

Сергиево-Посадская гимназия

Самостоятельная творческая работа
по психологии

«Защита от психологического давления»

выполнила:
ученица 10»А» класса СПГ
Феоктистова Наталья

Руководитель:
психолог СПГ
Филимонова О.Г.

Сергиев-Посад
2003г.

План

Вступление

1. Психологическое манипулирование

1.1. Виды общения и три "Я" человека

1.2. "Игры" в нашей жизни

1.3. Манипулирование и манипуляция

1.4. Примеры манипуляций

2. Ситуации психологического давления

2.1. Из теории о психологическом давлении

2.2. Примеры давлений

3. Правила безопасности в ситуациях психологического давления

3.1. Общий алгоритм

3.2 Техника "Я"-высказывания

Вместо заключения

Список использованной литературы

Приложения

Вступление

Каждый день мы общаемся с людьми, с кем-то нам разговаривать приятно, с кем-то нет, с одними мы быстро находим общий язык, а другим и сказать нечего.

Почему с одним человеком общаться приятно, а когда разговариваешь с другим, постоянно чувствуешь дискомфорт? Даже четко и сказать не можешь, почему тебе неприятно, просто неприятно и всё. Но всё-таки, наверное, нужно в этом разобраться, из-за чего так получается.

Возможно, этому человеку чего-то нужно от тебя, или у него просто сложный характер, или он пытается самоутвердиться за счёт тебя, доказать, что он лучше...

Ты ощущаешь свою неприязнь только на подсознательном, интуитивном уровне, хотя на самом деле, интуиция, основанная на собственных эмоциях, очень часто может показать человеку скрытые стороны взаимодействия.

Многие люди, даже сами этого не замечая, пытаются воздействовать, влиять на других людей для собственной выгоды. Проблема заключается в том, что это происходит чаще всего на подсознательном уровне, как у жертвы, так и у агрессора, поэтому становится трудно выйти из сложившейся ситуации. Тему «Защита от психологического давления» я выбрала неслучайно. В прошлом году, когда мы пытались найти ответ на вопрос о психологических зависимостях, мы пришли к выводу, что друзья, взаимоотношения – часто основная причина беспокойства и депрессии тинэйджеров, и в то же время основной способ борьбы с плохим настроением, а так же основная зависимость и то, чем они больше всего дорожат. В то же время было выявлено, что часто подростки часто теряются, если в общении возникают проблемы, не понимают своего собеседника, не знают, как правильно реагировать. В этом году в своей работе я попыталась разобраться в причинах возникновения сложностей и проблем в общении, научить вас понимать такие ситуации и правильно реагировать на них, и я очень

надеюсь, что после этого ваше общение с людьми станет хотя бы чуточку проще и приятнее. Я думаю, что моя работа может оказаться полезной и для взрослых, потому что в их жизни тоже возникают сложные ситуации.

Цель работы – выделить общие признаки ситуаций психологического давления и наиболее эффективный способ поведения в них.

1. Получить общую информацию о поведении людей и их общении.
2. Проанализировать собственный опыт поведения в проблемных ситуациях.
3. Найти в литературе рекомендации по преодолению таких ситуаций.
4. Попробовать эти рекомендации на практике, проанализировать опыт, сделать выводы и дать советы.

В исследовании я использую метод анализа литературы, исследование собственного опыта, опыта своих знакомых, результаты самонаблюдения и наблюдения за другими людьми.

1. Психологическое манипулирование

1.1 Виды общения и три «Я» человека

Взаимодействие между людьми всегда происходит в форме обмена информацией, эмоциями, действиями, предметами. Все это сопровождается разговором, от содержания которого многое зависит. Некоторые психологи считают, что можно разложить процесс общения «по косточкам», точно подсчитать все слова, реакции на них, все положительные и отрицательные эмоции. Так, например, Эрик Берн считал, что в общении существуют два механизма: «укол» и «поглаживание», которые и вызывают при взаимодействии отрицательные и положительные эмоции соответственно.

