

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ **АЙКИДО**

*Практика
решения
конфликтных
ситуаций*



*Терри Добсон
Виктор Миллер*



Терри Добсон • Виктор Миллер

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ
АЙКИДО

*Практика решения
конфликтных ситуаций*

УДК 159.9
ББК 88.4
Д57

Перевод с английского В. Пузанова

Добсон Терри, Миллер Виктор

Д57 Психологическое айкидо в повседневной жизни: Практика решения конфликтных ситуаций / Перев. с англ. — М.: ООО Издательский дом «София», 2011. — 256 с.

ISBN 978-5-399-00309-2

Что доставляет нам наибольшую боль? Это конфликты. Как не попасться в постоянные ловушки конфликтов? Как в экстремальных ситуациях конфликта сохранить равновесие, дружбу, работу, любовь, саму жизнь?

Вы знаете, что такое Айкидо? Это, наверное, единственное боевое искусство, важнейшим принципом которого является сохранение не только собственного благополучия, но и благополучия «противника». Используя систему «Айки-тактики», вы сможете выйти из конфликта с положительными эмоциями, как сильное человеческое существо — радостное, способное давать и принимать любовь.

УДК 159.9
ББК 88.4

Copyright © 1978, 1983 by Terry Dobson and Victor Miller
All rights reserved.

Печатается с разрешения North Atlantic Books

ISBN 978-5-399-00309-2

© «София», 2011
© ООО Издательство «София», 2011

Содержание

Предисловие	
ко второму американскому изданию	7
Вступление	9
Часть 1. Начало Айки-тактики	15
1. Проигравший плачет	16
2. Конфликт	30
3. Конфликт — это больше, чем проблема драться или убежать?	41
4. Ваши средства разрешения конфликта	48
5. Центрирование	89
6. Айки	98
7. Айки и круговая атака	121
8. Один день из жизни	135
Часть 2. Представление Айки-тактики	157
9. Геометрия: форма конфликта	158
10. Множественная атака	186
11. Но не сложно ли измениться?	204
12. Теперь попробуйте сами	215
13. Самый злобный агрессор из всех	236
14. Дух Айки-тактики и Айки-тактика духа	245
Напоминания Айки-тактики	252
Об авторах	255

Предисловие ко второму американскому изданию

В 1977 году, когда эта книга была написана, в Соединенных Штатах в моде были сила и мышцы. Книги с такими названиями, как «Запугивай и победишь» или «Как стать Номером Первым», возглавляли списки бестселлеров, а девиз продавцов компании *IBM* звучал так: «Сложно быть скромным, когда ты знаешь, что ты лучший!» Искусство Айкидо было совершенно не известно за пределами Японии, а идея о том, что заповеди боевого искусства могли озарить чье-либо поведение в повседневных делах, была слишком радикальной для того, чтобы издатели могли относиться к ней хоть сколько-нибудь серьезно. Добавьте к этому концепцию Айкидо об **ответственности за защиту своего противника**, и вам покажется абсолютным чудом то, что в свое время эта книга была опубликована.

Причем у издателя был ряд своих собственных «соображений». Например, если мы собирались поддерживать столь передовые идеи, что *целью всех конфликтов является восстановление гармонии, а наилучшая из «побед» — та, в которой выигрывают все*, то мы в любом случае должны были делать это системно. В те дни «системы» были большим делом, а Айкидо — нет. Нам сказали прийти, когда у нас будет система. Это требование доставило мне массу хлопот.

Морис Уэсиба создал несравненную модель разрешения конфликтов. А кто я был такой, чтобы лишь для того, чтобы кому-то угодить, пытаться впихнуть в «систему» те принципы, к открытию которых он приложил столько энергии? Но затем я вспомнил, как много раз

О-Сэнсэй подталкивал меня к мысли написать об Айкидо. «Ты должен объяснить людям своей страны то, чему ты научился, находясь рядом со мной, — часто говорил он. — Ты должен изо всех сил стараться распространять ненасилие». И вот, руководствуясь этим наставлением как девизом, мы вместе с Виктором Миллером сели и разработали «Систему Айки-тактики». Издателю понравилась «Айки-тактика» — слово было крепким и звучало далеко не бессмысленно, как раз то, что нужно, чтобы компенсировать идилический лепет насчет «гармонии» и «слияния».

