

РОДИТЕЛЯМ  ДЕТЯМ

Татьяна Слотина

# ПРАЗДНИК ПОСЛУШАНИЯ!

Как управлять  
детьми,  
не становясь при этом  
**монстром**



Родителям о детях

Татьяна Слотина

**Праздник послушания!  
Как управлять детьми, не  
становясь при этом монстром**

«Питер»

2017

УДК 37.013  
ББК 73.1

**Слотина Т. В.**

Праздник послушания! Как управлять детьми, не становясь при этом монстром / Т. В. Слотина — «Питер», 2017 — (Родителям о детях)

ISBN 978-5-496-02413-6

Перед каждым родителем рано или поздно возникают вопросы:• что делать, когда позарез надо в магазин, а дочь рвется в противоположную сторону;• пора идти гулять, а сын и слышать ничего не хочет, заигравшись в детской? Дискуссия с ребенком превращается в «битву на выживание». Слезы, капризы, потраченные нервы и время знакомы любому родителю. В этой книге вы найдете успешные, проверенные на практике способы и приемы, с помощью которых родители справятся с любыми детскими капризами и проблемами.

УДК 37.013  
ББК 73.1

ISBN 978-5-496-02413-6

© Слотина Т. В., 2017  
© Питер, 2017

# Содержание

Введение	6
Обращение к читателю	8
Глава 1. Краткий курс основ манипуляции, или что нужно знать о манипуляциях	10
Вокруг одни манипуляторы?	11
Особенности манипулирования детьми	15
Виды манипуляций, участниками которых становятся дети	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

**Татьяна Слотина**  
**Праздник послушания! Как управлять**  
**детьми, не становясь при этом монстром**

© ООО Издательство «Питер», 2017

© Серия «Родителям о детях», 2017

## Введение

*Случается нередко нам  
И труд и мудрость видеть там,  
Где стоит только догадаться  
За дело просто взяться.*

*И. А. Крылов*



Одна приятельница как-то спросила меня, владею ли я приемами манипулирования и техниками НЛП (нейролингвистическое программирование); я осторожно кивнула. «Научи меня», – попросила она. Когда я поинтересовалась зачем, она призналась, что слышала об эффективных методах обучения детей иностранным языкам, которые позволяют незаметно для учеников повесить их мотивацию, и тогда уровень обучения резко возрастает. Можно ли назвать такое желание педагога негуманным или корыстным? И да, и нет.

В процессе воспитания и обучения детей часто возникают непростые ситуации. И родителям, и педагогам не всегда удается выбрать адекватную манеру поведения. Что делать, когда позарез надо в магазин, а дочь рвется в противоположную сторону? Как быть, если время гулять, а сын и слышать ничего не хочет, увлекшись игрушками? Мамы и папы часто отмечают нежелание своих малышей идти утром в садик или вечером укладываться спать, убирать за собой игрушки или отрываться от современного гаджета. Подобные инциденты часто сопровождаются «битвой на выживание». Слезы, капризы, потраченные нервы и время знакомы любому родителю. Как хочется, чтобы такие ситуации протекали в мирной обстановке, спокойно и тихо, при обоюдном согласии.

Существуют вполне успешные, проверенные на опыте способы и приемы, с помощью которых мы с вами можем попробовать осуществить это. Почему же тогда подобные проблемы до сих пор существуют? Дело в том, что мало просто знать про «волшебные» умения, главная сила в том, чтобы уметь их гибко использовать, применять разнообразные тактики и стратегии, а это как раз то, чего многим из нас не хватает. Что сработало сегодня, завтра уже не поможет, что подойдет одному ребенку, другому абсолютно бесполезно. Мы попробуем на примере анализа самых распространенных сложных ситуаций рассмотреть разнообразные техники, приемы и способы поведения.

Книга, которую вы держите в руках, является результатом многолетнего опыта и наблюдений профессионала в области психологии и педагогики и одновременно с тем – мамы, сестры, дочери, подруги. Хочу выразить свою признательность всем, кто работал над этим изданием, всем, кто читал первые черновые листочки, выражая свои взгляды и суждения, своей семье и детям, Владиславе и Леониду, без которых эта книга не состоялась бы.

