

Як зрозуміти, коли тобою маніпулюють



«Кожен другий з нас – несвідомий маніпулятор»

– “Любий, чому ти ніколи не просиш вибачення?”

– “Бо я ніколи ні в чому не винний...”

Психологи кажуть, що суть маніпуляцій зводиться до того, щоб викликати у людини страх, сором або почуття провини та використати її для задоволення своїх цілей.

Розбираємося, як працюють маніпуляції, чому ми дозволяємо собою маніпулювати і робимо це самі.

Що таке маніпуляції

Маніпуляції – це способи впливу на людину для отримання вигоди.

Вони можуть відбуватися свідомо або несвідомо.

Усвідомлена маніпуляція - Якщо людина розуміє, що чинить підло, нечесно та жорстоко, і робить це для досягнення своєї мети .

Несвідомо маніпуляція – це коли людина обирає такий спосіб контакту, бо просто не навчилася інакше задовольняти свої потреби. Це відбувається незаплановано, інстинктивно, за принципом звички.

Можна виділити п'ять характерних ознак цього різновиду маніпуляції:

1. **Заперечення фактів, що вже відбулися** («Я такого не казав, ти вигадуєш!», «Такого взагалі не було», «Все було зовсім інакше, ти брешеш!»)
2. **Заперечення адекватності емоцій** («Ти все видумав, тобі здається», «Все не так жахливо, як ти розповідаєш», «Будь спокійніше, ти завжди роздуєш з мухи слона», «Ти з глузду з'їхала так реагувати через якийсь дурниці!»)
3. **Констатування факту адекватності людини** («З тобою все гаразд? Ти якась не така останнім часом »,«Судячи з твоєї поведінки, у тебе знову депресія»)
4. **Знецінення успіхів та досягнень** («Я в твоєму віці вже дві вищі освіти отримав і забезпечував сім'ю, а ти ...», «Я теж саме рік тому робив в два рази швидше і якісніше, а ти все дурницями займаєшся»)

5. Перекладання відповідальності (“Це все ти винний, відволікав мене поки я збиралася і ми не встигли на кіносеанс!”)

Дає оцінку.

Маніпулятор постійно оцінює: засуджує або хвалить, навішує ярлики, позначає вашу «головну» рису.

Це не завжди буває неприємно: адже всім подобається, коли їх хвалять. **В цьому й полягає секрет успішної маніпуляції – в чергуванні батога з обов’язковим пряником.** У підсумку ви не помічаєте, як з ентузіазмом починаєте намагатися відповідати нав’язаним планкам.

Іноді вам дають непрямі оцінки: переказують чужі думки, дивляться на вас очима оточуючих. Візьметесь перевіряти ці думки – і виявите, що далеко не всі вони дійсно були висловлені.

Види маніпуляцій можна звести до викликання трьох почуттів:

сорому, вини і страху.

Це ті почуття, які ведуть до зміни поведінки і стану, в якому людиною легше керувати.

Сором: «Ну як так можна, я на тебе розраховувала!», «Як можна бути таким неохайним?», «Як ти могла про мене забути?». У результаті людина намагається позбутися почуття сорому і робить усе, аби довести, що вона не така, тобто намагається бути не собою.

Провина: маніпуляція «Ти мене не любиш» змушує людину відчувати провину та доводити, що він або вона любить. Але це доведення не буде щирим виявом, а буде спрямоване на те, щоб не мати почуття провини перед партнером.

Страх: це шантаж, погрози та залякування: «Якщо ти не зробиш це, я зроблю так».

Людина інстинктивно намагається позбутися цих почуттів і робить те, чого бажає маніпулятор.

Поширені види маніпуляцій :

БРАТИ НА СЛАБО: *«Тобі що слабо?», «Ти чоловік чи хто?», «Вася вже заробив на машину, а ти ні».*

ПІДСИЛЕННЯ: *«Ніколи ніхто так не робить», «Так ніколи не буває».*

МАНІПУЛЯЦІЯ ЖАЛОСТІ: *«Ти мене не помічаєш, ти мене не любиш, ти мене не цінуєш».* Це позиція жертви, за якою стоїть вигода – я така нещасна або нещасний, зате потім отримаю бажане.

