

Phoenix Publishing House (Phoenix LLC)
Text © Mikhail Litvak, 2021
Illustrations © Phoenix LLC, Russia, 2021
© za srpsko izdanje, Sezam Book, 2022

Mihail Litvak

Psihološki aikido

Sezam Book
Zrenjanin, 2022

Sadržaj

Predgovor drugom izdanju	7
Predgovor prvom izdanju.....	11
Uvod.....	12

Glava 1

Opšti principi psihološke borbe, jednostavni za razumevanje i primenu	17
Objektivnost zakona psihologije.....	17
Osnovi amortizacije	22
Neposredna amortizacija	24
Odložena amortizacija.....	34
Profilaktička amortizacija.....	37

Poglavlje 2

Teorija amortizacije, pomalo dosadna, ali neophodna	43
Potrebe za komunikacijom	43
Komunikacija sa samim sobom (strukturalna analiza)	46
Komunikacija s partnerom (transakciona analiza)	59
Paralelne transakcije.....	59
Unakrsne transakcije (mehanizmi konflikta)	67

Poglavlje 3

Lična amortizacija	79
Amortizacija na poslu	79
<i>Kako ukrotiti tvrdoglavog šefa</i>	<i>80</i>
<i>Kako ukrotiti tvrdoglavu šeficu</i>	<i>83</i>
<i>Princip amortizacije u poslovnim pregovorima</i>	<i>89</i>
Amortizacija u društvenom životu.....	90
Amortizacija u ličnom i porodičnom životu	91
<i>Situacija u kojoj su prekinuti odnosi</i>	<i>91</i>
<i>Situacija za poboljšanje ličnih odnosa</i>	<i>99</i>
<i>A može i ovako (Iz prakse B. M. Litvaka)</i>	<i>103</i>

Poglavlje 4

Komandovati ili se potčinjavati? (specijalno za rukovodioce).....	113
<i>Iznenadjenje</i>	<i>126</i>

Dodatak

Amortizaciona pisma	129
Kako vratiti muža.....	132
Kako vratiti ženu	140
Kako da se razideš s osobom koja te, protiv tvoje volje, na silu zadržava pored sebe?	162
Kako preoteti muža?	165
Kako da se oženite (udate)?.....	168
Kako smaknuti šefa?	170
O genijima komunikacije	171

*Ovu knjigu posvećujem učenicima i pacijentima,
koji su me naučili psihološkom aikidu.*

M. LITVAK

Predgovor drugom izdanju

Ova knjiga mi je veoma dragocena iz nekoliko razloga. Pre svega, ovo je moja prva prava knjiga. Ranije su izlazile samo manje brošure, koje su rađene po porudžbini u manjem tiražu u izdanju Udruženja *Znanje*. Postojalo je nekada takvo udruženje. To su bili priručnici za predavače, koji su građanima držali lekcije o štetnosti alkohola, narkomanije i pušenja. Međutim, i ti priručnici su prolazili kroz okrutnu proveru saradnika *Oblita* (Odeljenje za poslove literature i izdavaštva). Posle toga me je želja za pisanjem napuštala.

Psihološki aikido sam napisao 1990. godine i odštampao ga roto-printom u sto primeraka. Svi primerci su odmah bili rasprodati. Tada sam, 1991. godine, za svoj račun, tipografski odštampao još hiljadu primeraka. Međutim, to se još nije moglo nazvati knjigom. Redaktor nije radio na tekstu, a slovoslagač je bio polupismen, pa je knjiga imala gomilu pravopisnih grešaka. Međutim, i tih hiljadu primeraka su tako brzo nestali iz moje kuće, iako sam ih većinom poklonio.

