

Rozdział 6.

Jak rozpoznawać i skutecznie bronić się przed manipulacją?

Cytaty:

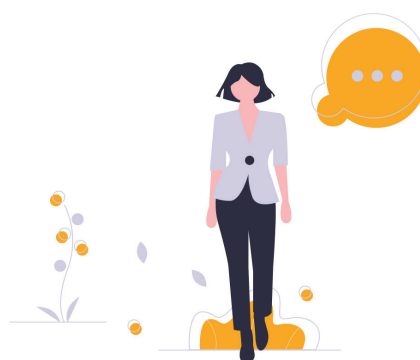
1. „W komunikacji jest miejsce na współpracę, ale i też na rywalizację”.
2. „Kiedy nadawca ma przewagę nad odbiorcą, to prawdopodobnie nim manipuluje.”.
3. „Jeśli prawdę i kłamstwo postawić obok siebie nagie, odróżnić je łatwo, a ubrane retorycznie już nie”.

Manipulacja a inne formy komunikacji.

Komunikacja językowa często jest porównywana do gry. Jest w niej **prze-
strzeń na współpracę, ale też na rywalizację**. Aby jednak była ona grą uczciwą, powinny w niej obowiązywać znane mówiącemu i odbiorcy, przejrzyste reguły.

Uniwersalne zasady uczciwej komunikacji stworzył brytyjski filozof języka Herbert Paul Grice. Opierają się na kilku maksymach:

- ◆ **ilości** - mów tyle, ile trzeba, ani więcej, ani mniej.
- ◆ **jakości** - nie wygłaszaj zdań, o których wiesz, że są fałszywe lub nie potrafisz ich uzasadnić.
- ◆ **istotności / stosunku** - mów na temat, nie poruszaj wątków, które nie dotyczą tematu aktualnej rozmowy.



- ♦ **sposobu** - mów jasno i zrozumiale, w uporządkowany sposób.

Choć te reguły obowiązują do dziś i warto o nich pamiętać, nie powinienś sztywno trzymać się każdej z nich. Nie ma nic złego, gdy w rozmowie z dawno niewidzianą przyjaciółką radośnie i chaotycznie zaczniesz przeskakiwać z tematu na temat. Z pewnością nikt nie uzna też Twojego zachowania za manipulację językową.

O manipulacji możemy mówić wtedy, gdy jedna osoba ma przewagę nad drugą, kiedy mówca nie działa w interesie odbiorcy. Celem manipulacji jest odniesienie własnych korzyści, a drugi człowiek traktowany jest jako środek do ich osiągnięcia. Perswazja natomiast jest jedną z funkcji, jaką pełni komunikacja. Służy raczej przekonaniu do swojego punktu widzenia, a z założenia nie powinna czynić szkody osobie, do której jest kierowana. **O ile w naszym społeczeństwie jest przyzwolenie na perswazję, to manipulacja jest rodzajem perswazji, która budzi negatywne skojarzenia.**

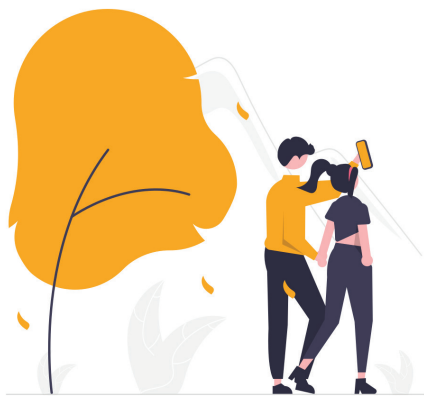
Zamierzenia osoby, która manipuluje, mogą być różne. Na przykład chęć wzmocnienia swojej pozycji w grupie, zyskania nad kimś kontroli, podjęcia czynności wbrew jego interesom, wywarcia presji lub oszukania kogoś. Działania manipulacyjne mogą też jednak równie dobrze służyć wzbudzeniu odpowiedniego wrażenia czy sympatii, wprowadzenia w określony nastrój albo przywiązania do siebie.



Formy manipulacji językowej.

Manipulację językową poznasz po wypowiedziach, które cechuje:

- ♦ **Używanie formy „my” podczas mówienia o własnych potrzebach** - gdy ktoś sugeruje Ci, co powinienś czuć i jakie decyzje podjąć. Kiedy mój przyjaciel mówi do mnie “Chcemy pójść do kina, prawda?”, już zakłada, że przecież chcemy wspólnie pójść do tego kina, mimo, że niczego takiego wcześniej nie ustalaliśmy. I to on jest tym, który chce pójść do kina.