МАНІПУЛЯЦІЯ ЗГОДОЮ: *«Так, звісно, я поганий, я нічого не вмію»* – теж заклик до почуття жалості.

МОВЧАННЯ. Як правило, це дуже болісний момент у стосунках, де карають мовчанням.

НА ДОБРИХ СПРАВАХ: *«Я для тебе стільки всього зробив, і тепер ти мені винен».*

Як розпізнати маніпуляцію

Перший сигнал – дискомфорт у тілі та напруга, які виникають у контакті з маніпулятором. Це може проявлятися по-різному: в особливо тривожних людей пришвидшується серцебиття, дихання, посилюється

потовиділення. Якщо людина відстежує це, але їй складно заперечувати і відстоювати свої межі, варто взяти паузу і хоча б сказати: «*Мені треба подумати*». За цей час є можливість зрозуміти, чи потрібно тобі те, що пропонують, чи можеш ти це зробити.

1. Найкращий захист-це напад.

Маніпулятор не вміє визнавати свою провину і не намагається виправити помилки. Вони, як ніхто, часто використовують метод «найкращий захист – це напад».

2. Вас змушують почуватися винним

Найбільше маніпулятори люблять грати із відчуттям провини. Вони змушують вас почуватися неправим та вибачатися з будь-яких причин. Коли ви спілкуєтеся з такою людиною, то кожен ваш вчинок чи слово вважається неправильним, а в кожній проблемі винуваті ви самі.

3. Маніпулятор – жертва

Так само, як ви завжди у всьому винні, маніпулятори завжди виступають у ролі жертви. Вони демонструють всьому світу, що їх життя переповнене стражданнями, проблемами та роковим збігом обставин. Вони добиваються, щоб їм співчували та забрали на себе половину завдань, щоб хоч якось допомогти бідоласі.

4. Вас кваплять

Маніпулятори дають вам обмежений час на обдумування, просять сказати перше, що прийшло в голову, і всіляко підштовхують вас до прийняття поспішних рішень. Таким чином вас змушують погодитися на умови, вигідні вашому співрозмовнику. До того ж ви будете вважати, що це було цілком і повністю ваше рішення. Щоб уникнути таких маніпуляцій,

вимагайте більше часу на те, щоб ретельно все обміркувати, та не слухайте у цей період нікого.

5. Наступна маніпуляція — це коли людина говорить: **"Ну, ти ж мій друг"**. І ми розуміємо, що якщо поряд з нами справжній друг, то він буде враховувати і наші потреби, і не буде нас підштовхувати до сумнівних вчинків.

6. Як не прикро, найчастіше, намагаючись одержати один від одного бажане, люди застосовують прийомчик "якщо любиш, то..."

І от вже м'яч на вашому полі. Доводьте тепер, на що здатні заради кохання.

Різновид цієї маніпуляції - оголошення чогось "святим".

Наприклад: похід на пиво - то святе. Отже, вам дають зрозуміти, що відтак будь-які дискусії неприпустимі. А ви автоматично мусите виконувати чийсь забаганки в ім'я кохання або ж заради всього святого.

У такій ситуації погоджуйтеся, що кохаєте - але не збираєтеся підкріплювати своє кохання до партнера ще й любов'ю до пива.

Що палке почуття до дівчини не лише гроші.

Так і кажіть: кохання для вас - не об'єкт торгів.

7. Так можуть роками тягнутися стосунки, котрі вичерпали себе. Бо один з партнерів боїться зробити боляче іншому. Насправді ж розтягує в часі біль, годуючи примарними обіцянками.

Інший так само розуміє безперспективність стосунків, але маніпулює роллю жертви.

Тож раджу призначити якийсь термін. Наприклад, від місяця до півроку. Якщо пропозиції руки й серця не надійде, ставте

крапку. Можливо, усвідомивши втрату, партнер стане рішучішим.

