

Точка зрения



Е.О. Пятаков

«Черная риторика» как особая форма подростковой конфликтологической компетентности. Учим аккуратно

Пятаков Евгений Олегович — в недавнем прошлом — педагог-психолог с опытом работы в различных воспитательных, образовательных и досуговых детских учреждениях. В настоящее время работает редактором научно-методических журналов «Школьные технологии» и «Вестник практической психологии образования». Постоянный автор журналов «Школьный психолог», «Народное образование», «Социальная педагогика» и др. Творческое кредо — поменьше абстрактных теорий и умозрительных рассуждений, побольше практики и здравого смысла.

Сидит Абрам дома. Зашивает брюки.
Вдруг с улицы доносятся крики:
«Мессия! Мессия! Все сюда — пришел Мессия!»
Абрам: «Сейчас выйду. Только брюки дошью».
Не спеша дошивает брюки. Одевается. Выходит на улицу. Там уже собралась целая толпа. В центре — Мессия. Мессия спрашивает: «Абрам! Это что такое? Ты почему заставляешь всех тебя ждать?»
Абрам в ответ: «Ой-ой-ой!!! Уж кто бы говорил...»
(старый еврейский анекдот)

Введение

Признаться честно, когда несколько лет назад я впервые решил написать что-то вроде методички «как хорошему мальчику противостоять словесно хамству мальчиков плохих», я понятия не имел, что уже давно придуман идеально подходящий термин — «черная риторика». Тех, кто интересуется этой темой глубоко и подробно, отсылаю к книге, о которой я узнал сравнительно недавно — Карстен Бредемайер. «Черная риторика. Власть и магия слова». Остальным же расскажу о сути явления вкратце.

Черная риторика — это искусство «грязной» и «нечестной» дискуссии, включающее в себя мастерство демагогии, смысловых и эмоциональных манипуляций, провокаций и многих других «нехороших вещей». Человек, хорошо владеющий приемами черной риторики, способен в любом споре легко «положить на лопатки», шокировать, запутать, дезориентировать и даже запугать любого оппонента — даже если тот вооружен, казалось бы, «железными» фактами и аргументами в свою пользу.

Спрашивается, при чем же здесь подростковая конфликтологическая компетентность? Чтобы ответить на вопрос, придется начать издали. Дело в том — и это признают сегодня многие педагоги и психологи, — что конфликтологическая компетентность подростков — явление более сложное и многогранное, чем конфликтологическая компетентность взрослых. И научить взрослого «взрослой» конфликтологической компетентности (на том же тренинге или психологической консультации) гораздо проще, чем подростка — «подростковой». И главное, понятнее — как. Для ясности объясню на примере.

Представим себе среднестатистического взрослого законопослушного человека со среднестатистическим уровнем конфликтологической компетентности. Он живет в относительном



мире с окружающими. Умеет улаживать споры с другими взрослыми людьми. Способен видеть и избегать «острых углов» в общении. Знает, что делать, когда возникает потенциально конфликтная ситуация.

Теперь мысленно устроим следующее превращение: как в плохом фантастическом фильме, сохраним весь опыт и интеллект нашего испытуемого, но физически уменьшим до размера ребенка или подростка и оставим один на один с его новыми сверстниками — самыми обычными детьми. Вполне возможно, не злыми. Просто наивными, импульсивными, немного задиристыми, не понимающими, что такое «право другого человека на уважение и неприкосновенность» и т. д. Скорее всего, в первое время наш взрослый человек будет шокирован и дезориентирован, не готов к многочисленным и откровенно беспардонным (с точки зрения взрослых) выпадам в свой адрес, бестактным вопросам, характеристикам, эпитетам, провокациям и даже импульсивной физической агрессии. Его чисто взрослая конфликтологическая компетентность ему не поможет. Ведь многое из того, что в детском и подростковом коллективе воспринимается как норма (панибратство, бесцеремонное общение, вторжение в личное пространство и всяческие выпады и провокации), в мире взрослых — вопиющее хамство, подлежащее осуждению, а иногда и наказанию.

Таким образом, чтобы не стать изгоем, нашему несчастному взрослому придется срочно осваивать целый набор дополнительных приемов и хитростей в общении со сверстниками — учиться быстро и эффективно уклоняться от откровенно «грязных» провокаций, остроумно отвечать на шуточки и «подколки», тормозить конфликты, даже когда противная сторона откровенно лезет с кулаками и оскорблениями. Проще говоря — повышать свою упрощенную взрослую конфликтологическую компетентность до уровня детской и подростковой. Соответственно — более сложной (которая у нашего взрослого тоже когда-то была, но теперь забылась).

И вот тут возникает парадокс: нам, взрослым людям, владеющим более примитивными (поскольку более рациональными и «законопослушными») навыками конфликтологической компетенции, нужно научить подростков быть конфликтологически компетентными не во взрослой, а в своей — подростковой — среде. По определению, менее рациональной, менее «законопослушной», но более спонтанной, импульсивной, агрессивной и эмоциональной. Что делать?

