**Защита от психологического давления**

Евгений Леонидович Доценко, профессор, доктор психологических наук, декан факультета психологии Тюменского государственного университета, заведующий кафедрой общей и социальной психологии.

Каждый хорошо знает по себе, как скверно оказаться объектом давления с чьей-либо стороны. Чуть растерялся — и начинаешь действовать как автомат, выполняя одну из детских программ: спасаться бегством, вступать в схватку и т.д. Как же выбраться из привычной колеи?

Первое, что требуется сделать в качестве подготовки к защите — остановить свою импульсивную реакцию и начать исследовательскую работу.

Сделать это можно разными способами. Иногда рекомендуют: сосчитай до десяти. Можно, однако это действует слабо. Еще советуют: рассмотри внимательно человека, с которым общаешься, отыщи какие-то характеризующие его детали. Например, особенности одежды, мимику лица, жесты или, скажем, особенности его рабочего места. Это помогает лучше.

Еще эффективнее — начать отслеживать все изменения в состоянии партнера, которые возникают по ходу его действий. Попробуйте перехватить взгляд: куда он переносится? Сопоставьте содержание слов с движениями рук или мимики. Например, может оказаться, что собеседник не смотрит вам в глаза, а куда-то поверх вас или в сторону, а может и вниз (самому неудобно за себя?). Бывает, грозные слова контрастируют с суетой рук: дергает пуговицу, бездумно перекладывает что-то на столе и т.д. Вся эта информация позволяет делать предположения относительно состояния, мотивов, намерений партнера.

Как только вам удалось перевести себя в состояние исследователя, можно приступать к выяснению, какой вид давления вы испытываете на себе. Если это давление или уничижение, которые распознаются довольно быстро, то вы можете сразу приступить к защите от них.

Итак, вы под прессом: испытываете явное принуждение. Например:

Вас просят о чем-то, чего бы вам очень не хотелось делать, но трудно отказать, так как вы зависимы от просящего.

Вам предлагают сделать что-либо, вы отказываете, но вас стремятся надавить чем-либо:

А — Вы не хотите брать на себя ответственность?

Б — Похоже, что вы боитесь.

В — Я подозреваю, что... — далее следует какая-либо инсинуация.

Нелишне напомнить, что давление можно оказывать, используя слухи, мелкие придирки, скрытые угрозы, намеки и т.п.

1. Чтобы выиграть время, задавайте вопросы. Если исходить из приведенных примеров, то в первом случае хорошо бы спросить: «Я могу не соглашаться?» Если партнер сказал, что вы вольны выбирать, то можно сослаться на это заявление и отказать. Если же был сделан намек на вашу зависимость, попробуйте спросить, не повлечет ли ваш отказ каких-либо последствий.

Для вас существенно, чтобы взаимосвязь просьбы и зависимости прозвучала ясно и отчетливо. Как правило, агрессор стремится избежать того, чтобы выглядеть агрессором (особенно в присутствии свидетелей), и может оказаться, что он предпочтет отказаться от дальнейшего нажима.

Если же эта взаимосвязь была четко обозначена с самого начала, то смысл расспросов в основном будет состоять в том, чтобы выиграть время для продумывания дальнейшей тактики.

Во втором случае нажим со стороны собеседника можно ослабить серией уточняющих вопросов:

А: Что вас привело к мысли, что я отказываюсь брать ответственность? Ответственность за что я не беру на себя? Перед кем я буду отвечать? Ответственность должна быть уравновешена предоставлением власти, в чем она будет выражаться?

Б: Почему вы решили, что я боюсь? Чего я мог бы здесь испугаться? А других объяснений моего отказа вы не находите?

В: На чем основываются ваши подозрения? Почему вы сделали именно такое предположение? Как можно проверить вашу информацию? Проверяли ли вы эту информацию?

Основной смысл этих расспросов — точно выяснить причины, по которым ваш партнер обладает силовым преимуществом. То есть, вам следует:

2. Установить вид силы, которым пользуется партнер. Вам ведь действительно необходимо выявить источник его силы над вами. Тогда вы сможете более точно организовать отпор.

Может быть он рассчитывает лишь на крик — грамотно будет не уступать, а дождаться, когда его крикливый запас иссякнет, когда он второй раз начнет прокручивать одни и те же приемы. Затем третий... Или, может быть, давление организуется через присутствующих: «Вы только посмотрите...», «Ну скажите...», «Всем ясно, что...». Не тушуйтесь, внимательно изучите реакции тех, к кому эти фразы как бы адресуются. Одно то, что вы рассматриваете этих людей, принуждает их дать вам какой-то сигнал. Очень редко случается полное единодушие наблюдателей. Может оказаться, что найдется кто-то, кто станет на вашу защиту. И уж, по меньшей мере, молчание присутствующих вы всегда можете повернуть и себе на пользу.

