

Самооборона - как противостоять давлению,
что делать с критикой, манипулированием



Как противостоять чужому влиянию?

В процессе общения и работы все люди тем или иным образом влияют друг на друга психологически. Это влияние может быть как полезным для человека ("положительное влияние"), так и весьма вредным ("отрицательное влияние"). Причем, отличить первое от второго иногда бывает очень сложно, особенно вначале.

В результате человек может понять, что попал под чужое неконструктивное влияние, слишком поздно. Поэтому к любым воздействиям со стороны окружающих нужно относиться критически и уметь им противостоять.



Обобщив определения разных специалистов, можно сказать, что Психологическое влияние - это воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью исключительно психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных. Заметьте - исключительно психологических! - то есть, в данном случае речь не идет об использовании власти и физическом воздействии. Поэтому важная особенность такого влияния заключается в том, что у человека, подвергающегося воздействию, всегда есть право и время ответить на него. Противостояние чужому влиянию в данном случае - это сопротивление также с помощью психологических средств.

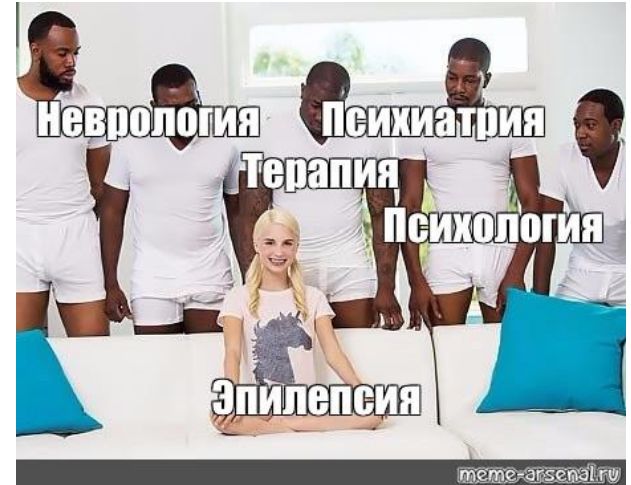


Почему это необходимо делать?

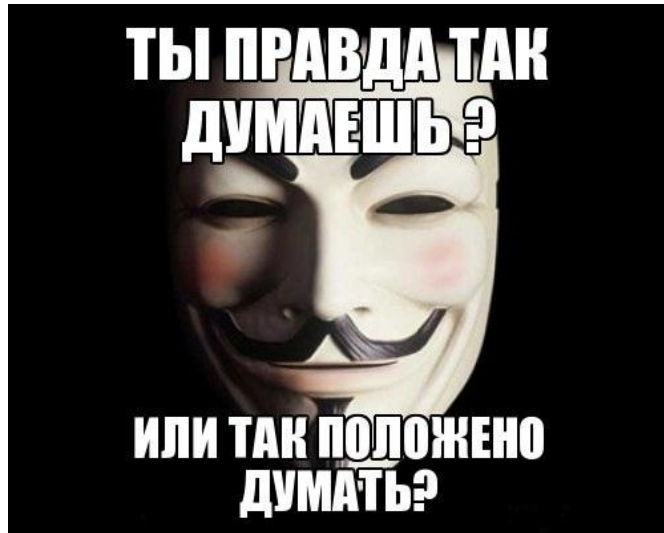
Да потому, что любой честный человек перед самим собой может признать: во многих случаях он пытался убедить других людей в чем-либо или склонить к определенной линии поведения потому, что это отвечало его интересам, а вовсе не их.



Психологи отмечают, что очень часто истинной целью вроде бы "бескорыстного" влияния является собственная выгода или подтверждение значимости собственного существования. Одни люди пытаются влиять на других в первую очередь потому, что отстаивают свои интересы, а не потому, что им открылась абсолютная истина и они почувствовали себя вправе решать за других.



Виды психологического влияния



1) Убеждение - сознательно аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменить их суждение, отношение, намерение или решение.

2) Самопродвижение - открытое проявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по достоинству и благодаря этому получить преимущество.

3) Внушение - преднамеренное сознательное воздействие на подсознание человека или группы лиц с целью изменения их состояние или отношения к вопросу, а также создания предрасположенности к определенным действиям.

Виды противостоянию влияния общества.

