

## 4 Manipulace

V této kapitole se seznámíte se znaky manipulativního jednání a budete je umět odhalit. Naučíte se manipulaci bránit a efektivně jednat s člověkem, který manipuluje.

Manipulativní jednání má za cíl dostat nás tam, kde nás chce mít manipulátor. Zpravidla je to v situaci, kdy my sami máme jiný názor. Používá technik, které působí na naše emoce.

Manipulátor se snaží vyvolat pocit:

- úzkosti  
„Tohle kdyby se dozvěděl šéf!“  
„Co byste na mém místě dělal vy?“  
„To je pěkný průšvih pro nás oba!“
- viny  
„Tohle ty mě?“  
„To já na tvém místě bych pro tebe všechno udělal!“  
„Nezdá se, že by vám na tom nějak zvlášť záleželo!“
- méněcennosti  
„My jsme svojí část úkolu zvládli dávno, zatímco vy...!“  
„To byste o tom musel něco vědět!“  
„Něco tak hrozného jsem už dlouho neviděl!“

Manipulátor často klade důraz na určité části řečeného, zatímco jiné potlačuje. Tímto hovor směřuje pro sebe žádoucím směrem.

Manipulující umí také mistrně řadit slova a dávat jim citová zbarvení, aby u toho druhého vyvolal pocity, o kterých byla zmínka na začátku.

Příklad:

Na veřejném zasedání zastupitelstva malé obce si jeden ze zastupitelů vzal slovo, aby přečetl článek o požáru obecní skládky. Uvedl jej, že před tímto rizikem varoval již před osmi lety a vznesl otázku ke starostovi, jestli je ochoten při opakování havárie odstoupit. Potom přečetl zprávu, v níž kromě jiného byl popisovaný zásah hasičů.

Pan starosta, zdatný manipulátor, na článek zareagoval: „Myslím, že není vhodné tady znevažovat práci profesionálních a dobrovolných hasičů. Nezaslouží si to...“

Zamyslete se, čeho dosáhl?

A jak se manipulátorovi bránit? V praxi se osvědčuje nepřistoupit na jeho „směr“, hlídat zaměření na fakta a utnout jeho počínání technikami asertivního chování:

- Opakovat svoje stanovisko
- Jasně vyjádřit, že v tomto duchu jednat nehodlám
- Zachovat chladnou hlavu.
- Vracet jednání k faktům a nenechat si podsunout žádný z výše uvedených pocitů.