



Первый полугодовой тренинг общественных экспертов и пациентов ВСП 2025
«ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НКО И СООБЩЕСТВ ПАЦИЕНТОВ:
ТЕНДЕНЦИИ, ИНСТРУМЕНТЫ, ПРАКТИКИ»

ОТКРЫТОЕ ИНТЕРВЬЮ «Как не попасться на манипуляции и не дать себя использовать»

Эксперт: Н.А. Благинина

Модератор: Е.Е. Асташина

17 мая 2025 года

Первый полугодовой тренинг общественных экспертов и пациентов ВСП 2025
«ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НКО И СООБЩЕСТВ ПАЦИЕНТОВ:
ТЕНДЕНЦИИ, ИНСТРУМЕНТЫ, ПРАКТИКИ»



Эксперт:

**НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА
БЛАГИНИНА**

психотерапевт, член экспертного
совета кафедры «Интегративные
технологии здоровья» Академии
социальных технологий, к.м.н.



Модератор:

**ЕКАТЕРИНА ЕВГЕНЬЕВНА
АСТАШИНА**

Руководитель тренинговых программ
Центра «Социальная Механика»

17 мая 2025 года

Наталья Благинина



Nata_blaginnina@mail.ru



- К.м.н., врач-психиатр, психотерапевт, медиатор
- Член высшего экспертного совета кафедры «Интегративные технологии здоровья» Академии социальных технологий
- Выпускник ЮУГМУ по специальности педиатрия
- Выпускник УГМАДО по специальности психиатрия: ординатура, аспирантура; психотерапия
- Выпускник РЭА им. Плеханова «Финансы и кредит»
- Выпускник МВА МИРБИС «Стратегическое управление»
- Выпускник Московского Института Психоанализа «Психология пищевого поведения. Нутрициология»
- Опыт работы в бизнесе более 20 лет в международных и российских компаниях на руководящих позициях: фармацевтический бизнес, FMCG, BTL и EVENT –агентства; руководила командами до 200 чел
- Опыт работы в здравоохранении 11 лет

Что такое манипуляция?

Трансакция — один человек предлагает другому какой-то вид коммуникации, другой ему отвечает.

Стимул — начало коммуникации.

Ответ — реакция на стимул.



Что такое манипуляция?

Манипуляция – побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, изменение отношений к чему-либо, принятию решений и выполнение действий, необходимых для достижения партнером своих собственных целей.

Процесс состоит из субъекта (манипулятора) и объекта (адресата его воздействия).



Манипуляция — хорошо или плохо?

Менеджмент — это умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей

Самое известное определение менеджмента.

Характеристики манипуляции

- Манипуляция - это вид духовного, психологического **воздействия** на человека (группу, общество).
- Манипуляции имеют **скрытый характер** воздействия (успешность напрямую зависит от не понимания, что происходит адресатом).
- Манипуляция направлена на то, что бы адресат **начал считать мысли и чувства субъекта своими**, и признавать свою ответственность за них.
- Манипуляция предполагает **игру на** человеческих **слабостях**.
- Манипуляция предполагает **побуждение** к совершению определенного действия.



Зачем нужны манипуляции?

- Манипуляция – древний способ получения выгоды в той или иной ситуации.



Ответьте на вопросы

- 1 Чего добивается манипулятор?
- 2 Это выгодно только для него?
- 3 Какими средствами он добивается результата?

*Оценка манипуляции зависит от конечной цели
и способов ее достижения*

Манипуляции

- **Манипуляции** – важный элемент деловых отношений и **могут быть конструктивно использованы** в управленческой практике на уровне межличностных контактов.
-



Цели манипуляций



Создание ореола руководителя организации или подразделения



Смягчение формы принуждения



Создание единой направленности желаний подчиненных на достижение целей организации

Манипуляции в деловом общении

1

Организационно-процедурные манипуляции – ориентированы на срыв обсуждения, либо на умышленное столкновение противоположных взглядов участников дискуссии. Имеют цель – накалить атмосферу, либо на сведение переговоров к заведомо неприемлемому для оппонентов варианту обсуждения.



Примеры манипуляций

✓ Формирование первичной установки

предоставление слова тем, чье мнение известно, импонирует окружающим и формирует определенную установку