В общении человек может занимать различные коммуникативные позиции: «над», «под», «глаза-в-глаза», то есть быть то агрессивным, то нерешительным, то уверенным и спокойным по отношению к собеседнику. От этого зависит его интонация, решения, реакция, а также и само содержание общения. В этих случаях и результат такого общения будет различный: не получив отпора, «агрессор» («над») почувствует удовлетворение, радость; «неуверенный» («под») – разочарование, опустошение; а «равные» («глаза-в-глаза») получат то, что они хотят, и при этом всем будет хорошо.

Так же можно провести параллель с другим психологическим явлением, которое объясняет эти позиции. Психолог Э.Берн считает, что в различных ситуациях проявляется разная «частичка» нашей личности. Их всего три: «По-видимому, каждый человек располагает определенным, чаще всего ограниченным репертуаром состояний своего Я, которые собственно и составляют психологическую реальность» (1, с.16).

По своим признакам их разделяют на следующие категории: 1) состояния Я, сходные с образами родителей; 2) состояния Я, автономно направленные на объективную, оценку реальности; 3) состояния Я, действующие с момента раннего детства. Пояснить эти состояния можно следующим образом:

1. У каждого человека были родители, и он хранит в себе набор состояний Я, повторяющих состояния Я его родителей (как он их воспринимал). Эти «родительские» состояния Я при некоторых обстоятельствах начинают активизироваться. Следовательно, упрощая это понятие, можно сказать: «Каждый носит в себе Родителя».

Иногда всем нам хочется быть «покровителем», кого-нибудь жалеть, кому-нибудь сочувствовать, а иногда – наставлять, поучать, даже ругать. Самым простым примером такого состояния может быть желание ребенка завести домашнее животное, общение с игрушками или талисманами.

2. Все люди (не исключая детей) способны на объективный анализ и информации при условии, что активизированы соответствующие состояния их Я. Проще это звучит так: «В каждом человеке есть взрослый».

Каждый человек иногда бывает способен на искреннее сопереживание, объективную оценку событий, понимание причин поведения других людей и своего собственного, быть ответственным за свои действия, решения и т.п. Он не берёт на себя или не перекладывает на других лишнюю ответственность, но в то же время знает, за что ответственен именно он или кто-то другой.

3. Любой человек был раньше моложе, чем сейчас, поэтому он несет в себе впечатления прежних лет, которые при определенных условиях могут активизироваться. Можно сказать, что «каждый таит в себе маленького мальчика или девочку».

Всем нам иногда хочется капризничать, идти на поводу у своих желаний, хочется, чтобы нас пожалели, иногда – взяли на себя ответственность за наше поведение. Такое часто случается, когда хочется хотя бы на время перестать быть серьёзным, правильным и взрослым или пока не хочется становиться «большим» (1, с.37).

Часто у людей не всё складывается в общении, потому что они обращаются к разным «частичкам-Я» другого человека, следовательно, они

недопонимают друг друга и не добиваются желаемого результата. Иногда такие "недопонимания" перерастают даже в конфликты. (Приложение 1.)

1.2. «Игры» в нашей жизни

Эрик Берн считал, что вся наша жизнь состоит из игр, в которые играют люди. Эти игры разыгрываются с целью получения определенного психологического выигрыша в виде положительных эмоций (хотя выигрыш при определённых условиях может стать и материальным): **игрой** мы называем серию ходов, содержащих ловушку, какой-то подвох, часто выглядящих вполне правдоподобно (1, с.90).

Игры отличаются от всех других типов общения двумя основными характеристиками:

- 1) скрытыми мотивами;
- 2) наличием выигрыша.

Часто они так же бывают нечестными. Просто, если это игра, то кто-то остается и в проигрыше, причем иногда в очень значительном проигрыше.

Наверное, у каждого человека есть такие знакомые, с которыми всегда приходится быть настороже, потому что от них можно ожидать всего. Если вы им поверите на слово, то у вас будет масса шансов попасть в очень неприятную ситуацию. Для таких людей это просто стиль жизни или попытка оторваться от скучной обыденности. Ведь энергия борьбы, ее романтика, особое состояние души – все это тонизирует и придает сил, да к тому же капля авантюризма живет почти в каждом (3).

