

A stylized orange hand is positioned at the top of the frame, holding several thin white strings that hang down. The background is a solid dark blue. The overall aesthetic is minimalist and evocative, suggesting themes of control, manipulation, and interconnectedness.

ISABELLE
NAZARE-AGA

MANIPULIUOTOJAI
TARP MŪSŲ

kaip juos atpažinti
ir kaip nuo jų
apsisaugoti

ĮVADAS

Ar yra tekę ateiti į naują darbą, naują įmonę, naują šeimą ar susirasti naujų draugų, visiškai pasitikėti savimi ir savo gebėjimais, bet staiga susidurti su bendravimo sunkumais, kurių anksčiau nesate patyrę?

Ima kankinti abejonės. Pradedate stresuoti. Nuolat galvojate ir dažnai kalbate apie vieną žmogų iš savo aplinkos. Per daug dažnai... Kodėl? Kokią įtaką šis žmogus jums daro? Jo ryšys su kitais atrodo destruktivus, bet tai daugiau jūsų vidinis jausmas, kurio negalite racionaliai paaiškinti. Padariniai būna destruktivūs, pasireiškiantys vis didėjančiu nepasitikėjimu savimi, nuolatinio abejojimo savo gebėjimais, kompetencijomis ar savo kaip žmogaus teigiamomis savybėmis, savęs menkinimu, jausmu, kad nemokate bendrauti. Paskui ima reikštis fiziniai negalavimai, tokie kaip miego problemos, sutrikęs kvėpavimas, galvos, pilvo skausmai, odos ligos ir net depresija...

Problema, nagrinėjama šioje knygoje, Prancūzijoje mažai žinoma. Gaila, bet daugelis iš mūsų dažnai su ja susiduriame ir patiriame daug sukrėtimų ir streso. Kalbame apie manipuliuotojus aplinkiniais žmonėmis.

Neturiu omenyje manipuliuotojų profesionalų, kurių veikla susijusi su reklama, verslu ar politika. Šie profesionalai

taiko įtikinėjimo ir poveikio technikas, gerai žinomas psichologijoje, siekdami vienintelio tikslo: norėdami parduoti produktą, padidinti pardavimus ar laimėti daugiau balsų rinkimuose. Gilių jausmų jie paprastai neužkabina. Jausmai – strateginis manipuliutojų aplinkiniais žmonėmis pagrindas. Mane kaip terapeutę ir mokytoją jau keletą metų stebina tai, kaip dažnai asmenys, kurie blogai jaučiasi greta žmogaus iš savo aplinkos, staiga supranta, kad tas žmogus yra manipuliutojas ar manipuliutoja.

Prancūzijoje terapeutai, nesvarbu, kuriai mokyklai priklauso, nėra mokomi, kokios tiksliai savybės būdingos manipuliutojams. Todėl jiems sunkiau atpažinti šį stresorių kaip darantį įtaką kai kurių pacientų dvasiniam nestabilumui. Išskyrus keletą straipsnių, Prancūzijoje nėra daug tyrimų, nagrinėjančių šią mūsų gyvenime svarbią problemą. Statistiškai akivaizdu, kad visi mes susiduriame su manipuliutojais. Todėl ši knyga skirta tiek santykius nagrinėjantiems profesionalams, tiek teisininkams, tiek kiekvienam iš jūsų. Knygos tikslas – suteikti reikiamą informaciją, kaip atpažinti manipuliutoją ir ypač kaip nuo jo apsisaugoti. Sykiu tai turėtų paskatinti naujus tyrimus, kurie padėtų geriau suprasti šią temą ir rasti naujų apsaugos būdų.

Kovodami su stresu paprastai taikome keletą metodų: bendravimo įgūdžius, kognityvinius gebėjimus (t. y. vertybių sistemas, įsitikinimus, iracionalias ar klaidingas mintis), atsipalaidavimą, laiko valdymą, miego, malonumo, maisto, sporto svarbos pripažinimą ir pan. Vis dėlto įsitikinau: kai stresorius (streso veiksnys) yra artimas žmogus, visos šios technikos mažai veiksmingos. Sunku rasti šios problemos sprendimą. Devyniasdešimt atvejų iš šimto, žmonės, patekę į

panašią situaciją, turėjo reikalą su manipuliuotoju tikrąja žodžio prasme. Tokiu atveju yra trys žingsniai:

1. Žinoti, kaip veikia manipuliuotojas.
2. Mokėti jį atpažinti.
3. Apsisaugoti nuo jo.