## Обращение к читателю



Заглянув в оглавление этой книги или полистав ее, вы, скорее всего, заинтересовались какой-то информацией, например из главы 2, увидели знакомую ситуацию и решили узнать, что же пишут сегодняшние психологи о...

Вполне допускаю, что вы не нашли ответа на свой вопрос в «нужном» разделе книги по причине того, что все, названное здесь, вы уже перепробовали или же просто ничего не получается, несмотря на все ваши старания. И все-таки не спешите огорчаться или раздражаться на этих психологов. (Кстати, под словами «психологи говорят» я подразумеваю не столько мнение известных теоретиков-классиков, сколько точки зрения своих коллег с большим опытом практической работы с детьми). Возможно, необходимый ключ вы найдете в другом разделе: допустим, в разделе «Ложимся спать с удовольствием» подробно рассмотрены особенности нашей речи при взаимодействии с ребенком. Этим можно воспользоваться и в других ситуациях. В главе 4 есть любопытная информация о причинах непослушания детей, что также может пролить свет на ваш вопрос. Ознакомившись с другими разделами этой книги, вы обнаружите полезную для себя информацию совсем неожиданно. Зачастую мы ищем одно, а находим другое, отчаиваемся от безвыходности – и в этот момент нас озаряет нужная мысль. Дело в том, что все мы сильно зависим от стереотипов: порой так сложно поменять линию своего

поведения, которая закрепились в нас после того, как в одной или двух ситуациях это поведение привело к желаемому результату. И все-таки не бывает одного решения, их всегда много. Наша книга об этом.

## ПРИТЧА О СЛОНАХ

Однажды, проходя мимо слонов в зоопарке, один посетитель вдруг остановился, удивленный тем, что такие огромные создания, как слоны, держались на привязи, которая представляла собой тоненькую веревку, закрепленную на их передней ноге. Ни цепей, ни клетки. Было очевидно, что слоны могут легко освободиться от веревки, которой они привязаны, но по какой-то причине этого не делают.

Любопытный посетитель подошел к служителю зоопарка и спросил его, почему такие сильные и свободолюбивые животные даже не пытаются сопротивляться. Тот ответил: «Когда они были молодыми и намного меньше по размерам, чем сейчас, мы привязывали их веревкой, с которой они не могли справиться. Теперь, когда они стали взрослыми, оказалось достаточно этой же самой веревки, чтобы удерживать их. Вырастая, они верят, что эта веревка надежно их привязывает, и не пытаются убежать».

Это было поразительно. Животные могли в любую минуту избавиться от своих оков, но они верили, что не смогут, поэтому стояли там вечно, не пытаясь освободиться.

Неужели мы, как эти слоны, верим, что не сможем чего-то достичь только лишь потому, что это не получилось у нас однажды? Давайте попробуем еще раз вместе, а вдруг получится!

## Глава 1. Краткий курс основ манипуляции, или что нужно знать о манипуляциях



## Вокруг одни манипуляторы?

*С помощью манипуляции она [Шахерзада] в течение почти трех лет (!) спасала от смерти не только себя, но и самых красивых девушек своей страны.*

*Е. Л. Доценко*

Меня всегда восхищало умение взрослого так поговорить с ребенком, что у того буквально после одной услышанной фразы полностью менялось настроение. Слезы недовольства, обиды или боли проходили без следа, а на лице появлялись радость, сосредоточенность, целеустремленность, удовольствие... в зависимости от ситуации. Минуту назад недовольный малыш кричал и плакал – и вдруг идет вполне довольный собой дальше. Просто волшебство какое-то!

Нередко взрослые осознанно или бессознательно используют некоторые приемы и техники манипулирования своим ребенком. У каждой мамы с опытом вырабатываются собственные способы влияния на дитя, которые идентичны различным психологическим приемам и законам.

### ПРИТЧА О МУДРОМ СТАРИКЕ И НЕПОСЛУШНЫХ МАЛЬЧИШКАХ

Ватага ребят облюбовала для своих игр один двор. Почти целый день они толкались там, шумели, свистели, пинали мяч.

Жильцы как могли боролись с мальчишками. Они их увещевали, зывали к их совести, грозили пожаловаться в школу и родителям, вызывали полицию...