Posle pola godine, knjiga je izašla u izdanju Rostovskog pedagoškog univerziteta (tada je još bio institut) i to u ogromnom tiražu od pedeset hiljada primeraka. Ovoga puta, knjiga je imala sve potrebne atribute (redakturu, korekturu, ISBN, CIP, kataloški broj, napomenu, detalje o izdavačkoj kući itd.). Pridao sam tome veći značaj nego što bi trebalo. Izdavači su sa mnom napravili obračun u naturi. Knjige su tada zauzele ceo moj stan. Očekivao sam da će ljudi stajati u redu da kupe moju knjigu i da će se

odmah rasprodati, donoseći izdavaču veliku zaradu, a autoru popularnost i slavu.

Bio sam veoma iznenađen kada je knjiga teško pala na pleća mog izdavača, a mene gotovo iselila iz stana. Pratila me je svuda: u kući, na poslu, u mojoj fotelji, nepomično je stajala, neotvorena, na stolu većine mojih šefova, poznanika, drugova, suseda, kojima sam poklanjao knjigu često i po dva-tri puta, nikako ne uspevajući da se izbacim od nje. Svoje primerke sam razdelio kome god sam stigao. Čini mi se, da sam mnogima i dosadio svojim nuđenjem. Tako sam doživeo i teško razočaranje. Jer, *pametne, dobre i večne* istine su skupljale prašinu u mom stanu i u skladištu izdavača. Do mene su stizale glasine, tipa: „Kad bih samo hteo, napisao bih bolju knjigu. Šta se on njome hvali i toliko o njoj priča.“

Međutim, želja za pisanjem me nije napuštala, i već sledeće godine sam napisao knjige: *Psihološka dijeta, Neuroze, Algoritam sreće*. Samo, te moje radove niko nije hteo da objavi. Bio sam prinuđen da sam organizujem štampanje, što je bio veoma složen posao. Kada se skupila izvesna gomila knjiga, čiji obim je dostigao oko tri stotine stranica, primetio sam da su one mnogo lakše nalazile put da se odvoje od mene. Izdavačka kuća *Feniks* naručila mi je knjigu od šest stotina stranica, koja bi sadržala sve spomenute naslove. Bilo mi je hitno potrebno da napišem još tri stotine stranica, što sam i uradio. Te 1995. godine izašla je knjiga, pod naslovom *Ako hoćeš da budeš srećan*, u kojoj su *Psihološki aikido* i ostale knjige činile sastavni deo te literarne *građevine*, i nisam pomišljao da je ponovo izdajem.

Zatim je nastalo još desetak obimnih knjiga, koje su se brzo rasprodale po celom svetu.

Danas mi je veoma prijatno kad čujem da *Psihološki aikido* na tržištu antikvarne knjige, košta dva-tri puta skuplje od mojih obimnih knjiga. Žao mi je što nisam za sebe sačuvao izvesnu količinu primeraka.

Tako je rasla moja popularnost. Knjige su se uveliko prodavale u inostranstvu. Uskoro su počeli i mene da pozivaju. U inostranstvu sam se susretao sa ljudima kojima je ruski maternji

jezik, ali i sa onima koji nisu znali ruski, ali sam i njima poklanjao knjige. Međutim, za one koji nisu znali ruski jezik, te knjige su bile bezvredne. I zato sam odlučio da izdam makar jednu knjižicu na engleskom jeziku da bih mogao da je poklonim i strancima. Naravno, bila je to knjiga *Psihološki aikido*. Da bi izgledala bolje istovremeno sam objavio i tekst na ruskom jeziku. Bilo je to 2001. godine. Izdavač nije hteo da rizikuje da je objavi u tom obliku. Zato sam je objavio o svom trošku. Pokazalo se, sasvim neočekivano, da su knjigu kupovali sa zadovoljstvom. Osim toga, pojavili su se novi primeri korišćenja principa amortizacije. Tako sam došao na ideju da objavim drugo izdanje. Međutim, ta ideja je još uvek bila maglovita. I sumnjam da bi se realizovala da nije bilo jedne okolnosti.