Kokia ši realybė? Elgsenos, pažinimo, emocijų, santykių visuma yra sutrikdyta. Aprašysiu šią situaciją pasitelkdama aukų patirtį: kaip manipuliuotojas pažadina kaltės jausmą, vengia atsakomybės, bendrauja, kelia nesantaiką, nuvertina, save pristato kaip auką, keičia savo elgesį ir koks jis abejingas kitų poreikiams, nors teigia priešingai. Tai nebus psichoanalizė ar išsamus nesąmoningos manipuliuotojo motyvacijos tyrinėjimas, nors panaudosiu keletą mokslinių aspektų, kad būtų lengviau suprasti procesus.

Žmonės, kurie yra buvę manipuliuotojų aukomis ir dabar jau moka juos atpažinti, papasakojo daug įdomių, kartais juokingų istorijų. Šiuos liudijimus detalai perrašiau čia. Jie tikri ir padės jums suprasti manipuliuotojo maneversus. Konfidencialumo sumetimais pasakotojų vardai pakeisti.

Pagrindinis šios knygos tikslas – pasiūlyti dar vieną būdą šalia jau esamų, kaip labiau pasitikėti savimi, kovoti su stresu bei nerimu ir būti laisvam renkantis, ką veikti, galvoti ir... kaip gyventi.

PIRMA DALIS

MANIPULIUOTOJAI – KAS JIE?

1 SKYRIUS

MANIPULIUOTOJO APLINKINIAIS ŽMONĖMIS KAUKĖS

Manipuliuotojai dažnai dėvi įvairias kaukes. Jie virtuotiškai geba jas keisti priklausomai nuo žmogaus, situacijos ar siekiamo tikslo.

Simpatiškas manipuliuotojas

Ši pirmoji kaukė iki šiol dažniausiai naudojama. Kartu ji yra pati pavojingiausia, nes puikiai slepia manipuliuotojo žaidimą – jis nuolat šypsosi, yra atviras, malonus, kartais moka parodyti, kad rūpinasi kitais. Kalba daug ir lengvai. Užsima poziciją, savo vietą; vieta, kuri priklausė jums, natūraliai tampa jo. Jis sukuria įvaizdį žmogaus, kuris pasitiki savimi, į kurį mes norėtume būti panašūs ir kuriam norėtume patikti. Pjero Granjė-Defero (Pierre Granier-Deferre) filme „Keistas reikalas“ (*Une étrange affaire*) Mišelio Pikolio (Michel Piccoli) kuriamas veikėjas – nuostabus tokio tipo asmenybės pavyzdys. Mums sunku pripažinti, kad už tokio patrauklaus

žmogaus, turinčio tiek teigiamų savybių, slepiasi manipuliotojas jausmais. Čia ir glūdi visas pavojus.

Manipuliacija yra tokia nepastebima, kad nublinksta prieš kito žmogaus malonų, kartais net tobulą elgesį.

Ar esate pastebėję, kad lengviau sutinkate padėti simpatiškam žmogui? Taip pat paprastai daug sunkiau neigiamai atsakyti draugui nei nepažįstamam žmogui. *Dauguma* manipuliotojų tai žino ir moka naudotis siekdami daryti didesnę įtaką kitam. Toks reiškinys egzistuoja ir gyvūnų pasaulyje. Kai kurios plėšriųjų žuvų rūšys mėgdžioja ne taip grėsmingai atrodančias žuvis, kad pasiektų savo tikslą.

Tarkim, šunžuvė apgavikė... Tačiau pirmiausia pakalbėkim apie sanitaržuvę. Ji – kitos rūšies stambios žuvies valytoja. Sanitaržuvę dar vadina žuvimi bendradarbe. Valytoja ir valomoji supranta viena kitą iš kelių specifinių judesių, kurie tampa jų bendravimo kodu. Taip sukuriamas abipusis pasitikėjimas ir didžioji žuvis ramiai leidžia sanitaržuvei priplaukti. Šunžuvė apgavikė (*Aspidontus toeniatus*) idealiai pamėgdžioja sanitaržuvę: ji kopijuoja sanitaržuvės judėjimą iki smulkiusių detalių, nors panašūs judesiai visiškai nėra tipiški šunžuvių šeimos atstovėms. Taip užsimaskavusi šunžuvė apgauna savo grobį (didelę žuvį) ir nuplėšia jai dalį žiaunų ir pelekų.

