

[fragment książki](#)

DLACZEGO OSZUKUJEMY SIĘ WZAJEMNIE

*Ludzie nie mogą uwierzyć, że tak łatwo
nimi manipulować i ich kontrolować.
Właśnie dlatego tak łatwo nimi manipulować
i ich kontrolować.*

Wilson Bryan Key

Na czym polega manipulacja? Czy to zawsze coś złego?

Pora spoważnić na chwilę. Odpowiedź na drugie pytanie brzmi: nie zawsze. Wszelkie relacje zawierają elementy wpływu i przekonywania. To naturalne, prawda? Mąż negocjuje z żoną, bo chce jechać na ryby. Żonę nagle zaczyna boleć głowa, kiedy mąż chce, by wybrali się na grilla do jego brata. Niewinne przykłady, niekiedy irytujące, ale jak wszyscy wiemy – powszechne. Stanowią część gry społecznej, w której uczestniczymy każdego dnia.

Rozważmy aspekty pozytywne. Lekarz chce, byś zmienił dietę na zdrowszą. Martwi się o ciebie. Nauczyciele starają się przekonać nasze dzieci, że szkołę trzeba traktować poważnie. Rodzice zachęcają te same dzieci do odrabiania lekcji i zdobywania dobrych ocen, obiecując im pieniądze. Wychowywanie potomstwa to długie lata nieustającego wywierania wpływu. Ale przynajmniej w zbożnym celu. Taki rodzaj silnego nakłaniania zakłada, że zależy ci na tym, na kogo naciskasz. Mam dobre intencje. Chcę dla ciebie jak najlepiej.

Zajrzyjmy do słownika synonimów. Dla słowa „manipulacja” podsuwa między innymi następujące określenia:

działanie, okpienie, przekonywanie i dyrygowanie*. Manipulacja polega na świadomym zmienianiu (lub usiłowaniu przeprowadzenia zmian) rzeczywistości tak, by służyła celom manipulującego. Samo słowo może nie być nacechowane dużym ładunkiem emocjonalnym, jednak słysząc o manipulowaniu psychiką, większość osób skupia się na skojarzeniach negatywnych. (Tylko spróbuj przedstawić narzeczoną w następujący sposób: „Lisa jest ósmym cudem świata, jest śliczna i sprawia, że dużo się śmieję. To wspaniała manipulatorka”. Raczej nie wzbudzi sympatii).

Oznacza to, że manipulator stosuje oszukańcze metody, na przykład po to, by ktoś zmienił zdanie w danej sprawie, a zarazem nie ujawnia prawdziwego celu swego działania. Z reguły egoistycznego.

Jeśli staram się przekonać kogoś, by pożyczył mi pieniądze, a jednocześnie nie mam najmniejszego zamiaru ich zwracać, stosuję manipulację negatywną. Co zyskuję? To oczywiste: mam pieniądze i nie muszę ich oddawać; 1:0 dla mnie.

Jeśli pocieszam, zachęcam i wychwalam kogoś, psycholodzy mogą to ocenić jako manipulację pozytywną: próbuję sprawić, by dana osoba poczuła się lepiej. Też mam jasny cel: jeśli żona będzie w dobrym humorze, to wreszcie przygotuje kolację, i nie będę musiał sam gotować. Jednak podobne sytuacje nazywam raczej „wpływaniem na kogoś”, a nie manipulacją.

Kiedy dzieci chcą poprosić o coś, na co starsi z pewnością się nie zgodzą, najpierw przymilają się rodzicom albo przez nikogo nie namawiane wyjmują naczynia ze zmywarki. Kobieta kokietuje męża, bo chce, żeby poszli na niedzielny obiad do jej rodziny. Mężczyzna zaklina się, że skończy sprzątnięcie garażu, bo chce wyskoczyć na miasto z kumplami.

