

18+

ЭЛЬВИРА БАГИРОВА

Унизить нарцисса: 13 простых способов



Эльвира Багирова

Унизить нарцисса:

13 простых способов

<https://litres.ru/74340953>

ISBN 9785007096683

Аннотация

Хочу сразу подчеркнуть: я не психолог. Все 13 способов, описанные здесь, вовсе не научная методика, а исключительно плод моего личного опыта общения с людьми, имеющими нарциссическое расстройство личности. Если вы ищете профессиональную психологическую помощь, то в этой книге вы её не найдёте! Я бы назвала её, скорее, «руководством по манипуляции манипулятором», инструментом, который помогает защитить себя там, где диалог невозможен!

Содержание

От автора	5
Способ первый: сравнение с более успешным	8
Способ второй: «Ты неинтересен!»	14
Способ третий: «Атака на его одиночество»	17
Способ четвертый: «Залить его мысли завистью»	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Унизить нарцисса: 13 простых способов

Эльвира Багирова

Оформление обложки <https://www.craiyon.com/>

© Эльвира Багирова, 2026

ISBN 978-5-0070-9668-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Хочу сразу подчеркнуть: я не психолог. Все 13 способов, описанные здесь, вовсе не научная методика, а исключительно плод моего личного опыта общения с людьми, имеющими нарциссическое расстройство личности¹. Если вы ищете профессиональную психологическую помощь, то в этой книге вы её не найдёте! Я бы назвала её, скорее, «руководством по манипуляции манипулятором», инструментом, который помогает защитить себя там, где диалог невозможен!

У каждого из нас есть нарциссические черты: моменты грандиозности, некоторое ощущение уникальности, потребность в восхищении, иногда и высокомерие, и зависть, и

¹ Нарциссическая личность — это когда человек слишком заиклен на себе. Он считает себя особенным, важным и всегда лучше других. Такому человеку постоянно нужно, чтобы его хвалили и восхищались им. А вот понимать чувства других людей ему трудно. При этом важно различать два случая: Первый — когда у человека просто ярко выражены такие черты. Он любит внимание, любит говорить о себе, иногда ставит себя выше других. Но при этом он всё же может строить отношения/дружить/работать и нормально жить. Второй же — это настоящий диагноз, который психологи называют нарциссическим расстройством личности. Здесь всё гораздо серьёзнее. Такие черты разрушают человеку жизнь, да, и ему самому, и особенно окружающим. Человек не просто любит себя, он буквально не может нормально общаться, ему всё равно на других, и это сильно мешает жить. Короче говоря: совсем не каждый, кто любит себя — нарцисс. Но если эта «любовь к себе» доходит до крайности и начинает причинять боль другим, вот это уже проблема клинического уровня. В этой книге речь, как раз, о людях «из вторых»!

фантазии об успехе, власти, красоте или идеальной любви. Но настоящего нарцисса отличает одно: абсолютное отсутствие эмпатии к чужой боли. Будь то кошка, собака или другой человек. Они завистливы и одновременно убеждены, что все завидуют им. Они никогда не извиняются и не признают ошибок! Они «съедают» твои таланты, возможности, крадут идеи, ничего не оставляя взамен!

В идеале, распознав такого человека, нужно бежать без оглядки. Но на практике это удаётся не всегда. Женщины выходят замуж, живут год или два счастливо, пока длится «розовый период» обожания со стороны нарцисса. А когда он заканчивается, тут и проявляется истинное лицо партнёра, и часто уже поздно: совместные дети, ипотека, имущество, общий быт. Бежать некуда, и женщины остаются в эксплуатации нарцисса годами. Женщин же нарциссок я встречала немного, хотя мне скоро 50, но да, они есть. И всё, что применимо к мужчинам-нарциссам, работает и для женщин: они также чувствительны к критике, вместо извинений ищут оправдания и объяснения проблемы в вас...

Всё, что есть у нарцисса, всё «награбленное»: от эмоций, увлечений и жестов до материальных ценностей. Эти люди нездоровы, и от них действительно лучше держаться подальше!

Но если вы держите в руках эту книгу, и вам хочется именно дать ответ обидчику-нарцу, вы получите то, что позволит их «уколоть»! Люди со здоровой самооценкой на эти приё-

мы не поведутся. А вот патологически больные, с НРЛ, получают неприятный опыт. Если вам всё же хочется дать отпор такому человеку, то вот способы, которые сработали в моей жизни и, думаю, сработают в вашей.

