

АРТЕМ КАНАШКИН

СЛОВЕСНОЕ

АЙКНДО



Артем Канашкин

**Словесное айкидо. Как говорить
с провокаторами и агрессорами**

«Издательские решения»

Канашкин А.

Словесное айкидо. Как говорить с провокаторами и агрессорами /
А. Канашкин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-855163-5

Нервничаете, раздражаетесь, конфликтуете. Ведь кто-то вновь и вновь пытается вывести вас из эмоционального равновесия. Однако у вас есть место для маневренности своего поведения, возможность уйти с линии чужой атаки, в результате чего нападающий сам упадет в свой негатив. Используйте словесное айкидо на работе, в личной жизни, в конфликтных ситуациях. Принципы словесного айкидо будут полезны каждому, кто желает уберечь себя от чрезмерной негативной нагрузки.

ISBN 978-5-44-855163-5

© Канашкин А.
© Издательские решения

Содержание

Привет читателю	6
Словесное айкидо	7
Подлец и невоспитанный хам	9
У правды много лиц	14
ГЛАВА 1. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ	15
Метафоры и притчи	15
Кольцо всевластия	17
Стратегическое отступление	18
Отсутствие напряжения —	20
Паутина провокатора	22
Психологические гопники	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Словесное айкидо Как говорить с провокаторами и агрессорами

Артем Канашкин

© Артем Канашкин, 2020

ISBN 978-5-4485-5163-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Привет читателю

*Когда на улице идет дождь, мы берем зонт, а не ругаем небо и тучи.
Мы знаем, что законы, по которым идет дождь, не зависят от нас,
и просто стараемся по мере своих сил к ним приспособиться.
(Михаил Литвак)*

Сегодня в наших делах светит солнце, а через минуту хлынул дождь. Психологически гибкий человек раскроет зонт и понесет хорошую погоду в себе дальше. Негибкий будет мокнуть под дождем, злиться и ругать серые тучи. То, что человек простужается, виновата не погода, а плохая закаленность его организма. То, что человек конфликтует виноваты не окружающие, а его неумение грамотно вести себя в сложных ситуациях. Словесное айкидо – это ваш зонт, который поможет пропускать мимо себя негатив, грамотно уходя с линии чужой атаки.

*Немного здравого смысла, немного терпимости, немного чувства юмора,
и можно очень уютно устроиться на этой планете.
(Сомерсет Моэм)*

Эти слова у меня ассоциируются со словесным айкидо. Именно оно помогает мне поддерживать гармоничные отношения с окружающими, именно оно помогает мне ежедневно преодолевать препятствия и пропускать мимо себя разного рода негатив. Оно помогает мне сохранять и преумножать свою созидательную энергию. Одним словом, словесное айкидо помогает мне чувствовать себя на этой планете вполне уютно и комфортно. Для того чтобы освоить технику словесного айкидо, действительно требуется немного здравого смысла, немного терпимости и немного чувства юмора.

Дорогие читатели! Возможно, вы уже что-то слышали о словесном айкидо или же практикуете его в своей повседневной жизни, поэтому вас привлекло название этой книги. Возможно, вы ничего пока о нем не знаете, просто ваша интуиция заставила обратить взор на книгу, которую сейчас держите в руках. В любом случае, она попала к вам не случайно. Ведь не бывает случайных встреч.

Словесное айкидо

Что же это такое? Как нетрудно догадаться, техника словесного айкидо имеет сходство с принципами, лежащими в основе этого боевого искусства. Понятия «словесное айкидо» и «психологическое айкидо» широко известны в практической психологии, у которых на сегодняшний день имеется уже немало последователей.

Айкидо – боевое искусство, созданное для безопасного ухода от удара, путем использования силы противника против него же самого. Техника айкидо – это способ достичь максимального эффекта при минимальных усилиях. При надвигающемся толчке спереди эффективнее всего двигаться в направлении атаки – отступить назад. Если противник тянет вас к себе, вместо того, чтобы по привычке тянуть в противоположном направлении, нужно направиться в сторону тянущего движения, проще говоря, поддаться ему.

В результате ваших «послушных» действий оппонент сам теряет равновесие. Напряжение в теле и встречное сопротивление отсутствуют. Напрягается только противник, задающий направление атаки и вкладывающий в нее свою энергию. В конечном итоге намерения атакующей стороны обернутся против нее же самой. На таких же принципах базируется и техника словесного айкидо при вербальном контакте. Выдающийся российский психотерапевт и автор множества книг по практической психологии Михаил Литвак дал им название «принципы амортизации».

Дайте вашему противнику идти туда, куда он хочет, пусть склонится в ту сторону, в которую хочет, дайте, в конце концов, ему упасть туда, куда он хочет упасть, и ни в коем случае не напрягайтесь, – гласит одно из правил айкидо. Вы стоите в середине комнаты, кто-то рукой толкает вас всем корпусом в плечо. Вы отказываетесь от привычного желания напрячься изо всех сил, вместо этого расслабляетесь и поворачиваетесь в направлении давления чужой руки. При подобной ситуации ваш оппонент окажется на полу лицом вниз, причем в другом конце комнаты – и уж никак не перед вами.

Я уверен, что каждому из вас знакомы ситуации, в которых вы или кто-то из ваших знакомых, пытаясь навязать свою волю, вступали в горячий спор с близким человеком. В ход шли все средства: подавление, убеждение, даже угрозы и манипуляции. В итоге одержав формальную победу, вы ощущали значительную утрату душевных сил, наличие некоей энергетической опустошенности. Нередко это влекло за собой ухудшение вашего самочувствия и ухудшение отношений с этим человеком. Невольно возникает вопрос: «Нужна ли такая победа? И можно ли назвать это победой?»

Стоит помнить, что победа в человеческих взаимоотношениях – дело относительное. Нередко наступает момент, когда вчерашняя победа, достигнутая словесным разгромом оппонента, выходит боком и оборачивается сегодняшним поражением, а мудрая уступка приносит в недалеком будущем драгоценные плоды продуктивного сотрудничества.

В теме словесного айкидо под победой понимается создание гармонии, где в первом случае в выигрыше остаетесь вы, но не прибегаете к излишней потере энергии и вербальной агрессии по отношению к противоположной стороне. Во втором случае выигрывают обе стороны, где все остаются довольны текущим положением вещей. Наши далекие предки говорили: «Истинная цель любого боевого искусства – не победа, а выживание». Словесное айкидо помогает сохранять свой душевный покой, целостность нервной системы и гармоничное пространство вокруг себя. Прелесть его заключается еще и в том, что оно уводит нас от предсказуемого агрессивного противостояния к некому позитивному гашению конфликта.

Во многих современных боевых искусствах на первый план выходит грубое подавление соперника. В айкидо первоначальной целью является победа над собой. Айкидо учит избавляться от тщеславия, гордыни, гнева, которые затуманивают наш разум и становятся причи-

нами многих проблем. Сумев победить себя, стать хозяином своих эмоций, вы научитесь создать свое пространство, а не разрушать его. Как говорят на востоке: победи себя и выиграешь тысячу битв.

