

## ČASTÉ PODOBY MANIPULATIVNÍHO CHOVÁNÍ

Při čtení následujících forem manipulace přemýšlejte nad těmito otázkami:

- Jací lidé ve Vašem okolí tyto druhy manipulace používají a při jakých příležitostech?
- Jaká bývá Vaše obvyklá reakce na tento druh manipulace? Jste s ní spokojeni? Pokud ne – jak byste chtěli reagovat jinak?
- Kdy Vy sami manipulaci používáte? Ve vztahu ke komu?

### Opětování laskavosti

Druhý je k Vám příjemný, milý, vstřícný – poskytuje Vám laskavosti (i nevyžádané), ale na oplátku vyžaduje zpětné vycházení vstříc, i když se Vám to nehodí. Pozve Vás na kávu, ale očekává, že ho příště pozvete také. Nenechte se do hry zatáhnout. V případě požadavku od manipulátora, který nechcete naplnit, využijte tipy z lekce 3.2. „Jak odmítnout a udržet vztah?“.

### Zlehčování

Zlehčování Vašich potřeb a hodnocení Vašich hranic: „*To je směšné, co říkáš. To jsi pravděpodobně jediná žena, která má tento názor. Jsi přecitlivělá. Ty ale naděláš.*“. Cílem je znejistit Vás ve Vašich potřebách a nastavení hranic. Pokud Vám něco vadí, tak si za tím stůjte. Například, pokud je kolega směrem k Vám opakovaně sarkastický a Vám to vadí, nenechte se přesvědčit o tom, že jenom Vy nemáte smysl pro humor.

### Zastrašování

Manipulátor se Vás snaží zastrašit křikem, vzteklými projevy. Je důležité trvat na své potřebě, hranici, nenechte se zahrnout do kouta.

### Odvádění pozornosti od tématu

Řeknete například kolegovi, že opakovaně na poslední chvíli přesouvá Vaše pracovní setkání a že se s ním potřebujete dohodnout na tom, jak to udělat, abyste se mohli na domluvené termíny spolehnout. Kolega si v reakci začne stěžovat na to, jak je přetížený a že požadavků na něj je přemíra a že je jich v týmu málo a že už je na pokraji vyhoření. A potom začne mluvit o tom, že ho čeká stěhování a že ceny bytů jsou naprosto přestřelené. Projevte v daný moment empatii, využijte parafrázi a vraťte rozhovor zpět k Vašemu tématu.

### Útočení na ego a naši potřebu ocenění, přijetí

Záludná forma manipulace je založena na vyvolávání pocitu jedinečnosti: „*Obracím se na Vás, protože jste ten nejlepší odborník, kterého znám. / Jsi jediný, na koho se můžu obrátit. Jsem zoufalá, ale Ty mi určitě pomůžeš, vidíš?*“ V případě požadavku od manipulátora, který nechcete naplnit, využijte tipy z lekce 3.2. „Jak odmítnout a udržet vztah?“.

### Zúžení možností

Druhý Vám dává na výběr například ze dvou možností (sejdeme se tedy v úterý nebo ve středu). Zastavte se a vyžádejte si čas na rozmyšlenou.

## **Převrácení pozitiv do negativ**

Vypadá to zprvu, že Vás chce manipulátor ocenit, vzápětí však přijde studená sprcha: „*Ty jsi tak krásná, škoda, že o sebe více nepečuješ. / To je skvělý nápad, je úžasné, že jste na to přišel Vy, který nemá ani vystudovanou vysokou školu.*“ Je to záludný druh manipulace – druhý se ve Vás snaží vyvolat pocit méněcennosti. Pokud techniku prohlédnete, nenechte v sobě pocit méněcennosti vyvolat. Můžete využít techniky z lekce 3.3.: Jak reagovat na oprávněnou kritiku a útočné výroky?

## **Za Vašimi zády...**

Manipulátor o Vás šíří nepravdivé negativní informace tak, abyste ho nemohli přímo konfrontovat. Zkuste se ho zeptat, jestli je ve Vašem vztahu vše v pořádku. A že jste slyšeli, že se říká... Někdy se můžete dozvědět užitečnou zpětnou vazbu. Pomlouvajícímu také ukážete, že se informace dostaly až k Vám. Pokud Vám bude tvrdit, že je vše v naprostém pořádku, ale pomluva, kterou o Vás šíří je pro Vás profesně ohrožující, ověřte u pro Vás důležitých osob, ke kterým se mohou tyto pomluvy dostat, jak vnímají daného pomlouvajícího a případně s nimi proberte Vaše obavy ohledně pomluv. Často druzí ví, že pomlouvající jenom šíří drby.

Pokud bude druhý před Vámi pomlout kolegyni a Vy se nechcete pomlouvání účastnit, můžete reagovat otázkou: „Proč mi to říkáš?“ nebo převést rozhovor na jiné téma s tím, že se o kolegyni nechcete bavit, když nemá možnost se k tomu vyjádřit.

