

СОДЕРЖАНИЕ

О ЧЕМ ЭТА КНИГА	9
КАК НАСТРОИТЬ СУДЬБУ НА ДОЛГУЮ, ЯРКУЮ И СЧАСТЛИВУЮ ЖИЗНЬ	11
Принципы айкидо	13
Бусидо и синпо	15
Энергетическое воздействие	20
Конфликт — гнев — борьба — победа	22
Как усилить и сбалансировать психоэнергетику	32
Направления и сила энергопотоков	34
Центрирование тела и духа	35
Энергия достижения жизненной цели	40
Позиционирование при достижении целей	43
ЭНЕРГЕТИКА ХАРИЗМЫ	47
Персональный бренд как форма энергии личности	49
Доверие как признак позитивной энергии	53
В чем секрет влияния на других?	55
Внутренняя энергия и психосоматика	60
Женская и мужская энергетика	65
Как управлять энергией мысли	69
Нет худа без добра, или О пользе воровства	72
Что такое энергоинформационное поле — эгрегор?	80
Зомбирование — управляемая энергия всех и каждого	83
Энергия контакта. Управление энергией окружающих	87
Какой стиль общения вы предпочитаете?	90
Стратегии и тактики общения	91
1. Контратака (отпор)	92
2. Отступление (бегство)	95

3. Компромисс/уступка (не меняя позиции)	97
4. Отстройка (наблюдение, игнорирование)	98
5. Манипуляция (обман)	99
6. Круговые маневры — айкидо-хо (консенсус)	101
Агрессор на тихой улочке	108
Использование айкидо-хо в построении карьеры	111
Сотрудники	112
Конкурент	115
Позитивный настрой на противника	118
Позитивные установки как заказ миру	123
Почему стервам — всё?	126
Век живи — век учись!	129
Убеждения	129
О мотивации	130
Каждый талантлив по-своему	133
Превращение из НЕлидера в лидера	135
ЭНЕРГИЯ УСПЕХА	137
Каков алгоритм успешного достижения цели?	140
Как формируется лидерство?	144
Кто может стать лидером	145
Энергетические блоки в построении карьеры	147
Как использовать энергию своих целей?	154
Сам себе бренд, или Зачем человеку коуч	156
Полезные попутчики	171
Кто ищет, тот всегда найдет	174
В НАЧАЛЕ ПУТИ	176
Участники, компоненты и условия ситуационного выигрыша	177
Как позиционировать себя? Отличный человек... от других!	179
Управление энергией эгрегора	183
Лидер должен выглядеть по-лидерски!	190
Что делает человека счастливым	192
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	200

О ЧЕМ ЭТА КНИГА

Здравствуйте!

Уловили ли вы в слове «Здравствуйте!» энергетику? Какую?

А какая энергетика в слове «Прощай!»?

И какие ощущения появляются, когда мы читаем, слышим или произносим какое-либо слово?

Что такое внутренняя энергия? Что такое энергия контакта? Что такое эгрегор?

Какая энергия является позитивной, какая — негативной?

Как управлять энергией своего сознания и тела?

Как открыть доступ к своим скрытым ресурсам?

Какие специальные упражнения помогут управлять жизненной энергией и потоками биоинформации?

Как увеличить продолжительность жизни и сделать ее насыщенной и интересной?

Как улучшить здоровье при помощи энергии?

Кто дает, кто отбирает психоэнергетику, как исправить ситуацию?

Как зомбируют и как противостоять этому?

Как можно использовать принципы айкидо в жизни и в бизнесе, и что это дает?

Наша книга об этом и еще кое о чем интересном и полезном...

В основе книги лежат три положения.



1. Для того чтобы управлять энергией своей жизни, сделать ее длиннее, ярче, счастливее, нужно уметь управлять энергией своего тела, своих мыслей.
2. Энергию можно получать извне и/или высвобождать внутренние энергетические ресурсы.
3. Умеющий центрировать, концентрировать, передавать свою энергию — харизматичен, а значит, владеет искусством воздействовать, привлекать и выигрывать.

Хочу обратить ваше внимание, эта книга написана на основе изданной ранее книги «Энергия контакта», к которой имеется дополняющий ее одноименный фильм. В нем были проиллюстрированы многие положения книги, которые лучше один раз увидеть, чем много раз прочитать об этом. Например, в фильме я показывал несколько авторских упражнений, направленных на центрирование энергии и снятие внутренних блоков. Также на видео вы получите возможность познакомиться с особенностями боевого искусства айкидо и его психоэнергетическим аналогом — айкидо харизматичного общения, которое поможет получить базовые навыки саморегуляции, убедительности, харизматичности и поведенческой гибкости. Набирайте в Google и смотрите видео «Энергия контакта. Принципы айкидо для самосовершенствования, построения карьеры и настройки судьбы».

