BLIŻEJ SUKCESU - POPRZEZ PSYCHOLOGIĘ

ZŁOTE MYŚLI

Sergiusz Kizińczuk

TECHNIKI MANIPULACJI

Poznaj techniki manipulacji i już nigdy nie daj się "wpuścić w kanał"!

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:
„Techniki manipulacji w praktyce”
Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, kliknij tutaj

Darmowa publikacja dostarczona przez
ZloteMysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiekolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli. pl
Data: 15.11.2007

Tytuł: Techniki manipulacji w praktyce (fragment utworu)
Autor: Sergiusz Kizińczuk

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz
Korekta: Sylwia Fortuna, Anna Popis-Witkowska
Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli Sp. z o. o.
ul. Daszyńskiego 5
44-100 Gliwice
WWW: www. ZloteMysli. pl
EMAIL: kontakt@zlotemysli. pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

SPIS TREŚCI

*** 4
1. POWITANIE 6
2. MANIPULACJA NIEJEDNO MA IMIĘ... 10
3. ZAMIAST WSTĘPU – TROSZKĘ TEORII 17
4. DLACZEGO ULEGAMY MANIPULACJI? 34
Zasada maksymalizacji własnego zysku czy własnych korzyści 42
Zasada odwzajemniania lub wdzięczności 44
Zasada symboli autorytetu 46
Zasada lubienia i sympatii 49
Zasada społecznego dowodu słuszności 50
Zasada zaangażowania i konsekwencji 52
Zasada niedostępności (wyjątkowości) 53
5. POTĘGA I MAGIA SŁÓW 55
6. TECHNIKI MANIPULACJI W PRAKTYCE 67
7. SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE 114
8. OBRONA PRZED MANIPULACJĄ 139
9. ZAKOŃCZENIE 144

***

Zanim zaczniesz czytać niniejszą publikację – uświadom sobie, że między wywieraniem wpływu, perswazją, hipnotycznym marketingiem czy manipulacją tak naprawdę nie ma absolutnie żadnej istotnej różnicy! Cel jest zawsze ten sam – przekonać drugą osobę, by postępowała zgodnie z naszymi założeniami. Różnice tkwią jedynie w nazwie.

Równie dobrze mógłbyś powiedzieć „wpuszczanie w kanał", „w maliny" itd., choć to już brzmi znacznie mniej elegancko. Wywieranie wpływu czy perswazja brzmią bardziej elegancko niż manipulacja, to fakt, ponadto manipulacja sugeruje oszustwo, lecz

cel jest jednak zawsze ten sam, zaś granica między oszustwem a manipulacją jest niekiedy naprawdę trudna do wychwycenia.

Mimo iż w publikacji tej znajdziesz wiadomości z wielu dziedzin, m.in. psychologii, socjologii, Programowania Neurolingwistycznego (NLP), a nawet fizjologii, publikacja ta nie jest podręcznikiem z żadnej z tych dziedzin. Ja jedynie sygnalizuję istnienie pewnych zjawisk. Zainteresowanych odsyłam do fachowych publikacji z powyższych dziedzin.

Te metody istnieją – bez względu na to, co o nich myślisz...

Przeczytanie tej książki sprawi, że nauczysz się perfekcyjnie manipulować innymi ludźmi, samemu pozostając odpornym na manipulację.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Manipulacja *to cecha równie stara jak nasz gatunek.*

Manipulacja *– łacińskie* ***manipulatio*** *–*
to manewr, fortel, podstęp.

Słowo ***manipulacja*** *najprawdopodobniej pochodzi*
od łacińskiego ***manus pellere****,*
co oznacza ***mieć kogoś w ręku****.*

A mieć kogoś w ręku –
to znaczy ***kierować jego zachowaniem…***

I to kierować niekiedy nawet wbrew jego woli…

1. Powitanie

Witam Cię serdecznie, drogi Czytelniku!

Jakiś czas temu, w **„Manipulacji, perswazji czy magii”**, napisałem:

*Nie jest to **podręcznik manipulatora**, takich podręczników chyba nie ma i nie będzie. Nie wierz więc, jeśli ktoś zaoferuje Ci podręcznik, który nauczy Cię manipulacji „od zaraz”. Nie szukaj „złotej recepty na sukces”. Muszę Cię rozczarować, nie ma takiej recepty. I nigdy nie będzie. Jeżeli ktoś Ci powie, że zna taką uniwersalną receptę na sukces dla wszystkich, to albo nie wie, o czym mówi, albo po prostu kłamie jak z nut. Nie ma metody, by nagle kogoś zmienić, chyba że wierzysz w magiczną różdżkę. I nie ma absolutnie żadnej książki, która może być tą jedyną receptą na szczęście. Dlatego też każdą książkę, którą przeczytasz, potraktuj jako poradnik, jako wskazówki, a nie jak wyrocznię. Wyciągnij wnioski, przemyśl, ale nigdy nie traktuj niczego jako jedynej prawdy. Każda książka coś Ci da, ale **żadna nie da tej jedynej, wspaniałej recepty.***

Podtrzymuję to również i teraz. I również teraz proszę Cię o tzw. zdroworozsądkowe podejście do wszystkiego, co przeczytasz zarówno w tej, jak i w innych książkach dotyczących manipulacji. Czytaj jak najwięcej, pogłębiaj swoją wiedzę i wyciągaj wnioski.

Nie wierz jednak nikomu na słowo, sam sprawdź, czy dane metody działają.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Na rynku jest obecnie dostępnych bardzo wiele publikacji na temat wywierania wpływu. Co tu ukrywać, ten temat ostatnio zrobił się bardzo modny. Jednak chyba żadna z dostępnych książek nie przedstawia sposobów praktycznych, większość autorów koncentruje się bowiem na teorii. Ja uczyniłem odwrotnie, zakładam bowiem, że czytelnik ma już sporo wiadomości teoretycznych na temat manipulacji. Ograniczyłem więc ilość teorii do niezbędnego minimum.

