

Психологические кнопки



Альберт Мухаметшин

Альберт Мухаметшин

Психологические кнопки

Издательские решения
По лицензии Ridero
2020

УДК 159.9
ББК 88
М92

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Мухаметшин Альберт

М92 Психологические кнопки / Альберт Мухаметшин. — [б. м.] :
Издательские решения, 2020. — 142 с.
ISBN 978-5-4498-4951-9

Когда человек не может управлять, тогда начинаются манипуляции. Когда человек не может манипулировать, тогда начинается насилие. Эта книга про манипуляции.

На что давят манипуляторы, чтобы получить власть над другим человеком?

Психологические кнопки. Приглашаю ознакомиться с различными приемами манипулятивной риторики, а также с непосредственным устройством психологических кнопок. В книге я предлагаю свои варианты нейтрализации манипулятивного воздействия.

УДК 159.9
ББК 88

16+

В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-4498-4951-9

© Альберт Мухаметшин, 2020

© Татьяна Грибова, дизайн обложки, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	7
Кнопка величие	10
Кнопка секс	12
Кнопка удовольствие	15
Кнопка боль	17
Кнопка самосохранения	19
Кнопка лузер	21
Кнопка «мои чувства»	22
Кнопка критика	24
Кнопка стыда	26
Кнопка вины	28
Кнопка возраст	30
Кнопка любезности	32
Кнопка жалость	34
Кнопка любовь	36
Кнопка страх	39
Кнопка «уровень»	41
Кнопка зависти	43
Кнопка духовный рост	45
Кнопка уникальность	46
Кнопка срочность	48
Кнопка научность	49
Кнопка несправедливости	51
Кнопка полезность	53
Кнопка власть	54
Кнопка статус	56
Кнопка оскорбление	58
Кнопка болезнь	60
Кнопка гордость	62
Кнопка объективная истина	64
Кнопка «реальность или вымысел»	66
Кнопка ябеда	68
«Художник должен быть голодным»	70

Кнопка эгоиста	72
«Работа мечты»	73
Кнопка похвала	75
Кнопка манипулятор	77
Кнопка слезы	79
Кнопка результаты	81
Кнопка «интонация и смысл»	83
Кнопка честности	85
Кнопка «искренность и лживость»	87
Кнопка «дети»	89
Кнопка одиночество	91
Кнопка время	93
Кнопка громкость	95
Кнопка скорость речи	97
Кнопка «серьезный разговор»	99
Кнопка «по-свойски»	101
«Светлое будущее»	102
Кнопка героя	103
Кнопка «тебе что, жалко?»	105
Кнопка успех	106
Кнопка личный пример	108
Кнопка не изменять себе	110
Кнопка «на самом деле»	112
Кнопка подарок	114
Кнопка настоящий мужчина	116
Кнопка женственность	117
Женская логика	119
Кнопка советчик	121
Кнопка деньги	123
«Это называется кнопка»	125
Кнопка плагиата	127
Кнопка закон	129
Кнопка нарушитель	131
Кнопки «изменился»	133
Кнопка насмешка	135

Кнопка «решим по-человечески»	137
Кнопка ответственность	138
Заключение	140

ПРЕДИСЛОВИЕ

Что такое психологические кнопки?

В этой книге используется метафора кнопки, и она выбрана неслучайно.

Психологическая кнопка — это та часть психики, на которую происходит воздействие, после чего у человека меняется эмоциональное состояние. Необязательно понимать под изменением состояния ухудшение настроения, может быть вполне наоборот.

Иногда можно невольно наблюдать, как при общении с одним человеком настроение улучшается, а с другим наоборот, становится хуже. Причем совсем не очевидно, каким образом меняется эта невидимая ткань настроения, или просто стало лучше, или просто стало хуже.

Откуда берутся психологические кнопки?

Человек рождается со встроенными биологическими кнопками. Далее, кнопки встраиваются на ранних этапах социализации родителями, и уже впоследствии дополняются социальным окружением. Цель встраивания любой кнопки — управление человеком, то есть простой социальный контроль.

Какие бывают кнопки?

