Психологическое давление и как ему противостоять



Вы когда-нибудь ссорились с любимым человеком? А приходилось ли вам после такой ссоры делать что-то, о чем вы потом жалели? Знакома ли вам ситуация, когда вы долго обдумывали какую-то идею, чтобы затем озвучить, например, своему боссу на работе, но после беседы с ним выходили из кабинета выжатыми, как лимон, да еще и с необходимостью вести совсем другой проект? Приходилось ли вам во время общения с кем-то давать ненужные обещания или брать на себя нелепые обязательства?

Если хотя бы на один из предложенных вопросов вы ответили положительно, значит, вы на собственном опыте прочувствовали, что это – психологическое давление. К сожалению, общение с окружающими людьми, в том числе даже с самыми близкими, не всегда избавлено от манипуляций и попыток оказать на нас влияние. Знать, как противостоять психологическому давлению, – это вовсе никакая не блажь и не прокачка своих навыков, а самая настоящая жизненная необходимость.

Виды психологического давления

Прежде чем мы расскажем о том, какие есть способы защиты от психологических атак, есть смысл вкратце вспомнить о самых распространенных формах таких атак. Представим их в порядке возрастания негативного потенциала.

Риторические вопросы

Одна из наиболее частых форм психологического давления – это задавание риторических вопросов. К примеру, вас могут спросить: «Ну почему ты такой никчемный?», «Ты хоть понимаешь, что творишь?» или «Вы понимаете, что вы только что сделали?» и т.п. Пытаться отвечать на такие вопросы не имеет особого смысла, как и игнорировать их, ведь тем самым вы либо признаете свою неправоту (вполне вероятно, что это вовсе не так), либо проявите к собеседнику неуважение.

Чтобы парировать такую психологическую атаку, можно продолжить вопрос и дать какой-то позитивный ответ, к примеру: «Да, я понимаю, что сделал, и сделал это потому что…» Таким образом в ряде ситуаций можно разрешить проблему, пусть даже с помощью оживленного, но вполне конструктивного спора. Несмотря на это, если не знать, как противостоять психологическому давлению, скорее всего, получится только усугубить ситуацию.

Чувство вины

В любой коммуникативной ситуации важно понимать, что у каждого своя правда, а граница между истиной и ложью может быть нечеткой. Одни и те же события разными людьми часто воспринимаются по-разному. И на этой «хитрости» многие манипуляторы выстраивают свои психологические атаки, давя на [чувство вины](https://4brain.ru/blog/%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D1%8B/) собеседника. Это очень ловкий прием и с людьми, не обладающими приемами психологической защиты, он срабатывает безотказно.

Чтобы противостоять этому приему, для начала полезно подыгрывать манипулятору, чтобы его давление не усиливалось. Далее не следует брать на себя никаких ненужных обязательств или обещать того, чего вы выполнять не собираетесь. Также есть более радикальный метод – просто ответить человеку отказом. Хотя и эти приемы срабатывают далеко не всегда. Манипуляторы это знают, а использование чувства вины относится к наиболее мощным приемам в их арсенале.

Массированная атака

Этот прием характерен для людей, которые оказывают психологическое давление на человека, имеющего все полномочия не делать того, что от него хотят. Часто встречается в бизнесе и на работе. Заключается прием в том, что адресата манипуляции начинают со всех сторон атаковать разными методами люди, заинтересованные в разрешении ситуации в их пользу.

К примеру, если на переговорах представитель «слабой» стороны не желает подписывать контракт, «сильная» сторона начинает на него давить. Это может выражаться в бесконечных звонках, постоянных визитах представителей в офис жертвы нападок, огромных количествах электронных писем и т.д. Суть в том, что человек не выдерживает такого психологического давления и просто сдается под натиском соперника.

А вот еще несколько приемов психологического давления такого рода:

* [в продажах](https://4brain.ru/prodazhi/) производится массированная атака на клиента;
* в организациях производится массированная атака на руководителей (например, для повышения зарплаты) или рядовых сотрудников (например, для увольнения);
* в деятельности коллекторских агентств производится массированная атака на должников и т.д.

