



ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ ЖИЗНИ

№ 5 октябрь 2019

Журнал Московской службы
психологической помощи населению

Ловушка
для сознания

В трудностях –
возможности

Не подходи!
Я обиделась

Игра на человеческих
слабостях



МОСКОВСКАЯ СЛУЖБА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ



Телефон неотложной
психологической помощи

051 +7 (495) 051

С городского

С мобильного

КАТЕГОРИИ ГРАЖДАН, КОТОРЫМ ОКАЗЫВАЕТСЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ БЕСПЛАТНО

Жители Москвы,
имеющие
постоянную
московскую
регистрацию

Супруги и лица, имеющие общих детей,
при наличии у одного из супругов
(партнеров) постоянной московской
регистрации или постоянного
места работы в Москве

Граждане РФ,
имеющие временную
регистрацию
в Москве сроком
не менее 6 месяцев

Жители МО
и РФ, имеющие
постоянное место
работы в Москве

Военнослужащие, несущие службу
в частях Московского гарнизона
и/или обучающиеся в Военных
академиях Москвы, и члены их семей

Студенты дневных
отделений
московских ВУЗов


В ТЕЧЕНИЕ КАЛЕНДАРНОГО ГОДА БЕСПЛАТНО КЛИЕНТУ МОГУТ БЫТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНЫ:

5 
психологических
консультаций

2 
сеанса
психологической
диагностики

2 
консультации
психотерапевта

3 
тренинговые
программы

8 
сеансов
психологической
реабилитации

Содержание

РЕПОРТАЖ В НОМЕР

2 Беседы с психологами

В ПРОДОЛЖЕНИИ ТЕМЫ

4 Экспресс-консультации

УРОКИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ

8 Ловушки для сознания

14 Глоссарий

ПОЗНАЙ СЕБЯ

16 Игра на человеческих слабостях

В РАМКАХ СЕМЬИ

22 Прощай, наша встреча – ошибка

ШКОЛА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

26 Манипуляция как защита

ПСИХОТРАВМА

32 Не подходи! Я обиделась

ДЕТСКИЙ МИР

38 Ты мне, я тебе

42 В трудностях – возможности

ПСИХОЛОГИЯ
для жизни

Издается при финансовой поддержке Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы

УЧРЕДИТЕЛЬ

Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Московская служба психологической помощи населению» Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Петроченко Н.А.

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО

РЕДАКТОРА

Тенн О.Р.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ

Знаков В.В.

ЧЛЕНЫ

РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Абульханова – Славская К.А.

Грачева О.Е.

Гусева Л.И.

Барабанщикова В.В.

Деркач А.А.

Забродин Ю.М.

Донцов А.И.

Дубровина И.В.

Енакаева Р.Р.

Малых С.Б.

Постников И.В.

Холостова Е.И.

РЕДАКТОР

Синицына О.Ю.

ДИЗАЙНЕР

Комарова О.В.

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ И РЕДАКЦИИ

109125, Москва,

2-й Саратовский проезд, д. 8,

корп. 2

E-mail: info@msph.ru

БЕСЕДЫ С ПСИХОЛОГАМИ

С 1 августа по 13 сентября текущего года в 13 столичных парках, в рамках проекта «Здоровая Москва», работали специалисты Московской службы психологической помощи.

Проект «Здоровая Москва» объединил проблемы медицины, психологии, активного образа жизни и отдыха. На индивидуальных и групповых занятиях речь шла о взаимоотношениях в семье, душевном здоровье, разрешении конфликтов и

личностном развитии. Поговорить со специалистом или прийти на лекцию могли все желающие.

Основные проблемы, с которыми обращались москвичи за психологической поддержкой:

- семейные отношения (между супругами, пожилыми родителями, взрослыми детьми, развод);
- любовные (разрыв значимых отношений, поиск пары);
- детско-родительские отношения (проблемы в общении с маленькими детьми, подростками, в том числе интернет/игровая зависимость, вопросы послушания ребенка);
- школьная тематика (подготовка и успеваемость в школе, взаимоотношения со сверстниками);
- конфликты и проявления психологического насилия (в семье, школе, рабочем коллективе, с соседями);
- трудоустройство (самоопределение, выбор профессии, поиск работы);
- здоровье (стресс, депрессия, психосоматические расстройства, беспокойство о здоровье близких людей, панические атаки);
- самооценка (неуверенность в себе, саморазвитие, выстраивание личностных границ);
- одиночество, горе (утрата смыслов жизни, потеря близких людей).

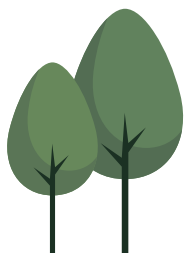




За время работы акции
к психологам обратились
5580 человек



ЭКСПРЕСС- КОНСУЛЬТАЦИИ



Зачастую бывает, что психолог играет роль случайного попутчика, с которым можно поделиться наболевшим. Так случилось во время проведения экспресс-консультаций на акции «Беседы с психологами» – люди приходили со своими переживаниями, душевной болью, тревогами, а уходили, получив поддержку, совет, окрыленные идеей по, казалось бы, мало разрешаемой проблеме. Некоторые обращения мы предлагаем для публикации на этой странице. (По понятным причинам имена клиентов изменены.)

Парк «ГОНЧАРОВСКИЙ»

Тамара Анатольевна, 45 лет:

– Как повлиять на взрослого сына, у которого непрестижная профессия. Имея высшее образование и хорошие способности, он соглашается на низкую зарплату и неквалифицированную работу.

– В ответе психолога прозвучало следующее: даже на школьника бывает сложно повлиять, потому что тот уже имеет собственные желания и точку зрения. Что касается взрослого, уже полностью автономного и сложившегося человека, то усилия что-то изменить в его поведении, скорее всего, будут тщетными. Переживания мамы понятны – всегда хочется самого хорошего для своего ребенка, сколько бы лет ему

ни было. Но сын уже вырос, и поэтому сам решает, как и что ему больше подходит. Порой подобные разногласия серьезно осложняют отношения, способны поспорить, настроить людей друг против друга. Принять и понять аргументы молодого человека, почему он выбрал то, чем занимается, чем его привлекает «непрестижная» работа, что благодаря ей он может делать, – порой почти невозможно. Особенно если родители постарались дать сыну хорошее образование и помогли развить его способности. Это очень правильно и навсегда останется с ним. Тем не менее, чрезвычайно важно продолжать верить в сына и поддерживать его решения, которые, несомненно, имеют веские основания.

Зона отдыха «МЕЩЕРСКОЕ»

Светлана, 37 лет, юрист,
занимает руководящую должность:

– Почему, начиная решать какую-либо задачу заблаговременно, справляюсь с этим «на отлично», хотя и трачу много времени и сил. А если в сжатые сроки, результат тот же, а усилий меньше?

– Проанализировав ситуацию, психолог пришел к выводу, что, скорее всего, это связано с особенностями восприятия работы обратившейся женщины. Она, как человек ответственный и добросовестный, думая о выполнении задачи, представляет, как ее лучше решить, какие возможности задействовать и переживает за результат. Это происходит как бы внутри человека, хотя иногда тревога проявляется и внешне.

Парк «НАДЕЖДА»

Супружеская пара среднего возраста:

Работают синхронными переводчиками в международной компании. Живут за границей. В Москву приехали провести отпуск, увидеться с родными, набраться сил для дальнейшей работы вне родной страны. Вопрос был связан с большой нагрузкой на работе. Просили разъяснить, что происходит в моменты синхронного перевода, причины, вызывающие стресс, и узнать способы, как можно эффективно восстанавливаться после испытываемых нагрузок.

– При такой работе мозг одновременно решает несколько сложных задач: запомнить и понять смысл сообщения на одном языке и одновременно сформулировать грамотное изложение на другом, что

Вот как раз переживания, «прокручивания» в голове самого факта наличия дела и отнимают силы, и чем длительнее период такой «подготовки» к работе, тем сложнее кажется задача. В условиях дедлайна человек концентрируется, мобилизуется – у него действительно нет времени на эмоции. Светлана относится к тем, кто стремится доводить результаты любой своей деятельности до совершенства.

Во время консультации женщина сделала маленькое открытие: оказывается, она – перфекционист и составляет список задач на день, расставляет их по приоритетам, но неправильно определяет сроки их выполнения. И ошибочно считает, что чем раньше начнет выполнять какое-либо задание, тем качественнее будет его решение.

требует очень сложного взаимодействия сенсорных, моторных и когнитивных навыков. Для такой перекодировки в режиме «нон-стоп» необходима большая концентрация и ощутимые затраты ресурсов. Еще одним стрессором является то, что скорость и информация идет от человека с разной интенсивностью, поэтому нужно быть готовым во время международных конференций к любым внештатным ситуациям, что заставляет работать нервную систему в условиях неопределенности. Эти составляющие делают перевод изнурительным трудом и объясняют, почему синхронисты обычно работают в парах, отдыхая по очереди. На помощь может прийти нервно-мышечная релаксация, идеомоторные тренировки и регуляция психоэмоционального состояния с помощью дыхания.

МАНИПУЛЯЦИЯ





Новый выпуск журнала посвящен теме, которая касается абсолютно всех, – манипуляции. Поскольку мы подвержены этому явлению повсюду: в кругу семьи и близких, на работе и учебе, в магазине и поликлинике, давайте разбираться в том, как не позволять себя использовать, а зачастую и самим не умножать ряды манипуляторов.

Если мы открыто заявляем собеседнику, что именно от него нужно, с какой целью мы начали разговор, и не скрываем намерений, – это «правильная» коммуникация. Здесь исключены эмоциональное давление, негативные оценки и т.п. При возникновении расхождений – начинаем переговоры по их урегулированию, добиваясь компромисса.

При коммуникации «наоборот» задачи и цели умалчиваются или намеренно представлены искаженно и лживо. В этом случае «автора сценария» не интересуют переживания оппонента, ему важно, насколько он «удобен» и послушен в выполнении того, что от него хотят. При этом все рычаги давления хороши («цель оправдывает средства»): можно надавить, оболгать, запугать, соблазнить...