1.3. Манипулирование и манипуляция. Что это?

Манипулирование – это одна из основных стратегий межличностной борьбы (а так же одна из форм или методов игры), её яркой спецификой является то, что она не всегда осознана даже со стороны «агрессора». Она может быть как мелкой и невинной, так и серьёзной, имеющей плохие последствия.

«**Манипуляция** – это такое психологическое воздействие на человека, которое призвано обеспечить негласное получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у адресата сохранялась иллюзия самостоятельности принимаемых им решений» – пишет о ней психолог Евгений Доценко (3, с.13-16).

Особенности осознанного манипулятивного воздействия в том, что оно:

- производится тайно, т.е. человек старается фактически скрыть, что его намерения далеки от того, о чём он говорит. Поэтому часто придумывается «миф», чтобы отвлечь человека, а потом он как будто сам доходит до того решения, которое выгодно манипулятору.
- воздействует на психологически уязвимые места человека: такими могут стать черты характера, привычки, стереотипы, желания, готовность соблюдать традиции, недостатки, даже достоинства.

Неосознанное воздействие имеет практически такие же особенности и схему, но оно производится на подсознательном уровне и у "жертвы" и у "агрессора".

Психологи выделяют пять типичных видов манипулирования:

Спекуляция «Я для тебя не подруга, иначе бы ты...»

Шантаж «Если ты этого не сделаешь для меня, то я...»

Ложь «Ты не знаешь, что на самом деле он...»

Плач «Если ты мне сейчас не поможешь, я этого не переживу...»

Жертва «Только ты можешь спасти меня...» (6, с.239)

Конечно, легче понять это на конкретных примерах.

1.4.Примеры манипуляций.

Проанализировав собственный опыт взаимодействия, мы нашли несколько вариантов ситуаций, в которых чувствовали себя неловко. Эти ситуации дополняют список типичных манипуляций. Попробуйте самостоятельно найти ответы на такие ситуации, а потом сравните с тем, как будет предложено построить защиту от подобных манипуляций далее.

1. Ваш собеседник в ходе разговора мельком выражает сомнение в том, что вы когда-то себя правильно повели («ты зря, конечно...», «зачем было...»). При этом начинаешь чувствовать вину, такую, что даже думать ни о чем больше не можешь.

"Ну, зачем ты стал помогать ему? Ты же знал, что из этого ничего не выйдет и всем будет только хуже!"

(Подтекст: «Ты виноват, так почувствуй же это еще раз!»)

2. Знакомый произносит пару-тройку комплиментов, а затем ожидает одобрения новой вещи и т.п.

(Подтекст: «Посмотри, что у меня есть!»)

3. Перед выступлением, докладом говорят: "я вчера не успела, меня отвлекали", или "я так боюсь, что всё сразу забыла".

(Подтекст: «Если выступлю плохо, я не виноват!»)

4. Друг просит совета, ты пытаешься найти выход из его «сложной» ситуации, а он при этом говорит: «Да я это уже пробовал!», а потом: «Ну, ты что, разве это поможет?!» и т.п. Ты чувствуешь свою несостоятельность, растерянность.

(Подтекст: «Я умнее тебя!»)

5. Ожидая поддержки и внимания, люди начинают перечислять свои заботы, свои беды, начинается как бы соревнование «У кого хуже».

(Подтекст: «Меня нужно пожалеть, я больше, чем кто-либо нуждаюсь во внимании!»)

6. К вам приходит человек, который обещал сделать что-то важное для вашего дела, но подвёл вас и оправдывается, причём очень сильно оправдывается, даже ругает себя и говорит, что никогда бы себя не простил, если бы был на вашем месте.

(Подтекст: «Ты не сможешь на меня сердиться!»).