Сейчас, шестнадцать лет спустя, никто не знает об «Айки-тактике», а Айкидо всем очень хорошо знакомо. Безусловно, так и должно быть. И все же дух книги остается верным, а ее предпосылки здоровыми, и я чувствую, что она должна быть переиздана. Мы просим читателя извинить нас за несвоевременное звучание книги — попытку быть своевременными — и проникнуть в суть слов. По откликам о первом издании я увидел, что эти слова изменили к лучшему жизнь многих людей, — возможно, они смогут изменить и вашу.

*Терри Добсон
Вермонт, 1992 год*

Вступление

Было бы относительно легко написать книгу о гармонии, воспевая хвалу сотрудничеству и разглагольствуя о чудесах пацифизма. Мы все могли бы утешить друг друга и быть благодарными за то, что конфликты навсегда изгнаны из нашей жизни. Никаких больше пререканий с детьми по поводу укладывания в постель, никакой злости к тому, кто втиснулся перед тобой в очередь, никаких больше споров с друзьями о том, кто что кому сделал и почему. Вмиг мы бы превратили наше существование в идиллическую забаву на жемчужном побережье, в окружении любящих друзей, которые не хотят ничего другого, как только разделить с нами нашу умиротворенность и спокойствие. (Если бы мы были туристическими агентами и знали место, где эта фантастическая картинка превращается в реальность, нам бы не пришлось писать эту книгу.)

Но наша жизнь не такая. У любого из нас, независимо от социального положения, финансовой обеспеченности или таланта. Каждый день преподносит нам болезненные конфликты, а иногда бывают дни, когда мы сами становимся архитекторами конфликтов других людей. Мы браним наших детей, когда они отказываются есть, мы ругаемся с водителем, который не уступает нам дорогу, наши начальники кричат на нас потому, что их взбесил кто-то другой, мы рассказываем своим женам и мужьям о том, что они сделали не так, полицейский утверждает, что свет был красный, а не желтый, а перед тем, как лечь в кровать, мы сражаемся с самими собой из-за курения, из-за выпивки, из-за того, что мы такие тупые, или из-за того, что мы такие ленивые...

Иногда мы с полным правом можем сказать, что это уж слишком или, как у Мэттью Арнольда в «Дуврском побережье»:

*И здесь мы, как на мгlistом поле битвы
Смятённые смещением тревог сраженья и полета,
Где невежественные армии столкнулись в ночи...*

Мы жаждем этой неуловимой гармонии, этого мирного побережья. Будучи не в состоянии найти его, мы начинаем думать, что с нами что-то не так, и удаляемся к нашим психоаналитическим кушеткам, универсамам или моментальным панацеям. Мы выпиваем немного больше, чем надо, чтобы притупить боль конфликта. Или, если боль становится невыносимой, мы приканчиваем всю бутылку.

Вся эта напряженность в отношении конфликтов, в сущности, не наша вина, потому что никто никогда не говорил нам о трех очень важных вещах:

- первое: конфликт не плох и не хорош, он просто существует;
- второе: конфликт абсолютно необходим практически для всех жизненных процессов;
- третье: людям необходимо эффективно тренироваться и адекватно реагировать на конфликтную ситуацию.

Слишком долгое время у нас было лишь одно представление о конфликте: он плох и требует выявить победителя и побежденного. Сейчас вряд ли кто-то будет настолько глупым, чтобы предлагать людям научиться тому, как ввязываться во что-то плохое, однако мы учимся сами и учим своих детей — в случае если у нас есть на то достаточно веские причины — наносить джеб слева, апперкот или каратэистский удар ребром ладони. И даже в этом случае мы испытываем смутное чувство вины и беспокойство по поводу того, что определенным образом провоцируем конфликт.

То, что нам нужно, — это новое определение конфликта, новый способ видения, новый способ его переживания и новый способ реакции на него.