КАК ВНЕВО ЛОВУШКИ

ДЛЯ СОЗНАНИЯ





Светлана
АРСЕНЬЕВА,
психолог МСППН

Не раз в жизни мы сталкиваемся с людьми, при взаимодействии с которыми теряем силу воли, поддавшись их влиянию в ущерб себе и своим интересам, а потом испытываем обиду, раздражение, корим себя, мысленно перебираем способы возможного выхода из ситуации. Все понимаем и, тем не менее, попадаемся «на крючок». Почему?

В переносном (метафорическом) значении манипуляция – это «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью». В данной метафоре отражена искусность не только в ложных отвлекающих приемах, но и в сокрытии истинных действий или намерений, создании обманчивого впечатления или иллюзии. Основные психологические эффекты создаются на основе управления вниманием (отвлечение, перемещение, сосредоточение).

Попытка подобного лишь тогда имеет шансы на успех, когда оппонент не осознает факта воздействия и конечная цель «режиссуры» ему неизвестна. **МАНИПУЛЯТОР** относится к партнеру как к средству достижения своих целей, это может быть контроль ситуации, желаний, действий другого человека или для снижения собственной тревоги и т.п. Им может оказаться кто угодно – член семьи, начальник, деловой партнер, телеведущий, политик или даже мы сами. **МАНИПУЛЯЦИЯ** применяется для искажения восприятия.

Почему мы попадаем в ловушку?

Манипулятор играет на нескольких психологических особенностях человека (С.Л. Братченко).

УЛОВКИ С ПОТРЕБНОСТЯМИ ЧЕЛОВЕКА

- **ПОТРЕБНОСТЬ В ОРИЕНТИРАХ** (древняя потребность человека). Например, СМИ проставляют «маркеры», чтобы человек адаптировался в социальной ситуации.
- **ПОТРЕБНОСТЬ ПРЕСТИЖА**. Стремление человека быть причастным к какому-то известному сообществу, статусной группе.

Манипуляция (manipulation) – это обращение с объектами со специальным намерением, т.е. в прямом смысле слова ручное управление, ручные действия.

• **УТИЛИТАРНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ.** Что и где происходит? Что и где можно купить? Какими услугами воспользоваться?

• **ПОЗНАВАТЕЛЬНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ.**

• **ПОТРЕБНОСТЬ В ОБЩЕНИИ.** Люди, субъективно воспринимающие себя одинокими, проявляют заметную любовь к сериалам. Создается иллюзия событийности, как будто в жизни происходит много эмоционально насыщенных переживаний.

• **ПОТРЕБНОСТЬ В БЕЗОПАСНОСТИ.**

Данная потребность лежит в основе рекламы сигнализаций, средств самозащиты, систем безопасности, бронированных дверей, антибактериального мыла и т.д.

Используя духовные идеалы и ценности

Двойные стандарты наиболее распространены в политической рекламе. Они могут базироваться на ценностях национальной или социальной принадлежности: «Мы за бедных! За справедливость!» и т.д.

На уровне интеллекта

«Игра» основывается на интеллектуальных функциях человека. Суть таковой заключается в предоставлении партнеру по общению некоего логического утверждения, которое должно служить аргументом для обоснования нужных

«кукловоду» действий. Умелый прессинг опирается на массу аргументов, чтобы сбить с толку оппонента и перегрузить его информационные каналы.

Наиболее подходящая форма для таких процессов – бизнес, экономика, деловые отношения.

Например, вспомните ситуацию, когда вы возмущались: «Как такая ерунда может стоить так дорого!», а продавец в ответ: «Хочу пояснить, это уникальный продукт, мы используем экологически чистые материалы, к тому же только сегодня действует скидка 70%, не упустите выгоду». Такой ответ – ловкачество, поскольку использование определенного материала необязательно влечет за собой ту цену, по которой реализуется товар, она может быть сильно завышенной, но логика рассуждений действует на покупателя. И второй момент – это использование эффекта скидки «только сегодня, только сейчас, только для вас».

В деловом и бытовом общении широко распространена также **логическая манипуляция**, построенная на «иррациональных идеях»:

• Я должен брать ответственность на себя.

• Если тебя просят, ты должен помочь (я должен дать то, о чем меня просят).

• Я должен сочувствовать и понимать, опекать и защищать.



Ведущему достаточно актуализировать эти мысли в сознании ведомого, чтобы добиться своих целей. Поведение, которое не соответствует этим установкам, вызывает у человека тревогу и напряжение.

А как же чувства?

Такому подвоху наиболее подвержены бытовые, межличностные отношения. «Если ты меня любишь, ...» – универсальная фраза. Или управление страхом ребенка – «Не будешь есть, останешься слабаком».

Посыл к чувствам применяется и в политике. Например, молодые по возрасту кандидаты в депутаты могут эксплуатировать имидж немного наивного, заботливого, ласкового «внука». Эта конструкция воздействует на пожилой контингент избирателей. Возникающие к «внуку» теплые чувства выступают в качестве мотиватора для людей старшего поколения.

Сценарий успешно строится не только на положительных, но и на отрицательных чувствах. Например, если через прессу и телевидение давать большое количество материалов с интенсивной эмоциональной окраской о низком качестве водопроводной воды, опасных желудочных и кишечных инфекциях, связанных с ее потреблением, можно существенно повысить спрос на бутилированную воду.

Дейл Карнеги утверждал, что спор невозможно выиграть, потому что даже если вы победите, то заденете оппонента и приобретете врага. Примеры, о которых вы прочли выше, применимы в уже начавшемся столкновении, а не как повод для него.

Как вам кажется, в принятии решения вы чаще полагаетесь на свое мнение или мнение окружающих? Склонны ли вы поддаваться чужому влиянию в ущерб себе и своим интересам? Насколько чужое мнение является для вас основополагающим в принятии решения?



ТЕСТ

ПОДВЕРЖЕНЫ ЛИ ВЫ ЧУЖОМУ ВЛИЯНИЮ?

- 1 Меня легко смутить или привести в замешательство.
- 2 Порой мне кажется, что посторонние люди (прохожие, пассажиры и т. п.) смотрят на меня неодобрительно.
- 3 Верю в предсказания и вещие сны.
- 4 Готов сделать все возможное, чтобы избежать конфликта.
- 5 С трудом засыпаю после просмотра триллеров.
- 6 Часто погружаюсь в мечты.
- 7 Иногда ощущаю беспричинную тревогу.
- 8 Верю прогнозам гороскопов.
- 9 Могу заплакать во время просмотра фильмов или чтения книг с трогательным или трагическим сюжетом.
- 10 Легко соглашаюсь с чужим мнением.
- 11 Легко могу переключаться с одного вида деятельности на другой.
- 12 Никогда не отвожу глаза даже под самым пристальным взглядом.
- 13 Понятие «бессонница» мне незнакомо.
- 14 Реклама меня раздражает.
- 15 Обычно в спорах последнее слово всегда за мной.
- 16 Не отступлю от начатого, даже если все аргументы против меня.
- 17 Спокойно переношу вид крови.
- 18 Умею настаивать на своем.
- 19 Всегда говорю то, что думаю.
- 20 Проиграв, буду настаивать на реванше.

КЛЮЧ В вопросах с 1 по 10: 1 балл – за ответ «НЕТ», 0 баллов – за ответ «ДА»

В вопросах с 11 по 20: 1 балл – за ответ «ДА», 0 баллов – за ответ «НЕТ»

15–20 баллов.

Вы уверены в себе, своем мнении и правоте. Впрочем, даже если вы и догадываетесь, что поступаете неверно, – все равно сделаете по-своему.

10–15 баллов.

Вы меняете свое мнение только под напором неопровержимых доводов и аргументов. Умеете слушать других, но решающим является собственное мнение.

5–10 баллов.

Вы чаще, чем нужно, оглядываетесь на других. Вам проще согласиться, чем настаивать на своем.

0–5 баллов.

Вам можно «скармливать» буквально все, что угодно. Именно для вас пишутся рекламные ролики. Вы без тени сомнения верите всему, что говорят.

ТРЕНИНГ

АНТИСТРЕССОВАЯ ЗАЩИТА

Ведущая тренинга

ДАРЬЯ

СЕМЕНОВА



Полученные знания и навыки помогут выработать эффективные стратегии поведения в стрессовых ситуациях и преодолеть негативные последствия стресса.

ВОПРОСЫ ТРЕНИНГА:

- стресс и его влияние на человека
- мифы о стрессе
- что такое EQ
- техники расслабления
- способы борьбы со стрессом

Отдел психологической помощи молодой семье «КОЖУХОВО»:
м. «Выхино», «Новокосино»,
«Лухмановская».
ул. Лухмановская, д. 1

4 занятия по 3 часа

+7 (499) 721 00 02

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ОБЯЗАТЕЛЬНА

ГЛОССАРИЙ

ВИДЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ:

ЗАПУТЫВАНИЕ

введение партнера в заблуждение путем дозирования, искажения или утаивания деловой информации

ЗАПУГИВАНИЕ

использование вербализованной угрозы и невербальных сигналов угрозы как возможного применения экономических или каких-либо других санкций против адресата, угрожающих его жизненной безопасности или деловому престижу

СКРЫТОЕ ПРИНУЖДЕНИЕ

принуждение, замаскированное на вербальном и процедурном уровнях с помощью различных манипулятивных уловок (речевых двусмысленностей, ложных аналогий, тематических переключений, информационного маркирования, «коммуникативного саботажа» и др.)