И вот тут нам на помощь и могут прийти некоторые навыки и знания из области черной риторики. Ведь именно их, только очень примитивно, поскольку неосознанно и интуитивно, применяют друг против друга и даже против взрослых дети и подростки (оскорбления, провокации, вторжение в личное пространство, манипуляции, игра на чужих слабостях). Причем чаще всего луч-

ше всего ими владеют именно хулиганистые и «шебутные» дети, являющиеся «головной болью» и для своих более смирных сверстников, и для взрослых. Они часто задают основной тон общения в детских и подростковых коллективах. И именно в отношениях с ними нужно учиться быть конфликтологически компетентным. Проще говоря, не вестись на провокации, достойно отвечать на «шуточки» и т. д. А для этого — нужно овладеть все теми же методами черной риторики, но лучше их. Зачем? Чтобы сначала победить «шебутных» на их же поле, а потом предложить: давай будем общаться по-человечески, как взрослые люди, — открыто, спокойно, уважительно и дружелюбно, без провокаций и оскорблений.

Но это — потом. А пока и детям-тихоням, и педагогам, не имеющим опыта общения с «шебутными» детьми, стоит хотя бы немного овладеть основными приемами «черной риторики с педагогическим уклоном». Их я изложил ниже, взяв из собственных воспоминаний, связанных с опытом отстаивания своей чести и достоинства. В школе, институте и других непростых местах.

Предыстория

К сожалению, без нее не обойтись.

Это случилось со мной несколько лет назад — уже с «большим взрослым дядей».

Как-то, перечитывая сборник Агнии Барто, я наткнулся на стихотворение под названием «Однажды я разбил стекло». Признаться, оно меня зацепило.

Почему? Судите сами.

Нет, в жизни мне не повезло,
Однажды я разбил стекло.
Оно под солнечным лучом
Сверкало и горело,
А я нечаянно — мячом!
Уж как мне нагорело!
И вот с тех пор,
С тех самых пор,
Как только выбегу во двор,
Кричит вдогонку кто-то:
— Стекло разбить охота?
Воды немало утекло
С тех пор, как я разбил стекло.
Но стоит только мне вздохнуть,
Сейчас же спросит кто-нибудь:
— Вдыхаешь из-за стекол?
Опять стекло раскокал?
Нет, в жизни мне не повезло,
Однажды я разбил стекло.
Идет навстречу мне вчера,
Задумавшись о чем-то,
Девчонка с нашего двора,
Хорошая девчонка.
Хочу начать с ней разговор,
Но, поправляя локон,
Она несет какой-то вздор
Насчет разбитых окон...



Нет, в жизни мне не повезло,
 Меня преследует стекло.
 Когда мне стукнет двести лет,
 Ко мне пристанут внуки.
 Они мне скажут:
 — Правда, дед,
 Ты брал булыжник в руки,
 Пулял по каждому окну? —
 Я не отвечу, я вздохну.
 Нет, в жизни мне не повезло,
 Однажды я разбил стекло.

Типичная ситуация, знакомая многим. Нелепая случайность, и молодой человек стал беспомощной мишенью для острот со стороны зубоскалов всех мастей. Да и просто людей, искренне «не ведающих, что творят». Он попал в психологическую ловушку, когда возразить на замечание ему формально нечего (факт-то имел место), грубить и «посылать» насмешников — неприлично (старшим не хамят), а оправдываться и доказывать всем, что «я хороший, а такого больше не повторится», значит сыграть роль униженного слабака — великолепную мишень для новых насмешек. В общем, судя по окончанию стихотворения, главного героя почти «довели до ручки».

Читая стихотворение, я подумал: «Бедный парень, не один ты мучаешься в поисках ответа на вопросы «Что делать?» и «Как выкарабкаться из этого..?» Хорошо, что я когда-то, попав в похожую ситуацию, нашел свой выход и навсегда отбил у некоторых охоту оттачивать на мне свое «педагогическое остроумие». Причем выход эффективный именно для пацана 12-13 лет с его малым жизненным опытом.

История вопроса такова: когда родилась сестра, мне было 8 лет. Как часто бывает в таких ситуациях, младший ребенок оказался в любимчиках и «ангелочках», а старший в «эгоистичных и безответственных лоботрясах, вечно обижающих младшего». Причем никому не было интересно, как именно «обидели» этого младшего, за что и имела ли место реальная обида или это просто очередная кляуза и подстава с его стороны.

В моем случае ситуация выглядела так: на определенном историческом этапе моя сестра интуитивно поняла особое отношение взрослых и ко мне, и к ней и начала беззастенчиво использовать ситуацию в своих интересах. Еще не умея говорить, она великолепно научилась устраивать «водяные шоу» с одновременным тыканьем пальчиком в мою сторону. Понятно, что очень скоро любимым «дежурным наездом» в мой адрес — особенно со стороны сердобольных бабушек и тетушек — стало: «Как тебе не стыдно? Опять ты обижаешь сестру!» (это в цензурном варианте). При этом любые мои доказательства и попытки оправдания пропускались мимо ушей. Как говорится, «картина маслом и сыром»: с одной стороны я — довольно робкий и косноязыкий мальчишка 11–12 лет. С другой — «сомкнутые ряды» родителей, бабушек — дедушек, бескомпромиссно уверенных в собственной правоте и моей виновности.