Айки-тактика предлагает нам две вещи: лучший способ видения наших повседневных сражений и более эффективный способ их улаживания. Двигаясь в этом направлении, мы попытаемся дать новое определение выигрыша и проигрыша, уходя от традиционного «покерного» менталитета в сторону такой структуры, которая максимально увеличит потенциал всех. В *Айки-тактике* нет проигравших.

Путь, который ведет нас к этому уникальному взгляду на вещи, сам по себе уникален. *Айки-тактика* — это результат брачного союза между боевым искусством и театром (в данном случае — одного очень специфического боевого искусства, Айкидо, и одного малоизвестного аспекта театра — репетиционного и тренировочного процесса). Сошлись они в лице Терри Добсона, преподавателя Айкидо, и Виктора Миллера, преподавателя театральных игр. В результате *Айки-тактика* использует физические броски и телодвижения Айкидо в качестве метафор, подразумевающих способ, с помощью которого можно справиться с социальными и психологическими атаками любых форм.

Айкидо, в его наиболее формальном проявлении, было открытием Морихэя Уэсибы, японца, который в очень раннем детстве пустился в путь, задавшись целью стать самым сильным мастером боевых искусств. Его мотивация была достаточно проста. Он стал свидетелем того, как его отца жестоко оскорбляла банда головорезов, и решил, что никогда больше не будет беспомощным. Он рассуждал, что мог бы прийти на помощь отцу, если бы только умел драться.

В относительно короткий срок Уэсиба опередил своих учителей в нескольких видах боевых искусств. Будучи признанным лучшим представителем воинского пути, он должен был бы осесть, начать обучать самому, состариться и изрекать мудрые сентенции. По счастью, Уэсиба не мог успокоиться. С возрастом он начал осознавать, что силы и удаля покидают его. Он увидел, что все его тренировки,

все его знания были основаны на принципах физической силы. Он мог бить сильнее, двигаться быстрее и уклоняться от ударов лучше, чем его оппоненты. Но как долго это будет продолжаться? Подобно стареющему стрелку из американских вестернов, Уэсиба был готовой мишенью для каждого более молодого, более быстрого и более сильного бойца.

Мистические озарения не обязательно приходят на горных вершинах. Озарение Уэсибы произошло в тот момент, когда он опрокидывал на себя ведро холодной воды после длинного, утомительного путешествия в жаркий день. «Это было так, как будто я смог ясно все увидеть», — сказал он. Он осознал, что ему, как и всем нам, заморочили голову, подсунув готовый номенклатурный список, в котором было сказано, что большое лучше, чем маленькое, сильное лучше, чем слабое, а быстрое лучше, чем медленное.

С самого начала нас учили тому, что сила имеет физический характер.

Это не так.

Сила имеет большее отношение к намерению, чем к размеру бицепсов. Она имеет большее отношение к вашему духу и к потоку вашей энергии, чем к количеству отжиманий, которое вы можете выполнить. Айкидо явилось чистым продуктом видения и понимания Уэсибой того, что на самом деле происходит в природе. В сотнях *додзё** по всему миру айкидоки ежедневно доказывают то, что объединенное намерение может поглотить и перенаправить самую устрашающую грубую силу. Возможно, это сложно принять, но ведь это факт, что одна-единственная тростинка может проткнуть насквозь твердый дуб, если ее выпустить со скоростью тайфуна. Вам необходимо только задуматься над этим образом, чтобы понять силу объединенного намерения.

«Айкидо» в вольном переводе означает гармонию тела и духа — как раз обратное тому, что большинство из

* Зал для занятий Айкидо.

нас переживает, сталкиваясь с конфликтом. Это требует от участника быть «отцентрованным», расслабленным и находиться в постоянной готовности. Более того, Айкидо изначально является формой самозащиты; оно не учит тому, как первым срываться с места и ломать ближайшую руку. Точно так же и *Айки-тактика* не будет учить вас тому, как *начинать* конфликт. Уравновешенный человек редко чувствует необходимость причинять кому-либо неприятности.