Давайте сразу договоримся о формате нашего сотрудничества. Предлагаю использовать элементы коучинга, то есть я буду время от времени давать задания, которые вы будете прилежно выполнять. Причем не обязательно сразу же откладывать книгу и делать упражнения, хотя такой вариант более предпочтителен. Вполне допускаю, что вы захотите вначале дочитать ее до конца, а уже потом вернуться к практическим занятиям, — воля ваша! Главное, чтобы все задания были выполнены.

Ну да вы и сами понимаете, что это в ваших интересах — получив некие полезные знания, развивать и закреплять их в навыках...

Договорились? Тогда начинаем!

КАК НАСТРОИТЬ СУДЬБУ НА ДОЛГУЮ, ЯРКУЮ И СЧАСТЛИВУЮ ЖИЗНЬ

А начнем мы с жизненно важных вопросов, которые и станут главным концептуальным стержнем этой книги. Итак, можно ли увеличить продолжительность нашей жизни и как это связано с судьбой? Что есть энергия судьбы и как ею управлять?

Давайте представим нашу жизнь дорогой, по которой мы движемся, и длина ее 100 жизнеметров. Чтобы было проще представить эту меру измерения, в которой есть и время, и пространство (длина, ширина, высота, глубина), давайте условно определим, что 1 полноценный жизнеметр — это 1 год жизни и (опять-таки условно) 10 000 километров пути (вперед, назад, вверх, вниз, в сторону).

Так вот, каждому предлагается преодолеть 100-летний рубеж (и тому есть подтверждения), прожив более 100 жизнеметров жизненного пути, судьбы — расстояния между пунктами А (момент нашего прихода в этот мир) и Б (момент ухода в мир иной). Казалось бы, все просто: на старт — внимание — марш! Езжай вперед и никуда не сворачивай, и доберешься туда и тогда, куда и когда тебе предначертано.

Приготовились! Прокричали испуганно-возмущенно-радостное приветствие миру в руках акушера-гинеколога, бабки-повитухи, шамана или кого-то, кто сподобился оказаться в этот момент рядом. Осмотрелись! Освоились! Осмыслились!

Но судьба — это не только дорога, но и ваш жизненный автомобиль, который по ней передвигается, и цель, и средства достижения. А энергия судьбы — это топливо, которое позволяет нам двигаться вперед, судьбе навстречу.

Двинулись! И вот тут-то начинаются неприятности... У кого-то проблемы с топливом, — маловато, плохо заправили, или заправили какой-то адской смесью. У кого-то не отрегулирован двигатель, слабые тормоза, заклинивает руль. Кто-то не умеет водить или не знает правил движения. У кого-то нет правильной карты маршрута или не умеет ею пользоваться. Кто-то тратит энергию на крутые подъемы ради драйва, кто-то на пробуксовку по трясинам. Кто-то теряет время, наворачивая круги в погоне за призрачными целями. Кто-то скатывается вниз, потому как не рассчитал мощность двигателя. Кто-то сломался и впустую выжигает топливо, потому что запрещено самому выключить зажигание. Кто-то на полной скорости врезался в стену или полетел... в пропасть — специально (надоело все это!) или по неосторожности, глупости. Кто-то так же самовольно, по-тихому вырубил двигатель (зачем мне все это!), и теперь медленно превращается из фигуры в фон...

На маршруте, конечно, предусмотрены и подъемы, и спуски, и объездные пути, и экскурсии по интересным местам, и остановки для отдыха, и пункты профилактического осмотра. Но мы о них либо не знаем (затерялась где-то карта и маршрутный лист), либо не умеем этим пользоваться, либо знаем, но хотим двигаться по-своему, куда хочется (так интереснее!).

В итоге, 100 жизнеметров и более преодолевают считанные единицы. Остальные, в силу различных причин, останавливаются где-то на (четверть, треть, три четверти) пути и канут в небытие.

Но можно проехать еще дальше и дольше — в разы!

Оказывается, в нашем жизненном автомобиле есть не только двигатель, работающий на энергии внутреннего сгорания. Там есть еще и солнечная батарея, и парус, использующие

энергию внешних сил, позволяя экономить внутренние ресурсы. Однако большинство, увы, не знает об их существовании или не имеет навыков их эксплуатации.



Значит, научившись оптимизировать получение и расход энергии, мы сможем существенно увеличить качество и время своего пребывания на жизненном пути?

А что же нас ждет в пункте Б? Зачем туда ехать? Ведь жить хочется не только долго, но еще и счастливо, насыщенно? Вот с этим мы и будем разбираться в нашей книге...