Сегодня, как никогда, человеку трудно достичь душевного покоя. Мир полон конфликтов, грубое поведение, осуждение и критика уже стали нормой. В народе говорят: «Если вы не знаете, как снимать стресс, не надевайте его». Принципы словесного айкидо будут полезны совершенно каждому человеку, который желает уберечь себя от чрезмерной негативной нагрузки.

Настоящая книга состоит из трех глав. Первая глава посвящена теоретическим аспектам и такому важному качеству, как психологическая гибкость. Во второй главе мы обратимся к конкретным примерам ухода с линии атаки в стиле айкидо. В третьей главе мы затронем тему эмоциональной устойчивости и явлений, из-за которых часто теряем свою энергию. На протяжении всей книги какие-то мысли будут повторяться, не сетуйте на меня за это. Связано это не с проблемами в моей памяти, а с важными мыслями, о которых важно помнить. Ведь даже самая интересная мысль со временем блекнет и забывается, так что полезно о ней иногда напоминать.

Подлец и невоспитанный хам

Да я такой. Однако нет, я еще хуже.

Прежде чем усвоить суть словесного айкидо, необходимо понять, какой реакции заведомо ждут от нас нападающие в момент вербальной атаки, по какому сценарию они действуют, и как при этом ведем себя мы сами. Прежде чем руководствоваться амортизацией, необходимо иметь хотя бы поверхностное представление о природе конфликта и механизмах, усиливающих вспыхнувшее разногласие.

Провокаторы конфликтов часто эмоционально неустойчивы. В момент атаки они ждут, что их жертва окажет им отпор. Получив свое, они будут довольствоваться возникновением скандала, выплеском своего эмоционального напряжения и ухудшением вашего настроения.

Банальный пример:

– Чудак! Кто так работает?!

– Да что вы себе позволяете?

– Чудак, чудак! Причем, полный!

– Да, кто вы такой, чтобы оценивать мою работу! Подлец!

– Ха! И это мне говорит чудак, который ничего не смыслит в делах своей профессии.

Далее с обеих сторон следуют взаимные упреки, оскорбления и выплеск всего, что наболело и накипело по отношению друг к другу. К сожалению, провокации и взаимные упреки нередко встречаются и в семейных отношениях. К примеру, так выглядит обычный конфликт между женой и мужем:

– Ты можешь одеваться быстрее?

– Если бы ты приготовила мне все вещи с вечера, я бы был уже готов!

– Если бы ты хоть немного проявлял самостоятельности... У меня не восемь рук!

– Если бы ты поменьше смотрела свои дурацкие передачи, ты бы все успевала.

– Если бы тебя родители с детства приучили хоть немного ухаживать за собой, проблем было бы меньше.

– Если бы твои родители приучили тебя не тратить время на глупости, проблем бы вообще не было.

Думаю, всем знакомы подобные ситуации. Возможно, вы даже вспомнили свой последний семейный или рабочий конфликт, и у вас чуть быстрее застучало сердце.

По большому счету выше приведены стандартные и старые, как этот свет, сценарии развития ссор. Подобная закономерность имеет место в деловых, семейных и межнациональных конфликтах, в словесных перепалках, возникающих в общественном транспорте и магазинных очередях. Чем-то недовольная сторона в грубой форме выражает свои претензии, провоцируя другую сторону на вступление в бой, которая от нахлынувшего возмущения кидает в чужой огород ответный камень. Механизм запущен. Напряжение возрастает. Первая сторона от еще большей обиды делает повторную, более агрессивную атаку, вторая также отвечает взаимностью. И так до обоюдного «уничтожения».

Нередко бывает и такое, что нападающий пытается намеренно задеть ценности другого человека посредством грубого перехода на личности. Проведем параллель с обычной дракой. Совершая удар, агрессор привычным образом ожидает наткнуться на плоть чужого тела, в результате чего не только наносит своему адресанту удар, но и удерживает собственное равновесие, оставаясь прочно стоять на ногах.

Попробуйте сделать уход с линии атаки – отойдите назад или в сторону от движущегося на вас удара, дав ему пройти мимо, тогда атакующий упадет. Подход айкидо предполагает отказ от стандартного течения конфликта, отказ от вступления в игру под названием «ах, ты так,

тогда я тебе вот так!» Для того чтобы освободиться от напряжения, нужно просто двигаться в том направлении, которое задает ваш партнер по конфликту.

- Чудак!
- Вы совершенно правы! Я столько лет это от всех скрывал, а вы так быстро меня раскусили!

Жена мужу:

- Ты можешь одеваться быстрее?
- Да, конечно (невозмутимо продолжает свои действия).
- Мы опаздываем! Нас люди ждут!
- Да, не хорошо как-то получается. Надо бы поторопиться.
- Так поторопись же уже!
- Да, именно это я и делаю.

Подобный подход подразумевает согласие с противоположной стороной. Согласие делает конфликт невозможным, так как конфликт несет в себе противоположность мнений. Тут же присутствует идентичность мнений. Так же и в реальном бою – удар возникает тогда, когда два твердых физических тела движутся навстречу друг другу, либо одно из них стоит на месте. Когда тела движутся в одном направлении с равной скоростью, по законам физики удар произойти не может. Для конфликта, как и для хлопка, нужны две ладони. Если одна из них уходит от встречного движения, то хлопка не произойдет.

Когда противник наносит удар, а вы неожиданно для него делаете шаг в сторону, от своих же действий он теряет равновесие и падает в свои же эмоциональные отходы. Ведь вместо ожидаемой опоры (сопротивления) он встречается с пустотой. Некоторые люди с нечистыми намерениями получают удовлетворение, когда видят, что брошенное ими едкое слово задело за живое того, кому оно было адресовано. Словесное айкидо в таком случае поможет вам не только сохранить свое хорошее настроение, но и лишит недоброжелателя сладкой возможности наслаждаться вашим смущением, раздражением или огорчением. Когда нападающий получает неожиданное согласие на свою грубость, его слова уже не производят никакого эффекта, он становится безоружным и, как правило, дезориентируется.

- Чудак!
- Да, что-то причудливое в моих поступках присутствует.

В этом ответе нет ни одного упрека в адрес нападающего, что не дает ему повода для продолжения конфликта. Дополнительная энергия для вербальной агрессии, как уже было сказано, появляется тогда, когда нападающий получает ответные упреки и оскорбления. Но здесь все иначе. Поводы для очередной атаки исчерпываются.

Для наибольшего эффекта можно усилить амортизационный уход:

- Глупец!
- Совершенно верно! А еще я подлец, негодяй, невоспитанный хам и даже интриган!

- Бестолочь!
- На самом деле я еще хуже, чем вы думаете!

Как правило, достаточно от одного до четырех уходов в стиле словесного айкидо, чтобы погасить конфликтную ситуацию, а также оставить нападающего ни с чем. Да, бывает, что

оппонент настойчив и продолжает совершать все новые попытки задеть вас, но после трех-четырёх уходов с линии атаки вы сделаете его намерения бессмысленными и неуместными.

