

Nenechte sebou manipulovat



Také se vám to už stalo? Procházíte se po městě nebo v jednom z obchodních center a osloví vás milý člověk, který působí na první dojem velmi dobře. Ptá se vás, „Jak se dneska máte“ a zdali byste neměli chvilku na představení perfektní novinky, která se teprve bude na trh zavádět. Tudíž, můžete být jedním z prvních, kdo si produkt objedná za skvělou cenu a ještě k tomu navíc „ZDARMA“ dostanete pro manžela strojek na holení či pro manželku fén na vlasy. No, není to lákavá nabídka? Mozek se v tu chvíli může zbláznit, nečekaně dostal úder, se kterým se musí rychle poprat a co uděláte? Pokud znáte asertivní techniky a o produkt nemáte zájem, dáte to prodejci již na začátku najevo, aby neplýtvat zbytečně svojí energií a nechal si ji raději pro někoho jiného. Jestli patříte k těm slabším osobám, budete mít sami se sebou trochu problém a začnete přemýšlet:

„ Je mi trapné si to teď nekoupit, když jsem si poslechl (a) celý výklad.“

„ Vždyť se mi to vlastně může hodit....“

„ Jak mu mám vysvětlit, že o to prostě nemám zájem?“

„ Doma už toho mám hromady, proč si to pořád kupuji, když to vlastně k ničemu nepotřebuji!“

Myšlenek je pěkná řádka, že? Říkáte, že nemáte sílu prodejcům vzdorovat nebo že je vám trapné si výrobek nekoupit? A co ty výčitky svědomí, které nastávají hned potom, když už máte ten „skvělý“ výrobek v tašce?

Co je to vlastně manipulace a kde se s ní můžeme všude setkat?

Manipulací rozumíme ať už vědomé či nevědomé použití způsobů neférového jednání, resp. chování.

Jak mohu poznat, že jsem manipulován?

Manipulace se pozná podle dvou základních emocí, které ve vás manipulující vyvolává. Je to emoce strachu a viny. Pokud tedy na základě slov někoho jiného cítíte strach či vinu za svoje jednání, s největší pravděpodobností jste manipulováni.

S manipulací se můžete setkat prakticky všude:

- na pracovišti, v obchodě, v partnerském životě, při přátelské diskusi, při řešení konfliktu, na poradě, při hledání rozhodnutí nebo při nezávazném informačním rozhovoru

Jak to, že může být manipulace i nevědomá?

Děje se to často a ani si to neuvědomujeme. Máte pocit, že je to hloupost? Však si vzpomeňte na situace, kdy jste od někoho něco potřebovali, plakali jste rodičům na rameni nebo lichotili nadřízenému, jak mu ten nový out-fit dneska sluší. Ptáte se, proč to děláme? Odpověď je prostá. Když něco potřebujeme nebo se o něco snažíme, tak si tímto přirozeně pomáháme – vyvolání lítosti nebo lichocení mohou být jedny z manipulativních technik. Chceme tím něčeho dosáhnout a ne vždy si tyto faktory uvědomujeme. Stává se nám to i během rozhovoru s našimi přáteli, snažíme se například zaujmout nebo je o něčem přesvědčit a tak si některé výroky a argumenty upravujeme podle svého tak, aby zněly co možná nejlépe.

Jak nebýt manipulován a které formy jsou považovány za manipulativní?

Vyhrožování, vymýšlení si, blokování partnera, pomlouvání určitých osob, nechtít porozumět, používat nesprávné (neférové) argumenty, vyčítat, vydírat, přehnaně lichotit - toto všechno se dá zařadit do manipulativních forem.

Naštěstí existují techniky, jak se proti manipulaci bránit. A co k tomu potřebujete? Jistá dávka empatie by vám určitě neměla chybět, díky ní budete moci rozpoznat manipulaci daleko snadněji.