✓ Предоставление материалов лишь накануне

✓ Недопущение повторного обсуждения

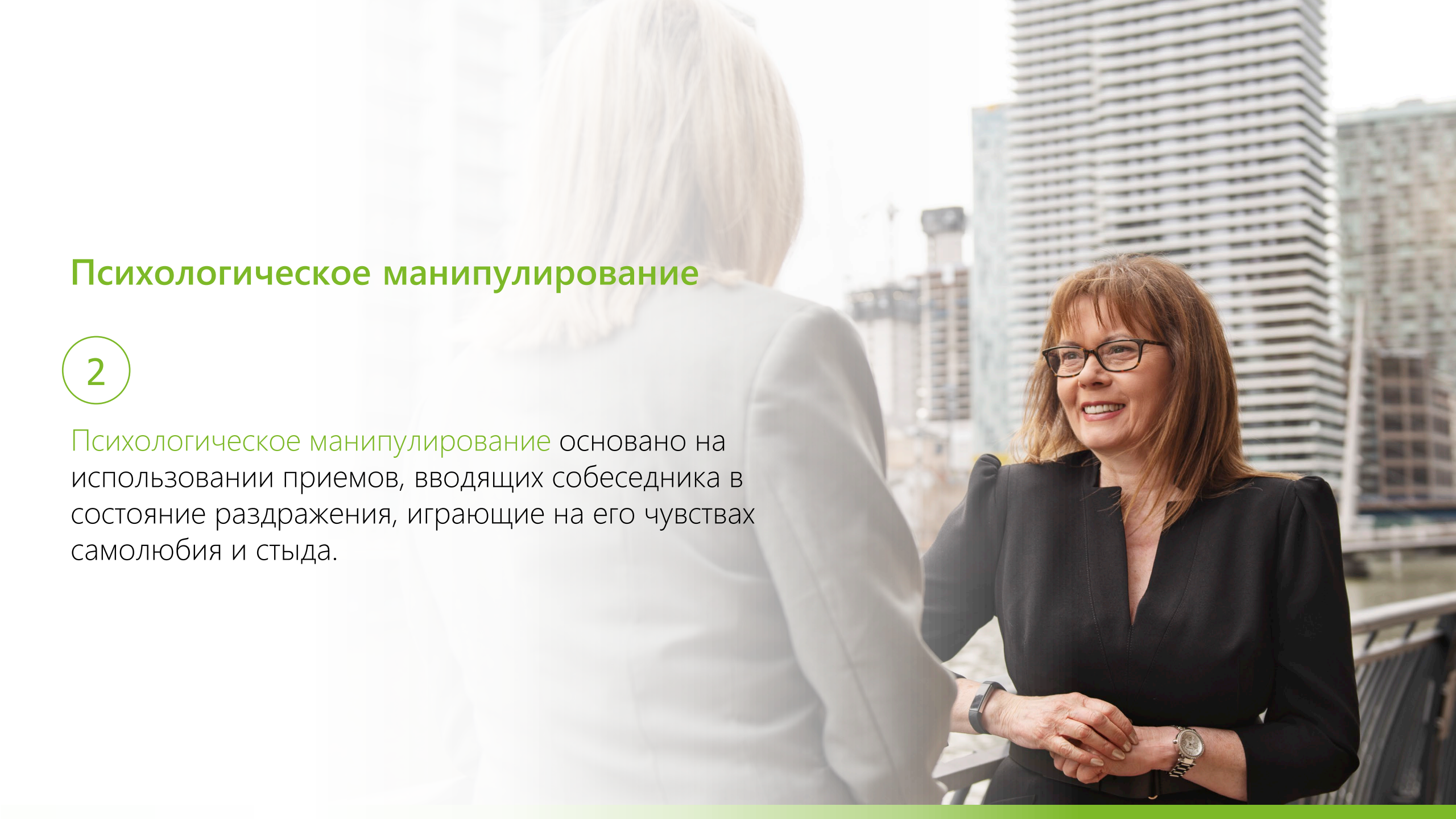
сознательно не допускается поступление новых, заслуживающих внимание, данных



Психологическое манипулирование

2

Психологическое манипулирование основано на использовании приемов, вводящих собеседника в состояние раздражения, играющие на его чувствах самолюбия и стыда.



Примеры манипуляций

✓ Раздражение оппонента

выведение его из состояния психического равновесия обвинениями, упреками, с тем чтобы он сделал ошибочное заявление, прервал общение

✓ Использование непонятных слов

✓ Слишком быстрый или слишком медленный темп обсуждения

слишком быстрый темп не позволяет проанализировать всю информацию, слишком медленный, вынуждает оппонента подгонять партнеров, пропуская детали

✓ Перевод в сферу домыслов

полемика переводится в русло обличения, вынуждают оправдываться или обсуждать то, что не относится к проблеме

Логические манипуляции

3

Логические манипуляции построены на сознательных нарушениях основных законов и правил формальной логики или, на использовании их в целях воздействия на недостаточно осведомленного оппонента.



Примеры манипуляций

✓ Неопределенность тезиса

позволяет по разному интерпретировать высказанную мысль

✓ Несоблюдение закона достаточного основания

доводы, суждения, аргументы верны, но не достаточны

✓ Порочный круг в доказательствах

данная уловка призвана доказать мысль с помощью ее же самой



Основные приемы и способы манипуляций в общении основаны на чувствах

4

Воздействие любовью

В этом приеме любовь возможна только тогда, когда человек выполняет какие-то требования

5

Воздействие страхом

Страх и недостаточная информированность позволяют манипулировать адресатом



Основные приемы и способы манипуляций в общении основаны на чувствах

6

Воздействие виной

Чаще всего используется в личной жизни. Испытывая его, человек стремится возместить нанесенный ущерб. Чувство вины впоследствии рождает агрессию, поэтому манипулятору следует с осторожностью использовать такое психологическое воздействие.

7

Воздействие неуверенностью в себе

Манипулятор давит своим авторитетом. Он прямым текстом указывает на некомпетентность адресата. Такое самоутверждение за счет другого может проходить на разных уровнях и по разным вопросам.



Основные приемы и способы манипуляций в общении основаны на чувствах

8

Воздействие гордостью

Тщеславие, гордость – мощные рычаги для психологического воздействия. Чем больше желание получить высокую оценку от других людей, тем чаще подобные манипуляции будут с вами срабатывать.

9

Воздействие жалостью

Чаще всего используется детьми и девушками. При частом использовании данного вида манипуляции можно вызвать к себе презрительное отношение.