Veiksniai, keliantys simpatiją

Kaip tampama simpatišku? Tai lemia keletas veiksnių. Sociologai tyrinėja šį klausimą jau dvidešimt metų. Jie padarė išvadą, kad tobuli nepažįstamieji gali išgauti iš mūsų „taip“ per keletą minučių vien dėl to, kad mums jie pasirodo simpatiški. Pavyzdžiui, žavūs pardavėjai. Sociologai taip pat teigia,

kad daugelį iš mūsų dažniausiai *nesąmoningai* veikia fizinė išvaizda, panašumas (bendri interesai su pirkėju), tam tikras familiarumas, pataikavimas, teigiamos asociacijos, bendraujant su jais (gerai kartu praleistas laikas, įžymūs žmonės, kuriuos pažįsta, ir pan.).

Apytiksliai 60 procentų manipuliuotojų stengiasi kuo greičiau sukurti draugiškus santykius, ypač profesinėje srityje, arba iš karto pasirodyti labai simpatiški. Jie šypsosi, yra labai dėmesingi, dosnūs (dovanoja mažas dovanėles arba padeda) ir pataikauja.

Kuo skiriasi simpatiškas manipuliuotojas nuo iš tiesų simpatiško žmogaus?

Žinoma, tai nereiškia, kad turėtume nepasitikėti visais, kurie mums pasirodo simpatiški. Laimė, yra daug žmonių, iš tiesų nuoširdžių, kuriems nereikia apgaudinėti ar imtis klastos, kad būtų įvertinti. Jie moka *aiškiai* ir *nuoširdžiai* išdėstyti savo nuomonę, norus ir jausmus. Tokie žmonės taip pat gerbia kitų poreikius, norus, jausmus ir nuomonę. Mes nejaučiame, kad turėti kitokius nei jų poreikius, jausmus ar nuomonę būtų neteisėta, gėdinga, nevertinga ar netinkama. Nuoširdus žmogus pasitiki savimi, neapsimetinėja, šypsosi, yra mėgstamas, gerbia kitus, elgiasi adekvačiai. Jo elgesys sutampa su vidine būseną. Iš jo nesulauksime nuolatinių nemalonių staigmenų, jis kuria stabilius socialinius ir profesinius santykius. Jis neslepia savo asmenybės bruožų ir *jam nėra jokio poreikio žeminti kitų, kad pajustų savo vertę*. Nuoširdus žmogus neneigia savo trūkumų (net jeigu jam nėra visada jauku juos pripažinti ir priimti) ir žino savo teigiamas savybes. Vis dėlto jis nedemonstruoja savo privalumų *nuolat*, siekdamas kitam

įrodyti savo teigiamas savybes ar parodyti, kad kitas įvairiais aspektais yra menkesnis už jį.