8. Так само перш ніж купити щось у занадто наполегливого продавця, подумайте, чи збиралися ви купувати цю річ і чи потрібна вона вам взагалі. А чи робите це спонтанно, потрапивши на гачок реклами.

9. Вам передається поганий настрій інших людей

Можливо, з вами таке траплялося: ви прокинулися в гарному настрої, Аж раптом після розмови з людиною вас починає все дратувати, ви не хочете нічого робити і гримаете на всіх навколо. Вся справа в тому, що маніпулятори люблять перекладати свій поганий настрій на інших людей. Коли у них все погано, неодмінно так має бути у всіх навколо. Це змушує оточуючих відчувати відповідальність за проблеми маніпулятора і вирішувати їх.

Висновок: Якщо ви відчуваєте себе не комфортно після спілкування з іншою людиною: вам погано, ви відчуваєте докори сумління або розумієте, що зробили не так, як хотіли б, – то знайте, вами, швидше за все, маніпулювали.

Якщо результат зустрічі з іншою людиною здається вам негативним, але при цьому ви не можете згадати або зрозуміти, чому діяли не так, як звикли робити, ви зазнали маніпуляції.

Як захистити себе від маніпуляції ????

1. Пам'ятайте про свої права

Мабуть, це головне правило. Необхідно усвідомити свої фундаментальні права, вміти відслідковувати, коли вони порушуються, і захищати їх.

Кожен з нас має право:

- **на повагу з боку інших людей,**
- **виражати почуття, думки і бажання,**
- **встановлювати пріоритети,**
- **говорити «ні», не відчуваючи себе винуватим,**
- **отримати те, за що заплатив,**
- **виражати погляди, що відрізняються від поглядів інших людей,**
- **захищати себе від фізичних, моральних і емоційних загроз,**
- **будувати своє життя відповідно до свого розуміння щастя.**

Ці фундаментальні права позначають межі вашого особистого простору.

Найкраща зброя проти маніпуляції – це усунення того фактору, на якому намагаються зіграти. Проте в даному випадку людина повинна розуміти, що нею маніпулюють, домагаючись чогось свого.

Наприклад, якщо ви розумієте, що кавалер домагається близькості з вами, постійно повторюючи про те, що він вас зводив в ресторан і подарував подарунок, а ви не хочете інтиму, тоді щиро подякуйте супутнику за прекрасні подарунки і зі спокійною совістю йдіть додому. Якщо потрібно буде, можете навіть повернути йому його дари, щоб зникли мотиви, за якими ви повинні «розплачуватися» тілом.

Залишайтеся спокійними. Інша людина починає вас в чомусь звинувачувати, критикувати, принижувати або ображати. У вас намагаються викликати у відповідь почуття (агресію), щоб ви перейшли на емоційний діалог: «Я? А ось ти...». Ви лишаєтеся спокійними.абсолютно. І у вашого кривдника зникне до вас інтерес. Ігнор)))

Форми пасивного захисту. Найефективнішими серед них є такі:

- відсутність реакції на слова маніпулятора ("не розчув", "не звернув уваги", "не помітив" тощо);
- тактовне, стримане й несподіване для маніпулятора мовчання;
- гра в "тупуватість" - "не зрозумів", "не второпав", "не збагнув" і т. ін.;

Задайте йому перевірочні питання.

Маніпулятори закидують людину проханнями, змушуючи забути про себе і переключитися на їх потреби. Почувши черговий необґрунтований заклик, перемістіть фокус уваги на маніпулятора.

Задайте йому кілька перевірочних питань. Так ви зрозумієте, чи має він хоча б трохи самокритичності, щоб усвідомити несправедливість своїх вимог.

«Ти вважаєш, що це розумне прохання (вимога)?»

«По-твоєму, це чесно по відношенню до мене?»

«У мене може бути своя думка з цього приводу?»

«Ти мене питаєш чи стверджуєш?»

«А що я отримаю в результаті?»

«Ти дійсно розраховуєш, що я ... (переформулюйте його прохання / вимогу)?»

Вчіться говорити «ні» – дипломатично, але жорстко.