В конечном счете мы должны постоянно учитывать, что Айкидо (и, соответственно, *Айки-тактика*) — это не серия приемов для предотвращения несчастья. *Айки-тактика* может с этого начинаться, но очень скоро вы обнаружите, что чем больше вы практикуете техники и принципы, приведенные в этой книге, тем глубже они в вас укореняются. И так до тех пор, пока они просто не станут частью нового взгляда на конфликт в межличностных отношениях и частью абсолютно нового взгляда на жизнь.

Итак, где же элемент театра сливается с боевым искусством? На протяжении многих лет театральные игры были средством, используемым преподавателями, актерами и режиссерами для исследования динамики человеческих взаимоотношений на сцене. В наших рабочих группах и на тренировочных семинарах по *Айки-тактике* мы заимствовали эти упражнения, с тем чтобы открыть альтернативные методы улаживания межличностных конфликтов. Короче говоря, мы имитировали конфликтные ситуации с нашими клиентами, чтобы они могли отработать новые поведенческие модели в наименее рискованной обстановке. Некоторые из этих игр и упражнений включены в эту книгу, чтобы предоставить вам ту же возможность.

Мы надеемся на то, что из этого чтения и из практики *Айки-тактики* вы вынесете новое значение силы, — силы, которая приходит из понимания того, что:

- вы в состоянии справиться с конфликтом позитивным, гуманным и тщательно продуманным способом;
- вам никогда не придется ни с кем драться до тех пор, пока вы сами не выберете этого;

- в большинстве ситуаций вы и ваш оппонент можете остаться друзьями;
- вам нет нужды выигрывать в тех ситуациях, в которых даже победитель на самом деле тот же проигравший.

Итак, как это ни парадоксально, но мы *пишем* книгу о гармонии. Наша цель состоит в том, чтобы помочь вам достичь равновесия и гармонии посредством разрешения конфликта. Помните, тем не менее, что гармония неразрывно связана с конфликтом, из которого она возникает. Вам, возможно, так никогда и не удастся найти тот тихий берег (кстати, песок, на котором вы лежите, — это результат конфликта, возникающего между скалой и водой), но вам не надо бояться встречаться лицом к лицу со своими конфликтами. Взросление, как сказал один мудрый человек, не для сосунков.

Нью-Йорк и Стратфорд, 1977 г.

Конфликт

*В холодных северных просторах
Стоит гора
Тысячу миль длиной
Тысячу миль высотой*

*Раз в тысячу лет
Маленькая птичка
Летит на север
Маленькая птичка летит на север
Чтоб наточить свой клюв
О холодный твердый камень*

*Когда же гора
В результате сотрется
Истечет
Одна секунда Вечности.*

Тибетское стихотворение

Конфликт необходим для жизни в целом. Вы не можете его избежать, да вы и не должны этого хотеть.

Конфликт — это нечто противостоящее воле, принципам, силам. Это часть нашей биологии, нашей психологии и нашей повседневной жизни. Он правит музыкой, которую мы слушаем, и машиной, которую мы ведем, он позволяет птицам летать. Можете ли вы представить концерт без конфликта и его разрешения? Все закончилось бы тем, что мы были бы вынуждены слушать одну неизменную ноту в течение сорока пяти минут — без пауз, без смены ритма, без контрапункта, только одну ноту. И даже в этом случае нам было бы весьма проблематично слышать ее, если бы звуковые волны не противостояли нашим барабанным перепонкам.

Если бы мы избавились от всех конфликтов за одну ночь, мы бы оказались по-настоящему в беде. Наши клетки перестали бы восстанавливаться, а наши тела перестали бы изнашиваться от времени, возраста, погоды, стресса. Мы бы не смогли противостоять инерции гвоздя за десять пенни и не были бы в состоянии построить ни мост, ни свод собора. Все законы термодинамики вылетели бы в окно, а законы движения последовали бы за ними.

Серферы бы недоумевали, куда делись все волны, потому что ветер, вода и прилив были бы в гармонии. Морякам тоже пришлось бы нелегко, потому что ветер постоянно смещался бы, вместо того чтобы противостоять парусам, ведущим лодку. По сути дела, никакого ветра и не было бы из-за постоянной температуры на всем земном шаре.

