QORA PSIXOLOGIYA QO'LLANMA

TELEGRAM: @MANIPULYATSIYA_PS

QORA PSIXOLOGIYA

Mazkur qo’llanma, hayot tarzingizda ast qotadigan maslahatlardan iborat. Men shaxsan o'zimning kundalik hayotimda ushbu usul va texnikalardan foydalanaman, bu ko'p narsalarni osonlashtiradi. Biroq bu usullarni yaqinlaringizga nisbatan qo’llashingizni tavsiya etmayman.

Bu usullarni o’z vaziyatingizga moslagan holda qo’llashingiz kerak bo’ladi. Quyida berib o’tilgan maslahatlar, sizga umumiy tushuncha berish maqsadida yozilgan. Hayot tarzingizga uni moslashtirish o’zingizning qo’lingizda. Barcha materiallar ochiq manbalardan olingan.

MUNDARIJA:

- Suhbat to’xtab qolmasligi uchun
- Odamning o’ziga bo’lgan ishonchini sindiring
- Vaziyatdan osonlikcha chiqish
- Gapingizini bo’lishlariga yo’q qo’ymang
- Bosim o’tkazing
- Savollarga qanday qilib javob bermasa bo’ladi?
- Ko’rinmas tahdid
- Maraz odamlardan himoyalanish
- Har qanday bahsda g’olib chiqing
- Tartibni buzing!
- Bir soniya kuting!
- O’zingizga yoqmagan joyda qolmang!
- "Men buni qadrlayman" (Baraka toping) texnikasi.
- Men juda ishonuvchanman
- Qasosing eng zo’r usuli.
- "Dalil keltirish" qoidasi.
- Yolg’on gapirdingizmi? Oshib ketmasin.
- "Yaqin tanish" texnikasi.
- Menga ishon.
- “Bo’lgan voqea” usuli.
- Yozishmalardagi (SMS’lardagi) yolg’on.
- Kuchli so'zlar.
- Bu safar emas

- Jim tur, men gapiryapman!
- Takrorlayvering, oxiriga yetmagungacha.
- Og’ir xarakterli odammi? Qanday yordam berishni bilaman!
- Men aytganimga ishonchingiz komilmi?
- “Adashiyapsiz!”
- “Jin ursin!”
- Oxiri yo’q yolg’on – nima u?
- YO'Q VA YANA YO'Q!
- Yolg’oningizni his qilib ko’ring!
- Juda qiyin vaziyat!
- Yolg'onni haqiqat bilan aralashtiring!
- “Ha, ha – uning gapi rost!”
- Nomiga pichirlab qo’yish!
- Telefondagi yolg’on!
- “Qo’shilaman, lekin bilmadim…”
- Rad etishni bilmasangiz, nima qilish kerak?
- Parazit so’zlardan voz kecching!
- Qani dalil? Qani isbot?

Suhbat to’xtab qolmasligi uchun

Uchrashuvga 3-4 ta qiziqarli hikoyalar bilan tayyorlanib chiqing. «Свидание» bo'ladimi, yangi odamlar bilan uchrashish yoki shunchaki do'stlar bilan suhbatlashish, suhbatda sukunat bo'lganda, qiziqarli voqealarni aytib berish sizning ishonchli hamrohingiz bo'lishi mumkin.

Hayotingizdagi eng kulguli voqealarni aytib bering. Bunga ishda yoki kundalik hayotda kutilmagan va qiziqarli tus olgan voqealar ham to’g’ri keladi.

Uchrashuvingiz yanada sirli yoki qiziq bo’lishi uchun, qo’rqinchli voqealaringizni ham aytib o’ting. Juda ham qo'rqinchli bo'lishi shart emas, lekin hikoyadagi ozgina sir va qiziqarli burilishlar suhbatni yanada qiziqarli qiladi.

Suhbatingiz zerikarli yoki umuman to’xtab qolganda, shu usuldan foydalanishingiz mumkin. Oldindan tayyorgarlik ko'ring va uchrashuvingiz yorqin, unutilmas bo'lishiga kafilman.

Odamning o’ziga bo’lgan ishonchini sindiring

1) Agar aksirsangiz, **“Kechirasiz, hozirgina eshitgan ahmoqona gapimga allergiyam borga o‘xshaydi”,** deb vaziyatga biroz yengillik va hazil kirting. Bu hazil tuyg'usini qo'shadi va suhbatdagi bachkanalikni ketqizadi.

2) Rahbaringiz sizga jahl qilishni boshlayotganini sezib qolsangiz, tabassum bilan munosabatda bo’lishga harakat qiling. Unga yaqinroq o’tiring, bu agressiv holatni kamaytiradi. Bilib bo’lmaydi, balki sizning harakatingiz vaziyatni yengillashtirishga sababchi bo’lar.

Vaziyatdan osonlikcha chiqish

"Men sizni boshqacha tushunibman" deb, qiyin vaziyatdan chiqib ketishingiz mumkin. Sherigingizni haq ekanini tushunib qolganingizda, shu iboradan foydalaning. Lekin bahona qilishga urunmang, bu sizning obro'yingizga ta'sir qiladi.