◆ **Pasywne i bezosobowe formy** - opierają się na łączeniu strony biernej z faktami i datami, które wywołują poczucie czegoś nieuniknionego. Ktoś może mówić w ten sposób, gdy popełnił błąd, ale chce odsunąć od siebie odpowiedzialność i odwrócić uwagę od tego, co zrobił. Na przykład zamiast stwierdzenia "Próbowaliśmy wszystkiego, ale nie doprowadziliśmy tego projektu do końca", ktoś powie

"Z naszej strony zrobione zostało wszystko, by doprowadzić ten projekt do końca".

- ◆ **Budzenie wątpliwości** - dezorientuje i podporządkowuje odbiorcę, a mówiącego stawia w nadrzędnej pozycji. Celem tej formy manipulacji jest zasianie wątpliwości u drugiej osoby i atak na jej pewność siebie. Kiedy odbiorca komunikatu poczuje się niepewnie i zacznie dopytywać o powody takiego zachowania, manipulator zaprzecza jej podejrzeniom i udaje, że nic się nie stało. Spójrzmy na poniższy przykład:

Ofiara manipulacji: Przygotowałam świetną prezentację na dziś.

Manipulator: Jesteś pewna?

O: Tak, o co Ci chodzi?

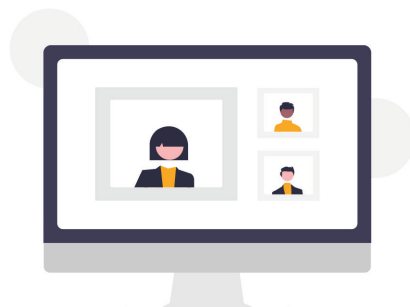
M: Nic, wszystko w porządku.

Osoba manipulowana: Jestem naprawdę dobry w prowadzeniu takich spotkań.

Manipulator: Jeśli tak twierdzisz..

O: Masz inne zdanie na ten temat?

M: Nie, wydaje Ci się.



- ◆ **Przesadne chwalenie** - często ktoś zamiast wprost poprosić Cię o zrobienie czegoś, będzie używał takich zwrotów jak „och, jak Ty dobrze zmywasz te naczynia”, „Ty dużo lepiej piszesz te raporty niż ja, tak Ci to zawsze świetnie idzie!”. Oczywiście to bardzo miłe, gdy jesteś chwalo-ny, jednak w takiej sytuacji odbiorca może to wykorzystywać, żeby nakłonić Cię do wykona-nia jakiejś czynności.



- ◆ **Kłamstwo** - określa się je inaczej jako odchylenie między tym, kto coś mówi, a tym, kto coś wie. Trudno je rozpoznać zwłaszcza, gdy naśladuje prawdę, opiera się na ogólnikach („Uczyłem się długo do egzaminu” - co nie znaczy, że skutecznie i ile tak naprawdę trwała nauka), zawiera dużo subiektywnych określeń („czułem się wtedy..”, „wydawało mi się, że..”, „pamiętam, że byłem wtedy zajęty, gdy..”), jest pozbawione przesady, wielu niepotrzebnych szczegółów czy wyraźnych niezgodności.
- ◆ **Manipulacja emocjami** - wywoływanie wstydu czy poczucia winy poprzez takie komunikaty, jak:
 - **odwoływanie się do dobroczynności - często stosowane w reklamacjach i kampaniach społecznych.** Są to wszelkie sytuacje, w których manipulant pokazuje lub opowiada o osobach w potrzebie - cierpiących dzieciach, osobach starszych. Wcale nie musi być ukryta - często wiesz, że ktoś chce wywołać w Tobie poczucie winy, a jednak i tak ulegasz.
 - **wykorzystywanie powszechnie przyjętych stereotypów**, jak „Chłopaki nie płaczą”, „Przyjaciele muszą sobie wzajemnie pomagać”.
 - **przywoływanie wydarzeń z przeszłości**, które wywołują wstyd poprzez zwroty „To wszystko Twoja wina!”, „A pamiętasz, jak ostatnim razem...”.



Jak skutecznie bronić się przed manipulacją językową?

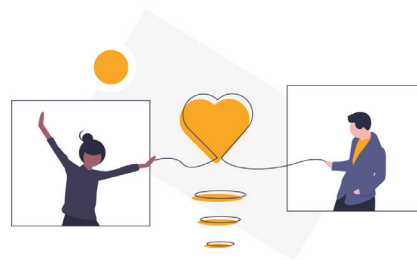
Manipulacja zawiera w sobie element ukrycia, zazwyczaj odbiorca nie zdaje sobie z niej sprawy. Jest jednak wiele sytuacji, w których możesz być świadomy tego, że Twój rozmówca Tobą manipuluje. Nie zmienia to jednak faktu, że i tak często jesteś skłonny wykonać to, o co Cię poprosi. **Cza-**

sem ludzie wolą być manipulowani, jest to przyjemniejsze niż bezpośrednie dyrektywy czy przemoc.