Nekom prilikom sam radio na internetu. Otkucao sam frazu *psihološki aikido* i potražio sve što se može naći na tu temu. Pokazalo se da o psihološkom aikidu pišu 772 sajta, na osam hiljada stranica. Bilo mi je drago da čitam o sebi. Na mnogim sajtovima objavljena je i elektronska verzija knjige. Osećao sam se dobro zbog toga, iako mi niko nije tražio dozvolu za objavljivanje moje knjige. Da su to uradili iz ljubavi prema umetnosti, ja bih to pozdravio. Međutim, na nekoliko desetina sajtova oni su moju knjigu prodavali. To me je dvojako razbesnelo. S jedne strane, bio sam ljut što su prodavali moju knjigu bez dozvole. A sa druge, što su je prodavali izuzetno jeftino, za 0,1 dolar. Nemam ništa protiv dobročinstva, šta više uvek sam *za* dobra dela. Čovek može da radi ili besplatno ili za veliki novac. Kada radiš besplatno, ti tačno znaš koliko daješ za svoje bližnje. I zbog toga ti bude nekako milo oko srca. Naravno, nisam ovo predao sudu (izdavač nije insistirao na dobiti. Uostalom, *Psihološki aikido* ulazi u sastav knjiga koju je on objavio). Zato ću, drugo, prerađeno i prilično dopunjeno izdanje ove knjige sam objaviti, što sada i činim. Tako ću obezvređiti sve što je bez mog znanja objavljeno na internetu.

Za drugo izdanje ove knjige, koristio sam veliki broj suštinskih ideja i sjajnih primera iz prakse mog sina Borisa Mihajloviča

Litvaka i izveštaja mojih učenika, koji su uspešno praktikovali psihološki aikido da bi poboljšali kvalitet svog života.

Kao i u prvom izdanju, knjiga ima četiri poglavlja. Sva poglavlja su proširena i dopunjena kako primerima, tako i teorijskim pojašnjenjima. Na kraju knjige se nalazi dodatak, u koji sam umetnuo poglavlje *Amortizaciona pisma*. To poglavlje je bilo uključeno i u knjigu *Princip spermatozoida*, ali mislim da je ono ovde prikladnije. Osim toga, u dodatku se nalazi i kazivanje o genijima komunikacije.

Želeo bih da vam se knjiga dopadne, i u ovom izmenjenom obliku.

Predgovor prvom izdanju

Srećnici! Ne kupujte ovu knjigu. Vi ste i tako dobri aikido borci. Ne treba to da rade ni oni koji se odlikuju još jednim kvalitetom – drskošću. Ona je napisana za one koji boluju od neuroza i psihosomatskih bolesti (hipertenzija, čir na želucu, infarkt miokarda, gastritis, kolitis, dermatitis, bronhijalna astma i dr.) i koji stradaju od tih bolesti jer ne umeju da komuniciraju.

U knjizi su preporuke kako da obuzdate šefove sa preterano jakom voljom, kako da uspostavite kontakt sa decom, sa sverkvom, taštom, kako da pobedite u sudskom sporu, ne trošeći pritom svoju dobru energiju. Zato, mislim, da će ova knjiga biti korisna za delikatne i pametne ljude, koji stradaju zbog bezobrazluka iz svog okruženja, a koji se još nisu razboleli. U njoj će korisne savete pronaći i rukovodioci, menadžeri i oni koji žele to da postanu. Ova knjiga će pomoći da se izgode porodični odnosi, da se vaspitavaju deca, da se postigne uspeh u izabranoj profesiji. Nadam se da će je nabaviti i psihoterapeuti.

Metoda koja je ovde navedena nema analogija, iako sam koristio postavke transakcione analize, geštalt terapije, teorije ponašanja i kognitivne terapije, metode Dejla Karnegija i drugih. Međutim, rodonačelnikom ove metode može se smatrati dobri vojnik Švejtk. On nije odgovarao na uvrede drugih, već se slagao s njima. „Švejtk, vi ste idiot!“, govorili su mu. On se nije protivio, već se odmah slagao s tim: „Da, ja sam idiot!“ i tako je pobeđivao, kao u aikido borbi: bez kontakta sa protivnikom. Možda je trebalo ovaj vid borbe da nazovem *psihološki švejtkido*, kako je predložio jedan od mojih učenika?

