

Isabelle Nazare-Aga: Nenechte sebou manipulovať

(Jak rozpoznat manipulaci a jak se jí ubránit) Portál, Praha 1999

Volne spracovala Mgr. Ivana Škodová, predsedkyňa o.z. INTEGRA, júl 2002.

I. ČASŤ : KTO SÚ MANIPULUJÚCE OSOBNOSTI

Prečo podliehame psychickej manipulácii?

Ľudia bežne nemajú ujasnené vlastné emócie a potreby tzn., že je pre nich dôležitejšie uspokojiť potreby a požiadavky iných než svoje vlastné. Čím sme pasívnejší a odovzdanejší, čím viac dbáme **iba na blaho iných**, tým skôr môžeme podľahnúť manipulácii. Uvedomte si, že ak budete brať ohľad sami na seba, budú na vás brať ohľad aj iní.

Manipulátor dokáže spútať človeka psychologickou alebo materiálnou závislosťou (dáva bohaté darčeky a požičiava peniaze) – princíp reciprocity vytvára pevnú sociálnu väzbu, ktorá vyplýva z nášho pocitu dlhu. Máme tendenciu k povinnosti prijímať a vrátiť čo sme dostali.

Sociologické výskumy tiež ukazujú, že vzhľad, podobnosť, príjemné osobné poznámky, pozitívne asociácie spojené s určitými kontaktmi na známe osobnosti majú na ľudí vplyv na podvedomej úrovni a máme tendenciu neprisudzovať mu zlé úmysly a dôverovať mu.

Pokusy profesora Milgrama z Yaleovej univerzity dokazujú, že sa na podvedomej úrovni podriadujeme bez výhrad ľuďom, ktorých považujeme za autority aj keď ich požiadavky protirečia nášmu svedomiu alebo ohrozujú život iného. Rovnako citliví sme aj na symboly autority – titul, oblečenie, doplnky.

Rozdiely medzi manipuláciou všedného dňa a manipuláciou manipulátora:

1. Je rozdiel niečo občas *urobiť* a skutočne *byť* niečím. Ak občas niekomu závidíte, to ešte neznamená, že ste závistlivec. Z toho, že niečo urobíte jednoznačne nevyplýva, že takým naozaj ste.
2. Nedá sa všeobecne stanoviť rozdiel medzi *manipulovať* (občas ako časovo obmedzenú stratégiu, ktorú použijeme vedome v určitej konkrétnej situácii a vo vzťahu k jednej osobe) a *byť manipulátor*. Nesmieme zamieňať manipuláciu ako prechodnú formu správania s prejavmi manipulatívnej osobnosti. Manipulátor by sa dal prirovnať k človeku, ktorý sa topí. Jeho okolie je len nástroj, ktorý mu pomôže dostať hlavu nad hladinu. Môže dýchať, prežiť a existovať len keď sa opiera o hlavy druhých. Manipulátor vyčíta inej osobe chyby a nedostatky, ktoré má sám.

Jedným z prvých signálov, že nami systematicky niekto manipuluje je narušenie vzájomných vzťahov v rodine, v triede, na pracovisku. Nastáva rozdeľovanie ľudí do skupiniek, podozrievanie, nesúdržnosť, precitlivé vnímanie konfliktov a rozoštvávanie ľudí – pokiaľ sa začnú pýtať „Nechápem, čo sa to s nami deje?“ „Predtým sme si dobre rozumeli“ môže to byť signál manipulácie manipulátorom a vy začnite pátrať od kedy a kto tú zmenu spôsobuje

Charakteristika manipulátora

Sú rôzne typy manipulátorov: sympatický, vzdelaný, nespemý, altruistický a diktátorský. Najnebezpečnejší je diktátorský manipulátor, ktorý si väčšinou uvedomuje svoje ciele a neobmedzenú autoritu, ale morálne mu to nevadí. Prežívanie, pocity a myšlienky iných ľudí ho nezaujímajú – človek im podľa neho nemá podliehať a má sa dokonale ovládať. Zdvorný pozdrav, chvíľka u kávy, prosím a ďakujem sú pre neho stratou času.

Niektoré typy manipulátorov sa stavajú do pozície obeť a permanentne sa sťažujú na preťaženosť, nedostatok času, ľudí s ktorými sa nedá vychádzať, preháňa zdravotné problémy – sťažujú sa dokonca aj na to, čo by ich malo tešiť.