Aiškinamės, kas nuoširdžiam žmogui būdinga ar kas nebūdinga tam, kad geriau suprastume manipuliuotojo elgesį. Tik pradėjus bendrauti simpatiškas manipuliuotojas nelabai skirsis nuo iš tiesų nuoširdaus žmogaus. Panašiai kaip garsiojoje reklamoje: „Tai panašu į *Canada Dry*, tai tos pačios spalvos kaip *Canada Dry*... tačiau tai nėra *Canada Dry*!“ Galima būtų pridurti, kad skonis pasikeičia tik paigoje ir tik *tą* akimirką galime suprasti skirtumą. Kitaip sakant, reikia prabūti pakankamai ilgai šalia simpatiškojo manipuliuotojo, kad pamažu suprastum, ką jis slepia ir ko iš tiesų siekia. Deja, pasyviausi ir naiviausi iš mūsų to gali nesuprasti niekada, nes jie nesuvokia savo pačių emocijų ir tikrųjų savo poreikių. Tik tai suvokiant reikiamą akimirką atsikvošima. Gaila, bet milijonai žmonių gyvena pagal atvirkštinį modelį: jiems daug svarbiau patenkinti kitų poreikius ir prašymus nei savo pačių. Jie neigia savo poreikius, todėl frustracija ir neigiami jausmai tampa jiems įprasti. Žmogus leidžiasi kito vadovaujamas tik tuomet, kai išstumiama į pasąmonę savo paties *ego*. Tai tas pats kaip į klausimą: „Ką tu nori veikti šiandien po pietų“, atsakoma: „Tai, ką nori tu.“ Jei performuluojame klausimą kitaip, kad sužinotume, ką iš tiesų jis ar ji nori veikti, gauname nuoširdų atsakymą: „Nežinau.“ Bijodami nepatikti, jie stengiasi patenkinti visus kitų poreikius bei prašymus ir nebemoka atpažinti savo pačių ir aplinkinių tikrųjų jausmų. Pasyvūs žmonės negeba atpažinti šalia savęs esančio simpatiškojo manipuliuotojo dešimt ar net dvidešimt metų!

Tai, kad jie nesuvokia, jog šis pažįstamas asmuo kelia emocinį skausmą, dar nereiškia, kad jie nuo to nekenčia. Be

to, jie neišdrįsta kitiems papasakoti apie savo kančią ir dažniausiai neigia, kad kenčia. Labai dažnai jie ir patys tiksliai nežino, ką jaučia.

Teigiamos savybės

Net jeigu nesame pasyvūs ir linkę pasiduoti kitiems, kitas veiksny, kuris gali mus apakinti, tai – simpatiškoji tokios asmenybės pusė. Tai, ką aprašau šioje knygoje, nėra susiję išskirtinai su manipuliuotojais. Aštuoniasdešimt procentų manipuliuotojų aplinkiniais, ypač „simpatiškujų“, turi daug teigiamų savybių kaip ir visi žmonės. Kaip atskirti tikrąsias teigiamas savybes nuo netikrų? Tai paaiškėja laikui bėgant. Jeigu gyvename ar dirbame kartu, pamažu imame atpažinti jų trūkumus arba kada jie meluoja. Manipuliuotojus gali būti nelengva priimti, kai jie susiję su autoritetinga figūra, pavyzdžiui, yra tėvai arba viršininkai. Kiek sekretorių ir kitų kolegų užkamšo dėl viršininkų kompetencijos stygiaus atsiradusias spragas? Tai dar sunkiau išgyventi ir pranešti viršininko viršininkui, kai šis neabejoja savo pavaldinio kompetencija. Yra labai daug liudijimų apie tokius atvejus, daug daugiau, nei galime įsivaizduoti. Beje, ar pastebėjote, kad dažniausiai vartojamas terminas viršininkui apibūdinti yra „atsakingas“. Kodėl tada turime susidurti su apversta realybe? Dažniausia šis klausimas neiškyla tol, kol *lazda nebūna perlenkta*.

Grįžkime prie tikrųjų manipuliuotojo, dėvinčio „simpatiškojo“ kaukę, gerų savybių.

Dažniausiai jis yra ekstravertiškas, linksmas (ne visada, tai priklauso nuo „publikos“), kalba lengvai ir dažnai per daug, kartais gali būti atidus kitiems, malonus, aktyvus, guvus ir besišypsantis. Atrodo patikimas, kvalifikuotas ir protingas.

Kalbant konkrečiau, jis gali būti labai organizuotas, turėti daug pomėgių, puikių idėjų, būti geras virėjas, išradėjas ar nuostabus amatininkas. Visas šias teigiamas savybes jis moka puikiai panaudoti, nepastebimai ir ramiai ausdamas savo tinklą, į kurį mes patenkame. Jo gerosios savybės netrukdo, net priešingai – padeda manipuliuoti. Simpatiškas manipuliotojas meniškai geba paslėpti savo tikruosius tikslus tarp visai priimtinių ir net pageidautinų poelgių, reikalingų draugiškiems, šiltiems, artimiems ir bendrumo kupiniems santykiams kurti.

