

е-списание за психология

ПСИХИКА

ISSN 2603-4433

Брой 42
април 2021



Съдържание:

Стр. 1 - Как да устоим на психологически натиск

Стр. 14 - Соломон Елиот Аш

Стр. 15 - 6 знака, че сте срещнали голямата си любов

Стр. 16 - Живот след COVID-19: Възможност за израстване

Стр. 18 - За флирта

Стр. 19 - За свалячите във фейсбук



КАК ДА УСТОИМ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИ НАТИСК

1



В живота често се сблъскваме с използването на "забранени техники" по отношение на нашата личност. Те ни пречат да направим цялостна оценка на ситуацията и са обърквачи. В резултат позволяваме на други хора да ни се качват на главата, да сключваме неизгодни договори и да даваме неадекватни обещания. Всичко това е следствие от психологически натиск, упражняван върху нас.

Обикновено никой от участниците в комуникационния процес не осъзнава какво се случва. Хората, които използват "забранени техники", често го правят несъзнателно и още повече, че и "жертвата" не го

осъзнава. Ако тази ситуация ви е до болка позната, тогава вероятно вече сте се уморили от нея.

Чувство за вина

Как манипулаторите обичат да го използват! Възникналото чувство за вина е чудесно оправдание да получат от вас това, от което се нуждаят. Чувстваме се виновни за много неща: за начина на общуване, липсата на внимание към другите хора, начина ни на живот, желанията ни и други. Обикновено, ако често изпитвате такова състояние, това може да показва специален личен начин на живот.

Едно и също събитие може да бъде възприето от партньорите по напълно различни начини. Това обаче се случва и да се използва от манипулаторите.

За да се противопоставите на психологическия натиск чрез насаждането на чувството за вина, трябва да се изясни едно нещо: имате право да бъдете себе си, да имате

Продължение от стр. 1

своите желания и граници. Тоест на практика вие не дължите нищо на никого. Отделете житото от плевата: очертайте за себе си обхвата на ангажиментите, които доброволно поемате (грижа за дете или родител, време с приятели, малко помощ за колегите) и техните граници. Тогаваше бъде по-лесно да се ориентирате в тях, когато някой друг се опита да получи поведението, което иска от вас.

Можете, разбира се, да накарате манипулатора да се успокои и да не увеличава натиска. Кажете "не" на събеседника си. Това е най-ефективният начин да се отречете от това, което той ви налага. Избягвайте напълно обясненията - те дават на манипулатора кука, за която да се хване. Не забравяйте да следите къде започва вината ви - най-вероятно тя ще бъде свързана с личните ви слабости.

Морален натиск

Способ, който често използват агресивни личностно непълноценни хора. Те не могат да решат проблемите си по начин като за възрастни и

започват активно да унижават тези, с които общуват. Това се проявява в омаловажаване на социалния статус, удари върху самочувствието, превключване на вниманието от важни детайли към субективни такива, използване на реторични въпроси.

На практика такава стратегия може да изглежда различно. Например, майка, която крещи на детето си: "Ти въобще мислиш ли какво правиш! Как може да си такъв идиот!" Или на важни преговори, в хода на които опонентът ви коментира петно върху дрехите ви. Мъж, който се подиграва с наднорменото тегло на половинката си. Механизмът на работа е съвсем прост: вниманието се фокусира върху собствената непълноценност и преставаме да следим адекватно ситуацията.

Първо трябва да помислите защо изобщо човекът ви говори такива неща. Можете да го попитате директно: "С каква цел казахте това?". Вероятно той няма да ви намери отговор или ще

КАК ДА УСТОИМ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИ НАТИСК

3

Продължение от стр. 2

започне да говори всякакви глупости. Когато ви стане очевидно, че това е един от видовете психологически натиск, вземете се в ръце и си кажете: "Той прави това нарочно, за да получи нещо от мен. Следователно въпросът не е в моята непълноценност, а в неговата неспособност да обсъжда своите нужди честно и като възрастен човек. Няма да се разстромя заради думите му, а ще концентрирам вниманието си върху важното за мен в този момент."

Психологически пресинг

Рядко срещаме този метод в ежедневието. Към него прибягват колекторски агенции, недоброръвестни адвокати, бандити. Масов психологически натиск се извършва, когато те започнат да ви влияят с помощта на различни "струни": те се обаждат на вашите приятели, роднини и познати, за да разберат какво правите, после почват да прекъсват работата ви или някакви ваши планове.

Хората около вас започват да се притесняват, непрекъснато да разказват за тези заплахи за вас. Струва си да ги успокоите, като

им обясните ситуацията. Трябва да се опитате да направите всичко по силите си, за да спрете тези действия: свържете се с кредиторите си или вземете някакво решение. Във всеки случай си струва да споделите на лошите хора факта, че техните действия само ви ядосват и провокират действия, противоположни на очакваните от тях.

Скъсяването на дистанцията също може да бъде елемент на психологически натиск. Всеки от нас има свое лично пространство, което се опитва да защитава от непознати. Ако целта е да се смутите и да бъдете накарани да мислите хаотично, тогава по-добър способ от този няма как да се измисли. Решението е много просто - да определите границите си, да се отдалечите се от човека на безопасно разстояние, като му дадете да разбере, че намаляването на разстоянието е съпроводено с прекратяване на диалога.