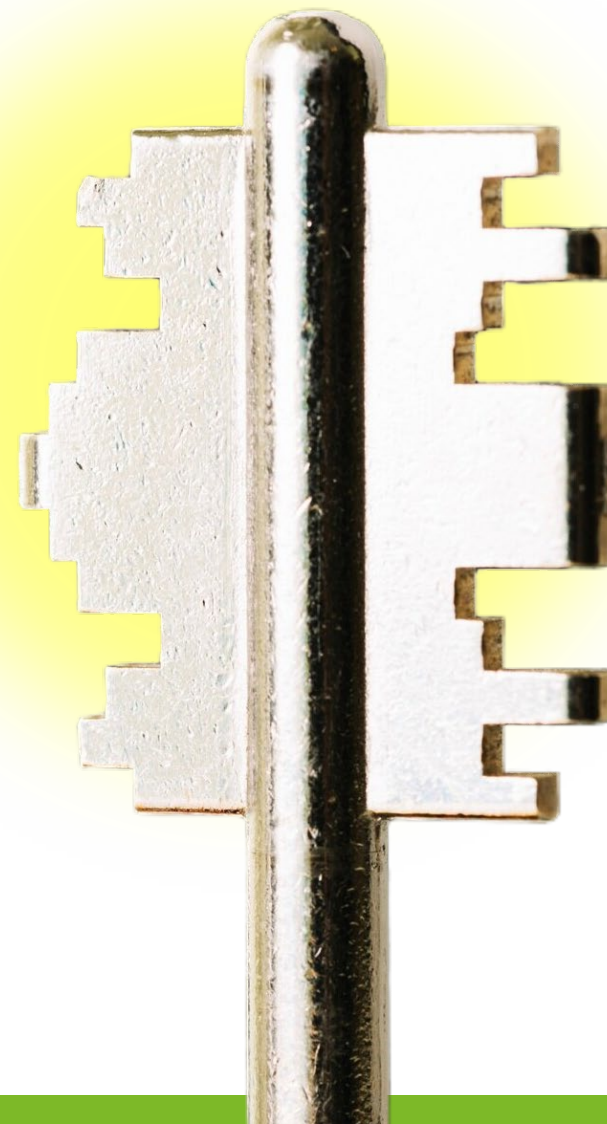
Специальные ключи
в манипуляции.

Как узнать, что Вами
манипулируют?