Asta sekinlik bilan, nima uchun unday fikrda bo'lganingizni, sizni nima bu fikrga undaganini aytib vaziyatni yengillashtiring. Tan oling, lekin kechirim so'ramang. Bunday yondashuv sizning obro'-e'tiboringizni saqlab qolishga va vaziyatni yumshatib nizolardan qochishga yordam beradi.

Gapingizini bo’lishlariga yo’q qo’ymang

Agar kimdir gapingizni bo’lib, sizga xalaqit berayotgan bo’lsa, o’zingizni xotirjam tuting va gapirishni davom ettiring. U to’xtaganidan keyin, yuz mimikalaringzini o’zgartirmang, ovozingiz ham balandlashib ketmasin. Bu muhim!

Gapingizni oxirigacha ayting, takroran sizga xalaqit berishsa ham. Gapingiz tugagandan so’ng, sizga xalaqit bergan odamga qarab: **“Sizning fikringizni ham bilmoqchiman”** deng yoki shunga o’xshash biror nima deb qo’ying. Ushbu yondashuv muloqotda o'zaro tushunish va hurmat muhitini yaratishga yordam beradi, shuningdek, vaziyatni samarali boshqarish qobiliyatingizni ko’rsatib beradi.

Bosim o’tkazing

Asosiy printsip: Siz suhbatdoshingizni har bir harakati va har bir qilgan ishi uchun ayblashingiz kerak. Ya’ni:

- “Kipriklaring pir-pirap ketyabdiku, a? Nimadan asabiylashyapsan”
- “Nimaga pastga qarayabsan? Biror nimani yashiryapsanmi?”

Bunday gaplardan qochib keta olmaydi. Raqibga ko'proq bosim o'tkazmoqchi bo'lganingizda ushbu texnikadan foydalaning.

Savollarga qanday qilib javob bermasa bo’ladi?

Savollarga javob berishdan qochish, tushunmovchilik va noqulay vaziyatlarni keltirib chiqarishi mumkin, lekin siz aql bilan ish tutsangiz bularning hech qaysisi sizda kuzatilmaydi.

“Javob bergim kelmayapti” desangiz – atrofingizdagilar sizga salbiy munosabatda bo’lishlari mumkin. Quyidagi javoblar esa sizni qutaradi degan umiddaman:

- **"Bu Shaxsiy"**
- **"Oilaviy masala bu"**
- **"Men bu haqda boshqalar bilishini xohlamayman"**

Bu gaplardan keyin ular savolning javoblariga qiziqish bildirishmaydi, so’rashmaydi. Shu o’rinda, siz va sheriklaringiz orasida o’zaro tushunish paydo bo’ladi.

Ko’rinmas tahdid

Odamlarga ochiqdan ochiq tahdid qilish yoki manipulyatsiya qilish uchun psixologik usullardan foydalanish salbiy va mudhish oqibatlarga olib kelishi mumkinligini aytib o’tgandim. Unuting, aslo bunday qila ko’rmang, yaxshisi ko’rinmas tahdidlardan foydalanganingiz ma’qul.

Maqsadingiz, ularni xavotirga solib, o’zingizni sirli odamdek ko’rsatish bo’lsa, zararsiz iboralardan foydalaning:

- “Men shunday narsalarni bilaman, u sizning hayolingizga ham kelmagan”.

- “Men haqimda ko’p bilmaganingiz yaxshi”.

- “Shoshilmang, vaqti kelganda bilib olasiz”.

Maraz odamlardan himoyalanish

Maraz odamning darajasiga tushib, u bilan pachakilashish, yutquzganingizning yaqqol belgisidir. Provokatsiya vaqtida ustun turish va qiyin vaziyatlarda xotirjamlikni saqlash sizning kuchingiz va chidamliligingizni ko'rsatadi.

Agressiya yoki norozilikka duch kelganingizda, u qilgan munosabatni siz ham qaytarsangiz vaziyat yanada og’irlashishi aniq. Hissiyotga berilib janjal qilgandan ko’ra, o’zingizni jilovlab olganingiz sizga ko’proq foyda keltiradi. Uning gapi qolmaganda yoki jim bo’lib qolganida, shunday deng: **“Bo’ldimi, shumi?”** Bu savol nafaqat provokatsiyalarga befarqligingizni ko'rsatibgina qolmay, balki sizni o’zidan ustunroq deb his qilishga undaydi.

U gapini davom ettirar ekan, sekinlashayotgan paytida, ikkinchi savolni berishga tayyor turing: **“Nega bu gaplarni menga aytyapsiz? Nega?”**. Bu savol uni so'zlari va harakatlarining ma'nosi haqida o'ylashga majbur qiladi. Farosati bo’lsa, uning gaplari keraksiz, harakatlari esa zararli ekanligini tushunadi.