7. Ваш молодой человек (девушка) как-то изменился в последнее время, он(а) так себя ведёт и совершает такие поступки, которые вам очень не нравятся, проблема заключается в том, что вы точно ему (ей) говорили о

том, что вам это не нравится, но он(а) не меняет своего поведения.

(Подтекст: «Ты сам(а) виноват(а) в нашем разрыве»)

8. В последний момент обнаруживается, что не выполнено задание или поручение. Ваш собеседник утверждает, что просил вас это сделать, но вы совершенно уверены, что такого не было. Собеседник настаивает на том, что вы забыли.

(Подтекст «Ты безответственный человек!»)

2. Ситуации психологического давления

2.1 Из теории о психологическом давлении

Психологическое давление – более жесткая, чем просто манипуляция ситуация. В этом случае человек сознательно стремится к определенному результату, хочет добиться от собеседника определенного поведения или действий. При чем как средства давления здесь могут быть использованы шантаж или подкуп.

Психологическое давление так же, как и манипуляция, производится тайно, поэтому, чтобы его скрыть, используют разные более-менее реальные оправдания и маски. Активные манипуляторы давят авторитетом, запугивают, пассивные используют маски. Например, маски, под которыми скрывается психологическое давление с подтекстом: «Все равно ты мне ничего не сделаешь»:

1. Оправдание ленью: «Я очень хотела выполнить это задание, но я, к сожалению, слишком ленива. Я борюсь с собой, но ничего не могу поделать!»

2. Оправдание плохим вниманием: «Я такой невнимательный, и ничего не могу с собой поделать!»

3. Оправдание забывчивостью: «Я забыл...»

4. Оправдание дефектами, болезнью(5, с.244).

2.2 Примеры давлений

1. Вас давно звали на вечеринку, но вдруг появляется неотложное дело, которое оказывается для вас важнее, чем вечеринка. Но тут ваш близкий друг говорит, что он без вас идти не может и, если вы не пойдёте, то он тоже не пойдёт, упустит возможности из-за вас и очень обидится.

(Подтекст: угроза обидой и, может быть в дальнейшем, разрыв отношений)

2. Девушка (молодой человек), которому вы небезразличны, говорит, что не сможет жить без вас, поэтому ей (ему) придётся покончить жизнь самоубийством.

(Подтекст: шантаж самоубийством)

3. У вас праздник. Вам дарит подарок человек, которого вы почти не знаете. Через несколько дней он просит вас сделать что-то такое, что вам делать не хочется или просто неприятно.

(Подтекст: ты мне должен, не помнишь?)»)

4. Девушка спрашивает у мамы можно ли ей пойти на дискотеку, мама ее отпускает, а потом "хватается за сердце".

(Подтекст: «Ты никуда не можешь пойти, иначе будешь виновата в моей болезни!»)

3. Правила безопасности в ситуациях психологического давления

3.1. Общий алгоритм

Для того, чтобы не запоминать море бессвязных рекомендаций, проще систематизировать их в единый алгоритм. Пользоваться им желательно каждый раз, когда это необходимо.

Первый признак, по которому можно определить ситуацию психологического давления – отрицательные эмоции, которые до того, как успеешь подумать, уже дают сигнал об оттенке (позитивном или негативном) смысла, который имеет для тебя то или иное событие:

«...эмоции и чувства имеют не одну определенную функцию, а несколько. Прежде всего, эмоции и чувства, как и все остальные психические процессы, представляют собой *отражение* реальной действительности, но только в форме переживания. В эмоциональных переживаниях отражается жизненная значимость действующих на человека явлений и ситуаций"(4, с.183).

Итак, вы оказались в ситуации, когда есть основания предполагать или вы чувствуете, что вас хотят использовать. Уверенности никакой нет, но предпринять все же что-то надо.

1. Начните с того, что задайтесь вопросом: "Каковы намерения партнера? (Что ему от меня нужно?)

Это будет как сигнал внутренней тревоги, который нужен, чтобы запустить весь дальнейший алгоритм защиты.