Uvod

Na jednom od javnih predavanja posvećenih problemu komunikacije pitao sam svoje slušaoce: „Ko od vas voli vlast?” Nijedan od četristo pedeset ljudi nije odgovorio potvrdno. Kada sam zamolio da podignu ruke oni koji bi voleli da postanu hipnotizeri, pogodite, koliko ljudi je podiglo ruku. U pravu ste, skoro svi. Šta iz ovoga možemo da zaključimo.

1. Niko sebi ne priznaje da voli vlast.

2. Niko sebi ne priznaje da hoće da mu se neko bezuslovno potčinjava (vlast hipnotizera nad onim koga hipnotizuje čini se bezgraničnom).

Ja, lično, ne vidim ništa strašno u želji da se upravlja drugim ljudima, tim pre ako čovek obično ima dobre namere.

Međutim, želja za komandovanjem, svesna ili nesvesna, oslanja se na slične namere partnera u komunikaciji. Tada nastaje sukob, borba u kojoj nema pobednika. Dosada, nervoza, gnev, potiskivanje, glavobolja, bolovi u predelu srca itd., pojavljuju se kako kod onog ko želi da bude glavni, tako i kod onoga koji mora da se potčinjava. Javlja se nesаница, pri kojoj se preživljava konfliktna situacija i izvesno vreme se teško obavljaju svakodnevni poslovi. Kod nekih ljudi dolazi do povišenog arterijskog pritiska. Pojedini, da bi nekako suzbili razdraženost, počinju da upotrebljavaju alkohol ili drogu, iskaljujući bes na nekom iz svoje porodice ili na potčinjenima. Mnogi sebe muče grižom savesti. Daju reč da će biti uzdržani, pažljivi, ali... posle nekog vremena, sve počinje od početka. Ne, ne od početka. Svaki sledeći sukob događa se zbog sve manje značajnog razloga, sve prolazi još burnije, a posledice postaju sve teže i trajnije.

Niko ne želi da bude u konfliktu. Kada sukobi postanu češći, čovek bolno traži izlaz.

Neki počinju sebi da ograničavaju komunikaciju. Na početku izgleda kao da to pomaže. Međutim, to je privremen izlaz. Potreba za komunikacijom slična je potrebi za vodom. Kod čoveka,

koji se nađe u uslovima potpune usamljenosti za pet-šest dana počinje da se razvija psihoza, koje dovode do slušnih i vizuelnih halucinacija. U takvim stanjima čovek započinje neku komunikaciju, koja naravno, ne može biti produktivna, već ga vodi u smrt.

Naučno je dokazano da ljudi koji ostaju sami umiru pre vremena. Kod mnogih se razvija povučenošć i želja za izolacijom. U tom stanju čovek više ne bira, već njime upravljaju okolnosti. Međutim, sve češća potreba za komunikacijom uzima danak, jer čovek počinje da stupa u odnose sa bilo kim, samo da ne ostane sâm.

Drugi (to su u osnovi jaki ljudi, koji su obično na rukovodećim dužnostima) imaju potrebu da im se bezuslovno potčinjavaju kako u porodici, tako i na poslu. Oni tada prestaju da primećuju narastajuće nezadovoljstvo onih koji zavise od njih. Kada iscrpe sve mogućnosti za vršenje pritiska, oni ponekad bolno, a ponekad sa čuđenjem, primećuju da su ih svi napustili, smatrajući to izdajstvom.

Treći, ne trudeći se da izglađe svoje odnose, menjaju partnere, razvode se, daju otkaz na poslu, preseljavaju se u drugi deo grada, čak menjaju i državu. Međutim, od sebe i svoje nesposobnosti da komuniciraš ne možeš pobeći. Na novom mestu sve počinje da se ponavlja.

Četvrti ispunjavaju u potpunosti svoje radne obaveze, ali često biraju da rade bez kontakata s drugim ljudima. Međutim, i to je privremen izlaz.