## **Přidávání požadavků**

Manipulátor vychází z toho, že když souhlasíte s menším požadavkem, tak budete souhlasit i s dalším doplňujícím. Například: kolega Vás požádá, abyste zavezli pracovní dokumenty jinému nemocnému kolegovi, který bydlí blízko Vás. Souhlasíte. Následně Vás ještě požádá, zda byste mu rovnou vysvětlit nový proces, ve kterém se vyznáte a prosbu odůvodní tím, že když s ním budete při předávání dokumentů mluvit osobně, tak bude vysvětlování jednodušší než kdyby mu proces někdo vysvětloval telefonicky. Vždy si uvědomte, že se jedná o odlišné požadavky a že můžete přijmout jeden, ale odmítnout druhý.

## **Když tohle ne, tak aspoň...**

Dalším druhem manipulace je, že má na Vás druhý nejdříve náročnější požadavek a pokud odmítnete, požádá alespoň o menší laskavost. Například: nadřízený bude chtít, abyste zaškolili nového kolegu, což není v náplni Vaší práce. Když mu předložíte svůj pracovní plán, ze kterého vyplývá, že na několikadenní zaškolování nemáte prostor, aniž byste odložili své pracovní priority, tak Vám nadřízený řekne, ať mu alespoň zpracujete stručný školicí materiál. Cítíte se nepříjemně, protože jste odmítli původní požadavek (zaškolování), nechcete ale působit neochotně, tak se zpracováním materiálu souhlasíte (i když to pro Vás bude znamenat práci přesčas).

## **Překrucování reality**

Manipulátor říká věty typu: „*To jsem tedy neřekl. To máš nějak pomotané.*“, a zpochybňuje tak Váš úsudek. Tato technika je zvláště nebezpečná, když manipulátor vystupuje velmi sebevědomě a Vy jste s ním v kontaktu delší dobu. Opakovaná manipulace může způsobit, že přestanete věřit sami sobě a svému vnímání.

## Hra na oběť

Na tento typ manipulace si dejte pozor, zvláště pokud jsou pro Vás důležité pohodové vztahy a co si o Vás druzí myslí. Tato tlačítka se totiž oběť snaží mačkat. Jsou to lidé, kteří se chovají bezmocně, nešťastně, utrápeně a Vás staví do pozice zachránce. Budete např. jako manažer nespokojený s výkonem svého podřízeného. Ten Vám při poskytování zpětné vazby bude vyprávět, že se rozvádí, že ho manželka obrala o všechno a že by moc rád podával požadovaný výkon, ale že by od Vás potřeboval úlevu. V takových situacích je klíčové manipulaci rozpoznat, nenaskočit do role záchranáře, uvědomit si, že nejsme zodpovědní za trápení druhého a rozhodnout se, co vlastně sami chceme. Pokud vím, že se kolega se mnou snaží manipulovat, můžu vyjádřit pochopení: „*Chápu, že je Tvá situace obtížná.*“ A dále trvat na svém požadavku: „*I když prožíváš náročné období, potřebuji od Tebe..., abychom v týmu dosáhli stanovených cílů.*“

## Diktátor

Diktátor prosazuje vždy své názory, obvykle se odvolává na autority, tradici, odkazy předků. Říká třeba:

- Tak jsem řekl a tak to bude!
- Je to tak, protože jsem to rozhodl.
- Nediskutuj se mnou, už je rozhodnuto.
- Každý slušný člověk ví, že...
- Pokud bys uvažoval logicky, tak tohle nemůžeš říct.
- Víš kdo já jsem? Koho já znám?

Diktátor nepřipouští jakékoliv diskuze, nemění svůj názor a nikdy neuzná svojí chybu. Používá sílu, moc a je neústupný. Nehrajte s ním tuto hru, nenechte se zatlačit do pozice níže postaveného. Můžete využít techniky z lekce 3.3.: Jak reagovat na oprávněnou kritiku a útočné výroky?

## Horký brambor

Druhého se na něco zeptáte a on převede otázku zpět na Vás. Nezačněte odpovídat, ale vraťte se zpět k Vaší otázce. Řekněte třeba: „*Hned Vám odpovím, ale zůstaňme prosím ještě u otázky, kterou jsem Vám položila.*“

## Vzdělanec

Dává najevo svou převahu svými zkušenostmi, znalostmi, tituly a snaží se dostat do podřadné pozice. Říká věty typu: „*Jak to, že to nevíte, když máte vysokou školu? / Jste tu přece už pět let, tohle byste měli vědět...*“ Jakmile tento typ manipulace odhalíte, víte, že nemusíte jeho hru hrát. Můžete využít techniky z lekce 3.3.: Jak reagovat na oprávněnou kritiku a útočné výroky?

## Já si to rozmyslím

Budete chtít zvýšit plat, změnit pozici či projednat jinou důležitou záležitost s Vaším komunikačním partnerem. Ten Vám ale opakovaně říká věty typu: „*Ted není vhodný čas tuto záležitost projednávat. / Určitě se o tom musíme pobavit, dám Vám vědět ve správný čas. / To si ještě musím promyslet.*“ Nenechte se a ptejte se: „*Co přesně si ještě budete promýšlet? / Kdy se tedy za Vámi mohu zastavit? / Na kom toto rozhodnutí závisí?*“ Snažte se upřesnit si další krok a nastavit mu časový rámec.