***Профилактика профессионального выгорания.***

**Как противодействовать манипуляторам.**

**Контакт.**

В своей повседневной жизни человек вступает в сотни взаимодействий с другими людьми. Разговоры, взгляды, улыбки – все это разные проявления одного и того же – КОНТАКТА, который люди налаживают друг с другом. У кого-то это получается лучше – их мы называем контактными людьми. У кого-то хуже – их называем неконтактными. Манипуляторы, привыкшие считать окружающих марионетками, не испытывают особых сложностей в установлении контакта. «Следует только дернуть за ту или иную веревочку, - думают они, - и контакт с этим человеком установлен.»

Я не берусь оспаривать их самонадеянность – многие из них действительно легко и быстро вступают во взаимодействие с окружающими. Хочу заметить только, что контакт контакту рознь.

Попробуйте изобразить человека графически в виде двух окружностей – одна внутри другой. Внутренняя окружность – это ядро человеческой души, его сущность. Внешняя окружность – это периферия его личности, где от него, от его натуры осталось уже немного и где куда больше наносного, приобретенного, скопированного.

Многочисленные контакты, которые легко даются манипуляторам, достигаются благодаря соприкосновению внешних окружностей. Эти контакты поверхностны, они не затрагивают души.

Но давайте рассмотрим более личные и интенсивные формы коммуникаций, когда соприкасаются или пересекаются внутренние окружности человеческих душ, их ядра. Представьте себе двух влюбленных, которые могут взаимодействовать друг с другом посредством улыбки и вздоха. Это как раз пример контакта «ядра с ядром». Такой глубокий личный контакт хотя и ценится очень высоко, встречается не часто. Люди предпочитают дистантные отношения, предпочитают соприкасаться «перифериями». Кроме того, большинство людей вообще не умеют устанавливать глубокий контакт, даже тогда, когда им этого очень хочется.

Контакт - это отнюдь не постоянное состояние. Это хрупкая преходящая субстанция, которая может развиться при встрече, а может и не развиться. Когда контакт установлен – вы наверняка это замечали, - слова приходят легко, беседа течет плавно. Когда контакта нет или он поверхностен, язык как бы костенеет, разговор неизбежно приобретает неестественный оттенок.

Кажется, что манипулятор своими бесконечными играми старается достичь лучшего контакта. На деле же все манипулятивные упражнения ведут к ослаблению или потере контакта вообще, поскольку они не что иное, как уход от сущности происходящего.

Одна из причин неспособности манипулятора установить контакт – это страх уязвимости, разоблачения и осуждения. Он боится, что стоит ему поддержать контакт, как тут же будет вскрыта его сущность, его внутреннее ядро.

Истинный личностный контакт невозможен без риска. Манипулятор, который предпочитает не рисковать, вполне обходится полу контактами. Куда удобнее, думается ему, контролировать окружающих, чем взаимодействовать с ними.

Поэтому он не вступает в беседу, а контролирует ее. Он должен выбрать тему разговора, потом оценить расклад сил, то есть в процессе беседы он скорее оценивает происходящее, чем слушает. Он не пытается понять, зато всеми силами старается убедить. Если аудитория по каким-либо причинам ему не подходит. Он уйдет от контакта веками протоптанной дорожкой, то есть ограничит разговор общепринятыми фразами на «безопасные темы», например, замечаниями о погоде.

У актуализатора эти же общепринятые фразы могут служить прелюдией к контакту. У манипулятора они всего лишь средство избавиться от контакта.

Можно выделить четыре самых распространенных способа ухода от контакта, которые манипуляторы используют чрезвычайно часто.

