

МАСТЕР – КЛАСС «ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ АЙКИДО: ПОБЕЖДАТЬ БЕЗ БОЯ»



Подготовила педагог-психолог Барабанова С.Е.

Михаил Литвак, известный психотерапевт, изобрёл собственное учение, которое помогает решать конфликты в свою пользу при минимуме затрат. Он применил принципы боевого искусства в общении, что отразилось на названии — психологическое айкидо



Один из главных принципов этого боевого искусства: вы можете выиграть бой, не атакая, но создавая защиту так, что собеседник будет сам спотыкаться о свои ошибки и потерпит поражение.

А в физике есть принцип амортизации. Если нас толкнули с высоты, то нам навязали падение, и мы сами того не желая, по инерции продолжаем движение в заданном направлении. Литвак предлагает использовать эти оба принципа в ежедневном общении, чтобы не только избежать конфликта, но и обратить его в свою сторону.

Амортизация — это согласие со всеми утверждениями противника.

Различают три вида амортизации: непосредственную, отставленную и профилактическую



Основные принципы амортизации:

- ▶ Спокойно принимай комплименты.
- ▶ Если предложение тебя устраивает, соглашайся с первого раза.
- ▶ Не предлагай своих услуг. Помогай, когда сделал свои дела.
- ▶ Предлагай сотрудничество только один раз.
- ▶ Не жди, когда тебя начнут критиковать, критикуй себя сам.



Профилактическая амортизация.

Суть профилактической амортизации заключается в том, что при обращении к партнеру с какой-либо просьбой ты тут же подчеркиваешь, что у тебя не будет к нему претензий в случае отказа и что ты готов согласиться с любой негативной характеристикой в свой адрес. А еще лучше самого себя охарактеризовать так, как обычно это делает твой партнер.

Ее можно использовать в производственных и семейных отношениях, в тех случаях, когда конфликт идет по одному и тому же стереотипу, когда угрозы и упреки приобретают одну и ту же форму и повеленье партнера заранее известно.



Спасибо за внимание!