Również język publikacji jest dostępny dla każdego, unikałem bowiem naukowych (lub pseudonaukowych) określeń, które niejednokrotnie zrozumiałe są dla niewielkiej garstki ludzi, a czasami chyba tylko dla samego autora. Metody, które Ci przedstawię, to po części metody pochodzące ze szkoleń NLP, po części sposoby, których uczy się w różnych instytucjach, np. na szkoleniach sprzedażowych przyszłych sprzedawców... Nie wnikam, na jakich metodach bazują te instytucje, których nazw nie będę wymieniał. Ważne, że to działa, o czym miałem okazję sam przekonać się wielokrotnie. Uczyłem się bowiem tych technik przy okazji różnego rodzaju szkoleń.

Znajdziesz tu również, drogi Czytelniku, metody „z życia wzięte", różnego rodzaju „przewalanki".

To, czy Ty użyjesz tych informacji w dobrym celu, czy po to, by kogoś wpuścić w kanał, czy oszukać – to już tylko sprawa Twojego sumienia. Jeśli jesteś sprzedawcą i dzięki manipulacji sprzedasz klientowi „kichę", to możesz już nic więcej nie sprzedać – mało, że już nic od Ciebie nie kupi, to jeszcze opowie innym. Ja wiem, że dzięki tej publikacji **możesz nauczyć się manipulować innymi**, możesz też nauczyć się bronić przed wszelką manipulacją. Wprawdzie wiele przedstawionych przeze mnie sposobów zostało wykorzystanych w ewidentnych oszustwach, uważam jednak, że można je również wykorzystać w pozytywnych celach. Znając je, będziesz odporny na manipulację. Nie mogę jednak zagwarantować, że unikniesz wkręce-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

nia. Metody wywierania wpływu czy sposoby dokonywania oszustw są nieustannie doskonalone i ciągle powstają nowe. Metody, które Ci przedstawię, działają rewelacyjnie, były wielokrotnie sprawdzone, lecz nie mają stuprocentowej skuteczności. Nie na każdego działa to samo, o czym dobrze wiesz. Każdą z nich wypróbuj i dopiero wtedy oceń: działa czy też nie? Tak więc, **jeśli ktoś powie Ci, że zna metody w 100% pewne, to albo kłamie, albo jest to zwykły chwyt marketingowy.**

A może po prostu zwyczajnie Cię wkręca...

Uprzedzam Cię jednak, że zawarte w publikacji informacje mogą Cię szokować bądź wywoływać jakieś Twoje opory moralne. Opisane przeze mnie metody istnieją, czy tego chcemy, czy też nie. **Manipulatorzy wywierający na nas wpływ nie mają skrupułów, liczy się jedynie ich cel. A cel ten jest w większości przypadków niezgodny z Twoim czy moim interesem. Działa nawet na Twoją szkodę – to jest realizacja celu manipulatora, celu, jaki postawił przed sobą on sam bądź jego firma.** Ty jesteś jedynie przysłowiowym pionkiem w grze. To po prostu biznes. To manipulator ma zwyciężyć, to jego cel ma być zrealizowany, nie Twój. Fakt pozostaje faktem. I nie ma znaczenia, czy nazwiesz to wywieraniem wpływu, perswazją czy marketingiem hipnotycznym. Oczywiście znacznie ładniej brzmi i nie wywołuje takich oporów rozmówcy, jeśli powiesz: marketing hipnotyczny, wywieranie wpływu, a nie manipulacja, presja, wpuszczanie w kanał czy wpuszczanie w maliny. Nadal jednak to jest to samo zjawisko. Proszę więc, byś nie oceniał, czy to, o czym przeczytasz, jest etyczne, moralne, dobre czy złe. Odrzuć wszelkie obiegowe opinie na temat manipulacji i wywierania wpływu. Ja podaję Ci pewne informacje, czasami jedynie sygnalizuję je, lecz zauważ, że absolutnie nie oceniam ich z punktu widzenia moralności czy etyki. Ty również bądź wolny od takich ocen.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Publikacja ta nie jest „Podręcznikiem Manipulatora" ani „Vademecum Oszusta", choć przedstawione są w niej praktyczne sposoby manipulowania czy wręcz oszukiwania. Część z nich to sposoby, których uczy się na wszelkiego rodzaju szkoleniach sprzedażowych, część to metody „z życia wzięte". Niektóre z nich mogą Ci się wydać nieetyczne czy wręcz szokujące, proszę więc, byś na czas czytania odrzucił wszelkie oceny, czy to jest moralne, etyczne czy też nie.. Wiele spraw wyda Ci się wysoce nieetycznych. Publikacja, którą właśnie czytasz, nie jest podręcznikiem manipulatora czy oszusta, choć możesz się z niej nauczyć, jak manipulować ludźmi, a nawet – jak ich oszukiwać. Techniki, które opisuję, pochodzą z wielu dziedzin życia, część z nich to metody NLP, część to, jak napisałem wcześniej, „z życia wzięte" patenty na manipulację. Jak je wykorzystasz – zależy wyłącznie od Ciebie. Jeśli przyjdzie Ci iść na rozmowę kwalifikacyjną w sprawie pracy, to wiedza zawarta w niniejszej publikacji bardzo Ci pomoże, byś mógł osiągnąć cel. Przeczytasz, jakich technik możesz się spodziewać w trakcie takiej rozmowy. Dowiesz się, jak możesz zostać zmanipulowany. Pomoże Ci to ustrzec się przed podjęciem niekorzystnych dla Ciebie decyzji. Być może sam będziesz manipulował potencjalnym szefem, tak by wypaść w rozmowie jak najlepiej. I tym razem może to Ty będziesz wkręcał... Wybór to sprawa Twojego sumienia.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