Bądźmy uczciwi. Większość z nas była lub jest wykorzystywana, jak nie tu, to tam. Każdy zetknął się z kimś, kto zadbał,

* W polskim słowniku będą to: oszustwo, socjotechnika, demagogia, indoktrynacja, za: *Wielki słownik wyrazów bliskoznacznych* PWN, pod red. M. Bańko, Warszawa 2010 (przyp. red.).

by coś zyskać naszym kosztem. Może chodzić o drobiazgi. Kolega z pracy zawsze prosi o pomoc, bo nie potrafi dotrzymać terminów, ale sam nigdy nikomu nie pomaga. Albo sąsiad, który umie tak się przymówić, że wciąż pożyczamy mu to czy owo, choć nigdy niczego nie oddaje. Oni wiedzą, że jesteśmy zbyt uprzejmi, by zrobić aferę. Pewnie – jak ja – wiele razy sięgałeś po portfel, ponieważ ktoś potrafił cię przekonać, że powinieneś. Zresztą czasami najłatwiej jest nie oponować.

Też tak postępujesz! Przyznaj się!

Skoro już tak szczerze sobie gawędzimy, to przyznajmy: każdy kiedyś kogoś wykorzystał. Tylko że punkt widzenia zależy od punktu siedzenia. Nigdy nie wysługiwałeś się kimś, choć sam mogłeś coś załatwić? Ale wygodniej powiedzieć, że nie miałeś czasu. Albo na rodzinnym urlopie za granicą wypięłeś rano drinka. I tłumaczyłeś, że to na żołądek. A prawda była taka, że po prostu... miałeś ochotę na drinka. To przykłady wpływania na innych. Bo staramy się zmieniać sposób myślenia innych. To fakt i nie ma co zaprzeczać. Kiedy piszę ten tekst, chcę, byście wykrzyknęli: „Racja! Jest dokładnie tak, jak pisze!”. To też jakaś forma wywierania wpływu. Chcę, byście się ze mną zgadzali.

Można powiedzieć, że takie codzienne wywieranie wpływu jest całkiem niewinne i nikomu nie szkodzi. Większość z nas nie uciekłaby się do poważnych manipulacji, na przykład do przekonania jakiegoś bankowca, by zdradził nam zabezpieczenia skarbca. I szyfr do sejfu oczywiście.

Manipulacja psychiczna, która leży na drugim biegunie, polega na stosowaniu socjotechniki w celu zmiany czyjegoś zachowania za pomocą ukrytych lub oszukańczych metod czy wręcz naruszania granic etycznych i psychicznych. Ponieważ w tym układzie silniejszy jest ten, kto manipuluje (zawsze czyni to cudzym kosztem), takie postępowanie uważa się za nadużycie władzy, wykorzystanie czyjejś dobrej

woli, zakłamanie i kręctwo. Psychopaci stosują klasyczną manipulację psychologiczną, ale robią to tak gładko, że nie zdajemy sobie z tego sprawy. Wszelkimi środkami maskują prawdziwe cele, ponieważ gdybyśmy zauważyli manipulację, staralibyśmy się jej przeciwdziałać.

Przykład subtelnej manipulacji

Żona chce zrobić remont domu. Mąż najpierw pogdera, że to kupa roboty, lecz w końcu się zgadza, kupuje materiały i tak dalej. Sam wykona wszelkie prace. Żona pyta, ile to będzie – jego zdaniem – kosztowało. Mąż bierze ołówek, liczy i oznajmia, że jakieś pięćdziesiąt tysięcy koron (około pięciu tysięcy euro). Żona bierze pieniądze z własnego rachunku, bo tak się utarło. Mąż nie wpłacił na to konto ani grosza, ale wcale się tym nie przejmuje. Ona też specjalnie się tym nie martwi, toż to jej mąż. Ma nie ufać człowiekowi, za którego wyszła? Poza tym przecież razem mieszkają w tym domu.

Materiały przywiezione, mąż bierze się do pracy. I szybko wychodzi na jaw, że pieniądze jakoś się rozeszły i potrzeba więcej, jeśli ma dokończyć remont. Może się okazać, że zabrakło na tapety albo stolarka kosztowała więcej, no bo jej się zachciało tego ozdobnego wykończenia! Żona lubi, żeby w domu ładnie wyglądało, jakże by inaczej, więc chce, żeby wszystko wykończył. Przecież on to robi dla niej. Więc dorzuca pieniędzy. A remont trwa.

„Chwila, chwila. Co to za manipulacja? – ktoś pomyśli. – Przecież tak się odbywa normalny remont w normalnym domu”.