Да начнётся же отмщение!

Способ первый: сравнение с более успешным

Итак, тактика сравнения. Расскажу, как этот способ спас меня от нарца буквально за три недели! Было десять лет назад.

Компания, где я тогда работала, вдруг решила урезать расходы на офисные площади. И меня, привыкшую к тишине и одиночеству собственного кабинета, объединили с человеком по имени Стас.

Стас был профессионалом высокого класса: его показатели впечатляли, статистика радовала глаз. Но как человек он был просто невыносим. Он мог подставить мне сломанный стул: так было дважды, и дважды я падала. Я всерьёз опасалась заваривать при нём чай или кофе: однажды, перед самой важной встречей с клиентом, он поменял местами сахар и соль, ему показалось это забавным. Стас говорил гадости буквально обо всех коллегах, при этом широко и обаятельно улыбаясь. Боюсь, что он был не просто нарциссом, а человеком с более глубоким расстройством личности. Но речь не об этом.

Уволиться я тогда не могла: офис находился рядом с домом, а в тот период для меня это было критически важным. Плюс вакансии, которые рассматривала, сулили куда мень-

ший доход. Приходилось терпеть.

Я свела общение к минимуму, но невозможно совсем молчать, когда находишься с человеком в одной комнате пять дней в неделю. Тогда я выбрала тактику: быть улыбчивой, приветливой, и неразговорчивой, и мягко переключать внимание Стаса на других...

Я стала восхищаться коллегой по имени Павел. Он занимал должность выше, чем мы со Стасом, постоянно менял машины и ездил в путешествия. Сказать, что Стаса это злило, ничего не сказать. Его зависть была настолько неприкрытой, что порой он не выдерживал и напрямую заявлял Павлу о том, что тот несправедливо много получает. Но Павел действительно выполнял работу троих-четверых человек, и был на хорошем счету у руководства.

Чтобы понять, что Стас очень завидует Павлу, мне не пришлось делать ровным счётом ничего, он обнажил это за несколько дней. Я отчётливо понимала: когда разгорится конфликт между Павлом и Стасом, руководство, скорее всего, выберет Павла. Он был незаменимым специалистом!

И начала действовать.

Три или четыре дня подряд я хвалила Стаса за его успехи в работе. Восхищалась его умением разруливать сложные ситуации. Пару раз упомянула его почерк и отличный парфюм. Не перегибала палку: всё звучало естественно и искренне. Я подчёркивала те качества, которыми он действительно обладал, возможно, в меньшей степени, чем я о них говорила, но

они у него были.

И вот в очередной понедельник, когда на ежемесячном собрании подводили итоги, все узнали, что Павел вновь перевыполнил план с какими-то невозможными результатами. Он заказал в офис пиццу и подарил каждому по купону в боулинг. К слову, так делали многие продавники. Почти все. Кроме Стаса. Компания была щедра к сотрудникам: при закрытии или перевыполнении плана продавники получали хороший процент, и чем крупнее сделка, тем выше комиссионные. Павел же тогда делал невозможное: полугодовой план продаж за месяц.

И тут я приступила к главной части плана. Я не просто похвалила тот боулинг, который посетила с мужем, я рассказывала об этом потом два дня, пересказывая, как было весело, как всё понравилось и какой замечательный и щедрый человек наш Павел. Стас нервничал, но терпел: ему было неприятно слышать о чужом успехе.

Я перестала хвалить самого Стаса, слушала теперь с каменным лицом. Я скупно отвечала на его высказывания, но стоило в кабинет зайти Павлу, как я расплывалась в улыбке. Паша, приветливый молодой человек, всегда был доброжелателен. Я спрашивала его о семье, детях, животных, интересовалась его жизнью. Это очень позитивный и добрый человек; отчасти ему везло и потому, что он крайне эмпатичен, да и сам вправду интересовался другими... Стас так не мог: зависть и злоба перекрывали ему возможность увидеть

в другом человеке что-то доброе и интересное.

Удивительным образом Стас заболел ровно на четвёртый день после начала второй части плана. Он провалялся в больнице неделю. Не припомню точно, что с ним было: то ли желудочно-кишечный тракт, то ли поджелудочная, то ли почки. Но это была невероятно спокойная неделя, лучшая за долгое время для меня. Никто из коллег не захотел его навестить, потому что Стас не вызывал желания заботиться о себе. Ему были, скорее, неприятны и все мы: ненужные конкуренты в работе.

