

Как противостоять психологическому давлению: топ 5 способов борьбы с манипуляциями

Психологическое давление – способ манипулирования людьми, для воздействия на их мнение и решения. Его используют по разным причинам, но чаще всего из-за недостатка власти или неуверенности в собственных силах. Такой прессинг крайне негативно влияет на жертву: «ломает», вызывает внутреннее напряжение, беспокойство и нервозность. А в тяжелых случаях личность может даже «раскалываться».



Знания о методах психологического воздействия нужны в первую очередь для того, чтобы вовремя распознавать и противостоять им.

Методы психологического давления

Чтобы не оказаться объектом манипуляций, необходимо выяснить, какие методы воздействия существуют.

1. **Принуждение** – способ прямого психологического насилия, без ухищрений. Обычно к нему прибегают те, кто имеет какое-либо превосходство над объектом давления. Это может быть положение, власть, материальное превосходство и т.д. Диапазон методов принуждения варьируется от прямого приказа до угроз, шантажа и физического насилия.

2. **Унижение** – агрессор пытается унижить жертву всевозможными словами и выражениями. Цель – вывести из равновесия, чтобы навязать свою волю. Человек соглашается с мнением или действием, на которое никогда бы не пошел, находясь в спокойном состоянии. Расчет идет на включение защитных механизмов психики, на стремление показать свою значимость и весомость, опровергнув нападки агрессора.

3. **Внушение** – психологическое давление, при котором жертва теряет возможность критично воспринимать информацию. Для этого применяются различные методы: жесты, прикосновение к оппоненту, повышение голоса, интонации. Для реализации данной методики, человек, ее использующий, должен быть авторитетом для внушаемого. В другом случае внушение не подействует.

4. Убеждение – самый демократичный вид психологического давления. Основан на возможности собеседников логически мыслить, анализировать и принимать обдуманное решение. Просьба или задание, высказанное в форме убеждения, отличается честностью, логичностью, последовательностью, аргументацией и доказательствами.

5. Манипуляции – скрытый вид воздействия, направленный на получение односторонней выгоды (всегда усматривается выгода для манипулятора). Объект манипуляции не ощущает и не осознает факта воздействия на него.

Виды манипуляции

Риторические вопросы – вопросы, не требующие ответа: «Почему ты такой?», «Понимаешь, что натворил?», «За что мне такое наказание, как ты?». Отвечать на них нецелесообразно, но и игнорировать их нельзя. Лучше всего перевести разговор в шутку (если это уместно).

Вина – давя на чувство вины, манипулятор добивается желаемого: «Мне же не справиться без тебя!», «Была бы ты хорошей дочерью...», «Такого не случилось бы, если бы не ты!». Важно в ответ не давать несбыточных обещаний и не идти на поводу у желаний собеседника.

Иллюзия выбора – манипулятор не дает возможности жертве отказаться от действия, но скрывает это под «маской» иллюзорного выбора. Например, мама спрашивает у сына: «Ты наденешь черную или синюю шапку?», вопрос о возможности пойти на улицу без нее вообще не ставится.

Ирония – говоря ироничным тоном, манипулятор может вывести субъекта из состояния эмоционального «равновесия», что снижает критичность мышления и позволяет агрессору навязать любую мысль или принудить к каким-либо действиям.

Перебивание – после высказывания своей просьбы, агрессор постоянно перебивает и уводит тему разговора в другое русло, чтобы не дать жертве время проанализировать создавшуюся ситуацию.

Благодарность – манипулятор оказывает человеку незначительную, иногда даже ненужную помощь. А затем просит оказать ему встречную любезность.

«Слабо» – общеизвестная методика, применяемая даже детьми. Несмотря на то, что метод многократно высмеивался в литературе и кинематографе, он продолжает безотказно работать. Особенно ему подвластны представители сильной половины человечества.

Образ хорошего или ужасного будущего – метод основан на воображении жертвы: «Как будет хорошо, если вы это сделаете и как ужасно, если не сделаете!». Например: «Если Вы составите и сдадите отчет сегодня, мы все получим премию, если отчет не будет сдан – нас всех накажут!».

Способы противостояния

Несмотря на многообразие методов давления на человеческую психику, способов противостоять ей гораздо меньше. Но они настолько элементарны и эффективны, что ими может воспользоваться любой человек. Изначально необходимо осознать, что акт давления присутствует. А затем выбрать наиболее подходящий способ защиты.

✚ Воздвигнуть воображаемую преграду перед собеседником. Стена, огонь, решетка, стеклянный купол, айсберг – подойдет любая. Главное – мысленно оградиться от агрессора.

✚ Воздвигнуть реальные преграды. Если диалог происходит за столом, то можно использовать чашку, блокнот, органайзер. В других случаях подойдут стулья, столы, даже зонт или сумочка могут стать прекрасной преградой.

✚ По возможности принять закрытую позу. Скрестить руки на груди, сесть, закинув одну ногу на другую, слегка опустить голову, глядя на собеседника исподлобья.

✚ Отвлекающий маневр. Подойдет любое действие, мешающее концентрации внимания собеседника: покашлять, подойти к зеркалу и поправить прическу, уронить и поднять карандаш, полистать журнал. Любое незапланированное действие, выглядящее естественно и непринужденно, сыграет роль.

✚ Игра воображения – веселая защита от психологической атаки. Представить манипулятора в каком-либо нелепом образе: в виде ребенка, огородного чучела или циркового клоуна. Все ограничивается только пределами фантазии.

В наше время способы воздействия на психику человека становятся все изощреннее. Причем столкнуться с таким видом психологического насилия можно повсеместно: в семье, на работе, на улице, в компании знакомых, при просмотре телевизора (часто встречается в рекламе). Чтобы жизнь стала безоблачной, приносила радость и счастье, нужно уметь огородить себя от несанкционированного вмешательства в собственную психику и личное пространство.