2. Следующий шаг. Чтобы быть готовым к неожиданностям, следует сделать, по меньшей мере, два допущения:

а) ваш партнер искренен и не имеет скрытых намерений, он просто растерян или расстроен, может быть у него какие-то проблемы;

б) он намерен использовать вас как средство достижения собственных целей (3, с.15-16).

3. Если вы удостоверились, что у вашего собеседника есть какие-то намерения, то логично будет выдвинуть несколько предположений о том, в чем они заключаются. Например, от вас хотят добиться некой услуги, подставить под удар, достичь больших преимуществ и т.п.

4. Проверка гипотез. Способами проверки могут быть пробные действия или наблюдение за всеми мелкими действиями и словами собеседника.

Варианты пробных действий:

- пассивная позиция: ни на что толком не соглашаться, просто ждать, когда ваш собеседник сам раскроет свои намерения (от безысходности). При пассивной позиции нужно быть предельно внимательным и аккуратным

- активная позиция: делайте все и сразу, либо ваш собеседник собьется, либо ему придется обнаружить свои намерения из-за неопределенности.
- выберите одну гипотезу и старайтесь соответствовать ожиданиям партнера (если это беседа, то такую тактику называют так: "Делаю только то, что просят"), если в его действиях начнет проступать радость успеха, удовлетворение собой, то попробуйте резко изменить направление разговора или действий на какое-либо другое и уловите реакцию собеседника (негативная – ваша гипотеза, скорее всего, верна)
- конечно, есть еще один вариант: можно в шуточной форме напрямую спросить или предположить намерения собеседника, тогда он сам раскроет свои намерения или откажется от них.

И один небольшой совет: ни в коем случае не торопитесь! Если ваша гипотеза не подтвердится, то вы можете очень сильно обидеть собеседника своими подозрениями.

НО: опасайтесь случаев, когда все кажется ясно. Тогда есть смысл засомневаться и перепроверить себя.

Основные усилия необходимо направить на то, чтобы тайное сделать явным поскольку манипулятивное воздействие от этого заметно ослабляется.

5. Если какая-то из проверенных гипотез подтверждается, то вам следует задать себе очень важный вопрос: "Нужен ли вам такой друг-знакомый?"

6. Если "да", то вам следует защититься от психологического нападения.

Основных способа защиты два:

- невинная ложь ("ой, я забыл, я не могу")
- техника "Я"-высказывания (о ней чуть позже)

7. Если же вам не нужен этот друг-знакомый (отношения с ним не очень значимы для вас), то вы со спокойной душой можете пойти на конфликт.

Конфликты бывают разные:

- разрушительный (после него следует разрыв отношений)

- созидательный (отношения переходят на какой-то другой уровень), выход из такого конфликта можно свести опять же к технике "Я"-высказывания.

(Краткая схема алгоритма: приложение 2.)

3.2 Техника «Я»-высказывания

Самый эффективный способ решения таких ситуаций – применение техники «Я»-высказывания(по-другому, рефлексия). При ее использовании никто не страдает и не выходит победителем, это наиболее мирный путь решения проблем.

Непосредственное выражение мыслей и чувств переводит нас в состояние «здесь и теперь» и помогает ощущать себя более свободно. Одним из способов быть более непосредственным и независимым в общении является использование «Я»-высказываний.

Схема "Я"-высказывания включает в себя:

- описание конкретного поведения,
- описание чувств или эмоций, которые вызвало это поведение,
- и причину возникновения этих эмоций.

Формула «Я»-высказывания:

Когда я вижу, что (когда происходит) _____, то я чувствую _____(эмоция), потому что _____.

Такая формула помогает выразить свои непосредственные чувства. Посредством "Я"-высказывания вы сообщаете другому человеку, что вы чувствуете или думаете по поводу некоторой проблемы и подчеркиваете то, что это исключительно ваши эмоции. Поскольку "Я"-высказывание не нацелено на то, чтобы обвинить вашего собеседника, то велика вероятность, что он вас выслушает и нормально ответит вам.