В качестве примера рассмотрим классический случай в автобусе, представленный в книге Михаила Литвака «Психологическое айкидо»:

«Мужчина пропустил представительниц прекрасного пола и последним протиснулся в переполненный автобус. Когда закрылась дверь, он стал искать в своих многочисленных карманах талоны (на нем была куртка, брюки, пиджак). При этом он, естественно, доставлял некоторые неудобства стоящей на ступеньку выше даме. Вдруг в него был брошен психологический камень. Женщина гневно сказала:

– Долго вы еще будете ковыряться?

Тут же последовал амортизационный ответ:

– Долго.

Далее диалог протекал следующим образом:

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

Мужчина: Может.

Женщина: Ничего смешного нет!

Мужчина: Действительно, ничего смешного нет.

Раздался дружный хохот. Женщина в течение всей поездки больше не произнесла ни единого слова. Представьте, сколько бы мог продолжаться конфликт, если бы на первую реплику женщины от мужчины последовал привычный ответ: «Это тебе не такси, можно потерпеть!»

Как вы уже поняли, словесное айкидо – это согласие со всеми доводами нападающего, это путь несопротивления. Такой подход не только оберегает вашу нервную систему, но и существенно экономит время, которое уходит на неприятный и, как правило, бестолковый скандал, который показывает вас далеко не с лучшей стороны.

Наивысшее искусство – это научиться управлять агрессией провокатора так, чтобы быстро и эффективно суметь погасить конфликт. В продолжение темы общественного транспорта обратимся к еще одному примеру со сторонником словесного айкидо в главной роли.

Сильно опаздывая, молодой человек последним влез в маршрутку, после чего сразу же подвергся вербальной атаке:

– Обнаглели! Куда же вы лезете, да еще так толкаясь?!

– И обнаглели, и обезумели! Ведь в маршрутке яблоку негде упасть, а я все равно пытаюсь втиснуться в нее.

Что тут скажешь? Повинную голову и меч не сечет. Можно было попытаться сделать очередную попытку поругать этого парня, обвинив его в ослином упрямстве или неуважении к окружающим. Так он и с этим согласится, но, тем не менее, получит свое – поедет дальше. Специалистов в области словесного айкидо ругать бесполезно. Я не советую этого делать, лишь нервы себе подпортите, да и будете выглядеть по сравнению с ними глупо. Останетесь испачканным своим же негативом, а ваш визави, на удивление, останется чист. Не будет преувеличением сказать, что все попытки зацепить психологически гибкого человека подобны попыткам приткнуть вилкой ртуть к стене.

Мужчина, пропустивший женщину в автобус, войдя вслед за ней, слегка придавил ее. Она ему:

– Медведь!

Мужчина с улыбкой:

– Надо было за такое еще и козлом назвать!

Секунду назад недовольная женщина уже стоит в легком недоумении. Конфликт погашен моментально.

Словесное айкидо дает щедрую возможность вашим недоброжелателям нанести удар первыми. В основном вся техника айкидо вступает в работу с момента начала чужой атаки,

и ни в коем случае не наоборот. Представители многих боевых искусств сходятся в общем мнении, что тот, кто бьет первым, имеет меньше шансов сохранить свое равновесие, нежели тот, кто принимает удар. Словесное айкидо поможет вам смело смотреть в лицо своим обидчикам, а также приветствовать каждого шутника с улыбкой и распростертыми объятиями.

– Федор Федорович, вы сегодня в той же рубашке, что и вчера. Вы не ночевали дома?

– Неделю уже там не был!

– Федор Федорович, вы сегодня явно не в духе!

– Это моя истинная натура! Просто раньше я ее скрывал.

– Леночка, какой у вас старомодный телефон.

– Так сама я еще древнее.

– Леночка, еще короче юбку не могла надеть?

– Это самая длинная, что была в магазине. Сама в шоке от нынешней моды!

Любая словесная атака бессмысленна, если вы с ней согласны. Это удивительно, но мы в силах сами решать, чем станут для нас чужие слова: колющим ударом ядовитого жала или смешным пукотом игрушечного пистолета. К сожалению, второй вариант мы выбираем очень редко, так как за пультом управления нашего головного мозга сидят вспыльчивые эмоции. Проще говоря, своей реакцией мы сами делаем чужие слова чем-то ужасным или чем-то смешным и безобидным.

Тренер айкидо Терри Добсон и преподаватель театральных игр Виктор Миллер в своей книге «Психологическое айкидо» называют айкидо результатом союза между боевым искусством и театром. Как вы уже заметили, люди, практикующие словесное айкидо, хорошо владеют своими эмоциями и в определенные моменты становятся актерами, которые с иронией могут отнестись к возникшей ситуации и даже к самому себе. Однако соглашаясь с доводами соперника, они будто играют с ним. Они разрушают привычный сценарий его действий, гасят его наступательный настрой и оставляют его ни с чем. Выходит некий парадокс – уступая, они выигрывают.

В отличие от других приемов словесной обороны, амортизация не создает врагов, так как при ее применении вы никоим образом не задеваете личность противоположной стороны. Подавляя оппонента своим авторитетом, хорошей физической формой или едким словом, глупо надеяться, что в последующем он не станет точить на вас зуб. Нетрудно догадаться, что будет, когда побежденная (читай обиженная) вами сторона накопит силы. Каждый побежденный (обиженный) – это потенциальный враг. Еще древнегреческий мыслитель Эзоп утверждал, что никто не бессилён настолько, чтобы не отомстить за оскорбление, поэтому прежде, чем кого-то презирать, нужно хорошо подумать.

Какой смысл оскорблять, критиковать или осуждать человека за его действия? Ведь каждый о себе хорошего мнения и считает свои действия оправданными. Если человек «толстокожий» или обладает достаточным уровнем психологической гибкости, то все ваши нелестливые о нем слова пролетят мимо. Если же они заденут его, то вы просто наживете себе очередного врага.

Если в настоящий момент вы испытываете скептическое отношение к тому, что я говорю, знайте, это вполне нормальная реакция. Можете даже назвать меня наивным утопистом. «Это не каждому поможет, не все такие позитивные, как ты», – сказал один мой знакомый, который привык всю жизнь со всеми скандалить. На мой вопрос: «А что тебе мешает начать мыслить гибко и позитивно?», он потупил глаза и не дал никакого ответа.

Все новое, требующее смены привычных шаблонов действий, автоматически отторгается нашим сознанием. И именно эти защитные механизмы часто оставляют нас в состоянии застоя. Применяя словесное айкидо в повседневности, вы получите нечто большее, чем возможность словесного разгрома оппонента и возвращение собственной гордыни. Овладев принципами амортизации, вы станете реже чувствовать энергетическую опустошенность, научитесь выходить из сложных ситуаций с минимальными затратами сил, пуская их на более полезные дела.

У правды много лиц

*Драка — для дураков, для умных – победа, для мудрых – мир.
(Китайская поговорка)*

Достаточно долгое время у меня было ошибочное представление о конфликте, в котором, как я считал, требуется четкое выявление победителя и побежденного, где обязательным условием является соревновательный характер: кто остроумнее обзовет, кто громче крикнет, кто приведет больше весомых доводов в свою пользу и бросит больше обвинений в адрес противоположной стороны. Возможно, кто-то придерживается такого представления и сейчас. Однако в какой-то момент начинаешь задумываться, что победителей в скандалах нет, что побеждает по жизни тот, кто продолжает жить в радости и душевном равновесии. Как гласит народная мудрость: прав всегда тот, кто счастлив.