Človek sa stane manipulátorom vplyvom obranného mechanizmu, ktorý sa vytvára od detstva a ktorý systematicky využíva ako prostriedok na prežitie. Obranný mechanizmus sa postupne zautomatizuje. Je zrejme, že každý má právo na existenciu so svojimi obrannými mechanizmami, ale nikto nemá právo na deštrukciu svojho blížneho

Väčšina manipulátorov nemanipuluje vedome a nevedomuje si ani aké dôsledky to predstavuje pre ich obeť – pocit straty vlastnej hodnoty, pokles sebadôvery, stiesnenosť, vysoká miera stresu aj psychickú deštrukciu s fyziologickými a fyzickými následkami. Manipulátor je totiž tak egocentrický, že táto vlastnosť sama o sebe pravdepodobne stačí, aby si nevedomoval pocity iných a spôsobuje absenciu hlbšieho etického cítenia.

Nedá sa povedať, že by existovalo viac manipulátorov medzi mužmi alebo medzi ženami a ich charakteristické znaky sú celkom zhodné. V populácii je zastúpenie manipulátorov asi 2-3%. Štatisticky by sa teda takmer 100% z nás malo s manipulátorom vo svojom živote stretnúť.

Manipulátorovmu konaniu je vlastné, že znižuje hodnotu iných aby si zvýšil svoju vlastnú – neustále verejne niekoho alebo niečo kritizuje na všeobecnej úrovni, ironizuje - čo je vlastne rafinovaný spôsob verbálnej agresivity, často negatívne hodnotí, premieta (projekuje) do iných svoje vlastné nedostatky – takto sa nepriamo a nevedome snaží poukázať na vlastnú dokonalosť.

Neverbálne správanie manipulátora

Je dosť málo známe, že 80% významu vzájomného dorozumievania medzi ľuďmi tvoria práve mimoslovné (neverbálne) prejavy:

Pohľad: vyhýbavý. V rovnocennom rozhovore 60% doby rozhovoru je priamy očný kontakt.

Počúvanie s patrnou nechuťou: pozerá sa mimo alebo robí niečo iné, nezodvihne hlavu ani ju neotočí na pozdrav, náhle začne hovoriť o niečom inom.

Sila hlasu: buď hovorí hlasnejšie alebo tichšie ako ostatní

Telesný postoj: buď sa drží v ústraní alebo vehementne presadzuje - často zaujíma celkom uvoľnenú pozíciu aj v neznámej skupine, obvykle je odlišná od pozície ostatných členov a zachováva si ju po celú dobu. Dôsledne vyhľadáva také miesto, kde ho ostatní vidia a vnímajú ako ústrednú osobu, často v čele stolu, v najväčšom kresle a pod.

Gestá: buď sú prehnane priateľské alebo výhražné (buchnutie do stola, prst namierený na niekoho), alebo sa snažia gestá potláčať (zalamujú prstami, odkašliavajú, sťahujú žuvacie svaly) a celkove pôsobia neisto.

Výraz tváre: predstiera, že sa ho nič netýka a nič ho nemôže zastrašiť. Snaží sa dokonale ovládať fyzické prejavy či už negatívne (strach, hnev), alebo pozitívne (radosť, spokojnosť).

Slovné (verbálne) vyjadrovanie manipulátora:

- nie je schopný jasne a jednoznačne sa vyjadrovať;
- neposkytne všetky potrebné informácie naraz;
- hovorí v neúplných vetách, nedopovie myšlienku;
- používa neurčité mnohoznačné slová;
- vyjadruje sa špecifickým alebo odborným žargónom, ktorému ľudia z iných profesií nerozumejú;
- vyžaduje predbežné sľuby bez toho, aby človek poznal celú skutočnosť vopred – výskumy poukazujú na to, že sľuby považujeme za záväzné aj keď sa podmienky situácie zmenia;
- sám sa sľubom vyhýba, alebo ich dáva nepriamo a vyhýbavo – pokiaľ takto daný sľub nedodrží nikdy sa neospravedlní;
- argumentuje polopravdami a neúplnými informáciami;
- na otázku odpovedá protiotázkou;
- kladie otázky, ktoré môžu zaskočiť a sám pritom odpovedá vyhýbavo;
- manipulátor nehovorí, čo robí a nerobí to, čo hovorí
- často sa v komunikácii uchýľuje k tzv. dvojitej väzbe (double bind).