Jo pirmasis tikslas – sužavėti. Iš pradžių jis malonus. Neigiamai pagyru, kurias vėliau įvardysime kaip pataikavimą. Moka pasirodyti naudingas, darydamas nedideles, išties daug jam nekainuojančias paslaugas. Paskui jis paprašo jūsų jam padėti ir jūs su malonumu sutinkate. Jis greitai sukuria pasitikėjimo, bendrumo, džiaugsmo ir saugumo kupiną atmosferą. Demonstruoja savo teigiamas savybes, reikalingas normaliems draugiškiems santykiams sukurti. Iki šios akimirkos viskas atrodo normalu ir paprasta. Nepasitikėti juo neturite jokio pagrindo. Tik po kelių mėnesių suvoksime, kad psichologinė ir (arba) finansinė priklausomybė (nes jis moka teikti brangias dovanas ar paskolinti didelę sumą pinigų) trukdo jums džiaugtis gyvenimu. Atrodo, kad jis turi daug draugų, tačiau jie keičiasi kas dveji ar treji metai. Jis lengvai susiranda naujų bičiulių. Pastebėsite, kad jo elgesys atitinka charakteristikas, aprašytas šioje knygoje.

Taigi pagalvokite, ar tikrai simpatiškas žmogus *negali jums pakenkti*? Antra vertus, neįtarinėkite visų simpatiškų asmenų. Milijonai žmonių būna malonūs neturėdami jokių egocentriškų tikslų. Dauguma manipuliotojų atrodo simpatiški ir mandagūs. Tačiau tai nereiškia, kad žmogus, turintis

šias savybes, būtina yra manipuliuotojas. Kaip ir politikoje – dauguma politikų yra vyrai, bet tai nereiškia, kad kiekvienas vyras yra politikas.

Manipuliuotojas gundytojas

Manipuliuotojas gundytojas dažniausiai apdovanotas patrauklia išvaizda. Jis turi kažką užburiančio. Drabužiai ir aksesuarai (papuošalai, automobiliai ir t. t.) tik padidina jo vertę. Manipuliuotojas gundytojas žiūri į akis, užduoda klausimus, kurie gali būti nepatogūs, o pats klausiamas išsisukinėja nuo tiesių atsakymų, taip išlikdamas paslaptingas. Iš kitų jis gauna viską, ko nori, o pats neduoda nieko, tik pataikauja. Komplimentai (nebūtinai nuoširdūs) jam yra puiki įtakos priemonė. Žinoma, jis puikiai naudoja visus būdus, kad patiktų ir sužavėtų kitą.

Nuo gundymo iki manipuliacijos. Marko atvejis

Anot motinos, mažas berniukas Markas buvo „žavingas“. Aplinkiniai pastebėjo, kad jis jaučia priešišumą bausmėms ir pastaboms. Siekdamas išvengti nepatogių situacijų, jis tučtuojau pakludavo labai gražiai šypsodamasis. Gali pasirodyti, kad tokia reakcija nebūdinga vaikams. Jis puikiai mokėsi, nepriekaištingai elgėsi kitose srityse, tėvai ir kiti suaugusieji jį dievino. Jis buvo paslaugus ir nuolat naudojo gundymo meną.

Berniukas tapo visų numylėtiniu ir tikrąja žodžio prasme buvo garbinamas. Kiekvieną kartą, kai jo sesuo sutikdavo kaimynus, šie sakydavo: „Kaip sekasi tavo broliui? Jis toks mielas.“ Diana labai žavėjosi savo broliu. Dėl savo pasyvaus būdo

ji dažnai darydavo tai, ko brolis jos paprašydavo. (Vėliau ji prisipažino, kad negalėdavo jam neatiduoti savo kišenpinių. Ji buvo įsitikinusi, kad brolis jų nusipelnė.) Markas turėjo „didelių poreikių“, jis mielai naudojo sesės kišenpinigius. Diana prisimena: „Aš jam visada atiduodavau visus savo kišenpinigius. Visai negalvodavau apie save ir savo poreikius. Buvau įsitikinusi, kad jam reikia daugiau nei man. Jis buvo visus užbūręs.“

Kai jam buvo dešimt, tėvai išsiskyrė. Nuo tada Markas bando vadovauti motinai. Jis buvo įpratęs taip sėkmingai elgtis su šešerių metų sese. Vieną dieną jis paskelbė: „Dabar aš šefas namuose.“ Tuo metu motina sunkiai išgyveno skyrybas ir dažnai verkdamas. Markas bandė oficialiai užimti vadovaujančias pozicijas. Ji atsakė Markui: „Ne tu vadovauji namuose. Esi vienintelis vyras, bet tu dar tik mažas berniukas. Tu esi mano sūnus, todėl aš vadovauju namuose.“ Markas daugiau nebemėgino vadovauti ir vėl tapo paklusnus.