Peti zamenjuju produktivnu komunikaciju alkoholom ili drogom i pronalaze ljude slične sebi. Međutim, to je samo zamena za komunikaciju. Svim postojećim problemima dodaje se ovoga puta još jedan, koji može dovesti do još strašnijeg problema nego što su svi prethodni.

Šesti upadaju u kriminalne grupe ili sekte.

Sedmi...

Dozvolite mi da završim nabranje svih načina na koje se može zameniti raskošna lepeza komunikacije među ljudima. A njih ima veoma mnogo. Objedinjuje ih to što svi na kraju dovode

do bolesti ili do asocijalnog načina ponašanja. U bolnici i zatvoru uvek postoji neka komunikacija, ali teško da ona bilo koga može da zadovolji.

Godinama sam se trudio da lekovima i hipnozom lečim neuroze, koje su se pojavljivale posle konflikata. Bolesnima je za kratko vreme postajalo lakše, ali prvi sledeći konflikt, koji je bio čak manje snage, dovodio je do još težeg stanja. I to je u potpunosti jasno. Uostalom, ni lekovi, hipnoza, niti bioenergetske metode i akupunktura nisu mogli da nauče nekoga kako da se ponaša u konfliktnoj situaciji. Tako sam uporedo sa preporukom za lekove, počeo da poučavam bolesnike kako da se pravilno ponašaju u konfliktnoj situaciji, kako da pobeđuju u sporu, kako da kontrolišu partnera a da on to ne primeti, kako da žive u skladu sami sa sobom, kako da započnu i održi produktivnu komunikaciju bez svađa i konflikata, da se znalački postave, a zatim i odbrane svoje interese.

Prva iskustva novog pristupa lečenju bolesnika dala su neverovatne rezultate.

Mladić od dvadeset pet godina u toku tri dana izlečio je tiko-ve od kojih je bolovao petnaest godina. Žena sa funkcionalnom paralizom donjih ekstremiteta počela je da hoda za nekoliko sati. Bolesnik, koga su poslali na lečenje sumnjajući na tumor na mozgu, izlečio se od bolova u glavi za dve nedelje.

Majci se vratio petnaestogodišnji sin, koji je napustio kuću zbog porodičnih sukoba. Muškarac, star četrdeset šest godina, uspeo je da izađe iz depresije, da sačuva osećanje ličnog dostojanstva i dvoje dece u toku brakorazvodne parnice, koju je podnela njegova žena želeći da se uda za drugoga. Kod mnogih su se odnosi doveli u red kako u porodici, tako i na poslu. Iščezla je potreba za komandovanjem.

Neobičan stil potčinjavanja partneru doneo je željeni rezultat. Ovaj spisak mogao bi da se nastavi.

Postepeno sam otkrivao da je komunikacija vid psihološke borbe, a vidovi te borbe podsećali su me na istočnjačke borilačke veštine, u osnovi kojih leži princip zaštite, povlačenja, odbrane.

Zato sam taj metod nazvao *psihološki aikido*. A zatim sam formulisao princip amortizacije.

U odnosu na fizičke borilačke veštine, u psihološkom aikidu, postoji jedna osobenost. Ovde nema pobjednika i poraženih. Osobenost psihološke borbe sastoji se u tome da ovde ili oba partnera gube ili oba dobijaju. Zato, boreći se za svoju pobjedu, ja istovremeno gradim pobjedu za svog partnera.

Dragi moj čitače! Hajde da razmotrimo komunikaciju koja se vodi između nas, dok vi čitate moju knjigu. Pa, ja već sada želim da vas *pobedim*. Želim da odložite sve svoje poslove i da pročitate knjigu do kraja, da počnete da koristite sve savete iz nje i da dostignete ciljeve koje niste uspevali da dostignete pre čitanja ove knjige. Ako vam ova knjiga ne bude koristila, moja *pobeda* neće značiti ni prebijenog groša. Vi ćete je gurnuti negde, što dublje i nikome je nećete preporučiti. Osim toga, počecete negativno da pričate o njoj. I kakva korist će biti od te *pobede* ako vam ova knjiga ne postane nezamenljivo štivo?