Встроенные в тело, то есть чисто биологические. Различные инстинкты и автоматические рефлексy. Биологические кнопки встроены в каждого человека, и есть с самого рождения. Они развиваются вместе с самим человеком посредством усвоения культуры.

Социальные кнопки — различные механизмы, которые внедряются в человека на этапе включения в социум. Воспитание, социальные требования в детском, юношеском, подрост-

ковом возрасте, и за редким исключением в молодости и зрелости.

Интеллектуальные кнопки, построенные на основе рационального осмысления. Риторические приемы, схемы коммуникаций, различные приемы, связанные со сменой акцентов, рациональное обоснование убеждений.

Эмоциональные и экспрессивные кнопки – кнопки, встроенные на уровне реакций на какое-то поведение, различные способы подачи текста, яркие заразные образы.

Идея книги заключена в том, чтобы дать возможность читателю исследовать свои психологические кнопки. Для чего нужно знать про свои кнопки? Чтобы уметь нейтрализовать их действие, т.е. изменять первую, эмоциональную реакцию на воздействие, увеличивать свою психологическую устойчивость. Для каждой кнопки я предлагаю свой вариант нейтрализации.

Что такое нейтрализация кнопки?

Под нейтрализацией я понимаю выход из дихотомического разделения на «хорошо и плохо», то есть обнаружение некоторой структуры того, как работает кнопка.

Впоследствии, при внутренней работе, каждый человек может полностью нейтрализовать некоторые психологические кнопки и приобрести определенный уровень психологической неуязвимости для внешних воздействий.

Нейтрализация в самом широком смысле – это перенос кнопки, торчащей снаружи, внутрь себя. В качестве результата нейтрализации можно представить такой образ, что есть внутренний командный пульт управления, на котором появляются различные лампочки и кнопки. Они есть внутри, а снаружи стоят муляжи этих кнопок.

При внешнем воздействии на фиктивную кнопку можно выдать ожидаемую реакцию, а можно и любую другую. Кратко –

уменьшить внешнюю обусловленность за счет увеличения внутренней.

Кому все это нужно, кому это выгодно и кто, наоборот, не заинтересован?

Внутренняя работа по осмыслению своих кнопок может быть нужна только самому человеку и только при наличии желания увеличить внутреннюю свободу.

Эта работа может быть выгодна только для самого человека, так как для социума, чем сложнее организован субъект, тем сложнее им управлять. По большей части, сложноорганизованные субъекты не нужны социуму, а нужны наоборот, предсказуемые объекты. Однако, чем выше положение человека в социальной пирамиде, тем больше возрастает потребность в самоорганизующихся субъектах, несмотря на то, что объем потребности в них невелик.

Также, эта книга может быть полезна людям для урегулирования конфликтов в частной жизни. В этой книге используется деление на частную и социальную жизнь. Социальная жизнь — жизнь среди людей, которых не выбирали: работа, товарно-имущественные отношения, услуги, договоры, ритуалы и так далее.

Частная жизнь — жизнь для себя, по своим правилам, с полной волей распоряжаться всеми имеющимися ресурсами.

КНОПКА ВЕЛИЧИЕ

Великий человек — звучит прекрасно! Гораздо лучше, чем ничтожество.

Кто такой великий человек, и почему кто-то может хотеть им стать? Великий человек — это человек, оказавший какое-то влияние на общество. Люди хотят быть великими, чтобы внести существенный вклад в общество, быть полезными для людей и получить признание своей безусловной нужности обществу.

Что за этим может стоять?

Каждый человек может вспомнить себя в детстве и вспомнить желание вырасти, стать взрослым. Быть не только тем, кто может сам, но и тем, кто может для другого. Мочь так, как родитель может быть полезным для ребенка. Что испытывает ребенок? Ребенок так никогда не может. Ребенок всегда находится в слабой и зависимой от взрослого позиции. В специфических моделях воспитания, там, где родители так или иначе говорят ребенку, каким трудом достается обслуживание совместной жизни, у детей могут возникать идеи долга перед родителями. Своеобразное чувство вины за свое существование. Такое основание может стать отличным материалом для формирования кнопки великого человека. Ребенок стремится достичь величия, чтобы оправдать свое существование и погасить долг перед родителем.