Уміння говорити «ні» – найважливіша частина мистецтва комунікації. Чітко сформульована відмова дозволяє стояти на своєму, зберігаючи при цьому нормальні відносини з візаві. Ви маєте право встановлювати пріоритети, не відчуючи при цьому почуття провини.

Сказавши «ні» маніпулятору, будьте готові стикнутися з миттєвим холодом у відношеннях, або ж до емоційного шантажу чи агресії.

Залишайтеся спокійним та непохитним та впевнено тримайтеся своєї позиції. Не заглиблюйтеся в деталі та виправдання. До того ж, виправдання не працюють з маніпуляторами. Вони тільки раді можливості посперечатися і продавати свою думку.

Запам'ятайте – маніпулятор не хоче дискутувати з вами заради того, щоб “з’ясувати істину”. Його мета: змусити вас – в той чи інший спосіб – зробити те, що він хоче.

Коли немає виходу і маєте все вислухати, тоді..... Але – життя є життя і часто викреслити таку людину зі свого оточення дуже важко.

Тому, щоб максимально захиститися від наслідків маніпуляції та зберегти своє психічне здоров'я і рівновагу, слід розрізняти основні прийоми, до яких вдаються маніпулятори та знати, як їм протидіяти.

Техніка «Театр ляльок»

Суть полягає в наступному: вам потрібно уявити, що ваш партнер по спілкуванню просто-напросто один із персонажів якогось спектаклю або телепрограми. Людина може говорити гидоти, ображати вас, провокувати на якісь дії, а ваше завдання — спостерігати цю «гру» з боку і оцінювати її. Наприклад, маніпулятор може грати роль жертви або могутньої людини. Але ви, сприймаючи його поведінку максимально усвідомлено і критично, знаєте, що все йде інакше — ніяка він не жертва, не так вже й багато у нього влади тощо. Сприйняття «гри» з боку ментально протверезить вас і

стабілізує емоційний стан. При вмілому застосуванні цієї техніки можна навіть довести себе до сміху, причому сміх тут — найкращий показник того, що ви впоралися із завданням успішно.

Техніка «Діснейленд»

техніка дозволяє або пом'якшувати, або повністю усувати маніпуляції і психологічні атаки. Сенс її гранично простий: вам потрібно сприймати свого кривдника або групу кривдників як маленьких дітей. На малюків же не ображаються, чи не так? У цьому й полягає фішка техніки.

Наприклад, уявіть, ніби ви знаходитесь серед кількох людей, налаштованих до вас негативно. Завдяки чисельності перевага сил на боці ваших опонентів, тому у вас є лише одна можливість вплинути на ситуацію: уявити, що всі ці люди — діти, що грають на майданчику.

Завдання діточок — кричати, розмахувати ручками і топати ніжками, вередувати, кидатися іграшками, щоб спровокувати вас, вивести з себе, вплинути на ваш стан. Але ви, будучи дорослою людиною, наділеною життєвим досвідом і мудрістю, сприймаєте всі ці витівки такими, якими вони є — дитячим пустощами.

Завдяки цьому вам вдасться зберігати незворушність і стійкість духу до моменту, коли сили малюків вичерпаються, і вони перестануть пустувати. Запам'ятайте, що не потрібно сприймати слова маніпуляторів у якості образ і брати їх на свій рахунок, не потрібно реагувати на випадки і піддаватися на провокації. Просто спостерігайте за цим «Діснейлендом» і отримуйте задоволення.

Техніка «Акваріум»

Техніка «Акваріум» хороша при спілкуванні з людьми, які негативно налаштовані проти вас. Застосовується дуже просто: в процесі

спілкування уявіть, що вас і маніпулятора розділяє товста акваріумна стінка. Людина продовжує говорити вам щось, що вам неприємно, однак через цю стінку ви його не чуєте, а лише можете бачити. Всі слова поглинає товща води, і вони просто спливають на її поверхню бульбашками повітря.

Найсумніше в цій ситуації те, що люди, яких маніпулятори більше за все ображають та, зрештою, відштовхують, є тими, хто проявляв до них любов та відданість – почуття, яких маніпулятори так відчайдушно прагнуть.

