

## Психологическое давление и способы противостояния ему

Если вы спокойный и уверенный в себе человек, то вы наверняка скажете, что вы с психологическим давлением практически не сталкиваетесь. Однако, методы воздействия могут быть совершенно разными, и зачастую «жертва» даже не понимает, что на нее только что надавили.

### ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ДАВЛЕНИЯ

Психологическое давление – это влияние на других людей, осуществляемое с целью изменить их психологические установки, мнения, суждения и решения. Может показаться, что к нему прибегают лишь сильные и ориентированные на результат люди, но это не так. Уверенный в себе человек будет действовать прямо и открыто, а не искать обходные пути, доставляя другим неудобства.

Существует множество видов психологического давления.

**ПРИНУЖДЕНИЕ.** Принуждение – это прямое неприкрытое воздействие на другого человека. К нему прибегают лишь тогда, когда есть какая-то сила, иначе никто не будет поддаваться. Примерами такой силы могут быть физические качества, власть, деньги, информация. Человек, которого принуждают к чему-то, знает о происходящем процессе – в отличие от манипуляции. Можно попробовать защититься от него намекнув “давителю” на то, что он поступает агрессивно – некоторые люди не любят признаваться в этом. Однако если человека это не смущает, то противостоять данному виду давления очень сложно.

**УНИЖЕНИЕ.** Это еще один вид психологического давления, выражающийся в стремлении агрессора морально «раздавить жертву». В этой ситуации вы можете услышать о себе массу нелюбимых вещей: вы глупый, страшный, неуклюжий, юзер, неорганизованный и т.д. Находясь в состоянии психологической прострации, вы теряете контроль над ситуацией, и в этот момент на вас очень удобно надавить: «Хотя бы это ты можешь сделать?». Идея в том, что находясь в трезвом уме, вы бы ни за что не согласились, но тут в дело вступают психологические механизмы защиты и стремление доказать собственную значимость. Этот прием работает исключительно за счет неуверенности в себе.

**ВНУШЕНИЕ.** Внушение – это вид психологического воздействия на человека, после которого он начинает некритично “глотать” информацию, навязываемую ему извне. Человек, использующий этот способ, должен быть авторитетом для своей жертвы, иначе фокус не сработает. Крайним вариантом внушения является различного рода воздействия или гипноз, однако оно может применяться и в состоянии бодрствования. Для этого, как правило, используются игры с голосом, интонацией и другие полубессознательные моменты. Парадоксально, но есть люди, которые вообще не поддаются внушению.

**УБЕЖДЕНИЕ** Самый рациональный вид психологического давления. Оно апеллирует к разуму и человеческой логике. Именно поэтому ему подвластны исключительно люди с нормальным уровнем интеллекта и развития мышления – остальные просто не поймут, о чем им тут вещают. Речь, включающая в себя убеждения, обычно максимально логична, последовательна и доказательна – как только сознание жертвы улавливает малейшие нестыковки, вся конструкция тут же рушится.

**МАНИПУЛЯЦИЯ.** Именно с этим видом психологического давления приходится сталкиваться чаще всего. Ее сущность сводится к стремлению изменить поведение, мировоззрение или восприятие другого человека при помощи скрытой, насильственной или обманной стратегии. Взгляды психологов на это сильно различаются. Одни считают, что результат действия иногда оправдывает средства. Например, когда врач убеждает

пациента начать принимать лекарства. Или мать, желая, чтобы ребенок надел шапку, спрашивает его: “Ты в какой шапке пойдешь – красной или синей?” – не давая при этом возможности выбора. Другие же справедливо полагают, что человеку нужно предоставить всю информацию, но уважать его свободу выбора и решение, даже если оно кажется нам неправильным. В любом случае, манипуляции, направленные, хоть и косвенно, на реализацию интересов «жертвы», встречаются крайне редко.

Потребности и желания с древних времен используются с целью оказать психологическое воздействие на человека. Возьмем к примеру известную русскую страсть к “халяве” – стремление получить максимальный выигрыш с минимальными затратами, благодаря которому обогатилось множество мошенников.

Каждый из нас в жизни руководствуется определенными идеалами и ценностями, к которым относятся представления о добре и зле, о том, что правильно и нет. Так вот, опираясь на них, другому человеку довольно легко нами манипулировать. Например, подача милостыни нищему – это вроде бы проявление доброты и сострадательности, хотя давным-давно известно, что большинство таких пожертвований идут в карман стоящих за этим мошенников.

Интеллектом и логикой тоже можно манипулировать. К примеру, используя сложные и длинные схемы, с выкладкой многочисленных цифр и причинно-следственными связями. Этим нередко пользуются профессионалы сетевого маркетинга, агитирующие вас присоединиться к их делу: “Вложите всего три копейки, и получите огромную прибыль, которая получается из следующих источников...”. Как правило, в этой схеме закладывается несколько логических ошибок, благодаря которым вы видите тот результат, который выгоден манипулятору.

Очень удобно манипулировать иррациональными идеями человека. К ним относятся оторванные от объективной реальности верования и убеждения, которые формируются в течение жизни у человека и которые очень сложно изменить извне. Их полным-полно в сознании каждого из нас, например:

- Я должен брать ответственность за все на себя.
- Если вас о чем-то просят, то вы должны помочь.
- Я всегда должен сочувствовать и помогать другим людям.
- За любую услугу необходимо благодарить.
- Все вокруг должны меня любить.

