

AIKIDO PSIHOLOGIC

EDITURA PARALELA 45

The image features two grey silhouettes of Aikido practitioners in a sparring stance. One figure is in a low, wide stance, while the other is leaning forward, possibly performing a technique. The background is plain white.

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 / Mihail Litvak ;

trad. din lb. rusă și note de Ivan Pilchin. - Ed. a 2-a. - Pitești : Paralela 45, 2019

ISBN 978-973-47-2962-3

I. Pilchin, Ivan (trad.)

159.9

Психологическое айкидо. Учебное пособие

Mihail Litvak

Copyright © Phoenix Publishing House, Russia, 2016

Copyright © Mihail Litvak, 2016

Copyright © Editura Paralela 45, 2019

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 PSIHOLIGICĂ**

Ediția a II-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.

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 sfărâmate.

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 câpătat 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.