

Защита от манипуляции

Уже отмечалось, что в основе манипуляции всегда лежит использование слабостей собеседника. Никто не желает показаться трусом, нерешительным, жадным, любопытным, неумным. Наоборот, каждый желает выглядеть достойно, быть великодушным, оказывать покровительство, ощущать свое превосходство, значимость, хорошо выглядеть, производить впечатление, получить похвалу и т. д.

Искусно сделанную манипуляцию сразу распознать очень трудно. Если возникает чувство, что вы поступаете вопреки своей воле и вразрез с вашими правилами, что партнер чего-то недоговаривает и т. д., то приступайте к защите от манипулятивного воздействия. При общении с манипулятором должны преобладать:

- логика активно-выжидательной позиции (чтобы выиграть время и получить подтверждение своим предположениям, задавайте уточняющие вопросы);
- чувство такта и самообладание;
- вера в свои силы;
- намерение прервать навязываемый сценарий и предложить свой, не соответствующий ожиданиям оппонента.

Необходимо помнить, что всегда есть «аварийный» выход из ситуации - можно прервать контакт под благовидным предлогом, вернувшись к нему при первом подходящем случае (когда вы будете достаточно готовы и сильны для противостояния).

Пассивная защита. Ею рекомендуется воспользоваться, если вы не знаете, что делать как ответить манипулятору. Не говорите ничего