Na pierwszy rzut oka – może i tak, ale kiedy się przyjrzymy początkowo niezauważalnym szczegółom, zobaczymy coś dziwnego. Po pierwsze, mąż nie ma żadnych rachunków na zakupione materiały. Pogubił paragony. A miesiąc po zakończeniu robót zaczynają napływać faktury. Wszystkie adresowane do żony. Dotyczą podłogi, podsufitki, paneli, tapet i czego jeszcze chcesz. Żona nic nie rozumie. Przecież już

dała mu dużo pieniędzy! Skąd te zaległości? Mąż uspokaja, że policzył dobrze, tylko wszystko kosztowało jeszcze ciut więcej, niż oszacował. Przecież – podkreśla – to ona domaga się, żeby mieć wszystko w najlepszym gatunku. Poza tym w sklepie chyba się pomylili, zaraz tam pojedzie i wszystko wyjaśni. Oczywiście nigdzie się nie rusza.

Więc żona płaci. Po raz kolejny. Już zapłaciła za remont dwukrotnie. A może i czterokrotnie, kto wie, ile to powinno naprawę kosztować.

Psychopata, w tym przypadku mąż, niczym się nie przejmuje. Prawda? Jaka prawda! Chciał pograć w pokera przez internet i ukrył „drobną sumkę” w kosztach renowacji. Równie dobrze mógł przepuścić na głupoty połowę sumy. Albo i wszystko. Dlaczego mu się udało? Ponieważ zna żonę. Bardzo, bardzo dobrze ją zna. Wie, że ona nie dba o szczegóły, że jej nie interesuje, ile kosztują jakieś tam śrubki. Sama nie ma pojęcia, ile taki remont może pochłonąć, a gdyby zaczęła się dopytywać, podniósłby głos i okazał, że czuje się dotknięty podejrzeniami: „Jak możesz mi nie ufać?!”.

Manipulacja psychologiczna na co dzień. Nikt nikogo nie pobił. Nikt nie umarł. A jednak psychopata zdołał wyciągnąć od żony znaczne kwoty, które wydał na własne zachcianki. Przykład, niestety, zaczerpnąłem z życia, a pieniądze poszły na randki z innymi kobietami.

Odwieczny wpływ

Cały czas usiłujemy wpływać na innych. Kłócimy się i dyskutujemy, rozważamy za i przeciw, przedstawiamy wady i zalety i mamy nadzieję, że nasze będzie na wierzchu. A dopóki czynimy to z dobrymi intencjami, dopóki nie mamy ukrytych zamiarów, to po prostu wywieranie wpływu. Jeśli chcąc, by ktoś zmienił zdanie, uciekam się do kłamstw i matactw, wtedy manipuluję. Jeśli nakłaniam kogoś, żeby uczynił coś, na co nie ma ochoty, to manipuluję.

Niekiedy trudno określić, gdzie przebiega granica, lecz działanie w złej wierze, ukrywanie prawdziwych motywów i nikczemność jest manipulacją i o takim zachowaniu tu mówię.

Większość z nas nie manipuluje innymi. Mamy sumienie. Jeśli podpuszczę Adama, żeby wziął odpowiedzialność za coś, co sam sknociłem, będzie mi wstyd spojrzeć mu później w oczy. Nawet przebywanie z nim w jednym pokoju będzie wyzwaniem. Jednak gdybym nie miał zasad, nie czuł wyrzutów sumienia i nie przejmował się nim ani tym, co on czuje, bez skrupulów wykorzystałbym naiwność biedaka i obiażył odpowiedzialnością za błędy.

Dlaczego manipulujemy innymi?

Bo chcemy od drugiej osoby czegoś, czego normalnie postępując, byśmy nie dostali. Albo tak jest najłatwiej. Albo szybciej. Przyczyn może być mnóstwo. Niekiedy chodzi o siłę napędową, inaczej mówiąc – o czynnik motywacyjny. Powody działania bywają rozmaite: miłość, seks, władza, pieniądze i tak dalej. W środowisku zawodowym występuje zwykle sześć odmian siły napędowej:

- poznawcza
- praktyczno-ekonomiczna,
- estetyczna,
- społeczna,
- indywidualistyczna,
- tradycyjna.

Po kolei przyjrzymy się każdej z nich. Zastanów się dobrze, która najbardziej przemawia do ciebie.

Poznawcza siła napędowa

Stoi za nią pragnienie, by jak najwięcej się nauczyć i zdobyć większą wiedzę.