Продължение от стр. 3

Изкривяване на информацията

Много по-лесно е да вземете мъдро решение, когато разполагате с цялата възможна информация. Ако обаче някой е заинтересован от един конкретен краен резултат повече, отколкото от друг, той ще изкриви информацията. Това може да се изрази в скриване на някои факти, фокусиране на вашето внимание върху други. Точно така работи фокусирането върху конкретните детайли, а не върху общия основен проблем. Тогава е много вероятно подобна преориентация да ви доведе до строго определено решение, което е цел на събеседника.

Някои хора дори са склонни да използват в качеството на решаващи аргументи всякакви слухове, клюки и спекулации, чрез които да повлияят на вашето решение.

Но има и ситуации, в които няма ясни и очевидни граници. Най-често това се отнася за отношенията между хората. Поведението на човека се определя от много причини и в опит да ги разберем, често се обръщаме към съветите на

приятели. Например, жена се скарва с партньора си и после не може да се свърже с него по телефона. Тези действия могат да се тълкуват по различен начин, но нейна приятелка ѝ казва: "То е ясно! Да, той не те обича - остави го!". Доста е лесно жената да се поддаде на това.

Изходът от такива ситуации не е сложен, но е трудоемък - да бъдете внимателни и критични към информацията, която ви се предоставя. Опитайте се да проверите отново фактите, които другите ви представят все едно те са общи истини - сред тях ще е пълно с митове и заблуди. В трудни ситуации се опитайте да се вслушате в мненията на експерти: лекари, адвокати, психолози и други. И най-важното - опитайте се да разчитате на себе си и на вашето мнение, защото това е единственият начин да живеете сами, а не по нечий указание.

КАК ДА УСТОИМ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИ НАТИСК

5

Продължение от стр. 4

Въздействие върху мисленето, възприятието и паметта

Психиката и нейната основа - нервната система - са много капризни дами. Функционирането им се влияе от много неща - от параметрите на външната среда до вашето настроение, от което понякога се опитват да се възползват всички недобросъвестни хора и манипулатори. Например крадците. Те претоварват всички канали на възприятие с различни сигнали - вдигат шум, разклащат цветни поли, докосват - и вие изпадате в унес. В резултат на това съществува риск да останете без пари, златни бижута и други ценности!

Противопоставянето на това не е лесно, но има изход: бягайте възможно най-бързо, ако чувствате прилагането на този метод по отношение на себе си.

Моментът, в който бързате или се чувствате уморен, не е идеален за вземане на важни решения. Ако по това време някой се опитва да ви накара да подпишете важни документи или изисква някои обещания от вас, не се колебайте да го

помолите за отсрочка и да обясните, че ще разгледате този въпрос при по-подходящи условия. Същото важи и за шума, суматохата и други неприятни обстановки.

Директни заплахи

Като правило те се използват, когато всичко останало не помага, но отсрещната страна иска на всяка да постигне целта си. Обикновено ситуациите с използването на този метод са свързани с финанси или власт. Понякога това може да е знак, че човекът е на последните си издихания и е готов на всичко, за да се споразумее с вас. Своеобразен "притиснат в ъгъла плъх". Дали ще да направите компромис с него зависи от вас.

Във всеки случай трябва да се опитате да разрешите конфликта възможно най-мирно, дори ако сте чули пряка заплаха по ваш адрес. Опитайте се да обсъдите чутото с някой, който е над ситуацията и е способен да мисли трезво.

КАК ДА УСТОИМ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИ НАТИСК

6

Продължение от стр. 5

Възможно е при повнимателен оглед заплахата да не си заслужава.

Или е възможно наистина да сте под натиск. В този случай от вас зависи да решите дали да отстоявате изцяло позицията си, привличайки всички възможни ресурси или да направите отстъпки. Не забравяйте обаче, че тези, които поне веднъж са се поддали на заплахи, вероятно ще продължат да бъдат заплашвани.

Принуждаване

Към него се прибегва само тогава, когато има някаква сила, иначе никой няма да се поддаде. Примери за такава сила могат да са физически качества, власт, пари, информация. Човекът, който принуждават да направи нещо, знае за протичащия процес - за разлика от манипулацията. Можете да се опитате да се предпазите от него, като намеквате на "принудителя", че той действа агресивно - някои не обичат да признават това. Ако обаче човекът не се смущава от извършването от него, тогава е много трудно да устои на този тип натиск.

Унижение

Още един вид психологически натиск, изразен в стремежа на агресора морално да "смаже жертвата". В тази ситуация можете да чуete много неприятни неща за себе си: глупави сте, страшни сте, неудобни сте, посредствени сте, дезорганизирани сте и т. н. В състояние на психологическа прострация губите контрол над ситуацията и в този момент много е удобно да се оказва натиск върху вас: "Поне можете ли да направите това?" Идеята е, че като сте на спокоен ум, то никога не бихте се съгласили, но тук влизат в действие личните защитни механизми и желанието да докажете собствената си стойност. Между другото, тази техника работи основно за сметка на това, че имате неувереност в себе си.