Как используют кнопку великого человека?

Например, в процессах обучения. Чтобы стать великим физиком, надо раз, два, три — набор требований. К тому же, никто не хочет быть обычным специалистом. Ну правда, кто хочет быть посредственностью?

Другая сторона этой кнопки — чувство собственной ничтожности. Люди, которые хотят стать великими, утаивают в себе слабость и посредственность.

«Напиши эту книгу, ты станешь великим!»

Иногда складывается так, что человек не может найти для себя место, где он превосходит других людей, и тогда формируется перевертыш: «Я полное ничтожество!»

Как нейтрализовать?

Принять, казалось бы, простой факт — либо вы что-то делаете, и это будет иметь широкую общественную ценность, либо нет. Не каждый может и должен быть великим человеком. С ничтожностью еще проще — собственная ничтожность настолько мала, никто об этом и не узнает. Можно спать спокойно! Примерно 99,999% людей прожили обычную, посредственную, но свою жизнь. Может быть и был кто-то, кто мог бы дать что-то существенное для человечества, но прошлое не имеет альтернатив.

В конце концов, люди, которые стали великими, стали ими не потому, что они этого хотели. Все просто трудились в том направлении, которое выбрали.

КНОПКА СЕКС

Интересно, что в среднем люди лучше разбираются в сексуальных кнопках противоположного пола, чем своего. С точки зрения природы это разумно, а вот для самого себя — не очень выгодно.

В большинстве случаев мужчины больше подвержены влиянию сексуальной кнопки, чем женщины. Причины этого заключены в определении мужественности. Мужественность ассоциируют с напористостью, твердостью, устремленностью и всякой подобной фаллической тематикой, которая переносится в сферу личностных характеристик человека. От биологических ассоциаций также рождаются идеи о том, что мужчина как сперматозоид постоянно ищет яйцеклетку, таких как он много, и все они конкурируют. А женщины, наоборот, не так заинтересованы в поисках партнера, им нужно как бы подождать, пока пройдут состязания между претендентами.

Манипуляции в сфере сексуальной потребности — соблазнение. Секс выступает в качестве одной из форм социального одобрения или даже сопричастности к некоторой группе. Секс с партнером из более высокой социальной прослойки может восприниматься как повышение статуса, то есть значимость своей личности может расти в глазах человека.

Социальные стереотипы в этой сфере: мужчина бесконечно озадачен тем, чтобы совокупиться, а женщина не обладает сексуальной потребностью. Секс нужен только мужчинам, а для женщины секс — это дорога к деторождению.

Смысл кнопки сексуальной привлекательности для женщин заключен в восприятии себя как товара на «рынке сексуальности». С одной стороны, чем больше обожателей, тем выше женщина в социальной иерархии; и при этом, чем меньше востребованности как сексуального объекта, тем больше ценность.

Женщина без сексуального партнера в таком положении либо «неликвид» на рынке секса, либо сверхценный объект.

Занимаешься сексом много и с разными мужчинами? — Шлюха! Нет секса? — Монахиня!

Мужская кнопка сексуальной привлекательности — это сексуальная востребованность. Много самок покрыл? Хороший самец. Мужчины попадают в парадоксальную ситуацию, где должна быть и верность, и большое количество партнеров одновременно.

Если в вашу сторону звучали выражения типа «фригидная» или «импотент» — это знак того, что другому человеку не удалось вас соблазнить, и он выдает досаду и разочарование в поражении.

В итоге, получается забавная ситуация, женщины ищут оттошений, отрицая сексуальную потребность, а мужчины ищут секс без обязательств. Полная нейтрализация такой ситуации — поменять местами позиции. Мужчинам нужны серьезные отношения, чтобы поддерживать идею своей сексуальной состоятельности, а женщинам нужен секс, вместо дополнительных обязательств, которые подразумевают серьезные отношения.

В частности, манипулятор-женщина будет обезоружена, если мужчина не ищет секс ради секса, и манипулятор-мужчина не сможет поднимать самооценку, если женщина не объект, который можно захватить, покорить и так далее.