Ходить нам тоже было бы сложно, потому что мы постоянно находились бы в равновесии, а ходьба — это процесс, в котором равновесие достигается, нарушается, а затем вновь достигается. Процесс поглощения пищи, в лучшем случае, стал бы довольно мудреным, поскольку наши зубы определенно не пожелали бы противостоять друг другу для того, чтобы пережевывать. Наши верхние и нижние зубы достигли бы гармонии и улеглись бы рядышком друг с другом!

Ну ладно, это невозможно и глупо, но это настолько же глупо, как и представление о конфликте как о чем-то плохом. Самое время начать рассматривать конфликт как функцию природы, вместо того чтобы воображать, что это наказание за неудачу Адама и Евы с яблоком. Древо в Эдемском саду уж в любом случае не смогло бы принести ни одного плода, потому что именно деление и трансформация клеток и является плодоношением.

Так что первым шагом в процессе *Айки-тактики* является признание конфликта частью естественного положения вещей. *Конфликт просто существует*. Это не означает, что мы должны любить его, или наслаждаться им, или создавать его, или добиваться его, или первыми его начинать. *Айки-тактика* — это не какая-то новая

форма фашизма; это жизненно важная форма защиты, которая требует того, чтобы конфликт понимался и принимался таким, каков он есть. И понимание этого означает, что разумная ответная реакция на конфликт возможна, — конечно, кроме тех случаев, когда мы воспринимаем все конфликты в равной степени угрожающими, неверно воспринимаем конфликт или вообще не видим его приближения.

Увеличители: люди, воспринимающие все конфликты в равной степени угрожающими

Как это ни грустно, но есть люди, для которых все конфликты одинаковы по значению. У них в теле, или в психике, или где-то там еще спрятаны эти органы — есть центр, контролирующий конфликты, у которого отсутствует дроссель. У него есть только переключатель *вкл/выкл*. Они реагируют так, как будто ребенок с грязными руками — это такая же проблема, как и ребенок, играющий со спичками; как будто человек, обвиняющий их в распускании слухов, представляет такую же угрозу, как и человек, поклявшийся их убить.

Другими словами, Увеличители выходят за рамки непосредственного конфликта, усиливая ситуацию до огромных размеров. Ребенок с грязными руками, безусловно, является угрозой эстетике, возможно, даже гигиене, но в непосредственной ситуации он является угрозой низшего уровня значимости, угрозой только для самого себя. Ребенок же со спичками может выглядеть первоклассно, может носить итонский галстук и сияющие ботинки от Бастера Брауна, но он представляет собой угрозу для всех в доме, так же как и для самого себя. Даже если судить только по количеству потенциальных жертв, его конфликт — высшего уровня первоочередности.

У Увеличителей нет чувства первоочередности.

Но вы говорите, что это очевидно. Никто не может ставить знак равенства между возможностью сгореть заживо и простым чувством брезгливости. Да, в наших

рабочих группах нам приходилось иметь дело с конфликтами, преувеличенными именно до такой степени. Как насчет офисного клерка, который воспринимает перестановку рабочего стола как конфликт, равный увольнению? Повседневные наши дела буквально набиты конфликтами, которым мы придаем гораздо больше значения, чем они того заслуживают.

Помните: Каждый конфликт нужно рассматривать с точки зрения значимости, которую вы сознательно придаете ему. Все конфликты угрожающи далеко не в одинаковой мере.

**Неверновоспринимающие:
люди, которые неверно
воспринимают конфликт**

Неверно воспринимать конфликт так же опасно, как и видеть во всех без исключения конфликтах одинаковую угрозу. Это так же широко распространено. Наиболее часто Неверновоспринимающий совершает одну из двух ключевых ошибок:

- 1) он видит конфликт там, где его нет;
- 2) он понимает конфликт неверно и сражается за нечто совершенно не имеющее отношения к тому, о чем вообще идет речь на самом деле.

Неверновоспринимающий — это человек, который склонен превращать любой конфликт в ситуацию победы/поражения. Это его механизм наводки, его способ интерпретации того, что он видит в неисправном состоянии, и ему необходим новый угол зрения.

