

MIESIĘCZNIK PSYCHOLOGICZNO - FILOZOFICZNY

MENTE

Temat numeru

Manipulacja



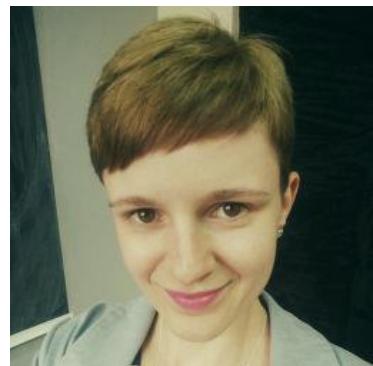
TOWARZYSTWO
PSYCHOPEDAGOGICZNE

nr 2/2020 | lipiec 2020

Spis treści

-
- Techniki manipulacji s. 3
 - Ciekawostka miesiąca s. 7
 - Manipulacja w mediach s. 8
 - Cytat miesiąca s. 16
 - 6 manipulacji wielkich korporacji, które doświadczasz codziennie s. 17
 - Komiks o manipulacji s. 21
 - Media społecznościowe a manipulacja naszym umysłem w sferze dietetycznej s. 22
 - Postacie manipulujące w filmach s. 27
 - Manipulacja u psychopatów jako przemoc psychiczna s.28
 - Pytanie refleksyjne miesiąca s. 32
 - Techniki i metody obronne przed manipulacją s. 33
 - Pytanie filozoficzne miesiąca s. 44
 - Na luzie s. 47
 - Autopromocja s. 48
-

Od władz Towarzystwa



Dyrektor Nadzorczy PTP
Justyna Janina Marcinkowska

W odpowiedzi na Państwa pytania oraz ogromne zainteresowanie tematami psychologicznymi spełniliśmy Państwa prośbę. Kolejny numer czasopisma poświęciliśmy na zagadnienia związane z wszechobecną manipulacją.

Udanej lektury!



Redakcja

Towarzystwo Psychopedagogiczne
59-700 Bolesławiec, Warszawska 1/3
KRS: 0000586474 | NIP: 6121856217 | REGON:
363015316



733 379 538



biuro@psychopedagog.org



<https://www.psychopedagog.org>



Techniki manipulacji

Autor: Justyna Janina Marcinkowska
Terapeutka PTP

W dzisiejszym numerze chcemy przybliżyć Państwu techniki manipulacji przede wszystkim po to, aby móc je w szybkim czasie rozpoznać oraz się przed nimi bronić. Pierwszym etapem obrony jest przede wszystkim świadomość tego, że ktoś nami manipuluje.

Technika wzajemności - Jest przede wszystkim w sytuacji kiedy „musimy” się odwdzięczyć za wykonaną nam przysługę.

Dla przykładu: Koleżanka pożyczła nam 100 zł w momencie, gdy potrzebowaliśmy gotówki. W sytuacji gdy ona również potrzebuje pieniędzy czujemy się zobowiązani, że my również powinniśmy udzielić jej pomocy finansowej.

Następną techniką, która opiera się przede wszystkim na potwierdzeniu przez daną osobę o słuszności swojego zdania. Najczęściej robi się to, podając za przykład statystyki. Wielokrotnie widać tę technikę w reklamach w momencie, gdy np. „9 na 10 polek poleca ten produkt”.

Kolejną techniką manipulacji stosowaną wielokrotnie w dzisiejszym świecie jest wywołanie w osobie manipulowanej sympatii, sprawienie aby czuła się dowartościowana. Im bardziej utożsamiamy się z daną osobą tym bardziej jesteśmy skłonni przyznać jej rację.



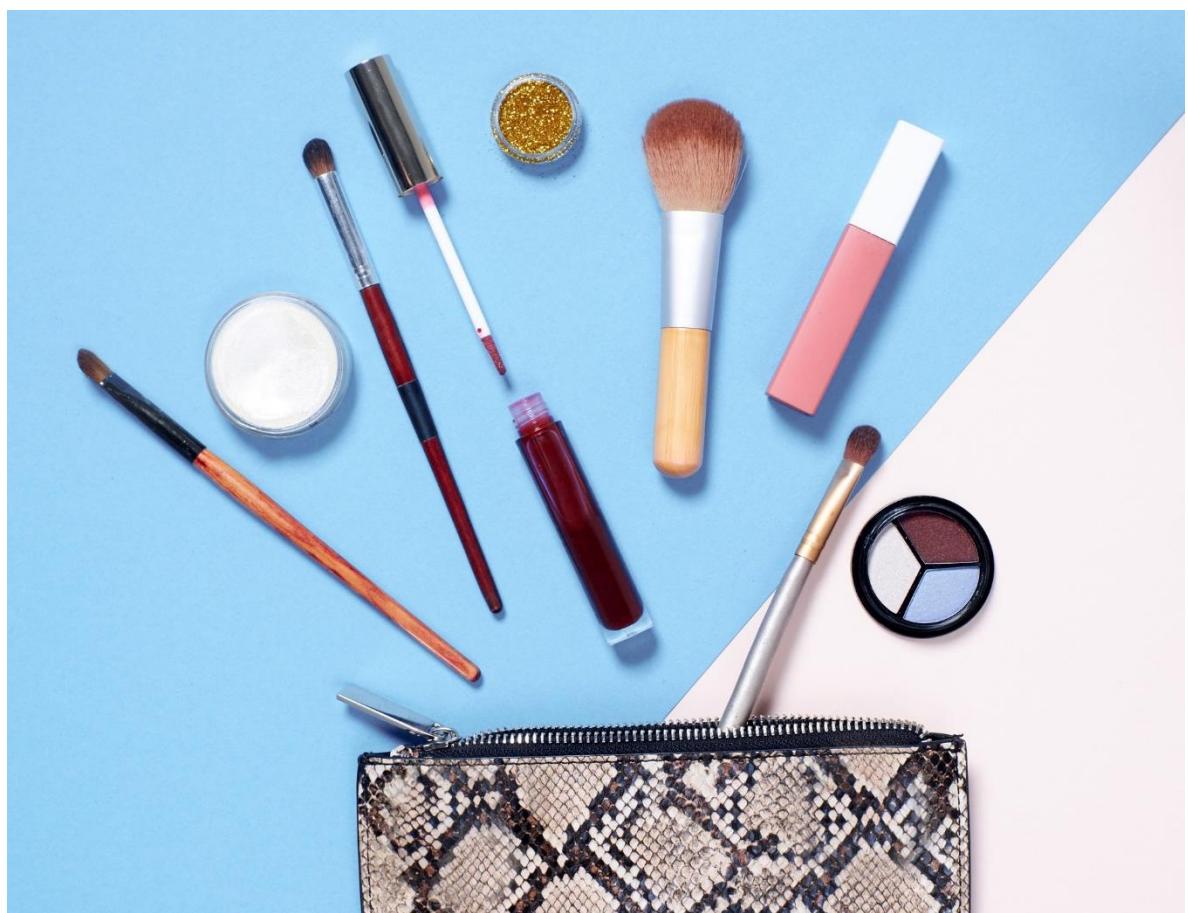


Istnieje również technika opierająca się na podświadomy naśladowaniu postaw ciała naszego rozmówcy. Nasza świadomość traktuje to tak, że w momencie, gdy dana osoba siedzi „noga na nogę” i my również odpoczywamy w tej samej pozycji znaczy to tyle, że świetnie się rozumiemy i „nadajemy na tych samych falach”.