2. Manipulacja niejedno ma imię...

Gdyby ktoś zupełnie Ci obcy chciał wejść do Twojego mieszkania, ot tak, po prostu, prosto z ulicy, pewnie nie wpuściłbyś go. Bo dlaczego masz wpuszczać kogoś zupełnie Ci nieznanego? Tymczasem sprytny oszust – manipulator – stosując proste triki, może tego dokonać. Wystarczy, że przebierze się np. w mundur czy sutannę, postępując zgodnie z **zasadą symboli autorytetu**, a już Twoje obawy zejdą na plan dalszy. Zaczepiony na ulicy prośbą o datek – pewnie odmówisz, lecz jeśli manipulator wzbudzi w Tobie **współczucie** lub **poczucie winy**, sięgniesz do kieszeni. Może też działać na zasadzie **poczucia wdzięczności**, dając Ci prezent zupełnie bezinteresownie. Zaczepiony przez akwizytora, nie dasz się namówić na zakup, powiesz pewnie, że nic nie kupujesz. Chyba że sprytny manipulator **odbije piłeczkę**, po czym **wciągnie Cię w rozmowę.** Takich trików jest zresztą znacznie więcej, o czym przeczytasz w niniejszym opracowaniu. I zdziwisz się, gdy przekonasz się, jakie to proste.

Czy wiesz o tym, że sprzedaż, reklama, a nawet oszustwo polegają na wywołaniu u osoby manipulowanej zmienionego stanu świadomości?

Zwróć uwagę, że każdy oszust w procesie manipulowania nami najpierw wzbudza nasze zaufanie. Może to być zaufanie czy szacunek do firmy, którą reprezentuje, bądź bezpośrednio do swojej osoby. Luźna, przyjazna rozmowa ma na celu wzbudzić w Tobie sympatię (to odwołanie do zasady lubienia i sympatii).

Wykorzysta jeszcze kilka innych sztuczek....

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

***

W czasach, gdy istniały **„PEWEXY”,** nie było kantorów wymiany walut, a dolary kupowało się od „cinkciarzy”. Wtedy też można było wielokrotnie zaobserwować, jak niesamowitymi manipulatorami byli niektórzy z nich. Pomijam fakt, że byli to również niekiedy oszuści. Niezorientowanym wyjaśniam, że cinkciarz to był uliczny sprzedawca walut, zaś nazwa profesji pochodziła od niedokładnie wymawianego **„change money”,** a działalność ta była nielegalna. Niektóre triki cinkciarzy wymagały zręczności iluzjonisty, inne zaś były proste. Wszystkie jednak wymagały odpowiedniego przygotowania, trzeba było bowiem najpierw „urobić” klienta słowami. Oczywiście była i „jedyna okazja”, i „niższa cena”, itd. Specjalnie przygotowana „legenda” miała odwrócić uwagę klienta, np.: „Tylko uważaj, bo tu zaraz może być nalot milicji”. Ponieważ cała transakcja była nielegalna, a więc tym samym dostatecznie stresująca, klient bacznie rozglądał się, czy gdzieś nie idzie milicjant.

O takie właśnie rozglądanie się prosił cinkciarz, było to jednym z elementów manipulacji.

Klient rozglądał się, a więc tym samym nie widział trików manualnych cinkciarza! To zupełnie tak samo, jak przy estradowych pokazach iluzjonistów, którzy odwracają uwagę widza od istotnych spraw. I tu następowała „przewalanka”, której dokonać można było na wiele sposobów. Jeden z nich polegał na podmianie przeliczonych już przez klienta banknotów dolarowych na inne, np. fałszywe. Robiło się to w ten sposób, że klient dostawał do przeliczenia plik prawdziwych dolarów i w trakcie liczenia stwierdzał, że np. brakuje jednego czy dwóch banknotów do umówionej sumy. Cinkciarz odbierał banknoty, przeliczał sam i stwierdzał: ”Faktycznie, ma pan rację, brakuje”. Dawał klientowi brakujące banknoty, które np. wyjmował z kieszeni. Oddawał mu też przeliczone poprzednio przez niego pie-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

niądze. Problem w tym, że sytuacja była wyreżyserowana i cinkciarz miał przygotowany taki sam plik pieniędzy. **Taki sam, lecz nie ten sam!**

Najczęściej były to fałszywki lub np. na wierzchu prawdziwe dolary, a pod spodem… To już zależało od pomysłowości cinkciarza, czasem mogły to być nawet pocięte gazety! Szybka wymiana z ręki do ręki, i zanim się klient zorientował, po cinkciarzu nie było śladu… „Przewałka…"

Można też było zrobić **„przytup"**. Polegało to na tym, że cinkciarz po przeliczeniu przez klienta pieniędzy odbierał je, by samemu przeliczyć. W pliku banknotów bowiem brakowało kilku do uzgodnionej kwoty. Cinkciarz licząc, w pewnym momencie upuszczał na ziemię banknoty, energicznie je przytupując, by nie odfrunęły z wiatrem. Po czym podnosił je i podawał klientowi.

Oczywiście w trakcie podnoszenia dokonywał podmiany!

Plik fałszywych dolarów miał np. w rękawie, niczym szuler karty, lub w nogawce czy np. w cholewce modnych kowbojskich butów – wszystko zależało od tego, jaki scenariusz opracował cinkciarz.

Jeszcze jeden „numer z branży":

Cinkciarz i klient wsiadają do samochodu. Obaj bacznie się rozglądają, cinkciarz liczy umówioną kwotę i oddaje klientowi, by ten przeliczył. Klient liczy i stwierdza brak, więc cinkciarz odbiera od niego pieniądze, by samemu przeliczyć. Okazuje się, że faktycznie pieniędzy brakuje, cinkciarz więc wsadza banknoty pod nogę i z kieszeni wyjmuje plik, z którego odlicza dla klienta brakującą sumę. Resztę pieniędzy chowa do kieszeni, wszystko to trwa jakiś czas.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Po czym wyjmuje pieniądze włożone pod nogę i daje wraz z tymi, które odliczył klientowi. Haczyk tkwi w tym, że pieniądze wyjął spod drugiej nogi. Jest to taki sam plik pieniędzy, lecz jest to plik fałszywek! Klient dostaje je razem z brakującymi wcześniej banknotami. I znów jest „przewalony"...