В социальных отношениях сексуальное соблазнение может быть использовано с целью получения дополнительных благ. Здесь все достаточно просто, если секс выступает как метод воздействия, тогда секс — это товар.

Отдельно следует сказать про ситуации, когда человек пользуется своим положением для того, чтобы получить секс. Нет ни одной социальной роли, которая подразумевает наличие секса, кроме проституции. Если кто-то предлагает секс в рамках своего положения, всегда можно напомнить, что «начальника-проститу-

та я не заказывала». Также невозможно иметь секс с артистами, продюсерами, депутатами, преподавателями и так далее, так как это социальные роли. Секс происходит исключительно между людьми. Любое перемешивание социальных и частных отношений вредит как социальной, так и частной жизни.

КНОПКА УДОВОЛЬСТВИЕ

Кому не нравится удовольствие? Только людям, которые любят страдание! Несмотря на то, что страдание и удовольствие у таких людей соединены. Однако, само удовольствие может выступать в качестве кнопки, нажимая которую, манипулятор приобретает некоторую власть над другим.

Легче всего заметить как работает эта кнопка на детях.

- Пошли гулять в парк?!
- Не хочу
- Купим там мороженное!
- Конечно, давай, идем быстрее!

Физиологически любое удовольствие подкрепляется выработкой соответствующих гормонов, которые подкрепляют поведение. Сладкое? Много калорий, а значит будет много энергии! Биологически такое условно выгодно, но только в рамках дикой природы. В мире людей доступ к сладкому очень прост.

Помимо врожденных механизмов удовольствия, люди находят способы получения удовольствия через пристрастия. Так, например, люди в юном и не очень возрасте пристращаются к вредным привычкам. Если дать человеку попробовать табак, то никотин и смолы вызывают рвотные позывы и сильное раздражение в горле. Никому не придет в голову продолжать делать это, но люди продолжают. Для того чтобы пристраститься к любому виду зависимости, нужно пройти обучение, «научиться получать кайф». Дело не столько в химических свойствах того или иного пристрастия, сколько в последовательности и методичности. Человек, заинтересованный в том, чтобы у другого появилась и закрепилась зависимость, использует несколько приемов. Один из них – это положительное подкрепление и внушение, что «будет хорошо и приятно». Другой – когда человеку плохо в силу каких-то обстоятельств и эмоциональных

переживаний, пристраститься к легкому источнику удовольствия очень просто, и этим тоже пользуются различные недодяи.

Кнопка удовольствия проявляется не только в сфере зависимо-го поведения. В бытовых ситуациях людей также искушают различными благостями, начиная от аромамаркетинга вкусной выпечки известной пекарни, заканчивая яркими картинками «райского места». Все дело в том, что образ удовольствия напоминает нам само удовольствие. Как приятные воспоминания могут наполнять человека, так и красивая картинка ассоциируется с удовольствием и может служить внутренним аргументом в принятии решений.

Так как социальная ниша удовлетворения людских потребностей формировалась издревле, то и методики искушения, то есть сбыта продукции, развиты очень хорошо. Условно говоря, современный житель мегаполиса может на целый день пропасть в одном торговом центре. Все создано для того, чтобы было хорошо.

Единственный минус – за удовлетворение своих потребностей нет вознаграждения, это только мама радуется тому, что ребенок покушал, покакал да поспал.

Оборотная сторона этой кнопки – отказ от удовольствий, борьба за независимость от них. Бесконечные диеты, аскезы, голодание, чтобы держать под контролем этого монстра.

Нейтрализация – свободное отношение к удовольствиям. «Что гречневая каша, что сладкий торт – одно и то же». Через свободное отношение к удовольствиям можно прийти к наблюдениям, что сладкий торт действительно не вкуснее каши, это просто такой вкус. Не говоря уже про какую-нибудь водку, вкус у нее точно неприятный.

Нейтрализации подлежит эмоциональный отклик на удовольствие, первая реакция. Если человек может наблюдать за тем, что доставляет ему удовольствие, то и кнопка перестает иметь силу.