1. Прикинуться «случайным» человеком в разговоре: «Не мое дело говорить это вам», или «Я в этом, конечно, ничего не смыслю, но…», или «Я не имею права лезть в ваши личные дела, но мне кажется…»

2. Поставить под сомнение то, что он только что сказал: «О, забудьте это», или «Вы не уловили главного», или «Не придавайте этим словам значения…»

3. Сделать вид, что его слова относятся к другой личности: «Ах, это я не о вас, а так, вообще…», или «Я просто подумал вслух, извините…»

4. Сделать вид, что он не разобрался в ситуации или в контексте сказанного: «Вы всегда надо мной смеетесь…», или «Вы меня переоцениваете…»

Противовесом такого рода «штучкам» служат отношения доверенные и открытые. В сущности – что такое любовь и забота? Это слагаемые трех чисел: симпатия плюс открытость плюс контакт.

Разумеется, на таком уровне можно поддерживать отношения с немногими, поскольку контактные взаимодействия требуют больших затрат времени и энергии. Ничего нет страшного в том, что большинство наших отношений – причинные и поверхностные. Но без хотя бы одного-двух глубоких контактов человек не сможет состояться как личность, не сможет «завершить» себя, дописать свой образ, не сможет стать актуализатором. Более того, не имея одного-двух глубоких контактов, человек сильно рискует своим психическим здоровьем. Именно поэтому в лечении больных многие психиатры используют контакт как главное лекарство от невроза, депрессии, одиночества.

С одной стороны, современный человек не умеет налаживать глубоких контактов, с другой – не умеет уходить от поверхностных, ненужных контактов. Всем нам знакомо чувство вины, когда мы отказываемся, например, идти на вечер, который нам неинтересен, или, когда уклоняемся от разговора с человеком, который нам неприятен. Нам неловко, что мы не соблюдаем всех этих светских условностей, и в то же время у каждого нормального человека время от времени возникает сильнейшее нежелание видеть людей, общаться с кем бы то ни было, вообще выходить из дома.

В этом нет ничего странного, поскольку каждый время от времени «переедает» общества, контактов, общения. Посчитайте, сколько времени вы проводите «на людях». Восемь часов на работе, восемь часов отношений с родными и друзьями после работы… Половина вашего существования – это контакты, контакты, контакты. Было бы неестественно и даже нездорово хотеть большего. И, напротив, более чем естественно, что время от времени вам хочется уйти от общений.

Манипуляции мешают не только установлению глубоких контактов, но и прекращению бесполезных, питательная ценность которых ниже нулевой отметки. Манипулятор во взаимодействии с окружающими очень часто производит впечатление «вцепившегося мертвой хваткой». То есть он будет продолжать говорить с вами, хотя для всех очевидно, что беседа окончена. Не думайте, что его принуждает так вести себя неловкость («Не знаю, как закончить разговор!»). Нет, это не неловкость, а невротический страх («Не сказал всего того, что хотел!»).

Этот страх стоит людям работы, когда они не могут окончить деловую беседу. Этот страх каленым железом проходит по тонкой материи отношений между мужчиной и женщиной. «Вцепившийся мертвой хваткой» неизбежно восстанавливает людей против себя, когда повисает в разговоре, как бульдог на палке. Вместо того чтобы откусить, он свирепо треплет палку разговора, а вместе с ней – нервы своего собеседника. Вы не хотите раздражать окружающих? Тогда умейте вовремя закончить разговор. Помните: лучше недоговорить, чем переговорить.

Вы уже поняли, что уход от контакта может быть, как манипулятивным, так и актуализационным. Манипулятивный уход – это бегство, и он направлен не на то, чтобы разбираться в своих собственных чувствах и переживаниях, а на то, чтобы просто отбросить их прочь вместе с ситуацией, которой они вызваны. Манипулятор внутри нас представляет собой ту часть нашей личности, которая сознательно (тогда это цинизм), или несознательно применяет разнообразные уловки, цель которых - контролировать ситуацию для достижения своих целей. Здоровый уход – это способность временно приостановить контакт с другой личностью, когда этот контакт либо уже непродуктивен, либо вызывает болезненные ощущения. Здоровый актуализационный уход – это уход к чему-то. И в сущности он направлен на то, чтобы прислушаться к себе.

Э.Л.Шостром.