




ИГОРЬ РОМАНОВ

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

8 способов ухода
от психологической агрессии

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва 2023

УДК 159.92
ББК 88.53
Р69

Романов, Игорь Владимирович.

Р69 Не орите на меня! 8 способов ухода от психологической агрессии / Игорь Романов. — Москва : Эксмо, 2023. — 240 с. : ил. — (UnicornBook. Мега-бестселлеры в мини-формате).

ISBN 978-5-04-155613-6

Выходить победителем из любой перепалки. Гасить конфликт парой фраз. Доброжелательно отстаивать свои границы и превращать врагов в хороших друзей. Этому учит книга, написанная врачом-психиатром, психологом с тридцатилетним стажем, деканом факультета коммуникативного менеджмента РГСУ, бизнес-тренером Игорем Романовым. Он предлагает 8 проверенных техник, которые помогут свести на нет психологическую агрессию и дать возможность перейти к конструктивным переговорам.

УДК 159.92
ББК 88.53

© Романов И.В., текст, 2021
© Крюкова Н., иллюстрации, 2021

ISBN 978-5-04-155613-6 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

Отзывы на книгу

«Это увлекательно и очень интересно. Это про нашу с вами жизнь. И это действительно работает».

Александр Огнев, научный руководитель
института психологии и педагогики Рос
НОУ, доктор психологических наук, профессор,
почетный работник ВПО РФ, ICU Master
Trainer

«Браво! Я профессионал в этой области, но автору удалось меня удивить и приковать к тексту. Отныне эта книга обязательная в списках рекомендаций для моих клиентов и учеников. О серьезных вещах можно писать легко и увлекательно. Эта книга именно такая».

Татьяна Мужижкая, психолог, бизнес-тренер,
автор 7 бестселлеров по популярной психологии,
телеведущая, автор песен

«Мне очень хочется дать почитать эту книгу всем, кто со мной общается. Особенно — мужу! И сотрудникам, которым приходится иметь со мной дело, когда мне сносит крышу».

Таня Либерман, создатель магазина
jerusalemazar.ru, известный блогер, автор книги
«Украшения строптивой»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
ГЛАВА 1. Психологическая агрессия	23
ГЛАВА 2. Анатомия бытового скандала	41
ГЛАВА 3. Как не нужно реагировать на агрессию	53
ГЛАВА 4. Техника «Изоляция от источника» . . .	67
ГЛАВА 5. Техника «Заботливый папа»	77
ГЛАВА 6. Техника «Рабочее совещание»	89
ГЛАВА 7. Техника «Интервью»	101
ГЛАВА 8. Техника «Слом шаблона»	113
ГЛАВА 9. Техника «Переключение внимания» . .	127
ГЛАВА 10. Техника «Амортизация»	137
ГЛАВА 11. Техника «Заезженная пластинка» . . .	159
ГЛАВА 12. Осторожно, манипуляция!	171

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

ГЛАВА 13. Триггеры, или как завести собеседника с пол-оборота	189
ГЛАВА 14. Принципы внутреннего спокойствия	205
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	225
ОБ АВТОРЕ	230
ИСТОЧНИКИ	231

ВВЕДЕНИЕ

Повергнуть врага без сражения —
вот вершина.

Сунь-Цзы «Искусство войны»

«Меня всю жизнь преследует один человек, — говорила женщина о наиболее большем. — Сначала им была моя мама. Она каждый день рассказывала мне, кто я есть, как дошла до жизни такой и кем стану, если продолжу в том же духе! Потом — свекровь. Эта милая дама с упоением объясняла, почему ее сын лучше меня и как он будет счастлив, когда разведется.

После нашего развода я продолжала повсюду встречать этого человека. Я видела его в злобной тетке в регистратуре в поликлинике, когда та орала, что не обязана давать мне консультаций.

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

Видела в школьной учительнице своего ребенка, которая растолковывала мне, какая я непутевая мать. Видела в хамоватой соседке снизу. В высокомерной девице из бухгалтерии. Даже в офисном охраннике! Все это был один человек, только с разными лицами. Человек, который получает кайф от того, что кричит на меня, давит и унижает. А я ничего не могу сделать».

Отголоски этого монолога я множество раз слышал в словах самых разных людей. Эта проблема не уникальна, мы все испытываем нечто подобное. Кто-то чаще, кто-то реже. Упомянутый женщиной человек — психологический агрессор. Тот, кто нарушает наше душевное равновесие, втягивая в перепалки, разборки и скандалы. И беда не в том, что нам приходится иметь с ним дело. Беда в том, как мы на него реагируем.