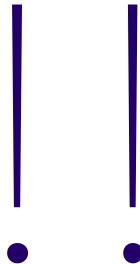
Warto się zastanowić, czy spotkaliśmy w swoim życiu kogoś, kto cały czas mówi bardzo szybko, podczas gdy mamy podjąć jakąś ważną decyzję. Istnieje bowiem technika manipulacji, która opiera się przede wszystkim na tym jak szybko mówimy, a nie co mówimy. Sensem tej metody jest to, że odbiorca ma bardzo mało czasu na przeanalizowanie słów, a tym samym na podjęcie decyzji.

Kolejną metodą używaną najczęściej w sprzedaży jest uświadomienie klientowi zysków z zakupionych towarów, a nie jego strat. Dla przykładu: „Podaruję Ci mój komputer za 300 zł zamiast chcę za mój komputer 300 zł”. Jak uważasz brzmi inaczej?

Czytając ten fragment artykułu warto zadać sobie osobiste pytanie: Jak często padłem ofiarą manipulacji? W odpowiedzi na to pytanie warto rozejrzeć się po swoim mieszkaniu oraz zatrzymać się przed lustrem... i przed lustrem kosmetyczki...



Ciekawostka miesiąca

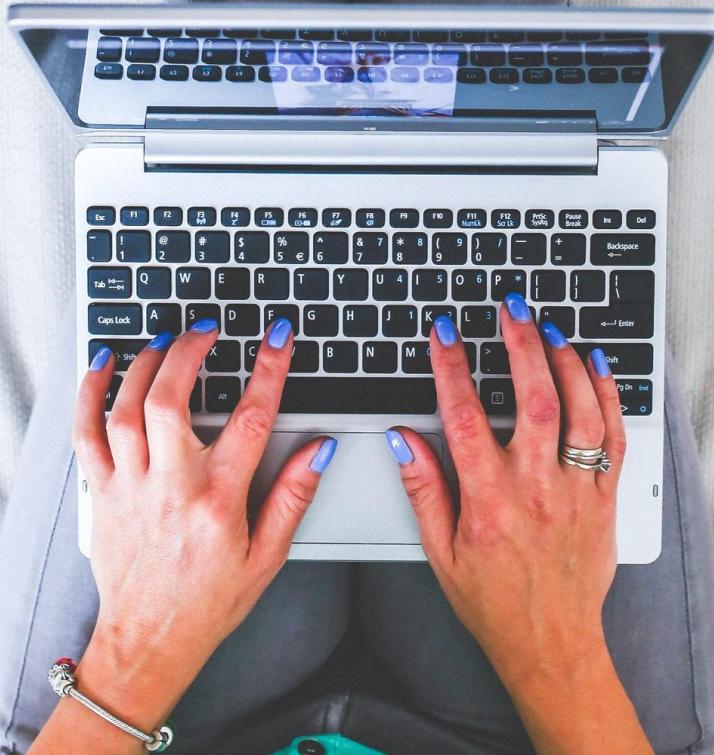


Manipulacje w eksperymentach psychologicznych

Naukowcy z Uniwersytetu Wspólnoty Wirginii przeanalizowali 348 eksperymentów psychologicznych, a dokładniej ich podstawy metodologiczne, znajdujące się w publikacjach naukowych z zakresu psychologii społecznej. Skupili się na manipulacjach eksperymentalnych, mające na celu wzbudzenie u badanych określonych emocji.

Okazało się, że w ok. 42% eksperymentach nie zostały umieszczone informacje uzasadniające wykorzystanie konkretnej metody.

Badacze twierdzą, że prawdopodobnie wynika to z tego, że psychologia eksperymentalna opiera się na niesprawdzonych podstawach.



Manipulacja w mediach

Autor: Sandra Chachuła

Media XXI wieku - internet, telewizja, radio i wszystko, co poza funkcją informacyjną obrało aktualnie znacznie ważniejszą rolę. Stało się wyznacznikiem przyjętej rzeczywistości i prawdy, twórcą i niszczycielem zarówno idei, jak i osób czy zdarzeń, otaczając ludzi jak powietrze. Wpływając na politykę, warunkując sposoby myślenia, jednoczcząc i dzieląc społeczeństwo. Łącznie z mediami, nierozerwcznie w parze kroczy manipulacja, dzięki której staje się to tak istotne, jak niebezpieczne.

Przekaz medialny, służący najogólniej mówiąc komunikacji międzyludzkiej, jest nieodłączną częścią kultury istniejącą od lat. Obecny już w czasach starożytnych, rozwijał się, owocując różnymi coraz bardziej skutecznymi technikami wpływu - dojrzawał, w końcu nabierając wartości tak znaczącej, że ciężko komukolwiek wyobrazić sobie cywilizowany świat bez niego. Manipulacja medialna nieodwracalnie wniknęła do naszego życia, często rzeźbiąc poglądy odbiorców, wpływając na kształtowanie systemów wartości w społeczeństwie.

Taką manipulację podzielić można na dwa rodzaje: niecelową i celową. Niecelowa, najprościej mówiąc, ma miejsce podczas wymiany zwykłej informacji między osobami, ponieważ dosłownie każda informacja w jakiś sposób na człowieka wpływa. Może to mieć miejsce przykładowo w komunikatorach, takich jak powszechnie kojarzony messenger.





Celowa manipulacja natomiast jest to świadomy zabieg nadawcy, który ma na celu konkretnie wpłynąć na odbiorcę - wywołać określone emocje, nakierować osąd, lub wymodelować pogląd odbiorcy. Przykładem manipulacji medialnej celowej jest artykuł polityczny, który skupia się tylko na plusach danej partii, jednocześnie minimalizując minusy, przedstawiając ją w efekcie wyłącznie w dobrym świetle.

Celową manipulację najczęściej znajdziemy w mass mediach, czyli w mediach „dla mas”. Są to różne publikatory, takie jak radio, telewizja czy prasa i reklamy (w tym również strony internetowe). Każde z nich zazwyczaj ma konkretny cel - wpłynąć na myślenie odbiorcy. Dzięki temu przedsiębiorcy są w stanie dotrzeć do większej ilości ludzi z produktem lub usługą, czy zwyczajnie zwiększyć sprzedaż. Partie polityczne, dawno pogodzone z faktem, że ich agenda jest zależna od mediów, od porannych godzin nadają informacje, wywołując oburzenie czy też ulgę, decydując o aktualnych dramatach i tematach na ustach tłumów.

Jakie są więc techniki manipulacji w mediach i jak sobie z nimi radzić, aby zachować „własną głowę”?