Но вот однажды, в порыве какой-то особой обиды и злости, что-то в моей голове щелкнуло. И я не стал защищаться от, мягко говоря, неадекватных претензий. Я с ними согласился. Хуже того, я публично признался в собственном бесчеловечном негодяйстве, садизме и изуверстве. А если точнее, то выдал следующую тираду: «Да, я ее обижаю!!! И не просто обижаю. Я ее беру и со всего размаха швыряю об пол. А потом со всей силы бью ногами по животу, по ребрам, по голове... А потом беру уют и еще добавляю... Вон, видите, какие у нее страшные синяки и раны...»

Шокированные таким абсурдом и неслыханной наглостью, родственники начали сконфуженно попрекать меня: «Да ты что? Что ты говоришь? Что ты за глупости болтаешь?» Что происходило при этом в их голове, я, конечно, не знал (хотя сейчас подозреваю, что они всерьез подумали, будто в моем мозгу бродят подобные желания). Но факт был налицо: после двух-трех таких эпизодов огульные «наезды» на меня прекратились. Дальше — больше. Постепенно к моим словам стали прислушиваться. Потом — разбираться в каждом конкретном конфликте. И даже — в прежнее времена явление совершенно нереальное — иногда справедливо «давать по шапке» не мне, а сестре. А затем и «подставы» с ее стороны «как-то внезапно» прекратились.

Как видите, тогда я успешно применил прием гиперболизации обвинения, что позволило остановить огульную ругань в мой адрес (а от этого часто страдают подростки и молодые люди).

Позже, задумываясь над сутью типичных «наездов» на мою персону, я интуитивно нашел много других вербальных защитных приемов от нелепых и надуманных обвинений, как со стороны сверстников, так и со стороны взрослых. Многие из них я успешно применял сперва в школе, затем в колледже и институте и даже в первые — самые трудные — годы семейной жизни (а что еще оставалось делать природному тихоне, которого регулярно проверяли на прочность? Только становиться «языкастым нахалом». Но нахалом умным, знающим, где можно, а где нельзя «распускать язык»).

Примечание: в значительной степени именно эти приемы, превращенные в защитную систему, позволили мне со временем очень надежно защитить свое «я» от внешних нападков. Настолько, что я — бывший глубокий интроверт и весьма ранимая личность — смог без ущерба проработать несколько лет менеджером по «холодным» продажам услуг. Кто пробовал, тот знает, насколько больно эта работа порой бьет по самооценке (когда ты звонишь в тридцатую незнакомую тебе компанию, предлагаешь им услугу, а тебя в тридцатый раз «посылают», и не всегда мягко). Конечно, успехи в продажах были небольшие, зато опыт я получил ценнейший, а главное — универсальный.

Увы, я не был одинок в своей беде. Ведь данная проблема — проблема эффективного отстаивания собственного человеческого достоинства — всегда была, есть и, наверное, долго еще будет актуальной

для многих детей, подростков, юношей. Ведь всегда и везде найдутся любители «по приколу» или «из лучших побуждений» «опустить» ближнего. Чаще всего — словесно. Того, кто младше, слабее, не готов к жесткому психологическому отпору. Причем это может быть не только откровенный хулиган, но и вполне мирный ровесник или взрослый человек, который «для твоего же блага» без конца делает замечания, читает нотации и вообще — доводит до белого каления своими унижительными и бессмысленными нравоучениями.

Как отвечать таким людям? Как, сохраняя спокойствие и не опускаясь до хамства, «затыкать их словесные потоки», отклонять необоснованные обвинения, пресекать манипуляции, отправлять назад их же собственные «психологические плевки» и т. д. Об этом данная статья.

В чем ее самостоятельная ценность: в том, что все предложенные приемы были интуитивно найдены и апробированы именно в подростковом и юношеском возрасте, а значит, могут быть полезны другим подросткам и юношам.

Ценность же для школьного психолога в том, что нередко к нему приходят за помощью ребята и просят конкретного совета для конкретной (хотя, зачастую, и типовой) ситуации. При этом их не интересуют общие рассуждения о необходимости терпения, понимания, саморефлексии и т. д. Они хотят знать, что и как отвечать на конкретные словесные выпады (тебе чё, слабо?), психологические манипуляции (я думал, ты мне друг) и т. д. А нужные рекомендации на доступном подростку языке редко найдешь в серьезной психологической литературе.

На первый взгляд, может показаться, что вся описанная ниже «инструкция по выживанию» — это призыв к молодежи ругаться со всеми направо и налево. Но это не так. Данная статья — сборник довольно жестких, но эффективных мер по противодействию хамству, которое, если ему не противостоять, может нанести серьезный ущерб не устойчивой еще самооценке подростка. Как говорится, на войне как на войне. Поэтому инструкция предлагается для чтения не самим подросткам, а их наставникам, которые смогут растолковать кратко приведенные здесь приемы и помочь подобрать нужный прием в каждой уникальной ситуации своих подопечных. Кроме того, это — своеобразная исповедь и одновременно призыв к взрослым задуматься, а всегда ли, вступая в разговор с подростками и столкнувшись с их агрессивностью и хамством, они сами оказываются «невинными пострадавшими». Не хамят ли они первыми (не обязательно конкретными словами, но высокомерным тоном разговора, диктаторскими замашками и т. д.).