Innymi manipulatorami, równie sprawnymi, byli grający w „trzy karty". Była to gra modna na bazarach, giełdach samochodowych itd. To stara gra, widziałeś ją pewnie w filmie „Jak rozpętałem II wojnę światową" z Marianem Kociniakiem w roli głównej.

Gra polegała na tym, że dwie z kart były czarne, np. piki czy trefle, a jedna czerwona (karo, kier). Karty były tasowane przez prowadzącego grę, po czym parokrotnie pokazywane podczas rzucania. Obstawiało się czerwoną, większość ludzi była przekonana, że wie, gdzie jest ta karta. Okazywało się jednak, że wygrywał tylko prowadzący grę! Ludzie przegrywali fortuny. Trik polegał na tym, że pokazując karty, mieszający rzucał kartę z dołu, tę, którą pokazywał, akcentował to wszystko przesadnie. Robił to po to, by klient był przekonany, iż dokładnie widzi wszystko. Po czym rzucając karty jeszcze raz, rzucał kartę tym razem z góry, czego oczywiście nikt nie zauważył. Oczywiście i tu potrzebne było urobienie klienta, ktoś wygrywał raz za razem, ktoś inny podchodził i też wygrywał. Byli to „aktorzy" pracujący z graczem, postronny widz dawał się nabrać i ryzykował. Czasem dla podkręcenia pozwolono mu wygrać raz czy dwa. Wszystko po to, by podnieść stawkę. „Postronni" kibice zagrzewali do gry, odpowiednie słowa rozpalały klienta. Klient oczywiście nie wiedział, że jest to część ekipy współpracującej z oszustem.

Klient napalał się więc coraz bardziej i potem mógł już tylko przegrać...

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Kilkanaście lat temu niezmiernie modna stała się pewna gra – piramida finansowa. Gra ta miała wiele odmian, wiele nazw, nie ma więc sensu opisywać ich wszystkich. Generalnie zasady gry polegały na tym, że gracz na zasadzie „łańcuszka św. Antoniego" rozsyłał do trzech lub czterech następnych osób formularz gry, gdzie również znajdowała się lista grających. Jednocześnie wpłacał na konto osoby pierwszej na liście jakąś kwotę. W niektórych odmianach sprzedawało się formularz kilku osobom. Lista rozrastała się, tworząc coraz więcej gałęzi, co oczywiste.

Pierwszy na liście otrzymywał pieniądze od znacznej liczby osób, po czym ustępował miejsca następnemu na liście.

W ten sposób każdy z kolejnych graczy teoretycznie powinien otrzymać za jakiś czas znaczną kwotę pieniędzy. Wszystko to było wyliczone matematycznie, podane były nawet przykłady.

Niby teoretycznie wszystko bez zarzutu, znam takie osoby, które naprawdę na tym zarobiły. Większość jednak straciła, wystarczyło bowiem, że ktoś przerwał łańcuszek. Tak naprawdę zarabiali ci, którzy byli na początku długiej i mającej wiele odgałęzień listy. Reszta płaciła i czekała, czekała...

Istniały też firmy, które oferowały uczestnikom zakup pakietu startowego za – powiedzmy – 1000 $. Istniała podobna lista jak w opisanej powyżej odmianie. Uczestnik znajdował następne kilka osób, które kupowały pakiet za 1000 $ albo też płaciły osobie, która je zwerbowała, po 250 $. Teoretycznie więc wydatek 1000 $ zwracał się natychmiast po znalezieniu następnych osób. Dodatkowo wpływały (a przynajmniej powinny wpływać) pieniądze z tytułu osiągnięcia pozycji na liście. Czyli, ogólnie rzecz biorąc, wszyscy powinni być zadowoleni.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Znane wszystkim fundusze argentyńskie bazowały właśnie na podobnych piramidach. Ludzie chcący otrzymać kredyt czy pożyczkę wpłacali co miesiąc ratalnie jakieś kwoty, co miało powiększać fundusz przeznaczony na pożyczki. Teoretycznie wszystko miało rację bytu, praktycznie zaś był to jeden wielki przekręt.

Gdy na scenie gospodarczej pojawiła się firma Amway, jej przedstawiciele handlowi mieli już opanowany naukowy „bajer". Używali słów zgodnie z założeniami neurolingwistyki. Potrafili tak wspaniale reklamować produkty, że nawet łysy miał ochotę dokonać zakupu szamponu do włosów! Przedstawiciele Amwaya stosowali różne sztuczki, tak że klient często zanim się zorientował, był już usidlony. Niektórzy jak w amoku kupowali wszystko, co zareklamował im przedstawiciel. Klienci nie zdawali sobie sprawy, że nagle pojawiająca się ochota na dokonanie zakupu była niczym innym, jak konsekwencją celowego działania manipulatorów.

Opisane powyżej sposoby manipulacji – albo raczej ewidentnego oszustwa – działały na ludzi z różnych środowisk i o różnym poziomie intelektualnym.

„Przewalić" tak samo dawali się ludzie z wyższym wykształceniem, jak i ci mniej wykształceni. Byli wśród nich przedstawiciele różnych zawodów, lekarze, prawnicy, pracownicy naukowi, sprzedawcy, mechanicy itd. Wszyscy jednak dali się zmanipulować, a w konsekwencji – oszukać. Część dała się wrobić, bo „sąsiad czy kolega powiedział, że to jest dobre", część twierdziła, że „inni tak zrobili i zarobili". Jeszcze inni zaangażowali się i głupio wręcz było się wycofać. Jeszcze innych namówili najbliżsi. I co najdziwniejsze, nikt nikogo nie zmuszał. Uczestnictwo we wszystkich wymienionych przedsięwzięciach było dobrowolne Powody uczestnictwa były różnorakie, mimo dzielących uczestników barier intelektualnych – wszystkich łączyła chęć szybkiego zarobku. Łączyły ich też straty, niekiedy znacz-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

ne. I to nie tylko straty finansowe... Bywały bowiem sytuacje, gdy jedno z małżonków w tajemnicy przed drugim współmałżonkiem poświęcało rodzinne oszczędności na „inwestycję" mającą przynieść ogromne zyski. A efekt z reguły bywał zawsze ten sam. Piękne słówka, dobry bajer i sporo kasy szło, jak to niektórzy określają, „wietrzyć się".

