

А. В. Солякин

# Психологический вампиризм



А. В. Солякин

# **Психологический вампиризм**

«Научная книга»

2013

**Солякин А. В.**

Психологический вампиризм / А. В. Солякин — «Научная книга», 2013

В вашей жизни случалось такое, что после общения с каким либо человеком, вы чувствовали себя подавленным и бессильным? Да? Значит вам повстречался самый настоящий психологический вампир, который решил подпитаться от вас энергией. Что же делать в этой ситуации? Как оградить себя от таких людей? Как научиться «гасить» конфликты? Как держать свою негативную энергию в себе, не выплескивая ее на окружающих? Ответить на эти вопросы вы сможете после прочтения нашей книги. В нашей книге мы расскажем о механизме энерговампиризма и технологии психологического вампиризма. Вы узнаете о некоторых особенностях общения людей в конкретных ситуациях, например, при заключении сделки или во время семейной ссоры. Также здесь вы найдете 50 практических советов на все случаи жизни. Одна из глав книги поможет вам разобраться в сложном мире общения с помощью жестов и мимики, ведь именно от них зависит то, как воспринимают окружающие люди сказанные нами слова. Не бойтесь психологических вампиров, просто научитесь общаться с ними без вреда для вашего организма. Научитесь контролировать свою внутреннюю энергию и не позволяйте окружающим забирать ее у вас. Надеемся наша книга поможет вам. Будьте здоровы!

© Солякин А. В., 2013

© Научная книга, 2013

# Содержание

Введение	6
Глава 1	7
Конец ознакомительного фрагмента.	11

# **Солякин А. В**

## **Психологический вампиризм**

*Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

## Введение

Каждый из нас в различных жизненных ситуациях сталкивается с ощущением необъяснимого, порой внезапного упадка сил, или наоборот – ощутимого прилива жизненной энергии. И в первом и во втором случаях мы ищем причины внезапной перемены нашего внутреннего состояния. Приходили неизменно к выводу, что такая утечка психологической энергии, как и возникающий ее избыток, связаны с поведением окружающих нас людей. Именно они особенностями своего общения способствуют как бы «перетеканию» жизненных сил от других людей к ним. Мы также замечаем вокруг себя людей иного типа – отдающих свою энергию и страдающих от упадка сил, потери инициативности, бодрости и решительности.

Суммируя все это, просто отметим, что есть люди, «питающиеся» энергетикой других людей. Такие люди называются «психологическими» (а проще – энергетическими) вампирами. Другой тип людей, отдающих, т. е. «питающих», назовем «донорами», поскольку они, не замечая того, делятся своей энергетикой с собеседниками.

Не существуют только люди-вампиры и люди-доноры. Все мы в одних ситуациях нуждаемся в энергетическом подкреплении, а в других – отдаем избыток жизненных сил не задумываясь. Речь идет о преимущественном проявлении того или другого. Поэтому в настоящем практическом пособии будем учиться не тратить свою внутреннюю энергетику, а накапливать ее, а также воздействовать на других своим магнетизмом и строить защиты от попыток других использовать нас в своих целях.

Мы попытались в простой и доходчивой форме изложить основные теоретические и практические моменты рассматриваемой проблемы. Основываясь на своих практических наработках, включая и опыт других, мы предоставляем вам возможность прямого освоения методов воздействия и защиты в социальных взаимоотношениях, где есть победители и побежденные, чемпионы и проигравшие. Укажем на основные моменты развития способностей противостояния психологическому вампиризму. Это необходимость каждодневных тренировок параллельно с изучением материала, повышения наблюдательности, тренировки памяти и воображения, строгого соблюдения практических рекомендаций. Тренинги по выбору необходимо проводить регулярно. Особо не распространяться насчет освоения данной темы. Во-первых, это прямая утечка вашей собственной энергетики, а во-вторых, при общении вы пока не знаете, какому из вышеназванных двух типов людей передаете информацию.

Итак, при определенной концентрации внимания и каждодневных личных наработках вы не можете потерпеть неудачу. Мы верим в ваше настойчивое желание овладения предлагаемыми техниками и знаниями.