КНОПКА БОЛЬ

Кому нравится боль? Практически никому. Самая простая кнопка, которая встроена в тело живого организма. Манипуляции вокруг переживания боли строятся вокруг чувственной и физической стороны боли.

Если с физической болью все более-менее просто — боль источник информации о потенциальном вреде организму, то с чувством боли все не так однозначно.

Фразы вида «ты делаешь мне больно!» — не более, чем драматургический оборот, если отсутствует физическое воздействие. Ощущение боли — это очень непосредственная вещь. А ранимость, слабость и другие черты характера делают человека уязвимым, но в то же время и чувствительным. Если взрослый человек испытывает психологическое чувство боли, то это история про психику конкретного человека.

Нейтрализация — не приписывать значение действий и слов других людей к себе.

Как человеку может быть больно? Все то, что приписывается чувству боли — способ манипуляции. Человек делает больно себе сам. Самостоятельно интерпретирует события, поведение, поступки, слова другого человека таким образом, чтобы пережить чувство боли.

Полная нейтрализация чувства боли — не занимать своим эго большего объема, чем оно есть. Психологическая боль — всегда боль человека о том, что он меньше или больше того, кем он является. Простой пример, боль от утраты близкого человека. Кто может контролировать утрату? Что-то очень могущественное, типа бога. Другой пример, человек требует от другого удовлетворения своих желаний, а другой отказывает в этом. Боль

возникает от переживания неспособности реализовать свои желания, и это вместе с тем, что человек сам не занимает активную позицию по реализации. Как образ можно представить так: человек уже вырос, но все еще носит маленькую детскую одежду. Эта одежда давит, натирает, сковывает и человеку больно.

Физиологическая сторона боли, как кнопка, проявляется в страхе перед болью. По причине ожиданий неприятных ощущений люди избегают различные ситуации: посещение стоматолога, медицинские процедуры, и другие ситуации, где боль может появиться. Этим успешно пользуются для манипулирования. С одной стороны, когда человеку больно, он не может долго это игнорировать, и неизбежно движется в сторону избавления от боли. Здесь его могут и подкарауливать люди, желающие воспользоваться непростой ситуацией. Например, такая злорадная идея, книга с названием «гарантированное исцеление от рака». Так как никто не хочет умирать, а тем более с болями, за решение таких проблем люди могут отдать многое, просто поверив в чудо.

С другой стороны, предвосхищение возможной боли, когда человек воображает как может быть больно, также может использоваться как средство для манипуляций. Самое простое — угроза физического насилия.

Нейтрализация биологической кнопки боли — принять факт, что есть порог боли. Выше порога боли вы ее просто не будете чувствовать. Вообразить запороговое значение боли конечно можно, но все, что человек может вообразить лежит внутри порога. Есть некоторый порог, при котором человек теряет сознание и боль не будет чувствоваться.

Полностью нейтрализовать кнопку боли невозможно, но можно принять убеждение о том, что боль — это информация. Занять некоторую дистанцию от самой боли, таким образом увеличив устойчивость.

КНОПКА САМОСОХРАНЕНИЯ

Психологическая кнопка самосохранения основывается на врожденном инстинкте.

Как происходит управляющее воздействие?

Угроза существованию. Следует уточнить, что существованию в широком смысле, не обязательно это угроза жизни. Например, существенное ухудшение условий жизни, угроза личности человека, социальная катастрофа и другие также могут восприниматься как угроза существованию.

Так как инстинкт самосохранения встроен на биологическом уровне, от него невозможно избавиться, да и пользы от него существенно больше. В конце концов, он оберегает жизнь. А вот с той частью этого инстинкта, который проецируется на социальные отношения, можно что-то поделаться.

Например, угрозы как способ давления на инстинкт самосохранения. Когда человек угрожает, он либо предупреждает о чем-то, либо попросту блефует. Истинно агрессивно настроенный субъект не извещает о намерении нападения, вместо извещения происходит нападение. Поэтому угрожающий человек отчасти миролюбив, хоть и агрессивен, и потенциально готов к разрешению конфликта на уровне диалога, но надеется на то, что другой человек может испугаться и сдать свои позиции. Для того, чтобы нейтрализовать агрессию, необходимо в первую очередь убрать агрессию из своего поведения. В противном случае агрессивное поведение будет увеличивать конфликт. Это не значит, что нужно быть добрым и слабым, как кот Леопольд. Всегда следует помнить, что угрожающий человек находится на грани отчаяния, и сам для себя непредсказуем.