Все та же моя клиентка делилась: «У меня есть только два типа реакций. Я либо сливаюсь, либо начинаю наезжать в ответ. И в том, и в другом случае чувствую себя отвратительно». Ровно то же самое на ее месте испытывают миллионы женщин и мужчин. Сбегая с поля боя, мы ощущаем себя проигравшими. Позорное отступление заставляет нас бесконечно прокручивать в голове

ВВЕДЕНИЕ

сценарий неслучившегося сражения: «А если бы я ему так ответил? А если бы вот так?»

Но стоит принять вызов очередного агрессора, как все становится еще хуже. Он мгновенно начинает обвинять вас в невоспитанности и неумении держать себя в руках. Вы пытаетесь использовать его же оружие, но каждый раз промахиваетесь. Вы огрызаетесь, наезжаете, повышаете голос, но вместо удовлетворения испытываете стыд. Стыд от того, что опустились до уровня оппонента. А заодно — психическое опустошение. Потому что интуитивно понимаете: ваш противник получил ровно то, чего добивался — удовольствие от скандала.

Самые уравновешенные из нас выбирают третий вариант. Не убегают, не скандалят, а пытаются договариваться. Вести себя, как взрослые. Но и этот путь, если перед вами опытный агрессор, дает только временное облегчение. Пока вы из последних сил сохраняете конструктивность, противник припоминает вам все прошлые ошибки, лупит по больным местам, и в конце концов заставляет выбрать одну из двух привычных реакций: скандалить или отступить.

«Я просто не понимаю, что можно еще сделать, — говорила мне одна из моих студенток,

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

жалуюсь на ссоры с мамой. — Как ни отвечаю, становится только хуже! Пытаюсь сохранять спокойствие или отшучиваться — мама начинает давить, пока не продавит. Огрызаюсь — она орет, потом рыдает».

Психологическая агрессия — мощный пресс, от которого на первый взгляд практически нет защиты. Люди проходят тренинги по программе Гарвардской школы переговоров, читают книги специалистов ФБР, пишут «письма прощения» для своих недругов. Но когда наступает «момент Х», все знания, полученные из книг и тренингов, тут же вылетают из головы, и мы остаемся перед психологическим агрессором «в чем мать родила». Оказываемся перед тупиковым, по сути, выбором: терпеть, «огрызаться» или уйти. Кажется, что выхода просто нет.

На самом деле есть.

.....

Существует подход, который позволяет эффективно уходить от агрессии. И не просто уходить, а сводить ее на нет и чувствовать себя при этом победителем.

.....

ВВЕДЕНИЕ

Этот подход держится на двух «китах». Первый: нужно понять, что гашение агрессии оппонента — это самостоятельная задача, отдельная от стратегии переговоров. Чтобы ее решить, не нужно быть гуру коммуникации и мастером психотренингов. Большинство навыков, которыми пестрят учебники по конфликтологии, здесь просто избыточны. «Оверквалифайд», как говорят мои коллеги, занимающиеся профотбором. Чтобы гасить агрессию — нужно просто гасить агрессию. Ни больше и ни меньше. Для решения этой задачи достаточно комплекса элементарных приемов, овладеть которыми может кто угодно. Обучению таким приемам и посвящена эта книга.

Всегда ли контрагрессивных техник достаточно, чтобы разрешить конфликт? Если речь касается «мимолетних» конфликтов с малознакомыми людьми — чаще всего да. Продавец в магазине, охранник на автостоянке, представитель компании на собеседовании и еще множество разных людей, которых вы видите в первый и последний раз в своей жизни. С ними все просто: вы сводите на нет исходную агрессию, быстро решаете вопрос, и ваш оппонент навсегда исчезает с го-

ризонта. Здесь блокирование агрессии довольно часто равно разрешению конфликта в целом.

Если же речь касается конфликтов более глубоких, системных, основанных на серьезных противоречиях между участниками, то контр-агрессивные техники становятся важным, но «симптоматическим» средством. Вам нужно сбить накал страстей, чтобы оппонент смог услышать и принять вашу точку зрения. То есть здесь контрагрессивные техники — первый этап работы с конфликтом. Дальше нужно разбираться в его причинах и мотивации оппонента. Как при лечении простуды — сначала сбиваем температуру и уже потом устраняем причины болезни.

Второй кит: каждый из приемов должен быть разобран, понят и опробован в сотнях разных ситуаций. Только тогда он начнет работать на сто процентов. Как говорил великий Брюс Ли,

.....