И еще: продвигу возражение, что многие приемы могут не снять конфликт, а привести к физической драке. Тут нужно понять несколько моментов.

Во-первых, в подростковом и юношеском возрасте мелкая физическая драка — явление обыденное и не такое уж страшное.

Во-вторых, физические драки часто начинаются с драк словесных, и тот, кто проигрывает в словесной, проигрывает в целом — в своих глазах и глазах окружающих. Даже если он, не зная, как достойно ответить словом, в отчаянии бросается на обидчика с кулаками.

Пример: первый подросток, красный от обиды и ярости, с воплями «заткнись, гад, убью» бросается на второго — своего обидчика. Второй шутя уворачивается от беспорядочных ударов и продолжает смеяться, осыпать первого издевками и оскорблениями. Вместе со вторым над беснующейся жертвой смеются и зрители. Они уже выбрали и победителя, и проигравшего — мишень для дальнейших «упражнений в остроумии». Если бы первый смог достойно ответить словом, вызвать обиду и ярость второго, все произошло бы наоборот, и победителем этого раунда стал бы первый — вне зависимости от исхода физической драки.

В-третьих: именно после «доброй драки» подростки-враги часто становятся друзьями.

Назови хоть горшком, только в печь не сажай...

Предложенные ниже приемы базируются на особой жизненной философии, которая делает человека малоуязвимым для мелких бытовых «наездов».

Для иллюстрации приведу реальные диалоги, произошедшие когда-то между мною и оппонентами, пытавшимися, как говорил Гамлет, «на мне сыграть». Обычно это происходило уже в юношеском возрасте. Целью этих приемов было — сбить с оппонентов высокомерную спесь, небрежно «показать зубы» и заставить их обращаться со мной как с равным (или оставить в покое).

Оппонент: Да ты эгоист!.. Я: Положим. А ты у нас, значит, великий гуманист, любитель всего человечества и вообще — благодетель, готовый снять последнюю рубашку...

Оппонент: Да ты только о себе и думаешь! Я: А кто обо мне еще подумает? Может, ты?

Оппонент: Это, наверное, ты сделал. Я тебя там видел, когда это случилось. Я: Не суди о других по



Хороший мальчик и плохой мальчик (фото автора)



себе. Я, конечно, «нехороший человек, но не дурак. Если б мне захотелось это сделать, я бы получше «следы замел».

Оппонент (по поводу какого-нибудь мелкого про-ступка): Какой ужас! Как ты мог так поступить! Как тебе не стыдно! Я: Ужасно стыдно. Я вообще — великий изверг человечества. Так что я разрешаю тебе сходить за пистолетом и пристрелить меня на месте.

Оппонент: Я тебе не верю. Это, наверняка, ты сделал... Я: А мне плевать, что ты мне не веришь. Если ты ведешься на любую чушь, которую про меня сказали, то мне такие друзья не нужны. Я знаю, что я этого не делал, и мне этого достаточно.

Оппонент: Ах ты такой-сякой! Да как тебе не стыдно! Да куда ж твои родители... Я: Да, да, конечно. Совершенно с Вами согласен. Я такой-то, я сякой-то, а еще вот такой-то. В общем, кругом виноватый. Пороть прямо сейчас будете? Тогда чего от меня надо?

Конечно, это наиболее жесткие и циничные при-меры. Но именно они высвечивают главные принци-пы философии.

1. Не бойся показаться «плохим мальчиком» и от-крыто давать отпор, если к тебе проявляют серьез-ное неуважение. Именно на страхе человека выста-вить себя «нехорошим человеком» часто играют недоброжелатели. Твердо запомни, что ты «хороший мальчик» — для хороших людей, не держащих «камень за пазухой». Для всех прочих — по обстоятельствам. Например, если очень потребуют обстоятельства — «пошлешь открытым текстом». Или напротив — сыг-раешь внешне «смирную овечку». Но в душе никогда не признаешь даже очень высокопоставленного хама достойным уважения человеком, как это делают не-которые чиновничьи.

2. Игнорируй шаблоны, авторитеты и формальные правила, которые пробуют навязать тебе во зло (тебе говорят: *делай так. У нас так принято. Твой ответ: у кого «у вас»? И вообще, я к вам «в клуб», кажется, не записывался. До свидания*).

3. Не стесняйся открыто нарушать табу, сомневаться в авторитетах, говорить на «неприличные темы», если тебе не выгодно подчиняться чужим неписанным правилам (а кто это «приказал»? *Вася? Ну да, Вася — великий авторитет... Для таких, как ты. Вот пусть сам мне это и «прикажет». Тогда посмотрим*).

4. Будь гибок и изощрен в собственном мышле-нии, речи и поведении. Учись задавать неожиданные и провокационные вопросы, смотреть на проблемы под неожиданным углом, ставить их с ног на голову, находить слабые места в логике оппонента. Учись быть немножко демагогом (*ах, это я всех подвел? Это я создал проблемы? А кого я давно предупреждал, что эти проблемы могут быть, что надо к ним готовиться? Не тебя ли? И что ты мне ответил?*).