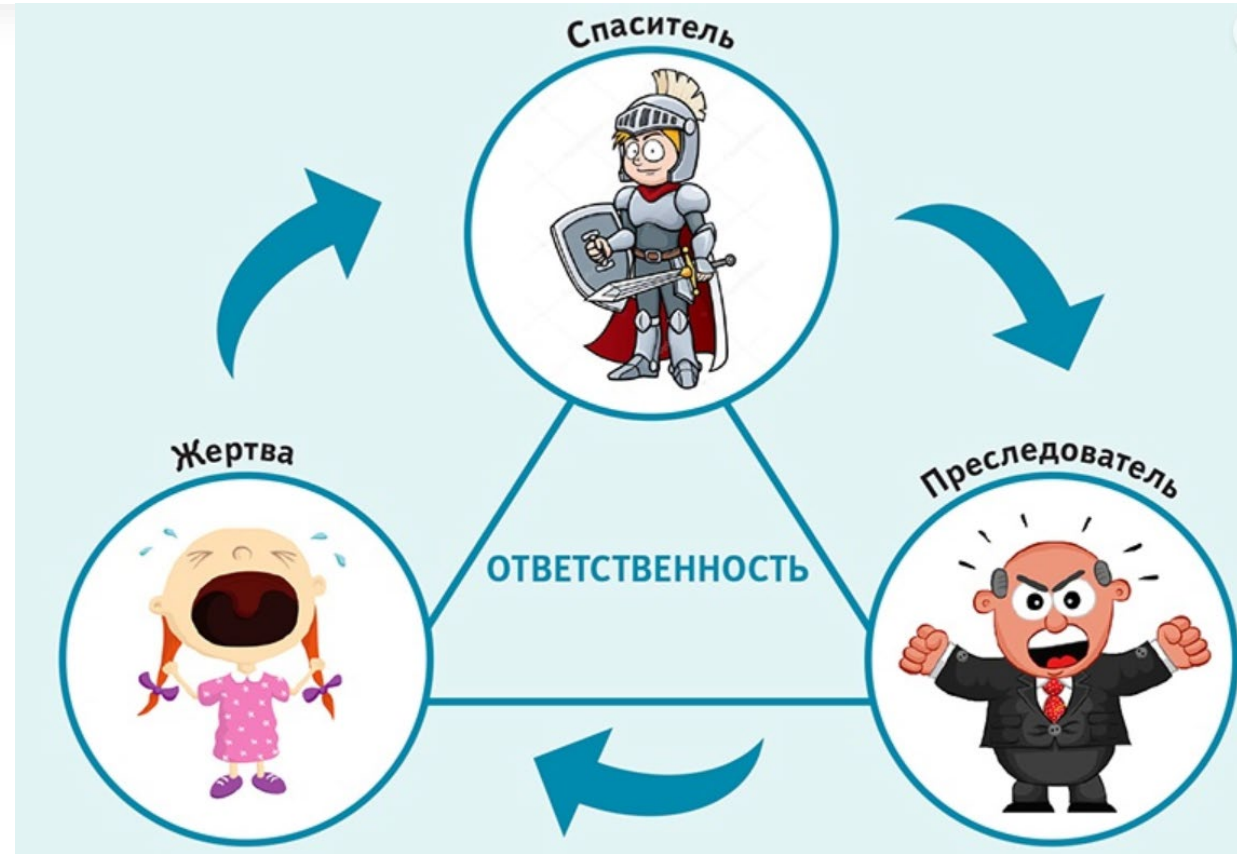
Специальные ключи в манипуляции

- ✓ **Эмоции.** Если адресат почувствовал, что оппонент давит на чувства, значит идет процесс управления сознанием.
- ✓ **Непонятные слова.** В речи появляются профессиональные слова, «умные» словечки, которые призваны завуалировать ложь.
- ✓ **Повторение фразы.** Внушение необходимой мысли.
- ✓ **Срочность.** Она создает определенный уровень нервозности. Отвлекается внимание.
- ✓ **Дробление смысла.** Во время дискуссии адресату не выдается вся информация. Она дробится на кусочки.
- ✓ **Навязывание стереотипов.** Манипулятор намеренно обращается к известным истинам, подчеркивая общность адресата с ними. Это навязывание стереотипного мышления или поступков приводит к выполнению их объектом воздействия.



Треугольник Карпмана

- Треугольник Карпмана - это модель взаимодействия, которая описывает деструктивные циклы, возникающие между тремя ролями: Жертва, Преследователь и Спасатель.



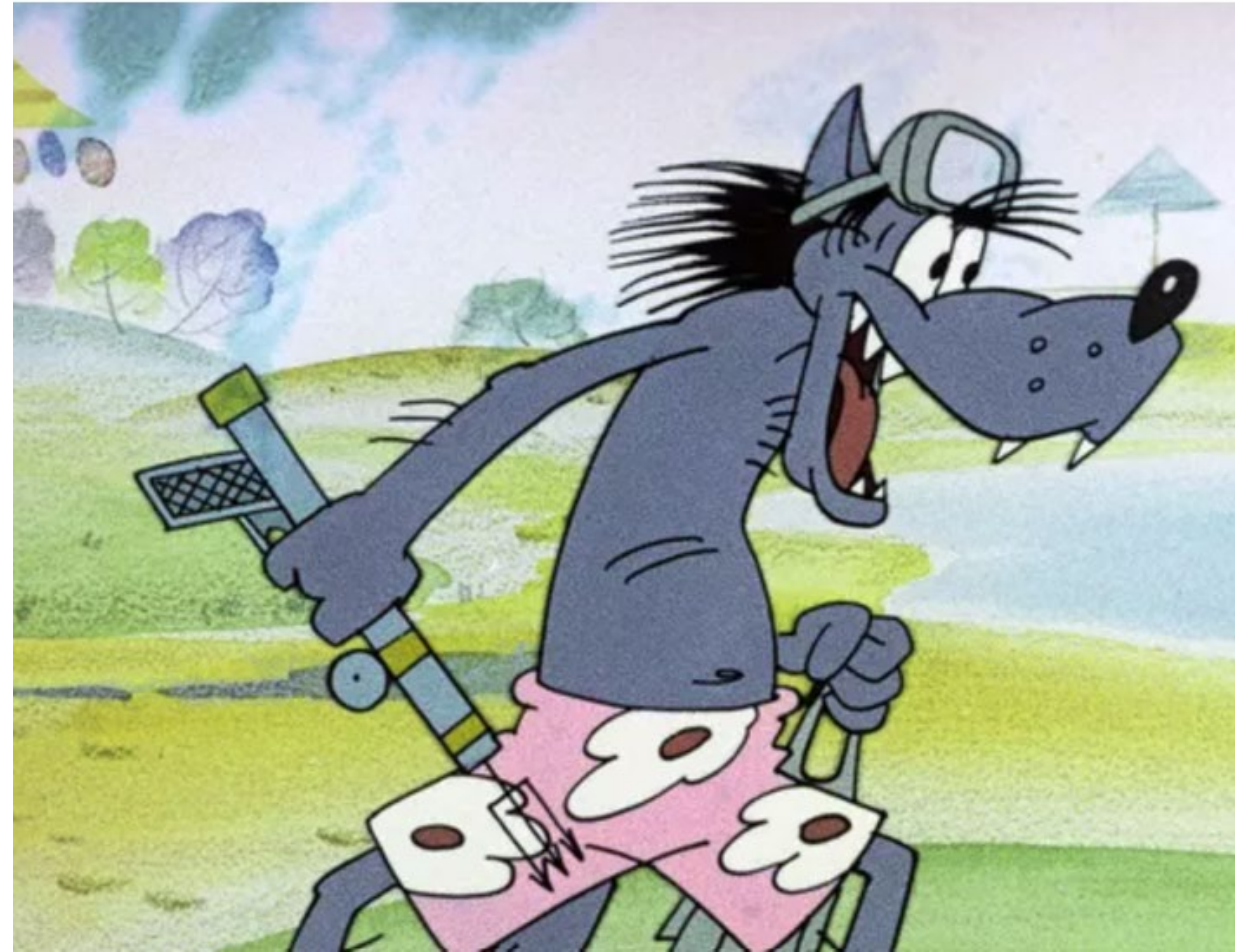
Треугольник Карпмана

- Жертва:
- Чувствует себя бессильной и беспомощной
- Винит внешние силы и обстоятельства в своих проблемах
- Играет роль мученика и ожидает помощи от других



Треугольник Карпмана

- Преследователь:
- Доминирующая и контролирующая сторона
- Критикует, оскорбляет и унижает других
- Ответственен за проблемы Жертвы



Треугольник Карпмана

- Спасатель:
- Пытается помочь Жертве, спасая ее от Преследователя
- Безнадежно пытается решить проблемы Жертвы
- В конечном итоге становится еще одной жертвой цикла



Цикл взаимодействия:

- Жертва позволяет Преследователю доминировать над ней, вызывая чувство вины и обязанности у Спасателя. Спасатель пытается решить проблемы Жертвы, но в конечном итоге терпит неудачу, что подкрепляет чувство беспомощности у Жертвы. Преследователь находит удовольствие в контроле над Жертвой, что еще больше усугубляет цикл.