«я не боюсь того, кто изучает десять тысяч различных ударов. Я боюсь того, кто изучает один удар десять тысяч раз».

.....

ВВЕДЕНИЕ

По сути, такая система напоминает армейский рукопашный бой: минимум приемов, оптимум отработки, максимум эффекта. В книге всего восемь техник, но для своей цели — погасить психологическую агрессию — этого вполне достаточно. Попадая в конфликт, некогда вспоминать сложные схемы переговоров. Нужно действовать «на автомате», не раздумывая.

Когда я объясняю это своим ученикам, они поначалу сомневаются. Получится ли? Мол, есть талантливые люди, которые от природы не лезут за словом в карман. Раз — и припечатали. А вот нам не дано.

В таких случаях я обычно рассказываю историю о том, как много лет назад, будучи еще студентом, вел психологический кружок для школьников. Мы собирались в подвале пятиэтажного дома — как сейчас помню, с личного разрешения секретаря горкома комсомола, — и занимались экспериментами над людьми совершенно антигуманного толка. Самый большой интерес вызвали темы «Воспитание родителей» и «Взаимодействие с гопотой». Другими словами, мы учились правильно вести себя в конфликтных ситуациях.

Приходилось перелопачивать десятки книг по психологии и риторике в поиске работающих техник. Каждая новая техника проходила серию проверок. Сначала мы отработывали ее в кружке, разыгрывая конфликтные ситуации друг с другом. Потом мои подопечные шли домой и уже там пробовали использовать полученные знания в общении с мамами, папами, сестрами и братьями. Те приемы, которые показывали лучшие результаты, мы отработывали до автоматизма, делая их непобедимым оружием словесных баталий.

Время от времени к нам в подвал наведывались гости. Однажды пришли три подвыпивших парня с наколками ВДВ и начали громкую беседу в формате «А че это вы тут, а?». Согласно заведенным правилам, решать такие проблемы должен был «дежурный по гостям» — один из школьников. Мне, безбашенному студенту, казалось, что это отличный способ опробовать наши приемы в настоящем бою.

В тот раз дежурила Ирка — молчаливая закомплексованная девятиклассница. Дома ее прессовала деспотичная бабушка, справиться с которой пока не помогала ни одна из техник.

ВВЕДЕНИЕ

Ирка тяжело вздохнула и, следуя сложившемуся у нас регламенту, отвела парней в сторонку. Я то и дело поглядывал на свою подопечную, пытаюсь понять, не пора ли уже вмешаться. Девочка тем временем вела негромкий разговор. Судя по жестикуляции, старательно использовала одну из техник.

Десять минут, и парни вернулись совершенно «шелковыми». Досидели с нами до конца занятия и потом с жаром предлагали себя в качестве инструкторов по парашютному спорту. Ирка же после этой истории наконец нащупала правильную линию поведения с бабушкой. Через полгода девушка была совершенно уверенной в себе юной особой, которая не боится приводить друзей домой. Даже мужского пола.

Короче, нет человека, который не смог бы освоить техники выхода из конфликта. Смогла затюканная бабушкой Ирка — сможете и вы. Весь вопрос в вашем желании победить агрессора, который портит вам жизнь в лице свекрови, начальника или злобного учителя вашего ребенка.

В этой книге приведены 8 способов погасить психологическую агрессию. Они проверялись нами на тренингах, занятиях со студентами, в пере-

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

говорах со сложными клиентами, а также в реальных ситуациях, когда приходилось опасаться за свое не только психическое, но и физическое здоровье. Я на сто процентов уверен в эффективности каждого приема. Но сразу оговорюсь: не нужно ждать, что в вашем случае сработают все 8. Возможно, вам подойдут только три-четыре из списка. Важно, чтобы вы вникли в их суть, поняли, за счет чего достигается эффект, и научились использовать предлагаемый инструмент без лишних размышлений. Помните: на кону ваше спокойствие и самоуважение.

.....

Умение ставить на место
психологических агрессоров —
это настоящая суперсила.

.....

Овладев ею, вы:

- становитесь неуязвимы для нападков сварливых продавцов, заносчивых учителей, вечно недовольных родителей, настроенных поскандалить супругов и вредных соседей;
- никогда не теряете самообладания и сохраняете спокойствие в любой ситуации;

ВВЕДЕНИЕ

- не испытываете волнения перед неприятными разговорами, не прячетесь от психологического агрессора, не избегаете встречи с ним;
- легко и непринужденно сводите на нет любой конфликт;
- никогда не переживаете после напряженной беседы, что чего-то вовремя не сказали или, наоборот, лягнули лишнее;
- всегда добиваетесь своего, сохраняя достоинство и самоуважение;
- чувствуете уверенность в себе и готовность принять любой вызов.

