

Психологическое Айкидо

# Принципы общения





# Основная идея

Приводимая здесь методика аналогов не имеет, хотя и использует положения транзактного 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.



# ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ БОРЬБЫ, ЛЕГКИЕ ДЛЯ ПОНИМАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ

- Общаясь с партнером, мы должны помнить, что общаемся с человеком, который о себе хорошего мнения. Это необходимо подчеркивать всем своим видом и построением фраз во время беседы.
- Таким образом, для того чтобы управлять партнером по общению, необходимо моделировать свое поведение, а он уже вынужденно будет поступать так, как нам надо.

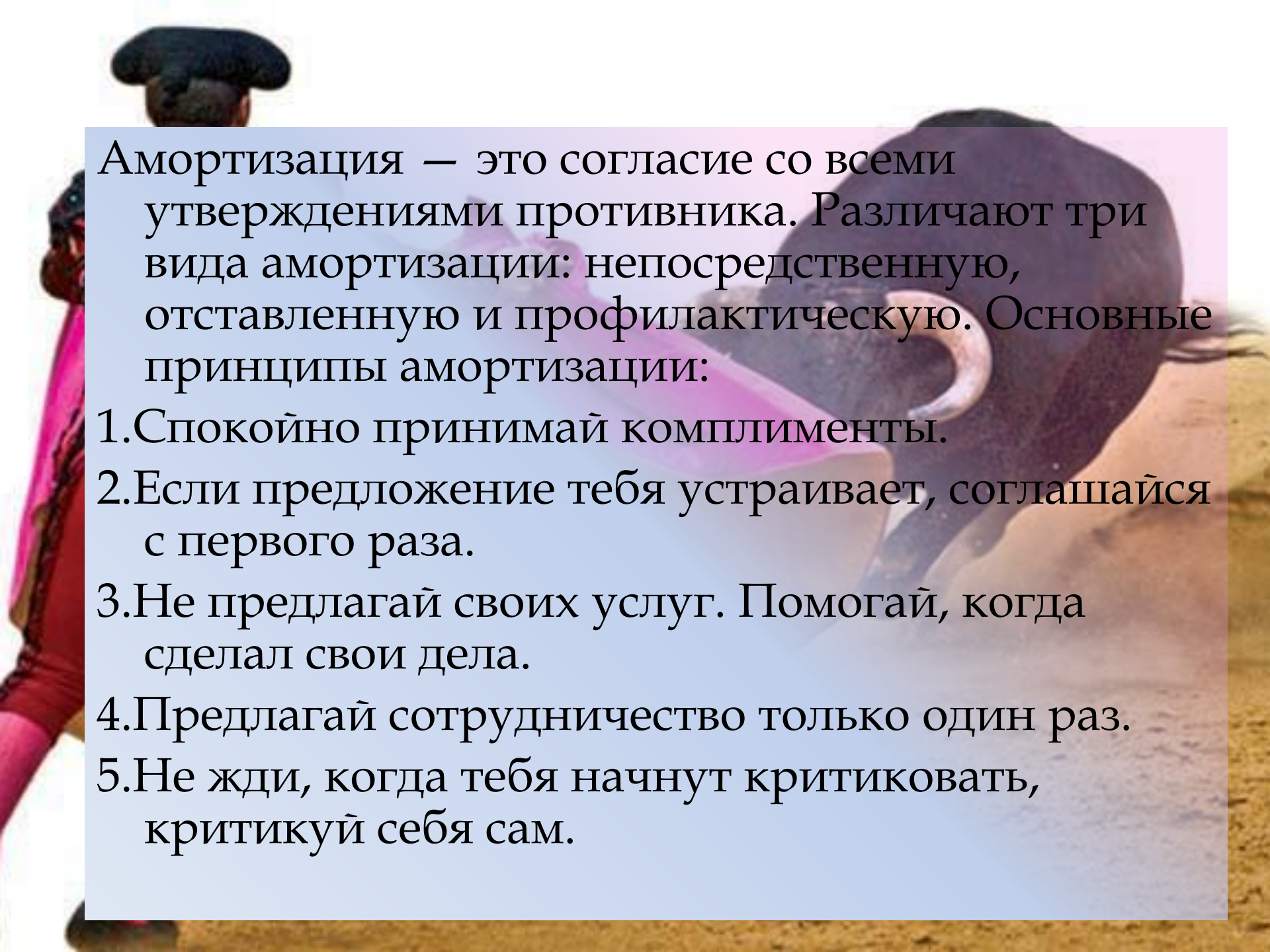


# Амортизация

- Одним из основных приемов психологического Айкидо является Амортизация.

Базовая идея амортизации заключается в том, что желая погасить конфликт мы сразу даем нашему оппоненту то что он хотел.

- На что рассчитывает оппонент, обращаясь к нам с теми или иными предложениями?
- Не трудно догадаться — на наше согласие.



Амортизация — это согласие со всеми утверждениями противника. Различают три вида амортизации: непосредственную, отставленную и профилактическую. Основные принципы амортизации:

1. Спокойно принимай комплименты.
2. Если предложение тебя устраивает, соглашайся с первого раза.
3. Не предлагай своих услуг. Помогай, когда сделал свои дела.
4. Предлагай сотрудничество только один раз.
5. Не жди, когда тебя начнут критиковать, критикуй себя сам.



# Непосредственная амортизация

Для иллюстрации опишем сцену, которая произошла в автобусе.

- — Долго вы еще будете ковыряться?!
- Амортизационный ответ:
- — Долго.
- Далее диалог протекал следующим образом:
- Г.: Но ведь так мне может пальто налезть на голову!
- М.: Может.
- Г.: Ничего смешного нет!
- М.: Действительно, ничего смешного нет.
- Раздался дружный хохот. Г. в течение всей поездки больше не произнесла ни одного слова.

# Отставленная амортизация

Отставленная амортизация подразумевает составление Амортизационного письма. Оно составлено по принципу: *«Хочешь чего-то добиться от человека, запрети ему это».*

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! 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!

**Н.**

# Профилактическая амортизация

«Скажите о себе все то, что собирается сделать ваш обвинитель, и вы лишите ветра его паруса»

Поразительно просто, но почти никто этим не пользуется!

Надо прийти к начальнику и сказать примерно следующее:

«Я пришел, чтобы вы меня поругали. Знаете, что я натворил...»



# Основные заповеди психологического Айкидо



- Не ругайте своего конкурента.
- Себя ругайте за достоинства. «Я наметил десять пунктов деятельности, но в двух случаях мне, к сожалению, не удалось довести дело до логического конца».
- Не повторяйте ошибку одного из моих клиентов. Не перебивайте задающего вопрос! Дайте ему высказаться до конца. Важно, чтобы он понял, что вы его поняли. Обычно на собраниях и совещаниях вопросы задают люди или очень умные или очень глупые. Первые задают мало вопросов, и эти вопросы короткие. Вторые задают много вопросов, и эти вопросы длинные. Вот их-то и надо выслушать с большим терпением. На вашей стороне будет и тот, кто задавал вопрос, и те, кто слушал. Тот, кто задавал вопрос, будет благодарен за то, что вы его выслушали до конца. Те, кто слушал ваш ответ, будут поражаться вашему терпению.
- Следует помнить, что большинство ваших слушателей — женщины, и успех и победа будут за теми, на чью сторону станут именно они. Поэтому необходимо продемонстрировать хорошую осведомленность в женских проблемах.

Спасибо за внимание