Давление на инстинкт самосохранения провоцирует дикий уровень страха, который как раз и побуждает человека к агрес-

сии. Как образ можно представить голодного хищника, который умрет, если не поест.

Чтобы уменьшить влияние этой кнопки, нужно сделать обратное самой кнопке — необходимо уменьшить значение своей жизни. Принять тот факт, что все мы когда-то умрем, и возможно сейчас и есть тот самый момент. Таким образом можно снизить зашкаливающий уровень напряжения, и не пытаться делать что-то со страхом смерти, а делать что-то с самой ситуацией.

КНОПКА ЛУЗЕР

На что происходит давление, когда человек проигрывает? Победитель – любимчик социума, проигравшие никому не интересны. Эмоции, переживаемые проигравшим, распространяются на несправедливость, на обстоятельства, на самого себя. По существу, человека огорчает, что он не оправдал ожиданий, возложенных собой на себя. Была надежда или безусловная вера, но они не оправдались. Некоторых людей настолько беспокоят их неудачи, что они становятся огромной кнопкой. Одно лишь упоминание о факте неудачи может «испортить настроение» или «выбить из колеи».

Как происходит управление?

Так как человек себя оценивает как проигравшего, то манипулятор намекает, что не стоит верить в возможность успеха, если факты прошлого говорят обратное. Человек сдает позиции в ситуации, где могло быть очередное состязание. Проигрывает сразу, даже без попыток. Происходит давление на уязвленное самолюбие.

Нейтрализация – принять тот факт, что наличие проигравших является одним из условий любой состязательной игры.

Когда человек болезненно воспринимает неудачу, поражение, он смотрит на себя не своими глазами, а глазами социума. Социум беспристрастен в оценках, а человек сам для себя всегда пристрастен, и все страдание заключено в том, что человек относится к себе как к неродному и неблизкому человеку.

Как навык, можно сознательно развить в себе умение проигрывать. Сначала человек учится принимать поражение в незначительных событиях, потом в существенных и затем в значимых. В итоге, можно прийти к тому, что ни победы, ни поражения никак не связаны с отношением к себе, они связаны только с самой идеей социального соревнования.

КНОПКА «МОИ ЧУВСТВА»

«Тебе плевать на мои чувства» — сильное заявление! Интересно, на что давит человек, который требует ставить свои чувства выше чувств других?

На первый взгляд, все очень серьезно, и другой человек действительно плохой, что должным образом не реагирует на проявления каких-то чувств. Но постойте! Чувства-то есть у каждого человека, почему чувства одного человека должны быть важнее чувств другого? Какой человек может иметь приоритет в чувствах над другим? Например, ребенок. Если ему плохо, он требует от родителя что-то сделать с этим. Но как быть, если родителю тоже плохо, мало ли какие бывают ситуации? Кто же тогда этот человек, который требует, чтобы его чувства были центром, вокруг которого должен крутиться мир? Младенец! Младенец ничего не может сам, у него из средств для взаимодействия с миром есть только чувства, и возможность горестно плакать, когда все не хорошо. Когда один человек требует ставить свои чувства выше чувств других, тогда он занимает психологическую позицию младенца.

Как нейтрализовать эту кнопку?

Первое — признаться себе в том, что любые чувства принадлежат мне. Это означает, что они все только мои, и, соответственно, могут быть в моей власти.

Второе. Раз чувства мои и принадлежат мне, то именно Я должен сделать что-то со своими чувствами. Другой человек это не больше чем фон, на основе которого появились какие-то чувства.

Третье. Так как чувства мои, у другого человека нет доступа к ним, чтобы их помянуть. Это означает, что свою реакцию могу контролировать только Я сам. Максимум, что может другой чело-

век это поменять обстоятельства, на фоне которых возникли эти чувства, и что немаловажно, в то же время другой человек не обязан это делать.