Dlaczego tak się działo – zrozumiesz po przeczytaniu niniejszego opracowania.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

4. Dlaczego ulegamy manipulacji?

Jesteśmy zalewani natłokiem różnych informacji. W większości wypadków nie analizujemy tych informacji pod kątem tego, czy nie jest to chęć zmanipulowania nas w jakiś sposób. Wchodzimy do sklepów, gdzie reklamy towarów aż biją w oczy, oglądamy reklamy czy wiadomości w TV. A przecież to zaledwie niewielka część. Z różnymi formami manipulacji spotykamy się w ciągu jednego tylko dnia wiele razy. Należy albo pogodzić się z tym, że w każdej chwili możemy być zmanipulowani, wpuszczeni w kanał, albo dowiedzieć się jak najwięcej na temat manipulacji. Choćby po to, by rozumieć, dlaczego tak się dzieje, i nauczyć się bronić. Ta obrona jest konieczna, bez niej bowiem zarzucimy się mnóstwem niepotrzebnych nam, a wciśniętych przez manipulatorów „cudownych urządzeń". Bez umiejętności obrony możemy dać się „wpuścić w kanał" w każdym momencie życia, nie zdając sobie z tego sprawy. Czasem na przeciwdziałanie może być już za późno. Zmanipulowani – możemy podjąć ważne decyzje, które nie będą dla nas korzystne, a mścić się na nas będą przez długi czas.

Lepiej więc nauczyć się przeciwdziałać, zanim popadniemy w tarapaty...

Powodów, dla których ulegamy manipulacji, albo – mówiąc obrazowo – dajemy się wpuszczać w kanał, jest wiele. Wymienienie wszystkich powodów, dla których ktoś kiedyś dał się oszukać, zajęłoby nam masę czasu, a i tak nie wymienilibyśmy wszystkich. Istotny i chyba główny powód to fakt, że ludzie są z natury leniwi i upraszczają sobie wiele spraw. Tak, **leniwi,** dobrze przeczytałeś. To bowiem z naszego lenistwa umysłowego i wygodnictwa wynika to, że **upraszczamy**

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

nasz sposób myślenia, generalizujemy. Zachowujemy się tak, jakbyśmy zdążając gdzieś, skracali sobie drogę, „idąc na skróty".

Przecież znasz to doskonale: widzisz kogoś, kto ma rude włosy, i od razu myślisz **„wszyscy rudzi są wredni"**. Zobacz, jak to działa, Tobie osobiście żaden rudy nie zaszkodził. Może nawet nie znasz osobiście żadnej rudej osoby. Tymczasem ktoś kiedyś, nawet nie wiadomo, jak dawno, tak powiedział, a opinia żyje do dziś. Temu komuś ktoś rudy czy o kasztanowych włosach zalazł za skórę, zaszkodził, a opinia mści się na wszystkich rudych. Widzisz na ulicy kogoś rudego, to pierwszą Twoją myślą pewnie będzie, że jest to wredny facet. Spotykasz śliczną rudą dziewczynę – podobałaby Ci się bardziej, gdyby nie była ruda. Znowu myślisz „rudzi są wredni". W drugą stronę to również działa:

„Mam rude włosy, rudzi są wredni, a więc ja też jestem wredny/wredna". Tego typu obiegowe opinie pokutują w naszym społeczeństwie od wielu lat. Geneza powstania takich opinii jest prosta: kiedyś, może nawet bardzo dawno temu, ktoś rudy zrobił np. blondynowi jakieś świństwo i ten, którego to świństwo dotknęło, stwierdził, że rudzi są wredni. Mógł mieć rację w odniesieniu do tej konkretnej osoby, natomiast jeśli chodzi o całą resztę rudych, to niekoniecznie musi to być prawda, z tym się chyba zgadzasz?

Przecież tak naprawdę rudzi nie są wcale bardziej wredni niż blondyni czy łysi.

À propos łysych i generalizowania: widząc kogoś łysego, a do tego jeszcze ubranego w dres lub inny ubiór sportowy, z miejsca nabieramy podejrzeń. Od razu nasuwa nam się na myśl określenie „dresiarz". Tymczasem to może być ktoś, kto z dresiarzami nie ma nic wspólnego.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Stereotypy w myśleniu powodują to, że ludzie generalizują, przypisując cechy jednej osoby wszystkim innym podobnym, wykonującym ten sam zawód, pochodzącym z tego samego miasta itd. Znasz to przecież – „wszyscy Szkoci są skąpi", więc po świecie krąży mnóstwo kawałów o skąpych Szkotach. Taka też jest o nich opinia. Gdyby zapytano Cię, co kojarzy Ci się ze Szkotem, gwarantuję, że pierwszą sprawą, o jakiej byś pomyślał, byłoby właśnie jego skąpstwo. Przypomniałyby Ci się kawały i anegdoty.

A tak naprawdę możesz nie znać osobiście żadnego Szkota. Innym przykładem stereotypowego myślenia może być ocena, jaką automatycznie ludzie wystawiają drugiej osobie – ktoś jest bogaty, więc pewnie kradnie, bo skąd by na to wszystko miał? Tymczasem ten ktoś może nie być bogaty, tylko po prostu stwarzać takie pozory. Również będąc bogatym, wcale nie musi kraść. Może po prostu zwyczajnie dobrze zarabiać.

Większość ludzi ulegając stereotypowemu myśleniu, nie będzie się zastanawiać, tylko niejako z marszu dokona oceny. Inny jest biedny, więc pewnie pije, bo co innego robi z pieniędzmi? Znów stereotypowe myślenie daje znać o sobie. Ktoś jest niechlujnie ubrany, ktoś inny zbyt wyzywająco itd.

