

Психологический вампиризм. Как отделаться от назойливого собеседника?

Назойливый собеседник – это разновидность энергетического вампира, который паразитирует на эмоциях своего собеседника. Такой человек не может долго оставаться один, без общения. Ему постоянно нужен собеседник, которого он фактически терроризирует своими вопросами или монологами.

Со временем многие люди, чувствуя это, начинают избегать назойливого собеседника. Круг его общения резко сужается. Оставшиеся самые стойкие один-два человека становятся единственными источниками энергетической подпитки. Однако даже это для него не становится уроком. Этих «последних могижан» он добывает с еще большим усердием, как будто цель его жизни – остаться в жизни один на один с собой и против всех.

Правильно общаться с такими людьми важно научиться каждому. Эти навыки помогут вам не просто избавиться от домогательств назойливого собеседника, но и устранить все связанные с этим негативные моменты:

*раздражение от вторжения в личные темы;
потерю времени на подобные разговоры;
ощущения неприятной слабости после общения (обесточивание);
чувство вины в процессе общения;
и др.*

Помните, что слишком деликатничать с назойливым собеседником вредно для вашего здоровья, но и для него тоже это пользы не принесет. Не думайте, что этот собеседник собирается понять вас. Ваша тактичность в этом случае – слабость, брешь, через которую безвозвратно утекает ваше время и ваша энергия.

Его задача – занять ваше бесценное внимание, отнять ваше не менее бесценное время, потому что заполнить свое собственное время ему нечем. Поэтому не пытайтесь объясниться, а тем более оправдаться. Не бойтесь обидеть его. Он все равно обидится.

Способ 1 – «Отмазка обычная»

Лучше всего отмазаться в самом начале разговора. Вы же не первый раз общаетесь с этим человеком и знаете, что ничего полезного от него ждать не приходится.

Отмазываться нужно спокойно и достаточно резко. Используйте любые, даже совершенно неожиданные аргументы. Например:

- *Я занят.*
- *Чем занят?*
- *... Крашу автобус!*
- *...?*
- *...!*

Этот диалог можно развивать в любом направлении. Желательно делать это совершенно непоследовательно.

Обычные аргументы:

- *у меня гости;*
- *я стираю;*
- *я ухожу;*
- *меня ждут;*
- *потом расскажу;*
- *у меня молоко убегает!!*

То есть используется аргумент, который четко указывает на то, что вы не хотите продолжать разговор и дальнейшее вмешательство человека в ваши дела совершенно неуместно.

Способ 2 – «Почемучка непонятливая, или Престиджитатор»

Это активная позиция и активные действия. Удивляйтесь и переводите разговор в другое русло. Задавайте много вопросов. Причем вопросы совершенно разные – второстепенные и отвлекающие от сути, можно даже глупые и неприличные. Очень важный момент: непоследовательность вопросов – это очень сильный фактор.

Не позволяйте ему захватить инициативу в разговоре. Задавайте кучу «глупых» вопросов. В конце концов этому человеку станет неуютно, и он сам начнет закруглять разговор. Не бойтесь уподобляться пресловутым «блондинкам». Это очень кстати.

Способ 3 – «Скучающий собеседник»

Немного похоже на предыдущий способ по активности, однако отличается отсутствием заинтересованности в теме или содержании информации. Постоянное переключение собеседника на совершенно не связанные друг с другом темы.

Вспомогательные фразы:

- *мне это неинтересно, давай лучше...*
- *мне это надоело, лучше поговорим о...*
- *не хочу об этом, скажи-ка лучше, что...*
- *и т.п.*

Способ 4 – «Телефон – спасательный круг»

Это самый маргинальный способ, который имеет два варианта:

- а) что я могу поделаться, мне позвонили;
- б) мне срочно надо позвонить.

В обоих вариантах вы игнорируете собеседника тем, что, прервав себя или его на полуслове, вдруг начинаете увлеченно разговаривать по телефону с другим человеком. Конечно, можно предварительно извиниться, но это не меняет сути дела.

Чем бестолковее тема вашего разговора по телефону, тем лучше эффект. Можно даже отойти в сторону, чтобы «спокойно поговорить», а вернувшись, «не включаться» в разговор снова. Это постепенный переход к следующему, пятому, способу.

Способ 5 – «Молчащее Присутствие»

Это пассивная позиция. Во время беседы вы совершенно не слушаете собеседника и отвечаете на все его вопросы неопределенным мычанием – то ли «да», то ли «нет». При этом постоянно киваете или покачиваете головой. Можно невпопад. Это даже лучше.

Самое важное при этом – устроившись поудобнее, думать о своем. Тема годится любая. Главное, чтобы тема была актуальна для вас.

Торжественный Финал

После нескольких таких сцен, а то и после первой, этот человек перестанет вести себя настолько назойливо, и даже сам начнет избегать вас в следующий раз.

Предупреждение!

Однако не стоит злоупотреблять таким способом с хорошими людьми, если вы сами не хотите стать изгоем. А то можно прослыть идиотом и стать для людей совсем неинтересным. Тогда начнут избегать вас. Вряд ли вам это понравится.

Психологический вампиризм

Автор: admin

26.06.2011 10:12 - Обновлено 31.10.2014 14:11

Автор - **Азад Наджафов**

[Источник](#)