В ответ ребята только смеялись. И казалось, что они получают удовольствие от того, что на них нет управы.

Наконец за дело взялся один из самых старых жильцов. Он подошел к мальчишкам и сказал, что ему очень нравится их присутствие во дворе. Это ему напоминает молодость. Поэтому он будет платить ребятам каждый день по червонцу, лишь бы они играли здесь.

Ребята воодушевились. В этот день они даже громко спели хором.

На следующий день старик снова принес деньги. Все продолжалось несколько дней: мальчишки веселились и исправно получали свои денежки. Но потом старик сказал, что денег у него больше нет, однако он будет очень рад, если ребята продолжат бесплатно играть в его дворе.

Те от возмущения даже опешили:

– Неужели ты думаешь, мы будем просто так толкаться здесь, – засмеялись мальчишки. Они ушли и больше не вернулись.

В строгом понимании **манипулирование – это взаимодействие, в процессе которого один человек искусно заставляет другого человека или группу людей чувствовать, думать или делать то, что нужно ему, имея при этом личную скрытую выгоду, а манипулируемым будет казаться, что они осуществляют это по собственной воле.**

Здорово, не правда ли? Возникает сразу масса вопросов. Насколько сложно манипулировать? Кто является истинным манипулятором? Когда это ЭТИЧНО и ГУМАННО, а когда нет? Попробуем разобраться.

Иногда действительно кажется, что вокруг нас манипуляторы! Навязчивая реклама, назойливые продавцы-консультанты, риелторы, всеобещающие туристические агентства, лукавые работодатели, эгоистичные сослуживцы, хитрые знакомые и лжеприятели умело манипулируют нашим сознанием. Открываю на днях газету и вижу интервью с известным теле- и радиожурналистом, популярным телевизионным ведущим В. Соловьевым. Остановился взгляд на слове «манипуляция». Цитирую: «Когда мне нужно, чтобы кто-то из моих критикесс (женщина-критик. – *Примеч. авт.*) получил хоть пару голосов, я начинаю на них нападать. Зрители, естественно, возмущены, и тут же происходит протестное голосование. Люди наивно полагают, что чувство протеста возникает по их воле. <...> И это абсолютная манипуляция. На телевидении без этого никак!»<sup>1</sup>

Один из самых авторитетных зарубежных психологов в области манипуляции Э. Шостром считает, что современная жизнь вынуждает нас к манипуляции. Поэтому в каждом из нас сидит манипулятор. В разных ситуациях мы попадаем под его влияние.

Известно несколько манипулятивных сценариев или игр. Приведу пример очень популярного и в семье, и в профессиональной среде сценария «Меня рвут на части». Приходит сын домой из школы и, хвастаясь и жалуясь одновременно, рассказывает: «В классе все на мне: на олимпиаду по математике – Петров, составить кроссворд на конкурс по географии – Петров, кросс по физкультуре – опять Петров, в “музыкалку” сегодня еще идти – там меня на фестиваль “Юное дарование” готовят, а тренер по футболу говорит, что надо больше времени тренироваться. Домой прихожу – еще посуду мыть надо!» Естественно, испытывая гордость и умиление, мама ответит: «Иди, конечно, готовься, сынок, что я – посуду что ли не помою!» И довольный собою сын отправляется играть в компьютер в свое честно освобожденное время.

В буквальном смысле слово «манипуляция» происходит от латинского *manus* (рука) и обозначает разнообразные действия, выполняемые руками или приспособлениями, которые являются как бы продолжением руки. Первоначально под манипуляцией подразумевали лишь ловкость и сложные действия.

Руки фокусника также проделывают различные манипуляции. Кто из нас не слышал фразу «Ловкость рук и никакого мошенничества»? Возможно, так появилось современное переносное значение слова – ловкое обращение с людьми как с объектами, вещами. Термин «манипуляция» – это своего рода метафора, и употребляется он в переносном смысле: ловкость рук в обращении с вещами перенесена в этой метафоре на ловкое управление человеком. Отсюда и отношение к этому явлению в обществе носит скорее негативный характер: некоторые из нас с опаской относятся к людям с такой славой.