Оставане настрана

Този вид психологически натиск се отличава от всички останали. Случва се, когато се опитват да ви окажат натиск и

КАК ДА УСТОИМ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИ НАТИСК

7

Продължение от стр. 6

вие искате да изясните това, но човекът отсреща започва да се плъзга по странични теми или дори влиза в "отбрана": "Е, ама ти защо това си помисли, а?" Или пита защо продължаваш да казваш гадни неща за него. В този случай е необходимо всеки път да се проследи момента на напускане на темата и да се върнете към началната точка: "Не, това ще разберем по-късно, а сега говорим за вас". Ако сте упорити, тогава има шанс агресорът да изостави натиска си.

Внушение

Това е вид психологическо въздействие върху човека, след което той започва безкритично да "поглъща" информация, наложена му отвън.

Човекът, който използва този метод, трябва да е авторитет за своята жертва, в противен случай трикът няма да сработи. Крайна форма на внушение е хипнозата, но може да се използва и в будно състояние. За това като правило се използват игри с глас, интонация и други полусъзнателни моменти.

Разбира се, има и хора, които изобщо не се поддават на внушение и вие ще имате късмет, ако сте от тях.

Убеждение

Най - рационалният вид психологически натиск. Той апелира към разума и човешката логика. Затова са му подвластни хората с нормално ниво на интелигентност и развитие на мисленето - останалите просто няма да разберат за какво ги убеждават. Речта, която включва в себе си убеждения, обикновено е максимално логична, последователна и убедителна - щом съзнанието на жертвата улови и най-малките несъответствия, цялата структура веднага рухва.

За манипулацията

Нейната същност се свежда до желанието да се промени поведението, мирогледът или възприятието на друг човек, използвайки скрита, насилствена или измамна стратегия.

Продължение от стр. 7

Интересите на манипулатора се реализират за сметка на жертвата, поради което манипулацията се счита за неетична. Възгледите на психолозите по този въпрос се различават значително. Някои вярват, че резултатът от дадено действие понякога оправдава средствата. Например, когато лекар убеждава пациента да започне да приема лекарства. Или майката, която иска детето да си сложи шапка и го пита: "Коя шапка ще носиш - червена или синя?" - без да му даде възможност да откаже. Други основателно вярват, че на човек трябва да му бъде предоставена цялата информация, но уважават свободата му на избор и на лично решение, дори ако това решение ни се струва погрешно.

Манипулациите, насочени (макар и косвено) към реализиране на интересите на „жертвата“, се срещат изключително рядко. Обикновено манипулациите са желание да се спечели лична изгода за сметка на другите. Манипулацията се явява скрит вид психологически натиск - човек не разбира нито истинските мотиви на манипулатора, нито факта на

въздействие. Печалбата обаче е само за манипулатора.

Манипулирането на хората не е лесно - това изисква определено ниво на познания по психология, способност да се чувстват слабостите на другите, хладнокръвие и предпазливост. Човекът, който реши да направи това, е доста жесток и не се притеснява да нарани жертвата.

Манипулаторите се опират на разни основания, с помощта на които им се удава да управляват човешкото съзнание. Потребностите и желанията от древни времена се използват за психологическо въздействие върху човека.

Всеки от нас в живота се ръководи от определени идеали и ценности, към които се отнасят и представи за добро и зло, за това кое е правилно и грешно и т.н. ... Така че, опирайки се на тях, е доста лесно за друг човек да ни манипулира. Например раздаването на милостиня на просяк изглежда проява на доброта и състрадание,

КАК ДА УСТОИМ НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИ НАТИСК

9

Продължение от стр. 8

въпреки че отдавна е известно, че повечето от тези дарения отиват в джобовете на стоящи зад това измамници.

Интелектът и логиката също могат да бъдат манипулирани. Например, като се използват сложни и дълги схеми, с изчисляване на множество числа и причинно-следствени връзки. Това често се използва от специалисти по мрежов маркетинг, които ви агитират да се присъедините към техния бизнес: "Инвестирайте само малко пари и ще получите огромна печалба, която идва от следните източници: ...". Като правило в тази схема се полагат няколко логически грешки, поради което виждате резултата, който е от полза за манипулатора.

Много е удобно да се манипулират ирационалните идеи на човек. Към тях се отнасят откъснатите от обективната реалност вярвания и убеждения, които се формират в течение на човешкия живот и които са много трудни за промяна отвън. С тях е пълно в съзнанието на всеки от нас, например:

- Трябва да поема отговорност за всичко.

- Ако ме помолят за нещо, тогава трябва задължително да помогна.

- Винаги трябва да съчувствам и да помагам на други хора.

- За всяка услуга трябва да благодаря.

- Всички наоколо трябва да ме обичат.

Те са хубави сами по себе си, но с тях може и да се злоупотреби.

За манипулатора е достатъчно да "натисне" върху един от тези "бутони" и човек се превръща в практически безпроблемно същество. Освен това силата на тези нагласи е огромна и благодарение на тях от нас могат да се изискват почти всякакви неприятни и неудобни действия.

Но най-плодородната почва за манипулация са нашите чувства и емоции. Когато някой е накаран да се чувства притеснен, е много

лесно да бъде използван за собствените на манипулатора егоистични цели. Жените манипулират мъжете, мъжете манипулират жените, родителите манипулират децата и обратно.