5. Не стесняйся платить противнику «той же моне-той». Мало того — не бойся раздуть один раз боль-шой скандал из маленького повода. Пусть твой оппо-

нент подумает, а стоит ли тебя задевать. Конфликт должен раздуть ты — один раз (*нет, ты не увиливай. Начал говорить, так говори. Значит я во что-то там «не врубаюсь»? Значит я, по-твоему, идиот? Как? Ты это-го не говорил? А что ты говорил? Ты вообще понима-ешь, что ты говоришь?*). Но и закончить его — «обру-бить» — должен тоже ты (*ладно, мне с тобой все ясно. Закрыли тему*).

6. Если много выбора нет, если тебя пытаются по-хамски унижить, не реагируют на твои попытки решить дело миром, не пасуй, не защищайся — *нападай*. С презрением отметай обвинения в твой адрес, даже справедливые, если их цель — унижить тебя (*чушь, не было этого, подумай, эка невидаль, а ты докажи*). Если нужна «тяжелая артиллерия» — унижай оппонен-та — его личность, ценности, интересы. Поднимай его на посмешище, как он хотел поднять тебя. Поворачи-вай ситуацию так, чтобы он от нападения переходил к обороне (*ты хочешь, чтобы я бросил камень и разбил окно? У вас так принято? Нет, мне не «слабо». Просто ты — дурак, не способный придумать ничего поумнее, а я нет. И мнение дураков обо мне меня не волнует. И в уважении дураков я не нуждаюсь. Что? Ты не дурак? Докажи...*).

7. Чередуя или разбавляя откровенный цинизм и холодную агрессивность юмором и иронией. Везде, где можно, переводи «наезд» на тебя в шутку, над которой можно посмеяться всем вместе (*да ладно тебе орать-то. Ну я это сделал. А вас за это чем бьют? Шваброй или ведром? Как не бьют? Ну и школа...*).

8. Помни, что «опустить» человека часто можно без единого ругательного слова. Мало того — соблюдая все нормы вежливости и даже демонстрируя показ-ную доброжелательность. И обычно этот «удар» — самый меткий и сокрушительный. Очень мало кому удается достойно выйти из положения, когда его так «изящно припечатали» (*ах, простите меня великодушно, но мне на секунду показалось, что Вы только что нелестно отозвались о моих умственных способнос-тях. Я, конечно, искренне надеюсь, что ошибся, но, на всякий случай, хочу заметить, что не стоит умствен-ные способности других принижать до уровня соб-ственных. Это, по меньшей мере, неправильно...*).

9. Самое главное — все предложенные приемы должны применяться только для обороны и преду-преждения агрессии. Ни в коем случае — не для на-падения. Окружающие люди должны знать, что ты спо-собен дать отпор. Но для этого достаточно изредка «показывать зубы». Если же ты начнешь «кусаться» по поводу и без, очень скоро «кусать» станет некого. Ты просто останешься один. Конечная же цель примене-ния приемов проста — показать, что ты сильный не-зависимый человек, способный за себя постоять. Что с тобой лучше дружить, чем враждовать. Что общать-ся с тобой можно только в уважительном ключе. Что общаться с тобой интересно.

Примечание: иногда возникает моральная дилем-ма: действительно ли ты достойно ответил на хамский

выпад в твою сторону или нахамил ты, а твой оппонент всего лишь сделал справедливое замечание. Решение очень простое. Ответ, кто из вас двоих, скорее всего, не постесняется публично и дословно воспроизвести весь «конфликтный разговор»? Проще говоря, если твой оппонент не сможет честно повторить свои слова, начнет мяться, увильвать (ну, в общем, я ему сделал замечание. Ну, может, немножко «погорячился»). Значит виноват он. Если начнешь запинаться ты — виноват ты. Если оба — соответственно.

Тяжело в учении, легко в бою

Примечание: использовать многие приемы можно не только в форме агрессивной контратаки, но и в форме ироничной шутки (когда я успел напортачить с домашним заданием? Самому интересно. Я ведь его вообще не делал...) и даже в форме дружеского комплимента (слушайте, ну Вы же умный человек. Как Вы могли поверить в эту чушь?).

Подготовительный шаг

К сожалению, даже самый находчивый и остроумный человек не всегда успевает придумать, что ответить на новую для него провокацию. Слишком они разнообразны. Поэтому нужно спокойно относиться к тому, что в первый раз ты проиграешь словесный поединок и над тобой посмеются. Спасает то, что часто одни и те же провокаторы не балуют разнообразием и «достают» своих жертв одним и тем же способом. Эти жертвы — заслуживают своей участи, так как не дают себе туда подумать и найти достойный словесный ответ. Не будь такой жертвой. Начиная думать над ответом после первого же повторения «типового наезда».

Пример. Оппонент: *Это что за свинья там хрюкает?* Ответчик: *Не знаю. Ты, наверное, так любишь свиней, что они тебе везде мерещатся. Лечиться не пора?*

Основные приемы

1. Умеренно жесткие приемы

Их задача — пресечь первые пробные попытки «прицепиться» к тебе и «проверить на прочность».

Прием 1.1. Подтверждение обвинения и доведение его до абсурда.

Цель — демонстрация неадекватности и нелепости обвинения.

