În mod neașteptat, și acea ediție a fost cumpărată cu plăcere. În plus, conținea exemple noi de utilizare a principiului amortizării. Astfel, mi-a venit ideea de a scoate cea de-a doua ediție. A fost o idee prost formulată și instabilă. E puțin probabil că ea s-ar fi materializat vreodată în lipsa anumitor împrejurări.

Într-o zi, navigam pe Internet. Am introdus cuvintele „aikido psihologic“ și am încercat să găsesc tot ce există referitor la acest subiect. S-a dovedit că despre aikidoul psihologic pomeneau 772 de site-uri și 8.000 de pagini electronice. Mi-a plăcut să citesc despre mine. Mai multe site-uri publicaseră varianta electronică a cărții mele. Am avut o reacție binevoitoare, deși niciunul dintre cei care au reprodus cartea nu s-a sinchisit să-mi ceară permisiunea. Totuși, ei măcar difuzau cartea din dragoste pentru artă. Am salutată asta. Pe câteva zeci de site-uri însă, cineva vindea cartea mea în varianta ei electronică. Ceea ce m-a indignat îndoit. Pe de o parte, m-a indignat faptul că persoana cu pricina încerca să vândă cartea fără permisiunea mea. Dar și mai mult m-a indignat faptul că o vindea

foarte ieftin, cu doar 0,1 dolari. Nu sunt împotriva actelor de caritate, ba mai mult, sunt chiar „pentru“ ele. Poți să lucrezi fără plată sau pentru bani destul de buni. Atunci când lucrezi fără plată, știi cât oferi aproape-lui tău. Și, cumva, asta te încălzește. Desigur, nu voi acționa persoana respectivă în judecată, dacă nu va insista editorul. Căci *Aikido psihologic* face parte din lista cărților publicate de editură. Însă o a doua ediție a acestei cărți, revăzută și mult adăugită, o voi publica, ceea ce și fac acum. Astfel, la vânzare voi devaloriza tot ce este expus pe internet fără știrea mea.

Mai multe idei substanțiale și mai multe exemple strălucite pentru cea de-a doua ediție a cărții le-am preluat din practica fiului meu Boris Mihailovici Litvak, dar și din rapoartele elevilor mei, care au folosit cu mult succes aikidoul psihologic pentru a-și îmbunătăți calitatea vieții. Mi se spunea că această carte trebuie să rămână așa cum a apărut ea în 1992. Scriitorii doar nu-și modifică romanele la reeditare. Precizare la care am și eu argumentele mele. Eu nu sunt scriitor, eu sunt medic, pedagog și, poate, psiholog. Și scriu nu atât o lucrare artistică, cât un manual. Iar să scot cartea în varianta în care a fost ea la începuturi este imposibil. Deoarece în acești treisprezece ani au apărut o mulțime de date care mi-au permis să îmbunătățesc manualul.

La fel ca la prima ediție, cartea are patru capitole. Toate sunt extinse și completate atât cu exemple, cât și cu unele considerații teoretice. La sfârșitul lucrării se află o anexă în care am inclus partea intitulată „Scrisori de amortizare“. Aceasta a fost reprodușă și în cartea *Principiul spermatozoidului*, însă cred că în paginile de față ea va fi cu adevărat binevenită. În plus, în anexe este inclusă și o narațiune despre geniile comunicării. Aș vrea ca această carte să vă placă și în varianta ei modificată.

PREFAȚĂ LA PRIMA EDIȚIE

Voi, toți cei care sunteți fericiți, nu cumpărați această carte! Oricum sunteți niște luptători aikido foarte buni. N-ar trebui să o facă nici cei care posedă „cealaltă fericire“ – nerușinarea. Cartea e scrisă pentru oamenii care suferă de nevroze și de afecțiuni psihosomatice (hipertensiune, ulcer gastric, infarct miocardic, gastrită, colită, dermatită, astm bronșic etc.) din cauza faptului că nu știu să comunice.