Co jednak możesz zrobić, by ochronić się przed manipulacją?

- ◆ **Daj sobie czas na reakcję** - jeśli Twój rozmówca Tobą manipuluje, to najczęściej liczy na to, że będziesz działał pod wpływem chwilowych emocji. Tymczasem **dystans do problemu pozwala na spokojne, krytyczne myślenie i podjęcie najlepszej dla siebie decyzji.**
- ◆ **Rozpoznaj, że ktoś stosuje wobec Ciebie manipulację** - gdy zauważysz, że Twój rozmówca próbuje Tobą manipulować i czujesz się niekomfortowo w kontakcie z nim, nazwij to, co się dzieje. Możesz użyć takich zwrotów, jak: „Mam wrażenie, że próbujesz mną manipulować”, „Czuję, że stosujesz teraz manipulację i nie podoba mi się to”.
- ◆ **Zastanów się nad celem działań manipulatora** - czego może chcieć osoba, która próbuje Tobą manipulować? Co może zyskać, a co Ty przez to stracisz - czas, możliwości zawodowe, szacunek swój i otoczenia? Jakie konsekwencje na chwilę obecną i przyszłość przyniesie ulegnięcie tej osobie?
- ◆ **Przywołaj własne plany, wartości i cele** - czy to, co sugeruje rozmówca stoi w sprzeczności z tym, co jest dla Ciebie ważne? Jakie są Twoje priorytety w relacji partnerskiej, moralne, zawodowe? Manipulator działa wbrew Twoim intere-



som. Przypomnienie sobie o tym, co ma dla Ciebie znaczenie pomaga przeciwstawić się negatywnemu wpływowi.

- ◆ **Zastosuj taktykę „TAK, ALE”** - zamień negatywny komentarz manipulatora w coś, co ma pozytywny wydźwięk. Wtedy pozostanie Ci wspomnienie własnej asertywnej postawy i czegoś, co budzi Twoją radość czy dumę - a nie uszczypliwej uwagi, która skutecznie zepsuje resztę dnia.

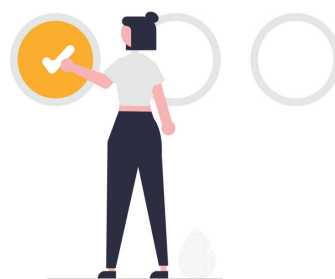


Jeśli ktoś na przykład rzuci złośliwie w Twoją stronę „Oj, chyba ktoś nie umie się wyluzować, jesteś wiecznie tylko spięta”, odpowiedz z uśmiechem: „Ale przynajmniej traktuję swoją pracę poważnie”.

- ◆ **Poszukuj wsparcia u innych** - wiele technik manipulacji opiera się na udziale przynajmniej kilku osób. Dzieje się tak na przykład, gdy manipulator prosi o pomoc na forum grupy, by skłonić do podjęcia konkretnego działania. **W obecności innych trudniej jest odmówić**, a później złamać dane już słowo.

Zachowania manipulatora (mniej lub bardziej świadomie) wzmacnia jego otoczenie, ale możesz też wykorzystać je na własną korzyść. Wystarczy reakcja jednej znajomej, popierającej Cię osoby, by uniknąć presji i negatywnych reakcji ze strony innych.

- ◆ **Nie wahaj się powiedzieć „NIE”** - obawa przed konfrontacją jest naturalna, ale czasami nie da się jej uniknąć. **Nie daj w sobie wywołać poczucia winy, gdy odmówisz. Masz do tego prawo.** Manipulator może wzbudzać u Ciebie wyrzuty sumienia albo wykorzystywać empatię, by osiągnąć swój cel. Pamiętaj jednak, że dbanie o swoje potrzeby w pierwszej kolejności nie sprawia, że jesteś kimś pozbawionym współczucia, zrozumienia czy chęci współpracy.



Komunikat: „Musisz to dla mnie zrobić”

Odpowiedź: „Czuję, że wywierasz na mnie nacisk”, “Nie zrobię tego.”

Komunikat: „To wszystko twoja wina, to przez Ciebie tak się czuję”

Odpowiedź: „Nie mam wpływu na to, jakich emocji doświadczasz”

Komunikat: „Moje życie straci sens, jeśli tego dla mnie nie zrobisz”

Odpowiedź: „Mam wrażenie, że chcesz wzbudzić we mnie poczucie winy”

Podsumowanie.

Komunikacja narodziła się jako narzędzie perswazyjne. Twoi przaprzodkowie zaczęli wydawać dźwięki po to, by nakłonić jeden drugiego do wykonania danej czynności. Obecnie **każdego dnia jesteś odbiorcą nieskończonej ilości komunikatów o charakterze perswazji**. Reklamy zachęcają do używania produktów i usług, w polityce przedstawia się w określony sposób wizerunek kandydata, na którego możesz zagłosować i tak dalej.