По его выходу на службу выяснилось, что одна из наших коллег, уже ушедшая в декрет, родила ребёнка. Весь офис поехал её поздравлять. Уехали все. Кроме Стаса. Он никак не мог взять в толк: почему за всё время его болезни его так никто и не навестил, а тут какая-то Маша, Наташа или Юля, которая толком и не проработала в компании, вызывает такой ажиотаж, что к ней едут все, вплоть до руководителей.

Нарцисс не способен понять нормальных человеческих чувств, тем паче- радости за других.

Как вы уже поняли, у Стаса не было ни девушки, ни семьи, лишь череда каких-то непонятных любовниц. На каждом корпоративе он был с новой девчонкой. Человек с нарциссическим расстройством личности не умеет выстраивать тёплые длительные отношения: он ищет быстрого удовлетворения своих плотских потребностей, но не допускает никого в душу. Я вообще не знаю, есть ли она у них, душа.

На следующий день после поездки в роддом весь офис гу-
дел о том, как замечательно прошло поздравление молодой
мамочки. Я снова подчеркнула, какой Павел добрый и щед-
рый человек, и рассказала, что он подарил ей коляску, ту,
которой у новоиспеченной мамы не было.

Стас взорвался. Не на шутку.

Он кричал в кабинете, говорил, что устал слушать о Пав-
ле, что ненавидит всех нас, что он одинок и что тоже же нуж-
дался в нашем участии. Несколько дней назад он букваль-
но хотел получить любую заботу, но никто не дал её, никто
даже не позвонил! Я никак не отреагировала на его крик,
лишь спокойно заметила, что каждый волен принимать, или
не принимать участие в жизни другого человека.

В этот момент в кабинет вошёл Павел.

Стас набросился на него с матом. Кричал, что Павел глу-
пая выскочка, что сделки его ненастоящие, что он всё делает
специально, лишь бы насолить Стасу, что звезда здесь Стас,
а не какой-то Павел.

Руководство, разумеется, мгновенно поставили в извест-
ность о нелепом конфликте.

Стас был уволен одним днём.

И, если честно, я не почувствовала ни капли сожаления.
Лишь глухое удовлетворение: из двух зол я выбрала не ми-
риться со злом, а лишить его силы! Иногда это единственный
способ сохранить себя и свои границы в целости. Жестокий
ли это способ? Возможно! Но он разрешил многим сотру-

никам просто работать спокойно, больше не получая от посредственного человека каких-то замечаний, и не купаясь в токсичности, продуктивно работать!

Способ второй: «Ты неинтересен!»

Итак, в данной книге речь об особой категории людей, для которых окружающие являются лишь декорацией в их личном моно-фильме. Их общение не диалог, а сольный концерт. Они приходят на встречу не чтобы разделить с вами эмоции, а чтобы транслировать собственное величие! Их речь — бесконечный поток о своих успехах, покупках, отдыхе и гениальности, который обрушивается на вас, не оставляя ни миллиметра пространства для ваших слов, ваших успехов, и ваших хобби. Они не задают вопросов, не интересуются вашими делами, не замечают ваших побед, они просто потребляют ваш статус слушателя. Вы просто зритель!

Суть стратегии номер два проста и безжалостна: технология «Ты неинтересен!». Это не просто способ прекратить поток чужого эго, это способ впрыснуть в кровь нарциссу яд их собственной ничтожности, который будет отравлять его самооценку еще некоторое время. Нарцисс выстраивает свою реальность на двух столпах: «Я центр Вселенной!» и «Мои достижения самые грандиознейшие!». Ваша задача в этом способе — методично и с улыбкой выбить эти столпы из-под его ног.

Вы сидите в уютном кафе. Нарцисс (или нарцисска) вдохновенно вещает о своем божественном отдыхе в кемпинге, о закате на пляже или о том, как они облагородили садо-

вый участок. Глаза горят, голос набирает силу, ведь это его «звездный час». Сейчас надо не дать этому часу состояться в вашем присутствии. Когда монолог достигает пика эмоционального накала, действуйте мягко, но решительно. Скажите тихо и спокойно: «Прости, мне нужно выйти на пару минут». Встаньте и уйдите в уборную. Не спрашивайте разрешения, не извиняйтесь виновато. Ваше отсутствие в этот ключевой момент: разрыв шаблона. Нарцисс останется без зрителя. Это как если бы актёр забыл текст, а зритель вышел из зала. Его история повиснет в воздухе, потеряет смысл. Когда вы вернетесь, он попытается продолжить, но энергия будет уже не той...