## Глава 1

### Механизм энерговампиризма

С возникновением сознательной деятельности у людей появилась потребность в общении между собой как в личностном, так и в деловом плане. Совершенствование речи и форм общения определяло способности одних людей посредством слова и невербальных средств воздействовать на других. Целью такого воздействия были преимущественно эгоистические устремления. Они касались удовлетворения базовых потребностей человека: потребности в пище и воде, одежде как защите от холода, половой потребности, а также – принадлежности к какой-либо группе, потребности в собственной безопасности, диктуемой инстинктом самосохранения. У людей того времени (а это – много тысяч лет назад) появилось понимание того, что из общения с другими можно извлекать конкретную выгоду для себя. Появлялись люди, владеющие лучше других словом и применяющие для того времени эффективные методы воздействия.

Постепенно эти методы совершенствовались, открывая широкую дорогу для их использования не только при общении тет-а-тет, но и при воздействии на массы людей. Все это шло параллельно с развитием общественных отношений, основанных на социальной иерархии. Ее суть и по настоящее время заключается во влиянии одного человека на группу (к примеру, президента на кабинет министров), группы людей на большие массы (какой-либо партии на ее избирателей). На иерархии по вертикали базируется все современное общество, любые государственные и негосударственные учреждения и сообщества.

Каким же образом соотносятся между собой методы воздействия людей друг на друга и реально существующий в человеческих отношениях психологический вампиризм? Попробуем разобраться в этом, прояснив сущность последнего. Начнем с примеров из обыденной жизни, помногу раз встречающихся на каждом шагу.

Приходилось ли вам пользоваться общественным транспортом? Думаем, приходилось. Вы стоите в трамвае, троллейбусе или автобусе, спокойно держась за поручень. Полны энергии, возможно, даже воодушевлены насчет какого-нибудь приятного события, планов на будущее. И вдруг ни с того ни с сего чувствуете, как вам на ногу сильно наступили. Понимаете, что обувь наверняка испачкана, ощущаете определенную боль и оборачиваетесь, выискивая глазами обидчика. Это наверняка женщина преклонного возраста, либо молодые люди, торопливо прокладываящие себе путь к выходу.

Второй вариант вызывает у вас гораздо меньший выброс негативной энергии, поскольку дело тут только лишь в возрасте и в воспитании, они просто сойдут на остановке. Вот насчет пожилой женщины (в редких случаях мужчины-пенсионера) все гораздо сложнее. Сейчас детально обозначим ее и ваши действия по появлению и наращиванию у вас негативной энергии.

Вы сделали реплику в адрес бабушки, ожидая извинений в какой-либо форме. Ни тут то было! Она цепляет в ответ неличеприятным высказыванием, как будто в произошедшем виноваты вы сами. Вы негодуете и делаете замечание в еще более резкой форме. Она отвечает одной из известных в народе фраз, типа «в такси ездить надо» или «наела телеса, пройти невозможно», «хватит болтать, заткнись, такая-то растакая-то». Слово за слово, и пошла ругань. После окончания конфликта нетрудно догадаться, кто из вас проиграл, а кто выиграл. Конечно же, проиграли вы, а не ваш оппонент. Именно вы ощущаете утечку собственной энергии. Налицо упадок сил и общее внутреннее опустошение. Зато бабушка после конфликта преспокойно наблюдает за происходящим за окном, умиротворенно поглядывая на людей в салоне.

Что же на самом деле произошло? А все очень просто. Бабушка сама спровоцировала конфликт, и сама же его прекратила, взяв у вас необходимое количество энергии и покрыв тем самым свой недостаток в этом. Теперь она бодра, а вы опустошены. Разберемся, кто в этом виноват. Уже понимаете, что сами повелись на конфликт, и справедливости ради отметим, что на такие грабли большинство из нас наступает почти каждый день, не делая из подобных случаев никаких выводов. Сами того не замечая, вы, энергичный и бодрый человек, поставили себя на одну доску с человеком, успех которого в жизни (если таковой был) уже позади, а в настоящее время – скудная пенсия и недостаток жизненных сил. Но в чем же таится несправедливость, коли вам уже становится жалко бедную старушку? Да в том, что она не просила у вас помощи. На вашем месте мог быть любой человек. Она просто брала вашу энергию, как вампир из триллеров сосет кровь из жертвы, не спрашивая на то ее согласия.