1. Granie na emocjach.

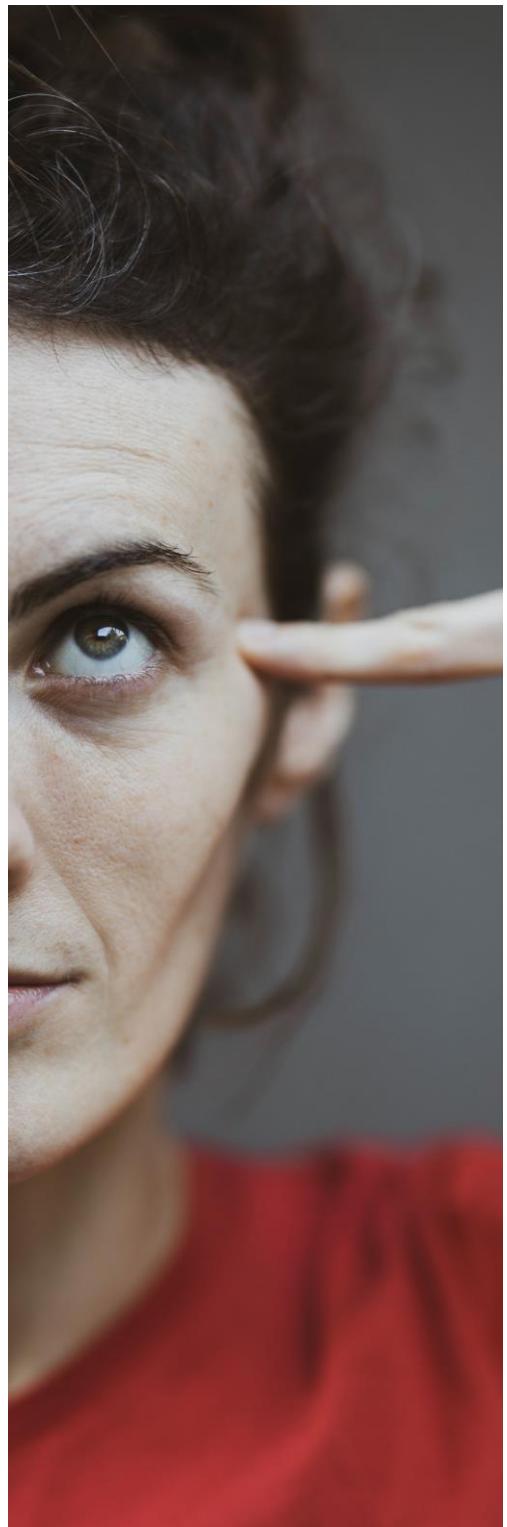
Jedna z najczęściej stosowanych technik manipulacji w mediach, która polega na wywołaniu emocji i użyciu ich w celu zwiększenia rozsądnej oceny sytuacji.

2. Wyrwanie z kontekstu.

Metoda, która polega na nieujęciu całości informacji, a jedynie jej części, co osobno może mieć kompletnie inny wydźwięk niż całokształt.

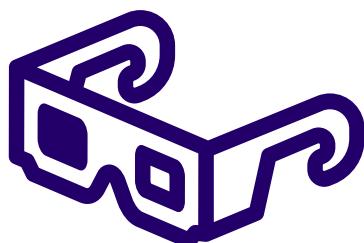
3. Zmiana perspektywy.

Najprościej mówiąc - „odwracanie kota ogonem”. Manipulacja przykładowo fotografiami, na których konkretne kadry odbiegają od obrazu ogólnego sytuacji.





Two dark blue comma symbols placed side-by-side.



4. Wyolbrzymianie.

Wykrzykniki, CAPSLOCK, mylne tytuły i sentencje, które mają zwrócić uwagę. Może to być również przesadna reakcja na pewne działania, która skutkuje ich zapamiętaniem.

5. Cytaty.

Zdania w cudzysłowie ludzie uznają za bardziej wiarygodne, często nie zastanawiając się nad ich źródłem, przez co błędnie bywają uznawane za fakt.

6. Skojarzenia.

Wykorzystując podświadomie skojarzenia, przykładowo posługując się stereotypami, niechęcią, współczuciem czy nostalgią, co przez wydźwięk emocjonalny zniekształca odbiór informacji.

7. Sondaże.

Perswazja „prawa większości”, które polega na przyjmowaniu opinii masy, poprzez utożsamianie się z pewną grupą, poznając jej poglądy czy wybory, dodatkowo przedstawione w procentach (co również wydaje się podświadomie bardziej rzetelne).

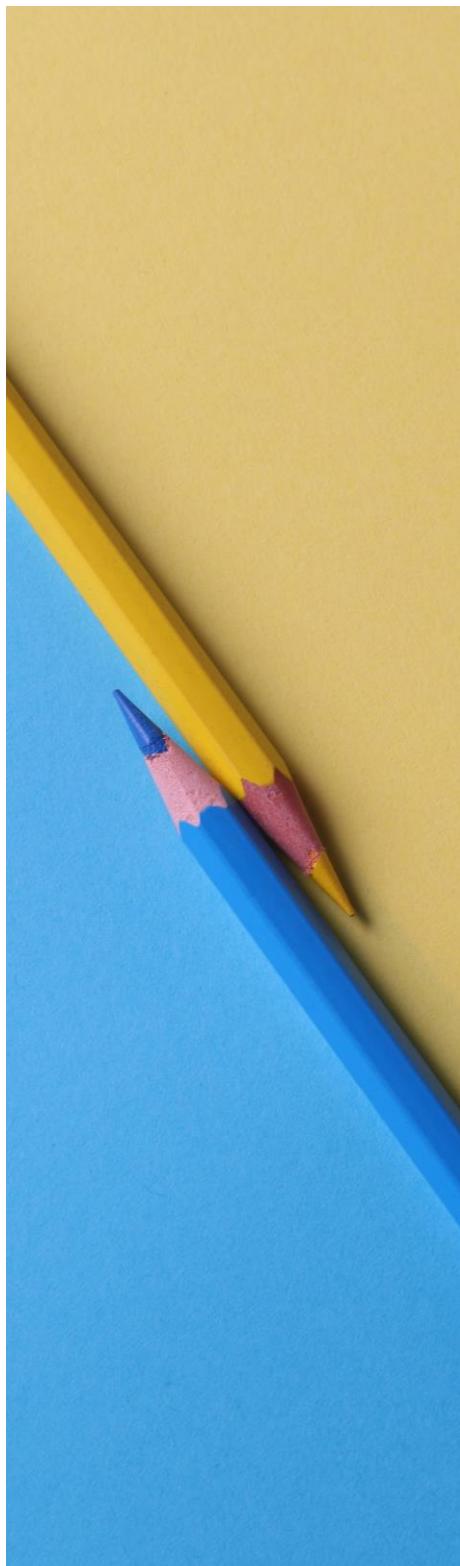
8. Nieistotne informacje.

Wspominanie nieprzydatnych informacji, które wpłynąć mogą na model obrazu sytuacji, często zmienia postrzeganie całej informacji.

9. Pomijanie istotnych faktów.

Przykładowo pisanie stwierdzeń, które redakcja chce, aby były w podświadomości opinii publicznej bardziej istotne i dostrzegalne dużą czcionką, a tekst istotny do uformowania konstruktywnej opinii jest niemal niewidoczny.