Некоторые люди, ознакомившись со словесным айкидо, утверждают, что не могут себе позволить применить амортизацию и согласиться с «неправым». По их словам – такое положение вещей просто неприемлемо. Но ответим себе на вопрос: «Что такое «правда?» Еще древние китайцы говорили, что правда имеет много лиц. Правда у всех своя, не зря в народе говорят: если вы считаете, что спорите с дураком, будьте уверены, он думает то же самое. Соответственно, доказывать – кто прав, а кто нет – это такое же неблагодарное занятие, как рыбе и птице спорить, где лучше жить – в воде или в небе. Поэтому для разрешения конфликтных ситуаций требуется принципиально иной подход, нежели тянуть одеяло на себя. Ненависть никогда не рассеивает ненависть, агрессия никогда не рассеивает агрессию, горячее слово никогда не остудит горячую голову.

Чтобы изменить поведение оппонента, необходимо сначала изменить свое поведение. Словесное айкидо базируется на умении моделировать свое поведение, которое закономерно приведет к изменению поведения противоположной стороны. Необходимо стать в некотором смысле актером. Мастер боевых искусств Брюс Ли говорил: «Для того чтобы стать неуязвимым, вы должны стать как вода. Если вас пытаются загнать в бутылку, примите форму бутылки, если в кувшин – примите форму кувшина. Тогда вас будет ждать успех».

У последователей словесного айкидо нет необходимости кричать на того, кто кричит на них. Эта потребность отпадает сама собой. Айкидо не приемлет ни эгоизма, ни героизма. В нем отсутствуют такие понятия, как «неудача» и «успех». Существуют лишь понятия «положительный результат» и «опыт», с приобретением которого все действия провокаторов и вербальных агрессоров становятся вполне предсказуемыми и безболезненными.

Психотерапевт Михаил Литвак отмечает, что когда люди при помощи амортизации выходят из конфликтных ситуаций, их оппонентам становится хуже. Нередко те входят в состояние некоторой подавленности, так как замечают, что им становится неинтересно общаться со своими прежними партнерами по конфликту, которые применяют амортизацию и перестают спорить. Ничего страшного в этом нет. Для вас начнется новая жизнь, а такие люди непременно найдут с кем поругаться, раз конфликты им так необходимы.

Если вы любите скандалы, а конфликты вам жизненно необходимы, то в этой книге вы не найдете для себя ничего интересного. Если же вы не сторонник деструктивного общения, тогда эта книга для вас. В добрый путь!

ГЛАВА 1. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ

Метафоры и притчи

*Далеко идет тот, кто мягко ступает.
(Восточная мудрость)*

Древнее японское выражение гласит: «Будь водой, а не скалой». Большой валун стоит прямо посередине водного потока. Часто это символизирует нас и внешние неурядицы. Мы подобны скалистому валуну: простираем руки и пытаемся остановить воду. Но она продолжает неустанно течь дальше. Время проходит, и валун стачивается, в итоге становится галькой. Вода точит камень. Конфликты, драки, склоки, споры – полный букет стрессов и расстройств. До того, как мы добираемся до определенной точки своего жизненного пути, мы становимся галькой. Мы разрушаем себя, оставаясь неподвижно стоять на своем, измельчаемся и тихо умираем.

Есть некая сказка, никто точно не знает ее происхождения. В ней говорится о крепком дубе, который стоял рядом с тонким тростником. Дуб хвастался своей силой, отпуская оскорбительные замечания по поводу хрупкости тростника, пока не налетел тайфун. Неспособность дуба сгибаться стала причиной его гибели. Ветер выкорчевал его и свалил на землю. Гибкий тростник же удержался на своем месте, слившись с направлением ветра, позволив ему дуть через себя.

Существует похожая притча. Мастер айкидо, гуляя по саду после сырого снегопада, увидел, что ветви упругих деревьев были поломаны – они не выдержали массы тяжелого снега. Ветки тонких и гибких деревьев в нужный момент прогнулись, сбросили тяжелый снег, выпрямились и продолжили рост. Мудрец Лао-цзы говорил, что при жизни трава и деревья гибки и податливы, умирая, они становятся твердыми и сухими. Тот, кто мягок и податлив, идет дорогой жизни, а тот, кто негибок и тверд, идет дорогой смерти.

Представьте, если двухсоткилограммовый камень падает вам прямо на голову, было бы величайшим безумием остановить его поднятыми вверх руками. Но если вместо этого отойти в сторону, камень просто упадет на землю безо всякого вреда для вашего здоровья.

Основатель и первый учитель айкидо Морихэй Уэсиба утверждал: «Разбивать, повреждать и разрушать – худший грех, который человек может совершить». Мастер полагал, что источник всего зла – насилие. Не только насилие к другим людям и окружающей среде, но и насилие по отношению к самому себе. Разве встречать в застывшем напряжении падающий сверху валун – не насилие по отношению к себе? Поэтому ответственность за восприятие негатива, за то, как мы его встречаем: протягиваем к нему руки или уходим от него в сторону, во многом лежит на нас.

Махатма Ганди не любил, когда принцип ненасилия интерпретировали как «пассивное сопротивление», накладывая на это понятие оттенок слабости и беспомощности. Он предпочитал термину «отказ от насилия» более позитивное понятие. Глупо интерпретировать уход с линии атаки как слабость, если на голову летит кирпич. Даже если вы устоите на ногах, гордо сдержав удар, бесследным для вас он не останется – вы получите сотрясение, которое отрицательным образом скажется на качестве вашей дальнейшей жизни.

Конечно, все эти истории с деревьями и камнями – всего лишь сказки и метафоры. Но, как вы уже поняли, они имеют прямое сходство с психологической стороной нашего существования, где ветер, снег и камни – это психологические удары, а сотрясение мозга и сломанные деревья – наши стрессы и неврозы.

Переместимся на миг в Испанию – в страну желтого песка, жаркого солнца и захватывающей корриды. Хороший пример показывает матадор, ловко пропускающий смертельные удары рогов разъяренного быка. Матадор парит как пушинка, уклоняется от ударов животного, срывая восторженные аплодисменты трибун. Бык сильный? Очень! А матадор? Еще сильнее! Он доминирует в этом конфликте, несмотря на то, что нападает не он и в значительной степени уступает в физической силе животному. Он пишет сценарий происходящего, заставляет быка нападать и промахиваться. Его движения точны, уверенны и несуетливы. Разве можно назвать его трусом и обвинить в уклонении от прямой борьбы? Здравый разум говорит нам о правильности выбранной им техники.