Умелая психологическая атака способна выбить из колеи даже стойкого и сильного человека, не говоря уже о тех, кто не готов к такой агрессии в отношении себя. Защититься же от нее можно двумя наиболее оптимальными способами:

* жертва отдельно беседует с каждым членом «кампании» против себя и объясняет свою позицию;
* жертва выходит на переговоры с главным оппонентом и решает все вопросы с ним.

Принятие подобных мер достаточно результативно, но все же не дает абсолютной гарантии победы над манипулятором.

Прямая угроза

Этот метод психологического давления не отличается необходимостью наличия особого интеллекта у агрессора, но очень эффективен. Когда кто-то открыто угрожает интересам человека, в особенности тому, что для него очень важно и ценно, отказаться ему крайне сложно. Но и здесь есть одно НО: далеко не всегда угрожающий человек способен реализовать свои угрозы. Однако суть даже не в том, произойдет это или нет, а в самом воздействии на психику.

Зачастую прямые угрозы нужно рассматривать как показатель того, что с вами желают договориться, причем для манипулятора вы являетесь достаточно серьезным соперником. Но и тут нужно помнить, что если бы человек был способен на какие-то решительные действия, он бы и не стал угрожать, а начал сразу действовать. Так что хороший способ поведения при наличии прямой угрозы – это следование изначально выбранному плану. (Здесь напомним, что речь у нас идет о ситуациях общения, не касающихся таких вещей как угроза здоровью или жизни. В этих случаях нужно использовать иные методы, в том числе и методы [самообороны](https://4brain.ru/defence/)).

Таковы самые распространенные методы психологического давления. Как вы заметили, описывая их, мы указали и самые простые способы борьбы с ними. Но не всегда и не все люди могут постоянно находиться в спокойствии, контролировать ход общения и анализировать происходящее. Часто эмоции берут верх, и тогда о хладнокровии приходится забывать. Вот как раз в такие моменты и нужно применять методы защиты от психологической агрессии.

Ниже мы познакомим вас с несколькими такими методами, так что после прочтения статьи ваш оборонительный арсенал пополнится новыми видами «вооружения». Однако прежде чем перейти к этим методам, посмотрите небольшой видеоролик.

5 простых приемов защиты от психологического давления

Описываемые приемы очень просты в применении, и овладеть ими может любой желающий. По большому счету, многие из нас неосознанно уже применяют их, но максимальный эффект все же можно получить при соблюдении двух условий: понимать, что ты применяешь конкретный прием, и понимать, для чего ты его применяешь. На первый взгляд это мелочи, но в действительности они имеют огромное значение.

Итак, вот эти пять простых приемов:

* Для снижения психологического давления в процессе общения помещайте между собой и собеседником какие-либо предметы. Таковыми могут быть стулья, стол, какие-то элементы интерьера. Даже незначительные вещи, такие как поставленная на стол пепельница или поднятая ко рту чашка с кофе могут снизить вашу восприимчивость к психологическому натиску собеседника.
* Если вы заметили, что кто-то оказывает психологическое давление, принимайте [закрытые позы](https://4brain.ru/nlp/neverbalnye-sredstva.php). Кладя ногу на ногу, скрещивая руки, опуская голову и смотря исподлобья, вы защищаете свои жизненно важные органы и энергетические точки. Подобные позы вовсе не просто так названы закрытыми, ведь они действительно закрывают человека для восприятия чужих сигналов.
* Помимо реальных барьеров между собой и собеседником, можно создавать и мысленные преграды. Выберите то, что кажется вам наиболее сильной защитой: стену воды, льда или огня, стеклянный колпак или облако серого дыма, силовое поле или даже скафандр. Помните, как в детстве, играя, мы говорили: «Я в домике»? Это тоже неспроста, ведь мысли обладают способностью воздействовать на наше восприятие.
* Когда кто-то давит на вас дома или на работе, отвлеките его внимание. Для этого можно выбрать что угодно, что не даст собеседнику сконцентрироваться. Возьмите в руки стакан с водой и начните поливать цветы, включите воду, откройте журнал на странице с девушкой в купальнике… Можно делать что-то, что сбивает собеседника: если вы мужчина, кашляните, или ударьте кулаком в ладонь; если вы женщина, эффектно закиньте ногу на ногу или красиво нагнитесь за якобы упавшей заколкой и т.д. Для снижения силы психологического воздействия партнера эффективен любой отвлекающий маневр. Главное лишь – чтобы он выглядел естественно, а также не повторялся слишком часто.
* Если у вас [хорошее воображение](https://4brain.ru/blog/%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D1%88%D0%B0%D0%B3-%D0%B2-%D0%B1%D1%83%D0%B4%D1%83%D1%89%D0%B5%D0%B5/), защиту от психологической атаки можно превратить в забавную игру. Для этого мысленно выводите собеседника из образа, в котором он в данный момент предстает. Представляйте важного и напыщенного собеседника придворным шутом; чучелом, набитым сеном; голым пупсом, выскочившим из ванны; неуклюжим пингвином и т.д. Самое важное – подобрать абсолютно нелепый образ, благодаря которому любое психологическое давление сведется к минимуму.