«ЛОЖНОЕ ВОВЛЕЧЕНИЕ»

вовлечение в какие-либо процедурные или поведенческие действия, необходимые для реализации основной цели манипулятора. Осуществляется это вовлечение путем устной вербализации манипулятором обещаний и разного рода посул, реально не подкрепленных с его стороны никакими конкретными обязательствами

ЗАРАЖЕНИЕ

направлено на передачу («навязывание») адресату собственного эмоционального состояния или собственного восприятия деловой ситуации. Психотехнические приемы заражения ориентированы преимущественно на сенсорные каналы партнера-адресата, поэтому для их стимуляции манипулятор использует в основном невербальные интонационные сигналы, эффектные восклицания, мимику, жесты, динамические характеристики общения (темп, ритм)

СУГГЕСТИЯ

используется тогда, когда манипулятору необходимо внушить, «привить» адресату определенную установку, психическое состояние или намерение. Сuggestивность (подверженность внушению) адресата будет значительно выше, если он находится в состоянии подавленности, тревожности, неуверенности, утомления, если у него низкий уровень профессиональной компетентности и заниженная самооценка. Особенность приемов суггестии состоит в том, что они строятся на бесконфликтном, некритическом принятии информации адресатом и имеют явно выраженную одностороннюю направленность

ПОБУЖДЕНИЕ

применяется в тех ситуациях, когда для реализации собственных целей необходимо создать позитивную мотивацию у партнера-адресата. Основной прием – стимулирование адресата к выполнению целей путем выстраивания решения проблемы в пользу манипулятора

ОБЕСЦЕНИВАНИЕ

осуществляется в виде деструктивной критики позиции адресата и его личности. Дискредитация личности адресата, пренебрежительные суждения о его профессиональной компетентности, принижение значения занимаемой им позиции, саркастическое осмеяние его поведения – все эти приемы используются для снижения самооценки адресата, модификации его психического состояния, приведения его в состояние неуверенности, тревожности, беспокойства

<https://psihomed.com>
<https://psychologytoday.ru>
<https://psychology.academic.ru>

ИГРА НА

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ
СЛАБОСТЯХ**





Юлиана
БЕЛОВА,
психолог МСППН

Все чаще на консультации приходят клиенты с весьма специфичным запросом: как научиться управлять людьми? Как заставить выполнять мои замыслы другого человека незаметно для него самого? Желающих узнать методы защиты от подобных действий значительно меньше. Что же это за явление? Давно ли оно появилось, или это новое социальное образование?

Кто манипулирует? Мы все! Почему прибегаем к этому? Вероятно, одной из причин является страх того, что нам откажут в просьбе. Представьте, что ваша мечта была проигнорирована. Для вас это жизненно важный вопрос, а его оставили без элементарного рассмотрения. Вот именно в этот период и возникает Ее Величество Манипуляция. Она проявляется в обиде, слезах, и – если получается – даже в драматических шоу. Мы прибегаем к шантажу, ультиматуму, угрозам. Действуем напористо, а иногда и агрессивно.

Чаще всего безнравственными, бессердечными, расчетливыми называют тех, у кого манипуляция удалась.

И я... тоже?

Да! Причем, каждый в меру своих нравственных принципов, воспитания, родительских установок, понимая собственную цель, выбирает удобные и приемлемые способы управления. Мы часто подтасовываем факты, потому что наши планы зависят от окружающих. Ведь главная цель – достижение желаемого. Когда человек говорит: я не при каких обстоятельствах и никогда не прибегал к подобным формам общения, уточните, где он все это время жил? Ведь такое возможно только на необитаемом острове. Все ловчат, но у всех ли это получается?

Любой ценой!

Как уже было сказано, мы сталкиваемся с прессингом при разных обстоятельствах. Сегодня нет свободной зоны, где бы психологические махинации ни использовались в той или иной форме. Часто за неадекватным поведением в отношениях партнеров, родных, близких также скрываются подобные действия.

В любом подобном случае используется игра на человеческих слабостях. Одни применяют агрессию, другие – собственную беспомощность, прямую зависимость. Есть и те, кто надевает маску безразличия, часто прерывая

контакты, но разыгрывая оскорбленную добродетель. Причины похожего поведения много, механизм, как правило, один – через разрушение личных границ другого к достижению собственной выгоды.

В группе риска

Кто является объектом управления? Каждый. У всякого человека есть собственные психологические границы. Люди, у которых они «размыты», в первую очередь становятся как «марионетками», так и «кукловодами». Такие индивидуумы все сигналы мира «ловят» и относят к себе.

Например, муж приходит с работы в плохом настроении, жена начинает переживать, спрашивать себя, что она сделала неправильно. Как будто муж не может устать, расстроиться, и вот возникает формула – я обидела, он разлюбил, у него другая. Пример «размытых» границ: человек плачет, переживает из-за того, что увидел по телевизору голодающих в Африке детей, т.е. сигналы мира, совершенно не относящиеся к нему лично, он воспринимает как связанные с собой. Такие люди всегда попадают в группу риска.

Близкие отношения подразумевают смазанность границ – родственных, дружеских, партнерских, детско-родитель-



мой
социальный
центр

Психологи в Клубе

Каждый вторник
и четверг

16:00 – 18:00

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

с психологами Московской службы психологической помощи

ЛЕКЦИИ И СЕМИНАРЫ

по самым актуальным темам: стрессоустойчивость, личностный рост, душевная гармония, отношения с людьми.

Каждый четверг

18:00 – 20:00

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КИНОКЛУБ «ФИЛЬМЫ СО СМЫСЛОМ»

Киноклуб – это способ организовать безопасную встречу с сильными и значимыми эмоциями и помочь зрителю найти им «хорошее» место в собственной душе, в своём внутреннем мире. Такое место, которое давало бы человеку новый ресурс, позволяло ему шире видеть мир, снимало бы внутренние противоречия. На каждом киноклубе – просмотр малоизвестной классики, «непростого кино» из отечественного и зарубежного арсенала.



мой
социальный
центр

Москва, ул. Сущевский вал, д. 31, стр. 2
Метро: Марьяна Роща, Савеловская

тел.: 8 (495) 587-04-93

ских. Обратите внимание, мы в вышеописанных отношениях даже физически нарушаем границы, т.е. условия для вмешательства есть, поскольку границы относительны. И если психологические грани изначально нечеткие и, как следствие, разрушены, то и отношения переходят в зависимые, то есть разрушающие. В конце часто остается только сильнейшее чувство обиды. «Уберешь игрушки, мама тебя поцелует».

Да они же несчастные люди...

И «живут» с чувством досады на окружающих. Так что если человек часто обижается, вероятно, перед вами потенциальный манипулятор.

Хотя вмешательство относится к форме психологической агрессии, это не означает, что любой комбинатор – обязательно плохой человек.

Когда мы понимаем, что перед нами диктатор, то положительные эмоции начинают угасать. То, что формируется годами, способно исчезнуть в одну минуту и навсегда. Появляется чувство безразличия, и это плата за игру.

Как правило, оказывающие давление достаточно долго изучают свой объект и действуют осознанно и избирательно. Если неосознанная манипуляция – это, как правило, закрепленная форма поведения, то осознанная – расчет, продумывание собственного поведения, фраз, интонаций, положения тела в пространстве с целью достичь выгоды. Считается, что два манипулятора могут уживаться вместе только при условии, если один из них будет более виртуозным и искусным.

Как противостоять давлению?

Самый простой способ – прекратить общение. Просто необходимо на-

учиться говорить «нет», не объясняя причин. Если вы вдруг начнете объяснять причину, оправдываться, ловкач обязательно ухватится за вашу неуверенность и включит свои методы. Любые ваши оправдания усложнят отстаивание себя. Более эффективным будет слово «не хочу». Ваше нежелание изменить невозможно. Поэтому можно вернуть так: «Мы же действительно родные люди. Мое «не хочу» совсем для тебя неважно?».

Осторожно в ответе с местоимением «Я». Этим вы показываете, что навязываемая проблема стала вашей. Ответы на просьбу: «Занят, не могу, меня не будет дома» – означают, что вы уже включились в чужой замысел. Стройте свои реплики с помощью Ты-сообщений. «Ты говоришь про свою проблему, и я говорю тоже про ТВОЮ проблему». Подумайте, как вы можете помочь в сложившейся ситуации, и только тогда используйте местоимение «Я». Например, «Узнаю телефон недорогой гостиницы и закажу тебе такси». Если вас совсем задавили, говорите «нет» и выходите из общения – «Извини, у меня молоко убежало», «Кто-то пришел, я перезвоню», «Сделаю, но не сегодня».

Часто на консультациях встает вопрос: почему возникают сложности в отстаивании себя? Ответ прост: мы боимся потерять отношения.

Но подумайте, если другой действительно может отказаться от общения с вами только потому, что вы не разрешаете себя использовать, то возможно вы ничего не потеряли.

Ведь нельзя потерять то, чего нет, знание же о таком распространенном явлении, как манипулятивное давление, позволит легче справиться с любой психологической агрессией, и не даст возможности другим управлять вашей жизнью.

ТРЕНИНГ

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ



Ведущая тренинга

ЕЛЕНА

ИВАНОВА

Нацеленность тренинга: укрепление психологического благополучия, восстановление жизненных сил и баланса, профилактика эмоционального выгорания. В программе минимум теории и максимум практики. Арт-терапевтические динамические практики. Работа с образами, медитации, двигательные практики.

ВОПРОСЫ ТРЕНИНГА:

- как сохранить здоровье и благополучие?
- что может помочь быть сильнее?
- что делать с неопределенностью?
- как помочь себе и своим близким восстановиться?
- где брать ресурсы?

Филиал ТиНАО
м. «Бульвар Дмитрия Донского»,
ул. Брусиловская, 13

Ноябрь 2019

+7 (499) 234 12 20

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ И КОНСУЛЬТАЦИЯ
С ТРЕНЕРОМ ПРОГРАММЫ ОБЯЗАТЕЛЬНА



ПРОЩАЙ, НАША ВСТРЕЧА ОШИБКА

С психологическими ловушками мы встречаемся и в семье, и в кругу родственников и друзей. Как же так? Нельзя доверять даже самым близким? Стоит ли бояться такого воздействия? Как уберечься от него? Попробуем разобраться...



Ирина
ХЛЕБНИКОВА,
психолог МСППН

Игра на человеческих слабостях... «Мишенями воздействия» могут стать чувство собственного достоинства, финансовый достаток, власть, слава, служебное продвижение, общение, профессиональная квалификация и пр. – никто не желает показаться трусом, мямлей, скрягой. Наоборот, каждый стремится выглядеть достойно, быть великодушным, оказывать покровительство, получать похвалу и т.п.

Основные механизмы воздействия:

ЛЮБОВЬ. Любовь – не безусловное чувство. Человека воспринимают только в том случае, если он выполняет определенные требования или условия: «Если ты сделаешь так-то и то-то, я буду любить тебя».

