

Памятка для учащихся

Как противостоять чуждым убеждениям, в том числе экстремистского характера

Кто такие манипуляторы и как с ними общаться?

В психологии манипулятор – это человек, который управляет другими в угоду своим интересам, игнорируя нужды других. И часто эти манипуляции происходят в обход сознания, человек даже не понимает, что его тайно направляют, ему кажется, что он сам это выбрал или принял решение, совершил действие.

Ваша задача – не вестись на манипуляции, научиться их распознавать и выполнять только те действия, которые именно вы сочли нужными. Для этого как можно чаще спрашивайте себя: **а точно ли это именно то, чего хочу я? Для чего мне то или иное действие?** Анализируйте последствия своего выбора, они для вас со знаком плюс или минус? Доверяйте своим ощущениям.

7 простых уловок манипулятора.

1. Манипуляция чувством вины или обиды.

Использование обиды или чувства вины – один из самых верных приемов манипуляции человеком. Бывает, что человек живет в роли жертвы годами и уже свыкся с этим, однако у окружающих он уже не вызывает сочувствия и желания помочь, а, наоборот, провоцирует на раздражение и даже агрессию.

Противоядие: Лучше всего выработать правило забывать обиды. Ни к чему хорошему это все равно не приведет. Если вас обидели, то лучше сразу обсудить этот вопрос. Цивилизованно и корректно, не давая оценок. Прояснить ситуацию и скорректировать правила взаимодействия для снижения вероятности повторения похожей ситуации. Скажем метафорически: обиды записывайте на песке, а радости высекайте в мраморе и граните. Сделайте это нормой увидите, насколько легче и счастливее станет ваша жизнь.

2. Манипуляции гневом

Существуют люди, которые выходят из себя, чтобы вынудить вас им поддаться. Это манипуляторы, использующие так называемый тактический гнев.

Противоядие: Самое худшее – пойти на поводу у такого человека. Ведь если его прием сработает, он и в будущем станет поступать так с вами и с другими. Для начала вам потребуется ваша решительность: вы не должны уступать или позволять на себя кричать. Если манипулятор продолжает кричать, уйдите. Продолжайте так себя вести при любых последующих стычках, когда он злится, пока гневливый оппонент не научится вести себя с вами рационально.

В отношении собственного гнева, на который вас так же нередко будут провоцировать, стоит заранее выработать осознанную позицию и правила. Помните, что в гневе вы, может быть, даже сможете произнести свою самую лучшую речь. Но велика вероятность того, что позже вы о ней пожалеете и будете жалеть всю жизнь.

3. Манипуляции молчанием

Люди прибегают к многозначительному молчанию, когда хотят показать, как они расстроены. Иначе, по их мнению, вы подумаете, что проблема неважна для них. Люди, часто прибегающие к молчанию по незначительным поводам, создают неприятную атмосферу, которая может испортить рабочие отношения. Молчание рассчитано на то, чтобы вызвать у вас чувство вины, когда вы поймете, как расстроен этот человек.

Противоядие: Постарайтесь воздержаться от подыгрывания «надутому», потому что если это сработает однажды, молчун будет прибегать к подобному приему постоянно. Но не будьте с ним резки; ведите себя так, как будто все нормально. Подождите, пусть он сам нарушит молчание. Если у вас возникают дискуссии с молчуном, слушайте его с открытой душой. Дружелюбно и разумно объясните ему, на чем основывается ваша точка зрения. Даже если ваш собеседник будет продолжать дуться и после вашего рассказа, вы будете знать, что сделали все

возможное. Вы не отступили лишь для того, чтобы избежать молчания, цель которого – заставить вас капитулировать.

4. Манипуляция любовью

«Если любишь, то...». Эта манипуляция рассчитана на близких людей, испытывающих к манипулятору положительное отношение. Страх быть отвергнутым и потерять любовь силен в людях с самого детства.

Противоядие: Любовь – не предмет торгов, а результат отношения. Замечая эксплуатацию своих чувств, подумайте насколько это вам нужно.

5. Манипуляция надеждой

Блестящие обещания нередко скрывают за собой стремление к сиюминутной выгоде их автора. Сказочные обещания Кота Базилио и Лисы Алисы были продиктованы их желанием заполучить поскорее золотые, звеневшие в кармане у Буратино.

Противоядие: Арабская пословица гласит: «Умный надеется на свои дела, а глупый полагается на надежду». Доверяйте фактам, а не мнениям. В принятии решений опирайтесь на реальный опыт, а не на чьи-то истории или предположения.

6. Манипуляция тщеславием

Маленькие крючочки, крепко цепляющие избыточно раздутое эго, могут выглядеть как невинный комментарий. Похвала, используемая в расчете добиться своих целей: «Вы прекрасно общаетесь! Наверняка и с тем, который я хочу вам предложить, никто не справится лучше вас!». Или, наоборот, вызов с намеком на некомпетентность: «А слабо?..», «Ты бы, наверное, не смог...».

Противоядие: Вспомните, планировали ли вы сделать предлагаемое до изложения провокационного предложения? Проверьте соответствие задуманного своим интересам и возможностям.

7. Ирония или сарказм

Манипулятор выбирает изначально ироничный тон, критичные высказывания и замечания, приправленные шутками или провокационными комментариями.

Противоядие: Сделать себя обиженным без собственного участия невозможно. Не верите – попытайтесь обидеться просто так, ни на что конкретное. Если вы не будете поддаваться на провокации манипулятора, осознав или напомнив себе с кем и чем имеете дело, то сможете сохранить ясность мысли, точность формулировок и эмоциональный баланс.

Чаще всего, когда нами пытаются манипулировать, мы бессознательно это считываем и у нас появляются сомнения, еле уловимые телесные ощущения, что что-то не так. Не игнорируйте это. Не торопитесь принимать решение, лучше дайте себе время подумать и все взвесить.