Я знаком с одним 50-летним мастером рукопашного боя, который находится в прекрасной физической форме. Как-то отрабатывая уход с линии атаки, я напал на него – наносил произвольные удары руками и ногами, а он, сохраняя минимальную дистанцию, делал шаг назад или в сторону. За пару минут ни один из моих ударов не достиг цели, а мой оппонент, делая плавные уходы, около десяти раз получил возможность ударить меня в незащищенное место. Я заметно вспотел, а у него даже не появилось одышки. После этого он сказал: «Не нужно все усложнять, ведь защищаться и побеждать можно с минимальными движениями и минимальными затратами энергии. Мой возраст дает о себе знать – я уже не могу тягаться силой с более молодым соперником, но могу уходить с линии атаки и занимать более выгодное положение».

Однажды я присутствовал на корпоративном Дне здоровья, который проходил на загородной спортивно-оздоровительной базе. Мое внимание привлекла борьба подушками на бревне, суть которой проста – сбросить противника и устоять самому. Из-за некоторых недоработок организаторов получилось так, что в полуфинал вышла одна девушка, до этого боровшаяся исключительно с представительницами своего пола. Остались одни мужчины и она. Было решено присудить ей первое место в женской категории, но с продолжением участия в общем полуфинале, так как замены ей уже не было.

Началось самое интересное. С одной стороны встала девушка, с другой – мужчина средних лет, за всем этим наблюдала толпа. Было видно, что мужчине стало неловко, и он добровольно спрыгнул с бревна, сказав, что не поднимет руку (то есть подушку) на девушку. Победа автоматически досталась счастливице, подарив ей прямую путевку в финал. Тем временем в бескомпромиссной схватке определился второй финалист – скромный невысокий молодой человек.

Начался финал. Молодой человек сделал несколько аккуратных шагов вперед в направлении девушки, не принимая боевой стойки. Его руки с подушкой были опущены и расслаблены. Девушка же, напротив, в любой момент была готова нанести сокрушительный удар. Парень подошел еще ближе, девушка почуяла подходящий момент и атаковала. Молодой человек, не меняя своей позы, резко, но аккуратно сделал шаг назад. Подушка его соперницы пролетела мимо, в результате чего она вмиг потеряла равновесие, начала шататься, пытаясь устоять на бревне. Не сумев этого сделать, она спрыгнула. Молодой человек победил таким хитроумным и безобидным способом. Получилось так, что девушка сбросила себя сама, парень и пальцем ее не тронул. Толпа аплодировала смекалке чемпиона.

Пока я наблюдал за всем этим, меня вновь посетила мысль, что подобные техники ухода с линии атаки хорошо работают и в психологическом плане.

Кольцо всевластия

Удивить – значит победить.
(Александр Суворов)

Яркий пример применения амортизации в стиле айкидо можно было наблюдать на зимней Олимпиаде «Сочи-2014». Вспомните церемонию открытия, когда на появляющемся олимпийском символе по техническим причинам не раскрылось одно кольцо. Немало наших соотечественников, так же, как и я, испытали весьма неловкое чувство, что уж говорить о самих организаторах мероприятия. В чем причина случившегося, и сколько слетело шапок за этот просчет, разумеется, не оглашалось, чтобы не омрачать торжественность столь важного и долгожданного для всей страны события.

«Ну и ладно! Это мелочи жизни!», – через некоторое время воспрянули духом наши сограждане. Но с какой радостью этот инцидент принялись смаковать иностранные журналисты, которые, казалось, только и ждали чего-то подобного, чтобы вцепиться в него и вычернить сочинские игры. Вспомните, сколько таких поводов было придумано и сфальсифицировано до открытия игр. Это и волки в коридорах отеля, сломанные двери и несуразные туалеты в номерах. А тут на глазах у всего мира на официальной церемонии не раскрылось одно кольцо. Счастье прямо-таки само упало им в руки. Западные СМИ целую неделю неустанно говорили об этом. Казалось, этот единственный промах теперь будут вспоминать нам долгое время.

По завершении всех состязаний российские спортсмены совершили настоящий подвиг – в общем медальном зачете взяли самое большое количество наград, что заставило недоброжелателей заметно приутихнуть. А на церемонии закрытия игр произошло то, чего точно никто не ожидал. В той же сцене с раскрывающимися кольцами организаторы намеренно задержали раскрытие того самого крайнего кольца, когда его соседи стремительно распустились. «Что, опять?», – подумали мы, и только через несколько секунд все поняли, что это задуманная постановка. Шквал позитивных эмоций возник не только у присутствующих на Сочинской арене, но и у зрителей, находящихся у экранов своих телевизоров.

Россия в очередной раз показала свое тонкое чувство юмора, свою психологическую гибкость, здоровую самоиронию, которой, кстати, до сих пор не обладают многие народы. Это и был чистой воды трюк в стиле айкидо. Шутка с кольцом обсуждалась в интернете несколько дней, в мировой общественности этот смелый и нестандартный ход вызвал восхищение.

Эмблема зимней Олимпиады 2014 года с одним нераскрытым кольцом сразу же стала печататься на футболках, кепках, кружках, которые разбирались как горячие пирожки. В тот же час была лишена всякого смысла дальнейшая критика этого инцидента. Упреки и сарказм по этому поводу стали уже никому неинтересны. Какой смысл теперь подтрунивать над хозяевами игр за нераскрытое кольцо, если они сами от всей души посмеялись по этому поводу, да еще сделали из этого бренд и заработали на нем денег.

Церемония закрытия прошла ярко и зрелищно. Креативный продюсер мероприятия Константин Эрнст во время интервью не скрывал своей довольной улыбки. Не знаю, додумался он до этого сам или кто-то ему подсказал, но я снимаю перед его командой шляпу.

Этот случай – яркий пример того, когда самоирония во время совершенной ошибки позволяет не только спасти свое лицо, но еще обезоружить и опрокинуть в пропасть растерянности своих оппонентов. Не стремитесь всегда быть идеальными, позвольте себе иногда быть неординарными. Сумейте посмеяться над своими промахами, пока это не поспешили сделать ваши недоброжелатели.

Стратегическое отступление

*Иногда для того, чтобы хорошо видеть, необходимо именно отойти, а не приблизиться.
(Максим Горький)*

Особая роль стратегическому отступлению отводится в военном деле, где хорошо знают разницу между выигранным сражением и выигранной войной. История показывает, что сильнейшим армиям нередко приходилось сдавать свои позиции, чтобы исключить риск окончательного поражения. Стратегия, предусматривающая временные сдачи своих позиций, в будущем приносила победу. Достаточно вспомнить, как разыгрывал свою партию стратег Михаил Кутузов во время русско-турецкой войны, когда сдавал туркам крепости и заманивал их на румынский берег Дуная, где те в итоге оказались полностью окружены.

Горькая сдача Москвы Наполеону позволила русским войскам сохранить боеспособную армию, перегруппировать и пополнить ее, а затем ударить по ослабшим французам, которых застала врасплох морозная зима. Отступления советских войск до самой столицы и переносы целых заводов за Урал в первые годы Великой Отечественной войны предшествовали началу стремительного освобождения не только захваченных территорий Советского Союза, но и всей Европы от армий вермахта.

Эти исторические примеры хорошо показывают, как на самом деле выигрываются войны, что в их основе лежат грамотный расчет. Гибкость, хладнокровие и временное смирение с территориальными потерями должны уживаться в голове того, кто в конечном итоге желает оказаться в положении победителя.