Lucrarea conține recomandări pentru împlânzirea șefilor peste măsură de autoritari, pentru stabilirea contactelor cu propriii copii sau cu soacra, pentru obținerea victoriei într-o dispută de afaceri fără a irosi energia sufletească. De aceea cred că ea le va fi utilă persoanelor delicate și inteligente, care suferă din cauza bătărilor celor din jur, dar încă nu s-au îmbolnăvit din această cauză. Aici își vor găsi sfaturi utile conducătorii, managerii și toți cei ce vor să practice această profesie. Cartea poate ajuta la îmbunătățirea relațiilor de familie, la educarea copiilor, la obținerea succeselor dorite. Sper că și-o vor procura și psihoterapeuții.

Metoda prezentată în paginile acestea este unică în felul ei, deși am utilizat principiile analizei tranzacționale, cele ale terapiei Gestalt, ale terapiei comportamentale și cognitive, abordările lui Dale Carnegie etc. Însă, cu siguranță, întemeietorul metodei mele poate fi considerat

bravul soldat Švejk. Acesta nu contesta insultele celor care îl jigneau, ci le accepta. „Švejk, sunteți un idiot!“, i se spunea. El nu se lansa în discuții, ci în aceeași clipă dădea aprobator din cap: „Da, sunt un idiot!“ Și ieșea victorios, la fel cum se întâmplă în aikido, fără atingerea adversarului. Poate că acest fel de luptă trebuia numit „švejkido psihologic“, cum propusese unul dintre discipolii mei...

EDITURA PARALELA 45

INTRODUCERE

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

1. Nimeni nu recunoaște că îi place puterea.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cei din a șaptea categorie...

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

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

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

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

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

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

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

Știința modernă arată că rădăcinile nevrozelor se află în fragedă copilărie, atunci când se formează sistemul de relații nevrotice și caracterul nevrotic. Această situație rezultă din faptul că personalitatea trăiește mereu într-o stare de încordare emoțională pronunțată, adesea inconștientă, și devine vulnerabilă în situații complicate de conflict. Apar nevroza, afecțiunile psihosomatice (astmul bronșic, gastrita, ulcerul gastric, hipertensiunea, colitele, dermatitele etc.). În stare de stres, de încordare emoțională, imunitatea este afectată. Persoanele nevrotice sunt mai vulnerabile la boli infecțioase, dezvoltă mai des tumori maligne, suferă mai des accidente. Astfel, proverbul „Toate bolile se trag de la nervi“ este confirmat acum și științific.

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

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

Inițial, lecțiile se limitau la problemele conflictului și la regulile de ieșire din acesta, dar mai târziu vizitatorii au devenit interesați de problemele destinului și de procedeele de reeducare în scopul corectării scenariului personal. Apoi, mi-au atras atenția principiile psihologiei

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

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

Mi-am îndeplinit promisiunea.

CAPITOLUL 1

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

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

CARACTERUL OBIECTIV AL LEGILOR PSIHOLOGIEI

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

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

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

Guildenstern: Nu pot, stăpâne.

Hamlet: Te rog eu.

Guildenstern: Crede-mă că nu pot.

Hamlet: Te rog din suflet.

Guildenstern: Nu 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 fluier? Poți să mă iei drept orice fel de instrument, *oricât m-ai suci, tot n-ai să mă faci să cânt.*“

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

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

fermecătoare ale comunicării și apropierii, în locul dragostei armonioase, răsună scârțâitul inimilor obosite și pocnetul destinelor sfârâmate.

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!

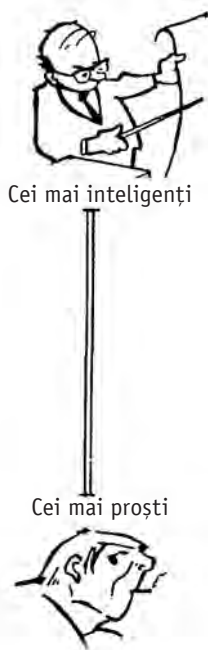
Deci începem să învățăm să cântăm la nervi!

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 întregă se plasează aici. Puteți, în baza acestui test, să le



Imagina 1

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

La ce concluzii putem ajunge în baza acestui experiment elegant?

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

În niciun caz nu trebuie să-l educăm pe partener. Să ținem minte că educația se încheie către cinci-șapte ani. Influența ulterioară se numește „reeducare“. Iar aceasta este posibilă doar prin educarea de sine. Fiecare poate să reeduce 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 psihologice. Fiți un educator înțelept și îngăduitor. Și nu pedepsiți 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 delicati în alegerea 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 înțelepciunea 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 eșecuri. 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 pârul 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 învini 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.

