

*Ученикам и больным, обучившим
меня психологическому айкидо,
посвящаю эту книгу.*

М. Литвак

Предисловие ко второму изданию

Эта книга очень дорога мне по ряду обстоятельств. Прежде всего, это первая моя настоящая книга. Раньше выходили только маленькие брошюры, сделанные по заказу небольшим объемом в издании общества «Знание». Было когда-то такое общество. Это были пособия лекторам, которые читали населению лекции о вреде алкоголя, наркомании и курения. Но и по ним проходила жестокая рука сотрудника «Обллита». Охота писать книги после этого отпадала.

«Психологическое айкидо» было написано в 1990 г. и выпущено ротاپринтным способом тиражом 100 экземпляров. Все экземпляры были быстро раскуплены. Тогда за свой счет я уже типографским способом выпустил 1000 экземпляров в 1991 г. Но это была еще не книга. Редактор по ней не прошелся. Наборщик был безграмотным, была куча орфографических ошибок. Но и эта тысяча экземпляров как-то быстро исчезла из моего дома, хотя, мне кажется, в основном я их раздавал. Года через полтора книжка вышла в издательстве Ростовского педагогического университета (тогда он еще был институтом) огромным тиражом в 50 тысяч экземпляров. Здесь уже были все атрибуты книги (редакторская работа, корректорская правка, ISBN, ББК, каталожная карточка, аннотация, реквизиты издательства и пр.). Носился я с ней как с писаной торбой. Издательство рассчиталось со мной натурой. Книги заняли всю квартиру. Я ждал, что за книгой выстроится длинная очередь и разоидется она моментально, принеся издательству прибыль, а автору известность и славу.

Каково же было мое изумление, когда книга тяжелым грузом легла на плечи издательства и почти

выселила меня из квартиры. Она преследовала меня везде: дома, на работе, в моем портфеле, лежала без движения, не развернутая, на столах многих моих начальников, знакомых, друзей и соседей, которым я дарил эту книгу, иногда по забывчивости два или три раза — и никак я от нее не мог избавиться. Свои экземпляры я раздаривал, кому только мог. По-моему, я многим надоел со своими предложениями. Тут же мне пришлось испытать и горькое разочарование. «Разумное, доброе, вечное» пылилось у меня в квартире и на складе издательства. До меня доходили разговоры типа: «Да если бы я захотел, то я еще лучшую книгу бы написал. Что он с ней носит и только о ней говорит».

Но... желание писать у меня не прошло, на следующий год я написал книги «Психологическая диета», «Неврозы», «Алгоритм удачи». Но печатать мои труды уже никто не хотел. Пришлось организовать свое издательство, в котором я издавал свои книги с большими сложностями. Когда скопилась такая небольшая кучка книг, общий объем которых достиг 300 страниц, то я вдруг заметил, что они стали разбегаться от меня значительно веселее. Издательство «Феникс» заказало мне книгу объемом 600 страниц, в которую входили бы все четыре вышеназванные книги. Мне срочно нужно было написать еще 300 страниц, что я и сделал. В 1995 г. вышла книга «Если хочешь быть счастливым», куда «Психологическое айкидо», да и все остальные вошли как составные части этого «кирпича», и мысли переиздавать ее у меня не было.

Потом было еще с полтора десятка толстых книг, которые быстро расходились по всему миру.

Сейчас мне приятно сознавать, что на букинистическом рынке «Психологическое айкидо» стоит в два-три раза дороже моих толстых книг. Жаль, что я не приберег какое-то количество экземпляров.

Известность моя росла. Книги уже продавались за рубежом. Туда же потом приглашали и меня. Встречался я там и с русскоязычными, и с теми, кто русский язык не знал, и дарил им свои книги. Но для тех, кто русским языком не владел, эти книги были пустой макулатурой. И я решил опубликовать хотя бы одну книжку на английском языке — для того, чтобы можно было ее подарить иностранцу. Конечно, это была книга «Психологическое айкидо». Но чтобы она выглядела солиднее, я одновременно опубликовал и ее русский текст. Было это в 2001 г. Издательство не рискнуло выпустить ее в таком виде. И выпустил я ее сам, за свой счет. Совершенно неожиданно оказалось, что ее с удовольствием покупали. Кроме того, появились новые примеры использования принципа амортизации. Так появилась идея выпустить второе издание. Идея была бледной и неустойчивой. И вряд ли она реализовалась бы, если бы не одно обстоятельство.