Paauglystėje Markas pasiekė aukščiausią manipuliacijos laipsnį savo tikslams pasiekti, išnaudodamas tėvų emocinį nestabilumą. Būdamas keturiolikos jis pareikalavo iš motinos atostogų Anglijoje. Ji nesutiko dėl finansinių priežasčių. Markas negalėjo pakęsti neigiamo atsakymo ir mestelėjo: „O tėtis būtų sutikęs! Važiuoju jo aplankyti!“ Kai ji neduodavo to, ko sūnus reikalauja, jis dingdavo pas tėvą kelioms dienoms. Taip jis šantažuodavo motiną. Vaikinas mokėjo pasinaudoti abiem ir keliauti iš vieno namų į kitus, priklausomai nuo savo poreikių ir norų. Nuo keturiolikos iki aštuoniolikos metų jis dažniau likdavo pas savo tėvą, kuris daugiau jam leisdavo ir buvo silpnesnis. Be to, jis vedė antrą kartą jauną merginą, kuri tiesiog dievino savo posūnį. Marko žavesio visai pakako išprašyti iš pamotės viską, ko jis tik panorėdavo. Jis naudojosi

visomis progomis manipuluoti aplinkiniais. Žinojo: jei ilgiau užsibūna pas tėvą, motina jo laukia išskėstomis rankomis. Jam užtekdavo tik panorėti ir grįžusį jį garbindavo, patarnaudavo jam lyg karaliui.

Tapęs komercijos direktoriumi, finansiškai padedamas tėvų Markas pasistatė namą. 1985 m. mirė jo tėvas. Atsirado palikimo problemų. Markas iškėlė šį klausimą savo pamotei jau laidotuvių dieną. Ji atsakiusi, kad nedidelis palikimas bus skirtas jaunesnių jūdvių vaikų mokslams apmokėti. Diana buvo pasipiktinusi tokiais brolio reikalavimais tam netinkamu laiku. Markas buvo atkaklus, pamotė vėl jam davė neigiamą atsakymą. Nuo tos akimirkos jis uždraudė seseriai lankyti pamotę ir jos vaikus. Diana pasakoja: „Jums turbūt bus sunku patikėti, man buvo dvidešimt aštuoneri ir aš paklusau! Nežinau, kodėl taip padariau. Gal dėl brolio balso tono, kuriuo jis man davė šį niekingą įsakymą. Aš nemačiau savo jaunesniojo brolio ir sesers nuo 1985 iki 1988 metų.“

Be jokių paaiškinimų Markas daugiau niekada neaplankė savo tėvo šeimos. Diana, terorizuojama brolio, irgi su jais nebendravo.

Mirus jų seneliui, Dianos ir Marko motina paveldėjo ūkį, pardavė jį, nes turėjo savo gyvenamąjį būstą. Ji nelabai buvo linkusi tvarkyti administracinius ir finansinius reikalus, todėl perleido tai daryti Markui. Šis pasinaudojo proga ir privertė ją nupirkti butą prie jūros. Įtikinėjo palengva ir gudriai: „Būtų gerai, jei tu nupirktum šį butą. Galėtum dažniau pabūti su savo dviem anūkėmis (jo dukromis). Diana irgi tuo džiaugtųsi, mes tave dažniau aplankytume.“

Marko motina leidosi sugundoma ir sumokėjo už butą, sūnus jį užrašė savo ir sesers vardu. Jis pamelavo, kad taip ji galės pasinaudoti mokesčių lengvatomis. Nuo tada, kai įsigijo

ši butą, jis daugiau niekada neaplinkė motinos, kuri gyveno netoliese. Kai Diana jam dėl to papriekaištavo, jis atsakė, kad tai būtų laiko gaišimas.