Dvojitá väzba (double bind)

Pocity viny sa vzbudzujú aj dvojitou väzbou (double bind) kedy manipulátor vyšle súčasne dve správy, ktoré si navzájom odporujú. Ak budeme rešpektovať jednu časť, porušíme druhú a naopak – je to rozporná situácia, ktorá nás vyvedie z miery. Musíme tento paradox čím skôr odhaliť a okamžite ho autorovi správy povedať (on sám si to nemusí uvedomovať) a spýtať sa ho čo vlastne chce a nech sa vyjadrí jednoznačne. Pretože je manipulátor, bude sa snažiť vyhnúť jednoznačnej odpovedi. To však neznamená, že keď sa jednoznačne vyjadrí musíme jeho pranie splniť – len sa nenecháme vťahovať do dvojitej väzby. Takýto racionálny prístup je jediné východisko z tohto začarovaného kruhu komunikácie.

Celkove sa manipulátor často sa vyhýba jasnej a jednoznačnej komunikácii s ľuďmi aj konfrontácii a riešeniu problémov – neodpovedá na otázky, odkladá rozhovor „nemá čas“ alebo mení tému, nepríde na stretnutie, ponáhľa sa a zostane na porade len niekoľko minút alebo príde neskoro, nepočúva pozorne čo hovoríte. Odmietnutie komunikácie je vlastne tiež určitý druh komunikácie, ktorý vyjadruje neschopnosť niesť zodpovednosť za svoje vlastné vyjadrenie.

Dôsledky psychickej manipulácia pre obeť

Dlhodobý kontakt s manipulátorom a psychická manipulácia je veľmi silný stresor. Čím je kontakt častejší, tým sú prejavy stresu silnejšie.

Stres je nešpecifická (tzn., že nezáleží na tom, čo nás stresuje) reakcia adaptácie organizmu na novú situáciu. Proces začína vylučovaním hormónov hypotalamu, hypofýzy a nadľadviniek - adrenalínu. Tieto hormóny vyvolávajú fyziologickú reakciu organizmu a pôsobia na psychiku aj zdravie človeka:

Fyziologické - telesné príznaky stresu:

- Poruchy spánku – prebúdzenie uprostred noci, neschopnosť zaspáť.
- Ťažkosti s trávením – „hrča“ v hrdle, bolesti brucha, hnačky, žalúdočné vredy.

- Zvýši sa svalové napätie čo spôsobí bolesti chrbta, čeľusti, svalov.
- Kožné poruchy – svrbenie, opary, vypadávanie vlasov.
- Sexuálne problémy – zníženie potencie aj apetencie.
- Gynekologické problémy – nepravidelná menštruácia, znížená plodnosť.
- Kardiovaskulárne príznaky – sťažené dýchanie, zvýšený krvný tlak, búšenie srdca.

Psychické príznaky stresu:

- Môžeme pociťovať úzkosť, únavu, depresiu, stratu sebadôvery, podráždenosť.
- Zníži sa výkonnosť človeka – ťažšie sa sústreďí, výpadky pamäte, spomalená činnosť, neschopnosť nadchnúť sa pre niečo.
- V správaní sa prejaví podráždenosť, agresivita alebo útlm, poruchy príjmu potravy, nekľud,

II. ČASŤ: AKO SA CHRÁNIŤ PRED PSYCHICKOU MANIPULÁCIOU

Ako rozpoznáme, že sme manipulovaní?

Prvým krokom k znovunadobudnutiu 50% slobody je odhalenie manipulátora a zmena nášho vnímania tohto človeka.

Druhým krokom musíme znížiť vlastné pocity viny a zraniteľnosť, dosiahnuť postupnú zmenu svojich vlastných postojov a správania voči manipulátorovi. Počítajte s tým, že je to dlhodobý proces v trvaní od 3 mesiace až 3 roky podľa citového puta, ktoré nás púta k manipulátorovi.

V rozpoznaní psychickej manipulácie nám bráni schopnosť priznať si, že niekto s nami hrá takúto hru a zneužíva nás. Samotné obeť pričítajú svoju ochotu podriaďiť sa manipulátorovi radšej svojej dobrej vôli než zámeru manipлятора, ktorý ich využíva. Sociálna psychológia vysvetľuje tento jav ako túžbu po koherencii.