Як зрозуміти, коли тобою маніпулюють

«Кожен другий з нас – несвідомий маніпулятор»

– “Любий, чому ти ніколи не просиш вибачення?”

– “Бо я ніколи ні в чому не винний...”

Психологи кажуть, що суть маніпуляцій зводиться до того, щоб викликати у людини страх, сором або почуття провини та використати її для задоволення своїх цілей.

Розбираємося, як працюють маніпуляції, чому ми дозволяємо собою маніпулювати і робимо це самі.

Що таке маніпуляції

Маніпуляції – це способи впливу на людину для отримання вигоди.

Вони можуть відбуватися свідомо або несвідомо.

Усвідомлена маніпуляція - Якщо людина розуміє, що чинить підло, некрасиво та жорстоко, і робить це для досягнення своєї мети .

Несвідома маніпуляція – це коли людина обирає такий спосіб контакту, бо просто не навчилася інакше задовольняти свої потреби. Це відбувається незаплановано, інстинктивно, за принципом звички.

Можна виділити п'ять характерних ознак цього різновиду маніпуляцій:

1. Заперечення фактів, що вже відбулися («Я такого не казав, ти вигадуєш!», «Такого взагалі не було», «Все було зовсім інакше, ти брешеш!»)
2. Заперечення адекватності емоцій («Ти все видумав, тобі здається», «Все не так жахливо, як ти розповідаєш», «Будь спокійніше, ти завжди роздуєш з мухи слона», «Ти з глузду з'їхала так реагувати через якийсь дурниці!»)
3. Констатування факту адекватності людини («З тобою все гаразд? Ти якась не така останнім часом »,«Судячи з твоєї поведінки, у тебе знову депресія»)
4. Знецінення успіхів та досягнень («Я в твоєму віці вже дві вищі освіти отримав і забезпечував сім'ю, а ти ...», «Я теж саме рік тому робив в два рази швидше і якісніше, а ти все дурницями займаєшся»)
5. Перекладання відповідальності («Це все ти винний, відволікав мене поки я збиралася і ми не встигли на кіносеанс!»)

Дає оцінку.

Маніпулятор постійно оцінює: засуджує або хвалить, навіщує ярлики, позначає вашу «головну» рису.

Це не завжди буває неприємно: адже всім подобається, коли їх хвалять. В цьому й полягає секрет успішної маніпуляції – в чергуванні батога з обов'язковим пряником. У підсумку ви не помічаєте, як з ентузіазмом починаєте намагатися відповідати нав'язаним планкам.

Іноді вам дають непрямі оцінки: переказують чужі думки, дивляться на вас очима оточуючих. Візьметесь перевірити ці думки – і виявите, що далеко не всі вони дійсно були висловлені.

Види маніпуляцій можна звести до викликання трьох почуттів:

сорому, вини і страху.

Це ті почуття, які ведуть до зміни поведінки і стану, в якому людиною легше керувати.

Сором: «Ну як так можна, я на тебе розраховувала!», «Як можна бути таким неохайним?», «Як ти могла про мене забути?». У результаті людина намагається позбутися почуття сорому і робить усе, аби довести, що вона не така, тобто намагається бути не собою.

Провина: маніпуляція «Ти мене не любиш» змушує людину відчувати провину та доводити, що він або вона любить. Але це доведення не буде щирим виявом, а буде спрямоване на те, щоб не мати почуття провини перед партнером.

Страх: це шантаж, погрози та залякування: «Якщо ти не зробиш це, я зроблю так».

Людина інстинктивно намагається позбутися цих почуттів і робить те, чого бажає маніпулятор.

Поширені види маніпуляцій :

БРАТИ НА СЛАБО: «Тобі що слабо?», «Ти чоловік чи хто?», «Вася вже заробив на машину, а ти ні».

ПІДСИЛЕННЯ: «Ніколи ніхто так не робить», «Так ніколи не буває».

МАНІПУЛЯЦІЯ ЖАЛОСТІ: «Ти мене не помічаєш, ти мене не любиш, ти мене не цінуєш». Це позиція жертви, за якою стоїть вигода – я така нещасна або нещасний, зате потім отримаю бажане.