Markas turėjo viską, ko troško, todėl jam buvo nenaudinga daugiau stengtis. Jo motina prarado viską. Ji nematė savo augančių anūkių, niekada nebuvo pakviesta į butą. Kai ji pradėjo atsikvošėti ir suprasti, kas iš tikrųjų vyksta, ėmė galvoti: „Aš padariau kažką blogai, kad taip nutiko, nusipelniau tokio elgesio.“ Ji kelerius metus mąstė, ką tokio galėjo padaryti, kad sūnus šitaip su ja pasielgė. Jos viduje Markas pasiliko mielas, paslaugus, protingas... Net po visų šių įvykių ji negalėjo įsivaizduoti, kad jos sūnus gali būti apsimetėlis.

Po kelerių metų išsiskyrimo su savo netikru broliu ir serimi Diana suprato situacijos absurdiškumą ir vėl ėmė su jais bendrauti. Tuo metu ji vis dar negalėjo suprasti, kodėl anksčiau jų neaplinkė. Dabar jos santykiai su tėvo šeima yra puikūs.

Galiausiai motina ir Diana suprato, kad Markas yra manipuliotojas gundytojas. Jo pagrindinis tikslas buvo gauti pinigų iš savo šeimos arba kitokios finansinės naudos iš žmonių, kuriuos jam pavykdavo sužavėti. Jis tai darė nuo vaikystės, perdėtai naudodamas gundymo meną ir būdamas labai malonus. Po skausmingų išgyvenimų ir svarstymų Diana ir jos mama nutraukė santykius su manipuliuotoju.

Manipuliotojas, naudodamas įvairias priemones, sukelia daug subtilesnį ir pavojingesnį už gerėjimąsi jausmą – jis užburia. Veiksmožodis „apžavėti“ kilęs iš lotyniško veiksmožodžio *fascinare*, *fascinum*, reiškiančio „žavesys, kerai“. Manipuliotojas gundytojas smarkiai pakeri tuos iš mūsų, kurie yra jautresni kai kurioms demonstruojamoms asmenybės savybėms. Tai gali būti lipšnus balsas, kūno laikysena, protas,

žinios, perdėtas mielumas, galantiškumas... Kerai mus menkina, jie niekada neskatina tobulėti.

Manipuliuotojas altruistas

Manipuliuotojas altruistas viską mums duoda, daro, perka mums patiems to neprašant. Tačiau jis tikisi, kad bus elgiamasi pagal nusistovėjusį socialinį principą – abipusius mainus. Kitais žodžiais tariant, jis mums duoda viską, bet ir jam mes nieko negalime atsakyti. „Jis toks malonus, kad aš negaliu jam pasakyti „ne“. Net jeigu daryti tai, ko jis prašo, man nepatinka arba jis daro ką nors, ko jo neprašiau.“

Patrikui trisdešimt šešeri. Jis nevedęs, gyvena Paryžiuje. Jo tėvai ramiai džiaugėsi senatve Pietų Prancūzijoje. Tėvas sveiko po netikėtai jį užklupusių ligų. Patrikas, nors ir nedegė dideliu noru, nusprendė jį aplankyti.

Vos tik Patrikui atvykus tėvas aprodė savo nuosavybę. Visur nuo medinės apdailos aplink vilos stogą apsilupinęję dažai. Patrikas pasakoja: „Žinojau, kad tėvas negalėtų atlikti šių darbų. Puikiai suvokdamas savo neįgalumą, su manim tėvas kalbėjosi taip, kad galiausiai pasisiūliau tai padaryti. Šiek tiek vėliau jis man ėmė pasakoti apie langines, kurios irgi prastai atrodo. Gudriomis užuominomis leido suprasti negalįs pats jų perdažyti. Jis manęs paklausė, ar aš galėčiau pasiimti atostogų gegužės mėnesį.“