Savremena nauka ukazuje da se koreni neuroza nalaze u ranom detinjstvu, kada se formira nervni sistem za komunikaciju i neurotski karakter. To dovodi do toga da ličnost sve vreme živi u stanju izražene emocionalne napetosti, često neosnovane, i postaje ranjiva u teškim konfliktnim situacijama. Počinju neuroza, psihosomatske bolesti (bronhijalna astma, čir na želucu, hipertenzija, kolitis, dermatitis i dr.). U stanju stresa i emocionalne napetosti se smanjuje imunitet. Neurotičari češće obolevaju od infektivnih bolesti i kod njih se češće javljaju zloćudni tumori, a njima se češće događaju i nesrećni slučajevi. Zato izreka *sve bolesti nastaju na nervnoj bazi* danas ima naučnu potvrdu.

Međutim, zašto da čekamo da se čovek razboli, ili da mu se nešto dogodi, ili da on nekome donese nesreću? Nije li bolje da započnemo rad pre nego što se on razboli? Zato smo osnovali klub psihoprofilaktičkog i psihokorektivnog usmerenja koji smo nazvali KROSS (Klub za one koji su odlučili da ovladaju stresnim situacijama). Ovde smo pozivali ljude koji su imali psihološke

probleme u porodici ili na poslu. Umesto da im prepisujemo lekove, pomažemo im da regulišu svoju komunikaciju.

Na vežbama i u grupama za psihološki trening rade se poznate i uvode nove tehnike i pravila psihološke borbe.

Više od osamdeset pet odsto slušalaca ocenili su da su tokom savlađivanja vežbi psihološkog aikida u manjoj ili većoj meri uspeli da poprave odnose u porodici i na poslu. Neki su dobili i bolje radno mesto. Mnogi su pred sebe postavili više ciljeve.

Iako su se vežbe ranije ograničavale na pitanja konflikta i pravila za izlaz iz njih, sada su slušaoci interesovali problemi koji dovode do sukoba i načini prevaspitavanja s ciljem ispravljanja ličnog scenarija. U daljem radu moju pažnju je privukla pozicija socijalne psihologije. Ovladavanje veštinom govorničtva postalo je savremena potreba, kao i interesovanje za probleme seksualnih odnosa i polno vaspitanje.

Lekcije i treninzi nisu bili dovoljni. Slušaoci i učesnici u treningu tražili su da se još jednom vratimo na pređeno gradivo, da ga još jednom ponove i osveže pamćenje. Da bi ostvarili taj cilj, u početku smo koristili knjige koje su poznate našim čitaocima, i to knjige Dejla Karnegija, psihoterapeuta V. Levija, A. Dobroviča, E. Berna i drugih. U njima ima mnogo pravila i praktičnih saveta. One govore o tome ŠTA je potrebno raditi, ali nije bilo lako naći objašnjenje i KAKO treba raditi.

Ponekad slušaoci nisu mogli da koriste ove preporuke, jer im je bilo teško da za sebe izaberu onu koja bi bila korisna u određenoj situaciji.

Ja sam imao razrađen sopstveni pristup. Tako se rodila ideja da napišem priručnik za psihološku borbu.

Priručnik se zasniva na tehnici amortizacije, koju sam razradio oslanjajući se na zakone komunikacije.

Kasnije je objavljen čitav niz knjiga u kojima sam razvio i produbio ovu temu.