V manipulativních situacích je zapotřebí zaměřit se na komunikačního partnera a pokusit se identifikovat jeho jednotlivé taktiky, které při komunikaci s vámi používá. Důležité je odhalit jeho slabá místa a právě na tyto nedostatky se zaměřit a znemožnit mu jeho záměry. Cílem je tedy rozpoznat, co manipulátor právě zamýšlí. Pokud manipulaci odhalíte, můžete na ni už jistým způsobem reagovat a bránit se.

Jak tedy s manipulací zacházet?

1. Jednejte vždy čestně

Zdá se to jako jednoduché řešení, ale v podstatě vám bude stačit, pokud budete jednat čestně. Vaším dalším cílem tedy bude obhájit vlastní zájmy čestným způsobem.

2. Oslabte manipulaci

Manipulátora doslova odzbrojíte tím, když budete v komunikaci **klidní** a budete vyzařovat jistou dávku **trpělivosti**. Oslabíte tím vliv manipulátora a vezmete mu vítr z plachet.

3. **Bud'te aktivní a nebojte se na argumenty reagovat**

Tím, že ukážete svoji silnější stránku, nebude to člověk, který se vás snaží ovlivnit, čekat. Ten právě očekává (vědomě či nevědomě), že se dáte na útěk a budete se chovat emocionálně. Nevzdávejte to a zachovejte nad rozhovorem **kontrolu!**

4. **Nenechte se odlákat od svých cílů**

Následujte svoji hlavu. Pokud se budete řídit druhým – již můžete podléhat manipulaci. Bud'te ve svých názorech stálí a **stůjte si pevně za svým**. Věřte, že se to protivníkovi líbit nebude, ukážete tím svoji odvahu s ním soupeřit a bude si dávat větší pozor na to, čím vás obalamutit.

5. **Ozvěte se včas!**

Vadí vám chování vašeho komunikačního partnera? Řekněte mu to, než si ho začnete škatulkovat do různých vašich smyšlených obrázků. Nesnažte si za každou cenu potvrzovat váš první dojem. Hledejte možnosti, aby si rozhovor zachoval úroveň a férový průběh.

6. **Naučte se říkat „NE“**

Říkat „NE“ může být pro někoho pěkný oříšek. Bojíte se, abyste toho druhého neurazili nebo aby si o vás náhodou nezačal něco myslet? Na toto opravdu zapomeňte! Jestli chcete v komunikaci uspět, je toto asertivní pravidlo nenahraditelné. Přeci nebudete souhlasit s něčím, co je vám proti srsti? Trénujte si tuto techniku pomocí autosugesce „Nemusím vždy souhlasit“ nebo „Říci „NE“ mi nečiní problém“. Jestli vám to činí problém, zaměřte se na své [emoční rovnice](#) a zkuste si je vyhledat a otočit.

7. **Bud'te to právě vy, kdo má v dialogu nadhled**

Víte, že se váš komunikační partner nezachoval správně, chovejte se tedy tak, abyste šli příkladem a nabízejte možná řešení pro obě strany.

Závěrem

Znamená to tedy, že každý účastník komunikace má právo na svůj názor a přijímat jiná stanoviska může pouze na základě vlastního uvážení. Nevnučujte tedy něco za každou cenu a přistupujte svým jednáním trochu diplomatictěji. Manipulovat umí každý, ale jednat férově a ještě k tomu efektivně, to jen tak někdo nezvládne. Zkuste se stát jedním z těch, kdo se dokáže neférovému jednání bránit a sám umí zaujmout k věci správný postoj.

Přečtěte si také článek:

[„Asertivita“](#)

Objednejte si:

CD [„Odhalte své emoční rovnice“](#)



© **Napsala Nikola Šmorancová**

Kouč v oblasti osobního rozvoje

(práce, peníze, vztahy, zdraví)

Email: smorancova@mujkouc.cz

www.mujevztah.cz www.mamdepku.cz

www.mujkouc.cz

Tento článek můžete využít pro své potřeby, pokud uvedete informace o autorovi, jeho email a odkaz na www stránky.

Měsíčník osobního růstu zdarma: [objednejte si](#)

