

КАК РАСПОЗНАТЬ МАНИПУЛЯЦИИ И ПРОТИВОСТОЯТЬ ИМ

Курбонова Зулфизар

*практикующий психолог 23-го общеобразовательного школа
Шаватского района Хорезмской области*

Аннотация: *«Уступите мне, пожалуйста, место» — это просьба. «Мог бы бабушке и место уступить!» — это манипуляция. Почувствуйте разницу. Манипуляции вызывают неприязнь и портят отношения. Но зачастую и манипулятор, и его собеседник вовлекаются в эту «игру» совершенно неосознанно. Хорошо, что существует универсальный способ занять в ней место тренера и направить беседу в нужное русло — чтобы выиграли все. Об этом способе и пойдёт речь в статье.*

Ключевые слова: *уступить, просьба, манипуляция, неприязнь, отношения, собеседник, способ, тренер, беседа.*

Манипуляция — такой вероломный захват территории. Это скрытое управление другим человеком, использование его в качестве неодушевлённого ресурса без свободы слова и голоса, без права на признание его чувств и эмоций. Манипуляция возникает, когда один из участников контакта обессилел, находится в позиции слабого или, говоря языком психологии, «ребёнка». Тогда манипулятор давит и искажает факты, и это вызывает у собеседника дискомфорт. «Проект нужно доделать именно сегодня, иначе вы сорвёте продажи в этом месяце», — услышала я от заказчика и совсем растерялась.

Изначальные договорённости были другими. Теперь придётся отменить планы на вечер, да и несправедливо возлагать ответственность за продажи целой компании на одного человека, к тому же стороннего исполнителя. Я рассчитывала на оплату своих услуг и интересный кейс для портфолио, а в результате — несправедливость, обида и жалость к себе. Как же я оказалась в такой неловкой ситуации, под давлением?

Это была чистая манипуляция. Заказчик пытался — в своих личных интересах и без учёта моего мнения — руководить моими действиями и ситуацией в целом.

Как отличить манипуляцию от просьбы

Отбросив чувства в сторону, я написала на листке бумаги, что произошло. Заказчик:

- вводил в заблуждение;
- попытался вызвать во мне чувство вины, чтобы ускорить работу;
- закончил разговор, не дав мне возможности отказаться или задать вопросы.

Важно отличать манипуляции от обычных просьб. Последние звучат конкретно, корректно и всегда оставляют вам право выбора. Вы полностью свободны, можете

отказаться и ответить собеседнику: «Нет, сейчас это не входит в мои планы» или «Извини, я не могу тебе помочь». При этом не будете испытывать чувства вины, стыда или похожих неприятных эмоций.

С манипуляцией же всё обстоит с точностью наоборот. Собеседник управляет вами и ситуацией через угнетающие чувства. Важно помнить, что их рождает выдуманная история, которая нереальна. А значит, у вас нет повода для беспокойства.

Манипулятор пытается лишить вас здравомыслия, вызывая:

- обиду или вину, создавая историю о своей правоте;
- стыд или дискомфорт, настаивая на том, что вы хороший человек, а хорошие люди не поступают так-то и так-то;
- жалость, ставя себя в позицию слабого или незащищенного;
- тяжесть, навешивая на вас только что выдуманные долги.

Простые примеры для сравнения:

- «Уступите мне, пожалуйста, место» — это просьба.
- «Мог бы бабушке и место уступить!» — это манипуляция.

Как бороться с манипуляцией

Вовлекаясь в манипуляции, вы разрушаете сами себя, вредите целостности своей личности, жертвуете своими интересами и желаниями ради корысти других людей. Это приносит разочарование и боль, ухудшает вашу жизнь и отношения с окружающими. Вы можете вызвать у них сочувствие и жалость, но они перестают вас уважать. А грамотная «игра», здоровая реакция на манипуляцию, наоборот, повышает уважение и вызывает интерес к вашей личности.

Если вами манипулируют, можно действовать двумя способами:

1. Признание. В мягкой форме обозначить границы, затем уточнить и признать реальную ситуацию, без борьбы и агрессии.