Принципы айкидо

А теперь поговорим об айкидо, принципы которого основаны на управлении энергией, как своей, так и окружающих. В жизни это проявляется как умение усмирить собственную гордыню и гнев и нейтрализовать сильные стороны оппонента, а также в том, чтобы использовать свои слабости и его преимущества во благо себе и общим интересам.



Цель айкидо харизматичного общения – не разрушение, а завоевание превосходства, не уничтожение противника, а победа над ним за счет уклонения от борьбы – победа без борьбы.

Стратегия, основанная на айкидо, направлена на обеспечение защиты от неспровоцированной атаки со стороны конкурента.

Конечная цель в рамках стратегии айкидо состоит не в уничтожении нападающего, а в его нейтрализации и получении возможности контролировать его действия, а также в собственном самосовершенствовании.

Важно научиться контролировать себя, дозировать свою силу, энергию. В результате, противник будет нейтрализован, но ему не наносится серьезный ущерб. При этом строго соблюдается этика отношений, согласно которой наша позиция — позиция Добра, а Добро все же должно быть с кулаками...

Одна из форм проявления стратегии айкидо в нашей жизни — переход от конкуренции к сотрудничеству посредством согласования интересов с противниками и заключения с ними соответствующих стратегических или тактических альянсов.

Айкидо — современное японское боевое искусство, основанное Морихеем Уешиба (1883 — 1969). В переводе с японского слово «айкидо» обозначает «путь гармонии КИ (жизненной энергии, внутренней энергии, души)».

Айкидо — это целостная система, объединяющая в себе философию и технику движений (действий).

Техника айкидо основана на нескольких важных принципах:

- ✔ равновесие (центрирование энергии), которое достигается соблюдением баланса частей тела и разнонаправленных движений;
- ✔ оборонительный характер действий;
- ✔ быстрая смена и разнообразие тактик и приемов;
- ✔ движения по окружности (унсоку), которые позволяют оказаться то сбоку, то позади противника, быстро уйти с линии его атаки и затем нейтрализовать;
- ✔ использование энергии (силы) атакующего против него самого, в результате чего атакующий теряет равновесие (децентрирует энергию);
- ✔ внезапное опережение, взятое из техник работы с мечом (тегатана — «рука-меч»).

В нашей книге будет введен новый термин — **айкидо-хо**. Ай — гармония, ки — жизненная энергия (внутренняя

сила, душа), до — путь, хо — харизматичное общение (по первым двум буквам).

На моих тренингах и консультациях этот термин прижился. Думаю, и вы к нему быстро привыкнете.



Айкидо-хо — это искусство внутренней гармонии и бесконфликтного харизматичного общения в жизни и в бизнесе, основанное на принципах айкидо. Главный секрет айкидо — умение центрировать свою внутреннюю жизненную энергию и управлять силами внешнего воздействия.

Если внутренняя сила — самая тонкая энергия и проникает всюду, то как управлять ею и удержать внутри организма? Как с ее помощью укрепить тело, дух и повысить способность оказывать влияние на других?

Чем больше внутренней силы, чем более сфокусировано сознание в потоке этой силы, тем эффективнее энергетическое воздействие. Однако в обычных спортивных или социальных единоборствах выпускаемая за пределы тела внутренняя сила не выходит за физические его границы. Другое дело — энергетическое воздействие мастера. Давайте для простоты назовем его — МСЕ (мастер социальных/спортивных единоборств).

Как работает внутренняя сила МСЕ при энергетическом воздействии, мы рассмотрим в дальнейших разделах. А пока поговорим об основах айкидо и многих других восточных единоборств.

Бусидо и синпо

Все мы знаем о стойкости и силе духа японских самураев. А знаете ли вы, как готовили их к победам, да и к поражениям (вспомним, что после проигрыша самурая следовало харакири)?

Есть негласный кодекс правил поведения воина — бусидо (буси — воин, до — путь, учение). Им самураи руководствовались и на поле брани, и в обществе. Впервые принципы бусидо были систематизированы Дайдодзи Юдзаном в «Начальных основах воинских искусств».



«Истинная храбрость заключается в том, чтобы жить, когда правомерно жить, и умереть, когда правомерно умереть. К смерти следует идти с ясным сознанием того, что надлежит делать самураю и что унижает его достоинство.

Следует взвешивать каждое слово и неизменно задавать себе вопрос, правда ли то, что собираешься сказать. Необходимо быть умеренным в еде и избегать распущенности. В делах повседневных помнить о смерти и хранить это слово в сердце.

Уважать правило „ствола и ветвей“. Забыть его — значит никогда не постигнуть добродетели, а человек, пренебрегающий добродетелью сыновней почтительности, не есть самурай. Родители — ствол дерева, дети — его ветви.

