

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 В. 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 выманить у него его намерения.

Гамлет: Вот флейта. Сыграйте на ней что-нибудь.

Гильденстерн: Принц, я не умею.

Гамлет: Пожалуйста.

Гильденстерн: Уверю вас, я не умею.

Гамлет: Но я прошу вас.

Гильденстерн: Но я не знаю, как за это взяться.

Гамлет: Это так просто, как лгать. Перебирайте отверстие пальцами, вдувайте ртом воздух, и из нее польется выразительнейшая музыка. Видите, вот клапаны.

Гильденстерн: Но я не знаю, как ими пользоваться. У меня ничего не выйдет. Я не учился.

Гамлет: Смотрите, с какой грязью вы меня смешали! Вы собираетесь играть на мне! Вы приписываете себе знание клапанов моей души. Вы уверены, что выжмете из меня голос моей тайны. Вы воображаете, будто мои ноты снизу-доверху вам открыты. А эта маленькая вещица нарочно приспособлена для игры, у нее чудный тон, и, тем не менее, вы не можете заставить ее говорить. Что ж вы думаете, я устроен проще этой флейты? Объявите меня каким угодно инструментом, *вы можете меня расстроить, вы можете меня сломать, но играть на мне не умеете* (выделено мною. — М.Л.).

Так можно ли научиться играть на человеке, точнее, на его нервах? Я думаю, что не только можно, но и нужно! Ведь без общения жить нельзя. Хотим мы или нет, но мы играем друг на друге. Ведь любое общение— это игра на нервах партнера по общению! И если мы не умеем это делать, то мы терзаем друг

друга, в лучшем случае вызываем скуку. И вместо чарующих волшебных звуков гармоничного общения, близости, любви раздается скрип натруженных сердец и треск изломанных судеб.

Мы можем играть на пианино, и можем не играть на пианино, мы можем играть на гитаре, и можем не играть на гитаре. И вообще мы можем не играть на любом музыкальном инструменте, но не играть на нервах друг друга мы не можем, так как всячески ограничивая общение, все равно без какого-то минимума контактов нам не обойтись. Так давайте учиться общаться, давайте учиться играть на нервах. Согласны? Тогда вперед!

Итак, начинаем учиться играть на нервах!

Когда идет дождь, мы сидим дома или берем с собой зонт, но не ругаем небо и тучи. Мы знаем, что законы, по которым идет дождь, не зависят от нас, и просто стараемся по мере наших сил и возможностей к ним приспособиться. Всегда кажется, что если бы не злая воля нашего партнера по общению, то конфликта бы не было. А о чем думает наш партнер? О том же. Мы мысленно пытаемся навязать партнеру тот или иной стиль поведения. Побеждаем его, припираем к стенке и на время успокаиваемся, так как нам кажется, что мы приобрели определенный опыт в этом конфликте. А что делает наш партнер? То же самое. И зачастую мы не подозреваем, что законы общения так же объективны, как законы природы и общества.

Примером может служить следующий психологический эксперимент из теста Дембо.

Перед вами вертикальная шкала (рис. 1). На ее северном полюсе самые умные люди, на южном — самые

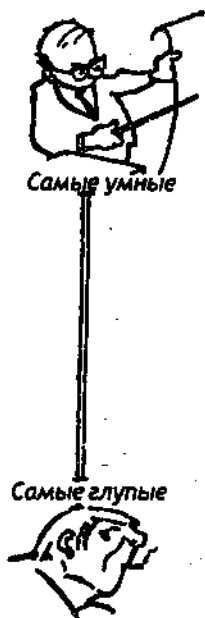


Рис. 1

глупые. Найдите свое место на этой шкале. Нашли? Вы поместили себя в районе середины? Нет, немного выше! Отгадал? Может, вы думаете, что я умею читать чужие мысли?

Нет. Я просто знаю законы психологии. Любой человек, находящийся в здоровом уме и твердой памяти, размещает себя именно здесь. Можете на основе этого теста показать своим близким фокус. Проведите с ними эксперимент, а потом предъявите заранее приготовленный листочек с результатом. Совпадение иногда бывает вплоть до миллиметра.

Какой вывод можно сделать из этого изящного эксперимента?

1. *Общаясь с партнером, мы должны помнить, что общаемся с человеком, который о себе хорошего мнения.* Это необходимо подчеркивать всем своим видом, построением фраз во время беседы, важно также следить за тем, чтобы не было пренебрежительных жестов, снисходительного выражения лица и т.п. Лучше всего, если во время беседы вы все время внимательно смотрите на собеседника, прямо ему в лицо, как это бывает во время борьбы. Еще лучше, если вы при этом чуть приподнимете голову и широко раскроете глаза, так чтобы создалось впечатление, что вы слушаете человека с восторгом, который возник от глубокого содержания его мыслей. А если этого восторга у вас нет, то зачем тогда вы общаетесь с пустым человеком? Если вы ничего против него не имеете, ему будет приятно такое сосредоточение на нем и его проблемах. Потренируйте умение так смотреть на