10. Kontrast.

Jest to odgałęzienie metody wyolbrzymiania, gdzie aby podkreślić konkretną informację, używa się drugiej jako podstawy.

11. Sofizmaty.

Inaczej mówiąc błędy logiczne, których celem jest manipulacja odbiorcy poprzez przedstawianie informacji w konkretny sposób, wywołując błąd w rozumowaniu.

12. Żerowanie na uprzedzeniach i konfliktach.

Różne odniesienia kulturowe, społeczne, czy nawet historyczne, które same w sobie powodować mogą konkretne emocje, zniekształcają odbiór rzeczywistej sytuacji.

13. Kłamstwo.

Najgorsza forma manipulacji medialnej, w której sprzedaje się nieprawdę, pozwalając jej krążyć w obiegu, przenikając do opinii czy światopoglądu ludzi.

Aby świadomie podchodzić do mediów, oraz korzystać z nich w sposób racjonalny, jednocześnie mając kontrolę nad swoimi myślami, opiniami i poglądami, powinno się poznać metody walki z manipulacją. Jedną z najważniejszych umiejętności XXI wieku jest krytyczne myślenie, które polega właśnie na filtrowaniu informacji. W jaki sposób można to stosować? Najlepiej sprawdza się prawdopodobnie zadawanie pytań i próba odpowiedzi na nie, według poniższego schematu.

1. Czego dotyczy informacja?
2. Od kogo informacja pochodzi?
3. Do kogo informacja jest skierowana?
4. Jaki ma cel informacja?

Kolejną metodą jest rozpoznawanie błędów logicznych, takich jak dwuznaczność, argument do autorytetu, odwołanie do „naturalności”, czy błędne wynikanie. Dzięki temu ludzie są w stanie wyłapać odpowiednie fakty, samodzielnie stawiając opinie na dany temat.



Cytat miesiąca

”

"Miłość to uszanowanie siebie i drugiej osoby. Najważniejsze, aby kochać ludzi bez względu na to, jacy są, i pozwolić im takimi pozostać. Kiedy mówisz "Zrób to, a pokocham cię", nie jest to miłość a manipulacja."

Andrew Matthews, "Bądź szczęśliwy!"



6 manipulacji wielkich korporacji, które doświadczasz codziennie

Autor: Marcin Kołodziej

Redaktor bloglidera.pl, trener zarządzania, Dyrektor Generalny Pingwin IT

Być może nie zdajesz sobie z tego sprawy, ale wiele firm opracowało różnego rodzaju taktyki zachęcające do wyjęcia karty kredytowej.

Czy wiedzą coś, czego nie wiemy my? Osoby zdecydowanie bardziej wyspecjalizowane ode mnie w temacie, już dawno uznały, że ludzie nie są istotami racjonalnymi, ale raczej istotami emocjonalnymi, którymi można łatwo manipulować. Niestety jest to dość mocno widoczne szczególnie podczas robienia zakupów.

-
1. *Heineken* i *Amazon*. Litery ,e' w logu Heinekena wyglądają tak jakby się uśmiechały. Do tego zabiegu przyznał się sam John Clarke, dyrektor globalnej komunikacji zewnętrznej firmy. Te ,uśmiechy' mają dawać bardziej przyjazny wydźwięk. Podobnie zresztą działa żółta strzałka łącząca literę A z Z w logo Amazon. Wygląda ona jak uśmiechnięta twarz, dzięki czemu gigant handlu elektronicznego skutecznie buduje (oczywiście podświadomie) wizerunek ,bardziej ludzki'.
 2. Pewnie zauważysz, że supermarkety wystawiają owoce i warzywa przy wejściu. To nie przypadek. Całość jest tak zaprojektowana, żebyś wchodząc do sklepu czuł się dobrze i zdrowo. Wówczas później usprawiedliwiasz się (podświadomie), kiedy kupujesz te wszystkie ciasteczka, frytki i butelki napoju gazowanego.





3. Czy kiedykolwiek od razu żałowałeś zakupu przez Internet? Według Wired firma Apple zmniejsza tę winę, po prostu opóźniając wysyłanie rachunków za zakup w sklepie iTunes lub App Store o kilka godzin lub dni. Sprytnie!
4. Badania przeprowadzone przez Cornell's School of Hotel Administration wykazały, że ludzie, którzy jedzą na mieście, wydają więcej pieniędzy, gdy przed ceną nie ma znaku dolara ani złotówki. Zauważ, że w barach albo restauracjach tych znaków nie uświadczyisz.

-
5. Odtwarzanie wolnej, relaksacyjnej muzyki w sklepie sprawia żebyś mógł pozostać w środku i nawiązać emocjonalne przywiązanie do marek.
 6. Tymczasem szybkie odtwarzanie muzyki w szybkim tempie sprawia, że ludzie energicznie przechodzą przez sklep i kupują impulsywnie, zgodnie z jednym z badań opublikowanych w European Journal of Scientific Research.



Komiks o manipulacji



Autor: Katarzyna Szlęzak



Media społecznościowe a manipulacja naszym umysłem w sferze dietetycznej

Autor: Karolina Puchała-Mielczarek
Psychodietetyk i dietetyk PTP

Ostatnio media społecznościowe całkowicie opanowały nasze życie w czasie kwarantanny i ograniczeń związanych z covid-19. Brak możliwości spotkań grupowych zastępujemy mediami. Wpływa to na każdą sferę naszego życia. Izolacja ułatwia medium manipulację ludzkim umysłem, działa na nasz punkt widzenia.

Social media są zagrożeniem dla najmłodszej grupy użytkowników (do 30 r.ż), którzy już od dzieciństwa żyją w idealizowanym świecie pokazywanym przez media. Ukazane piękne kobiety, przystojni mężczyźni w reklamach mogą mieć wpływ na obniżenie poczucia własnej wartości. Coraz częściej słyszymy o zaburzeniach odżywiania, chęci do zmian w swoim wyglądzie.

Psychodietetycy to doskonali, coraz częściej wyszukiwani specjalści, którzy przychodzą z pomocą zagubionym w idealnym świecie mediów. Wirtualna rzeczywistość często jest odniesieniem do naszych marzeń, celów.



Widząc reklamę, w której występuje piękna, smukła kobieta spożywająca przekąski z dużą zawartością cukru mamy wyobrażenie, iż my jedząc to samo również nadal będziemy wyglądać idealnie. Podświadomie sięgniemy po produkty reklamowane przez „idealnych” aktorów.

Od kilku lat słyszę o rozrastającej się modzie na „zdrową żywność”, żywność ekologiczną, która coraz częściej reklamowana jest przez wszystkie media. Zazwyczaj widząc na opakowaniu „bio” nie czytamy już składu produktu, ufamy iż będzie dla nas najlepszy. Często jednak napis odnosi się jedynie do głównego składnika produktu. Zdarza się, że jest to jedynie manipulacja naszymi wyborami.





Lubimy kierować się opinią autorytetu, który reklamuje i popiera przedstawiane produkty. Uważamy, że skoro on ich używa, to my też musimy.

Manipulacja naszym umysłem w reklamach żywności to „doskonały biznes”, ponieważ produkty spożywcze będą sprzedawać się zawsze. Jest to nieodzowna część naszego życia.