Изучая различные аспекты общения, я обнаружила, что одни и те же техники, приемы разные авторы относят то к манипулятивным техникам, подчеркивая их отрицательную окраску, то к эффективному общению, которое, согласитесь, выглядит скорее положительно, нежели наоборот! Вероятно, дело в том, что почти все манипулятивные приемы вполне успешны, а потому и относятся к сфере эффективного взаимодействия. Эта особенность подводит нас к тому, что можно использовать разные техники и приемы и при этом отнюдь не быть манипулятором. Все дело в нашей цели и отношении к партнеру по общению.

Чем отличается настоящий манипулятор?

Во-первых, истинный манипулятор всегда имеет цель – *собственную выгоду*, которая может быть материальной, а может быть и психологической, например привлечь внимание значимых людей, повысить самооценку, добиться авторитета и т. п.

Во-вторых, он всегда относится к «партнеру» как к *объекту воздействия*: для манипулятора неважен сам человек, его личность (поэтому и слово «партнер» здесь не очень-то уместно).

---

<sup>1</sup> [http://www.vokrug.tv/article/show/Vladimir\\_Solovev\\_U\\_Gordona\\_maniya\\_velichiya\\_49712/](http://www.vokrug.tv/article/show/Vladimir_Solovev_U_Gordona_maniya_velichiya_49712/)

Приведу в пример манипуляцию из педагогической практики. Учитель музыки убеждает ученицу в том, что у нее есть все шансы поступить в музыкальное училище, и всячески настаивает на этом. Педагог старательно помогает девочке в подготовке, не особенно вникая в ее желания и возможности (отношение как к объекту). Родители, в свою очередь, сомневаются в правильности такого выбора, потому как видят недостаточность способностей ребенка и отсутствие у него интереса к музыке. Спустя время выясняется, что на педагогическом совете школы, где училась девочка, директор пообещал хорошее денежное вознаграждение тем учителям, которые подготовят своих подопечных к поступлению в музыкальные училища и колледжи (собственная выгода).

Манипулятор тщательно старается скрыть свою истинную цель чаще всего по двум причинам:

1. Цель осуждаема, не принята в обществе, не этична;
2. Манипулируемый с такой целью не согласится.

Любая манипуляция обычно строится на предположении о тех реакциях, которые вызовет тот или иной стимул. Интересно, что если манипулятор использует стимул, не предполагая, какую реакцию он вызовет, то это действие не является манипуляцией. Итак, в манипулятивном акте обязательно содержится знание о том, какая реакция должна последовать на тот или иной посыл. Например, всем нам знакомы люди, умеющие вывести других из себя. Очень часто смысл манипулирования заключается в том, что человек, доведенный до предела, может накричать, устроить скандал, даже ударить, затем он испытывает чувство вины за свое «плохое» поведение, а значит, готов как-то сгладить впечатление от этой реакции. Вот тут-то манипулятор и торжествует! Не так ли иногда ведут себя наши дети, добиваясь сладкого, подарков или просто разрешения поиграть на планшете? Доведут нас до эмоционального срыва (это они умеют, выучили наши слабости), а потом ждут наших слов: «Ладно, иди играй. Проще разрешить, чем с тобой ругаться!» Одна-две уступки со стороны родителей – и поведение закрепилось. Взрослый понимает, что поступает как-то не так, но разорвать эту цепочку уже очень сложно.

Да, действительно, для настоящего манипулятора очень важно знать слабости, предпочтения, ведущие потребности и интересы объекта своего воздействия.

Конечно, проще всего нащупать их в собственной семье. Допустим, родитель или даже оба родителя сильно заняты на работе и не могут уделять достаточно времени своему ребенку. Это обстоятельство нередко вызывает у них чувство вины. Кроха быстро начинает понимать эту родительскую слабость и требует дорогих подарков в минуты долгожданных встреч. Соскучившийся родитель готов на все, только бы его чадо «ни в чем не нуждалось». К слову сказать, нуждается-то ребенок не в подарке, а в качественном времени, проведенном вместе. *Под качественным временем мы понимаем полную включенность в процесс общения, а не просто физическое нахождение рядом.* Вот только родителю проще откупиться – по-другому уже и не получается. Таким образом, мы видим чистой воды манипуляцию со стороны ребенка.