Osobnik napędzany tą siłą dużo myśli, pragnąc osiągnąć cel. Nie ocenia rzeczy po wyglądzie czy przydatności, stara się zrozumieć kontekst i wyciągnąć wnioski. Człowiek z poznawczą siłą napędową zwykle jest krytyczny, rozumuje racjonalnie, a opinie, które wygłasza, opierają się na doświadczeniu. Wszystko to sprawia, że bywa postrzegany jako intelektualista. Najbardziej interesuje go porządkowanie zdobytych wiadomości.

Praktyczno-ekonomiczna siła napędowa

Praktyczno-ekonomiczna siła napędowa przejawia się w wielkim zainteresowaniu pieniędzmi oraz rzeczami praktycznymi i przydatnymi. Dla osób z takimi motywacjami bezpieczeństwo i wolność, gwarantowane przez pieniądze, są bardzo istotne. Dotyczy to też bezpieczeństwa całej rodziny. Osoba o znacznej praktyczno-ekonomicznej sile działania zwykle zna się na biznesie i rozumie wszelkie aspekty przedsiębiorczości. Często należy do grupy zrzeszającej ludzi, dla których majątek i status są bardzo ważne.

Estetyczna siła napędowa

Osoby obdarzone estetyczną siłą napędową zwykle interesują się wzornictwem i dbają o harmonijny wystrój. Z reguły cenią przedmioty, doznania i wydarzenia o wysokiej jakości estetycznej i piękne w formie. Osoby o silnej estetycznej sile napędowej potrafią zauważyć i docenić cechy danego zjawiska, których inni często nie dostrzegają. Silna estetyczna siła napędowa nie musi oznaczać, że ktoś jest obdarzony zdolnościami artystycznymi, ma jednak zmysł estetyczny, dobry gust, ceni równowagę i harmonię.

Spoleczna siła napędowa

Osobnicy z motywacją społeczną szczerze interesują się innymi ludźmi. Cenią towarzystwo, są postrzegani jako przyjaźnie nastawieni, sympatyczni i bezinteresowni. Oni z kolei

mogą odbierać tych, których cechują siły napędowe: poznawcza, praktyczno-ekonomiczna i estetyczna, jako ciut chłodnych i sztywnych. Osoba z wyraźną społeczną siłą napędową często jest zdolna do dużych poświęceń.

Indywidualistyczna siła napędowa

Jeśli kogoś wyróżnia indywidualistyczna siła napędowa, to liczy się dla niego władza, niekoniecznie w znaczeniu władzy politycznej. Badania dowiodły, że przywódcy (w wielu dziedzinach) odznaczali się silną motywacją indywidualistyczną. Wielu filozofów uważa, że władza jest podstawową i uniwersalną siłą napędową, ponieważ w każdej dziedzinie życia dochodzi do rywalizacji i walki. U niektórych osób ten rys charakteru wyraźnie dominuje. Właśnie u nich dominuje pragnienie zdobycia dla siebie władzy i wpływów, co jest dla nich równoznaczne z odniesieniem sukcesu.

Tradycyjna siła napędowa

Za tą siłą napędową kryje się dążenie do harmonii i jedności, porządku i struktury, może – do tradycji. Osoby z mocną tradycyjną siłą napędową zwykle szukają jakiegoś przykładu, za którym mogłyby podążać, czegoś, co posłużyłoby jako busola, pokazałoby, jak należy postępować. Może to dotyczyć rozmaitych obszarów życia, nie tylko sfery religijnej. Struktura systemowa może się odnosić do religii, ale też do partii politycznej czy jakiejś innej organizacji, w której obowiązują jasne reguły i zasady mówiące, jak żyć.

Jaki z tego wniosek?

Prawdopodobnie w którymś z powyższych przykładów rozpoznasz siebie, ale na pewno nie we wszystkich. Najpowszechniej spotyka się osoby podporządkowane dwóm siłom napędowym, choć nie tylko. Najważniejsze stwierdzenie, jakie stąd wynika, brzmi: jest tylko kilka sił napędowych.

Niektórzy naukowcy utrzymują, że człowiek ma tylko dwie siły napędowe: władzę i seks. (Jak ktoś powiedział, we wszystkim – z wyjątkiem seksu – chodzi tylko o seks. Bo w seksie chodzi o władzę. Zastanówcie się nad tym!)