Psychologiczne podejście do tworzenia reklamy może prowadzić do zmiany naszych nawyków. Media społecznościowe mają ogromny wpływ na nasze zdrowie psychiczne i fizyczne. Ów działania możemy wykorzystać pozytywnie jak i negatywnie. Wszystko zależy od naszej uwagi, łatwości i wiary w siebie.

Doskonałą pomocą jest wsparcie psychodietetyka, aby osiągnąć realne cele oraz nauczyć się dobierać odpowiednie produkty.

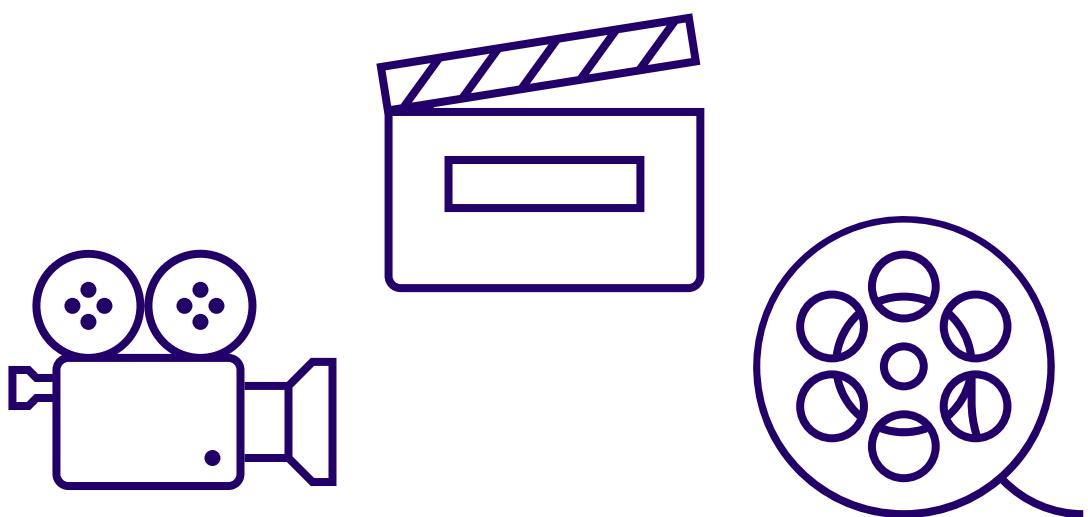
Specjalista udzieli nam wsparcia psychicznego, pomoże dobrać dietę do naszej sytuacji zdrowotnej i finansowej, podchodząc indywidualnie do każdego człowieka.

Musimy nauczyć się spoglądać obiektywnie na social media oraz reklamy, aby nasze życie nabralo dla nas więcej kolorów. Istotne jest, aby uwierzyć w siebie i poświęcić więcej czasu sobie i bliskim w czasie, gdy rządzą media.



Postacie manipulujące z filmów i seriali

- Hannibal Lecter
- Berlin – „Dom z papieru”
- Kewin Wendell Crumb – „Split”
- Zła królowa – „Królewna Śnieżka”
- Zła macocha – „Kopciuszek”
- Paweł Zawrotny – „Bad Boy”
- Joker – „Batman”
- Voldemort – części Harry'ego Pottera
- On – „Atomówki”
- Ruber – „Magiczny miecz – Legenda Camelotu”





Manipulacja u psychopatów jako przemoc psychiczna

Autor: Aleksandra Kołodziej
Terapeutka PTP

Zacznijmy od tego kim jest psychopata - to słowo pochodzenia greckiego, a tłumacząc dosłownie możemy odczytać jako "nieprawidłowość duchową". Osoby te charakteryzują się pewnym spektrum zachowań bądź też sposobem myślenia odbiegającym od normy społecznej. Im osoba jest starsza, tym trudniej o jednoznaczne stwierdzenie. Istotnym jest, że psychopaci, jakby się mogło wydawać z dotychczasowej opinii, nie są to zawsze osoby przebywające w zakładach zamkniętych jako przestępcy lub też przebywający w wyspecjalizowanych ośrodkach.

Wszystko zależy od tego gdzie dana osoba się urodziła i jakie miała warunki w okresie dojrzewania, a także jakie wartości zostały mu wpojone. Dlatego właściwe powszechnym stwierdzeniem jest, że „psychopaci są wśród nas”, gdyż mogą to być również ludzie przebywający na wysoko postawionych stanowiskach w preżnie rozwijających się firmach.

Psychopaci często stosują psychomanipulacje do uzyskania pożądanego celu. Potrafią doskonale przeprowadzić strategię działania, aby uzyskać upragniony efekt. Bardzo ważnym jest, że taką osobę zaburzoną nie można rozpoznać w pierwszej rozmowie. Zdarza się, że ukrywa swoje defekty nawet przed najbliższymi przez wiele lat.





Autorka książki „Za zamkniętymi drzwiami” B. A. Paris doskonale opisuje przykład psychomanipulacji za pośrednictwem postaci psychopaty w swoim thrillerze psychologicznym. Główni bohaterowie – Jack i Grace tworzą idealną dla świata dobraną parę, ale czy na pewno? Książka pisana jest w taki sposób, że czytelnik co rozdział przenosi się do przeszłości i wraca do teraźniejszości, co daje wyraźny kontrast ich relacji. Jack jest szanowanym przez otoczenie człowiekiem, wysoko postawionym urzędnikiem, a zarazem idealnie wyglądającym mężem przy Grace. Niestety czuły i kochany mężczyzna podstępem przekonuje do siebie kobietę, po czym nie odstępując jej na krok wyrządza jej krzywdę psychiczną, w jaki sposób?

Otoż w towarzystwie jest troskliwy dla małżonki, co stawia go w świetle dobrodusznego i bezbronnego. Jednak w momencie, gdy zostają sami Jack krzywdzi Grace słownie. W momencie, gdy chce ona się bronić i odejść spotka się z niezrozumieniem ze strony otoczenia, gdyż Jack wytworzył w nich swój pryzmat nieskalanej osoby, a tym samym Grace jako osoby nerwowej i depresyjnej. Ta książka daje doskonały obraz manipulacji która ma miejsce już od samego początku poznawania się bohaterów. Stanowi doskonały obraz problemu przemocy psychicznej, a zarazem bezradności w obliczu świata stworzonego przez psychopatę.



Pytanie refleksyjne miesiąca



Czy kiedykolwiek miałeś świadomość
tego, że byłeś manipulowany?