Вариации ответов:

а) ты подтверждаешь обвинение в твой адрес, а затем дополняешь его бесконечным числом откровенно нелепых подробностей, пока обвинитель не отступит;

б) вышесказанное плюс гротескно-демонстративное выставление себя в негативном свете (для усиления эффекта);

в) вышесказанное плюс полушуточная-полусерьезная угроза в адрес провокатора, основанная на его же обвинении.

Пример на основе стихотворения Агнии Барто: Провокатор: *Стекло разбить охота?* Ответчик: *Да, тетя Маша. Конечно. Мне ведь больше совсем-совсем нечем заняться. Я в школу не хожу, уроков не делаю, с друзьями не гуляю. Даже не сплю. Только целыми днями хожу по городу и бью стекла. Вчера вот 128 штук разбил. Хотите, и Вам разобью? Мне не жалко.*

г) При первых же словах оппонента — демонстративно-пафосное проговаривание вслух всех его дальнейших возможных обвинений и обещание «как-нибудь подумать над своим поведением».

Прием 1.2. Много шума из ничего.

Ты совершил проступок. Прицепившись к нему, тебе пытаются устроить унижительный разнос. Твой ответ: указание на то, что подобное наказание справедливо для более страшного проступка (я что, убил кого-то? Нет? Тогда из-за чего такой шум?).

Прием 1.3. Ну убей меня за это.

Суть приема: вызвать у оппонента чувство неловкости путем формального согласия на наказание, неадекватно-суровое по сравнению с твоим реальным проступком (да, я разбил чашку. Нечаянно. Прости... Ну убей меня сразу, если тебе будет легче).

Прием 1.4. С чего ты взял, что я говорю о тебе?

Пример: двое друзей мирно сидят на скамейке в парке. Места еще много, но подошедшая тетка грубо требует подвинуться. Друзья молча встают и уходят. При этом один начинает громко говорить другому, что бывают люди с такими большими «местами для сидения», что им не хватает и трети скамейки. Нужна, как минимум, половина. А тетке приходится молча терпеть это, прикидываясь глухой. Ведь если она возмутится, ребята просто невинно ответят: «Что Вы? Мы совсем не про Вас».

Прием 1.5. Слишком «хороший» — тоже плохой.

Примеры: *Ну сделал я это. А тебе-то что? А, понял — завидуешь! Конечно. У самого-то — «кишка тонка» на такое решиться... Ну да, ты бы такое никогда не сделал. Ты же у нас такой воспитанный, правильный. И скучный до жути...*





Прием 1.6. Постановка оппонента в двусмысленное положение.

Заявление, что говорить такие вещи, какие говорит оппонент, могут только дураки. Умные люди «такой бред не несут». И пусть уже он доказывает обратное.

Прием 1.7. Возвышение оппонента.

Заявление, что оппонент — хороший и умный человек, а значит сможет понять нелепость обвинения.

Прием 1.8. Перевод обвинения в шутку, курьез, а оппонента — в союзники.

Прием 1.9. Прямое обращение к разуму оппонента.

Пример: ты что так раскричался из-за ерунды? Случилось что-то? Давай спокойно все обсудим.

Прием 1.10. Претензии в грубой форме — не принимаются.

Формальное признание своей вины и отказ от извинений. Основание — ты пострадал от хамства при предъявлении тебе претензии и потому считаешь вину искупленной (пусть сперва гарантируют, что оппонент сразу после твоих извинений тоже извинится. Не могут? Тогда и ты не можешь).

Прием 1.11. Не запрещено, значит разрешено.

Пример. Провокатор: Кто тебе разрешил это делать? Ответчик: А кто мне запрещал это делать?

Прием 1.12. Ответ на вопрос заданный, а не вопрос подразумеваемый.

Пример. Провокатор: Какого чёрта ты тут делаешь? Ответчик: Чёрного и рогатого. Провокатор: Чего «чёрного и рогатого?» Ответчик: Чёрного и рогатого чёрта я тут делаю.

Прием 1.13. Обескураживающий ответ (встречный вопрос).

Пример. Провокатор: Чего ты тут шляешься? Ответчик: Слонов ловлю. Тут слоны не пробежали?

Прием 1.14. Признание вины и уход от дальнейшего конфликта.

Признание реальной вины, формально принесенное извинение. Жесткий отказ от дальнейшего обсуждения темы (я был неправ, я извинился и точка. Прогнали).

Прием 1.15. «Бросание тени» на оппонента.

Пример: что это ты так рьяно ищешь виноватых? Уж не себя ли прикрываешь?..

Прием 1.16. Перевод обвинения на личности.

Интерпретация слов оппонента как личного обвинения. Требование извинений.

Пример: ты говоришь, что мне это поручать нельзя, что у меня не получится. Ты меня что, дебилом считаешь?

Прием 1.17. Приписывание обвинению дополнительных значений.

Пример: значит, тебе не нравится, что я так поступаю, может, тебе не нравится и то, что я хожу, дышу, существую, может, мне вообще лучше исчезнуть?

Прием 1.18. Я дурак, ты мудрец. Так объясни мне, дураку...

Чаще всего используется при обвинении тебя в глупости (не смог прийти к такому-то выводу). Контраргумент: а ну-ка расскажи, на основании какой информации я должен был прийти к такому выводу? А вот этого я не знал. И этого мне не сообщили. Так исходя из какой информации, известной мне, я должен был прийти к такому выводу? Может объяснишь, раз такой умный?