Получается, что в большинстве своем техники манипулирования предполагают такую схему:

1. Наличие у манипулятора тщательно скрываемой цели, в основе которой может лежать инстинкт, потребность, интерес, материальное вознаграждение, повышение статуса или самоутверждение за счет другого.

2. Выявление мишени воздействия, то есть того, что для человека (жертвы манипулятора) сейчас или всегда наиболее актуально и важно, а также того, что можно считать его слабостями. Мишенями могут стать интересы, потребности, убеждения (политические, религиозные, нравственные), мировоззрение, привычки и стиль поведения, способы мышления, особенности характера, профессиональные навыки, психическое и эмоциональное состояние.

3. Определение способа воздействия – отвлечение внимания, концентрация внимания на чем-то, снижение критичности, самоутверждение, внедрение желаемого в сознание объекта манипуляции, плач, шантаж, изоляция от влияния со стороны других и т. п.

4. Достижение необходимого контакта – как мы уже убедились, не всегда конструктивного, иногда манипулятору выгодно разозлить или обидеть человека.

5. Побуждение человека к быстрому принятию решения или к действию.

Давайте вспомним сказку «Колобок». Как же Лисе удалось съесть главного героя? С помощью хитрости? Здесь имеет место типичная манипуляция. Скрытый мотив Лисы – удовлетворение ведущей потребности в пище; вектор воздействия – отвлечение внимания: намек на собственную ущербность («я плохо слышу»), а вот мишень – стремление Колобка самоутвердиться (от всех могу убежать с помощью одной своей уловки – песенки). Ну и достижение контакта: умелые разговорные «поглаживания» (лесть) – и Колобок фактически сам прыгнул лисе в рот, который ей только оставалось открыть.

Данный пример также демонстрирует нам важную характеристику манипуляторов: активность или пассивность. Лиса прикидывается плохо слышащей, искренней простушкой – это излюбленная «актерская работа» пассивных манипуляторов. Козлы отпущения, ничего не понимающие, ущербные, ничего не умеющие «дурачки». В случае же активного манипулирования люди избирают агрессивную и наступательную тактику. Вспомним всем знакомую ситуацию демонстративного поведения детей 3–6 лет: ребенок, яростно требующий на весь магазин купить ему игрушку, сок... Чем не манипулятор-агрессор?

Кроме того, тот же Э. Шостром описывает различные типы манипуляторов, используя яркие сравнения: диктатор, тряпка, калькулятор, прилипала, хулиган, славный парень, судья, защитник. Названия этих типов говорят сами за себя. Диктатор, хулиган, Фредди-лисица, судья, защитник могут вести себя чаще агрессивно, а остальные – скорее пассивно.

Несколько примеров для наглядности. *Маленький диктатор* «управляет взрослыми с помощью надутых губ, упрямства, непослушания, топанья ногами».<sup>2</sup> Истинно детская манипуляция – *Фредди-лисица*: он начинает вести себя как плакса и вскоре обнаруживает, что слезы оплачиваются вниманием. В школе происходит становление начинающего *калькулятора*. Когда урок слишком сложный и учитель слишком строгий, можно симулировать боль в животе, которая позволит уйти домой и добиться к себе повышенного внимания, поскольку все будут тебя жалеть.

Манипулятивные родители полагают, что их родительский долг в том, чтобы на каждом шагу контролировать поведение своих детей. И ответственность за детей часто перерождается у них в чувство всемогущества. Они играют в *судью и бога*.

---

<sup>2</sup> Э. Шостром.

## Особенности манипулирования детьми

*Родители, безусловно, старательные ребята.  
Э. Шостром*

### Виды манипуляций, участниками которых становятся дети

Рассмотрим каждый вид манипуляций подробнее (рис. 1).