Ko'pincha, bunday vaziyatda raqib adekvat javob topa olmay, talvasaga tushadi. Natijada mojaro to’xtashi, vaziyat esa yaxshi tarafga burilishi mumkin. Rostan ham u o’z xatosini tushunib yetsa, sizdan kechirim so’raydi, lekin kutmang.

Siz ham uning xatti-harakatlarini qaytarsangiz, gaplarini aytsangiz, bu sizning pog'onangizni past qiladi. Lekin o'zingizni erkin tutib, his tuyg'ularingizni nazorat qila olsangiz, bu sizga ustunlik taqdim etadi.

Bunday yondashuv keskin vaziyatni yumshatishi, keraksiz mojarolarning oldini olishi va har qanday sharoitda xotirjamlikni saqlashda qo'l keladi.

Har qanday bahsda g’olib chiqing

Har bir fikr eshitiladigan, lekin faqat bittasi tanlangan munozarada samarali argumentatsiya usullaridan foydalanish muhimdir. **"Chunki"** so’zini ko’proq ishlating, sababi sizning fikringiz albatta eshitiladi va haq bo’lib chiqish ehtimoli ham katta bo’ladi.

Aytib o’tish joizki, odamlarga kuchli isbotlar bilan aytilgan fikrlar, ko’proq yoqadi qolaversa ular buni bajonidil eshitadilar ham. **“Chunki”** birikmasi ishlatilgan gaplar hoh g’alati bo’lsin hoh fantastik bo’lsin, 90% hollarda unga ishonishadi. Bu so’zning o’zi sizning gaplaringizga mantiqiy to’liqlikni beradi, bu esa tinglovchiga yanada jozibali va ishonchli tarzda yetib boradi.

Tartibni buzing!

Stressli vaziyatlarda bosimga beriling va tabiiy reaktsiya hokimiyatdagi odam haqida gapirish chizig'ini qabul qilishdir. Biroq, bu yondashuv bizni nazoratdan mahrum qiladi va suhbatlar yoki muzokaralarda noqulay natijalarga olib kelishi mumkin.

Buning o'rniga, suhbat tartibini (ketma-ketligini) buzadigan savollardan foydalaning - suhbatni boshqa yo'nalishga yo'naltiradigan mavhum savollar.

Keling misol tariqasida kimdir bilan janjallashib qolganingizdagi holatga tushib ko’ramiz. U sizga baqiryapti, tinmay gapiryapti, shunda siz unga ayting: **“Nutqingiz juda zo’r ekan, sira ham tutilmadingiz, kursga borganmisiz?”** Bu savol ketma-ketlikni buzadi, vaziyatni yumshatishga yordam beradi, uning tajovuzkorligini kamaytiradi va javob berishdan oldin uni o'ylashga majbur qiladi.

Albatta bu savolni kesatqi gapdek aytmang balki hayratlanib, rostan ham aytayotgandek tuting o’zingizni. Foydalaning!

Bir soniya kuting!

Suhbat paytida, suhbatdosh o'z gapini tugatgandan so'ng, javob berishdan oldin bir yoki ikki soniya pauza qilish tavsiya etiladi.

Bunday usul, boshqa odamlarda siz ularni diqqat bilan tinglayotgandek taassurot qoldiradi va bu o'z navbatida sizga bo'lgan ishonchni oshiradi. Shoshmaslik ham sizning gaplaringizga savlat qo'shishini kafolatlaydi va gapirganingiz sari sizning obro'yingiz ham suhbatdosh oldida ortib boraveradi.

O’zingizga yoqmagan joyda qolmang!

Shuni ta'kidlash kerakki, o’zingizga yoqmaydigan joyda o’tirish o’zingizga bo’lgan hurmatni tushurib yuborishi mumkin. Biroq, ishonch bilan ayta olamanki, bu joydan turib ketganingizdan so’ng avvalgi va hozirgi ishonch darajangiz o'rtasida sezilarli kontrastni sezasiz.

Shu sabab, eslab qolishingizni maslahat beraman: agar o’tirgan joyingizda gaplar bir-biriga ulanmasa, muhit sizga yoqmasa, ketishdan qo’rqmang. Bu juda ham oddiy qoida, lekin 10% odamgina bunga amal qilishadi va men sizni ham ularning qatoriga qo’shilishingizni istayman.

"Men buni qadrlayman" (Baraka toping) texnikasi.

Manipulyatsiya ob'ektining ishtiroki muhimligini ta'kidlash va uning hurmatini yetkazish uchun **"Men buni qadrlayman!"** texnikasini ishlating. Agar u sizning taklifingizga rozi bo'lsa, uning sa'y-harakatlarini qadrlashingizni to’g’ridan-to’g’ri uning yuziga qarab ayting. Nima uchun uning roziligi siz uchun muhimligini tushuntiring va shu orqali odamni sizning ko'rsatmalaringizga rioya qilishga ko’ndiring, shunda u o'zini umumiy ishning muhim ishtirokchisi sifatida his qiladi.