Weźmy pierwszy lepszy przykład

No dobrze. Jeśli coś nas napędza, to wyjdziemy z siebie, żeby to zdobyć, staniemy na rżęsach, będziemy dwoić się i troić. Przyjrzyj się sobie, czytelniku. Wybory, jakich dokonujesz, w pewnej mierze pokazują, kim jesteś i co cenisz. Jeśli ktoś macha ci przed nosem rocznym karnetem do siłowni, a z drugiej strony widzisz bon na tyle czekolady i innych łakoci, że przez rok ich nie przejesz, to co wybierzesz? Zaznaczam, że jedno i drugie ma wartość około pięciu do ośmiu tysięcy koron (jakieś pięćset do ośmiuset euro), więc nie chodzi o pieniądze.

„Karnet na siłownię” – decydujesz. Może to i lepsza odpowiedź, a poza tym pokazuje cię jako osobę zainteresowaną utrzymaniem dobrej formy fizycznej, pewnie będziesz dłużej żyć, słodczy nie są zdrowe... No i zmniejszysz ryzyko zapadnięcia na choroby związane z otyłością... Ale to nie takie proste. Taką pozornie łatwą decyzją kierują receptory w mózgu. Jak szybko otrzymam nagrodę? Przy czekoladzie przyjemność pojawi się w ciągu minuty, a karnet na siłownię przyniesie rezultaty za jakieś sześć miesięcy. W tym przypadku siła napędowa jest połączeniem przyjemności i charakteru. No bo chyba każdy ma wystarczająco dużo rozumu, żeby wiedzieć, jaka decyzja byłaby słuszna.

A jeśli chodzi o kwestie bardziej skomplikowane?

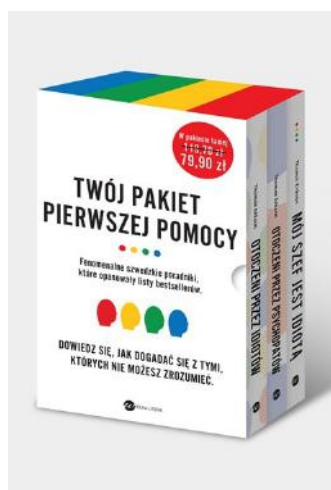
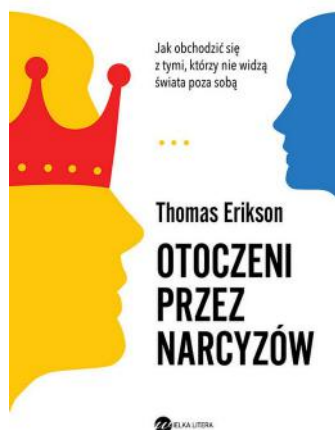
Co się dzieje, kiedy rozważasz zmianę pracy? Ktoś zaoferował ci wymarzone stanowisko, ale pensja jest – powiedzmy szczerze – średnia. W tym samym czasie pojawia się propozycja

innego, całkiem ciekawego zajęcia, w dodatku z astronomicznym wynagrodzeniem. I co teraz wybierasz? Bajkową pracę czy bajkowe pieniądze? Łatwo odpowiedzieć: biorę wyśnioną pracę. Jednak wszyscy wiemy, że życie nie jest takie proste. Niektórych skuszą pieniądze, ale nie każdego. Nie można powiedzieć, że jedno jest dobre, a drugie – złe, i właśnie tu mamy do czynienia z rzeczywistymi siłami napędowymi. Z jakiego powodu powinienem postąpić tak, a z jakiego – inaczej?

Siły napędowe stoją za wieloma decyzjami. Kiedy możemy dać ujście najważniejszym dla nas siłom napędowym, czujemy się po prostu lepiej. Mówię o tym w związku z manipulacją, ponieważ osoby rozumiejące rolę sił napędowych potrafią je wykorzystać, niekiedy nie kierując się szlachetnymi intencjami.

Manipulanci często mają na celu zdobycie pieniędzy lub władzy. Proste? Jeśli mnie lub ciebie, drogi czytelniku, napędza coś zupełnie innego, na przykład chęć pomagania ludziom lub ulepszanie świata, no to nas wykorzystają.

Mogą Cię także zainteresować:



Sprawdź nasze [NOWOŚCI](#)
Zapraszamy na wielkalitera.pl