Ťažko rozpoznávajú psychickú manipuláciu aj ľudia, ktorí sú v emočnej rovine ľahostajní k manipulácii nie sú schopní rozlíšiť typické rysy manipulatívneho správania, pretože nie sú na tieto prejavy citliví.

Po prehliadnutí, že váš partner, kolega, nadriadený je manipulátor budete cítiť smútok, že s ním nie je možné normálne existovať a komunikovať. Neočakávajte však, že sa manipulátor „uzdraví“. Nesnažte sa tiež zmeniť manipulátorovu osobnosť, pretože premeny manipulatívnych osobností sú veľmi ťažké a vzácne aj po absolvovaní dlhodoxej psychoterapie. Musíte toto poznanie prijať ako realitu aj keď smútok a prijatie tejto skutočnosti potrvá možno aj niekoľko mesiacov podľa hĺbky vzťahu.

Ako sa môžeme brániť?

1. Technika kontramaniplácie

Odohráva sa prevažne vo verbálnej rovine a cieľom je hovoriť s manipulátorom tak, ako keby sa vás jeho manipulatívne spávanie vôbec nedotýkalo napriek intenzívnym emóciám, ktoré budete spočiatku pociťovať. Dôsledkom by malo byť, že po nejakej dobe dôsledného uplatňovania tejto techniky vás manipulátor bude považovať za pasívne rezistentného a podvedome sa od vás začne odpúťavať.

Zásady kontramaniplácie:

1. Hovoriť v krátkych vetách.
2. Vyjadrovať sa neurčito.
3. Používať ustálené frázy, príslovia, všeobecné zásady.
4. Používať všeobecnú rovinu vyjadrovania typu „sa“, „človek“, „ľudia ...“
5. Žartovať, akonáhle to situácia dovolí.
6. Usmievať sa.
7. Hovoriť stále zdvorilo.
8. Nezaplietať sa do diskusie, pokiaľ k ničomu nevedie.
9. Vyhýbať sa agresivite.
10. K irónii sa uchýľovať len vtedy, keď chceme manipulátora odbiť.
11. Krátko vysvetliť ale neospravedlňovať sa.

Príklady dialógu pri využití kontramaniplácie :

* Keď na vašu otázku „Čo si o tom myslíte?“ odpovie manipulátor protiotázkou : „A čo si o tom myslíte vy?“ odpovedzte výzvou aby **odpovedal on** na pôvodnú otázku.

* Pokiaľ vo vás chce niekto vzbudiť pocit viny za chybu, ktorú ste neurobili pozrite mu priamo do očí a kľudne sa spýtajte či ste mu niečo dlžný.

2. Šoková metóda

Pri využití tohoto spôsobu obrany sa musíte venovať kolegovi, priateľovi, blízkeму, ktorý je pravdepodobne tiež manipulovaný aspoň 2-3 hodiny mimo domáceho alebo pracovného prostredia niekde na neutrálnej pôde.

Najprv požiadajte blízkeho aby si prečítal len zoznam charakteristických znakov (manipulátora) bez presného označenia o aký typ človeka sa jedná. Keď si zoznam prečíta spýtajte sa ho, či pozná niekoho vo svojom okolí, kto mu pripomína aspoň 10 znakov z uvedeného zoznamu. Pokiaľ dospeje k nejakému menu konfrontujte si či ide o tú istú osobu ktorú myslíte aj vy a potom mu presne špecifikujte, že ide o manipulátora.

Tento spôsob privedie vášho blízkeho k prehliadnutiu na základe vlastného rozlíšenia a dospeje sám k poznaniu, že je manipulovaný. Takto bude ľahšie prehliadnutie akceptovať ako keby ste ho presvedčali vy na základe svojich sprostredkovaných zážitkov.

3. Postupná metóda

Pokiaľ sa v charakteristike s blízkou osobou nezhodnete, alebo máte pochybnosti, či niekomu neublížite, pokúste sa postupne odhaľovať využívané manipulatívne spôsoby a poukazujte na konkrétne manipulatívne prejavy v správaní dotyčnej osoby.

Bráňte sa kľudne, dôsledne a dôstojne pri prejavoch psychickej manipulácie a nadajte sa vtiahnuť do agresívnych protireakcií. Príklady reakcií:

* Keď manipulátor vysloví nejasnú žiadosť trvajte na jej upresnení otázkami typu: Kde? Kto? Koľko? Ako? - podľa toho, čo potrebujete upresniť.