Прием 1.19. Я величайшее ничтожество. А ты — великий благодетель.

Демонстративно-шутовское самоуничтожение и одновременное возвеличивание оппонента — до тех пор, пока тому не станет противно.

Прием 1.20. Я не телепат.

Пример: мне все равно, что ты «думал...» Я не телепат, чтоб мысли читать. Надо что — попросил бы. Не попросил — сам виноват.

Прием 1.21. А почему по-твоему?

Пример: я должен был сделать так, потому, что «ты считаешь это правильным»? А Вася считает так-то. А Петя — так-то. Почему тогда я должен поступать по-твоему, а не по-васиному, не по-петиному, не по-моему?

Прием 1.22. Теперь я — твой прокурор.

Обвинение переворачивается таким образом, что виноватым оказывается оппонент

Пример: это я виноват, что так случилось? А кто меня туда звал? Кто твердил, что «ничего опасного там нет»?

2. Средне-жесткие приемы

Их задача — «постановка на место» опытных любителей словесных издевательств, так называемых «брехунов», которые, однако, не очень-то готовы ментально переходить от дуэлей словесных к дуэлям кулачным (один-на-один).

Прием 2.1. Окончание «сказки».

Иногда, стремясь унижить, поставить в тупик, спровоцировать на драку, оппонент может бросить тебе в лицо заведомо и явно ложное обвинение, которое ты, однако, не сможешь быстро и логично опровергнуть. Например, выдумать грязную историю. Не надо спорить и доказывать, что этого не было. Скажи, что это было, только оппонент «немножко лукавил». А затем продолжи историю так, чтобы оппонент стал ее участником. Причем сыгравшим в ней жалкую, унижительную роль.

Пример: ну да, положим, я там был и это делал. А ты-то откуда это знаешь? Ах, да! Ты же там тоже был. Это же ты стоял «на шухере». Ну да. Может расскажешь, как ты один трясаешься от страха, чуть в штаны не

наложил? А когда нас застукали, то бежал быстрее всех и визжал как резаный свинтус.

Прием 2.2. Насмешка над несправедливым обвинением.

Варианты ответов:

а) утверждение, что обвинение — чушь (и пусть оппонент докажет обратное);

б) вышесказанное плюс высмеивание доказательств оппонента (*что, у тебя свидетели есть? Кто они? Васька с Петькой? Это твои дружки, которые любой бред за тобой повторяют?*);

в) пункт «А» плюс самостоятельное логическое опровержение обвинения. Другой вариант — опровержение предполагаемых аргументов оппонента (*да, знаю, ты сейчас скажешь, что...*);

г) утверждение, что сама претензия — результат личной ничтожности и мелочности оппонента (*тебе что, больше делать нечего, кроме как по такой ерунде цепляться?*);

д) постановка претензии на одну доску с другой претензией — действительно мелочной и нелепой (*да, было такое. А еще я, будучи младенцем, пеленки пачкал. Давай и это обсудим*);

е) выставление обвинителя как неадекватного моралиста (*тебе не нравится мой поступок? Может мне вообще крылышки отрастить и ангелом сделаться?*);

д) перевод обвинения в область метафизических рассуждений (*а жизнь — вообще несправедлива, если ты до сих пор не заметил*).

Прием 2.3. Унижение оппонента.

а) требование, чтобы оппонент доказал свое право тебя спрашивать (*а ты кто такой, чтобы я тебе на такие вопросы отвечал?*). Высмеивание полученного ответа (*ну да, ты у нас местный босс. Большой босс маленькой песочницы*);

б) ехидное «сочувствие» оппоненту, который, «чувствуя себя слабаком и ничтожеством, вынужден скрывать это, выпендриваясь перед собой и друзьями».

Прием 2.4. Требование конкретики.

а) требование, чтобы оппонент доказал свою правоту по пунктам;

б) если тебе приписывают чужие слова и действия (клеветают) — требуй публично, слово в слово повторения реально сказанных тобой слов (перечисления совершенных действий). Цепляйся к каждой ошибке. Обвиняй в клевете (*я говорил только это. И все. Остальное — твоя выдумка*);

в) если обвинение не высказывается прямо, а «прозрачно намекается» — признавайся в собственной «непонятливости» и требуй договаривать до конца. Дальше — по ситуации;

г) если оппонент ссылается на чужой авторитет — требуй доказательств компетентности авторитета. При



наличии таковых — требуй доказательств, что слова авторитета не переврали. Предложи пойти и спросить у самого авторитета. Либо, если это невозможно, обвини оппонента в том, что он лжет, пользуясь невозможностью проверки. Предложи доказать обратное.

Прием 2.5. Подтверди свою компетенцию.

Используется в тех случаях, когда тебя в хамской форме обвиняют в неумении что-то делать (*ну кто так делает? Что у тебя за руки-крики?..*).

а) требование предъявить письменную инструкцию с подписями и печатями, подтверждающую правоту оппонента.

