Obrona przed manipulacją

- PNie spiesz się z podejmowaniem decyzji, działaj we własnym rytmie, bądź ostrożny/a.
- Próbuj odkryć rzeczywistą motywację działań innych ludzi, zadawaj rzeczowe pytania.
- Dostrzegaj alternatywne możliwości rozwiązania problemu.
- Akceptuj komplementy i zachowaj spokój.
- Demaskuj iluzję, nazywaj rzeczy po imieniu.
- Porozumienie lub jego brak opieraj na decyzjach, nie na preferencjach.
- Pilnuj, by okoliczności rozmowy były dla ciebie komfortowe. Gdy wokół panuje hałas i nie możesz się skupić, zaproponuj rozmowę w innym miejscu.

- Nie ulegaj żadnej presji – to zazwyczaj uporczywe próby namówienia nas do czegoś, na co nie mamy ochoty.

- Nie musisz tłumaczyć się ze swojej odmowy, zawsze znajdą się kontrargumenty i tym samym wdasz się w niepotrzebną dyskusję. Obroną w takich sytuacjach jest tzw. „zdarta płyta", czyli powtarzanie niezmiennie swojej decyzji: „Nie jestem zainteresowany tą propozycją".

- Negocjuj sposób prowadzenia rozmowy. Kiedy zorientujesz się, że druga osoba zaczyna stosować manipulacje i nieczyste zagrania, przerwij jej i powiedz, że czujesz się manipulowany/a.

- Pytaj dopóki nie uzyskasz odpowiedzi. Możesz tak postąpić, gdy czujesz, że rozmówca robi uniki lub zaburza twój tok rozmowy/ negocjowania.