Kamila Stormowska



Techniki i metody obronne przed manipulacją

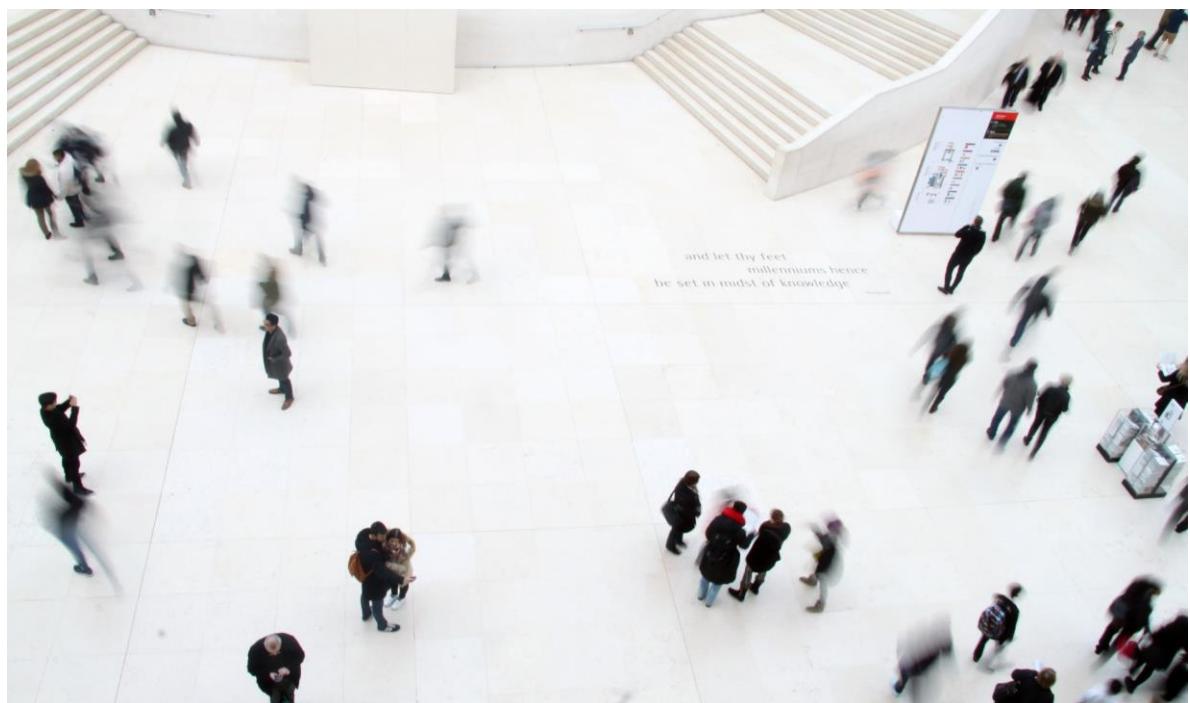
Autor: Dawid Karol Kołodziej
Prezes PTP, terapeut, coach

Manipulacja to słowo które nabiera mocniej marketingowego ujęcia. Co jakiś czas w Internecie natrafiam na oferty w stylu “Naucz się manipulować ludźmi w 10 krokach” lub “Stań się mistrzem manipulacji we własnej pracy i osiągnij sukces”. Jest to o tyle zaskakujące i fascynujące, że tak pejoratywnie nacechowana i postrzegana czynność jak manipulowanie staje się sposobem na sukces. Wspominam na wstępie o tym dlatego, że w artykule będę zahaczać o kwestie moralności, zasad i norm społecznych.

Nim przejdę do opisu technik obronnych przed manipulacją, to chcę uświadomić każdego czytelnika, jakie konsekwencje niesie za sobą konfrontacja z osobą manipulującą.

Czym jest manipulacja?

Manipulacja jest procesem wpływania jednego człowieka na drugiego lub grupę ludzi, by jedna ze stron osiągnęła z tego ustaloną korzyść. Wbrew logice, łatwiej jest manipulować grupą ludzi niż pojedynczą jednostką a to za sprawą presji społecznej. Manipulować można świadomie lub nieświadomie. Osoba manipulująca - tzw. manipulator, ma na celu osiągnięcie pewnej wyznaczonej przez siebie korzyści.





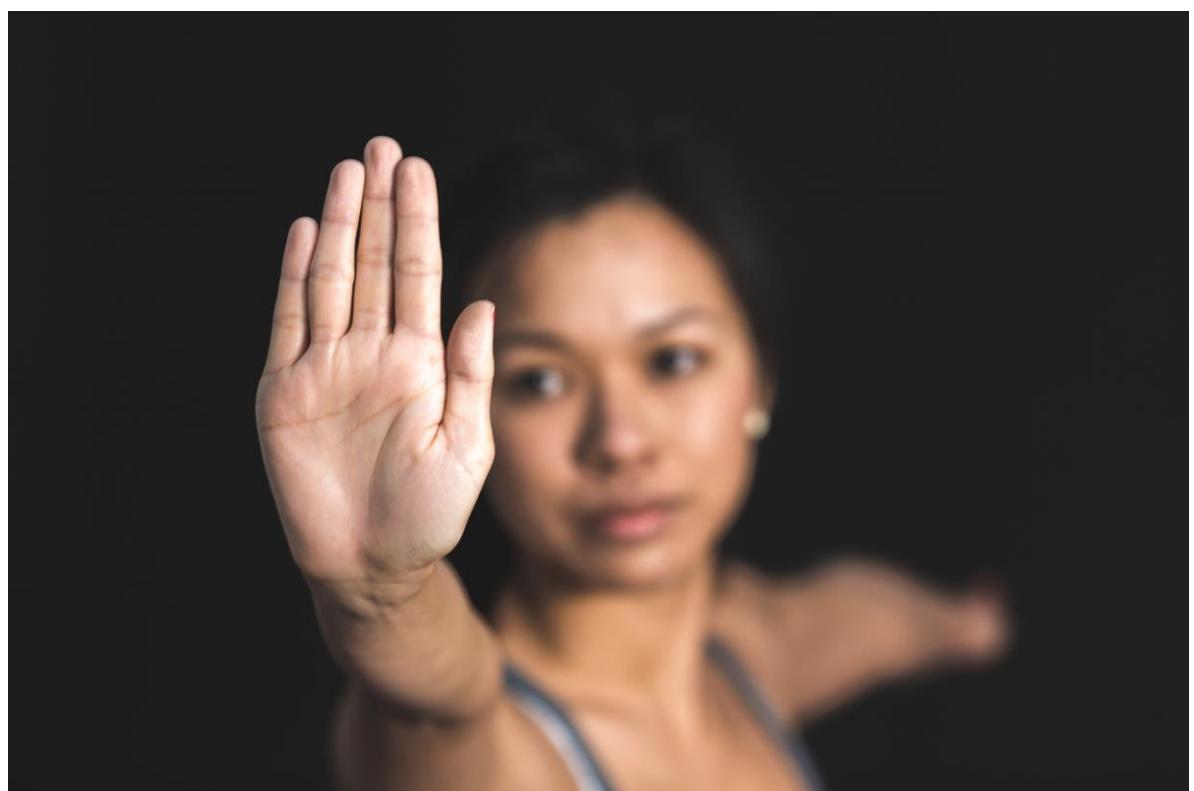
W zakładzie pracy może to być zbudowanie lepszego wyniku firmy, uniknięcie kosztów finansowych, a z drugiej strony zmuszenie pracownika do "niewolniczej" pracy - wyzysk, zrzucenie przez pracodawcę na pracownika odpowiedzialności za własne błędy. Manipulator w zakładzie pracy może znaleźć się również po stronie kadry pracowniczej a nie zarządczej. Zdarza się tak, że pracownik manipuluje pracodawcą, aby sam osiągał korzyści własne nie zwracając przy tym uwagi na dobro firmę.