Mana sizga yaqqol misol: **"Kelgusida shu ishni siz qilsangiz, men juda minnatdor bo'lardim. Bu butun jamoa uchun ham juda foydali bo'ladi, nazarimda."** Bunday yondashuv nafaqat boshqa odamning sa'y-harakatlarini hurmat qilishingizni ko'rsatadi, balki ularning mehnati - jamoaning umumiy muvaffaqiyatiga qo'shgan hissasi sifatida ko'rishga undaydi.

Men juda ishonuvchanman.

Sizga o'zingizning ishonchingizdan mohirona foydalanish haqida gapirib beraman. Agar siz suhbatdoshingiz tomonidan yolg'onni aniqlagan bo'lsangiz, unga qarshi o'z qurollarini ishlatishingiz mumkin.

Buni amalga oshirish uchun ishonchsizlikni oshirib, o’z manfaatlaringizni himoya qilishingiz kerak. O’zingizni soda qilib ko’rsating va shu bilan suhbatdoshning zaifligidan bilvosita foydalanib, vaziyatni o'zingizning foydangizga o'zgartirishni boshlang. Bu usul sizning maqsadlaringizga erishish uchun o'z taktikasini oqilona ishlatishga imkon beradi.

Qasosning eng zo’r usuli.

Men siz bilan faqat istisno holatlarda qo'llanilishi kerak bo'lgan ajoyib iborani baham ko'rmoqchiman. **"Odamlar nima uchun siz haqingizda yomon gapirishlari g'alati. Shunga qaramay, siz yaxshi odamsiz, men siz bilan gaplashishni yaxshi ko'raman."**

Bu ibora ishonarli eshitiladi. Bunday so'zlarni tinglagandan so'ng, odam o'zining oldingi muhiti bilan muloqotni davom ettirishi qiyin bo'ladi. U atrofdagilarning hammasi unga qarshi ekanligini his qiladi va boshqalarning fikriga e'tibor bermay, faqat siz uni yaxshi inson sifatida ko'rasiz deb o'ylaydi.

Jabrlanuvchining boshqalar bilan buzilgan munosabatlarini hisobga olmasangiz ham, bu ibora, sizning orangizdagi dushmanlikni to'xtatishi mumkin. Bu faqat siz tomondan aloqa va qiziqish hissi yaratadi, bu munosabatlar dinamikasini sizning foydangizga o'zgartirishi mumkin. Ammo shuni yodda tutingki, ushbu strategiyadan foydalanish ehtiyotkorlik talab qiladi va oldindan aytib bo'lmaydigan oqibatlarga olib kelishi mumkin.

"Dalil keltirish" qoidasi.

Odamlarni boshqarish ko'nikmalarini o'zlashtirishning asosiy jihatlaridan biri bu dalillarni to'g'ri tanlash qobiliyatidir. Sizning barcha so'rovlaringiz, ko'rsatmalaringiz va istaklaringiz ishonchli dalillar bilan tasdiqlanishi kerak.

Sizning talablaringiz ularning dolzarbligi va amalga oshirilishi nuqtai nazaridan benuqson ko'rinishi shart. Mening tajribam shuni ko'rsatadiki, hatto eng noodatiy va qiyin masalalar ham mantiqiy asosga ega bo'lsa, ularni muvaffaqiyatli hal qilish mumkin.

Ushbu qoida nafaqat sizning ko'rsatmalaringizga rioya qilish zarurligini tushunishga yordam beradi, balki sizni katta ishtiyoq bilan muammolarni hal qilishga ilhomlantiradi, chunki suhbatdoshlaringiz sizning so'rovlaringizning mantiqiy asosini ko'rishadi.

Yolg’on gapirdingizmi? Oshib ketmasin.

Shuni bemalol ayta olamanki, sizning yolg’on hikoyalaringiz qanchalik “ko’piritirilgan” bo’lsa, shunchalik ishonarli emas. Odamlar sizning gaplaringizdan ko’ra, o’zlarining o’y-hayollari haqida, fantaziyalari haqida ko’proq o’ylashlarini tushunib yetdim.

Shu sabab, yodda tuting, yolg’on gapirdingizmi (avvalo yolg’on gapirmang), oshirib yubormang, bo’rttirmang, kerak emas. Oqibati sizni xafa qilishi bor gap va odamlar sizning gapingizga keyinchalik qiziqish bildirmasligi aniq.

"Yaqin tanish" texnikasi.

Mening kuzatishlarim shuni ko'rsatadiki, odamlar odatda o'zlari bilgan kishilarning iltimoslari yoki talablarini bajarishga tayyor. Tanish bo'lgan narsa yurakka yaqinroqdir, shuning uchun odamlar do'stlari yoki tanishlarini rad etishlari qiyinroq.