Четвертое – следует держать во внимании, что требования «считаться» с моими чувствами может вызывать чувства у другого человека, и равноправно он также может потребовать обратное. То есть, прежде чем требовать что-то от другого, спросите себя: «а готов (а) ли я сам (а) исполнять это?!»

Пятое – принять свои чувства для самого себя. Принятие своих чувств – это основа отношений с собой. Без принятия чувств не придет решение, что нужно сделать в соответствии с этими чувствами, а будет лишь внешнее требование к другому человеку.

Нейтрализовать требование другого человека «считаться с чувствами» можно следующим образом.

Проговорить, что чувствует другой человек и дополнить своими чувствами. Например, «тебе на меня плевать!» – говорит первый, «когда ты говоришь, что мне на тебя плевать, я чувствую себя грустно и одиноко» – вариант ответа второго. Ключевое здесь – дать возможность другому человеку увидеть, что вы «видите и слышите» его, через отражение его чувств, и в то же время вы присутствуете в контакте со своим набором чувств.

КНОПКА КРИТИКА

Острая реакция на критику?! С кем не бывало... Какие только способы и защиты люди не выстраивают против критики: «меня критиковать нельзя!», «а сам то?» и так далее.

Как работать с критикой?

Любая критика содержит в себе две части – факт и субъективная оценка. Только при таких условиях критика может быть воспринята болезненно. Просто негативная оценка так не задевает. «Ну не нравлюсь я человеку в принципе, что тут поделаешь, я же не деньги, чтобы всем нравиться!»

Если критика задевает, это означает только то, что человек отождествляет себя со своим продуктом. Например, «плохая книга». Внутренняя логика такая: я писатель, следовательно, я – это мои книги, следовательно, когда кто-то говорит про мои книги плохо, значит, что я плохой. Еще пример, я высказал свое мнение, кто-то критикует мое мнение, следовательно, он критикует меня. Другой пример, дизайнер показывает работу заказчику, заказчик критикует работу, дизайнер напрягается...

Сама по себе критика является источником позиционного, идеологического, властного, и других конфликтов.

Как не ввязываться в такие конфликты?

Первое, что следует помнить – любой критик вас не любит, то есть не принимает как есть. Также следует помнить, что он и не должен.

Второе, что следует помнить – критика всегда направлена на какой-то объект, даже если критикуют вашу личность. Личность как объект, который вы как субъект носите с собой по жизни. Это означает то, что вас как Вас никто не может критиковать, критикуется всегда что-то, некоторый объект. Вуаля! Неузвимость для критики готова!

Третье, если отделить факты от оценок, то нет того, ради чего можно бороться с критиком, так как нет того, что стоит защищать от критики. Критик оценивает объект как «плохой», а я оцениваю объект как «хороший», как и критик имеет право на свое мнение, так и я имею право на свое. Критик оценивает меня как автора? Не вопрос, я оцениваю критика как критика!

Четвертое, если один и тот же критик долго вас сопровождает, то помогите критику избавиться от вас – спросите у критика его конструктивные, авторские предложения. Критик либо скуп на идеи, либо отстаивает одну «свою идею». Критика без предложения альтернатив все равно ни к чему не ведет.

Пятое, самое главное, это ответ на вопрос «кого нельзя критиковать?»

Того, кто безусловно прав! Правда штука субъективная, от того и разница от субъекта к субъекту. Позволить себе воспринимать критику – это позволить себе усомниться в своей правоте. Можно ли себе организовать такую роскошь? Можно.

КНОПКА СТЫДА

Внедрением кнопки стыда, как и вины, полностью занимаются родители. Но не стоит винить их в этом, так как эти чувства являются одним из основных механизмов социального контроля. Например, отсутствие интимного стыда является одним из признаков шизофрении. Так, никому не придет в голову спонтанно обнажаться в общественном месте. Если, например, попробовать прийти в библиотеку в пляжном одеянии, то возникает некоторая неловкость, спасибо социальному научению, спасибо за наличие стыда.

В то же время, неосведомленность в какой-то части социальной жизни может использоваться в корыстных целях заинтересованными лицами.