Zakład pracy to nie jedynie miejsce gdzie możemy spotkać się z manipulacją. Przytoczę tutaj restauracje, stacje paliw, sklepy, stragany, "przyjaciół", znajomych, kolegów i koleżanki a w niektórych przypadkach nawet rodzinę. Przecież natura ludzka jest taka, że chcemy mieć więcej, osiągać swoje cele... Czasami tylko nie jest to zgodne z moralnością jaką posiadamy, jaką się kierujemy lub jaką kieruje się większość społeczeństwa, w którym żyjemy.

Techniki i metody obronne!

Przede wszystkim należy zastanowić się, kiedy mam w ogóle je stosować? Jednocześnie rodzi się drugie pytanie. To w jaki sposób mam zweryfikować, czy jestem pod wpływem manipulacji lub w trakcie jej stosowania?

W odpowiedzi na powyższe pytania można się posłużyć naszą inteligencją. To ona przecież odróżnia świat realny od nierealnego. Jeśli w trakcie rozmowy coś wam nie "zagra", odczuwacie niepewność, zauważycie jakieś niespójności logiczne w wypowiedzi lub surrealizm będzie aż kipieć z ust rozmówcy, to wtedy możecie spróbować zastosować techniki obronne.





1. Parafraza - jest jedną z podstawowych technik obronnych przed manipulatorem, kłamcą, oszustem. Ta sama parafraza którą uczyliście się w szkole podstawowej lub średniej. W tym wypadku zdanie oznajmujące naszego rozmówcy zamieniamy na pytanie, akcentując dokładnie swoje emocje.

Przykładowy dialog w którym osoba broni się przy pomocy techniki parafrazy:

Manipulator: Możesz w łatwy sposób zarobić ogromne pieniądze. Wystarczy, że spełnisz tylko te kilka kroków, które Tobie pokażę.

Osoba manipulowana: Czyli co bym musiał zrobić?

Manipulator: Wystarczy, że podpiszesz ze mną tę umowę, gdzie będę mógł obracać Twoimi środkami na giełdzie papierów wartościowych i na rynkach kryptowalut. W miesiąc będziesz mieć pasywny dochód w ogromnej wysokości.

Osoba manipulowana: Ile dokładnie bym zarabiał miesięcznie w złotówkach?

Manipulator: około 5 000 zł bez ruszania się z domu.

Osoba manipulowana: Czyli moje oszczędności w wysokości 10 000 zł dadzą mi dochód pasywny w wysokości 5 000 zł?

Manipulator: Tak, jak najbardziej. Wystarczy, że spełnisz te kroki, o których mówię. Proszę podpisać, nie pożałujesz. Wystarczy, że dasz mi dostęp do swojego konta, a ja będę mógł tak obracać pieniędzmi, aby uzyskać dla Ciebie dochód pasywny.

Osoba manipulowana (parafraza): Czyli mam rozumieć, że jeśli spełnię te kroki, o których mówisz i podpiszę, to nie pożałuję? Jeśli dam dostęp do swojego konta oszczędnościowego, gdzie posiadam 10 000 zł, to wygenerujesz dochód pasywny dla mnie w wysokości 5 000 zł miesięcznie?

Manipulator: Tak. Wystarczy, że spełnisz te kroki.

Osoba manipulowana: Czyli wystarczy, że spełnię te kroki?

Manipulator (narastającą widoczną frustracją): Tak.

Osoba manipulowana: Tak?

Manipulator: No tak!

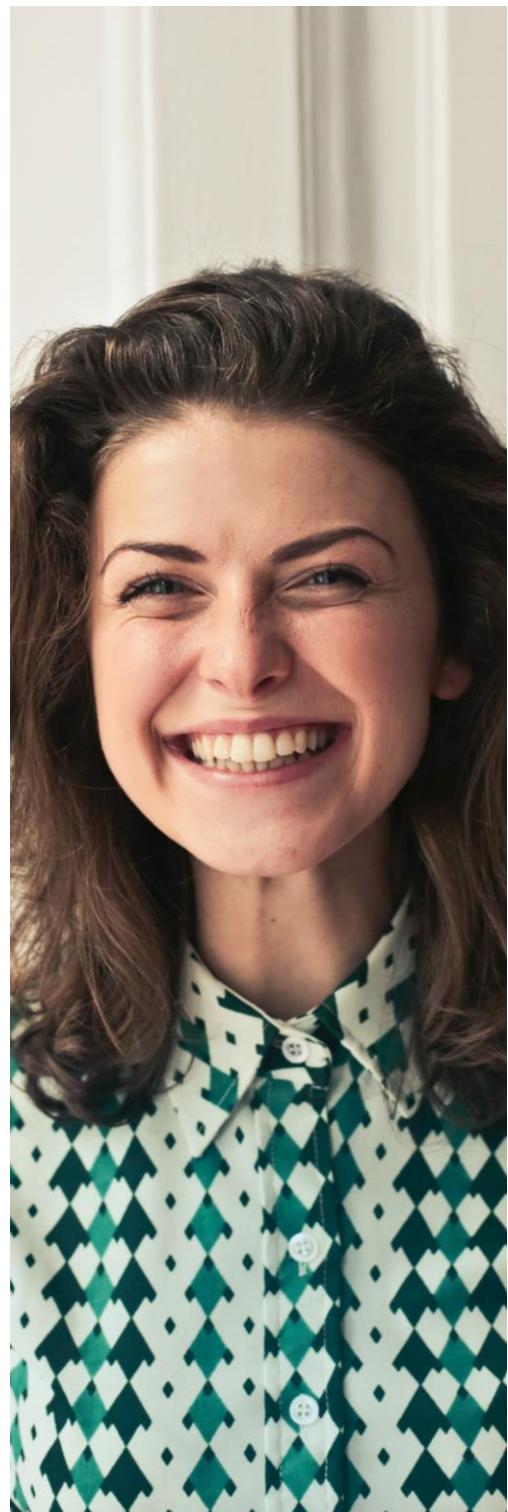
Osoba manipulowana: Dlaczego się frustrujesz?

Manipulator (złapany): ...



2. Reaktancja - jest raczej zjawiskiem osobowościovym, a nie techniką, która polega na dążeniu do przywrócenia wolności własnego wyboru. Chodzi tu o to, że są to naturalne reakcje, w których dążymy do tego, aby mieć możliwość wyboru. Manipulator, często chce pozbawić nas takiej możliwości stawiając przed nami tylko jeden "słuszny" kierunek i możliwość.

3. Poczucie humoru - żarty, śmieszki heheszki, humor... Z pewnością pomaga zauważać stosowaną manipulację. Humor jest ciężko manipulować, udawać, podporządkować. Manipulator, jeśli jest pod wpływem środowiska, które dużo żartuje, bawi się ma znacznie utrudnione zadanie.



4. Wymiana oceny na opinię - w tym przypadku należy wystrzegać się ocen zjawisk i innych osób, manipulanci często bazują na naszych ocenach świata i otoczenia. Należy je wymienić na opinię - najlepiej popartą argumentami.

Przykładowo:

Ocena: Marysia jest niepoważna. Ciągle tylko skarzy się, gada i gada o swoim związku i dzieciach. Mogłaby doceniać, to co ma!