"Цель "Я"-высказывания – принять ответственность за собственные мысли и чувства в данный момент, сообщить о них партнеру, выразить желание, чтобы он определенным образом изменил свое поведение и

пригласить его открыто обсудить возможные пути для этого" (7, с. 226-232).

Давайте разберем эту технику на конкретном примере:

Учитель информатики Александр Иванович не может видеть женских слез. Ученицы чувствуют это, одна из них, Таня, болела, много пропустила и должна получить в четверти "4". Теперь она выпрашивает "5", и, когда учитель начинает настаивать на своем, плачет. Учитель терзается и, со словами: "Ну, раз это для тебя так важно..." ставит ей "5", и при этом чувствует себя очень неловко.

Альтернативой такому поведению может быть следующий ответ учителя с использованием техники "Я"-высказывания: "Знаешь, Таня, у меня есть слабое место: я не могу видеть женских слез. Когда женщина плачет, я могу сделать все, что угодно, лишь бы это прекратилось. Я думаю, что сейчас ты легко можешь добиться от меня пятерки, но в этом случае, я думаю, я не смогу относиться к тебе с уважением, как теперь. Наверное, я просто не люблю, когда меня используют. И ты, наверное, этого не любишь? Так что выбирай свою оценку сама". В этом случае существует два варианта. Лучший – если девочка согласится на "4", и тогда учитель должен эмоционально поддержать этот достойный выбор: "Я чувствую огромное облегчение и горжусь тобой". В худшем случае, если она выберет "5", у большинства детей все равно возникает "эффект горькой конфеты", так что учитель все равно не проигрывает (5).

Теперь попробуйте вернуться к ситуациям психологического давления и манипуляциям и построить на них свои "Я"-высказывания. (В приложении 3 даны приблизительные ответы).

Если ситуация давления чрезвычайно жесткая, то предлагается использовать пять техник конструктивного сопротивления (техники даются по мере усиления давления):

1. Немедленно встаньте на свою позицию, не увиливайте, не придумывайте «уважительных причин».

2. Повторяйте свое «нет» без объяснения причин и без оправданий.
3. Поменяйтесь местами и начните сами «давить» на противника: «Почему ты на меня давишь?»
4. Откажитесь продолжать разговор: «Я больше не хочу это обсуждать».
5. Предложите компромисс или альтернативный вариант (6, с.254).

Вместо заключения

Давления, манипуляции... Конечно, это все плохо. Но, согласитесь, что если бы все люди вели себя прямолинейно, совершали только хорошие поступки, любили и уважали друг друга, то, по крайней мере, жить было бы не интересно. Один день был бы похож на другой, тогда бы мы не знали, что такое хорошо, потому что мы бы не знали, что такое плохо. Да, наш мир не идеален, но может это и к лучшему.

Нет, ни в коем случае я не призываю вас обманывать друг друга, давить, использовать или играть с людьми или чувствами. Но все-таки, я думаю, что если ваш друг нуждается в помощи или поддержке, а сказать этого не может, поэтому вы узнаете, когда он пытается чуть-чуть поманипулировать вами, не отказывайте, если вам не будет сложно. Может быть, вы единственный человек, на которого он может положиться, ведь потом вам самому будет приятнее оттого, что вы помогли другу.

Иногда мы неправильно понимаем своего собеседника, например, вы обидели его своими подозрениями в «корыстных» целях. Любому человеку свойственно ошибаться, поэтому не ругайте себя, а просто попробуйте помириться с этим человеком.

Помните, никто не может лишить вас права сказать «нет».

Надеюсь, что моя работа поможет вам в общении с людьми. Все использованные примеры основаны на реальных фактах.

