

12+

Артемий Громов



ИГРА НА НЕРВАХ И ЧУВСТВАХ

Научись манипулировать людьми

Артемий Громов Игра на нервах и чувствах. Научись манипулировать людьми

<https://litres.ru/74150143>

ISBN 9785007005173

Аннотация

Такое название носит одна из самых популярных манипулятивных техник, хотя я бы скорее назвал её «игра на чувствах», а именно на чувстве жалости.

Суть следующая — вы не можете попросить чего-либо у человека напрямую и используете фразы по типу «у меня так болит голова, а посуда не помыта».

Плюс данной манипуляции в том, что использовать её можно на ком угодно.

Предоставляйте людям право выбора — одновременно перекладывая на них ответственность.

Содержание

Игра на нервах и чувствах	5
Введение в проблему эмоционального манипулирования	7
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Игра на нервах и чувствах Научись манипулировать людьми

Артемий Громов

© Артемий Громов, 2026

ISBN 978-5-0070-0517-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Игра на нервах и чувствах

Такое название носит одна из самых популярных манипулятивных техник, хотя я бы скорее назвал её «игра на чувствах», а именно на чувстве жалости.

Суть следующая — вы не можете попросить чего-либо у человека напрямую и используете фразы по типу «у меня так болит голова, а посуда не помыта».

Плюс данной манипуляции в том, что использовать её можно на ком угодно.

Предоставляйте людям право выбора (одновременно перекладывая на них ответственность), приуменьшайте собственные достоинства — это верные способы заставить окружающих делать то, что вам нужно.

Если вдруг у кого-то из «жертв» есть иммунитет к жалости, сыграйте на чувстве вины или долга.

Например, если один из сотрудников собрался в отпуск тогда, когда вы особенно в нем нуждаетесь, можно почаше вздыхать: «Проекты горят, все работают днем и ночью. И как можно бросить коллектив в такое тяжелое время?».

В целом, манипуляция любыми человеческими эмоциями — действенный способ добиться необходимых вам результатов.



Введение в проблему эмоционального манипулирования

Игра на нервах и чувствах представляет собой одну из наиболее распространенных и разрушительных форм психологического воздействия, которая используется в межличностных отношениях, профессиональной среде и социальных взаимодействиях. Суть этого явления заключается в целенаправленном провоцировании эмоциональных реакций у другого человека с целью получения контроля, выгоды или подтверждения собственной значимости. Манипулятор, осознанно или неосознанно, использует уязвимости, страхи, потребности и привязанности собеседника для формирования желаемого поведения или отношения. В отличие от открытой конфронтации или прямой просьбы, игра на чувствах характеризуется скрытостью, неоднозначностью и использованием косвенных методов влияния, что затрудняет распознавание манипуляции и защиту от нее. В данном тексте мы подробно рассмотрим механизмы эмоционального манипулирования, психологические основы восприимчивости к такому воздействию, конкретные тактики и приемы, последствия для жертвы манипуляции, а также стратегии распознавания и защиты. Важно понимать, что речь идет не о естественных колебаниях в отношениях или случайных эмоциональных

реакциях, а о систематическом паттерне поведения, направленном на получение односторонней выгоды за счет эмоционального состояния другого человека. Мы разберем, как формируются уязвимости, которые становятся мишенью для манипулятора, какие когнитивные и эмоциональные процессы эксплуатируются в ходе воздействия, и как можно развить устойчивость к подобным формам влияния, сохраняя при этом способность к эмпатии и здоровому взаимодействию.

Психологические основы восприимчивости к эмоциональному воздействию

Восприимчивость к игре на нервах и чувствах определяется комплексом факторов, которые включают в себя особенности личности, ранний опыт привязанности, текущее эмоциональное состояние и социальные условия. Люди, обладающие высокой эмпатией и склонностью к заботе о других, часто становятся мишенями для манипуляторов, поскольку их естественное стремление помочь и понять используется против них. Эмпатия, являющаяся ценным качеством для построения близких отношений, в условиях дисбаланса может превращаться в уязвимость, когда человек начинает брать на себя ответственность за эмоции и состояние другого в ущерб собственным границам.

Ранний опыт взаимодействия с значимыми взрослыми иг-

рает ключевую роль в формировании паттернов реагирования на эмоциональное давление. Если в детстве человек привык, что любовь и внимание нужно заслуживать, что выражение собственных потребностей приводит к отвержению или что эмоциональные вспышки окружающих являются нормой, то во взрослом возрасте такие установки продолжают влиять на восприятие отношений. Человек может неосознанно воспроизводить знакомые сценарии, принимая манипулятивное поведение за проявление заботы или страсти, и испытывать чувство вины при попытке установить границы.