Самурай должен быть не только примерным сыном, но и верноподданным. Он не оставит господина даже в том случае, если число вассалов его сократится со ста до десяти и с десяти до одного.

На войне верность самурая проявляется в том, чтобы без страха идти на вражеские стрелы и копья, жертвуя жизнью, если того требует долг. Верность, справедливость и мужество суть три природные добродетели самурая.

Во время сна самурая не следует ложиться ногами в сторону резиденции сюзерена. В сторону господина не подбает целиться ни при стрельбе из лука, ни при упражнениях с копьем. Если самурай, лежа в постели, слышит разговор о своем господине или собирается сказать что-либо сам, он должен встать и одеться.

Сокол не подбирает брошенные зерна, даже если умирает с голоду. Так и самурай, орудуя зубочисткой, должен показывать, что сыт, даже если он ничего не ел.

Если на войне самураю случится проиграть бой и он должен будет сложить голову, ему следует гордо назвать свое имя и умереть с улыбкой без унижительной поспешности.

Будучи смертельно ранен, так что никакие средства уже не могут его спасти, самурай должен почтительно обратиться со словами прощания к старшим по положению и спокойно испустить дух, подчиняясь неизбежному.

Обладающий лишь грубой силой не достоин звания самурая. Не говоря уж о необходимости изучения наук, воин должен использовать досуг для упражнений в поэзии и постижения чайной церемонии.

Возле своего дома самурай может соорудить скромный чайный павильон, в котором надлежит использовать новые картины-какэмоно, современные скромные чашки и налакированный керамический чайник».

Боевые навыки и система ценностей передавались от отца к сыну и впитывались будущим воином, что называется, с молоком матери.

Существовало множество различных будзюцу (традиционные японские боевые искусства):

1. Военная стратегия и оперативно-тактическое искусство.
2. Суйгун — ведение войны на море.
3. Тикудзё-дзюцу — фортификация.
4. Нин-дзюцу — военный шпионаж и разведка.
Полный набор методов агентурной (тёхо, кантё) и войсковой (сэкко) разведки, методы организации диверсий, тайных убийств. В состав нин-дзюцу входит и целый ряд вспомогательных, но в то же время достаточно самостоятельных дисциплин:
 - ✔ хэнсо-дзюцу — методы переодевания;
 - ✔ онсни-дзюцу — методы маскировки;
 - ✔ синоби-ири — проникновение во вражеский лагерь;
 - ✔ интон-дзюцу — методы ускользания от погони и т. д.

5. Рукопашный бой без оружия:

- ✔ дзю-дзюцу — собственно японские методы борьбы;
- ✔ хобаку — методы захвата противника живьем в плен;
- ✔ торидэ — «хватаящие руки», полицейская подсистема;
- ✔ айки-дзюцу — разновидность дзю-дзюцу, основанная на использовании внутренней энергии ки;
- ✔ китаизированные и псевдокитайские стили (кэмпо), характерной чертой которых было преобладание ударов руками и ногами над бросками;
- ✔ кикэн-дзюцу — «опасные искусства»:
 - коппо («учение о костях») — методы ломания костей;
 - гохо («сильное учение», или кассацу-дзюцу — «искусство жизни и смерти») — использование малых и потайных видов оружия в сочетании с приемами дзю-дзюцу и кэмпо;
 - косси-дзюцу (гэнкоцу, сито-дзюцу) — методы поражения уязвимых точек нажатиями и ударами.

6. Рукопашный бой с использованием холодного оружия.

7. Использование метательного оружия:

- ✔ кю-дзюцу — стрельба из лука;
- ✔ кися (или ябусамэ) — стрельба из лука с коня на скаку;
- ✔ ханкю — применение малого «половинного лука»;
- ✔ доки — применение катапульта, стреляющих большими стрелами и ядрами, при штурме вражеских укреплений;
- ✔ сюрикэн-дзюцу — приемы метания различных лезвий, ножей, «звездочек», гвоздей, игл и т. д.;
- ✔ утинэ — метание специальных утяжеленных и оперенных стрел;
- ✔ фуки-бари-дзюцу — стрельба ядовитыми иглами из трубки;

- ✓ фукуми-бари-дзюцу — выплевывание отравленных игл изо рта;
 - ✓ тоатэ-дзюцу — поражение противника с дистанции подручными средствами — засыпание глаз песком, специальными смесями, метание камней, ослепление при помощи зеркал и т. д.
8. Ка-дзюцу — применение огнестрельного оружия и зажигательных средств.
9. Киай-дзюцу — учение об энергии ки и ее использовании в военном деле.
10. Синпо — методика морально-психологической подготовки самураев:
- ✓ тайсоку — разработка «брюшного дыхания» — центрирование;
 - ✓ найкан — самоконтроль, внутреннее созерцание, медитация;
 - ✓ сюнкан саймин-дзюцу — искусство быстрой энергетической, трансовой атаки и ментального подавления противника;
 - ✓ саймин-дзюцу — техника наведения и преодоления гипноза противни.