СТРАХ. Страх и недостаточная информированность адресата позволяют ловко управлять его действиями и поступками: «Если ты не поступишь в институт – станешь нищим». Порой за таким воздействием скрывается желание заставить человека что-либо делать лучше, без до-

дополнительной мотивации или финансирования.

ВИНА. Чаще всего используется и в семейной жизни: «Ты встречался и поселился с друзьями, а я одна, с ребенком, – и гуляю, и готовлю, и стираю».

Обиженный будет постоянно давить на чувство вины, адресат же в такой ситуации постарается нивелировать дискомфорт, раз за разом попадая в одну и ту же ловушку.

НЕУВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ. Манипулятор давит авторитетом и прямым текстом указывает на некомпетентность адресата: «Ты обязана слушать меня – я жизнь прожила! Ты без меня ни на что не способна».

ГОРДОСТЬ. Замечательный рычаг для психологического воздействия: «Дорогая, вижу, что ты устала на работе. Но ты же

умница и отличная хозяйка – удиви моих друзей вкусным ужином».

ЖАЛОСТЬ. Задача – вызвать к себе жалость и желание помочь: «Я так устаю, нет никаких сил, а еще надо обед тебе готовить».

Подмены в межличностном общении чаще всего бывают основаны на гендерной принадлежности. Этот фактор позволяет использовать стереотипы поведения. Например, «Все женщины делают это» или «Настоящие мужчины так не поступают».

Распространенным вариантом родственных манипуляций также являются истерики, молчание, демонстративный отъезд «к маме». **Чтобы избежать подобных воздействий в семье, стоит научиться доверять друг другу и открыто обсуждать свои желания и поступки.**



Главным признаком того, что на вас давят, является чувство психологического неудобства и внутренней борьбы. Вам не хочется делать, говорить, а отказаться неудобно – иначе вы будете «плохо» выглядеть.

А как же этикет?

Почти всегда можно обнаружить нарушение правил этики. Например, человек обращается в неудобный для вас момент. При этом он может извиняться, мол, понимает, что вам некогда, но все же отнимет «несколько секунд». В таких случаях легко могут выдать жесты, говорящие о неискренности, скрытности, сомнениях, превосходстве, угрозе. В частности, жестикация левой рукой – явный признак неискренности.

Как защититься?

Защита от прессинга в общении, прежде всего, состоит в избегании давления. Следует свести к минимуму контакты с таким человеком или, если это невозможно, постараться «отключить» свои эмоции и не реагировать сиюминутно. Если не принимать решения поспешно, под давлением чужих слов, а обдумать их, то это поможет снизить интенсивность психологического воздействия. Махинатор обычно эксплуатирует желание выглядеть успешным. Поэтому если сказать, например: «Боясь, вы сильно преувеличиваете мои достоинства (щедрость, возможности, способности)». Эти слова освобождают от оков и открывают широкое поле защитных механизмов.

Следует помнить, что каждый человек имеет право на ошибки и собственное мнение, на то, чтобы изменить свое суждение, передумать, не отвечать на вопросы, если они кажутся некорректными. Быть собой, не стараться казаться привлекательным для всех.



Никита Непряхин.
Я манипулирую тобой.
 Методы противодействия
 скрытому влиянию.
 Альпина Паблишер. 2019.

«Мы все страдаем от иллюзии собственной неуязвимости. Неудивительно, что мы преувеличиваем свою способность противодействовать уловкам и манипуляциям. Этим-то и пользуются опытные манипуляторы»...

«Я манипулирую тобой» – исчерпывающее руководство, которое должно стать настольной книгой каждого, кто не хочет оказаться жертвой чужого влияния. Автор детально описывает сценарии 13 опасных и 30 распространенных манипуляций, постоянно используемых не только СМИ, рекламщиками и политиками, но и близкими людьми. Благодаря изданию вы научитесь быстро распознавать любого манипулятора и нейтрализовывать его приемы. Вас ждут: глубокое погружение в мотивы ловкачей, подробная классификация их методов, большое количество кейсов, примеров, экспериментов и иллюстраций. А также детальное раскрытие этих механизмов в рекламе, маркетинге, переговорах и продажах, разоблачение политиков и СМИ.

МАНИПУЛЯЦИЯ

КАК ЗАЩИТА





Наталья
ЧИРКОВА,
психолог МСППН

Большинству из нас хотелось бы прозрачных, открытых, искренних отношений с теми, кому мы доверяем. Никто не согласен становиться жертвой скрытого управления. Ведь партнерство становится неравноправным, и один из участников оказывается в невыгодном положении, его попросту используют. Существуют ли механизмы защиты от давления? Как выработать «иммунитет»?

Отличия от партнерского общения

Манипуляции характеризуются скрытой комбинаторикой, отказом от прямого договора. Партнеры по общению при этом не равны. Выгоду получает кто-то один.

Взаимовыгодное общение на равных, наоборот, характеризуется открытостью, базируется на доверии, взаимопонимании, равенстве. При этом здоровое взаимодействие не исключает цивилизованного влияния.

Майевтика – способ воздействия на другого так, чтобы он сам пришел к важным для себя выводам.

Во время общения так или иначе оказывается воздействие друг на друга. Но можно делать это этично, с соблюдением интересов всех участников, выслушивая и учитывая точку зрения другого человека. Тогда, даже если возникает конфликт, есть возможность достичь результата, устраивающего всех оппонентов. В ходе цивилизованного общения каждый партнер имеет свободу выбора, он может отказаться от общения, если захочет. Если в ход идет желание диктовать, это не так. Не замечая скрытого воздействия, человек не может правильно истолковать его.

Адекватное общение включает моделирование поведения, т.е. партнеры могут намеренно влиять друг на друга. Примером может быть майевтика – способ воздействия на другого так, чтобы он сам пришел к важным для себя выводам. Обычно это вопросы, отвечая на которые, человек что-то понимает для себя или находит выход из сложной ситуации. Так происходит приобретение важного опыта и развитие. Этот прием часто используется в педагогике и психологии.

Инструментарий давления

Описываемое воздействие работает на четырех уровнях:

ЦЕННОСТНОМ – уровень системы ценностей

МЕНТАЛЬНОМ – уровень мыслей, сознания

ЭМОЦИОНАЛЬНОМ – уровень эмоций и чувств

ДЕЙСТВЕННОМ – уровень прямых активностей.

На ценностном уровне подвергается сомнению собственная картина мира. Подобный прессинг может заронить неуверенность в том, «что такое хорошо и что такое плохо». Под таким воздействием человек начинает сомневаться в общепринятых понятиях и нормах, например, в том, что психологическое насилие не имеет оправданий.

Ментальный уровень – это воздействие на сознание, внедрение определенных идей.

На уровне мыслей

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ (утаивание ее, искажение, чрезмерное информирование. Возможна «порционная», а также подпороговая подача, применяемая в рекламе).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТЕРЕОТИПОВ МЫШЛЕНИЯ (доверия к авторитетам, высокой цене и др.). Например, существует частый стереотип: если продукт стоит дороже, значит он лучше.

ВНЕДРЕНИЕ В СОЗНАНИЕ «ИНФОРМАЦИОННЫХ ВИРУСОВ», сознательное и неосознанное. Инфивирусом обычно называют непроверенные сведения, слухи и сплетни, которые воздействуют

на базовые чувства. Они могут вызывать страх, тревогу и вывести человека из равновесия.

НА УРОВНЕ ЭМОЦИЙ может происходить воздействие на чувство страха, вины или злости. В некоторых случаях задействуются и другие эмоции. Пример: «Ты даже дверь закрыть не можешь!» вместо «Закрой дверь, пожалуйста!». Человек начинает чувствовать себя виноватым, а «режиссер» пользуется его состоянием.

НА УРОВНЕ ДЕЙСТВИЙ это могут быть прямые угрозы и шантаж.

Независимо от уровня поведения, тайные помыслы всегда являются двойным посланием. Лежащий на поверхности мотив не является истинным, в послании обязательно вложена скрытая цель, которую и хочет достичь комбинатор.

Скрыть и изменить

Поскольку цель махинатора скрыта, напрашивается вывод, что заявить о ней явно он не может. Ловкач боится, что в ответ на прямую просьбу он получит отказ или непредсказуемую реакцию. Кро-

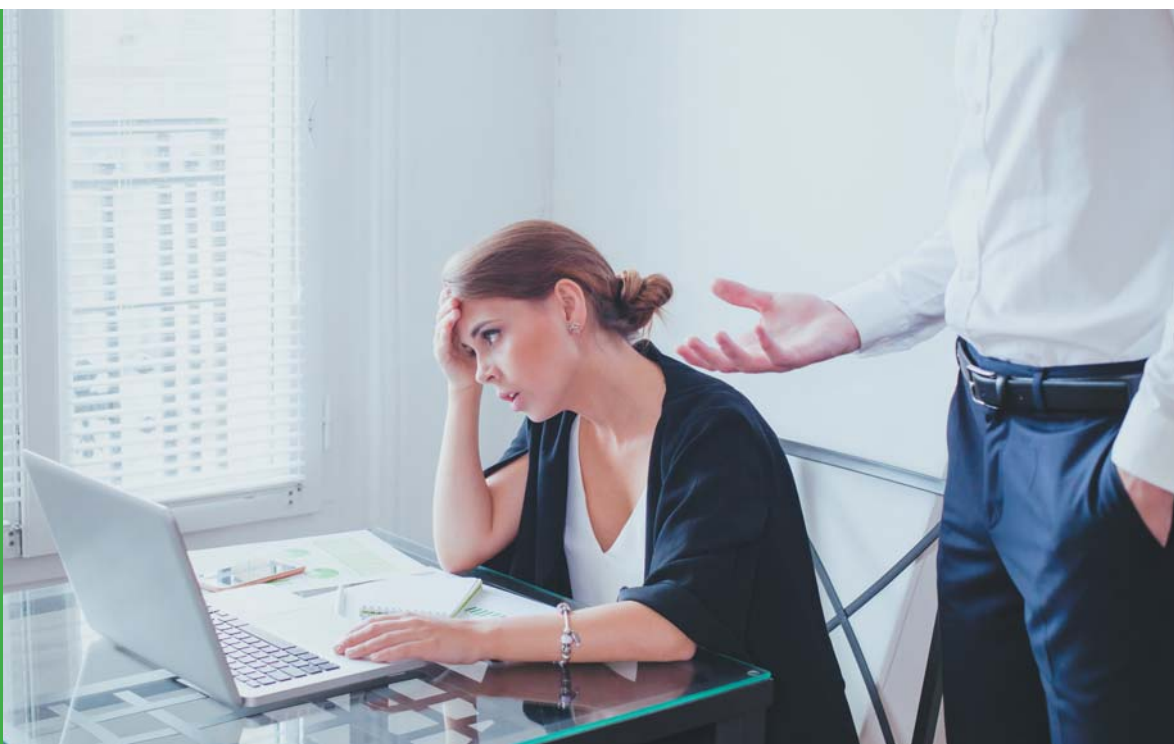
ме того, явное сообщение о своем желании нередко делает человека уязвимым и беззащитным. Мы учимся этому процессу с детства, так как он дает иллюзию защищенности и контроля.