Текущее эмоциональное состояние также влияет на уязвимость. В периоды стресса, усталости, одиночества или неопределенности способность к критической оценке ситуации снижается, и человек становится более склонным принимать решения, направленные на быстрое снятие дискомфорта. Манипулятор, чувствуя эту уязвимость, может усиливать давление, предлагая иллюзию решения проблем в обмен на уступки или подчинение. Это создает порочный круг, в котором жертва манипуляции все больше зависит от манипулятора как источника эмоциональной стабилизации.

Когнитивные особенности также играют роль. Люди, склонные к самокритике, перфекционизму или поиску внешнего одобрения, чаще интерпретируют неоднозначные

сигналы в свою сторону как подтверждение собственной неадекватности. Это делает их более восприимчивыми к тактикам, основанным на внушении чувства вины, стыда или несоответствия ожиданиям. Манипулятор использует эту склонность, формулируя сообщения таким образом, чтобы активировать внутренние сомнения и заставить человека доказывать свою ценность через уступки.

Основные тактики и приемы игры на чувствах

Существует широкий спектр тактик, которые используются для воздействия на эмоции и нервы собеседника. Одной из наиболее распространенных является тактика чередования поощрения и наказания, известная также как интермиттирующее подкрепление. Манипулятор периодически демонстрирует тепло, внимание и одобрение, а затем внезапно становится холодным, критичным или дистанцированным. Такая непредсказуемость создает состояние эмоциональной зависимости, поскольку жертва постоянно стремится вернуть период благосклонности, прилагая все больше усилий и жертвуя собственными потребностями. Неврологически это объясняется тем, что непредсказуемое вознаграждение активирует систему дофамина сильнее, чем стабильное позитивное подкрепление, что формирует устойчивую привычку искать одобрения.

Другая распространенная тактика — это внушение чувства вины. Манипулятор формулирует сообщения таким образом, чтобы переложить ответственность за свои эмоции или проблемы на собеседника. Фразы вроде если бы ты действительно меня любил, ты бы поступил иначе или из-за тебя я теперь не могу спать создают у жертвы ощущение, что она является причиной страданий другого. Это запускает механизм компенсации, при котором человек стремится искупить вину через уступки, даже если объективно не несет ответственности за ситуацию.

Игнорирование и эмоциональное отстранение также являются мощными инструментами воздействия. Внезапное прекращение общения, задержки с ответами, холодный тон или демонстративное невнимание используются для создания тревоги и неопределенности. Жертва начинает анализировать свои действия, искать причины изменения поведения манипулятора и предпринимать шаги для восстановления контакта. Таким образом, пассивная позиция манипулятора становится активной формой контроля, поскольку заставляет другого человека постоянно думать о нем и подстраиваться под его настроение.

Техника газлайтинга, хотя и требует более тонкого исполнения, также относится к игре на чувствах. Она заключается в том, чтобы заставить собеседника усомниться в адекват-

ности собственного восприятия, памяти или эмоций. Фразы вроде тебе показалось, ты все выдумываешь или ты слишком остро реагируешь подрывают доверие человека к самому себе. Со временем жертва начинает полагаться на интерпретацию манипулятора как на более объективную, что усиливает зависимость и снижает способность к самостоятельному принятию решений.

Еще один прием — это использование жалости и образа жертвы. Манипулятор позиционирует себя как человека, который страдает из-за обстоятельств или действий других, и тем самым вызывает у собеседника желание помочь, защитить или компенсировать предполагаемый ущерб. Эта тактика особенно эффективна в отношениях, где один человек склонен к гиперответственности и спасательству. Манипулятор может преувеличивать трудности, скрывать собственные ресурсы или намеренно создавать ситуации, в которых выглядит беспомощным, чтобы стимулировать заботу и уступки со стороны партнера.

Эмоциональные и поведенческие последствия для жертвы манипуляции

Длительное воздействие игры на нервах и чувствах оказывает глубокое влияние на эмоциональное состояние, поведение и самоотношение жертвы. Одним из первых послед-

ствий является хроническая тревожность и состояние повышенной бдительности. Человек начинает постоянно сканировать окружение на предмет сигналов неодобрения или отстранения, что истощает психические ресурсы и создает фон постоянного напряжения. Это может проявляться в нарушениях сна, трудностях с концентрацией, раздражительности или эмоциональной лабильности.

Самооценка жертвы манипуляции также подвергается эрозии. Постоянная критика, внушение чувства вины и подрыв доверия к собственному восприятию приводят к тому, что человек начинает сомневаться в своей адекватности, компетентности и ценности. Формируется внутренний критик, который воспроизводит установки манипулятора и усиливает самообвинение. В тяжелых случаях это может приводить к депрессивным состояниям, потере интереса к деятельности и ощущению безнадежности.

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.