Generalizujemy więc, bo np. znaliśmy X, który też był niechlujny. A więc wszyscy niechlujni są jak X. Zaś Y z kolei ubierał się wyzywająco, więc wszyscy ubrani tak jak Y są tacy sami jak on.

Takich schematycznych reakcji jest zresztą znacznie więcej, wszyscy znamy je z własnego doświadczenia. Dlaczego tak się dzieje?

Najkrócej można to wytłumaczyć tym, że z czystego lenistwa umysłowego ulegamy **stereotypom** i **schematom myślowym,** przez co nasze zachowania stają się automatyczne. Działamy według wcze-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

śniej wyuczonego schematu zachowań, nie zastanawiając się nad celowością działania. Po prostu jest jakiś bodziec i w odpowiedzi następuje wyuczona reakcja. Przypomnij sobie doświadczenia Pawłowa z psem, u którego wykształcił się odruch warunkowy.

Mimo iż człowiek jest bardziej skomplikowany od zwierzęcia, nasze automatyczne reakcje to właśnie takie wyuczone odruchy warunkowe. Czysta fizjologia.

W psychologii takie uproszczenia w sposobie myślenia określa się **heurystykami sądzenia.**

Wniosek nasuwa się oczywisty: Wystarczy wzbudzić więc w kimś automatyzm, by móc nim manipulować bez większych problemów.

Skąd się bierze ten automatyzm?

Automatyzm w naszym zachowaniu to nic innego, jak wyćwiczona reakcja na bodźce. Nie analizujemy, reagujemy odruchowo. To jest nawet wygodne – nie musimy się wysilać, bo powtarzamy reakcję, jakiej kiedyś się nauczyliśmy. Poza tym taki automatyzm ma zalety – umożliwia natychmiastową reakcję, bez wdawania się w szczegółową analizę wszystkich dostępnych informacji. Pozwala to zaoszczędzić czas. W wielu wypadkach może to być sprawa życia i śmierci – np. automatyczne uskoczenie przed pędzącym samochodem. Gdybyśmy analizowali, co mamy zrobić w takiej sytuacji, zajęłoby nam to wiele czasu i mogłoby się okazać, że już nie możemy nijak zareagować. A tak działamy natychmiast. Ten sam automatyzm może jednak być dla nasz szkodliwy – nie analizujemy, upraszczamy sposób myślenia, przez co wpadamy w sidła manipulatorów i oszustów wszelkiej maści. Prawie wszystkie techniki manipulacji opierają się na wcześniej wyuczonych przez nas reakcjach. Problem tkwi w tym, że uczyliśmy

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

się reakcji w innych sytuacjach, zaś wykorzystujemy to w zupełnie innych. Wynika to z tego, że podczas procesu nauki od dziecka uczymy się reakcji na dane sytuacje, tak by móc w przyszłości w razie potrzeby odpowiednio reagować, czyli robić coś automatycznie, nie zastanawiając się. Prosty przykład, przechodząc pod wiszącą gałęzią prawie wszyscy odruchowo pochylamy głowę, mimo iż gałąź ta wisi poza naszym zasięgiem. Wynika to z tego, że kiedyś pewnie uderzyliśmy się w głowę, przechodząc pod taką gałęzią. Pojawia się bodziec w postaci gałęzi i zaraz następuje wyuczona reakcja, czyli uchylenie się. To właśnie odruchowe, automatyczne działanie. Powołam się na przykład psa Pawłowa – pies się ślinił, bo zapalona lampka kojarzyła mu się z jedzeniem, warczał, bo dzwonek kojarzył się z bólem. Reagował automatycznie, prawda? My też nie analizujemy tego, że np. gałąź jest znacznie powyżej naszej głowy, tylko się pochylamy. Pojawia się bodziec i zaraz przypomina się wyuczona reakcja. To nasza podświadomość przechowuje wszelkie wzorce zachowań, wszystkie nasze doświadczenia i w zależności od potrzeb korzysta z nich. Specjaliści od NLP twierdzą, że za nasze reakcje odpowiedzialne są **metaprogramy.**

Co to jest takiego?

Metaprogramy to inaczej nasze indywidualne **scenariusze myślenia,** wzorce zachowań, odpowiedzialne za sposób przetwarzania docierających do nas informacji. Są one odpowiedzialne za to, na co przede wszystkim zwracamy uwagę, w jaki sposób i jak podejmujemy decyzje. To metaprogramy są odpowiedzialne za to, jak się zachowujemy i jak reagujemy na otaczający nas świat. Metaprogramy wpływają również na to, co robimy, a czego nie robimy. Główną rolą owych metaprogramów jest decydowanie o tym, na które informacje nasza uwaga ma być zwrócona oraz które fragmenty informacji bądź

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

które informacje mają być pominięte. O metaprogramach wspomnę jeszcze w dalszej części opracowania.

Techniki wywierania wpływu czy – inaczej je nazywając – manipulacji ludzkim zachowaniem opierają się na psychologicznych regułach. Każdy człowiek codziennie musi przecież podejmować mnóstwo różnych decyzji, każdy też z czystego wygodnictwa stara się „chodzić na skróty", upraszczać. Stąd właśnie bierze się automatyzm decyzji, działanie na zasadzie **„bodziec–reakcja".** To też jest powodem naszego stereotypowego myślenia. Takie zachowanie jest wygodne, oszczędza bowiem czas i jest konieczne do normalnego życia. Zwróć jednak uwagę, że takie zachowanie niesie również ze sobą niebezpieczeństwa wynikające z mechanicznych reakcji. Łatwo dajemy się zmanipulować, bowiem większość ludzi wykształca w sobie sporą ilość zachowań wyzwalających uleganie wpływowi społecznemu.

Czemu jeszcze dajemy się manipulować?