Методы синпо актуальны не только для боевого взаимодействия, но и в бизнесе или в семейных коммуникациях.

11. Тайсоку (брюшное дыхание) используется во многих эзотерических практиках и в стресс-менеджменте. При этом вдох осуществляется в точку дан-тан (китайское дянь-тянь), находящуюся на два дюйма ниже пупка. Выдох как бы распирает эту точку в разные стороны, на которую опирается энергетический стержень человека. После 3–5 таких вдохов-выдохов происходит центрирование внутренней энергии — сбрасывается излишнее напряжение и прибавляется тонус. На моих тренингах

и в коучинге основами этой техники овладевают обычно за полчаса. И еще неделя уходит на ее закрепление.

12. Полезность найкан (внутреннее созерцание, медитация) безусловна. Если вы научитесь этому и будете хотя бы раз в неделю погружаться в себя, это поможет рефлексировать, познать себя, свои трудности и успехи, а также планировать будущее.
13. Саймин-дзюцу (искусство гипноза, в т. ч. мгновенного) относится к манипуляциям и является основной техникой NLP (нейролингвистического программирования). Введение в транс позволяет вкладывать в подсознание человека нужные программы, идеи, действия, вплоть до зомбирования. Позже мы рассмотрим алгоритм массового зомбирования на примере событий на Украине.

Энергетическое воздействие

Что есть энергетическое воздействие, энергетический удар? Это и агрессивное воздействие на нашу психику: откровенное оскорбление в наш адрес или скрытая манипуляция, когда нас пытаются ослабить, опутывая чувством вины, через которое забирается наша энергия. Это и лесь, которая является хорошей энергетической присоской для энерговампиров: мы переполняемся честолюбием и тщеславием и с готовностью тратим свою жизненную силу на то, чтобы, получив очередную порцию допинга для амбиций, решать чьи-то задачи.

И если первый случай напоминает общение паука и его жертвы, то второй — это классическая «дружба» лисы с вороной...

Есть два вида энергетического воздействия: **прямое** и **контекстовое**.

Представьте, что вы пришли на встречу.

Выясняется, что ваш партнер (клиент, работодатель, начальник, приятель) задерживается. Вы ждете. 5 минут, 10 минут, полчаса... Наконец, он (она) появляется. Вы начинаете общаться. Вас посадили спиной к двери, в не очень удобное, шатающееся кресло под замораживающий кондиционер (возле раскаленной батареи). Ваш собеседник располагается напротив, его кресло выше, стоит перед окном, так что его черты лица не очень различимы на контрольном свете, да еще солнечные лучи нахально лезут вам в глаза из-за его спины (вариант: лампа на столе «случайно» направлена на вас).

Ваш собеседник курит (сигареты, сигары, кальян, травку) и явно не экономит на туалетной воде (духах, одеколоне).

То и дело звучит победная (грустная, блатная) мелодия его телефона. Кто-то постоянно заходит в комнату, решая с вашим собеседником какие-то вопросы. В эти моменты ваши глаза натываются на развешанное на стенах оружие: ножи, сабли, кастеты, пистолеты, ружья (оскалившиеся головы животных с рогами и клыками или картины со сценами насилия). Сумку (портфель) поставить некуда, бумаги лежат на ваших коленях, соскальзывают на пол...

Наверняка в вашем опыте было что-то из этого «неджентльменского» набора для «общения». Я это называю: воздействие контекстом, эдакая своеобразная артподготовка из арсенала многих МСЕ. Вспомните-ка, что происходило в этот момент с вашей энергетикой? Обычно в таких случаях теряется центрирование, энергия блокируется или, наоборот, вскипает, переполняет вас (раздражение, паника, оцепенение и пр.), а значит, теряется управляемость жизненной силой.

Теперь о прямом воздействии. При энергетическом воздействии непосредственно на тело или другой физический объект отцентрированная внутренняя энергия МСЕ как бы выплескивается и становится либо мягкой, либо

грубой, жесткой, а встречаясь с препятствием, поражает его: либо всю фронтальную поверхность тела, либо определенную жизненно важную точку жертвы. Мне приходилось видеть такие бесконтактные энергетические удары, когда энергия воздействовала на расстоянии.

Я, например, пробовал тренироваться... на кошках: настроившись на близлежащий объект, мысленно начал гладить его, ощущая теплую и мягкую шерсть, и вот когда кошка под воздействием моего взгляда стала потягиваться и прогибать спину, я понял — получилось. Потом я «гладил» ее против шерсти, и реакция уже была другой...



