

ЕВГЕНИЯ АРНАУТОВА

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ
АЙКИДО В ДЕЛЕ. КАК
ОБЩАТЬСЯ С
ПОЛЬЗОЙ»

Евгения Арнаутова
Краткое содержание
«Психологическое айкидо в деле. Как общаться с пользой»
Серия «КнигиКратко»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358126
Библиотека "Главная мысль"; 2016*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Психологическое айкидо в деле. Как общаться с пользой». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Психологическое айкидо базируется на тех же принципах, что и боевое – уход от удара и использование энергии атакующего. В отличие от манипулятивных техник главная цель айкидо в психологии и деловом общении – победа обеих сторон, консенсус, взаимная выгода. Если выигрывает только одна сторона, в целом результат общения считается отрицательным. А с точки зрения эмоций и отношений – даже разрушительным. Чтобы избежать негативных последствий от игры в одни ворота, научиться

в любой ситуации договариваться с партнерами и избегать конфликтов, стоит освоить принципы психологического айкидо.

Известный российский психолог Михаил Литвак, автор метода психологического айкидо, рассказывает в своей книге не только об общих принципах этой методики, но и о том, как использовать айкидо в деловой переписке, в ситуации рабочего конфликта, как критиковать, применяя этот метод, как принимать критику в свой адрес, как реагировать на неконструктивную критику и о многом другом.

Отдельный раздел в книге «Психологическое айкидо» посвящен работе руководителя: как добиваться от подчиненных того, что вам нужно, используя этот метод. Михаил Литвак уверен, что техники, свойственные боевому искусству, помогут вам справиться как с рабочими, так и с личными ситуациями.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

По материалам книги «Психологическое айкидо в деле. Как общаться с пользой». Михаил Литвак, Татьяна Солдатова

Автор краткого обзора: *Евгения Арнаутова*

Что лежит в основе психологического айкидо

Психологическое айкидо базируется на тех же принципах, что и боевое – уход от удара и использование энергии атакующего. В отличие от манипулятивных технологий в чистом виде, главная цель айкидо в психологии и деловом общении – победа обеих сторон, консенсус, взаимная выгода. Если выигрывает только одна сторона, в целом результат общения считается отрицательным. А с точки зрения эмоций и отношений – даже разрушительным. Чтобы избежать негативных последствий от игры в одни ворота, научиться в любой ситуации договариваться с партнерами и избегать конфликтов, стоит освоить принципы психологического айкидо. И один из важнейших – умение амортизировать собеседника, по сути – соглашаться.

Три вида амортизации

1. Непосредственная амортизация. Эта техника

используется в процессе общения, сразу же в ответ на слова собеседника. Она поможет во многих ситуациях, например, если нужно поставить на место льстеца, грубияна, или отказать тем, кому отказать неудобно. Представим ситуацию, когда подчиненный или партнер пытаются лестью добиться своего – переложить на Вас часть своей работы или получить повышение. В ответ на навязчивый комплимент о том, какой гениальной была идея или презентация, можно отвечать в таком ключе: «Да, я и сам доволен тем, как все вышло, спасибо. Ваш комплимент мне особенно приятен, ведь Вы делаете его бескорыстно, в Вашей искренности я не сомневаюсь». Тот же прием поможет избежать неловкости, когда нужно отказать кому-то. Например, хороший знакомый приглашает Вас к себе в команду, но Вы понимаете, что работа с ним испортит отношения. Сохранить их можно, приняв предложение с оговоркой: «В целом это интересно, спасибо. Надо подумать, все взвесить, обсудить детали». И уже на стадии обсуждения деталей можно дать понять, что именно детали не подходят, хотя в целом предложение и было заманчивым.

2. Отставленная амортизация. Если непосредственная амортизация не получилась или была неуместна,

поможет отставленная. Ее можно применять и на следующий день – в устной беседе или в письме. Помогут конструкции вроде «Ваша критика мне очень помогла, она натолкнула ме-

ня на новые идеи – буду рад и в следующий раз узнать ваше мнение», «Благодаря Вашим замечаниям я понял то-то, спасибо за ценный совет».

3. Профилактическая амортизация. Эта техника применяется в том случае, если нужно о чем-то попросить. дайте сразу понять, что в случае отказа будете не в обиде и готовы согласиться с любым решением, даже негативным. Еще эффективней говорить о себе так, как думает ваш визави: «Вы как никто знаете мою рассеянность. Вы мне очень поможете, если просмотрите этот отчет – вдруг я что-то упустил. Можете смело критиковать и делать замечания, если нужно – я только рад, если получится что-то улучшить».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.