Бесперспективность негибкой позиции хорошо понимают представители бизнеса, где для заключения выгодной сделки нередко приходится идти на компромиссы, соглашаясь на определенные уступки. Имея твердую позицию «будет только по-моему, и это не обсуждается», вы рискуете остаться у разбитого корыта один на один со своими амбициями. Один успешный бизнесмен, активно применяющий в своем деле принципы айкидо, говорит, что половина выгодных для обеих сторон сделок проваливается только потому, что предпринимателям мешают их собственные амбиции, им не дает покоя их самолюбие, которое загоняет их в невыгодные обстоятельства.

Нередко тот, кто берет верх над своим характером, имеет хорошие шансы в скором времени отыграть свои позиции и даже приобрести еще больше. Тот, кто твердо встречает движение встречной твердости, в итоге разрушает то, за что борется, и возвращать порой становится уже нечего. Представьте, вам в руки бросили вашу любимую хрустальную вазу. Поймав ее, по инерции вы продолжаете движение своих рук к телу, да еще и немного приседаете, после чего уже выпрямляетесь. Если же вы вытянете руки вперед и застынете в окаменелом напряжении, велика вероятность, что свою вазу в привычном виде вы больше не увидите.

На одном крупном предприятии произошла смена первого лица – генерального директора. Как часто бывает в таких случаях, вместе с ним пришла новая команда его замов по направлениям, с которыми он уже работал прежде. В связи с этим действующим главным инженеру и коммерческому директору предложили сдать свои полномочия и занять должности заместителей. Инженер, хоть и огорченный новостью, оформил перевод. Коммерческий директор занял принципиальную позицию и отказался занимать нижестоящий пост, после недолгих препираний он был вынужден написать заявление об уходе по собственному желанию. Система, во главе которой встал новый человек, просто пережевала и выплюнула его. Новый, пока еще окончательно не вошедший в курс дела инженер, постоянно советовался со своим замом (прежним инженером), так как тот имел богатый опыт и хорошо ориентиро-

вался в вопросах своей службы. Отношения между новым инженером и замом стали дружескими и взаимовыгодными. Через год главный инженер решил уволиться, не получив удовлетворения от нового места работы, да и давно хотел быть ближе к семье (он был родом из другого города, в котором на тот момент ему предложили также неплохую работу, хоть менее оплачиваемую, но более спокойную). Угадайте, кто стал кандидатом №1 на пост главного инженера? Конечно, его зам, который ранее уже занимал эту должность, хорошо знал предприятие, уезжать никуда не собирался, да и генеральный директор воспринимал его как грамотного руководителя без гонора. Все козыри были в его руках. И это далеко не единственный подобный случай. Возможно, по такому же сценарию сложилась бы и судьба уволенного коммерческого директора, ведь за два года на этом предприятии сменилось три руководителя коммерческой дирекции.

Лао-цзы, живший еще в V веке до нашей эры, говорил: «Уступай, а то проиграешь». Гордая, негибкая позиция и принципы айкидо – вещи несовместимые, в чем вы убедитесь далее.

Отсутствие напряжения — есть жизнь

*Секрет счастливых людей прост – это отсутствие напряжения.
(Конфуций)*

Согласно учениям мастеров айкидо, расслабление – это самое сильное состояние, трата энергии – самое слабое. Мы живем в постоянном эмоциональном напряжении, отчего тратим большое количество энергии. И в большинстве случаев этот расход неоправдан. Освоив элементарные способы психологической защиты, его можно в значительной степени сократить. Если вы «взрываетесь» от грубого слова, замечания или косога взгляда, значит, вы чрезмерно напряжены. Состояние, схожее с пороховой бочкой, не принесет радости ни вам, ни окружающим.

На тренировке тренер взял деревянную палку, поставил ее на пол и выпустил из рук. По инерции она набрала скорость и с грохотом ударилась об пол. Затем он взял тряпку и также выпустил ее из рук, она мягко и бесшумно расстелилась на полу. Тренер сказал: «Это два состояния: напряжение и расслабленность. Если при падении или в момент принятия удара ваше тело будет напряжено, вы рискуете получить травму. Столкновение твердого с твердым влечет за собой увечье. Такой же принцип действует и в психологическом плане».

Перенесите на миг свое воображение в эпоху средневековья и попробуйте тараном или другим стенобойным орудием ударить по дубовым воротам крепости. Что произойдет? После первого удара, возможно, ничего, а вот после пятого или десятого они могут дать трещину или же вовсе рухнуть. То же самое и с вашими нервами: после скандала и негативных потрясений вы будете продолжать заниматься своими делами, однако, через некоторое время появится раздражительность, может серьезно заболеть желудок или сердце. А теперь попробуйте этим же тараном ударить по простыне, висящей на бельевой веревке, прижатой парой старых прищепок. Все, что ей угрожает – это колыхание из стороны в сторону, пока вы, утомленные передвижением тяжелого орудия, не откажетесь от этой изнурительной затеи.

Вопреки сложившемуся стереотипу последователи айкидо стремятся сделать из своей нервной системы не каменную стену, а легкую материю. А в процессе самосовершенствования они меняют легкую ткань на пустоту, тогда психологический таран, психологический топор и даже стая психологических пчел им становятся не страшны, так как сломать, срубить и ужалить пустоту просто невозможно.

Понимание важности не создания напряжения в теле пришло ко мне в момент, когда меня схватил сильный мышечный спазм спины, не дававший покоя несколько месяцев. Спазм стягивал спину и левый бок, давил на позвоночник. Кроме дискомфорта это причиняло еще и жуткую боль. Чувствовал я себя, мягко говоря, невесело: временами было тяжело дышать, я был значительно скован в движениях, не мог долго сидеть, долго ходить, пришлось на время отказаться от активного отдыха, спортзала и многих других радостей жизни.

Психологическое напряжение, в свою очередь, несет не меньшие ограничения. Раздражение, обиды, депрессия, чрезмерное недовольство – все это негативно влияет на ваш характер, снижает ваш уровень общительности, доброжелательности и открытости. Окружающие могут начать отзывать о вас не самым приятным образом и в конечном итоге начать вас избегать. Все это, в свою очередь, отрицательным образом может сказаться на личной жизни и рабочих делах. Кроме того, как вам уже известно, затянувшееся эмоциональное напряжение рано или поздно приведет к телесным недугам. Все врачи, психотерапевты и духовные настоятели в один голос утверждают, что организм непременно будет здоров, если человек избавит себя от эмоциональной грязи.

Расслабленное состояние, о котором мы говорим, не имеет ничего общего с ленью и апатией. Это такое же стремительное движение вперед к поставленным целям, но без лишнего напряжения и негатива. Заметьте, когда вы расслаблены и чуточку беспечны – вы более общительны и доброжелательны. Подобное состояние живет в нас несколько дней после хорошего отпуска, например, после поездки на море, когда душа поет и все еще находится на линии праздника жизни. В этот момент вы ловите на себе заинтересованные взгляды прохожих, получаете в награду улыбки, вас посещают продуктивные мысли, работа идет на лад, а коллеги, на удивление, не отказывают вам в помощи. Разве это не сила? А теперь вспомните, когда вы были чрезмерно напряжены: были на кого-то злы, чем-то обижены или встревожены – что вы получали от окружающего мира в ответ?

