



EA NLP
Европейская Академия НЛП

Ю.Мащенко

ТЕХНИКИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ от МАНИПУЛЯЦИЙ



При использовании этих способов психологической защиты от навязчивых и манипулятивных действий необходимо соблюдать следующие условия:

1. Четкие речевые формулировки.
2. Правильно подобранные интонации.
3. Основательность в ответе, которая достигается с помощью выдерживания пауз перед ответом и неторопливостью ответа, обращенностью ответа в пространство.

ПРИЕМ 1.

ТЕХНИКА БЕСКОНЕЧНОГО УТОЧНЕНИЯ

ПРИМЕНЯЕТСЯ, когда партнер по общению эмоционально требует чего-то или в чем-то обвиняет. В этом случае выясните как можно подробнее и точнее все, что с ним происходит, не вступая в пререкания, объяснения или оправдания.

Ваш партнер может усиливать давление, вызывая вас к сопротивлению, но вы должны стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого.

УМЕНИЕ ПОСТАВИТЬ ВОПРОС, требующий содержательного и развернутого ответа, активизирует собственные интеллектуальные усилия.

Для того чтобы задать вопрос или ответить на вопрос по существу, нужно подумать, следовательно, часть энергетического заряда перевести из эмоционального потока в рациональный.

КРОМЕ ТОГО, выигрывается время, которое партнер тратит на обдумывание ответа. Тем самым, задавая уточняющий вопрос, мы получаем время и энергию для того, чтобы не дать чувствам ошеломить нас.

ПРИЕМ 2.

ТЕХНИКА ВНЕШНЕГО СОГЛАСИЯ, ИЛИ НАВЕДЕНИЕ ТУМАНА

Эта техника **ОСОБЕННО ЭФФЕКТИВНА** против несправедливой критики или откровенной грубости. Уверенный человек внешне соглашается, хотя может и не изменить своей позиции.

НАПРИМЕР:

«Какая неожиданная мысль! Надо будет ее обдумать...»;
«Я подумаю над тем, как мне учесть это в работе»;
«Я подумаю, имеет ли это ко мне отношение»;
«Может быть...»

ПРИЕМ 3.

ТЕХНИКА ИСПОРЧЕННОЙ ПЛАСТИНКИ

В ответ на нападение адресат **ФОРМУЛИРУЕТ ЕМКУЮ ФРАЗУ**, содержащую важную информацию нападающему. Фраза должна быть такой, чтобы можно было повторить ее несколько раз, не нарушая осмысленности разговора. Фраза должна произноситься как заевшая пластинка, с одной и той же интонацией. В тоне не должно быть ни «металла», ни «яда».

ЭТА ТЕХНИКА ИСПОЛЬЗУЕТ старое правило:

- Сначала скажите им, что именно собираетесь им сказать.
- Потом скажите им то, что вы собираетесь им сказать.
- Потом скажите им, что именно вы им сказали.

ПРИЕМ 4.

ТЕХНИКА АНГЛИЙСКОГО ПРОФЕССОРА

Партнер **КОРРЕКТНО ВЫРАЖАЕТ** сомнения по поводу того, что выполнение чьих-либо требований действительно не нарушает его личных прав:

«Джон, вы не могли бы говорить немного помедленнее и более короткими фразами, чтобы я мог переводить более точно?»

«Боюсь, что нет... Видите ли, говорить быстро и длинными фразами — это часть моей личности»

ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ:

«Это составляет предмет моих убеждений»;

«Если я сделаю это, то буду уже не я»;

«Это не согласуется с моим представлением о себе».

ПРИЕМ 5.

СПОКОЙСТВИЕ И БЕЗРАЗЛИЧИЕ

ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАЩИТА требует определенной психологической холодности и безразличия.

Гнев, страх, злоба, удивление, радость должны быть купированы до того, как будут предприняты конкретные действия по психозащите. Для этого есть якоря и диссоциация. Тренируйтесь.

Если подобную эмоцию полностью купировать трудно, то ее нужно усложнить и трансформировать — злобу и ненависть перевести в сарказм, страх и удивление — в настороженность, радость — в иронию и пр.

ЕСЛИ ВЫ разозлитесь или рассердитесь — вы проиграете.

ПРИЕМ 6.

ПОИСК И ПОДКЛЮЧЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, СПОСОБНЫХ ПОВЛИЯТЬ НА СИТУАЦИЮ

ВСЕГДА СУЩЕСТВУЮТ потенциальные ситуационные силы, работающие на нас — будь это время, люди, общественные стереотипы, какие-то параллельные события. Может сгодиться все, что манипулятор исключил из ситуации, «подгоняя» ее под себя.

Кто-то спланировал общение дома? — перенесите его на улицу!
На вас пытаются воздействовать наедине? — расскажите об этом в компании!

МЕНЯЙТЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА таким образом, чтобы они стали чужими для манипулятора и давали дополнительные выгоды для вас.

ПРИЕМ 7.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ТРЕНИРОВКИ

ПЕРИОДИЧЕСКИ СТОИТ ПРАКТИКОВАТЬ нетипичное для себя поведение — нарушать свой обычный ролевой и личностный образ.

Плачьте, кричите, бейте посуду, смейтесь, ругайтесь, уходите, в общем - кайфуйте!

С одной стороны, это **УВЕЛИЧИВАЕТ СТЕПЕНЬ СВОБОДЫ ПОВЕДЕНИЯ**, с другой — делает вас менее прогнозируемыми.

ПРИЕМ 8.

НЕ ПРИНИМАЙТЕ ЧУЖОЙ ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ

ОЦЕНКА ВСЕГДА СУБЪЕКТИВНАЯ. Если вы приняли чью-то оценку ситуации и начали планировать какие-то действия в соответствии с этой оценкой — манипулятор добился своего - он изменил ваше восприятие.