Пример: *в 8-м классе на субботнике не любивший меня учитель труда принял надо мной публично насмехаться и говорить: «Ну кто так тряпку выжимает». И так — несколько раз в подобном духе, не предлагая помочь или объяснить. Какое-то время я терпел, но вдруг, неожиданно для себя, выдал следующее: «Вообще-то, насколько я знаю, официальных инструкций по выжиманию половых тряпок не существует, поэтому каждый может выжимать так, как ему удобнее. Есть возражения?» Трудовик не нашелся, что ответить, и, поджав губы, отстал;*

б) отклонение претензий со словами: *«Я вам за консультацию не платил...»;*

в) требование предъявить собственную идеально выполненную работу, чтобы ее изучить, а затем или «поучиться у мастера», или так же раскритиковать.

Прием 2.6. «За базар ответишь».

Открытое предупреждение, что за каждое слово клеветы придется ответить. Что клевета не будет прощена или списана как неудачная шутка. Поэтому оппоненту лучше закрыть рот прямо сейчас.

3. Сокрушительно жесткие приемы

Данные приемы применяются лишь тогда, когда ты реально готов не только к словесной, но и физической драке с оппонентом, жаждущим тебя унижить. Их задача — демонстрация твоей уверенности в себе и презрения к оппоненту, выставление его в нелепом свете перед возможной зрительской аудиторией, вы-



ведение оппонента из состояния душевного равновесия, внушение ему неуверенности и страха перед тобой еще до начала драки.

Прием 3.1. Жесткий моментальный отпор.

При первых же попытках спровоцировать конфликт провокатор тут же «опускается ниже плинтуса» убийственно-унизительным намеком. Имя провокатора не называется, поэтому он не может откровенно возмутиться, так как тем самым укажет на себя.

Пример. Провокатор: Эй, чувак, подь сюды... Ответчик: Что там за писк из мусорного ведра?.. Что-то дворняги сегодня громко твякают... Всем малышам пора на горшок и баиньки...

Прием 3.2. Опережающее «приглашение выйти».

Иногда провокатор, в принципе, не прочь подраться (словесно или физически), но морально — только начинает разогреваться (и с этой целью задает провокационный вопрос). Такого можно остановить демонстрацией готовности к драке прямо сейчас (только не надо терять самообладания и кричать. Простой свирепый взгляд исподлобья и глухой угрожающий голос — вот это действительно страшно).

Пример из старого анекдота: хулиган пришел в зоопарк. Хочет поиздеваться над обезьяной. Подходит к ее клетке и начинает «подкатываться»: «Эй, обезьяна! А ты чего ешь?» Обезьяна: «Грэбы!..» Хулиган (немного опешив): «Какие грибы? Это же бананы...» Обезьяна: «Я говорю: грэбы отсюда!!!»

4. Дополнительные сопроводительные приемы

Прием 4.1. «Раздувание огня».

Если оппонент испугался и пытается погасить конфликт — не позволяй. «Раздуй» конфликт сам. Побей оппонента психологически. Но знай меру. Не выставляй себя извергом, бьющим слабых.

Прием 4.2. Бегом-бегом-бегом!

Не давай оппоненту времени на раздумья. Торопи, насмехайся над его «тугодумием», сомневайся в

его честности (что замолчал? Думаешь, как лучше соврать?). Заставляй его путаться в мыслях.

Прием 4.3. Ну извини, я просто хотел убедить.

Если оппонент смог достойно ответить на твой провокационный вопрос и тем самым поставил тебя в неловкое положение, сделай невинную улыбку, формально извинись и скажи, что просто проверял оппонента на честность — имел право. Затем — действуй по ситуации.

Заключительный шаг

Цель предложенных приемов — самооборона и только. Поэтому после того как оппонент морально повержен — не добивай его (зачем тебе враги?). Напротив, спокойно извинись за свою жесткость, объясни, что это была вынужденная мера. Предложи продолжить общение на нормальном человеческом языке, без взаимных наскоков.

Что же касается главной цели статьи, то она не столько в том, чтобы научить читателя конкретным приемам, а в том, чтобы продемонстрировать особый способ мышления и поведения. Именно ими обладают люди, про которых говорят: «им палец в рот не клади», они «за словом в карман не лезут», их «голыми руками не возьмешь». Как правило, это сильные, успешные, уверенные в себе люди. И разве не стоит немного потрудиться, чтобы стать одним из них?

Финальное примечание: освоение предложенных приемов требует времени. Не зацикливайся на одном. Не применяй приема, если не знаешь, что ответить, когда такой же прием применят против тебя.

Пример: тебя вдруг самого спрашивают: «А ты кто такой, чтобы мне чего-то указывать? Что хочу, то и делаю». Ты отвечаешь: «Я — нормальный человек, который не боится называть при всех подонка подонком. То, что ты сделал, — похоже на поступок подонка. Так что либо объяснись, либо извинись, либо все будут знать, что ты — подонок».

В заключение

На этом я завершаю свою маленькую «инструкцию по выживанию» и еще раз напоминаю, что в таком виде она предназначена для чтения психологами, но ни в коем случае — не самими детьми. Причина — большой соблазн недобросовестного использования. Кроме того, ситуация каждого ребенка уникальна. И только профессионал может решить, что из предложенного арсенала и в каком случае стоит предложить своему подопечному при проработке защитной стратегии.