1) Контраргументация - сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

2) Конструктивная критика - подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям человека.

3) Энергетическая мобилизация - сопротивление человека попыткам внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий.



Таблица. Психологическое влияние и противостояние ему

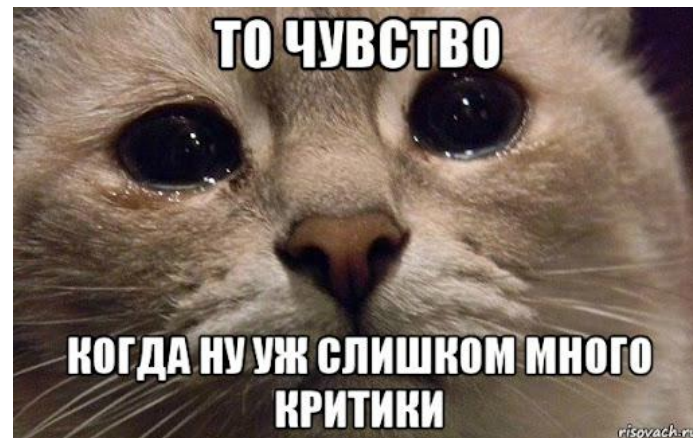
Вид влияния	Конструктивные виды контрвлияния	Неконструктивные виды контрвлияния
1. Убеждение	Контраргументация	Игнорирование Принуждение Деструктивная критика Манипуляция
2. Самопродвижение	Конструктивная критика Отказ	Деструктивная критика Игнорирование
3. Внушение	Конструктивная критика Энергетическая мобилизация Уклонение	Деструктивная критика Манипуляция Принуждение Игнорирование



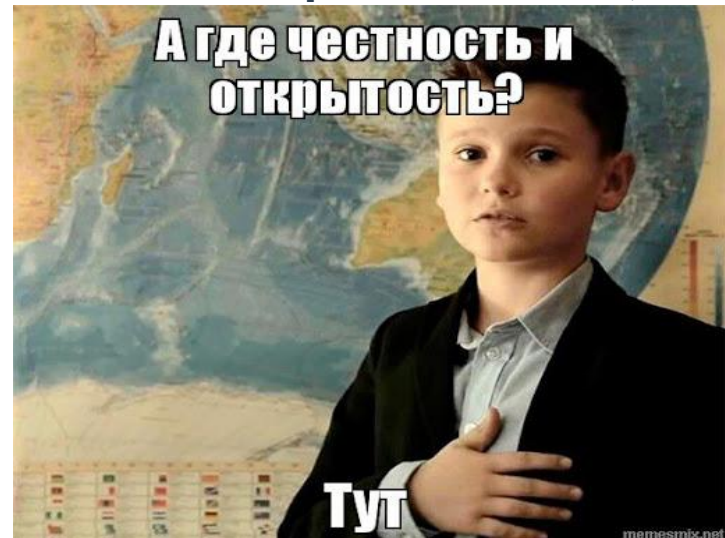
5 золотых правил критика

1) - Безоценочность и конкретность. Не переходите на личности, избегайте обобщений вроде: «Вы всегда/никогда...» и говорите только о фактах: «В течение недели вы трижды опоздали».

2) - Своевременность. Пенять человеку на то, что он облажался, нужно сразу же после совершения им ошибки. Если вы отложите разговор на потом, он может быть воспринят как банальные сведение счетов и злопамятность.



3) - Открытость. Не критикуйте за глаза. Во-первых, это пахнет сплетнями. Во-вторых, всегда найдутся доброжелатели, которые передадут ваши слова по нужному адресу, да еще и в таком виде, что мама родная (читайте: вы) не узнает. Того и гляди, еще оправдываться придется: мол, вы имели в виду совсем другое.



4) - Деликатность. Это хвалить принято при массовом стечении народа, а критиковать уместно наедине: прилюдная «порка» — верный путь к вражде с объектом критики.

5) - Спокойствие и доброжелательность. Чувствуете, что готовы разорвать коллегу? Не затевайте разговор, пока не успокоитесь. Люди очень чутко (и в первую очередь) реагируют на тон сказанного, а уж затем на содержание.

ЗАТО ДИПЛОМЕСТЬ



Спасибо за внимание!