Нужно не только отвергать чужие ситуационные рамки, но и предлагать собственную оценку ситуации.

ВАШЕ ИЗБАВЛЕНИЕ от навязанных кем-то рамок может начаться с фразы: «А теперь позвольте рассказать, как я вижу все это...» — и далее уже можно рисовать ситуационную картину из точки, выгодной именно вам.

ПРИЕМ 9.

ПО ВОЗМОЖНОСТИ НЕ ПРИНИМАЙТЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, НАВЯЗАННЫЕ ВАМ ИЗВНЕ

Лучше претерпеть кратковременные потери в деньгах, времени и силах, чем взяться выполнять внешне некритичные для вас обязательства, **КОТОРЫЕ НАВЯЗЫВАЕТ ВАМ МАНИПУЛЯТОР.**

Нужно исходить из того, что важны прежде всего обязательства перед собой.

Для этого **ВЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ ТОЧНО ЧЕГО ХОТИТЕ.**

ПРИЕМ 10.

СПОСОБНОСТЬ ИЗМЕНИТЬ ОТНОШЕНИЯ

НУЖНО ПОМНИТЬ, что любая межличностная ситуация обратима.

ВСЕГДА ИМЕЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ отступить назад из любой межличностной ситуации и сказать контролирующему и манипулирующему (будь это шеф, супруг(а), политик и пр.): «Я могу продолжать жить без твоей любви, дружбы, расположения, плохого обращения, даже если такая жизнь будет трудна для меня — пока ты не перестанешь делать А и не начнешь делать Б».

ПРИЕМ 11.

КРИТИЧЕСКОЕ ВОСПРИЯТИЕ СИТУАЦИОННЫХ ТРЕБОВАНИЙ

СЛЕДУЕТ КРИТИЧЕСКИ ПОДХОДИТЬ к любым ситуационным требованиям, какими бы очевидными они ни казались: ролевые отношения и правила всегда должны пониматься, но далеко не всегда — приниматься.

ВАМ ПРОСТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ как КТО вы ведёте коммуникацию и как с кем с вами разговаривают. Групповые ритуалы, лозунги, обязанности и обязательства - все это зачем-то нужно кому-то.

Если роли не назначены вслух - спросите или назначьте их сами.

НАПРИМЕР:

"Ты мне это как кто говоришь?";

"Я тебе хочу сказать как твой друг";

"Вы же не думаете, что вы сейчас со стадом баранов общаетесь?" и т.п.

Требования, вытекающие из ситуации, далеко не всегда обязательны к исполнению.

ПРИЕМ 12.

ИЗБЕГАТЬ СПРОВОЦИРОВАННЫХ БЕЗДУМНЫХ ДЕЙСТВИЙ

ЕСЛИ КТО-ТО НАСТАИВАЕТ, чтобы что-то было сделано «немедленно», никогда не стоит соглашаться с этим сразу. Возьмите паузу на обдумывание ситуации и получение дополнительной информации. Следует также настаивать на внятных критических объяснениях.

Вопросы:

"Почему это нужно?";

"Что конкретно ты хочешь получить?";

"Почему именно сейчас?";

"Зачем это делать?";

"И что это даст?";

"Какие будут последствия?"

СЛАБЫЕ ОБЪЯСНЕНИЯ являются признаками обмана или недостатком знаний у якобы информированного собеседника.

ПРИЕМ 13.

ОТДЕЛЕНИЕ СЕБЯ ОТ ВСЕХ

СЛЕДУЕТ избегать «тотальных ситуаций», когда обращаются и указывают «всем», а не вам лично.

В ПОДОБНЫХ СИТУАЦИЯХ очень мало личного контроля и свободы, поэтому немедленно стоит определить границы собственной автономии и на всякий случай подготовить психологические и физические пути для отхода.

ПРИЕМ 14.

ВАШИ ОШИБКИ — ВАШЕ ДЕЛО

ВАЖНО СРАЗУ распознавать симптомы «чувства вины», провоцируемой у вас кем-то, и никогда не действуйте исходя из мотива вины.

ОШИБКИ НЕИЗБЕЖНЫ, но это — ваши ошибки. Поэтому не стоит спешить исправлять ошибки тем способом, который спланирован не вами.

ПРИЕМ 15.

В КАЖДОЙ СИТУАЦИИ ЕСТЬ ЧТО-ТО НОВОЕ

БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ к тому, что вы делаете в «типичной ситуации».

НЕЛЬЗЯ ПОЗВОЛЯТЬ привычке и стандартной текущей процедуре заставлять вас действовать бездумно — ведь каждая последующая «типичная ситуация» всегда является слегка иной, а вашими шаблонными действиями всегда можно воспользоваться ввиду их высокой предсказуемости.

ПРИЕМ 16.

НЕ СВЯЗЫВАЙТЕ СЕБЯ ПРОШЛЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

КОГДА кто-то упоминает о вашей «надежности» — всегда стоит насторожиться.

Ведь совершенно нет необходимости поддерживать соответствие между вашими действиями в разные моменты времени — и вы, и ситуация можете измениться.

ПОЭТОМУ статус «надежного» всегда несколько фальшив, так как он предусматривает какие-то действия и реакции, зависящие не от ситуации, а от самого статуса «надежности». Гораздо предпочтительней статус «адекватности ситуации».

ПРИЕМ 17.

НАДУМАЛИ — ДЕЙСТВУЙТЕ!

НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО ПОНЯТЬ, что имеет место манипулирование, — нужно всегда быть готовым открыто не подчиниться, защищаться, бросать вызов, а также претерпевать последствия такого поведения.

**УДАЧИ, ВАМ!
И МАНИПУЛИРУЙТЕ С УМОМ!**