Retorykę nazywa się czasami sztuką, w której mówiący i słuchacz wspólnie poszukują prawdy. Komunikacja jest pewną formą rywalizacji, ale interesy mówiącego i odbiorcy mogą być takie same, o ile każdy z nich otwarcie i dobrze je sformułuje. Nie ma na to miejsca w przypadku manipulacji językowej, w której nadawca ma przewagę nad manipulowaną osobą i działa niezgodnie z jej interesem.

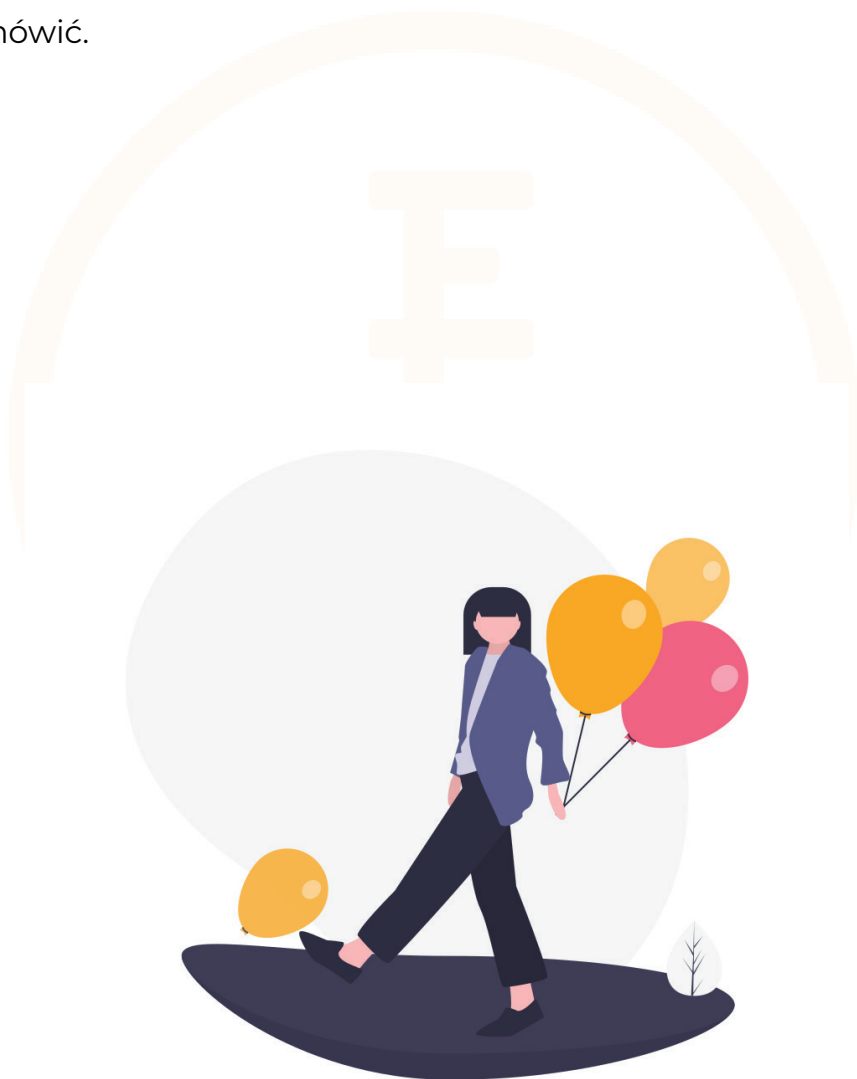
Ludzie często uważają manipulację za formę lepszą od przemocy i narzucania im czegoś wprost. Dzieje się tak dlatego, że jest o wiele subtelniejszym i miłszym podejściem i nie naraża obu stron na konfrontację czy zerwanie kontaktu. Może polegać na używaniu bezosobowych, pasywnych zdań lub



formy “my”, budzeniu wątpliwości u odbiorcy, kłamstwie, przesadnym komplementowaniu, a także wzbudzaniu wstydu czy poczucia winy.

Przed manipulacją można się skutecznie

obronić. W pierwszej kolejności trzeba ją jednak zauważyć. Gdy dostrzeżesz, że ktoś próbuje Tobą manipulować, nie postępuj pochopnie, tylko zastanów się najpierw nad tym, dlaczego to robi i co chce dzięki Tobie osiągnąć. Skoncentruj się na własnych potrzebach i celach i nie bój się stanowczo odmówić.





Gratulujemy ukończonego szkolenia!

Zapraszamy do powrotu do poszczególnych modułów po jakimś czasie.

Jeśli macie Państwo jakieś pytania, uwagi lub feedback, chętnie się z nimi zapoznamy:

kontakt@euphire.pl