Wtedy, gdy brakuje nam asertywności, jesteśmy bardziej podatni na wszelkiego typu manipulacje. Nie potrafimy odmówić, nie potrafimy obronić swoich racji. **Im mniej asertywności, tym więcej popełnianych błędów.** Asertywność to termin pochodzący z psychologii, oznacza **bezpośrednie wyrażanie postaw i emocji, bez jakichkolwiek zachowań agresywnych.** Oczywiście **w granicach nie naruszających praw innych osób oraz naszych własnych.** Asertywności możemy się nauczyć, jest to bowiem umiejętność nabyta. Asertywność nie oznacza ignorowania emocji i dążeń innych ludzi, lecz zdolność do realizacji założonych własnych celów, pomimo negatywnych nacisków otoczenia. Osoba asertywna nie poddaje się łatwo manipulacjom, ma jasno określony cel działania. Osoba asertywna potrafi również kontrolować własne emocje, nie poddaje się również naciskom emocjonalnym innych osób. Asertyw-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

ność to racjonalne, rozsądne dbanie o własne interesy, oczywiście z uwzględnieniem interesów innych ludzi.

Powodem ulegania manipulacji może być również działanie na zasadzie **empatii.** Empatia to, najkrócej mówiąc, **przejmowanie cudzych uczuć i emocji**. Kiedy wzruszamy się, oglądając film, kiedy buntujemy się, widząc, jak ktoś jest krzywdzony, to reagujemy empatią. Twórcy reklam czy filmów doskonale posługują się muzyką i obrazem do wywoływania reakcji u widzów. W ten sposób osiąga się zamierzone cele, wymuszając niejako reakcję. To też jest przecież manipulacja. Jeśli nie zdajemy sobie sprawy z tego, to wpadamy w sidła.

Powodów, dla których ludzie ulegają manipulacji, pewnie można byłoby znaleźć znacznie więcej. Oczywiście nie wszyscy są na manipulację podatni jednakowo. Również nie na wszystkich działać będą te same metody wywierania wpływu. Wprawny manipulator znajdzie jednak sposób dotarcia do człowieka. Często jest to spełnienie jego oczekiwań – ktoś oczekuje akceptacji, ktoś inny uznania czy podziwu.

Istnieje jednak znaczna część ludzi niezwykle łatwo ulegająca wszelkim manipulacjom.

Wiktymologia, dział kryminalistyki zajmujący się ofiarami przestępstw, określa, iż istnieją ludzie niejako stworzeni do bycia ofiarami. Po prostu ich cechy psychiczne predysponują ich do tego. Wygląda to tak, jakby świadomie przyciągali do siebie przestępców. Zwróć uwagę, że istnieją również ludzie, którym znacznie częściej niż innym przydarzają się różne dziwne sytuacje – od zatrzaskiwania drzwi w windzie począwszy, poprzez napady, kradzieże, na nie wiadomo czym skończywszy. Mówi się, że sami do siebie przyciągają pecha...

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Podobnie rzecz się ma z manipulacją. Są tacy, którzy aż się proszą, by ich wpuścić w kanał... Ich zachowanie wręcz prowokuje do tego, by ich zmanipulować, oszukać, wystrychnąć na dudka itd. Niektórzy ludzie wręcz krzyczą całą swoją osobowością: OSZUKAJ MNIE!!! Przyciągają do siebie różnych manipulatorów czy wręcz oszustów. To np. zawiedzione klientki i klienci biur matrymonialnych czy choćby „łapacze" złotych interesów.

Zauważ jeszcze jedną rzecz: **manipulator daje drugiemu człowiekowi to, czego ten poszukuje. Jego działanie jest odpowiedzią na zapotrzebowanie.**

Ktoś szuka partnera na całe życie, inny szybkiego zarobku, zaś jeszcze inny dowodów swojej wielkości, uznania i akceptacji. Ma to u manipulatora jak w banku...

Manipulacji ulegają znacznie łatwiej osoby zakompleksione, o niskim poczuciu własnej wartości. Potwierdzenia siebie szukają w oczach innych, niejednokrotnie zapatrzeni w nich jak w obrazek. Często też szukają autorytetów, na których mogliby się wzorować. Tak więc to, co mówi ten ktoś, jest słuszne. Bardziej podatni na wszelką manipulację są ludzie o niskim poziomie wiedzy – znacznie więcej im można wmówić. Również ludzie o małym doświadczeniu życiowym częściej od innych ulegają manipulacji. Nie mając skali porównawczej, doświadczeń, do których mogliby się odwołać, ulegają wpływowi innych, sądząc, że tak będzie lepiej dla nich. Także osoby nieśmiałe, zagubione czy takie, które nie widzą swojego miejsca w życiu, są bardzo podatne na wszelkie techniki manipulacyjne. Człowieka, który będzie mówił do nich w sposób zdecydowany, roztoczy wokół siebie aurę nieomylności, wiedzy itd., potraktują jak duchowego przewodnika, który pojawił się na ich drodze. To z reguły „klienci" sekt. Wszelkie ruchu religijne czy polityczne chętnie się do metod psychomanipulacji uciekają, choć nie na taką skalę jak sekty.

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Wiele osób w organizacjach politycznych szuka swojego sposobu na dowartościowanie się.

Według prof. Roberta B. Cialdiniego powody, dla których ulegamy manipulacji, da się ująć w proste reguły psychologiczne. Istnieje siedem podstawowych kategorii, z których każda opiera się na podstawowych regułach psychologicznych sterujących ludzkim postępowaniem. Tak więc każde wywieranie wpływu można określić jako działanie w myśl którejś z tych zasad. To, że podporządkowujemy się każdej z tych reguł, to wykształcone przez rodzaj ludzki działanie w myśl zakodowanych schematów. Reguły te bowiem znane są rodzajowi ludzkiemu od początku jego istnienia, oczywiście z biegiem lat ulegając przekształceniom.