Последствия:

Треугольник Карпмана может привести к серьезным последствиям для всех участников:

Жертва: Потеря самооценки, ощущение беспомощности, зависимость от других

Преследователь: Закоренелая потребность в контроле, отсутствие сочувствия, нарциссизм

Спасатель: Чувство выгорания, истощения, неудовлетворенность

Как выйти из треугольника:

- Выход из треугольника Карпмана требует сознательных усилий и изменений в динамике взаимоотношений:
- Жертва: Примите ответственность за свою жизнь и научитесь ставить границы
- Преследователь: Признайте свое поведение и примите меры для изменения своего подхода
- Спасатель: Установите четкие границы с Жертвой и прекратите спасать ее



Как защититься от психологического воздействия?

- избегание манипулятора
- отказаться от принятия быстрых решений, берите паузу
- научитесь отказывать
- четко высказывайте свое мнение
- прерывайте манипуляции
- опора на свои знания, умения, качества
- построение гармоничной личности



Как защититься от психологического воздействия?

Помните, что каждый человек имеет право:

- ✓ на ошибки и собственное мнение;
- ✓ на то, чтобы изменить свое мнение, передумать;
- ✓ не отвечать на вопросы, если они кажутся некорректными;
- ✓ быть собой, не стараясь быть для всех привлекательным;
- ✓ быть нелогичным;
- ✓ не объяснять причины своих поступков.



Как сказать «НЕТ»?

2 шага, чтобы сказать «нет»

- 1. ПРИЗНАЙТЕ потребность или желание другого человека
- 2. Выскажите свое четкое ПРЕДПОЧТЕНИЕ не делать этого
- Так вы не предлагаете много оправданий для своей позиции, вы не спорите, и никто не может оспорить ваших предпочтений



Использовать «Я – высказывание»

Состоит из трех частей: «я думаю, я чувствую, я хочу»

1. **Я думаю.** Описание ситуации, которая вызывает негативные чувства. «Когда вы берете мои вещи без разрешения...»
2. **Я чувствую.** Описание чувств, вызванных ситуацией « у меня возникает чувство, что со мной не считаются»
3. **Я хочу.** Описание того, чего бы вам хотелось. «Я бы хотел, чтобы Вы всегда спрашивали разрешения»

Все три части должны содержать оценку ситуации, а не оппонента, иначе я –высказывание не сработает. Кроме того, важно придерживаться нейтрального тона



Поведение при манипуляторах

Попробуйте использовать фразы-клише

- Возможно вы правы, я подумаю
- Прием полицейского: «А с какой целью вы это спрашиваете?»

Помогает сбить с толку манипулятора.



Поведение при манипуляции.

