



Управление культуры, спорта и молодежной политики  
администрации г. Кемерово  
Муниципальное учреждение культуры  
«Детская централизованная библиотечная система»  
Центральная детская библиотека им. А.М. Береснева





Управление культуры, спорта и молодежной политики  
администрации г. Кемерово  
Муниципальное учреждение культуры  
«Детская централизованная библиотечная система»  
Центральная детская библиотека им. А.М. Берсенева  
Центр правовой и психологической помощи детям

# Психологическое «Айкидо»

методика психологической защиты

*Составитель:*

Тетенев Сергей Александрович,  
психолог публичного центра правовой и психологической помощи детям

*Компьютерная верстка:*

Аникина Н.И., заведующая издательским отделом, Центральной детской библиотеки им. А. М. Береснева.

### **От составителя**

Рано или поздно каждый человек сталкивается с необходимостью отстаивать свое человеческое достоинство. Рано или поздно всегда находится человек, который пытается нас оскорбить. Как же вести себя с таким человеком? Как поставить распоясавшегося нахала на место и, главное, сохранить душевное равновесие в разворачивающемся конфликте?

В данной брошюре раскрывается сущность техники Психологического «Айкидо», техники, позволяющей выходить победителем из споров и конфликтов.

Техника Психологического «Айкидо» очень проста и доступна каждому, кто желает ее освоить. Если ваша цель – выходить из конфликта непобежденным и в благополучном расположении духа, Психологическое «Айкидо» - техника для вас.

Данная брошюра, знакомящая с техникой Психологического «Айкидо», предназначена для широкого круга читателей.

## Психологическое Айкидо

Пожалуй, ни с одним явлением мы не сталкиваемся так часто, как со спорами. Но спор спору – рознь! Психологи выделяют «истинные (или интеллектуальные) споры» и «споры подавления».

Истинные споры, как явствует из названия, направлены на установление истины. Это споры типа: «есть ли жизнь на Марсе», «стоит ли брать банковский кредит», или «кто сильнее – Турчинский или лошадь». Такие споры представляют собой соревнование аргументов: побеждает тот, чьи аргументы сильнее. И даже если к единому мнению спорщики не пришли, они, хотя бы, сделали попытку установления истины.

Совсем другое дело – споры подавления. Цель такого спора состоит не в поиске истины, а в том, чтобы доказать оппоненту свое превосходство, подавить его и унижить. Причина подобных споров всегда одна – страх, неуверенность в себе, комплекс неполноценности. Избавиться от чувства собственной ущербности можно двумя способами: либо долго и тяжело работать над собой, достигать, преодолевать, добиваться; либо просто и без затей унижить всех окружающих, чтобы на их фоне выглядеть не совсем «пропащим». И затевается спор. В этом споре не принимаются разумные аргументы, в этом споре бессильна логика, «атакующий» не признает даже очевидных фактов. Его цель – унижить во что бы то ни стало. Рассмотрим пример такого спора.

**Атакующий:**

- Ну, ты и *дурак*!

**Защищающийся:**

- Сам *дурак*!

**Атакующий:**

- Ах, ты еще и *хамись*!

**Защищающийся:**

- Да, ты сам *хам*!

**Атакующий:**

- Я для тебя столько сделал, а ты меня *хамом* обозвал!? Ну, не *свинья* ты после этого!?

**Защищающийся:**

- Ах, ты ...

Такого рода спор практически бесконечен: выдвигается аргумент (*дурак*), причем, агрессора совершенно не волнует, истинность этого аргумента; следует попытка оправдаться, или привести контраргумент (*сам дурак*); затем следует новый, еще более «сильный» аргумент, и т.д. И чем же заканчивается спор? Можно ли при помощи убедительных аргументов доказать, что вы не *дурак*? Никогда! Просто потому, что агрессор не пытается это ВЫЯСНИТЬ, дураком вас он уже НАЗНАЧИЛ.

Что же происходит дальше? А дальше, если не дошло до драки, вы признаете свое бессилие в этом бессмысленном споре и прекратите сопротивляться. Агрессор выдаст еще пару обвинительных аргументов и затихнет – он добился своего, облил вас грязью, и теперь рядом с вами сойдет за чистенького. Но ваше молчание может и наоборот, раззадорить агрессора. Ваша покорность развязывает агрессору руки, позволяя ему любое хамство. Так что, отмолчаться в споре – тоже не лучшая тактика. И где же выход? Получается, что агрессор заведомо сильнее, а вы заведомо

проигрываете? Совсем не обязательно! Достаточно освоить некоторые приемы Психологического «Айкидо». Давайте разбираться, что это такое.