Większość naszych automatycznych zachowań bierze swój początek w świecie zwierzęcym. Są to:

Zasada maksymalizacji własnego zysku czy własnych korzyści

Jest to chyba najprostsza do wyjaśnienia zasada. Każdy człowiek działa tak, by przy minimalnych kosztach własnych osiągnąć maksimum zysku. I to zarówno wtedy, gdy chodzi o wymierny zysk finansowy, jak i wszelkie inne korzyści. Chcemy przecież jak najwięcej osiągnąć dla siebie. Robi się najpierw coś dla siebie, a dopiero potem dla innych. Tak postępuje większość ludzi, choć są i tacy, którzy najpierw myślą o innych, a dopiero potem o sobie. Czy wypływa to z egoizmu, czy z innych pobudek, to sprawa drugorzędna i dla nas nieistotna. Faktem jest, że **zawsze chcemy zyskać więcej niż inni. Najkrócej mówiąc, ludzie zawsze pragną otrzymać jak najwięcej za jak najmniejszą cenę. To oczywiste, w pierw-**

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

szym rzędzie zaspokaja się przecież własne potrzeby. To chyba najprostsza do wytłumaczenia z reguł opisanych w tym rozdziale. Tak więc jeśli podejmujemy się czegoś, to chcemy, by nasz zysk był jak największy, byśmy to my odnieśli jak największe korzyści. Przy czym te korzyści wcale nie muszą dotyczyć wyłącznie sfery materialnej. Mogą to być wszelkie inne korzyści. Człowiek zawsze chce jak najwięcej „wyciągnąć", osiągnąć dla siebie. Stąd też wiara w „złote interesy", wszelkie okazje, które przyniosą nam krociowe zyski. Czasami „jedyna okazja" tak potrafi otumanić ludzi, że jest to wręcz zupełnie niezrozumiałe. Ludzie określani mianem „pazernych" częściej niż inni ulegają takiej manipulacji. Wystarczy, że sprawny manipulator przedstawi im wizję bogactwa, jakie stanie się ich udziałem, gdy skorzystają z jego propozycji. Trafia im się „złoty interes", na którym zarobią fortunę, więc bez zastanowienia niekiedy robią masę bzdur. Często manipulator, aby zachęcić ofiary, daje im w początkowym okresie zarobić. Cała otoczka takiego przedsięwzięcia obliczona jest na to, by stłumić ewentualne opory. **Oprócz zasady maksymalizacji działają tu, niejako w tle, również inne zasady, o których przeczytasz w dalszej części.**

Przykładami niech będą wszelkie piramidy finansowe, fundusze argentyńskie czy choćby Bezpieczna Kasa Oszczędności Lecha Grobelnego. W każdym z tych przykładów ludzie, którzy dali się oszukać, uwierzyli, że ktoś zupełnie za darmo lub przy niewielkim ich wkładzie finansowym oferuje im ogromne zyski. Mimo iż zdrowy rozsądek wykluczyć powinien współpracę z oszustami, wizja przyszłego bogactwa przesłoniła wszystko. Ludzie uwikłani we wszelkie tego typu interesy znajdowali setki logicznych wytłumaczeń swoich działań. Nawet przez myśl im nie przeszło, że ktoś może ich oszukać.

Innym, śmiesznym nieco przykładem może być ogłoszenie z przedwojennej niemieckiej prasy. Ktoś zamieścił anons, że za przysłowio-

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

wą 1 markę sprzeda sposób, by zostać bogatym człowiekiem. Zapewnił, że to nie jest oszustwo. Zapewnił, że to jest pewny i całkowicie legalny sposób.

Nie pamiętam, jak on to zrobił, jakich argumentów użył, faktem jest, że na jego ogłoszenie odpowiedziało bardzo dużo osób, a każdy wysłał po marce. Według późniejszych ocen, chętnych do kupna sposobu było przynajmniej kilkaset tysięcy. Nie wszyscy się przyznali. Po kilku dniach w tej samej gazecie ten sam człowiek zamieścił ogłoszenie:

„Jeśli chcesz być bogaty, to zrób tak samo jak ja".

Nie okłamał nikogo, prawda?

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?

Więcej praktycznych porad dotyczących stosowania manipulacji i obrony przed nią znajdziesz w pełnej wersji ebooka. Zapoznaj się z opisem na stronie:

http://techniki-manipulacji.zlotemysli.pl

Poznaj techniki manipulacji
i już nigdy nie daj się „wpuścić w kanał”!

Copyright by Wydawnictwo Złote Myśli & Sergiusz Kizińczuk

POLECAMY TAKŻE PORADNIKI:

Psychologia wywierania wpływu i psychomanipulacji – Andrzej Stefańczyk

W jaki sposób skutecznie wpływać na innych i bronić się przed negatywnym wpływem z ich strony?

Zapewne zdajesz sobie sprawę z tego, że manipulacja jest obecna prawie wszędzie. Czy potrafisz jednak zachować się i reagować na nią odpowiednio? Wiesz, jak wykorzystać perswazję i wywieranie wpływu, tak aby pracowały dla Ciebie, a nie przeciwko Tobie?

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:
http://psychologia-manipulacja.zlotemysli.pl/

„Wartościowa książka. Zawiera dużo psychologicznych terminów (oczywiście wyjaśnionych). Wg mnie dobrze poznać wszystkie sztuczki wywierania wpływu i bardziej świadomie podejmować różne decyzje."

– Anna Grabka, redaktorka www.relacje.net

Manipulacja, perswazja czy magia? – Sergiusz Kizińczuk

Poznaj niesamowitą moc słowa, myśli i wiary i dowiedz się, jak je wykorzystać

Słowa i myśli mają wręcz magiczną moc! Oprócz tego, że niosą informację, to jeszcze działają niczym katalizatory, wywołując stany emocjonalne i obrazy w umyśle. Za pomocą słów można w znaczny sposób wpływać na zachowanie człowieka, manipulując nim w taki sposób, że nawet tego nie zauważy!

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:
http://manipulacja.zlotemysli.pl

„Świetna książka. Właściwie wpływa na czytelnika. Można się wielu rzeczy nauczyć."

– Krzysztof Rajda, 14 lat, uczeń gimnazjum

Zobacz pełen katalog naszych praktycznych poradników na stronie www.zlotemysli.pl