Согласитесь, что поднатореть в этих приемах не составит большого труда? Думаем, что с этой задачей вы справитесь успешно. Но не спешите закрывать страницу и бежать навстречу манипуляторам. Дальше мы раскроем еще несколько полезных хитростей.

Эффективная борьба с психологическим давлением: алгоритм действий

Любой, кому приходилось на работе, в компании друзей, родных или не очень знакомых людей сталкиваться с психологическим давлением, знает, что стоит только немного расслабиться и растеряться, как в одночасье начинаешь вести себя, как неразумный ребенок. Кто-то сразу начинает обороняться, кто-то прячет голову в песок, а кто-то поддается влиянию манипулятора и выполняет, что ему говорят. Какая же реакция на такой стресс будет адекватной и оптимальной?

Самое первое, что необходимо сделать (и научиться делать) – это спокойно воспринять поступающий поток информации, купировать эмоциональное восприятие и начать изучать ситуацию. В идеале это должно выполняться в одно действие и занимать мизерное количество времени. А помогают в реализации этого такие вещи как:

* начать глубоко дышать и концентрироваться на дыхании;
* начать медленно считать до десяти (можно совместно с дыханием);
* начать внимательно рассматривать собеседника (здесь нужно обращать внимание на его внешность и поведение, чтобы найти что-то, характеризующее его как личность).

Но психологи советуют более интересный способ: начните подмечать, как изменяется состояние вашего партнера в процессе общения. Например, уловите, куда он смотрит и как бегает его взгляд; соотнесите между собой его мимику и жестикуляцию с содержанием слов. Одни люди отводят взгляд, когда начинаешь за ними пристально наблюдать, другие становятся нервозными, начинают перебирать пальцами, теребить кончик пиджака или щелкать ручкой и т.д. По таким проявлениям можно более-менее точно определить истинные намерения и мотивы собеседника, а также понять, в каком состоянии он находится.

Так вот: в тот момент, когда вам удастся стать «исследователем», т.е. начать изучать ситуацию, можете начинать выяснять, какое именно влияние пытается оказать на вас психологический агрессор. И если уж вы удостоверитесь, что человек оказывает психологическое давление, не мешкайте и начинайте грамотно и профессионально защищаться, используя алгоритм, представленный ниже.