Do'stingizning ismini tilga olish ko'pincha kerakli odamning yordamini olish uchun yetarli. Odamlar orasida yuradigan shunday gapga guvoh bo'lgansiz: **"Men palonchi okaning yoki opaning ukalari, akalari bo'laman"**. Rostan ham o'sha opa yoki oka bilan juda ham yaqin bo'lsangiz, ishingiz tezda hal bo'ladi. Bu esa muammolaringizni hal qilishda yordam beradi.

Buni siz aytmasangiz ham bilaman deyishingiz mumkin, lekin shoshmang. Eslab ko'ringda, qanchadan-qancha ishlaringizni hal qila olmagansiz, sababi nima, chunki siz o'sha odamning ismini aytishga uyalgan, shunchaki ularning yordami kerak emas deb tayyor texnikadan foydalanmagansiz. Natijada vaqtni cho'zganingiz qolgan, chunki baribir o'sha odam orqali ishingiz bitgan. Shunday ekan, foydalaning, uyalmang!

Menga ishon.

Yolg'onning yana bir belgisi – bu o’zining yaxshi fazilatini qayta-qayta pesh qilishdir. Haqiqatdan ham, yuzinga kulib turib, seni aldab ketishlariga ko’p marotaba amin bo’lganman.

Ammo, agar suhbatdoshingiz **“Menga ishonishingiz mumkin”, “Hech kimga aytmayman, qasam ichaman”, “Til tortmay o’lay”, “Meni qandayligimni bilasan-ku”** kabi iboralarni takrorlasa, yana bir bor o’ylab ko’rishingizni tavsiya etaman. Chunki u aniq nimanidir yashirishga, yoki nimanidir fitna qilyapdi. Rostakamiga samimiy bo’lgan odam, xotirjam turadi, o’zini qandayligini aytib, sizni ishontirishga harakat qilmaydi. Aytmasangiz ham unga baribir.

Qasam ichadigan bunday insonlar esa sizni bir kunmas bir kun xavf ostida qoldirishi aniq. Tushundingiz degan umiddaman!

“Bo’lgan voqea” usuli.

Munozara paytida, ayniqsa statistik ma'lumotlarni rad etib turishganda, shaxsiy tajribadan yoki hayotda haqiqatdan ham yuz bergan voqeadan foydalanish samarali bo'ladi. Masalan: **“Repetitorga borish - vaqt sariflash deysanmi? Axir o’zing ham maktabimizga Ingliz tili ustozimizga havas qilasanku. Bo’lmag’ur gaplarni gaprimasangchi og’ayni.”**

Lekin yodda tuting, sizning gapingizga qarshi gap bo’lmasligini xohlasangiz, aniq faktlar bilan gapiring, yolg’on to’qimang. Ba’zi holatlar istisno tariqasida bo’lishi mumkin. Suhbat davomida umumiy fikrga ega chiqish uchun, ko’proq ma’lumotga ega bo’lish kerak.

Yozishmalardagi (SMS’lardagi) yolg’on.

Suhbatdoshni ko’rmay turib, eshitmay turib, yana qanday suhbat qursa bo’ladi? Albatta SMS’lar va Messenjerlar yordamida amalga oshirilgan yozishmalarimiz orqali. Lekin undagi yolg’onlarni qanday aniqlasa bo’ladi. Emotsiya yo’q, mimikalarni ko’rmaymiz... Shunchaki uning yozganlariga e’tibor bersangiz bo’lgani. Masalan:

1. Jumlalar juda uzun. Haddan tashqari ko’p isbot va faktlar.

2. Oldin suhbatdoshingiz umuman ishlatmagan, tinish belgilari va bosh harflardan foydalanishi. Umuman olganda to’g’ri yozishi.

Odam yolg’on yozishni boshlasa, ko'pincha o'z yozish uslubini ongsiz ravishda o'zgartiradi, o'zini ham, suhbatdoshini ham uning xabarlari haqiqat ekanligiga ishontirishga harakat qiladi, aslida esa u shunchaki to’qilgan yoki savsata bo’lib chiqadi. Lekin endi siz buni bilasiz!

Kuchli so'zlar.

Ishonchli nutq - kuchli his-tuyg'ularni uyg'otadigan so'zlardan foydalanishni o'z ichiga oladi. Ushbu usul reklamada faol qo'llaniladi. Tasavvur qiling, masalan, siz avtomobil sug'urtasini sotishingiz kerak. Har kuni yo'llarda minglab baxtsiz hodisalar yoki o'limlar ro'y berayotgani haqida xabar berishingiz mumkin.

Biroq, **"Har kuni minglab odamlar yo'llarda halok bo'ladi"** yoki **"Har kuni minglab baxtsiz hodisalar o'limga olib keladi"** degan kuchli so'zlarni ishlatib, gap tuzish, yaxshi effekt beradi. **"O'lim"** so'zi **"holat"** bilan solishtirganda kuchliroq hissiy zaryadga ega. Hissiy ta'sirni kuchaytirish va nutqingizni yanada ishonchli qilish uchun kuchliroq so'zlardan foydalaning.