Малыш обучается приспосабливаться тогда, когда не может выразить потребности или чувства явно и вынужден защищаться. Это происходит в семьях, где взрослые замечают ребенка, только если он ведет себя определенным образом.

Взрослый человек испытывает страх, стыд и другие тяжелые чувства при мысли, что его прямая просьба или договор могут быть не услышаны, не приняты, обесценены. Поэтому старается сразу же воздействовать на болевые точки партнера, чтобы с большой вероятностью получить желаемое.

От чего защищается комбинатор?

От страха отвержения, чувства собственной беспомощности, стыда, которые могут возникнуть в контакте с дру-



гим человеком. Открытое общение всегда предполагает риск отказа, и от этого он пытается защитить себя.

Давящие бояться проявлять чувства, игнорируют близкие межличностные отношения, избегая открытости и искренности. При взаимодействии применяют определенные приемы или специальные ритуалы. Это создает видимость защищенности и контроля над ситуацией. Но возникает лишь... иллюзия. Кроме того, такие люди лишают себя возможности искреннего и доверительного общения.

Главные черты человека, склонного к подобному рода действиям, – недоверие к другим людям и миру в целом, уверенность в том, что он не достоин любви, не способен открыто говорить о чувствах и желаниях.

Жизненный сценарий

Эрик Берн в книге «Люди, которые играют в игры» рассматривает скрываемые цели как сценарии или программы, которым ребенок обучается в родительской семье. Отвержение, чрезмерный контроль или враждебность со стороны близких вынуждают ребенка прятать свое истинное «Я», чтобы сохранить его.

Взрослый человек способен сродниться с этими «играми» и просто не сможет вспомнить, каков он на самом деле. «Маски» определяют жизненный путь и судьбу, лишают человека возможности принимать новые, необычные решения, быть непредсказуемым, а значит, делают его несвободным. Как пишет Берн, «реальный человек должен уметь действовать спонтанно и в то же время



рационально в согласии с обстановкой и окружением». Таким образом, попытки защитить себя постепенно оборачиваются против его самого.

Манипуляторные программы работают с большей или меньшей степенью осознанности. Но можно ли использовать их с благими целями?

Осознанная защита

Эти приемы нередко применяют как осознанную защиту. Так поступают, к примеру, переговорщики при взаимодействии с преступниками, захватившими заложников.

Подобные действия используют и как защиту в случае эмоционального или даже физического насилия. Попытка скрыть настоящие чувства, сохранение нейтрального поведения в контакте с манипулятором – это и есть подлинные мотивы. Человек, таким образом, осознанно стремится избежать опасности.

Еще один прием, перевод угрожающей ситуации в шутку, поможет избежать нападения. Известный способ – соглашаться с агрессором, не спорить с ним – также является скрытым воздействием. Эти и подобные способы защиты подходят и в критических ситуациях, если необходимо снизить уровень напряжения в общении, когда, как говорится, все средства хороши.

Если нет желания подавлять

Психологически зрелые люди почти не используют выше описанные приемы, так как скрытое управление мешает получать удовольствие от искреннего, честного общения. Так почти невозможно понять другого человека и получить новый опыт.

ОСНОВЫ ОТКРЫТОГО, ЦИВИЛИЗОВАННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ:

- **Внутренняя устойчивость** (способность следовать своим принципам и не отказываться от желаний и целей)

- **Осознанное отношение к своим границам** (умение сказать «нет», ценить себя и понимать свои потребности)

- **Уважение к личному пространству другого человека** (понимание другого и уважительное отношение к его ценностям).

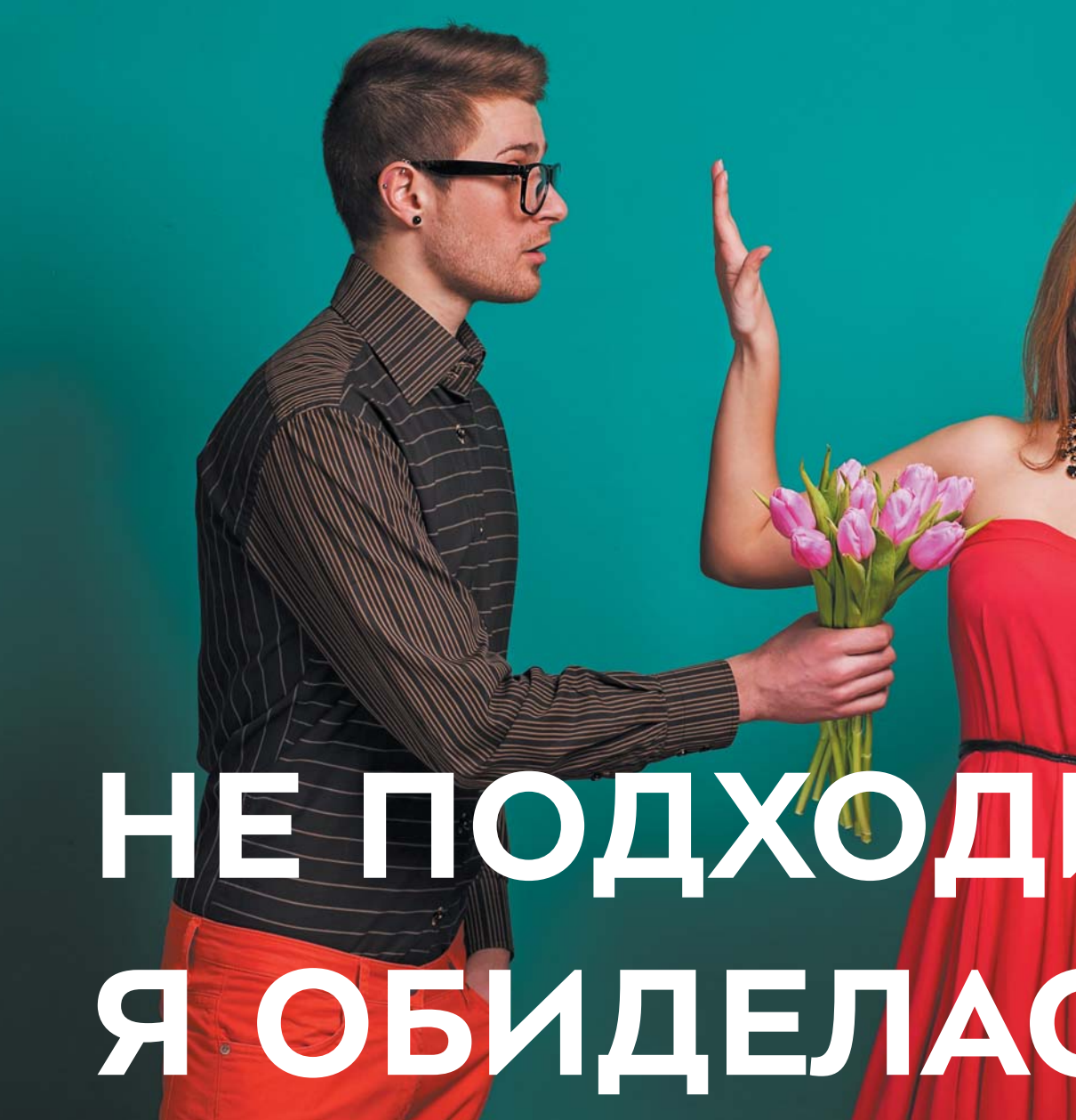
К сожалению, если внутри живет страх и мы не чувствуем собственного права прямо достигать желаемого, полноценно общаться трудно. И тогда может потребоваться длительная психологическая работа над собой.

Пристыдить или «не заметить»?

Если вы попытаетесь разоблачить «кукловода», пристыдить его, то, скорее всего, у вас ничего не получится. Человек будет использовать более изощренные способы воздействия. Что можно сделать в этой ситуации?

Американский психотерапевт Джеймс Бьюдженталь считал, что помочь человеку изменить стиль общения можно только на собственном примере, постепенно демонстрируя ему преимущества открытой коммуникации. Но сначала нужно уметь распознавать попытки давления. Важно сохранять внутреннюю устойчивость и осознанность в подобных случаях.

Это же касается и воспитания детей. Родители дают им пример тем, как общаются сами. Обучение малышей прямому способу выражения эмоций и потребностей, развитие навыка защиты себя и своих интересов, поддержка и доверие – это лучшие способы профилактики авторитарного поведения.



НЕ ПОДХОДИ Я ОБИДЕЛАС

Вряд ли найдется человек, который бы не испытывал обиды и не причинял ее. И наверняка мы и не предполагаем, что на самом деле происходит под действием этого чувства. А зачастую даже не догадываемся, как уязвленный человек может использовать свое положение. Возникает вопрос – всегда ли досада является открытым способом показать недовольство?



Анна
КАЛИНУШКИНА
психолог МСППН

Что такое обида?

Это чувство состоит из двух, на первый взгляд, разнотипных эмоций – гнева и печали. Гнев возникает, когда мы считаем, что по отношению к нам поступили несправедливо: задели, не выполнили обещанное, лишили чего-либо без оснований.

Печаль – это осознание потери чего-то значимого для нас: времени и сил, доверия, отношений, имущества, социального статуса.

Гнев вызывает желание действовать, дать обратную реакцию, но это желание притормаживается печалью, которая в состоянии обиды переходит в некую форму жалости к себе и, накапливаясь, формирует постоянную подавленность и раздражительность.