Например: "Обичаш ме и няма да допуснеш да пътувам с градския транспорт". И така може да продължи безкрайно, тъй като чувствата са неизчерпаем източник на енергия.

Нас ни манипулират почти навсякъде. Има психологически натиск в работата, в политиката, в рекламата, в отношенията и просто в ежедневието.

Като правило, ако видите, че човек е склонен към манипулация в една област от живота си, той ще направи същото и в други.

Методи за психологическо въздействие

Психологическият натиск може да бъде въплътен в най-различни техники - всичко зависи от въображението на агресора. Трябва обаче да знаете основните методи за манипулиране на съзнанието, за

да можете да им се противопоставите. Както е известно, предупреден значи въоръжен и това на сто процента касае всичко, което е свързано с психологическия натиск.

Транс

Това е един от най-старите начини за въздействие върху човешката психика. Той потапя нашето съзнание в специално състояние, при което се губи способността да анализираме информация и да вземаме информирани решения.

Възприятието се фокусира върху едно нещо, което, естествено, е полезно за манипулатора.

Можете да влезете в транс по различни начини - най-често се използват монотонни стимули, например монотонна реч, бързо променящи се картини и т.н. ... В това състояние умът е особено уязвим на натиск, така че вие може устно да предложите нещо или да ви провокира към нежелани действия.

Използване на думи-спусък

Това са думи, които носят в себе си важен за "жертвата" емоционално-смыслов оттенък. Продавачите, които искат да продадат стоките си, често прибегват до тях: "Купете си надежден телевизор, елегантна шуба, по-модерни къси панталони ...". Те отразяват всяка оценка или качество, което "жертвата" иска да притежава.

Настройка

Тя се изразява в това, че човек копира тези или онези компоненти от поведението: интонация, дихателен ритъм, поза, начин на говорене, поглед, походка и т.н. ... Изглежда, че в това няма нищо лошо, но след подобна настройка, психологическото въздействие започва директно... Вече сте на една вълната с манипулатора и за него е много по-лесно да ви "води" в нужната му посока.

Позоваване на авторитети

Когато ви е нужно да убедите някого в нещо, често е достатъчно да се позовете на някой експерт в областта и готово - победата е във вашия джоб. Между другото, това е

класическа версия на психологически натиск. Колкото и да е странно, експертите също могат да грешат, но това остава зад кулисите.

Психологически "игри"

Например, дете, което се държи образцово, периодично прави нещо необичайно. Може би то е просто пакостливо, но по-често въпросът е различен: детето иска да бъде похвалено за добро поведение, което се възприема от възрастните като норма. След неправомерни действия вероятността за получаване на похвала се увеличава, тъй като родителите виждат контраста. Друг пример: на работа шефът се обажда на подчинения и го моли да направи куп неща до утре. Очите на подчинения се насочват към челото, след което шефът казва: "Е, добре. Направете поне това." И подчиненият щастливо бяга, за да изпълни заданието, въпреки че първоначално никога не би се абонира за него.

Продължение от стр. 11

Размяна на благодарности

Техниката на натиск тук се състои в това, че човекът първо ви предоставя някаква незначителна услуга, която може би дори не сте по искали, а след това настойчиво намеква, че би било хубаво да му благодарите по очакван от него начин за това.

"Лош"

Всеки от нас е запознат с тази техника от детството, когато ви се предлага избор: или правите това, което се изисква от вас, или ще се окажете лоши. Използва се от всички: мъже, колеги, шефове, приятели и познати, търговци. Парадоксално е, че работи!

Образът на щастливото бъдеще

Рисуват за вас красива картина, какво ще се случи, ако направите това, което искат от вас. Нашата душа е така подредена, че се стреми към състояние на радост и психологически комфорт и ние сме готови на всичко, за да ги постигнем. В същото време възможните неудобства за нас от подобно действие просто не се вземат предвид.

Плашещи образи

Ако предишните методи не работят, тогава на човека може да се покаже колко лошо ще бъде, ако действието не бъде извършено. Например шефът казва: "Ако не направите доклада, компанията ще бъде изправена пред глоби". Страхът надделява и вие се съгласявате.

Как да устоим на психологически натиск

Колкото и да е странно, много по-лесно е да се противопоставите на психологически натиск, отколкото да го упражнявате. Нужно е да осъзнаете, че ви манипулират. Можете да видите признаци на техники за въздействие в поведението на партньора си. Настойчивото привличане на вниманието ви към някои аспекти на проблема и желанието да игнорирате другите, също трябва да ви предупреждава, както и щедрите обещания, които пораждат разумно съмнение. Във вашето състояние по време на манипулация могат да се появят необяснима

симпатия към партньора, резки колебания в чувствата, чувство на липса на време, вина и задължение - всички тези неща трябва да са сигнал, че се опитват да ви манипулират.

След това трябва да информирате събеседника, че предпочитате истинните намерения. Може да поставите под въпрос целесъобразността на действията и решенията, които се изискват от вас. След това предложете своя собствена версия на взаимодействие, която ще ви устройва.