МАНІПУЛЯЦІЯ ЗГОДОЮ: *«Так, звісно, я поганий, я нічого не вмію»* – теж заклик до почуття жалості.

МОВЧАННЯ. Як правило, це дуже болісний момент у стосунках, де карають мовчанням.

НА ДОБРИХ СПРАВАХ: *«Я для тебе стільки всього зробив, і тепер ти мені винен».*

Як розпізнати маніпуляцію

Перший сигнал – дискомфорт у тілі та напруга, які виникають у контакті з маніпулятором. Це може проявлятися по-різному: в особливо тривожних людей пришвидшується серцебиття, дихання, посилюється потовиділення. Якщо людина відстежує це, але їй складно заперечувати і відстоювати свої межі, варто взяти паузу і хоча б сказати: *«Мені треба подумати»*. За цей час є можливість зрозуміти, чи потрібно тобі те, що пропонують, чи можеш ти це зробити.

1. Найкращий захист-це напад.

Маніпулятор не вміє визнавати свою провину і не намагається виправити помилки. Вони, як ніхто, часто використовують метод «найкращий захист – це напад».

2. Вас змушують почуватися винним

Найбільше маніпулятори люблять грати із відчуттям провини. Вони змушують вас почуватися неправим та вибачатися з будь-яких причин. Коли ви спілкуєтеся з такою людиною, то кожен ваш вчинок

чи слово вважається неправильним, а в кожній проблемі винуваті ви самі.

3. Маніпулятор – жертва

Так само, як ви завжди у всьому винні, маніпулятори завжди виступають у ролі жертви. Вони демонструють всьому світу, що їх життя переповнене стражданнями, проблемами та роковим збігом обставин. Вони добиваються, щоб їм співчували та забрали на себе половину завдань, щоб хоч якось допомогти бідоласі.

4. Вас кваплять

Маніпулятори дають вам обмежений час на обдумування, просять сказати перше, що прийшло в голову, і всіляко підштовхують вас до прийняття поспішних рішень. Таким чином вас змушують погодитися на умови, вигідні вашому співрозмовнику. До того ж ви будете вважати, що це було цілком і повністю ваше рішення. Щоб уникнути таких маніпуляцій, вимагайте більше часу на те, щоб ретельно все обміркувати, та не слухайте у цей період нікого.

5. Наступна маніпуляція — це коли людина говорить: "Ну, ти ж мій друг". І ми розуміємо, що якщо поряд з нами справжній друг, то він буде враховувати і наші потреби, і не буде нас підштовхувати до сумнівних вчинків.

6. Як не прикро, найчастіше, намагаючись одержати один від одного бажане, люди застосовують прийомчик "якщо любиш, то..."

І от вже м'яч на вашому полі. Доводьте тепер, на що здатні заради кохання.

Різновид цієї маніпуляції - оголошення чогось "святим".

Наприклад: похід на пиво - то святе. Отже, вам дають зрозуміти, що відтак будь-які дискусії неприпустимі. А ви автоматично мусите виконувати чийсь забаганки в ім'я кохання або ж заради всього святого.

У такій ситуації погоджуйтеся, що кохаєте - але не збираєтеся підкріплювати своє кохання до партнера ще й любов'ю до пива.

Що палке почуття до дівчини не лише гроші.

Так і кажіть: кохання для вас - не об'єкт торгів.

- 7. Так можуть роками тягнутися стосунки, котрі вичерпали себе. Бо один з партнерів боїться зробити боляче іншому. Насправді ж розтягує в часі біль, годуючи примарними обіцянками.**

Інший так само розуміє безперспективність стосунків, але маніпулює роллю жертви.

Тож раджу призначити якийсь термін. Наприклад, від місяця до півроку. Якщо пропозиції руки й серця не надійде, ставте крапку. Можливо, усвідомивши втрату, партнер стане рішучішим.