La baza principiului amortizării se află legile inerției, caracteristice nu doar corpurilor fizice, ci și sistemelor biologice. Folosim amortizarea

pentru atenuare, deși nu conștientizăm întotdeauna acest lucru. Iar dacă nu îl conștientizăm, nici nu folosim amortizarea întotdeauna. Utilizarea amortizării fizice ne reușește cel mai bine. Dacă am fost aruncați de la înălțime și astfel ni s-a impus căderea, continuăm mișcarea care ne-a fost impusă – amortizăm, potolind astfel consecințele îmbrâncirii – și doar apoi ne punem pe picioare, ne îndreptăm. Dacă am fost împinși în apă, mai întâi continuăm mișcarea care ni s-a impus și abia după ce puterea inerției s-a epuizat ieșim la suprafață. Sportivii sunt în mod special învățați să amortizeze. Priviți cum preia un fotbalist mingea, cum evită un boxer loviturile și cum cade un luptător în direcția în care a fost împins de adversar: întâi îl trage pe adversar după el, iar apoi adaugă puțină energie proprie și se pomenește deasupra, folosindu-se practic de puterea adversarului. Pe asta se bazează și principiul amortizării în relațiile interpersonale.

Modelul amortizării poate fi găsit în *Aventurile bravului soldat Švejk*:

„Schröder s-a oprit în fața lui Švejk și a început să-l analizeze.

Colonelul a comunicat scurt rezultatele cercetărilor:

— Un idiot!

— Mă încumet să raportez, domnule colonel, sunt un idiot! a răspuns Švejk.“

Apropo, nu vă temeți să păreți un idiot, temeți-vă să fiți unul. Și amintiți-vă de Shakespeare: „Înfățișarea unui prost – iată înțelepciunea înțeleptului.“ S-a remarcat că, în momentele de activitate intelectuală foarte intensă, în fața unui subiect necunoscut, dar intrigant, omul are o înfățișare un pic cam prostuță, iar pe față îi apare o ușoară confuzie. Și dacă proștii vă iau drept prost (pe un om deștept nu-l poți amăgi), înseamnă că vă comportați corect. De fapt, e mai bine și mai ușor să fiți așa cum sunteți de obicei. Din păcate, mulți oameni încearcă să arate

mai bine decât sunt și stau ridicăți pe vârfuri, uitând că nu se poate sta mult timp într-o astfel de poziție. Toate astea se numesc „imagine“.

Pe ce mizează partenerul atunci când vine la noi cu niște propuneri? Nu e greu de ghicit – pe acordul nostru. Întregul nostru organism, toate procesele metabolice, psihicul în totalitate este programat pentru asta. Însă noi le refuzăm brusc. Cum se simte el în acea clipă? Nu vă puteți imagina? Amintiți-vă cum v-ați simțit atunci când v-ați invitat partenerul (sau partenera) la dans sau la cinema, dar ați fost refuzați! Amintiți-vă cum v-ați simțit în momentul când nu ați fost acceptați la un serviciu care v-a interesat, deși știați că nu există niciun motiv rezonabil pentru acest refuz! Desigur, trebuie să fie așa cum vrem noi, însă se impune ca primul pas să fie unul de amortizare. Atunci rămân șanse pentru niște contacte productive în viitor.

Astfel, amortizarea este un acord imediat cu argumentele partenerului. Există amortizare nemijlocită, amânată și de profilaxie.

AMORTIZAREA NEMIJLOCITĂ

Amortizarea nemijlocită se utilizează direct în procesul comunicării în momente de „mângâiere psihologică“, atunci când cineva vă face complimente sau vă măgulește, când sunteți invitați să colaborați sau când vă este dată o „lovitură psihologică“.

Venim cu niște exemple de tehnică a amortizării.

În momentul „mângâierii psihologice“

A.: Astăzi arătați minunat.

B.: Vă mulțumesc pentru compliment! Mă bucur că ați remarcat.

Într-adevăr, azi nu arăt rău.