Glava 1

Opšti principi psihološke borbe, jednostavni za razumevanje i primenu

Pozivam vas da se upoznate sa principom amortizacije. Istočnjački mudraci su govorili: *Znati – znači umeti.*

Ako želite da saznate više o principu amortizacije, onda jedno čitanje ove knjige nije dovoljno. Neophodno je da ga sami primenite. Ponekad ne uspeva odmah. Ništa strašno! Posle konflikta, razmislite kako je trebalo da postupite. Možda je trebalo poslati pismo onome ko vas je povredio. Kako se piše to pismo, saznaćete u ovoj knjizi. Pratite konflikte drugih i potrudite se da razumete njihove mehanizme i pronadete puteve za izlaz iz njih. Bolje je učiti na greškama drugih. Dakle, krenimo. *Put ćeš savladati hodanjem.*

Objektivnost zakona psihologije

Želim ovo poglavlje da započnem jednom scenom iz tragedije Viljema Šekspira.

Ovaj razgovor se vodi između Hamleta i njegovog bivšeg kolege sa univerziteta Gildensterna, kome je naloženo da špijunira Hamleta kako bi saznao njegove namere.

„Hamlet: Hoćete li da svirate na ovoj fruli?

Gildenstern: Ne umem, kneže.

Hamlet: Ja vas molim.

Gildenstern: Verujte mi, ne umem.

Hamlet: Preklinjem vas.

Gildenstern: Ali ja ne umem ni da je držim, kneže.

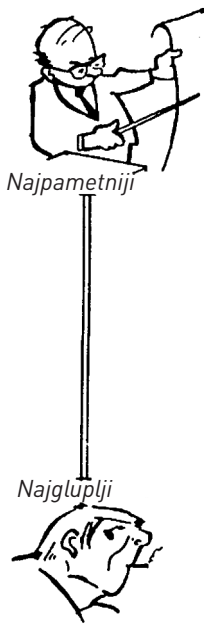
Hamlet: To je lako, kao lagati. Prstima i palcem hvatajte ove rupe, ustima duvajte u nju, i ona će dati od sebe najrečitiju muziku. Evo vidite, ovo su rupe.

Gildenstern: Ali ja ne umem da to dovedem u sklad, nemam dara za to.

Hamlet: Pa vidite kakvu tričavu stvar pravite vi od mene. Vi hoćete na meni da svirate, hoćete da saznate za moj ključ; hoćete da mi iz srca iščupate tajnu; hteli biste da učinite da odjeknem od najnižeg tona do vrha svoje skale. A evo ovog malog instrumenta u kome je divan glas i obilje tonova, pa ga vi ipak ne možete naterati da progovori! Do sto đavola, mislite li vi da se na meni može lakše svirati nego na jednoj fruli? Nazovite me kojim hoćete instrumentom; vi me možete pipati, ali ne možete svirati na meni.”

Dakle, da li je moguće naučiti svirati na čoveku, tačnije na njegovim nervima. Mislim ne samo da je moguće, već je i potrebno. Jer se ne može živeti bez komunikacije. Hteli to ili ne, mi sviramo jedan na drugome. Jer bilo koja komunikacija je sviranje na nervima našeg partnera. I ako to ne umemo da radimo, mi mučimo jedan drugoga, ili u najboljem slučaju izazivamo dosadu. I umesto očaravajućih divnih zvukova harmonične komunikacije, bliskosti i ljubavi, čuje se škripa umornih srdaca, i krckanje slomljenih sudbina.

Mi možemo da sviramo pijanino i da ne sviramo pijanino, mi možemo da sviramo gitaru i da je ne sviramo. I uopšte, mi možemo da ne sviramo bilo koji muzički instrument, ali ne možemo da ne sviramo na nervima jedni drugima, jer koliko god da ograničavamo komunikaciju, ipak ne možemo bez minimuma kontakata. Zato, hajde da naučimo da komuniciramo, hajde da naučimo da sviramo na nervima. Slažete li se? Onda, krenimo dalje!



Crtež 1

Dakle, počinjemo da učimo da sviramo na nervima.

Kada pada kiša, mi sedimo kod kuće ili uzimamo kišobran, ali se ne svađamo s nebom ili oblacima. Znamo da zakoni po kojima pada kiša ne zavise od nas, već se jednostavno trudimo da se, koliko možemo, prilagodimo tim zakonima.