Bu safar emas

Qarama-qarshi manipulyatsiya texnikasini saqlang. Ba'zan biz shoshqaloq qarorlar qabul qilamiz va manipulyatorning takliflariga ijobiy va salbiy tomonlariga qaramasdan rozi bo'lamiz.

Shuni yodda tutish kerakki, har qanday vaziyatda siz butunlay rad etish yoki murosali yechim taklif qilish huquqiga egasiz. Biroq, **“Afsus, juda kutgandim”** yoki **“Sizga ishonib shu ishni boshlagandim”** kabi mumkin bo'lgan manipulyatsiyalarga javoban, inkor qilish huquqiga egasiz, buni yodda tuting.

Siz har doim manipulyatorning iltimosini qabul qilmasdan rad qilishingiz mumkin. Sizni aybdor qilish – uning oxirgi chorasi bo’ladi. Lekin o’z huquqlaringiz haqida o’ylang, uning tuzoqlariga tushib qolmang.

Jim tur, men gapiryapman!

To'xtatish usulidan foydalaning - bu munozarali, ammo samarali usul, ayniqsa asabiylashib turgan odam bilan janjallashganda. Uning gapini to’xtatib, o’z gapingizni ayta olishingiz mumkin.

Bu harakat raqibni ovozini ko'tarishga majbur qilishi mumkin, tabiiyki undan ko’proq energiya chiqadi va u charchaydi. Ko’p hollarda shu aniq bo’lganki, kamroq energiya sarf qilgan, o’zini sovuqqon tutgan kishi ustun kelgan.

Takrorlayvering, oxiriga yetmagungacha.

Sizga bosim o'tkazishlarini to'xtatish uchun universal javob berish va gaplaringiz manipulyatorga yetguncha uni takrorlash tavsiya etiladi.

Bunday hollarda tez-tez ishlatiladigan iboralar, quyidagilar bo'lishi mumkin:

- **"Men buni qilmayman."**
- **"Bu gaplar menga yoqmayapti."**
- **"Mavzuni yopamiz."**

Xuddi shu intonatsiyani saqlab qolish va his-tuyg'ularga berilmaslik kerak, qolaversa manipulyatorga uning ta'siri befoyda ekanligini va to’xtash kerakligini anglatish kerak. Natijaga erishmaguncha qaytaraverish chegaralarni belgilashga va vaziyatni nazorat qilishga yordam beradi.

Og’ir xarakterli odammi? Qanday yordam berishni bilaman!

Injiq odam tortishib qolganingizda, oddiy usuldan foydalaning: uni kerakli, obro’li o’ringa qo’ying. Vaqtinchalik bo'ysunish pozitsiyasidan boshlash, keyin esa muammosiz ekvivalent rollarga o'tish tavsiya etiladi.

Shaxsan men quyidagi iboralarni ishlataman:

- "Siz mutaxassissiz, menga maslahat bera olasizmi?"

- "Iltimos, menga professional maslahatingiz bilan yordam bering."

Bu usul o'zaro tushunish va hamkorlik muhitini yaratadi, bu munosabatlardagi keskinlikni kamaytiradi va injiq odam bilan kelishuvga erishishni osonlashtiradi.

“Men aytganimga ishonchingiz komilmi?”

Bu usul sizga kuchliroq himoyani beradi va fikringizni jamlab olish uchun bir muncha vaqt bilan ta’minlaydi. Quyidagi iboralardan foydalanish tavsiya etiladi:

- **"Men bunaqa demaganman. Menimcha adashtiryapsiz"**
- **"Men sizga buni sira aytamaganman."**

Bu gaplar, juda chalkash hollarda qo’l kelishi sinovdan o’tgan. Yetmaganiga sizni ayblashga ikkilanib qolishadi. O'z pozitsiyangizni himoya qilish va gaplaringiz haq ekanligiga imkon yaratgan bo’lasiz.

“Adashyapsiz!”

Raqibingiz o’z pozitsiyasini himoya qilayotganida, ikkilanayotganini sezsangiz, unga bosim o’tkazishni kuchaytiring. Uning gaplari bir-biriga ulanmayotganini, gapida ma’no yo’qligini aytib uni chalkashtirib qo’ying.

Bu uni zaiflashtirishga va sizga kutilgan natijani olib kelishga xizmat qiladi. 100% ishlaydi

“Jin ursin!”

Yengil so'kinishlardan foydalaning, esda tutingki, ortiqchasi, sizga bo’lgan ishonchsizlikni keltirib chiqaradi. Masalan:

“O’qish kontrakt narxlarini kamaytirish shunchaki xabar emas, jin ursin, bu butun talabalar uchun olamshumul yangilikku”.

Bu ibora sizning nutqingiz qanchalik ishonarli va ishtiyoq bilan chiqayotganinga, qolaversa, siz uchun ham bu xabar muhimligiga odamlarni ishontiradi. Lekin bunday iboralarni qo’llashda me’yor bo’lish kerak, oshib ketsa ham bo’lmaydi.

Oxiri yo’q yolg’on – nima u?