МСЕ, воздействуя, нанося энергетический удар, мыслью фокусирует сознание на противнике, поэтому поток внутренней силы до объекта удара проходит как тонкие струи воздуха. В объекте энергия мгновенно аккумулируется в ограниченном пространстве, что вызывает большое давление внутри материи. Если это давление больше, чем сила сопротивления, происходит разрушение.

Ведь внутренняя сила обеспечивает связь между элементами материи. Вот почему бывает, что МСЕ, нанося удар по стопке кирпичей, ломает не верхний, а какой-нибудь из тех, что снизу или посередине.

Конфликт — гнев — борьба — победа

Каждый человек ежедневно становится субъектом или объектом воздействия (об этом позже), участником или свидетелем всевозможных конфликтов.

Последним аргументом Юпитера (Зевса), не сумевшего убедить Прометея, стала громовая стрела, направленная на оппонента. На что Прометей заметил: «Ты берешься за молнию вместо ответа, — значит, ты не прав».

Гнев — защитная реакция в опасной ситуации и готовность отразить угрозу. Факторы, формирующие гнев, — это уязвимость и величина предполагаемой опасности.

Ответная реакция на обиду, раздражение зависит от многих факторов: степени, причины раздражения, окружающей среды (обстановки), культуры общения, эмоционального состояния, физического здоровья, а также личного восприятия. Гнев вызывает прилив сил в ситуации, когда задето достоинство, самоуважение человека и его социальная значимость. Гнев — автоматическая реакция саморегуляции, защита от страдания и несправедливости.

В гневе мы не в состоянии понять позицию другого, и попытки доказать нашу неправоту вызывают еще большую агрессию. В приступе гнева наша картина мира сужается и теряется причинно-следственная связь. Более того, гнев истощает наше тело, отнимает энергию, преобразуя ее в разрушающую. И как следствие — множественные заболевания (о психосоматике позже).



— Может ли появление ребенка в семье стать причиной гнева и конфликтов?
— Да, если ребенок появился поздно и в нетрезвом виде.

Гневных людей можно разделить на следующие условные группы.

- ✔ «Съехавший с катушек» — кричит, ругается (матом), размахивает руками, угрожая всем вокруг.
- ✔ «Замкнувшийся» — старается уединиться, уходит в себя и ни с кем не общается.
- ✔ «Тиран для своих» — выплескивает свой гнев только на близких, друзей, в кругу семьи.
- ✔ «Рассеянный» — под влиянием сильных негативных эмоций пытается отвлечься, переключиться на другие занятия и погружается в них, «теряясь» для окружающих.

- ✔ «Судья» — хладнокровно обвиняет окружающих в своих неприятностях, не признает свою собственную ответственность за случившееся.

Другая сторона конфликта отличается **пассивным поведением со следующими стилями**:

- ✔ скрытность (сплетни, закрытость поз, анонимные жалобы);
- ✔ манипулирование (провоцирование агрессии);
- ✔ самобичевание (чрезмерная критика, постоянные извинения);
- ✔ самопожертвование (чрезмерная забота, отказ от лучшего);
- ✔ беспомощность (постоянные упоминания о неудачах, зависимость);
- ✔ одержимость (привычка содержать все в чистоте, увлечение диетами, едой);
- ✔ бесстрастность (холодное отношение, неискренние улыбки);
- ✔ уклончивость (избегание конфликтов, споров, появление фобий).

Стили поведения при агрессивном гневе бывают такими:

- ✔ угрожающее поведение (запугивание);
- ✔ обиженное поведение (унизительные замечания, месть);
- ✔ разрушительное поведение (повреждение предметов, ссоры);
- ✔ издевательства (угрозы и насилие);
- ✔ эгоизм (пренебрежение к потребностям других, отказ в просьбах о помощи);
- ✔ мстительность (злопамятность, чрезмерные требования);
- ✔ непредсказуемость (вспышки гнева, наказания со зла).



Первый день семейной жизни. Молодая девушка звонит матери вся в слезах:

— Мам, я просто не знаю что делать! У нас тут такая сцена разыгралась! Ужас!

— Спокойно, дочка, не расстраивайся. В каждой паре возникают ссоры и конфликты...

— Да знаю я, знаю! А что с трупом делать?

Как следствие, у человека появляется слабость, быстрая утомляемость, нарастающие расстройства внимания, повышенная раздражимость и психоэмоциональная неустойчивость; повторяющиеся и нарастающие головные боли, без патологий; расстройства сна и бодрствования в виде сонливости днем и бессонницы ночью; прогрессирующее на этом фоне снижение работоспособности, заставляющее больных людей использовать различные психостимуляторы с одной стороны и снотворные с другой.