Тибетские законы гласят: «Расслабление – есть жизнь, напряжение – смерть». Как отмечает Виктор Востоков в своих «Уроках тибетской медицины», напряжение – главный недостаток в культуре современного человека. Поэтому расслабление – главное условие его исцеления. Быть здоровым физически и душевно – это еще один хороший стимул освоить словесное айкидо.

Паутина провокатора

Изучай правила, чтобы знать, как их нарушать.
(Далай-лама)

Не открою Америку, если скажу, чем ловчее вы пропускаете словесные удары, тем больше снижаете шансы провокатора втянуть вас в сценарий его действий. Но для этого, разумеется, нужно знать, как работает его сценарий и какой реакции он от вас ожидает. Как правило, словесные провокаторы примитивны в своей изобретательности и всегда идут по предсказуемому пути.

Вас спровоцировали на словесную стычку – оскорбили, злостно подшутили, нагрубили, задали некорректный вопрос. Вы возмутились, приняли вызов и начали отвечать в несвойственной вам грубой манере. Вы приняли заведомо отведенную вам роль – позицию противоборствующей стороны. Покричали, направили обидчику оскорбления или даже угрозы. Затем, находясь в дурном расположении духа и эмоциональном возбуждении, вы успокаиваете себя мыслями о том, что устроили хороший нагоняй своему оппоненту и не ударили в грязь лицом. Возможно, вы даже мысленно убеждаете себя в том, что победа осталась за вами. На протяжении нескольких дней вы снова и снова прокручиваете эту ситуацию у себя в голове. Терзаете себя мыслями, рассказываете об этом случае своим знакомым, негодуете, вновь переживаете те эмоции, от которых вам становится не очень хорошо, в результате вы скапливаете в себе напряжение.

Если вы читаете эту книгу, то, я уверен, что вы не испытываете удовольствия от скандалов. Слишком много энергии забирает это неблагодарное дело. Часть энергии уходит на чрезмерное внимание провокатору, остальная часть утекает через трещину, которая называется «испорченное настроение». Очень часто грубые слова от мало знакомых людей сами по себе не доставляют нам особых страданий. Дискомфорт вызывает общепринятое мнение, что оставлять безнаказанным чужое непристойное поведение неприемлемо. Такого же мнения придерживается и наша гордыня, утверждающая, что нужно обязательно давать равноценный ответ, иначе это могут воспринять как слабость. Одним словом, укоренившийся стереотип привычного конфликтного поведения заставляет нас уподобляться эмоционально неуравновешенным людям. Чтобы не попасться на крючок провокатора, нужно обладать достаточным уровнем сознательности и быть для оппонента непредсказуемым.

Недавно я был на Дне рождения жены своего хорошего друга. На момент праздничного застолья они только что вернулись с черноморского побережья. Отдых, по их словам, был замечательным кроме одного нюанса, который испортил настроение нашим друзьям. На обратном пути в поезде жена друга подошла к туалету, который был то ли закрыт, то ли занят. За ней следом встала женщина, которая резко вспылила: «И долго стоять будем?» Наша знакомая ответила ей так же грубо. Как нетрудно догадаться, возникла перебранка. Дальше от провокаторши, которая явно вошла во вкус, последовало: «Ты давно в поезде ездила?», «Из-за какой-то лохушки будем стоять» и тому подобное. Явные признаки того, что женщина носила в себе эмоциональное напряжение, и тут подвернулась подходящая возможность разрядиться.

В итоге жена разбудила спящего мужа. Дальше начались выяснения – кто прав, кто виноват, кто мужик, а кто нет, у кого жена умная, а у кого только наполовину. Оставшуюся часть пути мои приятели ехали в состоянии переполняющего их возмущения.

Я предложил проанализировать ситуацию и представить картину, что если бы жена друга разрушила привычный ход действий и пошла бы по другому пути, используя амортизацию в стиле айкидо. Я попросил вернуться к тому случаю и построить диалог следующим образом:

– И долго стоять будем?

- Долго (спокойно).
- Ты давно в поезде ездила?
- Давно (спокойно).

Друзья рассмеялись! Жена друга задумалась и предположила, что в таком случае недоброжелательница назвала бы ее неадекватной. «Отлично, – добавил я, – в чем проблема? Тебе важно мнение этой неприятной особы, которую ты видела первый и последний раз в жизни? Нет! Тогда продолжила бы в том же духе!»

- И долго стоять будем?
- Долго.
- Ты давно в поезде ездила?
- Давно.
- Ты неадекватная что ли?
- На всю голову!

Все опять рассмеялись.

Я уверен, что уйдя от выпадов провокаторши в стиле айкидо три или четыре раза, жена друга была бы приятно удивлена тем, как изменилось бы лицо ее обидчицы, на котором бы появилось непонимание, смешанное с растерянностью, от того, что ситуация разворачивается совсем неожиданным для нее образом. Кроме того, можно было бы избежать втягивания в конфликт спящего мужа, не нарушать общественный покой вагона, сохранить свои нервы и хорошее настроение от проведенного отпуска. Я же дал себе обещание, что когда будет дописана эта книга, мои друзья получат ее в подарок, так как люди они интеллигентные, и всякие скандалы с какими-то туалетными проходимцами им ни к чему.

Как только вы осознаете мотивы нападок и провокаций, ваше отношение к ним, а самое главное – ваше поведение в подобных ситуациях кардинально поменяется. Вы начнете смотреть на нападки недоброжелателей как бы со стороны, все чаще станете отказываться от навязанных вам ролей, перестанете попадать под влияние манипуляторов. Китайский стратег и мыслитель Сунь-цзы говорил, что тот, кто хорошо сражается, в первую очередь не позволяет противнику управлять собой.

Замечали ли вы, что мишенями недоброжелательно настроенных людей часто становятся счастливые люди, которые раздражают их своими улыбками и довольными лицами. Поэтому те стремятся трансформировать их позитив в негатив, пытаются снизить их настрой и мотивацию. Какие действия для этого они будут предпринимать, вы уже знаете. Поэтому человеку необходимо не только уметь создавать себе хорошее настроение, но и уметь его защищать.

Провокаторы ждут сопротивления, возражений, громкого спора. У вас есть право выбора: следовать по отведенному для вас сценарию или остаться в стороне от него, при этом не испытывать враждебности и не бороться за ложные цели – превосходство в ситуации, которая не принесет в вашу жизнь ощутимой прибыли. Вы можете в остроумной форме отказать вашему оппоненту в попытке затащить вас в бездну негатива и последующих деструктивных эмоций. Вы можете наглым образом посметь отказать от роли, которую настойчиво вам примеряют. В ваших возможностях изменить ход ситуации и сыграть партию уже по своим, совсем иным правилам.