E'tibor bering, yolg'onchi o'z hikoyasini takrorlaganda, u ko'pincha ilgari aytgan gaplarini eslay olmaydi. Shuning uchun, yolg'onni fosh qilmoqchi bo’lsangiz, suhbatdoshdan hikoyani boshidan oxirigacha aytib berishini so’rashni maslahat beraman.

Boshqa tarafdan oladigan bo’lsak, u ikkinchi marta ham o’sha gaplarini takrorlasa, savolga tuting. Aniq bilaman-ki, siz uni relsdan chiqarib yuborasiz. Agar vijdoni bo’lsa, yolg’on ekanligini tan oladi. Bu usul qo’l kelishi aniq va yolg'on hikoyalarni yo'q qilishga yordam beradi.

YO'Q VA YANA YO'Q!

Sherigingizning gaplariga qarshi bo’lsangiz va “yo’q” deyishga kuch topa olgan bo’lsangiz, tushuntirishlarsiz yoki bahonalarsiz buni qilishga harakat qiling. Bunday vaqtda o’zingizni aybdor his qilmasligingiz kerak.

Manipulyatorlar ichki kayfiyatni sezadilar va agar siz ikkilana boshlasangiz, ular sizdan gap olishga harakat qilishlari mumkin va ehtimol sizni o'zlari uchun foydali bo'lgan harakatlarni qilishga ko'ndirishlari mumkin, lekin siz bo’sh kelmang. O'z qaroringizda qat'iy bo'lish va o'zingizni aybdor his qilmaslik sizning manfaatlaringizni himoya qilishga yordam beradi va manipulyatsiyaga tushurmaydi.

Yolg’oningizni his qilib ko’ring!

Agar siz yolg’on holatni to’qib chiqarmoqchi bo’lsangiz, avval uni hayolingizda to’qib keyin uning ichida aqlan yashab ko’rishga harakat qiling. Katta ehtimol bilan, bu holatda, o’zingizni noqulay his qilasiz.

Nimaga bunday deyapman, kelajakda boshqa odamning yuziga yolg'on gapirishga to'g'ri kelganda, siz buni yanada ishonchli qila olasiz. Bu usul sizning aldash qobiliyatingizni yaxshilashga yordam beradi, lekin men sizga bu usulni kimningdir kayfiyatini ko’tarishda ishlatishni tavsiya etaman. Chinakkamiga yolg’on gapirsangiz, oqibati sizni qiyin ahvolga solib qo’yishi turgan gap.

Juda qiyin vaziyat!

Agar siz ko'p odamlar bilan suhbatlashayotgan bo'lsangiz va o'zingizni bosim ostida his qilsangiz, olomonning manipulyatsiyasiga qarshi turish uchun quyidagi maslahatdan foydalanishni tavsiya qilaman. Ishonarli tarzda shunday deng: **"Buncha odamga qarshi o’z fikringni aytishga qo’rqasan odam...”**

Shu orqali, siz vaziyatning qiyinligini bildirib qo’yasiz va boshqalarga sizning pozitsiyangiz ularni o’ylantirishga majbur qilib qo’yadi. Bu, shuningdek, muhokamadagi keskinlikni kamaytirishga yordam beradi va boshqa manipulyatsiyaga qarshi usullarni o’ylab topish uchun imkon yaratadi.

Yolg'onni haqiqat bilan aralashtiring!

Ajablanarlisi shundaki, yolg'on gapirishning samarali usullaridan biri bu hikoyangizga haqiqat elementlarini qo’shishdir. Hikoyada qanchalik to'g'ri faktlar bo'lsa, yolg’oningizni fosh qilish shunchalik qiyin bo’ladi.

Bu usul haqiqatni yolg'on bilan aralashtirish siz aytgan so'zlarni shubhadan nari qilishga yordam beradi. Haqiqiy faktlar tinglovchini hikoyangizga ishontirishi va berilgan savollar sonini kamaytirishi mumkin. Biroq, ushbu strategiyadan foydalanishning axloqiy oqibatlarini eslab qolish va yuzaga kelishi mumkin bo'lgan oqibatlarga tayyor bo'lish muhimdir.

“Ha, ha – uning gapi rost!”

Sherigingizning pozitsiyasiga moslashing, uning gaplariga ko’proq qo’shilib turing. Siz u bilan deyarli bir qayiqda ekanligingizni ko'rsating. Ammo shuni esda tutish kerakki, bu faqat diqqatni kamaytiradigan taktika.

Ushbu uslub yaqinlashish va kelishuv yaratishga qaratilgan, kutilmaganda o’z fikringizni aytib unga xujum qilishingiz mumkin. Bu sizga sherik bilan vaqtincha birlashishga, **"yaqinroq bo'lishga"** va keyin bu yaqinlikdan o’z manfaatingiz yo’lida foydalansangiz bo’ladi. Bunday usullardan ehtiyotkorlik bilan va boshqa odamga hurmat ko’rsatgan holda foydalanishingiz kerak.