Но давайте будем честны друг с другом — все не так просто.

Во-первых, само по себе знание приемов еще не гарантирует победы. Нужна хотя бы минимальная практика. Поэтому после описания каждой из восьми техник идет небольшое упражнение. Его цель — потренировать отдельные навыки, необходимые для настоящей схватки. А дальше — вспоминаем Брюса Ли с его одним ударом, отработанным тысячу раз.

Во-вторых, чтобы использовать приемы на сто процентов, важно понимать, на чем они основаны. Поэтому первая и вторая главы посвящены разбору реальных *мотивов психологического*

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

агрессора и анализу устройства бытового скандала. Согласитесь, если тушишь пожар, необходимо представлять, по каким законам распространяется огонь. Например, чтобы с дуру не распахнуть окно в охваченном пламенем помещении, дав приток кислорода. Мы-то с вами знаем, чем это обернется.

В-третьих, имейте в виду, у конфликта всегда есть обременение в виде: А — *манипуляций со стороны психологического агрессора*; В — *триггеров*, которые подбрасывают дровишки в топку скандала; С — *вашего эмоционального состояния*, мешающего в разгар перепалки действовать здраво. Этим трем вопросам посвящены одиннадцатая, двенадцатая и тринадцатая главы.

Удачи, друзья! И да пребудет с вами сила!

ГЛАВА 1

ПСИХОЛО-
ГИЧЕСКАЯ
АГРЕССИЯ

Если вы знаете своих врагов и себя, вы одержите победу во всех сражениях; если вы не знаете своих врагов, но знаете себя, вы выиграете одно из каждых двух сражений и одно проиграете; если вы не знаете ни своих врагов, ни себя, вы рискуете потерпеть поражение в каждом сражении.

Сунь-Цзы «Искусство войны»

Что движет человеком, который так умело притворяется вашей мамой, тещей, учительницей и продавщицей в магазине? Почему он/они пытаются вывести вас из себя?

Совсем недавно разговаривал с молодой девушкой, которая просила научить ее справляться с «наездами» отца. Он терроризирует всю семью: жену, старшую дочь, младшего сына. Пытается тотально контролировать их поведение. Устраивает скандалы жене, если та задерживает-

ся на работе. Решает, отпустить детей погулять или оставить дома делать уроки. Кстати, дочери двадцать один год, и она учится на третьем курсе педагогического вуза, сын заканчивает школу. Регулярно допрашивает детей, с кем они проводят время, и очень ревниво относится к потенциальным молодым людям дочери. Ну и в остальном — полный социальный пакет агрессивно контролирующего родителя.

Уйти из дома девушка не может — жалко маму и брата («он на них отыграется за мой уход»). Мама боится семейных сцен и изо всех сил уговаривает детей не противоречить отцу. В общем, «дальше так жить невозможно», и девушка пришла узнать волшебное заклинание, которое заставит семейного агрессора замолчать, отстать, стать добрым и пушистым.

На вопрос, почему, с точки зрения клиентки, отец так себя ведет, получаю ожидаемо эмоциональный ответ: «Потому что он козел!» Дальше в сильно сокращенном виде диалог выглядит так:

— Вы хотите узнать, как реагировать, чтобы он перестал вести себя как козел?

— Нет, я хочу знать, что ему сказать, чтобы он заткнулся и не доставал нас всех больше.

— То есть вы считаете, что он в принципе такой человек и ничего с этим сделать невозможно?

— Ну естественно!

— А он всегда был таким?

Пауза.

— Ммм... Неет...

— И давно он стал таким?

— Кажется, чуть больше года назад...

— И что произошло больше года назад?

Дальше вскрывается простая история. Отец был высокопоставленным чиновником в одной из госструктур. Неплохо относился к жене и детям, хотя и видел их редко — работа. Но был уверен, что все компенсирует очень немалым доходом, который он практически целиком вкладывал в семейный бюджет.

А два года назад отца уволили. Что называется, «вчистую», без перспектив. Ну, кроме перспективы уголовного дела, которая так и не реализовалась, но кто знает.

