

Дмитрий Малышев

Висхолдинг. Манипулирование?



18+

Дмитрий Малышев

Висхолдинг. Манипулирование?

«Автор»

2026

Малышев Д.

Висхолдинг. Манипулирование? / Д. Малышев — «Автор», 2026

Висхолдинг представляет собой специфическую форму эмоционального манипулирования, характеризующуюся намеренным удержанием, сокрытием или отказом в предоставлении эмоциональной поддержки, информации, внимания или подтверждения, которые естественным образом ожидаются в здоровых отношениях. Этот термин описывает паттерн поведения, при котором один человек сознательно использует дефицит как инструмент влияния на другого, создавая ситуацию неопределенности, тревоги и эмоциональной зависимости. Висхолдинг является формой манипуляции, поскольку он эксплуатирует базовые человеческие потребности в признании, безопасности и связи, превращая их в рычаги контроля...

© Малышев Д., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Виды висхолдинга	5
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Дмитрий Малышев

Висхолдинг. Манипулирование?

Виды висхолдинга

Висхолдинг

Висхолдинг — это ещё одна из форм эмоционального манипулирования, когда человек пытается увести разговор в сторону от обсуждаемой темы и отмахнуться от ваших проблем или вопросов.

Выделяют даже несколько видов висхолдинга, а именно:

Наказание через молчание.

Перевод темы в шутку.

Перевод темы разговора.

Переворачивание ситуации в свою пользу.

Отказ говорить.

Шантаж.

Зачастую, вышестоящие руководители применяют эти методы.

Введение

Висхолдинг представляет собой специфическую форму эмоционального манипулирования, характеризующуюся намеренным удержанием, сокрытием или отказом в предоставлении эмоциональной поддержки, информации, внимания или подтверждения, которые естественным образом ожидаются в здоровых отношениях. Этот термин описывает паттерн поведения, при котором один человек сознательно использует дефицит как инструмент влияния на другого, создавая ситуацию неопределенности, тревоги и эмоциональной зависимости. Висхолдинг является формой манипуляции, поскольку он эксплуатирует базовые человеческие потребности в признании, безопасности и связи, превращая их в рычаги контроля.

В повседневной жизни висхолдинг проявляется через множество поведенческих паттернов, которые могут быть неочевидны на первый взгляд. Это может быть внезапное прекращение общения после конфликта без объяснения причин, намеренное утаивание важной информации, отказ обсуждать значимые темы, игнорирование эмоциональных потребностей партнера или коллеги, использование молчания как наказания. Висхолдинг часто маскируется под занятость, усталость или необходимость в пространстве, что затрудняет его распознавание и делает жертву склонной брать ответственность на себя за происходящее.

Цель данного материала заключается в предоставлении комплексного руководства по пониманию, распознаванию и преодолению висхолдинга как формы эмоционального манипулирования. Задачи включают четкое определение феномена, анализ его видов и механизмов, рассмотрение психологических последствий для жертвы, разработку практических инструментов распознавания манипуляции в различных контекстах и создание стратегий защиты и восстановления. Читатель получит структурированное понимание того, как висхолдинг функционирует в отношениях, как отличить его от здоровых форм дистанцирования и как выстроить устойчивые границы для сохранения эмоционального благополучия. Особое внимание уделено балансу между эмпатией к себе и другим и необходимостью защиты от деструктивных паттернов.

Глава 1. Понятие висхолдинга

Определение висхолдинга в психологическом контексте описывает устойчивую тенденцию к намеренному удержанию эмоциональных, информационных или социальных ресурсов с целью влияния на поведение, чувства или решения другого человека. Основные характеристики включают асимметрию в обмене: один участник отношений активно инвестирует в коммуникацию, тогда как другой сознательно ограничивает свою вовлеченность. Висхолдинг отличается от естественной потребности в уединении или временном дистанцировании тем, что он используется как инструмент контроля, а не как способ саморегуляции. Ключевые маркеры включают непредсказуемость, отсутствие объяснений, игнорирование запросов на ясность и использование дефицита как способа создания зависимости.

Висхолдинг отличается от других форм манипуляции своей пассивно-агрессивной природой и сложностью доказательства. В отличие от прямой критики, обвинений или угроз, висхолдинг действует через отсутствие: отсутствие ответа, отсутствие подтверждения, отсутствие эмоциональной доступности. Это делает его особенно коварным, поскольку жертва часто не может четко сформулировать, что именно происходит, и склонна сомневаться в собственном восприятии реальности. Висхолдинг также отличается от здорового установления границ тем, что границы сообщаются открыто и направлены на защиту собственного благополучия, тогда как висхолдинг скрывается, не объясняется и направлен на контроль над другим.