Айкидо – японская система единоборств. Не вдаваясь в тонкости, общий принцип айкидо (и некоторых других единоборств) состоит в том, чтобы поддаться противнику, позволить ему двигаться как угодно, а самому в это время присоединиться к его движению, усиливая его, что приведет к потере противником равновесия. Например, противник толкает вас рукой. Если попытаться сопротивляться, это может ни к чему не привести (если противник заведомо сильнее и тяжелее вас), вас просто собьют с ног. А если поддаться? Да еще и «помочь» противнику в его атаке на вас? Он толкает, и вы покорно отступаете на шаг, даже не пытаетесь сопротивляться. Напротив! Вы еще и тянете за собой его руку, и без того вытянутую, чтобы толкнуть вас. И противник теряет равновесие, и валится прямо вам под ноги. Пусть, он сильнее, но победили все равно вы!

Именно этот принцип психологи и предлагают использовать для защиты от споров подавления – согласиться с агрессором, помочь ему унижать вас! Как же это работает?

**Атакующий:**

- Ну, ты и *дурак*!

**Защищающийся:**

- Да, я такой! Давно ты это заметил?

**Атакующий:**

- Э-э-э... (Продолжать талдычить о том, что вы *дурак*, просто неудобно – чего попугайничать, ведь вы и так с этим согласились. Может, назвать вас *хамом*? Но вы не хамите! Еще одна попытка...)

**Атакующий:**

- А еще ты *свинья*!

**Защищающийся:**

- Точно! Даже удивительно, как нормальные люди со мной общаются!

**Атакующий:**

- Э-э-э... (Так... Плохо дело! Разговор придется свернуть – нормальный человек со *свиньей* не общается. И, главное, прицепиться больше не к чему!)

Спор сведен вничью! Агрессор заготовил полторы тысячи обвинений, оскорблений и насмешек на все случаи жизни – с их помощью он обязательно должен был загнать вас в угол. А вы с первым же аргументом сразу и согласились. А где удовольствие от процесса?! Продолжать поток унижений – значит попугайничать, это очень глупо выглядит... При этом вы прекрасно знаете, что вы не дурак (кстати, агрессор тоже об этом знает!), то есть, обидчик не смог обидеть! Кроме того, раз вы согласились с обвинением, значит, вы уверены в дальнейших диалогах, значит – у вас есть некий резерв, некий «козырь в рукаве», вы не боитесь агрессора. Он, как обвинитель, выложил свои козыри, а ваши ему неизвестны. Вывод: с вами лучше не связываться. Еще один пример.

Мужчина на автобусной остановке пропустил в автобус нескольких женщин и, наконец, влез сам. Автобус трогается, а мужчина, прижатый к двери другими пассажирами, пытается вынуть из бумажника деньги и расплатиться за проезд. При этом его возня мешает стоящей впереди женщине.

**Женщина:**

- Долго вы будете толкаться?!

**Мужчина:**

- Долго...

**Женщина:**

- Мне же не удобно!! Я долго не выдержу!

**Мужчина:**

- Не выдержите...

**Женщина:**

- Ничего смешного нет!

**Мужчина:**

- Да, действительно, ничего смешного нет...

Весь автобус хохочет. Женщина за всю поездку больше не сказала ни слова.

Если бы мужчина попытался оправдываться: «Извините, пожалуйста, но очень тесно...», то получил бы хамский ответ: «Деньги надо заранее готовить, а не нравится – езжай на такси!». Если бы попытался хамить: «Не барыня – потерпишь! А не нравится – езжай на такси!», то нарвался бы на еще более хамский ответ и неизбежную ссору. Он принял очень мудрое решение – погасил спор.

