

# Манипулирование

Скрытое от другого человека побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения целей манипулятора. При этом для него не так важно, чтобы другой человек считал эти чувства, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне и признавал ответственность за них.

Нарушение личного пространства другого человека. Резкое ускорение или замедление темпа беседы. Поддразнивающие высказывания («Тебя что, так легко расстроить?»). Подзадоривающие высказывания («Вряд ли ты сможешь...»). «Невинный» обман, введение в заблуждение («У нас в классе уже у всех есть компьютер»). Преувеличенная демонстрация своей слабости, неосведомленности, «глупости» для того, чтобы заставить другого человека помочь, сделать за манипулятора его работу. «Невинный» шантаж («дружеские» намеки на ошибки, промахи, допущенные другим человеком в прошлом и т.д.)

Манипулирование – это распространённая форма межличностного общения, в которой влияние на человека осуществляется исподтишка.

Едва научившись ходить,  
ребенок уже знает, что для  
него то, чтобы добиться  
своего, ему нужно иногда  
ворковать с родителями, а  
иногда кричать.

ПОЧЕМУ ЧЕЛОВЕК  
ИСПОЛЬЗУЕТ ТАКОЙ СТИЛЬ  
ОБЩЕНИЯ?

# ПРИЧИНЫ МОГУТ БЫТЬ РАЗНЫЕ:

- ❖ **НЕДОВЕРИЕ:** человек не доверяет себе и считает, что его спасение – в руках других; однако и другим он полностью не доверяет.
- ❖ **НЕОПРЕДЕЛЁННОСТЬ:** человеку трудно переносить ситуацию неопределенности, он стремится преобразовать ее в выгодную для себя.
- ❖ **ЛЮБОВЬ:** любовь рассматривается как победа, достичь которую нелегко, но она дает власть, позволяющую сделать из другого человека вещь.
- ❖ **ОБОДРЕНИЕ:** желание получить ободрение, понравиться всем и

# Тест «Манипулятор»

| №  | а | б | в | г | д |
|----|---|---|---|---|---|
| 1  | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2  | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3  | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4  | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

# Типы манипулятивных схем

1. *Пассивный* манипулятор прикидывается беспомощным и вялым. Преднамеренно демонстрирует свою слабость, бьет на жалость
2. *Активный* манипулятор пытается управлять другими людьми с помощью активных методов, таких как угрозы, шантаж, заставляя уступить
3. *Соревнующийся* манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир. Бросает вызов и не позволяет выйти из игры
4. *Безразличный* манипулятор играет в безразличие, старается уйти, устраниться от контактов. Демонстрирует, что его уже ничто не интересует и исход дела для него не важен, при этом заметно, что он обижен

# Рекомендации:

- Прежде всего вам необходимо разглядеть сам факт манипуляции, для этого надо знать ее способы, уметь задавать открытый вопрос;
- Используйте прием «заезженная пластинка» – раз за разом повторяйте свою позицию, не вступая в пререкания
- Обратитесь также к приему «бесконечных уточнений»: не отвечайте манипулятору по существу, а долго и подробно расспрашивайте его – что конкретно он хочет, зачем ему это нужно, почему он завел разговор об этом именно сейчас и т.п.
- Не бойтесь брать тайм-аут: не делайте сразу то, чего добивается манипулятор, а просите время подумать, посоветоваться с окружающими



**Спасибо  
за  
внимание**