Манипулаторът ще се съпротивлява. Тогава е полезно да задавате въпроси, насочени към изясняване на ситуацията: какво има предвид, когато говори за проблема, какви са обективните условия и ограничения, какво трябва да се направи, за да се подобри ситуацията и т.н. Изяснете защо манипулаторът е избрал вас и точно сега - всичко това ще помогне да се проследи върху какво агресорът предпочита да "напъва".

Разбира се и най-полезното нещо е "включете си мозъка". Както вече беше писано по-горе,

основната задача на манипулатора е да активира чувства, емоции, ирационални нагласи, защото те допринасят за вярата в думите на агресора. Въпреки това, веднага след като излезете от състоянието на податливост и трезво анализирате ситуацията, всичко се променя. Спешността при разрешаването на проблема изчезва и вие вече не се чувствате виновни за себе си. Затова веднага щом ви се струва, че ви манипулират, започнете да мислите здраво. И винаги искайте време за размисъл - това ви помага да излезете от ситуацията и да погледнете обективно на нея.

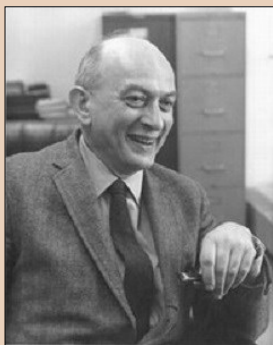
Източник:

<https://www.jlady.ru>

Превел на български език при спазени условия на източника:

психолог Л. Боянова

Авторските права на превода са запазени! Никаква част от този превод не може да се ползва под каквато и да било форма без писмено разрешение от преводача!



Соломон Елиот Аш е роден на 14 септември 1907 г. във Варшава, Полша, но семейството му емигрира в САЩ през 1920 г., когато той е 13 годишен. Аш научава английски, четейки Чарлс Дикенс. Завършва колеж в Ню Йорк, където и получава бакалавърска степен през 1928 г. След това постъпва в Колумбийския университет. Там негов наставник е Макс Вертхаймер. Магистърска степен Аш получава през 1930 г., а докторска степен - през 1932 г.

В първите години на Втората световна война, когато властта на Хитлер е в своето западане, Соломон Аш започва да изучава влиянието на пропагандата и идеологическата обработка на населението. По това време той е професор към факултета по психология в Бруклинския колеж.

През 1950 г. Аш става известен като психолог със серията от свои експерименти, т.нар. Експерименти на Аш, чрез които се демонстрира социалния натиск на групата над мнението на индивида - конформизъм. Резултатите от проведените експерименти потвърждават, че 75% от хората се поддават пред силния групов

натиск и възприемат неистинни идеи, нагани от групата.

Соломон Аш се възприема като пионер в областта на социалната психология на гещалт-психологията. Неговите експерименти за изучаването на конформизма са източник на вдъхновение за изследвания и до ден днешен.

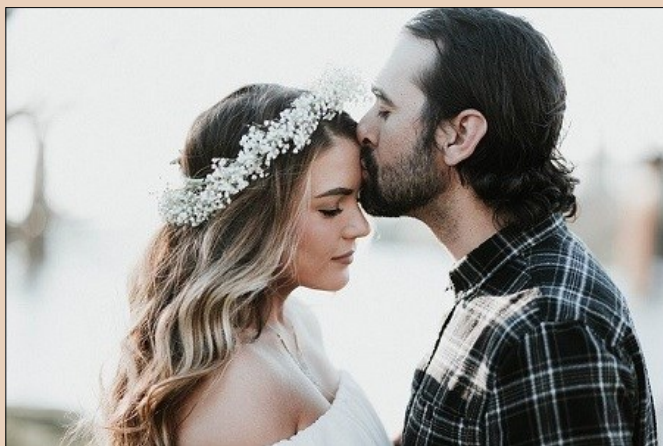
Аш също така е научен ръководител по докторска дисертация на Стенли Милграм в Харвардския университет и е вдъхновил Милграм да проведе собствени, също доста известни изследвания върху причините за послушанието в група, респ. в човешкото общество.

Ако и работата на Аш да показва как груповият натиск оказва влияние върху индивидуалното поведение (често в негативен смисъл), Аш е защитавал позицията, че хората са склонни да се държат достойно по отношение на един към друг.

Той умира на 20 февруари 1996 г. в Хавърфорд, щат Пенсилвания, САЩ, на 88 години.

За вас подготви:

психолог Л. Боянова



Излизате с някого, но сигурни ли сте, че той/тя е човекът за вас? Ето някои от най-явните знаци, че връзката ви притежава потенциал за развитие.

1. Първоначалните симптоми са ясни - пеперуди в стомаха, неспособност да мислите за нищо друго, освен за любимия/любимата, чести приливи на еуфория. Но дали това е човекът, с когото си заслужава да останете и след това?

2. И двамата сте готови да си разменят или подаряват нещата, на които най-много държите. Независимо дали става дума за таблет, любима дреха, сувенир. Ако имате желание да предоставите един на друг нещата, които са част от самите вас, значи наистина се обичате.

3. Харесва ви да сте плътно един до друг и да се прегръщате, дори и да не сте в леглото.

Скъсената дистанция и удоволствието от допира и аромата на телата ви са ясен знак, че химията действа.