На лице такие эмоции выглядят следующим образом: сведенные к переносице брови (гнев), опущенные уголки губ или выпяченная нижняя губа (печаль).

Откуда что берется?

Обида появляется тогда, когда есть конкретные ожидания: тот или иной че-

Обида — это социальный инструмент, которому каждый учится с детства, адаптируясь к окружающей среде. Демонстрацией обиды человек выражает протест, требует извинений и другого отношения.

Человек будет говорить определенные слова, совершать такие-то действия, соблюдать правила и договоренности. Причем обиженный уязвлен, что обидчик знает о том, как он должен себя вести (есть договор реальный или предполагаемый «он это и так должен понимать»). То есть, ключевой момент обиды — ожидание. Обида — это всегда про отношения. При этом раздосадованный придает противнику определенный статус, а отношения с ним имеют значимость.

Из чего формируются ожидания?

- **ИЗ ПРИВЫЧЕК**, сложившихся за время общения. Человек привыкает к поведению другого и, если таковое отклоняется от ожиданий, испытывает страдание, именуемое обидой. Если супруг каждое утро варит жене кофе, то она привычно ждет от него этого. Прекращает — супруга обижается.

- **ИЗ РОЛЕВЫХ ПРАВИЛ ПОВЕДЕНИЯ**, установленных социумом. К правилам поведения относятся и законы, и правила поведения в общественных местах, и нормы отношений между поколениями, муж-

чинами и женщинами. На человека, пренебрегающего установками, как минимум, будут обижаться. Мужчина, не пропустивший вперед знакомую женщину, получает уничижительный взгляд в спину.

- **ИЗ ДОГОВОРЕННОСТИ**, устной, письменной или негласной (по умолчанию). Обида возникает, если человек обещал, но не выполнил (не пришел на встречу в то время, которое было оговорено). В данном случае существует устная договоренность. Негласная же — это то, что не проговаривается и не подписывается, но соблюдается по умолчанию: «это и так понятно, зачем и обсуждать». Например, супруги всегда вместе убирают со стола после ухода гостей.

- **ИЗ ОТНОШЕНИЙ КАК ТАКОВЫХ**. Люди, как правило, ждут чего-то друг от друга. Они находятся в контактах разной степени близости. Чем ближе человек — тем сильнее обида на него в случае нарушения правил и договоренностей.

Как формируется обида?

- В представлении есть определенные ожидания того, как другой человек (или

ТРЕНИНГ

ОБЩЕНИЕ БЕЗ ГРАНИЦ



Ведущая тренинга

ЮЛИЯ

СОТНИКОВА

Тренинг будет полезен людям с преобладанием отрицательного опыта в ситуациях общения и неэффективных способов взаимодействия. В ходе тренинга предлагается освоение навыков конструктивного поведения в различных ситуациях.

УЧАСТНИКОВ ЖДЕТ:

- моделирование в реальных ситуациях
- ролевая игра
- лекция
- дискуссия
- метод кейсов

Филиал «СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫЙ»
м. «Бабушкинская», ул. Летчика
Бабушкина, 38, корп. 2

+7 (499) 184 43 44

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ОБЯЗАТЕЛЬНА

Ноябрь 2019

группа людей) должны вести себя по отношению к нему.

- Если оппонент (или группа) ведут себя иначе, чем ожидалось, – нарушаются правила, договоренности.

- Поведение «иначе» оценивается как несоответствующее отношениям между собой и другим (или группой).

- Внутренний диссонанс между ожиданием и реальностью приводит к формированию обиды.

Обида – это социальный инструмент, которому каждый учится с детства, адаптируясь к окружающей среде. Демонстрацией этого чувства человек выражает протест, требует извинений и другого отношения. Данное поведение легко сравнить с юридической практикой: обвиняя, истец признает себя потерпевшей стороной и требует компенсацию за то, что с ним произошло.

Может ли обида являться способом открытого выражения недовольства?

Обида может быть обоснованной, когда человеку действительно причинен ущерб значимым для него лицом (не выполнили обещание, без спроса взяли вещи, нагрубили и т.п.). В таком случае демонстрация досады и озвучивание недовольства – здоровый способ реакции на неприемлемое обращение и попытка восстановить прежние отношения. Реагируя, человек сообщает о том, что данное отношение для него неприемлемо, и он хочет получить компенсацию (извинения, свои вещи обратно и т.п.) как знак уважения к себе.

Причинивший ущерб партнер при этом переживает вину и компенсирует ущерб, тем самым подтверждая ценность отношений с тем, кому он причинен. Инцидент при этом исчерпан, и отношения восстановлены. В таком случае обида слу-

жит человеку сигналом, что данное поведение для него неприемлемо, а обидчик значим и важен, и с ним хочется продолжать общаться. Соответственно, обида в данном случае конструктивна и является инструментом регуляции отношений.

Трудности в отношениях и даже разрыв могут произойти в том случае, когда эмоция обоснована и пострадавший не видит возможности принять произошедшее и жить дальше с обидчиком после того, что он сделал.

Случаи из практики

Ольга, 41 год, узнала о том, что у мужа есть любовница и дочь-младенец в этом союзе. При этом в их браке тоже растет ребенок, и Ольга хотела бы второго... Она считает, что муж ее предал, унизил, он не должен был так поступать.

Муж считает, что обязан принимать участие в воспитании девочки, заботиться о ней. Женщина согласна с ним, но злится, когда муж уходит к дочери, упрекает его за измену. Ольга хочет, чтобы второй семьи не было, но считает, что нельзя бросать маленького ребенка. И видит исход в такой ситуации в распаде семьи, но любит мужа и хочет сохранить отношения.

Ольга не нашла для себя способа простить мужа и принять произошедшее. И разрешила этот конфликт, расставшись с супругом.

Другой пример. Досада может быть и необоснованной тогда, когда причиненный вред существует только в воображении обиженного человека. Это происходит, если между партнерами не было договора. Обиженная сторона не сообщает о своем недовольстве партнеру прямо, а раз так – нет почвы для расстройств. Огорченный человек в таком случае манипулирует, сообщая партнеру – «ты мне должен», хотя пар-

тнер ни о чем не договаривался и ничего не нарушал.

Представим, что у женщины к мужчине есть только дружеская симпатия, а мужчина настаивает на романтических отношениях и злится на подругу за то, что она не соглашается на свидание. Женщина в данном случае не причиняла вреда, ничего не обещала и не хочет более близких отношений. Переживание мужчины – необоснованная реакция, направленная на другого человека.

Ключевые вопросы

Не поддаваться обиде со стороны партнера помогут честные ответы на вопросы себе:

- **Причинил ли я вред, намеренно или нечаянно?**
- **Нарушил ли я правила, договоренности?**

Наконец, можно прямо спросить партнера о том, что его не устраивает и как это следует исправить.

Если вторая сторона ответит искренне, значит будут найдены способы разрешения конфликта. Комбинатор поведет себя по сценарию «догадайся сам, в чем ты виноват» или «ты мне должен больше, чем предполагается».



Галина Тимошенко,
Елена Леоненко.
**Манипуляции,
в которые играют люди.**
Издательство АСТ

Умение вращаться в обществе, успешно манипулируя словами и действиями, настоящее искусство. Но далеко не все обладают навыками, которые позволяют играть речью и управлять потоком информации.

В этой книге авторы поделятся уникальными техниками манипулирования сознанием, действием, словом. Подробно расписанные рекомендации помогут правильно расставить акценты в речи и поведении, способствуя принятию нужного именно вам решения.

- Осваивайте искусство создания и изменения мнения других людей.
- Учитесь устанавливать свои правила игры.
- Воспитывайте собственную независимость от мнения окружающих.
- Придумывайте свои технологии выигрыша в любой ситуации.
- Вызывайте доверие и... бессовестно манипулируйте!



Многие родители сталкиваются с ситуацией, когда ребенок настаивает на своем, используя все доступные методы. Если поощрять такое поведение, малыш получит желаемое в обход правил и договоренностей. У него сформируется установка, что определенным образом можно достичь своей цели.



0... 6+



Ольга
ФЕДОРОВА,
психолог МСППН

Почему мы даемся в руки?

Часто родители подкрепляют нежелательное поведение ребенка, потакавая его прихотям: покупают абсолютно все, что он захочет, стремятся удовлетворить любое желание сорванца. Они боятся, что их малыш будет переживать лишения, которые приходилось испытывать им самим в детстве, вот почему так трудно отказать в просьбах о покупках. Малыши, привыкшие получать все и сразу, видя отказ, начинают кричать, злиться, угрожать, такие дети измеряют свою значимость количеством подаренных им вещей. Получение игрушек доказывает, что они любимы. Каждый раз, когда мама и папа, потакавая чаду, покупают ему очередную безделушку, вытребованную концертом на весь магазин, маленький повелитель подтверждает свою ценность и своевластие.

Есть родители, которые позволяют ребенку абсолютно все: поступать так, как хочет озорник, без оценки последствий его поведения. Такие взрослые руководствуются идеей, что ему важно давать «самовыражаться» и расти «сво-

бодной личностью», они предоставляют чаду ту свободу, которую не додали им в детстве. Детям позволено раскидывать вещи, портить мебель, рисовать на обоях, прыгать на диване в обуви, игнорировать распорядок дня и приемы пищи.

Родители оправдывают любые проявления свободной личности, даже если они наносят ущерб другим людям. У баловня складывается иллюзия, что он может получать все, что хочется.

Таким детям придется трудно в коллективах, в садах, школе, там, где нужно следовать определенным правилам. Они не умеют адекватно воспринимать критику, часто считают, что, если им сделали замечание, их не любят. В будущем, когда подрастут, им станет тяжело брать ответственность за свои действия.

Часто родители, не умеющие справляться с эмоциями, пытаются оградить ребенка от неприятных переживаний. Расстраиваются, если малыш грустит, злится, раздражается. Взрослым тяжело переносить собственные чувства, когда маленький человек лишен желаемого. Близкие хотят быть «самыми лучшими», чтобы ребенок любил их, полностью от них зависел. Они боятся того, что он может посчитать их плохими, разозлиться или обидеться на них. Такие родители стремятся, чтобы наследник был всегда доволен, рад и счастлив. Вырастая, дети не научаются справляться со своими эмоциями.