- 8. Так само перш ніж купити щось у занадто наполегливого продавця, подумайте, чи збиралися ви купувати цю річ і чи потрібна вона вам взагалі. А чи робите це спонтанно, потрапивши на гачок реклами.**

9. Вам передається поганий настрій інших людей

Можливо, з вами таке траплялося: ви прокинулися в гарному настрої, Аж раптом після розмови з людиною вас починає все дратувати, ви не хочете нічого робити і гримаєте на всіх навколо. Вся справа в тому, що маніпулятори люблять перекладати свій поганий настрій на інших людей. Коли у них все погано, неодмінно так має бути у всіх навколо. Це змушує оточуючих відчувати відповідальність за проблеми маніпулятора і вирішувати їх.

Висновок: Якщо ви відчуваєте себе не комфортно після спілкування з іншою людиною: вам погано, ви відчуваєте докори сумління або розумієте, що зробили не так, як хотіли б, – то знайте, вами, швидше за все, маніпулювали.

Якщо результат зустрічі з іншою людиною здається вам негативним, але при цьому ви не можете згадати або зрозуміти, чому діяли не так, як звикли робити, ви зазнали маніпуляції.

Як захистити себе від маніпуляції ????

1. Пам'ятайте про свої права

Мабуть, це головне правило. Необхідно усвідомити свої фундаментальні права, вміти відслідковувати, коли вони порушуються, і захищати їх.

Кожен з нас має право:

- на повагу з боку інших людей,
- виражати почуття, думки і бажання,
- встановлювати пріоритети,
- говорити «ні», не відчуваючи себе винуватим,
- отримати те, за що заплатив,
- виражати погляди, що відрізняються від поглядів інших людей,
- захищати себе від фізичних, моральних і емоційних загроз,
- будувати своє життя відповідно до свого розуміння щастя.

Ці фундаментальні права позначають межі вашого особистого простору.

Найкраща зброя проти маніпуляції – це усунення того фактору, на якому намагаються зіграти. Проте в даному випадку людина повинна розуміти, що нею маніпулюють, домагаючись чогось свого.

Наприклад, якщо ви розумієте, що кавалер домагається близькості з вами, постійно повторюючи про те, що він вас зводив в ресторан і подарував подарунок, а ви не хочете інтиму, тоді щиро подякуйте супутнику за прекрасні подарунки і зі спокійною совістю йдіть додому. Якщо потрібно буде, можете навіть повернути йому його дари, щоб зникли мотиви, за якими ви повинні «розплачуватися» тілом.

Залишайтеся спокійними. Інша людина починає вас в чомусь звинувачувати, критикувати, принижувати або ображати. У вас намагаються викликати у відповідь почуття (агресію), щоб ви перейшли на емоційний діалог: «Я? А ось ти...». Ви лишаєтеся спокійними.абсолютно. І у вашого кривдника зникне до вас інтерес. Ігнор)))

***Форми пасивного захисту.* Найефективнішими серед них є такі:**

- відсутність реакції на слова маніпулятора ("не розчув", "не звернув уваги", "не помітив" тощо);**
- тактовне, стримане й несподіване для маніпулятора мовчання;**
- гра в "тупуватість" - "не зрозумів", "не второпав", "не збагнув" і т. ін.;**

Задайте йому перевірочні питання.

Маніпулятори закидують людину проханнями, змушуючи забути про себе і переключитися на їх потреби. Почувши черговий необґрунтований заклик, перемістіть фокус уваги на маніпулятора.

Задайте йому кілька перевірочних питань. Так ви зрозумієте, чи має він хоча б трохи самокритичності, щоб усвідомити несправедливість своїх вимог.

«Ти вважаєш, що це розумне прохання (вимога)?»

«По-твоєму, це чесно по відношенню до мене?»

«У мене може бути своя думка з цього приводу?»

«Ти мене питаєш чи стверджуєш?»

«А що я отримаю в результаті?»

«Ти дійсно розраховуєш, що я ... (переформулюйте його прохання / вимогу)?»

Вчіться говорити «ні» – дипломатично, але жорстко.