Примеры из жизни иллюстрируют, как висхолдинг встраивается в различные типы отношений. В романтических партнерствах это может проявляться через внезапное охлаждение после близости, отказ обсуждать будущее отношений, игнорирование сообщений в периоды конфликта. В семейных отношениях висхолдинг может выражаться в отказе родителей признавать достижения ребенка, утаивании важной семейной информации или использовании молчания как наказания. На рабочем месте манипулятор может намеренно не делиться ключевой информацией с коллегой, игнорировать запросы на обратную связь или отказывать в поддержке, чтобы сохранить преимущество или контроль. Во всех этих ситуациях общим является использование дефицита как рычага влияния, создающего у жертвы чувство неуверенности, тревоги и потребности заслужить внимание.

Висхолдинг как форма эмоционального манипулирования

Висхолдинг представляет собой одну из наиболее коварных и часто не замечаемых форм эмоционального манипулирования в межличностной коммуникации. Сам термин происходит от английского слова, означающего уклонение или увиливание. В контексте психологии висхолдингом называют поведение, при котором человек сознательно или бессознательно уводит разговор в сторону от обсуждаемой темы, игнорирует вопросы собеседника, отмахивается от его проблем или обесценивает его попытки обсудить важные темы. Это не просто неумение вести диалог и не случайная забывчивость. Это паттерн поведения, который со временем становится системой и наносит серьезный ущерб отношениям, особенно близким.

Внешне висхолдинг может выглядеть вполне невинно. Человек, к которому обращаются с вопросом или просьбой, вдруг начинает говорить о чем-то совершенно постороннем. Он перебивает собеседника, переводит тему, шутит там, где нужен серьезный ответ, или просто молчит и делает вид, что не расслышал. Он может сослаться на усталость, на нехватку времени, на то, что тема неудобная или несвоевременная. Он может обещать вернуться к разговору позже, но потом снова и снова уклоняться. Он может отвечать вопросом на вопрос, переводить стрелки, обвинять собеседника в том, что тот слишком много думает или слишком остро реагирует. В результате человек, который пытается обсудить проблему, остается в полном недоумении, с чувством вины, стыда или просто с ощущением, что его не слышат и не хотят слышать.

Механизмы висхолдинга. Чтобы понять, как работает висхолдинг, нужно разобрать его типичные проявления. Первый и самый распространенный механизм — это смена темы. Собеседник задает прямой вопрос, например: почему ты не предупредил, что задержишься? Вместо ответа манипулятор говорит: а ты знаешь, что случилось с Петром? Его вчера уволили. Или: какая сегодня ужасная погода. Или: о, я совсем забыл, мне нужно позвонить. Тема меняется резко и нелогично, но так, что у жертвы висхолдинга возникает ощущение, что продолжать настаивать на своем вопросе как-то неудобно. Второй механизм — это обесценивание вопроса. На вопрос почему ты не предупредил? следует ответ: да ладно, что ты из мухи слона делаешь? Это же мелочь. Или: ты всегда ко мне придираешься. Или: у тебя просто плохое настроение. Вопрос не получает ответа, зато жертва получает порцию критики и чувствует себя виноватой за то, что вообще спросила. Третий механизм — это встречное обвинение или атака. Вместо ответа на вопрос манипулятор говорит: а ты сама почему никогда не предупреждаешь? Или: а кто в прошлый раз опоздал на два часа? Атака может быть настолько энергичной, что жертва забывает о своем исходном вопросе и переходит в защиту. Четвертый механизм — это уход в обобщения и абстракции. На конкретный вопрос человек отвечает пространными рассуждениями о природе человеческих отношений, о том, что все люди несовершенны, о том, что в идеальном мире все было бы иначе, но мы живем в реальном. Жертва остается с ощущением, что ей прочитали лекцию, но конкретного ответа она так и не получила. Пятый механизм — это молчание. Человек просто ничего не отвечает. Он смотрит в телефон, в окно, в стену. Он делает вид, что не слышит. Или слышит, но не считает нужным реагировать. Молчание — одна из самых агрессивных форм висхолдинга, потому что оно оставляет жертву в полной неопределенности и часто вызывает сильную тревогу.

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.