Также мамы и папы часто своим поведением показывают ребенку, как можно добиваться желаемого. Фразы и уговоры: «любишь нас – скушай кашку», «хочешь конфету, пойдешь уберись», «не плачь, я куплю тебе сладость» со стороны взрослых тоже ловка.

В чем проявляется манипуляция

БЕСПОМОЩНОСТЬ: вроде бы умеющий одеваться и держать ложку малыш,

каждое утро отказывается это делать, просит маму покормить его, говорит, что устал, не может справиться. Он-то знает, что та его обязательно пожалеет и все сделает за него сама.

ИСТЕРИКИ: увидев однажды растерянность и беспомощность родителей, карапуз хорошо понимает, когда можно добиться своего, упав на пол, громко крича и топяя ногами, особенно в многолюдном месте. И мама, конечно, чтобы поскорее избежать косых взглядов окружающих, купит очередную игрушку или запрещенную сладость.

ПРИТВОРСТВО: часто беспокойные родители готовы выполнить все пожелания малыша, если он неважно себя чувствует: дают больше времени на просмотр мультфильмов, разрешают нарушить режим дня, закармливают вкусностями. И притворщик начинает этим пользоваться, чаще говорить, что у него слабость, что он устал, хочет полежать, нет сил идти в садик, болит голова или животик.

ПОДЛИЗЫВАНИЕ: получив однажды материальное поощрение или вседозволенность после проявления ласки и симпатий, «актер» начинает проявлять эмоции, чтобы потом обратиться с просьбами и пожеланиями..

СОПЕРНИЧЕСТВО МЕЖДУ ЧЛЕНАМИ СЕМЬИ: когда члены семьи транслируют разные правила и пытаются заслужить внимание ребенка, один родитель разрешает то, что запрещает другой, маленький ловкач начинает понимать, к кому и с чем можно обратиться.

СЛЕЗЫ: младенец может только плачем сообщить о своих потребностях. И это нормально: у него нет других способов. Если уже повзрослевший капризу чувствует, что родителям трудно выносить его плач и они готовы сделать все, чтобы он не расстраивался, не грустил, то начинает добиваться своих целей с помощью истерик.

Таким образом, родителям, чтобы не поддаваться на ухищрения ребенка, важно оставаться в спокойном состоянии, быть способными выдержать напор, быть решительными и последовательными в установленных правилах

ОБИДЧИВОСТЬ: ребенок не идет на контакт, всячески игнорируя обращения родителей, отворачивается, показывает обиду – ожидая, что родители разжалобятся, и он получит свое.

АГРЕССИЯ: не получая желаемого, дитя начинает крушить все вокруг или драться с окружающими, ожидая, что, испугавшись его реакции и последствий, взрослые пойдут на уступки.

УПРЯМСТВО: ребенок настаивает на своем и не хочет уступать, спорит, видит во всем несправедливость, отказывается соблюдать правила и распорядок дня, устраивая родителям «бойкот».

Как не поддаваться

Чтобы не идти на поводу у чада, необходимо разобраться в причине его поступков. Если он избегает каких-то приемов самообслуживания, важно проанализировать, что у него не получается, дать больше времени на отработку навыка, заложить это время в сборы, так как часто родителям проще сделать самому, чем ждать пока это выполнит ребенок. Важно подбадривать его: «как быстро/хорошо/аккуратно у тебя получилось!» (будь то одевание на прогулку или кормление). Малыш должен пробовать и тренироваться сам!

При истериках, агрессии, слезах, обидах важно, чтобы взрослый был спокоен и мог выдержать накал страстей. Необходимо назвать чувство, которое испытывает маленький буян, и ситуацию, которая привела к такой реакции: «я вижу, ты расстроен, злишься, разозлен, огорчен. Тебе очень хотелось бы эту игрушку, сладость и прочее». Попробуйте переключить его внимание: «вечером ты будешь смотреть мультки или мы с тобой поиграем?». Важно дать ребенку понять, что вы разделяете его чувства, слышите его, однако есть правила и договоренности, и вы можете после того, как кроха успокоится, объяснить, почему не выполнили его требование. Ребенок должен четко понять, что его трюки не работают.

В ответ на проявления ласки и любви сына или дочери, важно ответить также проявлением любви и спокойно объяснить причину отказа или напомнить о существующих правилах, но при этом не связывать проявления ласки детей и их просьбы.

Таким образом, родителям, чтобы не поддаваться на ухищрения ребенка, важно оставаться в спокойном состоянии, быть способными выдержать напор, быть решительными и последовательными в установленных правилах.

В ТРУДНОСТЯХ ВОЗМОЖНО



«Я – нелепое создание, ласкающийся ёж». Эти слова я как-то услышала от одной юной девушки. В оригинале, старой песенке, речь шла, кстати, именно о таком сокровище. Знала ли об этом собеседница или нет, но сказанное ею описывает суть большинства подростков...

ИХ — СТИ



10... 14+

ДЕТСКИЙ МИР



Екатерина
ИГОНИНА,
психолог МСППН

По ощущениям взрослых на первый план выходит именно колючесть и неловкость, причем настолько сильно, что хорошие качества взрослеющих детей становятся практически незаметными. Во всей красе проявляются черты, характерные возрасту: эмоциональная несдержанность, чрезмерная категоричность, отсутствие объективного восприятия себя и своих возможностей, требование предоставления «взрослых» прав при одновременном несоблюдения существующих обязанностей.

Одна из самых трудных проблем подросткового периода – попытки самостоятельных поисков себя и своего места в мире, для которых пока очень мало внутренних сил и жизненной практики.

А также особенности физиологии пубертатного периода. Бушующие гормоны способны стремительно раскачивать лодку эмоций. Они меняют организм, причиняя дополнительные переживания и напрямую влияя и на самоидентификацию.

фикацию, и на восприятие чужих оценок. Наиболее значимыми становятся общение со сверстниками и потребность быть принятым в их «стаю» на равных, быть не хуже ровесников – чаще всего внешне. Теперь становится понятно, насколько сложный период переживают вчерашние беззаботные дети и как они нуждаются в поддержке, помощи, а главное – понимании, принятии и любви своих родителей.

Однако порой миру в доме как раз мешают весьма враждебное поведение сына или дочери. Остаться спокойными в такие моменты сложно, но нужно. Крики, ссоры, плач, угрозы, обвинения в безразличии и отсутствии защиты, малейших уступок и свободы – что только не приходится слышать родителям! В такие моменты следует помнить, что почти всегда чрезмерная эмоциональность и упреки – крик о помощи, признание собственного бессилия и невозможности изменить ситуацию, а также ощущение полной безвыходности. И чем сложнее кажутся подросткам их проблемы, тем громче будет скандал. И это гораздо лучше замкнутости и настораживающего молчания.

Это мы, взрослые, понимаем, что практически все можно изменить. У тинэйджера же нет нужных умений, мудрости и опыта, а заодно и спокойствия. Можно сказать, что подростки действительно не ведают, что творят. Поэтому родителям прежде всего следует «выключить» эмоции – например, обиду, горечь несправедливости, раздражение от ощущения неблагодарности. Лучше начать конструктивно разбираться с причинами возникновения проблем, а заодно искать способы их решения. Ведь почти всегда целью подростка является не манипулирование родителями, а обычное желание иметь какие-либо вещи или преимущества. Согласитесь,

что этого хотят практически все люди, вне зависимости от возраста. Задача же родителей – объяснить, почему и как нужно поступать в подобных случаях и терпеливо учить альтернативным способам достижения целей. И между прочим, излишне поддерживать все начинания и стремления подростка – оказывать поддержку нужно ему самому, показывая готовность помочь, если возникнут проблемы.

Случай из практики



Материал предоставила
Мария ТРОПКОВА,
психолог МСППН

К психологу обратились родители девочки 15-ти лет (назовем ее Светланой). Отец отмечает, что он видит реальную ситуацию в семье, но «ничего поделаться не может», т.к. любые аргументы с его стороны могут «обидеть жену». С дочерью же пытается найти общий язык, но не всегда получается. Мама подростка жалуется, что Светлана выкидывает ее вещи из комнаты, не хочет впускать. К младшим братьям-близнецам (8 лет) сестра относится негативно: когда они заходят в комнату, кричит на них.

Семья проживает в трехкомнатной квартире, у родителей есть спальня, у братьев – отдельная комната, у Светланы тоже, но в гостиной, где она обитает, стоит общий компьютер, поэтому туда частенько наведываются все домочадцы. Также, со слов матери, девочка перестала помогать по дому, «ничего не

хочет делать», «раньше хотя бы еду готовила, теперь и этого не дождешься», «семья ее не интересует», дочь часто выкрикивает: «Я не просила меня рожать!», «Сыновей ты родила для себя, а не для меня!», «Если так будет продолжаться, уйду из дома!». Мать дает дочери деньги на карманные расходы, но «неблагодарная» тратит их на всякую ерунду.

После рассказа девочки мотивы ее поведения становятся более понятными, как и особенности взаимодействия между членами семьи. Светлана не испытывала каких-либо неудобств до 7 лет, до даты рождения близнецов. Часть хлопот, связанных с малышами, естественно, легли на ее плечи. Девочке пришлось чаще убирать квартиру, помогать в уходе за братьями, отправляться на прогулку с ними. К тому же периодически тревожил детский плач ночью. Так получилось, что посещение кружков и секций Светланой также пришлось приостановить. И как же обидно было девочке, когда для подросших

близнецов возможности отдать их в хоккейную секцию, покупать дорогую экипировку и возить по турнирам нашлись! В общем, обиды на родителей, а заодно и братьев постепенно копились, как и ощущение несправедливости по отношению к ней. А в подростковом периоде они дали о себе знать. Причем настолько бурно, что родители, не замечавшие раньше особенных проблем в поведении девочки, ощутили растерянность и невозможность улучшения ситуации.