Прием, который он для этого использовал, называется «амортизация». Суть его в том, чтобы немедленно согласиться с обидчиком. Но полное, «безапелляционное» соглашение с агрессором применяется, все же, нечасто. Чаще применяется «местное» соглашение, т.е. соглашение «на один пример», только на этот случай. Такое соглашение ограждает вас от общих негативных выводов. Например:

<i>Безапелляционное соглашение</i>	<i>Местное соглашение</i>
<p>- <b>Вы в отчете наделали ошибок! Вы что, считать не умеете?!</b></p> <p>- Да, вы правы, <i>не умею</i>.</p> <p>- <b>Вы бездельник!</b></p> <p>- Да, <i>бездельник...</i></p> <p>- <b>Ну, чего проще – отчет написать! Нельзя же быть таким тупым!</b></p> <p>- Вы правы. <i>Я тупица</i>.</p>	<p>- <b>Вы в отчете наделали ошибок! Вы что, считать не умеете?!</b></p> <p>- Да, <i>в этом отчете</i> я обсчитался.</p> <p>- <b>Вы бездельник!</b></p> <p>- Да, <i>в этот раз</i> я действительно поленился.</p> <p>- <b>Ну, чего проще – отчет написать! Нельзя же быть таким тупым!</b></p> <p>- Да, <i>что касается отчетов</i> – тут я действительно туповат.</p>

Если вы заметили, диалоги с местными соглашениями выглядят несколько незавершенными. И это действительно так. Эта незавершенность дает свободу маневра, позволяя обвинить самого агрессора. Однако, необходимо помнить, что контробвинения должны строиться не по принципу «сам такой», а указывать на конкретные недостатки и слабые места агрессора.

<p>- <b>Вы в отчете наделали ошибок! Вы что, считать не умеете?!</b></p> <p>- Да, <i>в этом отчете</i> я обсчитался. Да, и как тут было не обсчитаться, если <i>калькулятор барахлит</i>. Я у вас давно новый прошу.</p> <p>- <b>Вы бездельник!</b></p> <p>- Да, <i>в этот раз</i> я действительно поленился. Надо было все-таки <i>вытребовать</i> у вас новый калькулятор.</p> <p>- <b>Ну, чего проще – отчет написать! Нельзя же быть таким тупым!</b></p> <p>- Да, <i>что касается отчетов</i> – тут я действительно туповат. Но, <i>вы сами обещали</i> организовать курсы...</p>
--

Для самозащиты в споре подавления можно использовать прием «усиления» или «суперамортизации». Агрессор приводит негативный аргумент, а вы не просто с ним соглашаетесь, но еще и усиливаете этот аргумент своими дополнениями.

**Атакующий:**

- А самому цену посмотреть, у вас глаз нет?!

**Защищающийся:**

- Действительно, *глаз нет*. И еще *с головой плохо*.

**Атакующий:**

- Дурак какой-то!

**Защищающийся:**

- Вы правы, *дурак!* У меня и *справка есть*. Вы такой чуткий продавец, обычно моих недостатков не замечают! Вы ведь подскажите *убогому*, сколько это стоит?

**Атакующий:**

- Вы здесь не хамите!

**Защищающийся:**

- Да, я знаю, что я *хам*. Но что возьмешь с *ненормального!* Вы же знаете, что с *психами* лучше не спорить. Так сколько это стоит?

Еще один прием из арсенала психологического айкидо – «синоним со знаком плюс». Для иллюстрации этого приема вспомним мультипликационного домовенка Кузю и его знаменитую фразу: «Я не жадный, я – *домовитый!*». В этой фразе раскрывается вся суть данного приема – на любое обвинение в ваш адрес нужно привести синоним со знаком «плюс». Например:

<i>Минусы</i>	<i>Плюсы</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- У тебя на рабочем столе свинарник!</li> <li>- Ты очень медленно соображаешь!</li> <li>- Ведешь себя как клоун!</li> <li>- Почему ты все время врешь?!</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Творческий беспорядок...</li> <li>- Да, я работаю вдумчиво, без суеты.</li> <li>- Я умею радоваться жизни.</li> <li>- Да, иногда я скрываю правду, не хочу вас волновать.</li> </ul>

Иногда (и даже довольно часто!) обвинения не носят явного характера, их значение скрыто, но подразумевается.

<i>Аргумент</i>	<i>Скрытое значение</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- И не надоело тебе на этой должности?</li> <li>- Я знаю одного парикмахера – настоящий профессионал!</li> <li>- В вашем районе, наверное, ни одного фитнес – зала?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ты не можешь найти достойной работы, ты неудачник.</li> <li>- У тебя плохая прическа, твой парикмахер – дилетант.</li> <li>- Ты в плохой физической форме, ты не следишь за собой.</li> </ul>

Подобным скрытым обвинениям противостоять сложнее. Простое соглашение с ними, а равно и отрицание, ни к чему не приведут. Например:

<i>Соглашение</i>	<i>Отрицание</i>
<p>- <b>И не надоело тебе на этой должности?</b>  - Да, надоело.  <b>(Надоело, а другой работы найти не можешь? Ты неудачник!)</b></p>	<p>- <b>И не надоело тебе на этой должности?</b>  - Нет, не надоело.  <b>(Это все, на что ты способен! Ты неудачник!)</b></p>
<p>- <b>В вашем районе, наверное, ни одного фитнес – зала?</b>  - Да, нет ни одного.  <b>(Отличная отговорка, чтобы так себя запустить!)</b></p>	<p>- <b>В вашем районе, наверное, ни одного фитнес – зала?</b>  - Нет, фитнес – зал есть.  <b>(Даже и фитнес – зал есть, а ты так себя запустил(а)!)</b></p>

В таких случаях необходимо определить, в чем именно заключен скрытый смысл высказывания и дать ответ не на само обвинение, а на его скрытый смысл. Тем самым вы даете понять, что разгадали хитрость и на провокации не поддаетесь.

<i>Аргумент</i>	<i>Ответ на скрытое значение</i>
<p>- <b>И не надоело тебе на этой должности?</b>   - <b>Я знаю одного парикмахера – настоящий профессионал!</b>   - <b>В вашем районе, наверное, ни одного фитнес – зала?</b></p>	<p>- Да, мне предлагали должность повыше, но там и ответственность больше. А мне лень!  - Мой парикмахер в этот раз действительно прическу испортил. Зато и денег не взял!  - Да, за фигурой следить совершенно времени нет.</p>

Как видите, приемы психологического айкидо не представляют собой чего-то запредельно сложного. Любой человек при желании может их освоить. Необходимо, однако, понимать, что прочесть о технике психологического айкидо – это только пол дела. Каждый прием должен быть обязательно опробован на практике, доведен до автоматизма. Есть несколько общих правил для освоения техник психологического айкидо:

1. Занимайтесь систематически. Для этого не требуется специально выделять время. Вы тренируетесь всякий раз, когда назревает конфликт в общении.
2. Не бойтесь неудач. Учитесь на своих ошибках!
3. Ведите дневник, куда записывайте краткое содержание каждого спора, аргументы обидчика и ваши контраргументы. Это поможет найти наиболее беспримечательные ходы, наиболее точные фразы.
4. Не стремитесь сразу захватить инициативу в споре. Сначала научитесь обороне.
5. «Брань на воротах не виснет». Не бойтесь выглядеть глупо в глазах окружающих, соглашаясь с обвинениями в ваш адрес. Глупо будет выглядеть тот, кто пытался, но не сумел вас оскорбить.
6. Не торжествуйте свою победу, не топчите поверженного противника. Истинная сила не нуждается в унижении других.



## Советуем почитать

- **Ефремов, Н.** Психологическое Айкидо для детей и их родителей [Текст] / Н. Ефремов. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 320 с.
- **Зарубин, М. М.** Практические советы психолога [Текст] / М. М. Зарубин. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 224 с.
- **Карнеги, Д.** Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей [Текст] / Д. Карнеги. – Рига, 1990. – 190 с.
- **Литвак, М. Е.** Психологическое Айкидо [Электронный ресурс] / М. Е. Литвак // Михаил Литвак – официальный сайт. - Режим доступа: [http://litvak.ru/knigi/psihologicheskoe\\_ajkido](http://litvak.ru/knigi/psihologicheskoe_ajkido)

## Оглавление

От составителя.....	2
Психологическое Айкидо.....	3
Советуем почитать.....	8

Справочно-информационное издание

**«Книжки для малышки »**

*Беседы для родителей*

Формат А5 148x210 Бумага Canon

Тираж 10 экз.

Адрес: 650023 г. Кемерово б-р Строителей, 7,  
Центральная детская библиотека им. А.М. Берсенева

Тел.:357415, 353272

Е-mail: [biblioteka@kemcity.ru](mailto:biblioteka@kemcity.ru)

[www.childlib.info](http://www.childlib.info)



**ПУБЛИЧНЫЙ ЦЕНТР  
ПРАВОВОЙ И ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ  
ПОМОЩИ ДЕТЯМ**

**Наш адрес:**

*Центральная детская библиотека  
им. А. М. Береснева  
Бульвар Строителей, 7  
г. Кемерово, 650023*

**часы работы:**

*с 10<sup>00</sup> до 19<sup>00</sup>*

*воскресенье*

*с 10<sup>00</sup> до 18<sup>00</sup>*

*выходной - суббота*

**телефон**

**51-90-77**