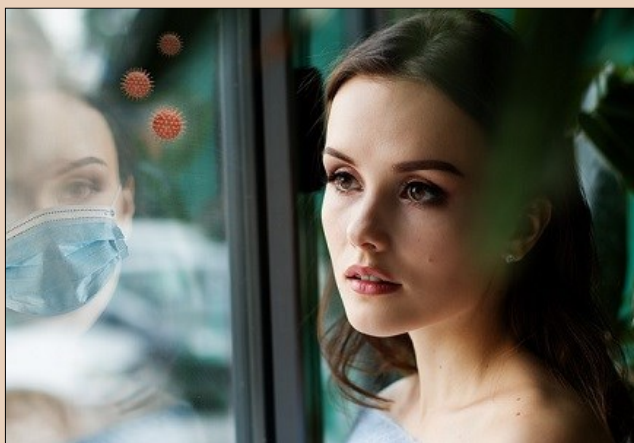
4. Можете да мълчите заедно. Дори и при най-приказливите хора идва момент, когато интересните истории приключват или не ви се говори. Ако тези паузи не са неловки, а напротив, уютно ви е в тях, това е сигнал, че любовта ви се е развила.

5. Делите храната си. Храненето е първичен инстинкт, а когато и двамата нямате нищо против да се разделите с най-вкусните хапки заради любимия/любимата, значи искате да споделяте най-хубавите моменти от живота си.

6. Помагате си. Желанието да помогнете абсолютно безвъзмездно, без да очаквате нещо в замяна, говори, че изпитвате потребност да се грижите за любимия/любимата. Когато и двамата не го правите от съчувствие или от чувство за дълг, а ви идва отвътре, любовта ви явно е по-дълбока.

Автор:

психолог Мария Коева



преживяна травма не е необичайно, казва Тедески. Това е трансформация в основните вярвания на хората, която води до тяхното израстване.

Пандемията COVID-19 може да ни даде тази възможност за положителна промяна.

Посттравматично израстване

Някои хора се нуждаят от време, за да се възстановят от дадена травма, преди да се върнат към нормалното си функциониране. Но има и такива, които не просто преживяват тази травма, а излизат от нея с положителна метаморфоза.

Израстването има 5 аспекта: цените повече живота, ставате по - свързани с другите, ставате по - уверени, виждате по - добре новите възможности и настъпва духовна промяна. Достатъчно е израстването да е в един или два аспекта за да се усети тяхното въздействие върху живота на човек.

Във времена на социална изолация теорията за посттравматичния растеж предполага, че хората могат да излязат от тази ситуация още по - силни.

В традиционното японско изкуство на кинцуги занаятчиите запълват пукнатините в счупена керамика със злато или сребро, превръщайки повредения съд в нещо по-красиво, отколкото когато е бил нов. Посттравматичният растеж е като кинцуги за ума.

Разработена през 90-те години от психолозите д-р Ричард Тедески и д-р Лорънс Калхун, теорията за посттравматичния растеж предполага, че хората могат да излязат от травма или несгоди, постигайки личностно израстване. Израстването от

Засаждане на семената за положителна промяна

Травмите често поставят на хората екзистенциални въпроси за това, което е важно в живота.

Един от начините да се помогне на човек да види възможностите за израстване е терапевтът да стане спътник на човека разказващ своята история и начина по - който я преживява. С времето хората започват все повече да се отварят и започват да разглеждат възможностите в живота по - обстойно. Посттравматичното израстване не е бърз процес, и често отнема много време, за да се осъществи. Това е като да засадете семена, трябва време да покълнат. Излизайки от кризата COVID-19, терапевтът и клиента могат да помогнат на тези семена да започнат да покълват.

За много хора пандемията е възможност да отделим повече

време за неща, които намираме за смислени. Това е време за усамотяване, подреждане на мисли, събития, хора, емоции, време за премахване на изкуствени приятелства, време за четене. Време за пътуване към себе си - за осъзнаване, за благодарност, за извинение.

Кризата COVID-19 вероятно ни накара да си зададем и въпроси като: Какво ли означава да забавим темпото си на живот? Имаме ли желание да продължим нататък и как? Като по - добри или по - лоши хора прекриваме в утрето? Вероятно промяната в положителна посока все пак е възможна.

Автор:

психолог

Цветомира Чалъкова



място където да се прегърнем танцувайки. И как докато стигнем до интимност имаше една дълга -дълга прелюдия от срещи, флирт, докосвания и целувки, които правеха сливането ни накрая да бъде неповторимо.

Девојката ме изслуша и философски ми заяви, че живота бил твърде кратък, за да губи време във флирт. Когато искала някой, тя го искала сега и веднага, в този момент. Прибрах се и си мисля, аз ли остарях или в днешните деца има нещо сбъркано? А иначе са умни деца, начетени, информирани.

Сега си мечтая да открия някое непораснало момче със сребро в косите и огън в очите, което да ме заведе на люлките да се полюлеем. Да хвърляме камъчета във водата, да се гоним в парка, да мечтаем под звездите. И когато се целунем за първи път, в главите ни да избухне зря от удоволствие.