Типичным является частое и интенсивное курение для психической стимуляции днем и ежедневные вечерние приемы алкоголя для снятия нервно-психического возбуждения вечером, что приводит к широкому распространению бытового пьянства; снижение веса, а в случае малоподвижного образа жизни, наоборот, ожирение 1–2-й степени; боли в суставах, обычно крупных, и в позвоночнике; апатия, безрадостное настроение, эмоциональная подавленность.

Но вовсе не гневаться — привилегия мудрецов и мастеров, эффективно практикующих различные медитативные практики. Поэтому можно наработать **условно-позитивный стиль поведения при утвердительном гнев**:

- ✔ прямота (высказываться в лицо, начистоту);
- ✔ благородство (не нарушать права других, не пользоваться силой);
- ✔ настойчивость (конструктивное отстаивание своих позиций);
- ✔ смелость (обдуманый риск, использование самозащиты);

- ✔ страсть (использование всей силы чувств, чтобы показать свою силу);
- ✔ творчество (разумное действие, внесение новых идей, взглядов);
- ✔ умение прощать (показывать способность забывать о случившемся).

Подверженность и стиль поведения в гневе во многом зависят от **темперамента человека**. Ведь темперамент влияет на:

- ✔ скорость возникновения психических процессов (например, скорость восприятия, быстрота мышления, длительность сосредоточения внимания и т. п.);
- ✔ пластичность и устойчивость психических явлений, легкость их смены и переключения;
- ✔ темп и ритм деятельности;
- ✔ интенсивность психических процессов (например, сила эмоций, активность воли);
- ✔ направленность психической деятельности на определенные объекты (экстраверсия или интроверсия).

Еще немного о конфликте.

Конфликт (от лат. *conflictus* столкновение) — это столкновение противоположных интересов, взглядов, стремлений; серьезное разногласие, острый спор, приводящий к борьбе и связанный с острыми отрицательными эмоциональными переживаниями.

Основными **признаками конфликта** являются:

- ✔ биполярность — т. е. наличие двух и более противоречащих друг другу или несовместимых интересов;
- ✔ наличие субъекта или субъектов как носителей, выразителей конфликта;
- ✔ активность, направленная на преодоление или фиксацию противоречия.

Есть следующие **группы конфликтов**.

Внутриличностный — это конфликт мотивации, потребностей, ценностей, интересов и поведения у одного и того же человека. Чаще всего его можно определить как конфликт ЧУВСТВА и ДОЛГА, желаний и возможностей, обязательств.

Межличностный — борьба за ограниченные ресурсы, рабочую силу, финансы и т. п. Может проявляться как столкновение личностей с разными целями, характерами, несовместимыми темпераментами, взглядами на мир.

Внутригрупповой — выражается как противостояние между личностью и группой или между отдельными частями (коалициями) группы.

Межгрупповой — сторонами конфликта являются социальные группы, преследующие несовместимые цели и своими практическими действиями препятствующие друг другу. Это может быть конфликт между представителями различных социальных категорий.

Конфликты также делятся на **конструктивные** (созидательные) и **деструктивные** (разрушительные).

Конструктивная функция конфликта проявляется в способствовании предотвращению застоя, служит источником нововведений, развития (появление новых целей, норм, ценностей). Конфликт, обнаруживая и устраняя объективные противоречия, существующие между членами коллектива, способствует стабилизации группы.

Деструктивная функция конфликта проявляется в нарушении системы коммуникаций, взаимосвязей, ослаблении ценностно-ориентационного единства, снижении групповой сплоченности и понижении эффективности функционирования всей группы.

Обычно конфликт несет в себе как конструктивные, так и деструктивные стороны, по мере развития конфликта

функциональность его может меняться. Оценивают конфликт по преобладанию той или иной функции.

Конфликт целей. Ситуация характеризуется тем, что участвующие в ней стороны по-разному видят желаемое состояние объекта в будущем.

Конфликт взглядов, когда участвующие стороны расходятся во взглядах, идеях и мыслях, способах решения проблемы.

Конфликт чувств, когда у участников различны чувства и эмоции, лежащие в основе их отношений друг с другом как личностей. Люди просто вызывают друг у друга раздражение стилем своего поведения, ведения дел, взаимодействия.

Можно также выделить *конфликт позиций* и *конфликт интересов* — то, чего мы хотим на самом деле, и то, что демонстрируем другому.



Для предупреждения и разрешения конфликтов важным условием является осознание сторонами своих интересов и приведение их к единому пониманию и принятию друг другом.

Ведь даже когда все хотят сделать «как лучше», может получиться конфликт интересов, ибо интересы и стратегии различны. Вспомним Лебеда, Рака и Щуку...



Встречаются двое друзей.