Opinia: Uważam, że Marysia bardzo dużo i szczegółowo opowiada o swoim związku i dzieciach. W moim odczuciu, to co mówi jest nacechowane negatywnie.

5. Demaskowanie lub kasacja aluzji - technika polegająca na wyjaśnieniu nawiązania (które nie jest powiedziane wprost) do czegoś lub kogoś. Aluzja z reguły jest prosta do rozszyfrowania przez odbiorcę wypowiedzi. Czyli demaskowanie aluzji to po prostu pytanie wprost o nawiązania, których nie jesteśmy pewni, zwracającą naszą uwagę lub są w naszym odczuciu dziwne.





6. Technika Małego Księcia - technika polegająca na powtarzaniu stale tego samego pytania do uzyskania odpowiedzi od rozmówcy. Możemy stosować, jeśli ewidentnie nasz manipulator unika odpowiedzi, zmienia temat. Wpędzanie i oczekiwanie konkretnej odpowiedzi na pytanie jest dość silnym zabiegiem psychologicznym, aby wpędzić naszego manipulatora w problemy.

7. Komunikat JA - jeden z podstawowych i dojrzałych sposobów komunikacji. Utrzymywanie rozmów w tej formie daje nam pewne większe pole rozumienia drugiej osoby, odczytywania poziomu empatii oraz łatwiejsze złapanie techniki manipulacyjnej.

Komunikat JA to w uproszczeniu wyrażanie swojego zdania, swoich emocji i odczuć na jakiś temat zamiast organizowania wypowiedzi w sformułowaniu TY.

Przykłady:

Komunikat TY: To przez Ciebie nasza pralka musi teraz wylecieć do kosza. Gdybyś tylko bardziej pielęgnowała ten sprzęt!

Komunikat JA: Uważam, że nasza pralka nadaje się teraz do wyrzucenia. Sądzę, że można było lepiej dbać o ten sprzęt.

8. Negocjowanie rozmowy - to jedna z tych trudniejszych technik, która wymaga wypracowania asertywności. Działa dość prosto, ale trudna w wykonaniu. Jeśli poczujesz, że rozmowa dana nie przebiega w takim tonie, jakim Tobie odpowiada, to po prostu postaraj się porozmawiać z tym rozmówcą, aby zmienił formę wypowiedzi. Pamiętaj! Nigdy nie musisz kontynuować dialogu, jeśli źle się czujesz!



Przy technikach obronnych ważnych jest również kilka zasad!

- dystans emocjonalny,
- dominacja lub równoważność w dialogu,
- kierowanie się i poszukiwanie konkretów,
- nieprowadzenie rozmowy na ogólnikach,
- zdrowy rozsądek - nie kierujemy się emocjami i nie podejmujmy decyzji pod ich wpływem.



Pytanie filozoficzne miesiąca

Czy rządy oparte na manipulacji są lepsze dla ludzi od tych opartych na otwartym dialogu?

Autor: Dawid Karol Kołodziej

Prezes PTP, terapeut, coach

Ach, ta polityka... W momencie pisania tego artykułu jesteśmy już po pierwszej turze wyborów prezydenckich w Polsce. Nie do końca jestem przekonany, aby pytanie filozoficzne miesiąca zostało dobrze odebrane przez polityków. Ale cóż...

Jakby przyjrzeć się bliżej zagadnieniu można zauważyc, że cała polityka to otwarta manipulacja na obywatelach. To rządzący już od momentu kampanii wyborczych prowadzą otwarty monolog skierowany do wyborców. Ile już razy w historii padły obietnice wyborcze, które nie zostały zrealizowane, a nawet w zamiarze nigdy nie miały być. Dlaczego zatem obiecywać coś bez pokrycia? Odpowiedź jest dość oczywista i prosta – aby zdobyć głosy wyborców i wygrać wybory. Czy właśnie to nie jest manipulacja w czystej postaci? Mówienie czegoś komuś, by zrealizować swój cel za wszelką cenę. A teraz Szanowni Czytelnicy wyobraźcie sobie sytuację, w której politycy obiecują tylko to, co są w stanie spełnić i faktycznie spełniają.

Byłoby tak jakoś dziwnie, mało tego lub po prostu te wszystkie obietnice spełnione byłyby na odwäl się. A jakbyśmy jeszcze zrobili kolejne głosowanie po danej kadencji i ocenili sposób rządzenia danej osoby - przydzielając mu nagrodę lub karę. Byłoby ciekawie? Dla mnie z pewnością.

Ale wracając na ziemię i do naszych realiów społecznych, jak wyglądałoby rządzenie bez jakiekolwiek manipulacji? Politycy mówiliby tylko prawdę, nie mogliby więc organizować niczego, co byłoby nieprzychylne dla większości ludzi. Wyobrażałem sobie też taką sytuację, że większość ludzi posiada moralność, która blokuje możliwość krzywdzenia drugiej osoby, to mogłoby być to świetne rozwiązanie. Niestety nie wszystkie grupy społeczne posiadają tego rodzaju system wartości. Są grupy, które dbają o własne interesy, nie zważając na życie, dobrobyt, rozwój innych ludzi. Są też grupy społeczne, które chcą siłą udowodnić swoją wartość i swoje przekonania. Bez manipulacji może to się źle skończyć dla osoby rządzącej i pozostałych obywateli...



Powiedzmy sobie też, że przy takim rodzaju społeczeństwa, gdzie używa się manipulacji, ludzie bogaci (których byłoby mniej) mieliby ogromne problemy, nie byłoby im łatwo funkcjonować. Z pewnością dugo nie nacieszyliby się bogactwem. Biedniejsza część społeczeństwa żądałaby od nich otrzymania rekompensaty moralnej. Zastanawiając się dłużej zresztą bez manipulacji nie osiągnęli zysku.

Heh, na myśl przychodzi mi pojęcie socjalizmu...

Tym akcentem życzę Państwu ciepłego i pogodnego lata!



Na luzie



Okulista – Do zobaczenia!

Laryngolog – Do usłyszenia!

Chirurg – Jeszcze do Ciebie zajrzę!

Psycholog – Jak będziesz mieć problem, to dzwoń!

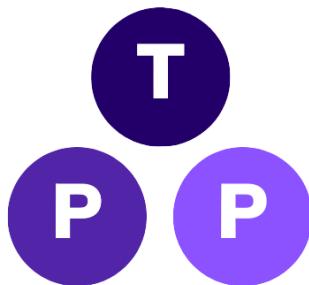
Mężczyzna żali się psychologowi:

-Od miesięcy prześladuje mnie koszmar. Śni mi się, że ktoś ciągle za mną chodzi.

-A kim Pan jest z zawodu?

-Przewodnikiem górskim.

Autopromocja



Zapraszamy do naszych placówek i skorzystania z pomocy naszych specjalistów:

- psychoterapeuty,
- lekarza psychiatry,
- psychodietetyka i dietetyka.

Oraz naszych usług edukacyjnych!

A to wszystko możliwe również w formie online!

Informacje dostępne na naszej witrynie:

<https://www.psychopedagog.org>