Однажды я работал в Интернете. Набрал словосочетание «психологическое айкидо» и попросил найти все, что есть на эту тему. Оказалось, что о психологическом айкидо речь идет на 772 сайтах и 8 тысячах страниц. Мне было приятно читать о себе. На многих сайтах был опубликован электронный вариант этой книги. Я был настроен благодушно, хотя никто из опубликовавших эту книгу не удосужился попросить у меня разрешения на это. Но они хотя бы распространяли книгу из любви к искусству. Я это привет-

ствую. Но на нескольких десятках сайтов мою книгу в ее электронном варианте продавали. Меня это возмутило вдвойне. С одной стороны, возмутило то, что стали продавать мою книгу без моего разрешения. Но еще больше меня возмутило, что ее продавали очень дешево, за 0,1 доллара. Я не против благотворительности, более того, я даже «за». Работать можно или бесплатно, или за приличные деньги. Тогда, когда ты работаешь бесплатно, ты знаешь, сколько даешь ближнему. И это как-то согревает. В суд я, конечно, не подал (благо издатель не настаивал. Ведь «Психологическое айкидо» входит в состав книг, выпускаемых издательством.) Но вот второе переработанное и очень дополненное издание этой книги я выпущу, что сейчас и делаю. Тем самым обесценю все то, что выставлено без моего ведома в Интернете.

Ряд существенных идей по содержанию второго издания этой книги и много ярких примеров я взял из практики моего сына Бориса Михайловича Литвака и отчетов моих учеников, которые с успехом использовали психологическое айкидо для того, чтобы улучшить качество своей жизни.

Как и первое издание, книга имеет 4 главы. Все они расширены и дополнены как примерами, так и теоретическими соображениями. В конце книги имеется приложение, куда я включил раздел «Амортизационные письма». Этот раздел был включен в книгу «Принцип сперматозоида», но я думаю, что здесь он будет более уместен. Кроме того, в приложения включен рассказ о гениях общения. Хотелось, чтобы вам книга понравилась и в измененном виде.

Предисловие к первому изданию

Счастливые! Не приобретайте эту книгу. Вы и так хорошие бойцы айкидо. Не стоит этого делать и обладателям «второго счастья» — нахальства. Она написана для больных неврозами и психосоматическими заболеваниями (гипертоническая болезнь, язвенная болезнь желудка, инфаркт миокарда, гастрит, колит, дерматит, бронхиальная астма и др.), страдающих ими из-за неумения общаться.

В ней есть рекомендации, как укрощать чрезмерно волевое начальство, как найти контакт с детьми, свекровью или тещей, как победить в деловом споре, не растратив при этом своей душевной энергии. Поэтому я думаю, что книга будет полезна деликатным умным людям, страдающим от окружающего хамства, пока еще не заболевшим. В ней найдут полезные советы руководители, менеджеры и те, кто хочет ими стать. Издание поможет наладить семейные отношения, воспитывать детей, достигнуть успехов в выбранном деле. Надеюсь, что его приобретут и психотерапевты.

Приводимая здесь методика аналогов не имеет, хотя я использовал положения транзактного анализа, гештальттерапии, поведенческой и когнитивной терапии, подходы Дейла Карнеги и др. Но родоначальником этой методики 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, и следовало назвать этот вид борьбы «психологическое швейкидо», как предложил один из моих учеников?

Введение

На одной из публичных 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 признаётся себе, что он любит власть.

2. Никто не признаётся себе, что он хочет, чтобы ему беспрекословно подчинялись (власть гипнотизера над гипнотизируемым кажется безграничной).

Я лично не вижу ничего страшного в этом 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. Возникает конфликт, столкновение, в котором 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. Возникает бессонница, во время которой переживается конфликтная ситуация, какое-то время трудно заняться текущими делами. У некоторых 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 сдержанней, осмотрительней, но... проходит какое-то время, и все начинается сначала. Нет, не сначала! Каждый последующий конфликт возникает по все менее и менее

значительному 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. Сначала это будто бы 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 люди, оставшиеся одинокими, умирают раньше срока. У многих развивается замкнутость, застенчивость. Уже не ты выбираешь, а тебя выбирают. Но чаще потребность в общении берет свое, и тогда человек вступает в контакт с кем попало, лишь бы не быть в одиночестве.

Другие (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, меняют 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 заменяют продуктивное общение алкоголем или наркотиками, находят соответствующую группу людей. Но ведь это суррогат общения. Ко всем проблемам присоединяется еще одна, может быть более грозная проблема, чем все прежние.

Шестые попадают в преступные группировки или секты.

Седьмые...

Но позвольте мне 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 всегда 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 иглоукальвание не могли научить поведению в конфликтной ситуации. Тогда параллельно с назначением лекарств я стал учить больных правильному поведению 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 конфлик-

тов, грамотно формировать, а потом отстаивать свои интересы.