Манипулятору достаточно “надавить” на одну из этих “больных мозолей”, и человек превращается в практически безотказное существо. Причем сила этих установок огромна, и благодаря им от нас можно добиться практически любых неприятных и неудобных действий.

## МЕТОДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ.

Психологическое давление может воплощаться в самых разных приемах. Однако основные методы манипулирования сознанием должны быть известны каждому человеку для того чтобы им противостоять. Как известно, предупрежден – значит, вооружен, и это на сто процентов касается всего того, что связано с психологическим давлением.

**СЛОВА ТРИГЕРЫ.** Это такие слова, которые несут в себе важный для «жертвы» эмоционально-смысловой оттенок. К ним часто прибегают продавцы, стремящиеся продать свой товар: “Купите телевизор понадежнее, шубу поэлегантнее, шорты помоднее...”. В них отражается какая-либо оценка или качество, которыми “жертва” хочет обладать.

**ПОДСТРОЙКА** Она выражается в том, что человек копирует те или иные компоненты вашего поведения: интонацию, ритм дыхания, позу, манеру говорить, взгляд, походку и т.д. Казалось бы, в этом нет ничего плохого, но после подстройки начинается непосредственно психологическое воздействие. Вы уже находитесь на одной волне с человеком, и ему гораздо проще “повести” вас в нужную сторону.

**ССЫЛКА НА АВТОРИТЕТЫ.** Когда вам нужно убедить кого-то в чем-то, нередко бывает достаточно сослаться на какого-либо эксперта в этой области, и все – победа у вас в кармане. Между прочим, это классический вариант психологического давления. Как ни странно, авторитеты тоже могут ошибаться, но это остается за кадром.

**БЛАГОДАРНОСТЬ.** Прием давления заключается в том, что человек сначала оказывает вам какую-либо незначительную услугу, о которой вы, возможно, даже не просили, а потом настойчиво намекает на то, что неплохо было бы его за это отблагодарить.

**СЛАБО.** Каждой из нас с детства знаком этот прием, когда вам предлагают выбор: или вы делаете то, что от вас требуют, или вы окажетесь плохой.

**ОБРАЗ ИЛЛЮЗОРНОГО БУДУЩЕГО.** Вам в красках рисуют картину, что будет, если вы сделаете то, что от вас хотят. Наша суть так устроена, что стремится к состоянию радости и психологического комфорта, и мы готовы на все, лишь бы их достичь. При этом возможные неудобства для нас от такого действия просто не учитываются.

**УСТРАШАЮЩЕЕ ОБРАЗЫ** Если приведенные выше методы не работают, то человеку можно продемонстрировать, как будет плохо, если действие не будет осуществлено. Страх пересиливает, и вы соглашаетесь.

#### **КАК ПРОТИВОСТОЯТЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОМУ ДАВЛЕНИЮ.**

Как ни странно, но противостоять психологическому давлению гораздо проще, чем его оказывать.

Первым делом нужно осознать, что вами манипулируют. Вы можете увидеть в поведении признаки описанных выше приемов воздействия. Настойчивое привлечение вашего внимания к одним аспектам проблемы и игнорирование других тоже должно насторожить вас – как и щедрые обещания, вызывающие разумное сомнение.

В вашем состоянии при манипуляции могут появляться необъяснимая симпатия к партнеру, резкие колебания чувств, ощущения нехватки времени, вины – все эти вещи должны быть сигналом того, что вами манипулируют.

Далее следует корректно сообщить собеседнику, что он “выведен на чистую воду”.

Вы можете поставить под сомнение целесообразность действий и решений, которые он от вас требует. После чего предложите свой собственный вариант взаимодействия, который, в первую очередь, будет устраивать вас, но знайте — теперь это ваша ответственность на действие, а не ответная манипуляция. Естественно, что манипулятор будет сопротивляться. В этом случае полезно задавать вопросы, направленные на прояснение ситуации: что он имеет в виду, когда говорит о проблеме, какие объективные условия и ограничения имеют место быть, что следует предпринять, чтобы улучшить ситуацию и т.д. Уточните, почему манипулятор выбрал именно вас и именно сейчас – все это позволяет вам отследить, на что предпочитает “давить” агрессор.

Ну, и самое полезное – это банальное “включите свои ощущения и интеллект”. Как уже было написано выше, основная задача манипулятора – активизировать чувства, эмоции, иррациональные установки, ведь именно они способствуют вере в слова агрессора. Однако стоит вам выйти из состояния податливости и трезво проанализировать ситуацию, как все кардинально меняется. Пропадает срочность в решении вопроса, да и вины особой вы за собой уже не чувствуете. Поэтому, как только вам кажется, что вами манипулируют – начинайте анализировать, и самое важное — не торопитесь, всегда требуйте время на размышление – именно оно помогает вам выйти за пределы ситуации и взглянуть на нее объективно.

В современном мире очень важно уметь бороться с психологическим давлением. Для того чтобы жить счастливо, вам необходимо уметь распознавать его и защищать себя и своих близких от такого грубого психологического вмешательства.

Источник:Н. БУЛГАКОВ, ИСКУСТВО БЫТЬ СОБОЙ. URL:  
<https://www.ranibu.ru/psihologicheskoe-davlenie.html>