Если вы не хотите вставать, используйте мягкое прерывание с улыбкой. В самый разгар рассказа о новом кольце/букете цветов от очередной «любви», перебейте его: «Прости, но эти эклеры нечто! Я, пожалуй, возьму ещё один!». Сделайте паузу, давая ему шанс удивиться, но не давая завершить мысль. Ваш интерес к пирожному становится более значимым, чем его рассказ. Его ранг мгновенно понижается до «фоновому шума». Делайте это с абсолютно невинным лицом, с ангельской улыбкой, чтобы он сначала не понял, что его унизили. Сознание нарцисса откажется верить, что его «бриллиант» затмили десертом.

Нарцисс обязательно попытается вернуться к своему рассказу ещё раз. Он упомянет новый бешено-дорогой отпуск, купленную машину или очередное повышение. В этот мо-

мент вы должны нанести упреждающий удар по его «величию». Примените технику «ложной скромности». Вы улыбаетесь и говорите заговорщицким тоном: «Ну да, классно. Кстати, я тебе не рассказывала? Мы тут с моим мужем решили, что нам хватает на ипотеку, и наконец-то переезжаем в новую квартиру в центре!». Или: «А мы с моим парнем только что вернулись из Италии, это было нечто...». «Кстати, мой молодой человек наконец-то решился на тот самый проект, о котором я говорила, и теперь мы готовимся к переезду за границу!».

Суть не в том, чтобы соврать (хотя для борьбы с нарциссом допускаются и «легенды»), а в том, чтобы затмить его новость. Ваша новость должна быть калибром выше! Нарцисс думает о себе глобально, и вы обязаны предложить ему глобальный ответ. Если у вас нет ничего масштабнее его отдыха, просто снова сошлитесь на то, что вам нужно в уборную, или вы хотите попробовать фирменный чай. Не дайте ему монополии на «звёздный час». Его психика рухнет, осознав, что он в этой игре не лидер, а ведомый с серебряной медалью.

Способ третий: «Атака на его одиночество»

Известно, что большинство нарциссов одиноки чаще, чем в отношениях. Их «дружба»/«любовь» — лишь временные отношения с теми, кто кормит их эго, или же они находятся в перманентном кризисе в отношениях. Этим также можно и нужно пользоваться!

Когда нарцисс (или нарцисска) один, ваша задача начать транслировать тёплую, надёжную, крепкую связь с другими людьми. Это будет для него мучительным напоминанием о том, что у него этого нет и, вероятно, не будет, потому что его характер этого не позволяет.

Идеальным будет оружие под названием «Семья». Начните рассказывать о том, как здорово вы провели выходные со свекровью, как она поделилась с вами секретом фирменного пирога, и как это трогательно... Говорите с теплотой о детях, о том, как с годами брак дарит вам всё больше понимания, а ссоры стали лишь поводом для примирения. Для нарцисса, который привык лишь брать/играть/использовать, рассказ о том, что вы отдаёте и получаете взамен — это непостижимая математика человека, вызывающая зависть.

Говорите об обычных радостях: «А мы вчера вечером с мужем смотрели потрясающий фильм, купили еды, просто

лежали и болтали до двух ночи. Иногда для счастья нужно так мало». Эта простая «картинка» для одинокого нарцисса как соль на рану.

Но будьте осторожны! Если ваша подруга-нарцисска/коллега видит, что ваши отношения с молодым человеком или мужем крепкие и тёплые, в её голове срабатывает древний инстинкт охотника. Она попытается переключить внимание вашего мужчины на себя! Да, может начать флиртовать с ним, вставлять колкости в ваш адрес или транслировать в его сторону свое «превосходство». Это происходит всегда, когда нарцисс видит счастье, которое недоступно ему самому, и, вероятно, захочет «украсть» его, чтобы доказать себе что-либо. Не оставляйте их наедине часто, держите руку на пульсе!

Способ четвертый: «Залить его мысли завистью»

Этот метод действует безотказно на нарциссов-мужчин. Если вы вынуждены общаться с таким человеком (например, на работе/в компании), начните искренне и эмоционально хвалить навыки и достижения своего молодого человека, мужа, друга, брата или просто знакомого. Причём хвалите не абстрактно, а конкретно:

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.