Послушайте историю моего знакомого:

«На моем рабочем месте в определенный момент сложилась непростая ситуация. Со своими трудовыми обязанностями я был хорошо знаком, выполнял их всегда в срок. У руководителя нашей службы сложились не очень теплые отношения с помощником директора, которого поставили курировать нашу работу и деятельность еще нескольких отделов. В результате помощник директора стал все чаще обращаться с различными поручениями ко мне напрямую. Ничего криминального в этом не было, ведь по должностному регламенту я входил в подчинение обоим руководителям, к тому же помощник директора был высшей ступенью в нашей

управленческой структуре. Однако проблема заключалась в том, что этот факт не на шутку задевал моего непосредственного начальника. Усиливалось его недовольство еще и тем, что практически со всеми заданиями помощника директора я успешно справлялся.

Время от времени я стал получать в свою сторону недовольные взгляды и замечания относительно того, что та работа, которую я выполняю по поручению помощника директора, имеет несоответствия с реальной действительностью и якобы содержит ряд юридических нарушений, что может привести к серьезным проблемам у всего отдела.

После я стал замечать, что плановую работу, которую мне необходимо было согласовывать со своим непосредственным начальником, по легкому движению его руки нередко приходилось переделывать, хотя необходимости в этом не было. Это было, конечно, неприятно, но я хорошо понимал, что происходит – самое обычное напоминание о том, кто «в доме хозяин». Были созданы все условия, чтобы заставить меня раздражаться, нервничать и терять творческую мотивацию.

Что делать? Идти жаловаться? Это не мой стиль работы. Хотя «сверху» мне неоднократно говорили: «Будут мешать работать – обращайся». Но очередные разборки полетов привели бы к еще большему ухудшению психологического климата в отделе. Плюс ко всему прочему, мне хотелось самостоятельно найти какое-то более позитивное решение этой проблемы, которое, как мне казалось, находится где-то совсем рядом.

Пришлось выбирать: либо увольняться, либо оставлять все как есть, либо брать ответственность за происходящее на себя, менять ситуацию посредством изменения собственного поведения. Ради эксперимента, в соответствии с правилами айкидо, я начал соглашаться со всем, что говорил мне начальник. Когда в очередной раз начинались «сезонные обострения» – я стал благодарить своего начальника за его замечания. Да, это не шутка. «Спасибо, что подметили это, у нас, действительно, могли бы быть серьезные проблемы». «Хорошо, я все исправлю». «Хорошо, я подумаю, как сделать лучше».

Поначалу мне было сложно соглашаться с человеком, который не испытывает ко мне теплых чувств. Но вскоре мои действия принесли свои плоды, чего бы никогда не удалось достичь путем бесконечных споров и препираний. Словесные перепалки прекратились, а я почувствовал себя значительно лучше, потому что перестал играть по чужим правилам – перестал поддаваться на провокации, начав воспринимать их как обычные явления. Порой дело доходило до смешного. К примеру, начальник делал одну попытку зацепить меня, затем следующую, я же амортизировал – просто соглашался. На его лице прослеживалось явное недовольство таким течением обстоятельств. Выговорившись и не получив ожидаемого сопротивления, он растерянно направлялся к двери, чтобы покинуть мой кабинет, но вдруг неожиданно останавливался, разворачивался и начинал новые попытки – выражал все те же претензии, но уже немного другими словами. Я соглашался и с ними. Осознание происходящего давало мне силы оставаться холоднокровным и просто наблюдать за происходящим, просто наблюдать за его поведением.

В какой-то момент мне показалось, что у начальника возникло подозрение, будто я издеваюсь над ним. Но ведь я не спорил, не грубил, что не давало ему формального повода выплеснуть на меня свою злость. Возможно, я плохой актер, и где-то мои действия выглядели наигранными, но как не пойманный – не вор, так и не вступивший в бой – формально не враг.

Когда же мой начальник звонил и просил выполнить какие-то срочные задания, я отвечал, что сейчас занимаюсь корректировкой последних задач (по его же требованию). Поэтому все срочное я с большим удовольствием сделаю, но только после того, как закончу с переделками. Либо готов заняться горящими делами прямо сейчас, но тогда сдвинется план подготовки текущего проекта. В итоге ему приходилось брать решение срочных дел на себя, а в будущем заметно ослаблять затянутые гайки – свою работу я переделывал все реже, либо уже не в таком объеме, как прежде».

Лично мне нравится применение амортизации по отношению к сложным типам руководителей тем, что все напряжение остается в том, кто хочет его выплеснуть на вас, ведь вы не даете для этого повода. Будда говорил: «Не принимай негатив. Пока ты его не принял, он принадлежит тому, кто его принес».

Словесное айкидо – это в первую очередь победа над самим собой, триумф над своими внутренними монстрами. Это не средство для перевоспитания или наказания других, это способ исправления самого себя. Меняя свое поведение, вы меняете поведение тех, с кем общаетесь. Гармоничный человек – это тот, который обрел внутри себя равновесие. Он воспринимает как должное все, что его окружает: совершенное и несовершенное, приятное и неприятное, доброе и недружелюбное.

Поняв намерения эмоционально неуравновешенных провокаторов, вы сможете контролировать свои эмоции, свою реакцию на происходящее. Как говорит Далай-лама: «Изучай правила, чтобы знать, как их нарушать». Я же добавлю: «Изучай сценарии своих недоброжелателей, чтобы знать, как разрушать их планы на тебя». Китайский мыслитель и стратег Сунь-Цзы, живший где-то в VI—IV веке до нашей эры, в своем трактате «Искусство войны» завещал, что наивысшее искусство – не напасть на врага, а разбить его планы.

Психологические гопники

*Жила-была вампириша Мила,
И чтоб с ней ни происходило,
Она искала негатив,
Во всем кого-то обвинив.
(Наталья Грейс)*

У каждого из нас есть свой личный ресурс жизненной энергии. Наше самочувствие, настроение, трудовая мотивация, позитивный взгляд на мир – все это напрямую зависит от состояния этого самого ресурса. При его истощении становится труднее сдерживать свое эмоциональное равновесие. Вспомните моменты, когда вы плохо спали ночью, затем пережили тяжелый рабочий день, после чего ваши мысли погрузились в решении каких-то важных проблем. Вы становились раздражительными, нетерпеливыми к чужим оплошностям, с трудом сдерживали свои эмоции.

Потерей и недостатком энергии время от времени страдаем мы все. Каждый человек по-своему восполняет ее недостаток: одни отправляются на рыбалку, другие в спортзал, третьи закрываются в своей комнате с книгой. У творческих и чем-то увлеченных людей – истинных фанатов своего дела – проблем с дефицитом энергии нет. У них блестят глаза, в их голосах звенит энтузиазм. Они доброжелательны, о своем занятии готовы говорить часами, жизненная энергия из них прямо-таки хлещет, им хочется многое успеть.

Энергетические вампиры редко имеют какие-то вдохновляющие их увлечения, ссылаясь на отсутствие свободного времени. Они предпочитают восполнять собственные энергетические ресурсы за счет энергии других людей. Возможно, в прошлом вы уже подвергались нападкам психологических вампиров, поэтому вам все это хорошо знакомо. Например, после нахождения рядом с таким человеком, вы испытывали чувство недомогания и внезапно нахлынувшей усталости.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.