Но самое в подобных ситуациях неприятное – психологический вампир сам и не подозревает, что творит. У него нет на этот счет никаких целенаправленных и спланированных действий. Он просто сделал психологическую рану в вашем внутреннем состоянии и высосал из вас недостающую ему часть энергии.

Теперь уже можно вернуться к вопросу о соотношении средств воздействия людей друг на друга и психологического вампиризма. Дело в том, что в приведенном примере налицо то же воздействие, но его главная суть состоит в эгоистических намерениях одного человека поправить свое настроение и здоровье за счет самочувствия другого. Иные же меры воздействия не всегда сводятся к эгоизму, а порой даже к помощи тому человеку (или группе), с которым происходит общение.

Основа психологического вампиризма состоит в наличии проблем в личной жизни или на службе. Это первое. Второе заключается в наличии опять же у себя либо других людей каких-либо психологических недостатков, мешающих проявить себя в жизни или влияющих на внутреннее, комфортное состояние собеседника, оппонента. Особенностью психологического вампиризма является присутствие внешнего конфликта либо внутреннего несогласия с собеседником. И в том и в другом случае возникает внутренний личностный дискомфорт, потеря энергии, временное снижение таких свойств личности, как решительность, смелость, храбрость, энергичность и т. п.

Приведенный выше случай стандартен для большинства из нас. Приведем ряд других, которые могут научить, как больше не наступать на одни и те же грабли, вступая в конфликт без надежды на победу. Как перестать быть жертвой психологического вампира и стать победителем в этом жизненном триллере. Итак, кроме пресловутой бабушки в троллейбусе, это любые ситуации общения с присутствием язвительных намеков, игнорирования вас как личности, насмешек и шушуканья за спиной. Это также грубое, невежливое общение с вами, попытки подчинить вас своей воле. Такие ситуации возникают чаще при большом стечении народа (все тот же транспорт, либо очередь). Бывает возникают рабочие ситуации вызова на конфликт – на ковре у начальства, в кругу сослуживцев. Наконец, прибыв домой с работы, вы сами можете выступать в роли вампира для домочадцев, поскольку за прошедший трудовой день вам нанесли множество больших и малых психоэнергетических ранок. Иными словами вам требуется восстановление энергии. Поэтому случается, что вы ищете козла отпущения для подпитки. Прямо по народной сказке – дедка за репку, бабка за дедку и т. п. Это высказывание относительно энергетического вампиризма означает примерно следующее: пришел муж с работы злой (энергию-то отобрали), сорвался на жене, жена – на ребенке, ребенок на кошке. В итоге все подпитались и успокоились. Только остается неизвестным, на ком оторвалась бедная кошка. Возможно, круг замыкается, и кошка царапает мужчину.

Таким образом, понятно что нет среди нас только вампиров и только жертв. Все мы в определенных ситуациях можем выступать в прямо противоположных ролях, при этом не осознавая, кем в данный момент являемся. К вопросу о собственных психологических проблемах,



приводящих к вампиризму, мы вернемся в последующем. Рассмотрим сперва, чем нашему самочувствию угрожают чужие проблемы, вроде бы нас не касающиеся. Приведем опять же стандартный пример из жизни.