Шаг 1 – задавайте вопросы

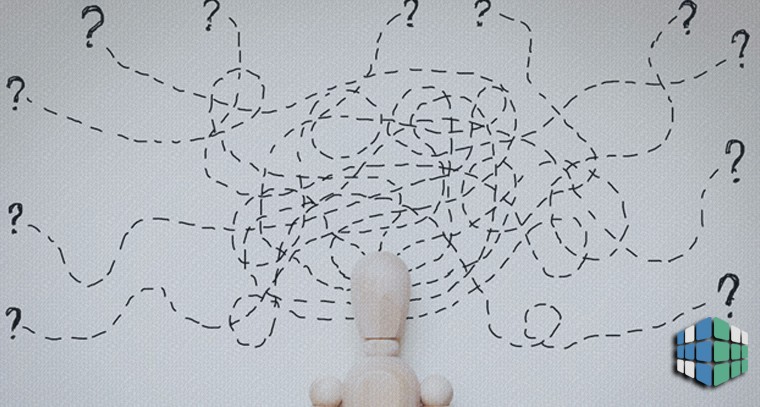
Цель задавания вопросов – выиграть время на обдумывание ситуации вообще и своего поведения в частности. Можно прямо спросить своего собеседника, можете ли вы с ним не соглашаться в том, что он вам говорит. Если он ответит вам положительно, вы просто можете указать на это и дать ему отрицательный ответ на его просьбу. Если же вы чувствуете, что в ваших отношениях прослеживается какая-то зависимость, узнайте, какие последствия могут быть в случае вашего отказа.

Основное условие – ясно увидеть взаимосвязь между словами и действиями собеседника и вашими реакциями. Часто бывает так, что манипулятор скрывает свои манипуляции, вследствие чего не желает быть разоблаченным, поэтому прямые вопросы могут заставить его ретироваться. В особенности это касается ситуаций, когда присутствуют другие люди.

В случае, когда взаимосвязь ваших действий и действий оппонента явно прослеживается изначально, вопросы помогут вам заполучить немного времени, чтобы продумать свое дальнейшее поведение. Охладить пыл агрессора помогут уточняющие вопросы, такие как:

* Почему ты решил, что я не хочу брать на себя ответственность?
* Почему ты решил, что я ответственен за это?
* Ответственен за что конкретно я должен быть?
* С чего ты взял, что я испугался?
* Чего мне бояться, по-твоему?
* Ты считаешь, что я не имею права отказать? Почему?
* Ты уверен в том, что говоришь? Почему?
* Почему ты считаешь именно так?

Главной задачей при задавании вопросов будет выяснение причин, по которым собеседник оказывается в выигрышной позиции. Заполучив время, переходите к следующему шагу.



Шаг 2 – определите преимущества оппонента

На втором этапе нужно понять, каким образом агрессор оказывает психологическое давление, чем он планирует воздействовать на вас. Поняв это, вы получите шанс организовать более мощную оборону. Возможно, оппонент думает, что сможет повлиять на вас повышением тона или криком. В этом случае не нужно поддаваться напору. Стоит просто подождать, пока запал агрессора ослабнет, и уже после этого выражать свою точку зрения.

Не исключено, что манипулятор будет пытаться давить на вас с помощью третьих лиц, присутствующих рядом. Если это так, то и здесь не нужно опускать голову. Стоит обратить внимание на реакции других людей. Можно даже не стесняясь начать смотреть на них. Один лишь тот факт, что вы невербально обращаетесь к присутствующим, заставит их дать вам какую-то обратную связь. Единодушие третьих лиц – большая редкость, так что кто-то из них может принять и вашу точку зрения. Да и банальное молчание окружающих можно использовать с выгодой для себя.

Помните, что вам нельзя дать психологически себя сломить, поэтому возражать нужно не спеша и спокойно. Любые приемы агрессора можно поставить под сомнение или ослабить, если быть внимательным. Когда, например, собеседник ссылается на какой-то авторитет, можно указать на то, что для текущей ситуации этот прием не подходит. А если, к примеру, агрессор указывает на свой опыт или возраст, нужно найти аргументы в силу своего опыта и возраста.

Если вы хотите сохранить перспективу сотрудничества, не нужно обесценивать аргументы оппонента. Лучше как-то ограничить их применимость, используя для этого объективные соображения. Вот человек говорит, что вы уже давно общаетесь и помогали ему раньше, и что сейчас он вновь ожидает помощи. Не нужно умалять значение отношений. Гораздо эффективнее указать на реальные причины того, почему в настоящий момент вы не можете помочь.