Šis sumanymas sūnaus nedžiugino, juo labiau kad žinojo, jog tėvai tikrai gali pasisamdyti vietinės įmonės profesionalus, kurie atliktų darbus. Patrikas pajuto viduje kylantį kaltės jausmą tą akimirką, kai norėjo atsisakyti. Jis pasakoja: „Mano tėvas tai pateikė kaip kone atsisakymą padėti į pavojų pate-

kusiam žmogui, todėl buvo sunku jam atsakyti, nors būčiau turėjęs dirbti per savo atostogas. Be to, žinau, kad jis sumokės už lėktuvo bilietus pirmyn ir atgal, duos man pinigų papildomai ir pasakys: „Matai, aš tavęs neišnaudoju.“

Per visas atostogas Patrikas iš tikrųjų keliavo iš Paryžiaus, kad galėtų atlikti darbus. Pabaigoje tėvas jam išrašė čekį, kuriame suma, palyginti su jo kelionių ir padarytų darbų kaina, atrodo juokingai maža.

– Tiek man užteks tik telefono sąskaitai apmokėti! – susuko Patrikas.

– Jei tau per mažai, sakyk, perrašysiu čekį, – maloniai atsakė tėvas.

Patrikas jautėsi per daug sutrikęs, kad galėtų paprašyti antro čekio. Prieš jam lipant į lėktuvą, tėvas apibendrindamas pasakė: „Tam ir esame, kad galėtume padėti vieni kitiems.“

Padėti ar pasiduoti?..

Abipusių mainų principas

Manipuliuotojai dažnai naudoja *abipusių mainų principą*. Pagal jį už naudą, gautą iš kito, reikia susimokėti. Ši taisyklė tvirtai įsišaknija mūsų sąmonėje socializuojantis. Du amerikiečių antropologai Lajonelis Taigeris (Lionel Tiger) ir Robinas Foksas (Robin Fox) aiškina, kad tai yra žmogaus prisitaikymo mechanizmas, leidžiantis per prekių mainus kurti veiksmingą tarpusavio socialinį ryšį. Taigi šis principas yra naudingas visuomenei. Be to, šią taisyklę kaip vieną iš socialinių įsipareigojimų mes išmokstame jau mokykloje. Kaskart kai imame ir neduodame atgal, patiriame išvirkštinę šio principo pusę – kiti mus vertina kaip nemandagius, nedėkingus ir siekiančius sau naudos.

Kadangi nenorime būti blogai vertinami aplinkinių, didžiąją laiko dalį laikomės šio žaidimo taisyklių. Taip pakliuvame į manipuliuotojo, kuris stengiasi pasinaudoti mūsų „skolos jausmu“, paspęstus spąstus.

Jungtinėse Amerikos Valstijose buvo atlikta daug socialinės psichologijos eksperimentų ir jie parodė, koks stiprus yra *abipusių mainų principas*. Šis principas lemia, kad mes net jaučiame gailestį prašančiajam. Dar daugiau – dėl jo galime pasijusti skolingi net tada, kai mums duoda ką nors, ko mes neprašėme. Nors *abipusių mainų principas* mus įpareigoja gražinti, kaip tik dėl privalėjimo gauti šia taisykle taip lengva pasinaudoti. Manipuliuotojas sužaidžia asimetrišką žaidimą. Tarkim, vieną dieną jums trūksta pinigų ir manipuliuotojas jums jų paskolina, tačiau vėliau jis gali paprašyti „mažos paslaugos“ – dvigubai tiek, kiek jums paskolino. Taigi *jis renkasi laiką ir būdą* skolai atsiimti. Todėl sunku pasakyti „ne“. Jei nesutinkame, jis sužaidžia žymiuoju *abipusių mainų principu*: „Kai tau reikėjo, aš tau padėjau.“ Paprastai mes stengiamės pabaigti šią mus slegiančią situaciją. Taigi išnaudotojai gali lengvai mumis manipuliuoti ir išsireikalauti nelygius mainus.

Manipuliuotojas altruistas gali mums skirti laiką, duoti dovanų ar tą akimirką naudingų patarimų, padėsiančių mums išspręsti problemą. Tačiau jis daugiau ar mažiau subtiliai išsireikalaus iš mūsų pastangų, kurios galiausiai bus *daug didesnės*.

Dėl to manipuliuotojas pavojingesnis, nes mes nesuvokiame, kokį mechanizmą jis naudoja. Jis padaro, kad taptum priklausomas nuo jo. Paspėndžia „malonius“ spąstus.