Uvek nam se čini da nije bilo zle namere kod našeg partnera u komunikaciji, tada ne bi bilo ni sukoba. A o čemu misli naš partner? Takođe o tome. Mi se mentalno trudimo da izazovemo kod partnera ovaj ili onaj način ponašanja. Pobeđujemo ga, priterujemo uza zid i na vreme se smirujemo, jer nam se čini da smo stekli određeno iskustvo u tom konfliktu. A šta radi naš partner? To isto. I često ne slutimo da su zakoni komunikacije isto toliko objektivni kao i zakoni prirode i društva.

Kao primer može poslužiti sledeći psihološki eksperiment iz testa DEMBO.

Pred vama je vertikalna skala (crtež 1). Na njenom severnom polu su najpametniji ljudi, a na južnom su – najgluplji. Nađite svoje mesto na toj skali. Našli ste? Smestili ste sebe u sredinu? Ne, malo više! Pogodio sam? Možda mislite da ja umem da čitam tuđe misli?

Ne. Jednostavno poznajem zakone psihologije. Svaki čovek koji je pri zdravoj pameti i ima solidno znanje, smešta sebe upravo na to mesto. Na osnovu ovog testa možete svojim bliskima pokazati jedan trik. Napravite s njima eksperiment, a zatim im pokažite ranije pripremljen listić s rezultatima. Podudaranje je ponekad tačno u milimetar.

Kakav zaključak se može izvući iz ovog eksperimenta?

1. Komunicirajući sa svojim partnerom, moramo da zapamtimo da komuniciramo s čovekom koji o sebi ima dobro

mišljenje. To je neophodno naglašavati celim svojim bićem, sklopom rečenica u toku razgovora; takođe je važno voditi računa da ne bude uvredljivih gestova, snishodljivog izraza lica i tome slično. Najbolje je da u toku razgovora pažljivo gledate u oči svog sagovornika, kao što se to radi tokom borbe. Još je bolje da pritom malo podignete glavu i širom otvorite oči kako biste ostavili utisak da slušate čoveka sa oduševljenjem, koje je kod vas izazvala dubina njegovih misli. A ako ne osećate oduševljenje, onda zašto uopšte komunicirate s beznačajnim čovekom? Ako nemate ništa protiv njega, biće mu prijatna vaša zainteresovanost za njega i njegove probleme. Provežbajte veštinu da tako gledate u predmete. Pažljivo usmerite svoju pažnju na neki predmet, i to onoliko dugo koliko možete da izdržite. Kada vam pogled skrene na drugu stranu, ponovo ga vratite na isti predmet. Radite ovu vežbu svakog dana od 15 do 20 minuta. Posle nekog vremena primetićete kako se bolje koncentrišete. Mnogi su primetili da su im i predmeti i ljudi postali nekako drugačiji, nekako lepši, čak i izuzetno lepi. Takav način usmeravanja pažnje na određeni predmet možete postići kada opustite mišiće na licu.

2. Odgovor partnera je programiran u samom pitanju. I nije samo programiran. On je iznuđen. Probajte da se smestite na Severni pol. Ne uspeva? Tačno. Bliže Severnom polu sebe postavljaju obično idioti. A bliže Južnom? Takođe ne uspeva. Bliže Južnom polu smeštaju se obično ljudi u dubokoj depresiji, ili mudri ljudi poput Sokrata, koji je govorio: „Znam samo to da ništa ne znam!”

Ako liniju koju smo postavili posmatramo kao površinu okeana našeg života, u kome moramo da plivamo sa manjim ili većim uspehom, ispada da činimo ponekad pametne, a ponekad glupe poteze. Glup čovek uvek ističe svoju pamet. Poznaćeš glupaka po pametnom izrazu lica. Mudar čovek obično znatiželjno gleda na svet oko sebe. Njegov izraz lica je uvek pomalo glupav. Da parafraziram Viljema Šekspira: lice glupaka je mudrost za pametnog.