Уміння говорити «ні» – найважливіша частина мистецтва комунікації. Чітко сформульована відмова дозволяє стояти на своєму, зберігаючи при цьому нормальні відносини з візаві. Ви маєте право встановлювати пріоритети, не відчуваючи при цьому почуття провини.

Сказавши «ні» маніпулятору, будьте готові стикнутися з миттєвим холодом у відношеннях, або ж до емоційного шантажу чи агресії.

Залишайтеся спокійним та непохитним та впевнено тримайтеся своєї позиції. Не заглиблюйтесь в деталі та виправдання. До того ж, виправдання не працюють з маніпуляторами. Вони тільки раді можливості посперечатися і продавити свою думку.

Запам'ятайте – маніпулятор не хоче дискутувати з вами заради того, щоб “з’ясувати істину”. Його мета: змусити вас – в той чи інший спосіб – зробити те, що він хоче.

Коли немає виходу і маєте все вислухати, тоді..... Але – життя є життя і часто викреслити таку людину зі свого оточення дуже важко.

Тому, щоб максимально захиститися від наслідків маніпуляції та зберегти своє психічне здоров'я і рівновагу, слід розрізняти основні прийоми, до яких вдаються маніпулятори та знати, як їм протидіяти.

Техніка «Театр ляльок»

Суть полягає в наступному: вам потрібно уявити, що ваш партнер по спілкуванню просто-напросто один із персонажів якогось спектаклю або телепрограми. Людина може говорити гидоти, ображати вас, провокувати на якісь дії, а ваше завдання — спостерігати цю «гру» з боку і оцінювати її. Наприклад, маніпулятор може грати роль жертви або могутньої людини. Але ви, сприймаючи його поведінку максимально усвідомлено і критично, знаєте, що все йде інакше — ніяк він не жертва, не так вже й багато у нього влади тощо. Сприйняття «гри» з боку моментально протверезить вас і стабілізує емоційний стан. При вмілому застосуванні цієї техніки можна навіть довести себе до сміху, причому сміх тут — найкращий показник того, що ви впоралися із завданням успішно.

Техніка «Діснейленд»

техніка дозволяє або пом'якшувати, або повністю усувати маніпуляції і психологічні атаки. Сенс її гранично простий: вам потрібно сприймати свого кривдника або групу кривдників як маленьких дітей. На малюків же не ображаються, чи не так? У цьому й полягає фішка техніки.

Наприклад, уявіть, ніби ви знаходитеся серед кількох людей, налаштованих до вас негативно. Завдяки чисельності перевага сил на боці ваших опонентів, тому у вас є лише одна можливість вплинути на ситуацію: уявити, що всі ці люди — діти, що грають на майданчику.

Завдання діточок — кричати, розмахувати ручками і топати ніжками, вередувати, кидатися іграшками, щоб спровокувати вас, вивести з себе, вплинути на ваш стан. Але ви, будучи дорослою людиною, наділеною життєвим досвідом і мудрістю, сприймаєте всі ці витівки такими, якими вони є — дитячим пустощами.

Завдяки цьому вам вдасться зберігати незворушність і стійкість духу до моменту, коли сили малюків вичерпаються, і вони перестануть пустувати. Запам'ятайте, що не потрібно сприймати слова маніпуляторів у якості образ і брати їх на свій рахунок, не потрібно реагувати на випадки і піддаватися на провокації. Просто спостерігайте за цим «Діснейлендом» і отримуйте задоволення.

Техніка «Акваріум»

Техніка «Акваріум» хороша при спілкуванні з людьми, які негативно налаштовані проти вас. Застосовується дуже просто: в процесі спілкування уявіть, що вас і маніпулятора розділяє товста акваріумна стінка. Людина продовжує говорити вам щось, що вам неприємно, однак через цю стінку ви його не чуєте, а лише можете бачити. Всі слова поглинає товща води, і вони просто спливають на її поверхню бульбашками повітря.

Найсумніше в цій ситуації те, що люди, яких маніпулятори більше за все ображають та, зрештою, відштовхують, є тими, хто проявляв до них любов та відданість – почуття, яких маніпулятори так відчайдушно прагнуть.