Давайте сначала посмотрим на Неверновоспринимающего Первого Типа: человека, усматривающего конфликт там, где его нет. Билл — наш хронический Неверновоспринимающий. Он работает на большую компанию, так же как и Джек, чья история свидетельствует о том, что он довольно справедливый человек. Как-то за ланчем Джек говорит: «Боссу до тошноты надоели пространные докладные». Билл просто панически боится писать, ему

сложно четко сформулировать свою мысль на бумаге. Он агонизирует по поводу всего, что выходит за его подпись. Из-за этого недостатка — что не так уж невероятно — Билл через свою ограниченную точку зрения воспримет, что Джек просто напал на него. Критиковал его. Он даже может зайти так далеко, что вообразит, что таким образом босс и Джек хотят сказать ему, насколько паршивы его письменные отчеты. В своем воображении он явно представляет себе, как Джек вместе с боссом дружно хихикают над его длинными докладными.

И это злит Билла.

И не подумав выяснить, о чьих докладных тот говорит, Билл поворачивается к Джеку и говорит: «Да уж, никто в здравом уме не может разобрать тот мусор, который *ты* пишешь!» «И как это следует понимать?» — отвечает на это Джек.

И конфликт готов.

Разумеется, *существует* возможность, что Джек и босс под сочинителем длинных докладных имели в виду именно Билла. Возможно, таким образом босс хотел донести эту информацию до Билла с наименьшим, так сказать, риском, без необходимости ставить его в неудобное положение. Но даже в этом случае, с чем здесь бороться? Пишет ли Билл длинные докладные или нет, а если и пишет, то может ли он убедить кого-нибудь в том, что он краток в своих отчетах? Да и кого он, собственно, хочет в этом убедить? Короче, Билл забыл задать себе один из самых важных вопросов из главы 1: является ли эта ситуация ситуацией победы/поражения? Ответ: конечно же, *нет*. Джек сделал замечание. И независимо от того, имел ли он какой-либо злой умысел или нет, никакого соревнования здесь нет, и для Билла было бы куда лучше просто принять информацию к сведению на будущее.

Вместо этого Билл предпочел неверно воспринять происходящее как соревнование под названием «Я в порядке, а может, даже и лучше, чем ты». Поступая таким образом, он забывает изучить важный движущий элемент события: историю Джека. Ничто в предшествующем поведе-

нии Джека не давало Биллу основания воспринимать его замечание как атаку. *Каждый конфликт нужно рассматривать не только в настоящем контексте, но также и как результат того, что происходило перед этим.*

Неверновоспринимающий Второго Типа делает ошибку, неправильно истолковывая то, о чем идет речь в споре. В результате он выигрывает сражение, в котором участвует, но проигрывает то, которого попросту не видит.

Шейла и Фил женаты вот уже два года. У них, как называют это их друзья, «боевые взаимоотношения». Некая неизвестная необходимость постоянно вынуждает их создавать ситуации победы/поражения буквально во всем — начиная с того, кому мыть посуду, и заканчивая тем, что произойдет в постели.

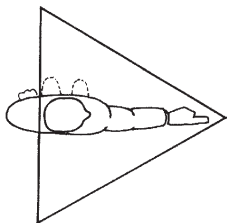
В следующем примере Шейла и Фил только что пережили довольно посредственную любовную сцену. Шейла чувствует себя неудовлетворенной, а Фил чувствует, что связался с бесчувственным партнером. Шейла начинает первую атаку.

Шейла: Фил, я действительно сержусь на тебя за то, что ты потратил все деньги на *свой* новый телевизор.

Заметьте, насколько умна Шейла, скрывающая свое чувство неудовлетворенности под нападками на денежные траты Фила. Теперь телевизор символизирует тот обман, который, по ее мнению, произошел в постели по отношению к ней. Более того, она «нечестна с честностью», когда использует лобовой заход: «Я действительно сержусь...» Поскольку в наши дни честно, хорошо и правильно прямо выражать свои чувства, то, как человек, открыто выражающий свои чувства, она нападает весьма сильно. К сожалению, она открыто выражает свои чувства в отношении не тех вещей.