Новое место он в результате не нашел. В госструктуры путь был закрыт, бизнес к проштра-

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

фившемуся чиновнику относился осторожно, а идти работать курьером — не царское дело. И вот уже больше года человек сидит дома, мучается бессмысленностью жизни и пытается слить возникающую от бессилия злость на семью.

— Так вот в чем дело... — слегка ошарашенная внезапным пониманием, говорит в конце концов девушка. — Я тут с ним бьюсь практически насмерть, ему может, моя поддержка нужна? А я... А он... Мне подумать надо.

Психологическая агрессия в большинстве случаев вызывает у нас острые негативные эмоции. Гнев, страх, обида, беспомощность, ненависть... В запале мы редко задаем себе вопрос «почему он/она так себя ведет». А если задаем, у нас есть заранее заготовленные ответы, от «он меня ненавидит» до «он полный моральный урод потому что». Но на самом деле стоит помнить, что

.....

в своей собственной Вселенной
любой психологический агрессор
всегда чувствует себя правым,
агрессию — справедливой, а вас —
достойным объектом нападения.

.....

И понимание мотивов агрессора может сильно помочь если не при блокировании «наезда» (там, как мы уже говорили, набор ваших реакций вполне себе стандартный), то при выстраивании стратегии взаимодействия в момент, когда крики затихли.

Я в своей работе/жизни чаще всего сталкиваюсь с **семью типовыми мотивами психологической агрессии**. Причем все они делятся на две неравные группы.

Первый, самый простой вид агрессии — **прямая инструментальная агрессия**. И мотив у нее соответствующий.

МОТИВ 1

ОТВОЕВАТЬ ЖЕЛАЕМОЕ У СОПЕРНИКА

Практически всегда это агрессия в конкуренции за какой-то ресурс. Победить, отнять, прогнать. Инструментальная агрессия «защита» в поведении очень многих живых существ, иногда принимая смешные формы.

Можете себе представить сражение дятлов с белками из-за дупла? Нет? А ведь в весеннем лесу это не такая уж редкость. Есть и другие приме-

ры. Ласточки, объединившись, отгоняют ястреба со своей территории. Зоопсихологи называют это моббингом — нападением группы более мелких животных на крупного хищника.

Причем далеко не всегда прямая агрессия в животном мире приводит к физическому взаимодействию. Как, например, происходит бой двух белых африканских носорогов за территорию? Носорог встает напротив «оппонента», бурлит его взглядом, грозно переступает с ноги на ногу и орошает пространство вокруг себя мочой. Поединок продолжается до тех пор, пока один из противников по запаху мочи не понимает, что он слабее, и не сдается победителю. Очень зрелищно, эффективно, безопасно и... ничего не напоминает в человеческих конфликтах? Например, когда оппоненты «меряются галстуками» за статус, должность или внимание противоположного пола?

Кстати, утверждение о том, что в природе агрессивны исключительно самцы — это миф. И речь не только о защите детенышей. Вот, например, ангольская крошечная мартышка. Миллашка с огромными глазами. Одна проблема,

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АГРЕССИЯ

по местному мартышковому законодательству в размножении участвуют только доминирующие самки. В результате альфа-самкам приходится постоянно унижать своих подруг, чтобы подавить их половую активность и сделать неспособными к размножению.

Во всех этих случаях мы имеем дело с прямой агрессией, направленной на владельца ресурса, и инструментальной агрессией, когда враждебное поведение является инструментом для получения этого ресурса. Ее часто отличает низкая эмоциональная вовлеченность участников. «Nothing personal, just business». Ничего личного, просто бизнес. Зачем ненавидеть партнера, если на его месте ты поступил бы так же? Боксеры на ринге мутузят друг друга изо всех сил, но после боя жмут руки друг другу. Насколько искренне — другой вопрос.

Из всего вышесказанного можно сделать небольшой промежуточный вывод:

.....

Если на вас орут и «переходят на личности» — речь явно идет не о рабочих, инструментальных

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

мотивах. Скорее всего, ваш оппонент находится во власти собственных скрытых комплексов, а вы — просто повод для их выражения.

.....

Что и отсылает нас ко второму виду — **смешенной/невротической агрессии**. И вариантов мотивации здесь куда как побольше. Кстати, чтобы не запутаться, оставим начатую сквозную нумерацию мотивов.