Основной прием — это давление на стыд. «Тебе должно быть стыдно». Это утверждение может прятаться и за вопросом, который подается с соответствующей порицающей интонацией «скажи мне, это вообще нормально?!»

Нейтрализация приемов стыда в социальной ситуации — прямой вопрос о том, какие требования присутствуют в ситуации. Избегание прямого и открытого диалога, первый признак манипуляции. Особенно важно уметь парировать такие приемы как «стыдно не знать»

- Вы почему здесь в таком виде?
- А в каком виде я должен здесь находиться?!
- Стыдно не знать этого!
- Стыдно стыдить за незнание. Так в каком виде?!

Нейтрализация кнопки стыда — осознание своих собственных норм. Человек стыдится только того, что сам считает недопустимым. Реакция на пристыжение существует до тех пор, пока

другому человеку дарована позиция нравственного эксперта. Если человек сам занимает для себя эту позицию, то остается только поинтересоваться, почему другой человек считает, что необходимо испытывать стыд, т.е. узнать моральные ограничения другого человека.

Полная нейтрализация кнопки стыда — принять факт, что любое поведение можно выставить в морально благородном свете. В силу того, что моральное поведение — это поведение в соответствии с тем, что ожидает от человека общество, а какое по структуре общество, такая там и мораль.

КНОПКА ВИНЫ

Как ее используют?

Для того, чтобы воспользоваться кнопкой чувства вины, необходимо внушить человеку идею, что он причина каких-то событий. Самое распространенное внушение чувства вины происходит через перенос ответственности. Ответственность за свои чувства – «из-за тебя я злюсь», ответственность за свои действия – «из-за тебя я никуда не поехал», ответственность за свои ошибки – «я думала что ты такой, а ты другой». Также манипуляции через внушение такого благородного чувства, как чувство долга – «должен был, но не сделал!»

В юридическом смысле человек считается виноватым после вынесения обвинительного приговора. А как же происходит в межличностных отношениях? Один человек выступает всеми лицами одновременно: и потерпевший, и прокурор, и судья. Объективности в этом случае точно не следует искать. Если разобраться в ситуации, то в большинстве случаев претензии по поводу конфликтной ситуации заключены в обстоятельствах и неясных взаиможиданиях.

Когда манипулятор успешно внушает чувство вины, другой человек готов искать в его лице прощения. Основное, на что направлен этот прием, – изымание некоторых благ и предпочтений.

Также, есть другая сторона этой кнопки, она заключена в поиске лояльного отношения другого человека. Когда человек ожидает лояльного отношения к себе, автоматически другой становится близким. Наивно ожидать в социальном окружении, что незнакомые люди будут иметь отношение к другому как к близкому. Это является одним из условий успешного внушения чувства вины.

Так работают, например, большинство манипуляций внутри семьи. Муж и жена – социальные роли, но как только люди ста-

новятся друг другу в позицию близкого человека, начинает появляться супружеский конфликт, а вместе с тем и манипулятивные приемы типа внушения чувства вины.

Нейтрализация кнопки чувства вины заключается в том, что другой человек не может быть одновременно и прокурором, и судьей. Объективных причин для того, чтобы испытывать чувство вины нет, только субъективные. Когда человек испытывает чувство вины, он встает против себя, на другую сторону. В этом заключается основное средство нейтрализации – не быть самому себе врагом. Даже если объективно другой прав, и была совершена некоторая ошибка, для себя следует искать смягчающие обстоятельства.

Радикальная, полная нейтрализация кнопки вины парадоксальна. Снять с себя любые долженствования, принять свободу своей воли, и принимать последствия своих действий. Единственное, что человек должен – найти выход из чувства вины, чтобы организовать дальнейшую жизнь в гармонии с самим собой, вне зависимости от причин чувства вины.

КНОПКА ВОЗРАСТ

«Старших надо уважать!» — хорошее утверждение, особенно для того, чей возраст больше. «Поживешь с мое, узнаешь!» — можно услышать и такой аргумент в беседе от более взрослого человека.

Конец ознакомительного фрагмента. Приобрести полную версию книги по ссылке:

<https://albertmuhametshin.ru/psybuttonsbuy>