Фил совершает ошибку, отвечая на выпад Шейлы по поводу телевизора. Если бы он воспринимал лучше, он бы, возможно, почувствовал, что она расстроена чем-то другим, и помог бы ей с этим справиться. Вместо этого он бьет кулаком по подушке.

Человек, который становится отцентрированным треугольником, движим силой. Попробуйте, всего на несколько мгновений, испытать ощущение этой формы. Станьте прямо и выставьте одну ногу вперед для того, чтобы сохранить равновесие. Разверните тело слегка в сторону так, чтобы ваше правое или левое плечо было направлено вперед. Посмотрите вдоль этого плеча и представьте, что вы развернулись лицом к другому человеку. Отцентрируйтесь, слегка согните колени и поднимите выставленную вперед руку вверх до уровня плеча так, чтобы вы указывали на «другого человека».



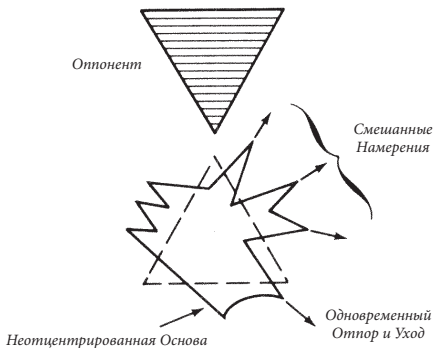
*Вы в виде отцентрированного
треугольника*



Другой человек

Заметьте, как форма треугольника начинает настраивать вашу энергию, ваш дух на основательную атаку. Удар вперед направлен из сильной основы. Намерение ясное и чистое, как стремительное движение сторон треугольника к вершине, а ваша собственная внутренняя энергия начинает трансформироваться в «треугольное чувство».

Теперь постоянно держите в голове, что мы говорим о наилучшем способе «хорошей», сильной треугольной ответной реакции. Слишком часто мы встречаем людей, которые, оказывая Отпор, геометрически больше похожи на это:



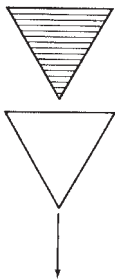
Они молотят во все стороны, поскольку не знают, в чем, собственно, дело. Часть их восстает против подлинной несправедливости, другая часть восстает против страхов, оставшихся еще с детства, третья же часть разозлена недавними, не связанными с конфликтом событиями, а четвертая восстает только потому, что «так положено». Ваша основа мечется в истерике, без поддержки, неуверенная в самой себе, скошенная под углом для быстрого побега на случай, если конфликт станет слишком жарким. И к тому же эта неопределенность: часть человека хочет драться, а часть хочет бежать ко всем чертям.

Выступая против объединенного намерения — подлинной основательной треугольной энергии, — этот человек практически сам напрашивается на разгром.

Вы начали ощущать, что такое «быть» отцентрированным треугольником. Вы почувствовали фокус, ток энергии в единственном направлении. Теперь все, что вам нужно сделать, — это напомнить себе — прямо посреди конфликта, что вы треугольник (если это именно та ответная реакция, которую вы выбрали). Вы будете удивлены тому, как ваше тело отреагирует на эту команду. Заметьте, вы не должны обращаться к самому себе с лозунгами: «Обороняйся!», «Прекрати быть сентиментальным слюн-

тяем!» Ваш дух не в состоянии быстро отреагировать на подобного рода окрики. Это пораженческие, усложняющие и бесполезные выражения. Треугольная форма уже содержит в себе все, что вам необходимо.

Но треугольная форма или состояние духа важны для Ухода точно так же, как и для атаки. То, что вершина треугольника направлена в сторону от конфликта, означает лишь перемену направления, но не перемену в духе или намерении. Когда вы выбираете Уход, вы должны двигаться быстро и эффективно. («Какое, к дьяволу, отступление! Мы просто наступаем в другом направлении!»)



Большинство людей думает об Уходе как о последней возможности (если они вообще о нем думают). Их застают врасплох. Их «организованное» отступление больше напоминает галлов, бросающихся врасыпную перед ордами вестготов.

