**Как защититься от манипулятора**

**на рабочем месте**

**Прежде всего, нужно понять, что Вами манипулируют.** Это самое сложное.

Есть некоторые признаки, по которым Вы можете заподозрить неладное:

• Происходит нагнетание сильных эмоций, особенно неожиданных (гнев, веселье, угрозы, любовь, обвинение и т.п.)

• Вас ставят в неожиданную ситуацию (она может быть приятной или неприятной).

• Выдается большой поток информации, который вы не в состоянии осмыслить.

• Вам устанавливаются ограничения (по времени, вариантам ваших действий и т.п.)

• Вам даются не факты, а готовые оценки ситуации или человека. Как правило, манипулятор стремится воздействовать на Ваши чувства, то есть вызвать чувство вины (Вы ему должны, обязаны, потому что он сделал одолжение, которое преувеличивается, потому что вы молодой, а он опытный и т.д.), либо чувство собственной значимости (в ход идет лесть, превознесение Ваших способностей и т.д.) Хорошо также действует чувство жалости и страх. Четкий индикатор – двойственность Ваших чувств! – вроде все хорошо, а вроде что-то не так.

**Что делать, если вы распознали в коллеге манипулятора?**

Во-первых, сосредоточиться на собственных целях, обязанностях и четко отказывать везде, где от Вас хотят большего. Но постарайтесь не делать этого в резкой форме, чтобы не спровоцировать конфликт на рабочем месте. Однако, если вы искренне хотите помочь для общей пользы, например, быстро обучить новичка каким-то приемам, чтоб он не тормозил общую работу, не отказывайте себе в этом. Главное – это должно быть искреннее желание, а не вынужденное действие.

Во-вторых, добейтесь четкого распределения обязанностей в коллективе и держите границы своих обязанностей в поле зрения.

В-третьих, спокойствие и еще раз спокойствие! Манипулятор воздействует на эмоции, чтобы добиться своего, не поддавайтесь. Делайте небольшую паузу перед каждым ответом, говорите медленно, не торопливо. Ни на что не соглашайтесь сразу: «Мне надо подумать».

**Используйте некоторые техники**

*Техника бесконечного уточнения* полезна, если от Вас пытаются добиться чего-то быстро, наскоком, или обвиняют с целью вызвать чувство вины. Снова и снова уточняйте, в чем суть претензий, почему коллега не может справиться сам, а в другое время и т.д.

*Техника внешнего согласия* эффективна против несправедливой критики и обвинений.

В целом звучит как «Я подумаю… (о ваших словах, имеет ли это ко мне отношение, это сложный вопрос)».

*Техника испорченной пластинки* полезна, например, при отказе или при уводе разговора в сторону в ответ на критику:

1. Сначала скажите им, что именно собираетесь им сказать.

2. Потом скажите им то, что вы собираетесь им сказать.

3. Потом скажите им, что именно вы им сказали. Главное, говорите спокойно, без яда или металла в голосе. Признание своего права быть собой или своего права на ошибку. Это полезно, когда у Вас пытаются вызвать чувство вины или стыда. «Да, я ошибся, все ошибаются. Скажи, что именно я сделал не так, чтобы я мог в будущем этого не делать», «Да, я такой, какой есть, если тебя это не устраивает, мы можем не общаться».

**Иммунитет.** Есть ли люди, более устойчивые к манипуляциям? У вас хороший иммунитет к манипуляциям, если:

• Вам не важно, что о вас думают окружающие.

• Вы умеете говорить НЕТ.

• Вы умеете пошутить над собой.

• Вы отличаете факты от предположений.

• Вы совершенно неэмоциональны или лежите в коме.

Источник: Управление стрессом в профессиональной деятельности педагога АНО «СПб ЦДПО» platforma.razvitum.ru