Наверняка среди ваших знакомых и друзей (подруг) найдется хотя бы один, который любит поплакаться вам в жилетку. Заметьте, что он приходит к вам за сочувствием всегда в неподходящий момент: либо вы уходите из дома, либо заняты по хозяйству или еще каким-нибудь делом. Впускаете его, не выгоняя за порог из вежливости, не подозревая, что ему совершенно все равно, что вы сейчас заняты. На любое высказывание насчет занятости и экономии времени, он бросает в ответ безапелляционную фразу: «Ты же мне друг (подруга). Помоги мне в этом, я не знаю, что делать». Обезоружив вас таким эмоциональным шантажом, друг начинает вам изливать свою душу. При этом не забывайте, что вы уже на взводе – потеря времени плюс отсутствие желания в очередной раз выслушивать постоянное нытье. Но вы вежливо выслушиваете проблему и предлагаете практические способы ее решения. И вот, наконец, самое главное – он не принимает ни одного варианта всерьез. Почему? Да потому, что ему не нужны практические советы. У друга есть только одна доминирующая потребность – потребность в сочувствии и жалости к себе, бедному и несчастному. Результат такого общения легко просчитать. Он со словами благодарности в приподнятом настроении (подпитался), забыв все данные советы, уходит, а вы опять опустошены. Какая же после этого посещения деятельность. Выжатые как лимон, вы бездумно сидите на диване. Мы подчеркнем значимые моменты, а вы постарайтесь их запомнить и прояснить ситуацию для своих близких и друзей.

Итак, основные признаки психологического вампиризма:

- 1) друг или знакомый обращается к вам за помощью не вовремя;
- 2) ему все равно, что вы заняты, не хотите с ним общаться;
- 3) пользуется эмоциональным шантажом, манипулируя вами с помощью взывания к вашему чувству ответственности и благородству;
- 4) не принимает реальных советов, поскольку настроен на сочувствие к своей персоне, жалости в свой адрес;
- 5) уходит в приподнятом настроении;
- 6) появляется у вас тогда, когда ему внутренне дискомфортно. Когда у него все складывается хорошо, у вас не появляется, и вы ему по-дружески не нужны.

Теперь давайте сверим вышеназванные моменты с поведением бабушки в транспорте по отношению к вам:!

- 1) ей все равно, кто станет ее жертвой, хорошая ли у вас обувь и прочее, так как на первом месте – желание вызвать негативные эмоции;
- 2) пользуется эмоциональным шантажом в ответ на ваши претензии (про себя или вслух): «У меня маленькая пенсия, а она вон как разоделась», «На стариков кричит, ни стыда ни совести нет» и т. п.;
- 3) не принимает реальных претензий, поскольку настроена на сочувствие и жалость к своей персоне со стороны окружающих;
- 4) успокаивается и мирно, с чувством собственного достоинства уходит от продолжения конфликта;
- 5) порой продолжает поступать аналогичным способом (например, толкается, давит на ваш бок большими сумками и т. п.), тогда, когда ощущает внутренний дискомфорт. Когда его нет, то нет и надобности искать рядом «громоотвод». Общение с вами тогда теряет смысл.

Мы специально сделали для сравнения очень похожие интерпретации действий психологического вампира, чтобы вы переосмыслили свое общение с ними и взвесили все за и против, когда сами находитесь в их положении. Теперь, когда вы знаете их действия, подумайте насчет выбора «громоотвода». Перед тем как вступать в конфликт, подумайте, так ли уж виноват перед вами незнакомый или знакомый человек, родственник. Вспомните, на ком мы больше

всего срываем злость. Наверняка скажете – на своих близких. То есть на работе мы душа компании, коллектива (лучше уж там не ругаться, позиционируя себя мирным и бесконфликтным сотрудником), а придя домой, мы превращаемся в тирана и обижаем того, кто под руку попадется. Меж тем способов устранения внутреннего психологического дискомфорта предостаточно. Мы их обязательно коснемся в последующем, сперва выяснив суть психологического вампиризма. Прежде чем знать, как бороться и выйти из ситуации победителем, а не человеком с опустошенной душой и телом, лишенным энергии.

В бодрствующем состоянии мы постоянно либо воздействуем на других (даже просто своим присутствием), либо сами подвергаемся воздействию со стороны людей. Третий вариант – самовоздействие наедине с собой. Зная закономерности психологического воздействия, можно легко найти выход из любой коммуникативной ситуации, даже если вас «к стенке приперли», и при этом неважно количество окружающих людей. Но для этого необходимо учитывать имеющиеся правила установки психологического барьера и знаний поведения, общения, учета состояния людей, находящихся рядом. И здесь опять же будем ссылаться на реальные ситуации.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.