Основное — не давайте себя сломить, спокойно и неторопливо возражайте. Ищите возможность поставить под сомнение выявленный вид силы или ослабить ее какими-либо другими приемами.

Скажем, идет ссылка на авторитет — ослабляем или авторитет, или сферу применимости суждения: мол, для данного случая оно не подходит, или подходит лишь частично. Если партнер делает упор на свой возраст — найдите аргументы в пользу также и вашего возраста.

Не умаляйте его аргументов самих по себе (сохраняйте перспективу сотрудничества), а ограничивайте их применимость какими-либо объективными соображениями. Например, партнер рассчитывает на прежние хорошие отношения с вами или оказанные ранее услуги. Не принижая значимости таковых, покажите, насколько вам трудно сделать то, что от вас ожидается. Подробно разъясните суть ваших проблем, покажите, почему они перевешивают силу прежних услуг. Разумеется, все это должно быть правдой.

Если партнер пытается влиять на вас за счет высокого темпа общения (наскоком), придумайте повод остановиться: скажите, что необходимо позвонить, выключить чайник, отлучиться — все, что может послужить удобным предлогом и позволит прервать натиск. Затем же задайте более медленный, удобный для вас темп беседы. Причем каждый раз, когда он начинает торопить вас, переспросите о любой детали, «поизучайте проблему». Прием, конечно, бюрократический, но если партнер может пользоваться «нечистым» приемом, то и противостоять приходится не всегда «чисто». Но делать это необходимо ровно настолько, чтобы приостановить партнера. Следует отказываться от приема сразу, как только он начинает разрушать ваши отношения.

Далее, если вы все еще недостаточно защищены, постарайтесь:

3. Отыскать новый вид силы, по которому вы сильнее. Это может быть: чья-либо поддержка, прежние взаимоотношения, ваша роль добытчика денег или организатора заказов для фирмы и т.д.

Ради сохранения перспективы сотрудничества лучше избегать использования ответного давления в явной форме. Лучше всего, если ваши аргументы будут касаться каких-либо прежних договоренностей. Хорошо, если вы сможете так развернуть логику расспросов, что обстоятельства или объективные требования подскажут иное решение — прекрасно, если оно устраивает обе стороны (сила вашего умения анализировать проблему слагается с силой объективных обстоятельств).

Проследите за тем, чтобы не увлекаться в проведении атак на партнера, не упиваться своей квалификацией спорщика. Ведь для вас необходимо лишь выравнять баланс сил. Как только вы выполнили задачу нейтрализации давления, ищите возможность договориться о том, каким образом можно решить проблему, что для этого необходимо сделать. Затем вы можете обсудить, как впредь в подобных ситуациях вы будете взаимодействовать. То есть:

4. Предлагайте сотрудничество. Предлагайте его уже самим стилем поведения, характером договоренностей. Основной защитный эффект даст то, что вы нашли способы ослабить (разрушить) давление со стороны партнера и противопоставить собственную силу. А еще есть и перспективный результат: вы приучаете партнера к тому, что на вас давить бесполезно.

В рамках ориентации на сотрудничество борьба за будущие отношения более важна, чем за ближнюю выгоду (заметьте, борьба, но не с партнером, а за отношения). Поэтому даже если вы проигрываете в данной ситуации и вам приходится уступить, то нелишне будет как-то обозначить перспективу развития. Нет смысла обвинять или пытаться ущемить обидчика, лучше оставьте что-то (может быть, лишь как бы) недоговоренным, невыясненным, чтобы сохранить возможность вернуться к данной проблеме. Да, вы подчиняетесь, уступаете, но вы не согласны с таким исходом, и рассчитываете еще что-то изменить.

Избегайте угроз. Возврат к проблеме — это анализ ее. Вашему партнеру будет нетрудно признать некорректность своего поведения уже после того, как он добился своего. Пока он «добрый», выговорите у него это признание. Позже само напоминание об этом разговоре станет препятствием к повторению психологического насилия. И даже если партнер сумееттакое препятствие затем преодолеть, следующая порция вашего влияния будет присоединена к предыдущей. Постепенно вы «настроите» партнера на более миролюбивый лад.

\*\*\*

Итак, защита от давления заключается в следующем:

Начать задавать вопросы, чтобы выиграть время, совладать с собой, настроиться на организацию обороны.

Выяснить, каким видом силы (преимуществом, рычагом давления) пользуется партнер.

Найти такой вид силы, в котором вы сильнее, и начать ее применять.

Уловить момент, когда баланс сил выравнялся: нет того, кто сильнее.

Перейти к сотрудничеству: начать вместе решать проблемы, договариваться о том, что делать дальше.