Первые же опыты нового подхода к лечению 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 дома из-за семейных конфликтов 15-летний сын. Мужчине 46 лет удалось выйти из депрессии, сохранить чувство собственного достоинства и двоих детей во время бракоразводного процесса, начавшегося по инициативе жены, решившей уйти к другому. У многих налаживались отношения на работе и в семье. Исчезла необходимость командовать. Своеобразный стиль подчинения партнеру приводил к необходимому результату. Этот список можно было бы продолжить.

Постепенно выработывался 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.

В отличие от физических единоборств, у психологического айкидо есть одна особенность. Здесь нет **победителей и побежденных**. Особенность психологической борьбы заключается в том, что здесь **или оба партнера выигрывают, или оба проигрывают**. Поэтому, **борясь за свою победу, я одновременно кую победу партнеру**.

Дорогой мой читатель! Давайте рассмотрим ситуацию общения, которая идет между нами, когда вы читаете мою книгу. Ведь я сейчас хочу «победить» вас. Я хочу, чтобы вы отложили все свои дела, дочитали книгу до конца, использовали ее приемы и добились бы тех целей, которых вам не удавалось достичь до чтения этой книги. Если вы не извлечете пользы из этой книги, то тогда моя «победа» не будет стоить ломаного гроша. Вы ее засунете куда поглубже и никому ее рекомендовать не будете. Более того, выскажетесь отрицательно о ней. И какой толк будет в этой «победе», если эта книга не станет для вас настольной?

Современная наука указывает, что корни невроза уходят в раннее детство, когда формируется 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. Начинается 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, пословица «Все болезни от нервов» получает сейчас научное обоснование.

Но зачем же ждать, когда человек заболевает, или с ним что-нибудь случится, или он кому-нибудь принесет несчастье? Не лучше ли начать работу до того,

как он заболел? Так был создан клуб психопрофилактической и психокоррекционной направленности, который мы назвали КРОСС¹. Сюда мы приглашаем людей, у которых есть психологические проблемы в семье и на производстве. Вместо того чтобы назначать лекарства, мы помогаем им налаживать общение.

На 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.

Если раньше занятия ограничивались вопросами конфликта и правилами выхода из него, то в последующем слушателей заинтересовали проблемы судьбы и приемы перевоспитания с целью коррекции личностного сценария. В дальнейшем мое внимание привлекли положения социальной психологии. Актуальной стала потребность овладеть ораторским искусством. Появился интерес к проблеме сексуальных отношений и полового воспитания.

Лекций и тренинговых занятий оказалось недостаточно. У слушателей и тренирующихся возникла необходимость еще раз вернуться к пройденному материалу, еще раз его продумать, освежить в памяти. Вначале для этой цели использовали известные нашему читателю книги Дейла Карнеги, психоте-

¹ КРОСС — Клуб решивших овладеть стрессовыми ситуациями.

рапевтов В. Леви, А. Добровича, Э. Берна и многих других. Хорошие книги! В них много правил и дельных советов. Они говорят, ЧТО нужно делать, но там не всегда легко найти объяснение, КАК делать. Порой слушатели не могли использовать эти рекомендации, так как затруднялись выбрать для себя ту или иную в соответствии с конкретной ситуацией. У меня же были разработаны собственные подходы. Так родилась идея написания пособия по психологической борьбе. Его основное содержание — техника амортизации, разработанная мною на основе законов общения.

В дальнейшем выйдет ряд книг, в которых я разовью и углублю данную тему.²

² Это обещание я выполнил.

Глава 1

Общие принципы психологической борьбы, легкие для понимания и применения

Приглашаю всех ознакомиться с принципом амортизации. Восточные мудрецы говорили: «Знать — значит уметь». Если вы хотите узнать принцип амортизации, одного только прочтения этой книги недостаточно. Необходимо попробовать применить его самому. Иногда сразу не получается. Ничего страшного! После конфликта подумайте, как следовало поступить. Можно отправить письмо своему обидчику. Как составлять их, 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

Хочу начать этот раздел с одной сценки из трагедии У. Шекспира «Гамлет» в переводе С. Маршака с небольшим моим уточнением последней фразы. Разговор этот произошел между Гамлетом и его бывшим сокурсником по университету Гильденстерном, которому было поручено шпионить за Гамлетом, чтобы узнать его намерения.

Оглавление

Предисловие ко второму изданию	5
Предисловие к первому изданию.....	9
Введение.....	10
Глава 1. Общие принципы психологической борьбы, легкие для понимания и применения	17
Глава 2. Теория амортизации, немного скучная, но необходимая	49
Глава 3. Частная амортизация	95
Глава 4. Командовать или подчиняться? (специально для руководителей).....	139
Приложение.....	158