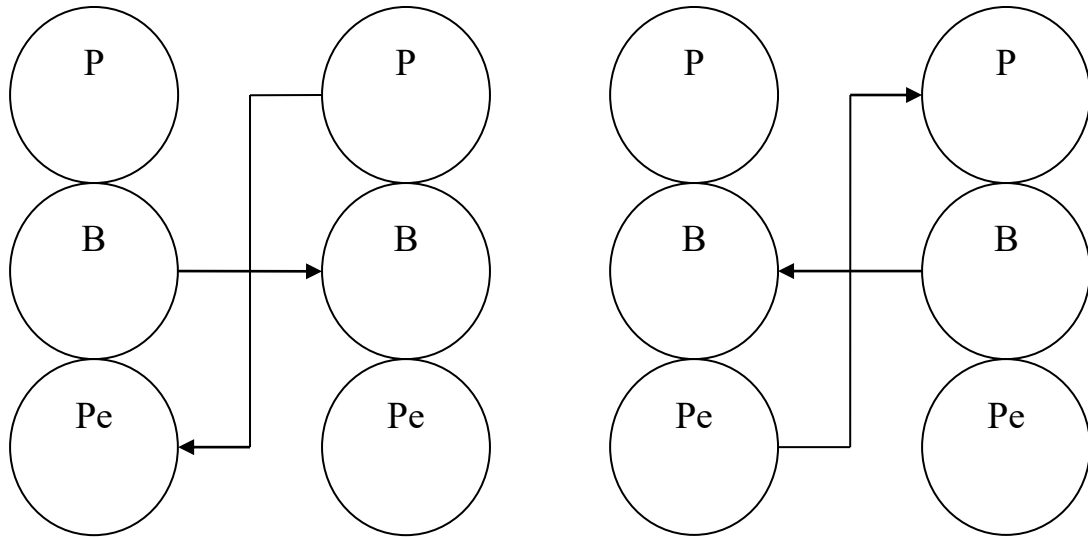
Список использованной литературы:

1. Берн Э. «Игры, в которые играют люди». – СПб., 1992.
2. Грачев Г., Мельник И. «МАНИПУЛИРОВАНИЕ ЛИЧНОСТЬЮ: Организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия»
(www.philosophy.ru/iphras/library/manipul.html)
3. Доценко Е. «Не будь попугаем». – Тюмень, 1994.
4. Коломинский Я. Человек: психология. – М., 1986.
5. Кривцова С. Тренинг «Учитель и проблемы дисциплины». – М., 1997, с.244
6. Кривцова С.В. и др. Подросток на перекрестке эпох. –М., 1997.
7. Сמיד Р. «Групповая работа с детьми и подростками».- М., 1999.

Приложения

Приложение 1.

Два примера разговоров, когда «обращение» одного человека не соответствует «обращению» другого:

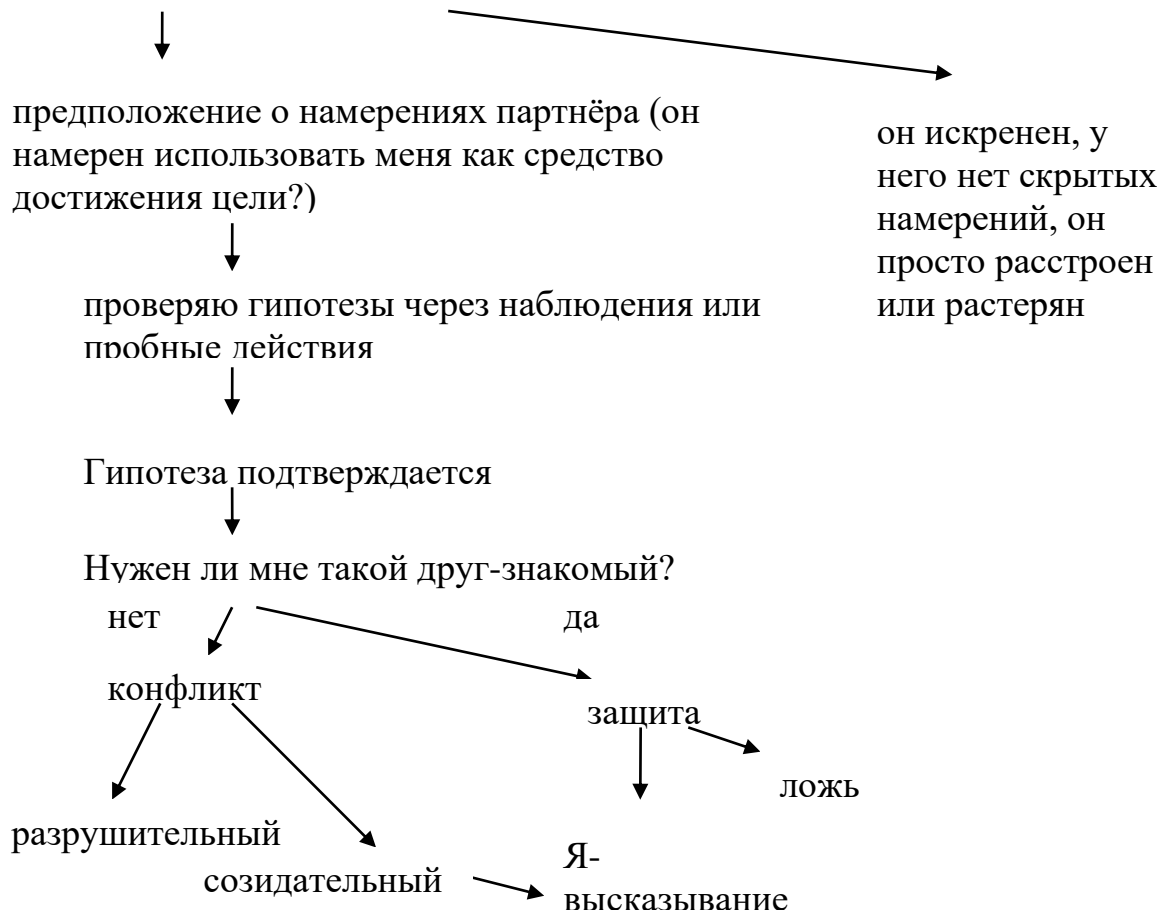


Приложение 2.

Краткий алгоритм решения проблемной ситуации:

-Чувствую отрицательные эмоции

-Каковы намерения партнёра? (Что ему от меня нужно?)



Приложение 3.

«Я-высказывания» в ситуациях манипулирования:

1. Когда ты мне напоминаешь о моих прошлых ошибках, я так расстраиваюсь, что не могу сосредоточиться, потому что чувствую свою вину. Ты мог бы обойтись без этого?».
2. «Когда ты так щедр на комплименты, я чувствую себя неловко, потому что думаю, что должен ответить тебе тем же. Я бы и так заметил твою новую куртку!»
3. «Когда ты так говоришь, я чувствую, как ты тревожишься за результат. У тебя все получится!»
4. «Если ты попросил моего совета, я стараюсь найти наилучший вариант. Мне неприятно, что ты считаешь мои советы глупыми. В таком случае решай сам!»
5. «А у меня все замечательно!»
6. «Я действительно был очень расстроен из-за тебя, но твои оправдания заставляют меня чувствовать вину, и это неприятно. Постарайся все-таки больше так со мной не поступать».
7. «Твои поступки заставляют меня подумать о том, что ты намерен со мной поссориться, но хочешь это сделать моими руками. Чем тебя не устраивает мое поведение?»
8. «Когда ты настаиваешь на том, что я такой забывчивый, я чувствую себя беспомощным, потому что я уверен в том, что ты мне этого не говорил. Тебе нравится, когда мне плохо?»

«Я-высказывания» в ситуациях давления:

1. «Если ты будешь требовать от меня, чтобы я пошел с тобой, я подумаю о том, важны ли для тебя мои чувства, так как это шантаж».
2. «Когда ты меня так шантажируешь, я чувствую себя плохо, потому что перестану тебя уважать».

3. «Я не могу выполнить твою просьбу, и я начинаю думать, что твой подарок был небескорыстным. Мне это неприятно, потому что я чувствую себя виноватым».

4. «Когда ты так со мной поступаешь, я чувствую себя несчастной, потому что ты не оставляешь мне выбора».