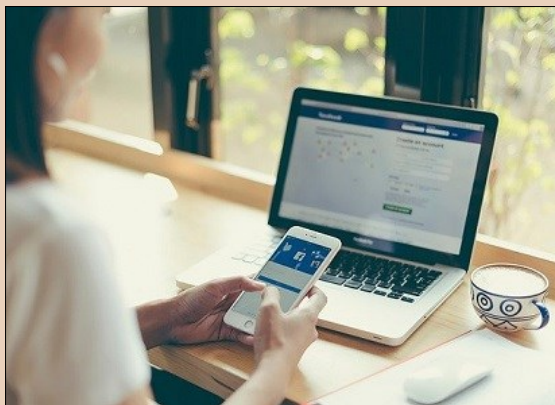
Май много се размечтах. Или както казва майка ми, на половин век съм вече и акъла ми още не е дошъл.

Автор с псевдоним:

Зла вещица

Птия кафе с приятелка и пристига племенницата и 14 годишна малка кифла. Китосана с тонове грим рано сутринта да прикрият кръговете под очите ѝ. И крайно нещастна. На снощния купон си харесала някакво момче, а той, представете си, само ѝ поискал номера без да я покани у тях. Ужас! Не я бил пожелал. Какво ѝ имало, че не я харесва?

И докато хлапето е готово да ревне с глас, то аз изпадам в истеричен смях. Смях от потрес и ужас. Питам я, чувала ли е за думичката флирт? И започвам да ѝ разказвам за нашето юношество. Когато момчетата ни канеха на лятно кино (трябваше да и обясня и какво точно е лятно кино), само за удоволствието да ни заметнат с якето си да не ни е студено. Как ни водеха на люлките, за да могат да си откраднат целувка люлеейки ни. Как се държахме за ръце и мечтаехме. Как дискотеките бяха



обикновено ги има вече написани в профила на дамата. Ако пък ги няма, значи тя не желае да сподели точно тази информация.

Разгледайте нейният профил. Вижте какво харесва, какво споделя и какво публикува. Вижте и в какви групи членува. Това ви дава информация за темите, които я интересуват.

А и ще видите имате ли общи интереси. Защото съгласете се, че колкото и да ви харесва дамата, все трябва и да си говорите за нещо, нали?

Дори и да търсите авантюра за една нощ, пак преди това трябва да си говорите, докато пийнете по едно.

И след като научите какво харесва дамата, може да ѝ пишете на лични, като почнете с нещо от типа: "Видях, че харесваш.... Знаеш ли, че... (нещо интересно по темата)".

Надявам се, скъпи мъже, че ви бях полезна. И от сега ви казвам, не пробвайте това върху мен. Аз съм Зла Вещица и съм ЗЛА, затова и не отговарям на съобщения. Освен, когато ми е крив света и реша да извадя нечия душа.

Та... Не ми пишете на лични!

Автор с псевдоним:

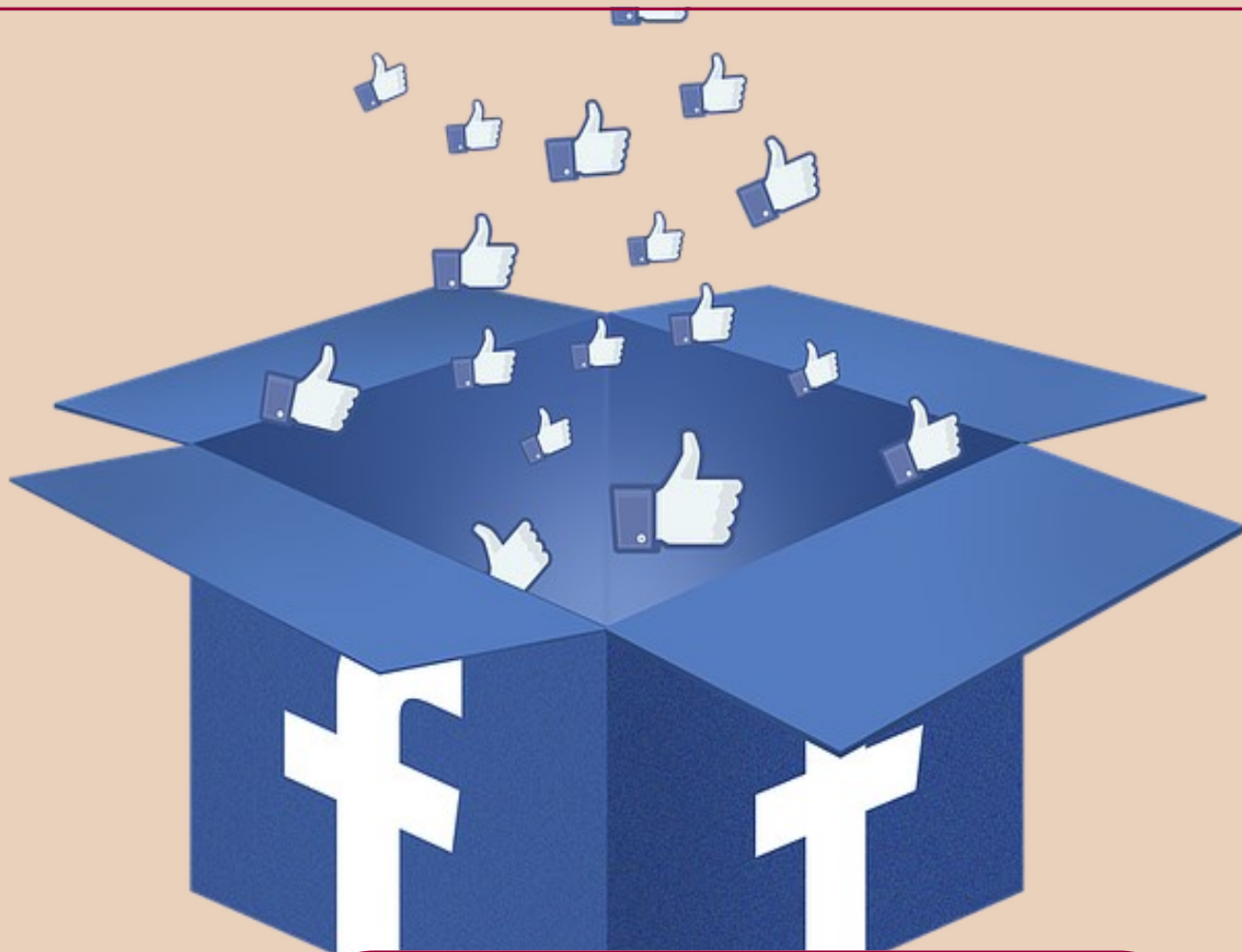
Зла Вещица

Със сигурност не съм първата, а няма и да съм последната, която реве от мъже пишещи ѝ: "Zdr ko pr" и други, пращащи и картички с цветя и пожелания, трети дете почват с куп комплименти колко съм красива и прекрасна, а като им обясня, че фейсбук не е сайт за запознанства, ме обвиняват, че съм стара, грозна и така нататък, та чак ми идва да питам като съм грозна и стара, защо ми пишат?! Има и едни четвърти, дето ми пращат снимки на мъжкото си достойнство. А като ги питам кое трябваше да ме впечатли, те ме псуват на живи и умрели роднини от двата пола, кълнат ме и изпадат в бяс, че не съм припаднала от желание да скоча на часа в леглата им.

Та да си дойда на мисълта. Малко съвети към всички мераклии във фейсбук.

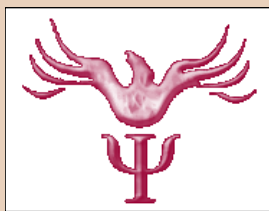
Скъпи мъже, ако искате да завържете запознанство със непозната жена във фейсбук, в никакъв, ама в никакъв случай не започвайте с нещо от гореизброените глупости. И не задавайте тъпи въпроси от типа: "От къде си?" и "Какво работиш?". Тези неща

ПРИСЪЕДИНЕТЕ СЕ



Към нашата Facebook група:

Психология и самоусъвършенстване:
<https://www.facebook.com/groups/psychology.bg>



Пишете ни на e-mail:
office@psihika.eu

ЕКИП, за информация: [КЛИК](#)

Защита на авторските права в "Психика"

1. "Психика" се ползва от защитата на сега действащия [Закон за авторското право и сродните му права](#), а така също и на международните договарености, по които България е страна.

2. Препубликуването на публикувани в "Психика" материали (или на части от тях) е възможно само след договаряне с техните автори или с издателя (Людмила Боянова). В този случай е задължително да се укаже конкретен автор и че материалът е от е-списание "Психика" и да се постави активна хипервръзка (<https://e-psiholog.eu>).

3. Никаква част от материалите в "Психика" не може да бъде използвана за комерсиални цели.

4. Авторските права на публикуваните в "Психика", както и сродните им права (преводически, съставителски, права за преработка и др.) принадлежат на лицата, които са ги създали (съгласно чл. 5, 9, 11, 12 от Закона за авторското право и сродните му права).

5. Използват се снимки с CCO Creative Commons (безплатни за търговска употреба, при които не се изисква признание на авторството) и неограничени от лиценз. При възникнали проблеми, моля незабавно се свържете с нас!

6. Достъпът до публикувани произведения може да бъде спиран само по инициатива на "Психика" при получаване на неопровержими доказателства за плагиатство, нанасяне на ущърб на трети лица и др. закононарушения, които не са били известни на редакцията към момента на публикуването им.

7. Никой от "Психика" не носи отговорност за действия на трети "лица", както и за допуснати вреди, нереализирана печалба и т.н.

Издател, Гл. Редактор,

Уеб дизайн, Колумнист:

Психолог Людмила Боянова

<https://e-psiholog.eu>

boyanova@e-psiholog.eu

Редактор, Колумнист:

Психолог Мария Коева

<https://psychologist-koeva.blogspot.com>

mariyakoeva7@gmail.com

Редактор, Колумнист:

Водеща семинари Цветана Вълчанова

ceci.valchanova@abv.bg

Редактор, Колумнист:

Маринела Младенова, кл.соц.работа

crane666@abv.bg

Място на издаване:

България, гр. София, бул. П. Дертлиев 4

**Последвайте
е-списание "Психика" в:**

Facebook

<https://www.facebook.com/psihika.spisanie/>

Linkedin

<https://www.linkedin.com/in/чпсисание-психика-3914b016b/>

Twitter

<https://twitter.com/tAHZwDvrBNik7Ix>