МОТИВ 2

«ПРОДАВИТЬ» ИГНОРИРОВАНИЕ И ДОБИТЬСЯ РЕАКЦИИ

Что делает маленький ребенок, чтобы привлечь внимание мамы? Правильно, орет. Пока не умеет говорить. Потом канючит, нудит, скандалит — до тех пор, пока не добьется реакции от родителей. И чем чаще мама игнорирует малыша, тем активнее он занимается ее психологическим «продавливанием». Потом этот малыш вырастает и продолжает точно так же «продавливать» своего мужа, ребенка-подростка, невестку, коллег. Глав-

ная цель такой агрессии — пробить броню игнорирования, добиться реакции оппонента.

Подчас желание быть услышанным превращается в настоящий «комплекс игнорирования». Как бы вы ни отреагировали на агрессивное «продавливание» оппонента, ему это кажется недостаточным.

Иногда это выглядит как вариант игры в «защиту крепости», описанную Эриком Берном в книге «Игры, в которые играют люди». Жена возмущается, что муж не помогает по дому. Муж объясняет, что устал, что у него была тяжелая неделя и вообще его не просили о помощи. «Это ты-то устал? — возмущается женщина. — Это у тебя-то была тяжелая неделя? Это я-то тебя не просила о помощи?» И дальше следует горячая тирада, которая популярно объясняет мужчине, какой он лентяй, эгоист и просто негодяй.

Заметьте, при «защите крепости» тот, кто обороняется, не пытается наносить ответных ударов. Он всего лишь прикрывает жизненно важные органы и уворачивается от летящих в голову тяжелых предметов. А задача нападающего — «дожать», прорваться сквозь оборону и получить безоговорочное признание его правоты.

МОТИВ 3

**ОТВЕТИТЬ НА ОБИДУ —
РЕАЛЬНУЮ ИЛИ МНИМУЮ**

Как ни странно, в основе лежит чувство справедливости. Ну, если хотите более научных определений, — модель справедливого мира¹. Это дает человеку моральное право ответить ударом на удар, на крик — криком, на подлость — подлостью.

Описание этого вида скандала тоже описан Эриком Берном. У него он называется «обмен горячей картошкой». Участники ссоры, к примеру, муж и жена, перебрасываются претензиями. Женщина обвиняет мужчину в том, что он поздно возвращается домой после работы. Мужчина в ответ упрекает жену в беспорядке или неряшливом внешнем виде. Каждое обвинение все равно, что горячая картошка. Тот, кто ее поймал, хочет тут же вернуть противнику, поскорее ото-

¹ Модель справедливого мира — социально-психологический феномен, открытый американским психологом Мелвином Лернером. Представляет собой веру людей в принципиальную справедливость и равновесность мира, где за добро всегда воздается добром, а зло всегда наказуемо.

мстить за нанесенную обиду. Фокус в том, что противник, поймав «горячую картошку», чувствует право/необходимость отбросить ее обратно. И лучше, если с процентами.

.....

Через некоторое время между оппонентами летают тонны картофеля «с пылу, с жару». И для каждого из них его агрессия — справедливый ответ на подлые происки противника.

.....

В более широком контексте мы получаем бесконечные витки кровной мести в клановом обществе, «справедливую» классовую ненависть к тем, кто лично тебя не угнетал, и black lives matter. Мотивация та же, разница только в масштабах.

МОТИВ 4

«СЛИТЬ» НАПРЯЖЕНИЕ НА ПОДХОДЯЩИЙ ОБЪЕКТ

Помните знаменитый комикс Херлуфа Бидструпа? Начальник орет на подчиненного. Тот приходит домой и скандалит с женой. Жена отчитывает

НЕ ОРИТЕ НА МЕНЯ!

сына. Сын пинает собаку. Собака бежит на улицу и кусает начальника, наоравшего на подчиненного. Круг смещенной агрессии замкнулся. Почему смещенной? Потому что ни одна из жертв не может напрямую ответить своему обидчику и смещает силу удара на безопасный для себя объект.

Беспричинной агрессии не бывает. Когда вам кажется, что вы не давали повода на вас рычать, — расслабьтесь, три к одному, что рычат не на вас. На вас выплескивают боль, которая причинена не вами.

МОТИВ 5

ПОДНЯТЬ СЕБЕ САМООЦЕНКУ

Вы имеете дело с такого рода агрессией, когда слышите на детской площадке: «Мамаша, следите за своим ребенком!» Или в общественном транспорте: «Вам сложно что ли вперед пройти?» Или на школьном собрании от учительницы: «Если так пойдет дальше, ваш сын загремит в колонию!» Или в собственном доме от «забывшей на огонек» тещи: «А вот мой муж никогда себе такого не позволял!» Во всех подобных случаях, если вас критикуют, поучают и унижают,