**Рис. 1.** Виды манипуляций

*Манипуляция образами.* Широко используется в воспитании детей, потому как основана на управлении воображением, которое у детей хорошо развито. По мнению современных психологов, сегодняшние дети и подростки больше воспринимают мир через образы. Тенденция усиливается с каждым годом благодаря развитию компьютерных технологий, где как раз и главенствуют образы. Кроме того, именно в образах заключается сила воздействия театра и телевидения. Сказка А. С. Пушкина о царе Салтане включает в себя длительную манипуляцию князя Гвидона, который добился того, чтобы царь-батюшка навестил его город на острове Буяне. Гвидон постоянно возбуждал воображение своего отца через рассказы купцов об увиденном на острове. Чувство, на которое опирается манипуляция князя, – любопытство.

*Конвенциональная манипуляция.* Конвенция – договоренность, принятие в обществе того или иного факта. Данный вид манипуляции основан не на личных психологических установках, а на социальных схемах, правилах, нормах и традициях, принятых в обществе, семье. Примерами могут служить манипуляции, которые подростки применяют к своим родителям («Другие родители разрешают...», «А у Вали мама...»). В данных случаях происходит эксплуатация стремления мам и пап быть нормальными родителями, не хуже других.

*Операционально-предметная манипуляция* основана на таких психических особенностях личности, как сила привычки, инертность, логика исполнения действия, отвлечение внимания. Представим себе ситуацию: у малолетнего ребенка в руках оказывается опасный предмет, а если попытаться отобрать его, то можно подвергнуть малыша или себя еще большей опасности. Один из действенных способов – отвлечение. Тогда ребенок, потянувшись за чем-то более интересным, сам разжимает ручонку.

*Речевое манипулирование.* Это такая разновидность манипулятивного воздействия, которая осуществляется путем искусного использования некоторых ресурсов языка – искажения, фальсификации, умолчания, различных способов подачи. Также она включает в себя отождествление человека с кем-то («Ты поступаешь так же, как эти хулиганы»), установление жела-

тельных причинно-следственных связей («Если ты сейчас пойдешь с ними, то попадешь в дурную компанию, а это закончится тюрьмой»), бездоказательные утверждения («Мы не пойдём на эту площадку»), неопределенность при названии людей или действия, например используется ссылка на неопределенных родителей («Другие родители разрешают...»). Проверять такие заявления отважится далеко не каждый, этим и пользуются манипуляторы.

Сюда относятся и различные стилистические приемы, такие как метафора, антитеза, нагромождение терминов, а также приемы двусмысленности, навешивания ярлыков и размывания смысла.

*Манипуляция чувствами.* Этот вид составляет «золотой фонд» манипуляторов. *Любовь:* «Ты меня совсем не любишь, а если бы любил, то бросил бы свои компьютерные игры и помыл посуду». *Чувство вины:* «Пока ты смотрел футбол, я приготовила ужин, убрала твои инструменты в кладовку и выстирала твою рубашку». *Страх:* в произведении А. Линдгрена Карлсон пользовался боязнью Малыша оставаться одному. Постоянные неожиданные исчезновения летающего «друга» вынуждали мальчика выполнять все, что вздумается Карлсону.

Надо сказать, что воздействие на чувства человека является универсальной особенностью манипуляции. Чаще всего у объекта пытаются вызвать обиду, страх, чувство вины, стыд, зависть, ненависть, ревность. Но можно вызвать и интерес, и радость, и гордость. Как говорится, почувствуйте разницу: в эпизоде покраски забора Том Сойер с помощью имитации удовольствия от выполнения работы, которая ему самому совсем не нравилась, возбудил зависть и интерес к этой работе у друзей. В результате он добился основной манипулятивной цели – мальчишки по собственной воле покрасили забор.

Дети дошкольного возраста только начинают познавать (точнее будет сказать – переживать) всю гамму чувств. Особенно это касается таких сложных и при этом излюбленных манипуляторами чувств, как совесть, стыд, вина, обида. Например, чувство стыда, считают психологи, кроха впервые начинает испытывать приблизительно после двух лет. Получается, что ребенок знакомится с этим чувством через манипуляции, а не через мамины воспитательные рассказы и литературные примеры. «Как тебе не стыдно какать в штаны, – говорит мать сынишке, которому едва исполнился 1 год 10 месяцев, – хорошие мальчики так не делают!» Конечно, ребенка довольно рано надо приучать к горшку, но слово «стыд» здесь не очень-то уместно.

## **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.