В моём случае можно было перезвонить и озвучить следующее: «Когда вы вешаете трубку, не дождавшись моего согласия, я не знаю, продолжать ли работу над проектом. На сегодняшний вечер у меня планы, и я не могу уделить время вашему заказу. Прошу вас заканчивать разговор, когда мы договорились (обозначение границ). Поясните, пожалуйста, как именно я сорву продажи (уточнение реальной истории)».

Когда вы уточняете факты, история манипулятора «разваливается», и остаётся лишь разделить ответственность. Например, так: «Давайте вернёмся к нашим изначальным договорённостям. По возможности я постараюсь ускориться, но обещать этого не могу». Так — после расставления точек над *i*, спокойно и без агрессии — собеседники достигают договорённости. Выигрывают оба: заказчик получает качественную работу, исполнитель — оплату и кейс в портфолио.

2. Зеркало. Отразить манипуляцию зеркально в форме шутки, а после предложить манипулятору «надеть ваши ботинки». Опять же без злобы и надменности, но с чувством собственного достоинства.

Существовал и такой вариант реакции: «(в шутливом тоне) Армагеддон Иннокентьевич, представьте, если ваши партнёры, как в Зазеркалье, начнут вести переговоры с телефонных гудков. Будет ли вам понятно, что они имеют в виду? (Зеркальное отражение без злобы.) Как вы будете чувствовать себя, если вам скажут сделать что-либо, не поинтересовавшись вашими планами и желанием? (Предложение оказаться на вашем месте.)»

А я выбрала первый вариант, он был более уместным. С заказчиком нас связывали исключительно деловые отношения, к тому же не хотелось нарушать субординацию. В результате такого разговора мы вернулись к прежним договорённостям и до сих пор продолжаем сотрудничество.

Если честно, я благодарна случившемуся. Ситуация показала, что сознательное отношение к манипуляциям может поднять отношения на новый уровень и сделать их крепче.

Другие способы манипуляции и противостояния им

Возможно, однажды или несколько раз вы действительно нарушали оговоренные сроки. Признайте это, но спокойным тоном подчеркните, что вы сделали выводы из прошлой ситуации и более не нарушаете договорённостей, а в остальных случаях сроки соблюдались.

Важно разрушить искажённое «всегда» манипулятора, чтобы можно было продолжать конструктивный диалог.

Важно «увести» собеседников от оценки вашей личности к конкретным аспектам обсуждаемого вопроса, к цели беседы.

Этим ответом вы подчеркнёте свои ценности и продемонстрируете выгоду собеседника (вы внимательно его слушаете). При этом разорвёте преувеличенную историю о том, что закрытая поза = обман.

Зачастую доброе предложение помощи обезоруживает манипулятора, разрушает его очередную искажённую историю. Внутренне он ждёт агрессивного ответа, боя. Вместе с тем, предлагая помощь, помните, что о ней действительно могут попросить. Будьте готовы к этому.

Вновь обращаемся к уточнению деталей для разрушения иллюзорной истории манипулятора.

Если собеседник отказывается отвечать: «Ты обиделся (лась)? Когда перестанешь обижаться, позвони мне, пожалуйста. Я буду рад (а) тебя услышать».

Если партнёра накрывают эмоции и это выливается в манипуляцию, то дайте ему время прийти в себя. А когда вы оба успокоитесь, сможете вернуться к решению вопроса.

Простой и действенный совет напоследок

Психологи рекомендуют обращаться к собеседнику по имени, чтобы расположить его к себе. Помните об этом совете и отвечайте на манипуляции с

пользой для отношений. Когда вы грамотно реагируете на «игру» партнера, манипуляции дают отличный шанс укрепить связь и почувствовать себя лучше.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Махмудова, Дилафруз Балтабаевна, and Камила Ерлановна Узгунова. "ВАЖНОСТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ В НЕПРЕРЫВНОМ ОБРАЗОВАНИИ." PEDAGOG 6.3 (2023): 516-519.

2. Махмудова, Д. Б., & Узгунова, К. Е. (2023). ВАЖНОСТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ В НЕПРЕРЫВНОМ ОБРАЗОВАНИИ. PEDAGOG, 6(3), 516-519.

3. https://skillbox.ru/media/growth/kak_raspoznat_manipulyatsii_i_protivostoyat_im/