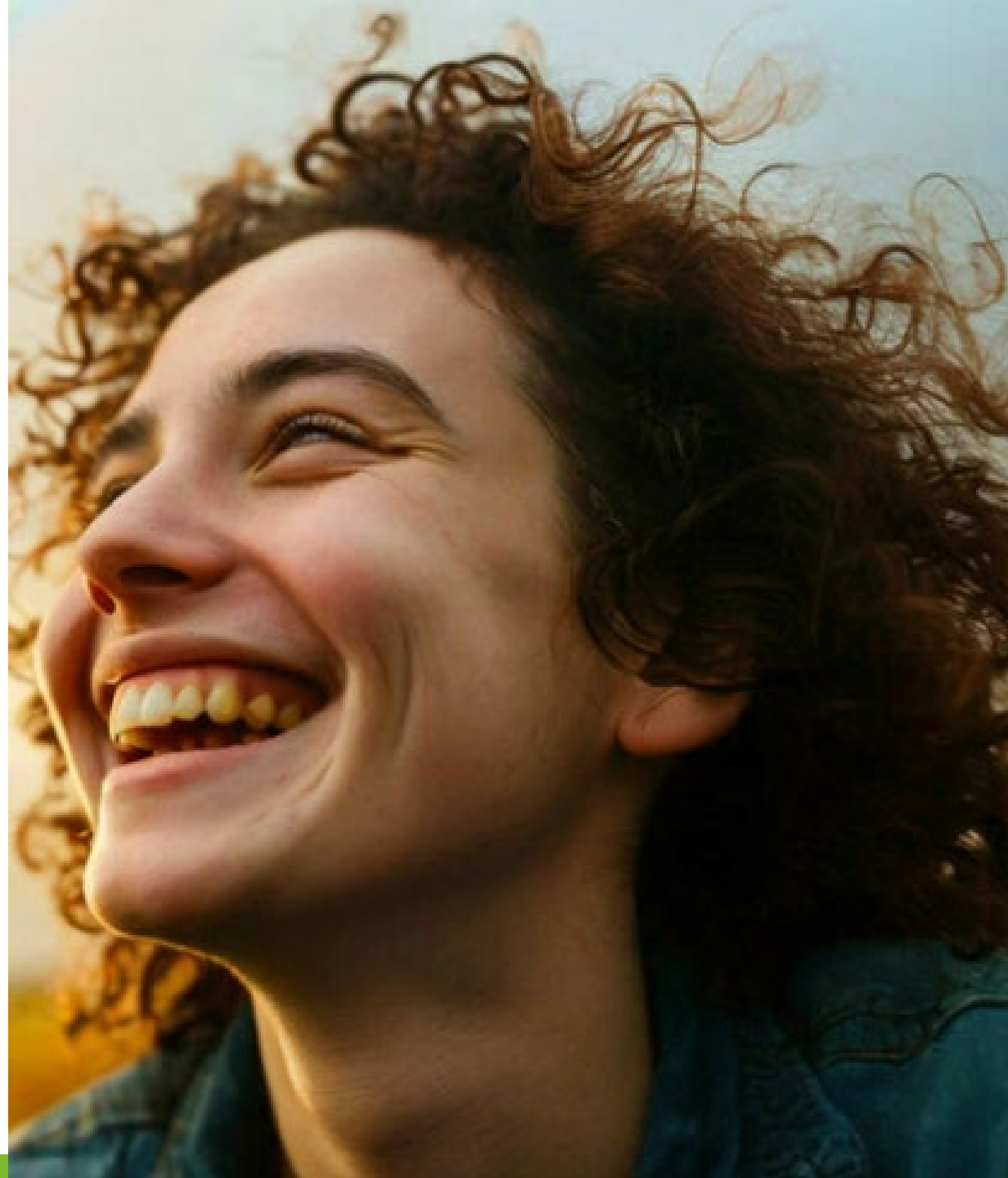
1. Техника частичного соглашения

- Манипулятор: «Вы всегда опаздываете!»
- Вы; «Да, вы правы, иногда я опаздываю»

2. Техника полного соглашения

Манипулятор: «Вы делаете это...»

Вы: «Да, я с Вами согласен»



Противодействие манипуляции. Слом сценария манипуляции

- Демонстрировать спокойствие вместо тех чувств, на которые провоцирует манипулятор
- Предлагать рациональное обсуждение сути вопроса
- Предлагать обсуждать договор по пунктам
- Предлагать отделить «зерна от плевел» и «мух от котлет»
- «Есть слона по кусочкам»



Быть в гармонии с собой

- Чтобы отразить манипуляцию Вы должны быть:
- Спокойны
- Уверены в себе
- Не в стрессе



Правила противопожарной безопасности

Качественный сон

Обеспечивающие факторы:

- ложимся спать до полуночи;
- обеспечиваем темноту;
- проветриваем помещение;
- не едим за 2-3 часа до сна;
- спим 6-8 часов.



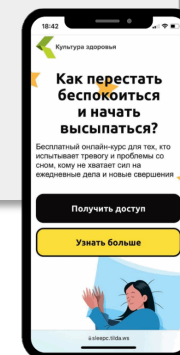
«ШКОЛА ЗДОРОВОГО СНА»

КАК ПЕРЕСТАТЬ БЕСПОКОИТЬСЯ И НАЧАТЬ ВЫСЫПАТЬСЯ?
РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА ОНЛАЙН-КУРС ОТ ШКОЛЫ ЗДОРОВОГО СНА



Вы научитесь:

- ✓ Понимать причины разбитого состояния и правильного подхода к процессу сна
- ✓ Узнаете как упорядочить свои мысли перед тем, как лечь спать
- ✓ Бороться с эмоциональным выгоранием
- ✓ Бороться с кошмарами и повышенным уровнем тревожности
- ✓ Узнаете правду о пользе и вреде снотворных средств



АРОМАТЕРАПИЯ:

ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЦНС И РЕГУЛЯЦИЯ ФУНКЦИЙ ВСЕГО ОРГАНИЗМА

- Обонятельные рецепторы - Nervus olfactorius
- Лимбические структуры мозга – гипоталамус
- Гипоталамус – ВНС –регуляция функций сердечно-сосудистой, дыхательной, пищеварительной и других систем
- Гипоталамус – Релизинг-факторы – гипофиз – эндокринная система





Эфирное масло Лаванды



**Восстановление
после тяжелого
дня.
Эфирное масло
апельсина**

Подключайтесь к чату "Ароматерапия", изучайте
простые решения помощи себе и своей семье



Правила противопожарной безопасности

Сбалансированное питание

Обеспечивающие факторы:

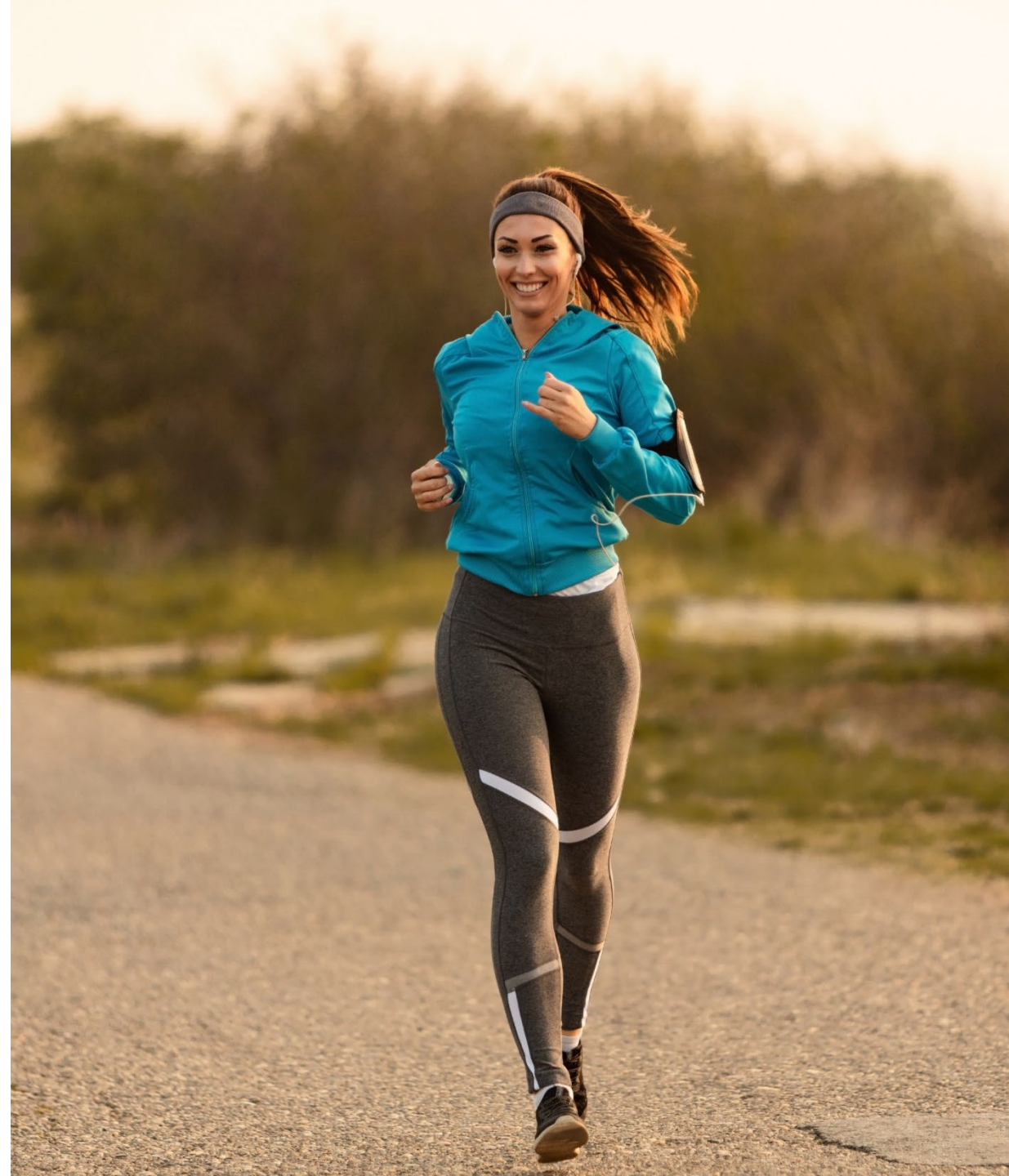
- пьем воду: 30 мл на 1 кг веса;
- минимизируем потребление сахара;
- контролируем потребление углеводов;



Правила противопожарной безопасности

Физическая активность

- Каждый день – около 10 000 шагов
- 3 раза в неделю – физические упражнения
- Занимайтесь тем видом спорта, который приносит максимальное удовольствие, а не просто моден



Правила противопожарной безопасности

Живите осознанно

- Присутствуйте «здесь и сейчас», не уноситесь мыслями в прошлое или будущее
- Всегда концентрируйтесь на том, чем занимаетесь, а не действуйте на автопилоте
- Будьте спокойным, счастливым и сосредоточенным, а не распыляйтесь по мелочам
- Управляйте своими эмоциями



Правила противопожарной безопасности

Возьмите полную ответственность за свою жизнь

- Имейте четкое представление о своей жизни и о том, чего вы от нее хотите
- Выделяйте время на отдых
- Ваша жизнь – Ваши правила
- Выбор – всегда зона Вашей ответственности



Правила противопожарной безопасности

Не разделяйте работу и личную жизнь

- Work-life balance – это опасный миф: работа – это тоже жизнь!



Коррекция окружения

Избавьтесь от балласта в жизни

- Отказывайтесь от вещей, не представляющих для вас важности, разберите гардероб
- Удаляйте из своего окружения «токсичных» людей
- Отходите в сторону и говорите «нет»
- Внедрите в практику ассертивное поведение



Гештальт «молитва» Фредерика Перлза

Я делаю своё, а ты делаешь своё.

Я живу в этом мире не для того, чтобы соответствовать твоим ожиданиям.

А ты живешь в этом мире не для того, чтобы соответствовать моим.

Ты — это ты, а я — это я.

И если нам случится найти друг друга — это прекрасно.

Если нет — этому нельзя помочь.



Правила противопожарной безопасности

Наша основная **цель - не допустить постоянный дистресс**,
т.к. постоянный дистресс ведет к эмоциональному
истощению, т.е мы можем стать мишенью манипуляций.



Техники контакта с телом

Упражнение «Заземление»

Заземлиться – значит прийти в равновесие, в контакт с собой, со своей опорой, твердо стоять на ногах.

1. Ощутите вес собственного тела. Какие части у Вас тяжелее, какие мышцы?
2. Представьте, что Ваши ноги – это корни, уходящие глубоко в землю. Прорастайте.
3. «Подышите» через ноги. Что вдыхаете, что выдыхаете?
4. Представьте, что через ноги к вам поступает энергия земли.
5. Соберите всю нужную Вам энергию в своем центре (ниже пупка на ладонь и в глубине).