Nomiga pichirlab qo’yish!

Suhbatdoshingiz bilan yaqin aloqa o'rnatish va ular tomonidan sizga bo’lgan ishonchni orttirish uchun samarali usullaridan biri bu gapirayotganingizda pichirlab qo’yishdir. Ko’p kuzatuvlar davomida - pichirlash suhbatdosh bilan yaqin aloqani o'rnatishning ajoyib vositasi bo'lib xizmat qilishi aniqlangan.

Bu usuldan oqilona foydalanish uchun, ba’zi iboralarni qaysi vaqtda pichirlab aytishni bilish, muhim o’rin tutadi. Bunday yondashuv suhbatdoshingiz bilan qandaydir sirni baham ko'rayotgandek taassurot uyg'otadi, bu esa, o'z navbatida, uning sizga bo'lgan ishonch darajasini mustahkamlaydi. Keyin esa, boshqa manipulyatsiyalarni bajarish osonroq bo'ladi.

Telefondagi yolg’on!

Agar siz telefon suhbatida yolg'onni aniqlashni istasangiz, ovoz ohangidagi o'zgarishlarga e'tibor bering. Yolg'on gapirishga urinayotgan kishi ataylab o’z ovoz tembrini pasaytirishi mumkin. Bu sizga qanday eshitiladi: yolg’on so’zlayotgan kishi, bo’g’iq va xirillagan ovozda gapira boshlaydi.

Shuni ham ta'kidlash kerakki, yolg'onchi gaplarining oxirini yutib yuborishi yoki xotirjam ohangda gapirishi mumkin. Yetmaganiga, aldash jarayonida odam o’ta hayajonga tushishi ham mumkin, bu esa gapirayotgan gaplarini aniq talaffuz qilayotganda nafas qisilishi va havo yetishmasligiga olib keladi.

Ushbu belgilar suhbatdoshingizni diqqat bilan tinglash va telefon aloqalarida aldashning mumkin bo'lgan belgilarini aniqlashga yordam beradi.

“Qo’shilaman, lekin bilmadim...”

Tajribali manipulyatorlarga qarshi turishning yana bir usuli bu tashqi rozilik texnikasi bo'lib, u ko'pincha manipulyatorlarning bosimini ushlab turishga yordam beradi.

Ushbu usulning g'oyasi manipulyator bilan rozi ekanligingizni ko'rsatishdir. Bu g'alati eshitiladi, lekin bu usul manipulyatorni tinchlantirishi va uning tajovuzkorligini kamaytirishi mumkin.

Quyidagi kabi iboralardan foydalansangiz bo’ladi:

- Balkim...
- O’ylab ko’rish kerak...
- Ha qiziq! Albatta bu haqda o’ylab ko’raman.

Ushbu uslub tashqi kelishuv illyuzyasini yaratishi mumkin, shu bilan birga siz o'zingizning erkinligingizni saqlab qolasiz va manfaatlaringizni himoya qilgan bo’lasiz!

Rad etishni bilmasangiz, nima qilish kerak?

Agar siz doim iltimos qiladigan odamni rad etish qiyin bo'lgan vaziyatga tushib qolsangiz, holatni o'zgartirishga harakat qiling. Undan ham biror narsa so'rang. Bu muvozanatni yaratadi va munosabatlardagi o'zaro kelishuvni ta’minlaydi.

Bu usulni qo’llashdan maqsad, sizga doim iltimoslar bilan murojaat qiladigan odam, ikki tomonning shartlari borligini va sizga ham javoban iltimosingizni bajarish kerak ekanligini anglashga yordam berishdir.

Parazit so’zlardan voz keching!

“Hmm”, “Anaqa”, “Haligi” va yana shunga o’xshash parazit so’zlardan foydalanmaslikka harakat qiling. Tajriba shuni ko'rsatadiki, ular sizning nutqingizda har safar paydo bo'lganda, suhbatdosh sizga bo’lgan ishonchini yo’qotishi mumkin. Nutqning ochiq va ravshanligini ta'minlash uchun gaplaringizni oldindan mashq qiling va ularni gapirishdan bir-necha soniya oldin yaxshilab past ovozda gapirib ko’ring.

Qani dalil? Qani isbot?

Aldanib qolmaslik uchun suhbatdoshingiz biror narsaga dalil sifatida taqdim etgan ma’lumotni qay darajada ishonchli ekanligini so’rang.

Shuni bildimki, ko’pchilik isbot keltirib aytayotgan faktlari hech qayerda tasdiqdan o’tmagan bo’ladi yoki o’zlariga ma’qul kelgan gapni, dalil deb aytib yuborishar ekan.

Munosabatlaringizga putur yetmaslik uchun, uning aytayotgan gaplariga chin faktlarni topib, to’g’irlab ketish maqsadga muvofiq bo’ladi.

Qo’llanma “Manipulyatsiya San’ati” Telegram kanalidan olindi.

Telegram, Instagram, YouTube, Tik Tok
@manipulyatsiya_ps