

ЕЛЕНА АКЧУРИНА

---

# Манипулятор, открой личико!

МАСТЕРСТВО УПРАВЛЕНИЯ



**Елена Акчурина**  
**Манипулятор, открой личико!**  
**Мастерство управления**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=71699359](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71699359)  
ISBN 9785006553989*

**Аннотация**

Существует три основных типа манипулятивного поведения человека: «Агрессор», «Жертва» и «Спаситель». Какими основными чертами обладает каждый из них? Какие методы воздействия он использует? Можно ли узнать какой тип манипулятора перед вами? Оказывается, да! Нужно просто понаблюдать за ним в конфликте! А без конфликтов не обходится ни один даже самый сплоченный коллектив. Вот и получается, что поведение человека в конфликте позволяет нам увидеть его истинное лицо. Интересно? Тогда читайте!

# Содержание

От автора	5
Человек-манипулятор	6
Знакомьтесь: «Агрессор»	8
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**Манипулятор,  
открой личико!  
Мастерство управления**

**Елена Акчурина**

© Елена Акчурина, 2025

ISBN 978-5-0065-5398-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# От автора

Конфликты сопровождают каждого человека на протяжении всей его жизни. Мы привыкли к ним с самого детства. Сначала мы учились разрешать их, а потом управлять ими и даже извлекать из них определенную пользу для себя. Но... Пробовали ли вы когда-нибудь наблюдать за окружающими вас людьми в состоянии конфликта? Если нет, то сделайте это как можно скорее. Поверьте, что вы узнаете о знакомых (как вам казалось!) людях много нового и очень даже неожиданного для себя. Почему? Да потому что именно то, как человек ведёт себя в конфликте, позволяет нам сорвать с него искусно носимую маску и увидеть его истинное лицо. А уж если говорить о манипуляторах различного типа, то вполне возможно, что это будет наиболее удачным решением вопросов межличностного общения в вашем коллективе. Давайте попробуем во всем этом разобраться! А начать, пожалуй, нужно с определения типов манипуляторов.

# Человек-манипулятор

Как известно, манипуляция – это один из видов психологического воздействия на человека, при котором мишенью воздействия выступают психические структуры личности. Манипуляция является скрытым воздействием на человека. Человек-манипулятор делает всё для того, чтобы его конечная цель, да и сам факт воздействия не были замечены другим человеком (т.е. объектом манипуляции). При этом к объекту манипуляции (т.е. другому человеку) сам человек-манипулятор подчас относится не как к личности, а именно как к объекту.

На протяжении всего воздействия, у другого человека (т.е. объекта манипуляции) обязательно должна сохраняться иллюзия самостоятельности в принятии решений и осуществлении своих действий. Таким образом, сокрытие, утаивание или искажение информации, составляющей содержание воздействия, как и сокрытие самого факта воздействия и намерений манипулятора от объекта воздействия можно считать обязательными признаками манипуляции. Однако, в некоторых случаях манипулирования, наоборот происходит игра манипулятора в искренность и откровенность, некое «душевыворачивание». Всё зависит от того, с каким именно типом человека-манипулятора вы в данный момент имеете дело. Психологи выделяют три основных типа мани-

пулятивного поведения: «Агрессор», «Жертва» и «Спаситель».

# Знакомьтесь: «Агрессор»

*Тип манипулятивного поведения «Агрессор»* в первую очередь отличается от остальных типов своей активностью. Его основным методом воздействия является психологическое давление. Он добивается своих поставленных целей с помощью крика и оскорблений, но может владеть и такими утонченными методами как, например, интриги. Свою неприимчивость к недостаткам, оплошностям и ошибкам других людей «Агрессор» объясняет заботой о родном коллективе. А на самом деле его истинная цель состоит в успешном развитии и продвижении своей собственной карьеры. Скорее всего, он хочет занять наиболее удачное «место под солнцем» и получить как можно больше всевозможных «пряников».

В межличностном общении «Агрессор» совсем не имеет внутреннего этического запрета. Он без оглядки выражает любые негативные эмоции, выплескивая их на окружающих людей. Если разговор ему не нравится, то он наотрез отказывается слушать кого бы, то ни было. «Агрессор» не принимает во внимание никакие разумные доводы собеседника. Даже если по каким-то причинам он не может оказать на партнера прямого давления, то он переходит на общение с помощью многозначительных намеков и недомолвок. Таким образом, его можно считать самым неприятным типом

человека-манипулятора.

В том коллективе, где присутствует «Агрессор», всегда создается и надолго сохраняется высокое напряжение. Потому что намеренно создаваемая им ситуация неизвестности и неопределенности, приводит коллег к постоянной нервозности и, как следствие, к совершению всевозможных (в том числе неисправимых без последствий!) больших и маленьких ошибок. Вот здесь-то «Агрессор» и потирает руки со словами: «Ну, что попались, голубчики?». И уж поверьте, что он ни в коем случае не упустит своей выгоды. Каким образом? Да, самым простым! Например, «Агрессор» может использовать совершенные ошибки коллег для формирования у них чувства вины и последующего воздействия на них. Вот он и получил «без вины виноватых», но зато практически «ручных» коллег или подчиненных.

Поэтому чаще всего такой тип манипулятивного поведения «Агрессор» можно встретить среди руководителей всех уровней. Также к ним частенько примыкают и сотрудники, находящиеся в дружеских или родственных отношениях с руководителем. Но самое интересное то, что также могут себя вести и амбициозные молодые (да, ранние!) специалисты только-только начинающие свою трудовую деятельность. Они любыми доступными (и не очень!) им способами настолько сильно желают получить не просто быстрый, а прямо-таки реактивный карьерный взлёт, что без всякого страха бросаются в пучину манипулятивного общения. А это, как

известно, ещё тот тихий омут!

Хотя, если посмотреть с другой стороны, то «Агрессор» реальную действительность человека воспринимает «по определению» исключительно как битву. И в этой битве все люди для него являются либо уже реальными, либо ещё только потенциальными, но в любом случае соперниками. Такая вот у «Агрессора» психологическая мотивация!

Но знайте, что «Агрессор» никогда не воюет один. Находясь постоянно в полной боевой готовности, он непременно создаёт вокруг себя группу (своих!) преданных ему людей. Они буквально окружают его. И он готов их даже защищать, но лишь при одном маленьком (но главном!) условии: «Шаг в сторону считается побегом!». Всё дело в том, что до конца он никому не доверяет и даже свою преданную команду рассматривает, как возможных потенциальных противников.

Таким образом, человек-манипулятор типа «Агрессор» рассматривает своё пребывание в коллективе как состояние, которое требует неусыпной бдительности. Ведь находясь среди людей можно в любой момент как выиграть, так и проиграть! Поэтому его основной целью деятельности становится контроль за подчиненными и коллегами, а также стремление к безграничной власти над ними.

# 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.