Тактика «Здесь и сейчас»

Семейные кризисы, которые случаются периодически, влияют на каждого в семье: необходим пересмотр ролей, согласование нового образа жизни и обязанностей. Поэтому логично, что с рождением близнецов – а увеличение состава семьи является испытанием – в процесс преобразований была включена и Светлана. Кризис же одного из домочадцев влияет на всю семью и требует пересмотра прежних условий. Поэтому именно создание новых договоренностей с учетом актуальных потребностей как девочки, так и всех остальных, видится в данном случае наиболее целесообразной мерой.

В анализе прошлого смысла мало – какие бы ошибки и кем ни были бы сделаны, возможности исправить их нет. Но есть прекрасный шанс наладить отношения, постаравшись избежать домашних и личных проблем в будущем. Для этого рассмотрите потребности и интересы и желания каждого в семье с учетом имеющихся возможностей, разумеется. Допустим, что родители, Светлана и близнецы напишут варианты размещения в квартире, обосновав важность каждого пункта. Затем на семейном совете обсудят необходимые перемены. Также можно разобратить обязанности, границы, правила... Помня о принципе компромисса, желании договориться, а не рассориться, и



важности последующего соблюдения обоюдных договоренностей, спокойно ведущиеся переговоры обязательно достигнут своей цели. Однако право принимать окончательное решение всегда за взрослыми – это важный момент и должно быть аксиомой.

Карманные деньги

Чем старше ребенок, тем больше он нуждается в них, а контроль родителей за тратами детей становится, наоборот, меньше. Однако у каждой семьи свои возможности, и это должно быть ясно как младшим школьникам, так и подросткам. Родителям не стоит диктовать ребенку, на что ему тратить полученные деньги, представления о нужных покупках у всех свои, – а заодно обсуждать или осуждать его цели. Тем не менее, подсказать детям, как можно копить с целью приобретения более дорогой вещи, или рассказать, в каком случае приходится жалеть о «пустой» трате, всегда полезно. Главное – не допускать, чтобы получаемые от родителей субсидии были платой за хорошие отметки, помощь по хозяйству, участие в делах семьи, а также использовались взрослыми как элемент задиравания или способ извинения.

Иногда жизнь с подростком кажется невыносимой, а конфликтные ситуации, в которые порой вовлечена вся семья, поистине тупиковыми. Данный возрастной период неспроста считается одним из самых сложных – и для подростка и для его родителей. Однако он обязательно имеет завершение как любая, даже очень сложная задача.

Вспомните свои мысли и поступки в юношеские годы. То, что когда-то казалось таким важным, правильным и серьезным, сейчас способно вызвать недоумение, улыбку, признание собственной наивности, а то и глупости. Спустя время, многое ушло, и у ваших детей подростковые бунты и желание самоутвердиться тоже останутся в прошлом.

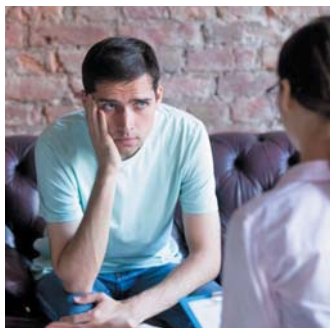
И только безусловная родительская любовь, не всегда уместная, но всегда искренняя забота, готовность взрослых раскрыть объятия и подставить плечо в любых ситуациях, защита от всего мира, если потребуется, и непрестанные мольбы мамы за благополучие и счастье своих детей останутся с ними в душе на всю жизнь. И в какой-то момент именно это тепло они принесут в собственную семью.

**Помня о принципе компромисса,
желании договориться, а не рассориться,
и важности последующего соблюдения
обоюдных договоренностей,
спокойно ведущиеся переговоры
обязательно достигнут своей цели.**

Читайте в следующем номере:



**Профессия:
психолог**



**Чего мы
ждем от визита?**



**Специалист:
выбор за вами**



**Учимся
в группе**

ПСИХОЛОГИЯ
для жизни
№4 [80] 2019

РЕГИСТРАЦИОННОЕ
СВИДЕТЕЛЬСТВО
ПИ № ФС77–51665
от 23 ноября 2012 г.
выдано Федеральной службой
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)

В ПОДГОТОВКЕ НОМЕРА
ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ
М. Капралова, О. Федорова,
Ю. Белова, И. Хлебникова,
Н. Чиркова, А. Калинушкина,
М. Тропкова, Е. Игонина

ИЗДАТЕЛЬ
ГБУ города Москвы «Московская
служба психологической помощи
населению» Департамента труда
и социальной защиты населения
города Москвы»

Использованы фотографии
из фотобанка Shutterstock

Отпечатано
ООО «ПОЛИГРАФ-ПЛЮС».
Адрес: 117209, г. Москва,
ул. Керченская, 6.
E-mail: rostest-iv@inbox.ru
Тел.: +7 (903) 511 04 26

Тираж 30 000 экз.
Рукописи свыше 10 000 зн.
просим присылать только
после согласования с редакцией
Точка зрения редакции не всегда
совпадает с мнением авторов

Журнал
распространяется
бесплатно

Фестиваль практической психологии «Психолог-FEST»



МОСКВА
20·21·22
ноября 2019 г.

Фестиваль «**Психолог-FEST**» – это отличная возможность для москвичей посетить различные психологические лекции, семинары и тренинги, получить консультацию специалиста по волнующим вопросам, узнать о возможностях предоставления бесплатной психологической помощи в МСППН, интересно и с пользой провести время!

20, 21 ноября

- Бесплатные лекции и семинары
- Тренинги и мастер-классы
- Экспресс-консультирование

На практических занятиях можно будет узнать о том, как:

- построить здоровые и счастливые семейные отношения
- поднять самооценку и избежать психологических манипуляций
- конструктивно общаться с детьми и со старшим поколением

Для психологов **Фестиваль** – это площадка для обмена опытом, получения ценных знаний в области профессионального взаимодействия, освоения новых практик, методик работы и знакомств с коллегами!

22 ноября

- круглые столы;
- супервизии;
- лекции;
- мастер-классы.

Вход на фестиваль свободный!
Для участия в мероприятиях необходима предварительная регистрация на сайте

<http://fest.msph.ru/>

ПРИГЛАШЕНИЕ

МОСКВА
20.21.22
ноября 2019 г.



Фестиваль практической
ПСИХОЛОГИИ
«ПСИХОЛОГ-FEST»

ПСИХОЛОГ
FEST/19

WWW.FEST.MSPH.RU

* При предъявлении приглашения
1 сеанс психологической
реабилитации –
в подарок

Подробности акции по телефону:
+7 (499) 173 09 09



Телефон неотложной психологической помощи

051

С городского

+7 (495) 051

С мобильного

- Центральный офис**
ГБУ МСППН
М «Комсомольская»,
Докучаев пер., д.12
Т +7 (499) 975 32 72
- Филиал «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ»**
М «Октябрьская»,
ул. Большая Якиманка, д.38
Т +7 (499) 238 02 04
- Участковый отдел «БАУМАНСКИЙ»**
Прием населения осуществляется по двум адресам:
М «Бауманская»,
Плетешковский пер., д.7/9, стр.1
Т +7 (499) 261 22 90 +7 (916) 106 44 41
М «Римская»,
ул. Новорогожская, д.4, стр.1
Т +7 (916) 106 50 68
- Филиал «СЕВЕРНЫЙ»**
М «Аэропорт»,
проезд Аэропорта, д.11
Т +7 (499) 157 96 67
- Участковый отдел «ГОЛОВИНСКИЙ»**
М «Водный стадион»,
3-й Лихачевский пер., д.3, корп.2
Т +7 (495) 454 40 94
- Филиал «СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫЙ»**
М «Бабушкинская»,
ул. Летчика Бабушкина, д.38, корп.2
Т +7 (499) 184 43 44
- Участковый отдел «МЕДВЕДКОВО»**
М «Медведково»,
ул. Полярная, д.15, корп.3
Т +7 (499) 477 30 67 +7 (916) 106 43 01
- Филиал «ВОСТОЧНЫЙ»**
М «Перово»,
ул. Плеханова, д.23, корп.3
Т +7 (495) 309 51 28
- Отдел психологической помощи молодой семье «КОЖУХОВО»**
М «Выхино», М «Новокосино», М «Лухмановская»,
ул. Лухмановская, д.1
Т +7 (499) 721 00 02
- Филиал «ЮГО-ВОСТОЧНЫЙ»**
М «Текстильщики»,
2-ой Саратовский проезд, д.8, корп.2
Т +7 (499) 742 91 81
- Участковый отдел «ВЫХИНО-ЖУЛЕБИНО»**
М «Выхино»,
Волгоградский проспект, д.197
Т +7 (495) 377 31 48
- Филиал «ЮЖНЫЙ»**
М «Варшавская», М «Каховская»,
Чонгарский б-р, д.15
Т +7 (499) 794 20 09
- Участковый отдел «НАГАТИНО»**
Прием населения временно осуществляется на территории филиала «ЮГО-ВОСТОЧНЫЙ»
М «Текстильщики», 2-й Саратовский проезд, д.8, корп.2
Т +7 (910) 435 66 41
- Филиал «ЮГО-ЗАПАДНЫЙ»**
М «Скобелевская»,
ул. Изюмская, д.46
Т +7 (499) 743 51 90
- Участковый отдел «АКАДЕМИЧЕСКИЙ»**
М «Академическая»,
ул. Новочеремушкинская, д.9
Т +7 (499) 724 26 05
- Филиал «ЗАПАДНЫЙ»**
М «Кунцевская»,
проезд Загорского, д.3
Т +7 (499) 726 53 96
- Филиал «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ»**
М «Планерная»,
ул. Вилса Лациса, д.1, корп.1
Т +7 (495) 944 45 04
- Участковый отдел «ТУШИНО»**
М «Сходненская»,
ул. Подмосковная, д.7
Т +7 (495) 491 60 66 +7 (495) 491 20 12
- Филиал «ЗЕЛЕНОГРАД»**
От М «Тушинская», М «Речной вокзал»,
г. Зеленоград, Березовая аллея, корп.418
Т +7 (499) 735 22 24
- Участковый отдел «КРЮКОВСКИЙ»**
От М «Тушинская», М «Сходненская»,
г. Зеленоград, корп.2028
Т +7 (499) 210 26 29
- Филиал ТиНАО**
М «Бульвар Дмитрия Донского»,
ул. Брусилова, д.13
Т +7 (499) 234 12 20