Когда агрессор использует против вас общение наскоком (в повышенном темпе), нужно придумать способ его остановить. Можно сказать, что нужно срочно позвонить, отойти в уборную, отправить электронное письмо и т.п. Любой адекватный предлог поможет вам снизить напор соперника, взять паузу и, зная, на что рассчитывает собеседник, давя на вас, найти и свой метод давления.

Шаг 3 – определите свои преимущества

Что вы можете использовать в помощь себе? Вариантов немало: поддержка третьих лиц, обращение к прошлому позитивному опыту, собственные заслуги, выполняемые функции, авторитет и т.п. Но вот ответный прессинг лучше не использовать, особенно если отношения с манипулятором по какой-то причине важны для вас.

Выстраивать свои рассуждения лучше всего, [опираясь на логику](https://4brain.ru/logika/), чтобы и вам и агрессору была отчетливо ясна связь ваших суждений. А если вы предлагаете свое решение проблемы, грамотнее сделать так, чтобы оно было компромиссным, т.е. устраивало и вас, и вашего партнера по общению.

Не забывайте о том, что ваши ответные действия не должны быть слишком напористыми, и даже если вам удается успешно парировать атаки, не стоит демонстрировать своего превосходства. Ваша задача – уравновесить баланс, а не усугубить ситуацию и спровоцировать конфликт. А после того как психологическое давление на вас ослабнет, можно проявить свои деловые качества, предлагая сотрудничество.

Шаг 4 – предложите сотрудничество

Договориться с психологическим агрессором – это лучший вариант разрешения негативной ситуации, ведь таким образом вы, во-первых, убедитесь в том, что сумели успешно применить приемы психологической защиты, а во-вторых, дадите собеседнику понять, что и в будущем попытки давить на вас не приведут ни к чему хорошему.

Конечно же, можно «обрубить концы» и навсегда прекратить взаимоотношения с агрессором, но в случаях с близкими людьми или теми, с кем вы вынуждены будете общаться, такой вариант не подойдет. Поэтому ориентир на перспективное сотрудничество является лучшим выбором. Это же касается и ситуаций, когда по какой-то причине вам все равно приходится идти на некие уступки.

Достижение компромисса выгодно еще и тем, что у вас будет возможность разъяснить партнеру некорректность его поведения. Именно поэтому рекомендуется воздерживаться от обвинений и тем более угроз. Придя к обоюдовыгодному соглашению, вы предупредите психологические атаки в будущем, ведь ваш партнер будет помнить, чем завершилась прошлая ситуация. Это и позволяет настраивать психологических манипуляторов на выстраивание конструктивных взаимоотношений.

Таким образом, у нас есть четкий алгоритм действий, когда кто-то оказывает психологическое давление:

* Использовать вопросы, чтобы получить дополнительное время на обдумывание ситуации и определение преимуществ агрессора.
* Определить преимущества агрессора, т.е. те способы давления, которые он применяет или намеревается применить.
* Определить свои преимущества, т.е. те способы противодействия, которые будут уместны и эффективны в данной ситуации.
* Выровнять баланс сил и предложить сотрудничество, например, прийти к выгодному для всех решению проблемы.

Мы советуем вам всегда придерживаться предложенных в статье приемов и алгоритма защиты от психологического давления, ведь дома, на работе или в компании друзей в большинстве случаев необходимо сохранить хорошие взаимоотношения. В то же время мы прекрасно понимаем, что подойдут эти способы не для каждой ситуации, поэтому нужно овладевать и другими техниками противостояния манипуляторам.

С некоторыми из них вы можете познакомиться в нашей статье «[7 эффективных стратегий поведения в конфликте](https://4brain.ru/blog/7-%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%B9-%D0%B2-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D1%82%D0%B5/)», а о некоторых в этом небольшом видео вам расскажет Игорь Вагин – кандидат медицинских наук, опытный психотерапевт, бизнес-тренер и специалист по продажам, переговорам и управлению персоналом.