- Привет, как дела?
- Нормально. Записался вот в секцию карате. Полгода туда уже хожу.
- Ух ты, и как успехи?
- Да так, за это время уже два раза успел получить по шее на улице, три раза в баре...
- Ни хрена себе! А до этого?
- До этого ни разу, как-то всегда удавалось избегать конфликтов.

Важно также осознание законности и правоты своих притязаний. Ну и, конечно, трезвая оценка своих шансов на победу в конфликтной ситуации.

|| Инцидент — открытое вступление в конфликт, проявление вражды. Первая попытка урегулирования конфликта. Применяется управленческое воздействие.

В случае неудачи конфликт углубляется и обрастает новыми претензиями, отражающими интересы других участников и противоречия между ними. Все это растет как снежный ком.

Конфликт необходимо ввести в конструктивные рамки, принять правила процедуры, которые признаются обеими сторонами, или обратиться за помощью к авторитетной стороне — арбитру, медиатору.

Если не удастся разрешить конфликт, возможны следующие варианты:

- ✔ переход конфликта в антагонизм;
- ✔ частичное разрешение конфликта;
- ✔ постконфликт (возможен в том случае, когда конфликт решен нахождением временного компромисса — но причины не устранены).

На каком этапе ваш конфликт? А у вас с кем-то он есть, что бы вы сейчас поначалу ни говорили. Ну что, вспомнили? А теперь прорабатывайте его...

По приверженности к конфликтам можно выделить три группы:

- ✔ устойчивые к конфликтам;
- ✔ удерживающиеся от конфликтов;
- ✔ конфликтные.

Роберт Брамсон (английский исследователь менеджмента) выделяет следующие типы возмутителей спокойствия.

Агрессивные делятся на подтипы: танки, снайперы, взрывники.

Танки абсолютно уверены в том, что их советы самые компетентные. Единственное, чего они не любят — агрессивных реакций со стороны тех, с кем они общаются. Чтобы добиться в споре с танками каких-либо успехов, надо дать им возможность «выпустить пар», и тогда они нередко становятся даже ручными.

Снайперы стреляют в людей различными колкостями и остротами, внося расстройство в коллективные действия персонала. Самый эффективный прием воздействия на них — это потребовать подробно объяснить, что стоит за их шутками. Но при этом снайпер не должен терять своего лица, иначе он «взрывается» или затаивается «с камнем за пазухой».

Взрывники — типы, которые обрушиваются на оппонентов с бранью, при этом так артистично выходят из себя, что у окружающих создается впечатление, будто их сильно обидели. Им нужно дать выплеснуть из себя накопившиеся эмоции.

Жалобщики. Эти типы так красочно описывают свои «беды», что у слушателя нередко складывается мнение в их пользу. Лучше всего — это перефразировать их жалобы своими словами, дав понять, что их переживание замечено.

Нерешительные. Подобного типа люди делают так много пробных шагов, перед тем как что-либо сделать, что вызывают раздражение у окружающих. Нерешительные сторонятся тех, кто на них оказывает давление. Навязанные им предписания они выполняют без энтузиазма.

Безответственные. В какой-то степени, это тревожные личности, однако тревоги порождают у них не уход от конфликта, а агрессию. Если они почувствуют к себе теплоту отношения, поведение их как бы само собой войдет в рамки.

Всезнайки. Они, в сущности, являются ценными работниками, но ведут себя так вызывающе, что формируют у окружающих чувство неполноценности. Следует помнить, что они редко соглашаются на то, чтобы признать свои ошибки.

Один из способов внешнего воздействия на конфликт является **медиация** (от латинского *mediare* — посредничать) — альтернативный метод разрешения споров, в котором третья, нейтральная сторона — медиатор — оказывает содействие сторонам, вовлеченным в спор, в поиске взаимовыгодного решения.

Медиация — это особая форма посредничества и примирительной процедуры. Это метод, позволяющий сторонам при содействии нейтрального, беспристрастного лица — медиатора — на добровольной основе выработать взаимовыгодное, жизнеспособное решение, отвечающее их интересам.

Медиация отличается от традиционного разрешения споров в суде или арбитраже тем, что медиатор не принимает решения по спору, оставляя стороны собственниками процесса урегулирования. Особенности и преимуществами медиации являются неформализованный, конфиденциальный процесс, в котором стороны участвуют на равных, сохраняя полный контроль за процессом выработки и принятия решений. В медиации стороны сохраняют полную свободу волеизъявления. В законе о медиации говорится: «Процедура медиации — способ урегулирования споров при содействии медиатора на основе добровольного согласия сторон в целях достижения ими взаимоприемлемого решения». Это своего рода энергетический блок, построенный по принципу поглощения и разделения негативной энергии участников контакта.