* Robte si záznamy na poradách pri zadávaní úloh a povinností a preformulujte nahlas pred manipulátorom, na čom ste sa dohodli a nechajte si správnosť od neho aspoň slovné potvrdiť.

* Nenechajte zo seba robiť prostredníka vybavovania jeho žiadostí a odkazov – odmietnite zdvorilo ale jednoznačne. Pokiaľ to nedokážete použite formulu „Keď X,Y, uvidím, poviem mu že s ním chceš hovoriť.“

Tridsať charakteristických znakov osobnosti

1. Vzbudzuje u ostatných pocity viny odvolávajúc sa pritom na rodinné vzťahy, priateľstvo, lásku, profesionálnu zodpovednosť atď.
2. Prenáša zodpovednosť na iných alebo sa zo svojej zodpovednosti snaží vykrútiť.
3. Nevyjadruje jasne a jednoznačne svoje žiadosti, potreby, city a názory.
4. Obyčajne odpovedá neurčito a vyhýbavo.
5. Mení svoje názory, správanie a city podľa situácie alebo osoby, s ktorou je v styku.
6. Svoje žiadosti zakrýva logickými dôvodmi.
7. Dáva druhým najavo, že nesmú nikdy meniť svoj názor, musia byť dokonalí, všetko vedieť a reagovať okamžite na žiadosť aj otázku.
8. Spochybňuje kvality, schopnosti a osobnosť druhých, nenápadne iných kritizuje a posudzuje, hovorí o nich s dešpektom (opovrhnutím).
9. Necháva svoje odkazy vybavovať inými ľuďmi alebo sa uchýľuje k nepriamemu vyjadreniu (namiesto osobného rozhovoru telefonuje, necháva písomné odkazy).
10. Podnecuje podozrievavosť, rozdeľuje ľudí, aby mohol lepšie vládnuť a je schopný rozvrátiť manželstvo.
11. Dokáže zo seba urobiť obeť, aby ho ostatní ľutovali (preháňa závažnosť choroby, sťažuje sa na nezniesiteľných ľudí vo svojom okolí, na pracovné preťaženie a pod.).
12. Nedbá na žiadosti iných ľudí (i keď tvrdí pravý opak).
13. Využíva morálne zásady druhých na naplnenie vlastných potrieb (k jeho obľúbeným pojmom patrí ľudskosť, milosrdenstvo, rasizmus, hodnotenie „dobrá“ alebo „zlá“ matka).
14. Skryto sa vyhráňa alebo celkom otvorene vydiera.
15. Netaktne mení tému uprostred rozhovoru.
16. Vyhýba sa pracovným schôdzkam a poradám, uteká z nich.
17. Zameriava sa na neznalosti druhých a snaží a vyvolať dojem, že „má navrch“.
18. Klame.
19. Hovorí klamstvá, aby sa dozvedel pravdu, prekrúca a interpretuje výroky druhých.
20. Je egocentrický.
21. Závidí trebárs aj partnerovi alebo vlastným deťom.
22. Neznáša kritiku a dokáže popierať celkom zrejmé fakty.
23. Nedbá na práva, potreby a pranie druhých.
24. Veľmi často žiada, vydáva pokyny a núti druhých konať na poslednú chvíľu.
25. Jeho slovný prejav znie logicky a koherentne (súvisle a jednoliato), avšak jeho postoje, činy a spôsoby života svedčia o pravom opaku.
26. Používa lichôtky, aby sa zapáčil, dáva darčeky alebo nečakane preukazuje drobné služby.
27. V jeho prítomnosti sa ľudia cítia nepríjemne a neslobodne.
28. Ide za svojim cieľom veľmi dôsledne, ale na úkor iných.
29. Nepriamo nás prinúti robiť veci, ktoré by sme pravdepodobne z vlastnej vôle nerobili.
30. Ľudia, ktorí ho poznajú, o ňom stále hovoria aj keď nie je prítomný.

Človeka u ktorého je možné rozpoznať v správaní prinajmenšom osem (8) charakteristických znakov z tohoto zoznamu označujeme ako manipulátora. Správanie danej osoby sa už nedá považovať za celkom normálne. Manipulátori, ktorých odhalíte však zvyčajne dosiahnu 15 a viac bodov. Človek s 20 charakteristickými znakmi znamená vážne ohrozenie nášho psychického aj fyzického zdravia.

Prameň: Isabelle Nazare-Aga: Nenechte sebou manipulovať