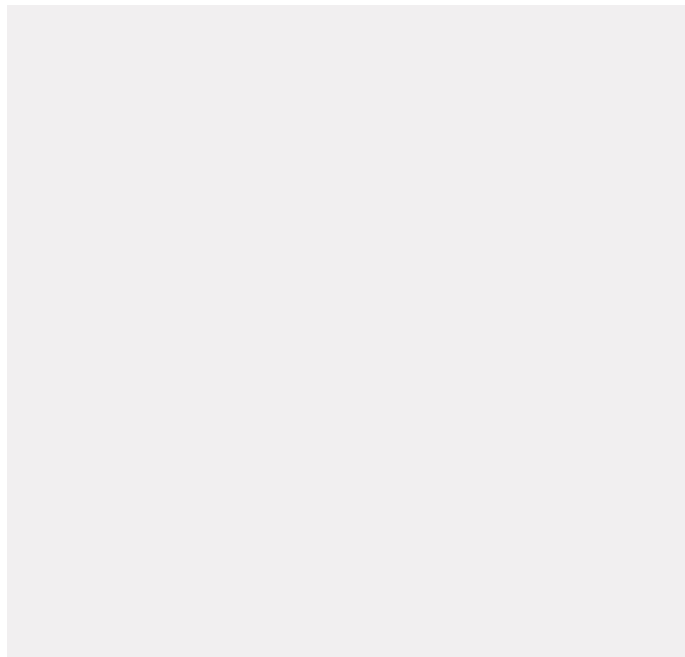


Дыхательные практики

Дыхание «по квадрату»

4 секунды пауза

4 секунды вдох



4 секунды выдох

4 секунды пауза



Мышечная релаксация

- Мышечная релаксация по Джекобсону
- Секрет глубокого и качественного расслабления мышц прост – для этого их нужно сначала как следует напрячь. В этом и состоит метод придуманный Джекобсоном еще в 20х гг прошлого века.
 - Завершив 1-2 десятка циклов спокойного дыхания, переходим к последовательному напряжению-расслаблению мышц, следуя по телу снизу вверх. Необходимо на 5 секунд максимально напрячь и затем на 5 секунд расслабить последовательно каждую группу мышц:
 - пальцы ног – икры – верхняя часть ног – ягодицы – анус и половые органы – пресс – мышцы груди – плечи – бицепсы – предплечья и пальцы рук – шея – мышцы лица – челюсти и язык
- Таким образом за 2-3 минуты вы сможете напрячь и затем качественно расслабить основные группы мышц своего тела. Данное упражнение существенно снижает вегетативные симптомы тревожности. По завершению обязательно сделайте глубокий свободный вдох и выдох.



Эдмунд Джекобсон (1888-1983) доктор медицины, философии, юриспруденции

Развитие навыков эмоциональной регуляции

Отреагирование негативных эмоций

Упражнение «Внутренний крик»

Цель: выплеснуть и разрядить накопившийся эмоциональный заряд, даже если вы находитесь в центре толпы (не привлекая к себе при этом внимания).

1 способ: Если вас душит злость, ярость, обида, гнев, если вам хочется что-нибудь сломать, но вы не позволяете себе ничего, а только стараетесь подавить возникшие эмоции, представьте, что вы **кричите, не открывая рта**. Так громко и так долго, как вам захочется. Столько, сколько будет нужно. Может, это будут какие-то слова, а может, просто А-а-а-а!! Позвольте в этом мысленном крике выйти всем вашим накопленным страстям.



2 способ: Вначале почувствуйте, где в теле накопились эмоции. Затем представьте, что именно в этом месте находится: вулкан, готовый вот-вот взорваться, или набухшая черная грозовая туча. И следом разрешите тому, что вам представилось, выплеснуть все-все накопленное. Пусть вулкан извергается, из грозовой тучи пусть громяхают во все стороны молнии и т.д.



Что вместо крика? Пойте!

В караоке, в машине, дома.

Манипуляция — хорошо или плохо?

- В отношении отдельной личности манипуляции можно рассматривать как промежуточную стадию роста от полного хаоса к порядку.

Пример. Перед тем, как научиться просить то, что ему нужно, ребенок будет добывать это криком, слезами или другими приемами. Он не умеет по-другому. Растет, развивается и учится.

- Важно — не застрять в этой стадии на всю жизнь.
- Манипуляции в арсенале - это один из способов решения проблем (на всякий случай), но грустно наблюдать, когда этот способ становится единственным.

A close-up photograph of two hands pressed together in a prayer or gratitude gesture. The hands are positioned centrally, with fingers pointing upwards. The background is a warm, golden sunset or sunrise, with the sun low on the horizon, creating a strong backlight effect. The light filters through the fingers, creating a glowing effect. The background is out of focus, showing soft, circular bokeh lights from trees or foliage. The overall mood is peaceful and spiritual.

Научитесь благодарить!



@PROSTO_O_ZDOROVE

О здоровье для каждого от
врачей и сертифицированных
специалистов в области
оздоровительных практик.



КУЛЬТУРА ЗДОРОВЬЯ



@CULTUREOFHEALTH



ОДНОКЛАССНИКИ



ВКОНТАКТЕ

Спасибо за внимание!

www.cultureofhealth.ru
info@cultureofhealth.ru
+7-499-123-45-67