

## Neetické techniky **manipulace**

### Technika aktualizace:

Nenápadně se zahníždíte ve vědomí nějaké osoby. Vytvoření blízkosti, častý sociální kontakt. Cílem je někoho k sobě připoutat, mít někoho pod kontrolou.

### Technika asociací:

Budete používat slova nebo sousloví, která vyvolají předvídatelné emoce. Asociativní slova (růže, housle, lavina konkurence x ňafající pudlík, hromada hnoje x rozkvetlá louka...).

Cílem je dostat někoho do určité nálady, mít někoho pod kontrolou, dostat někoho pod tlak, někoho znejistit.

### Technika atraktivity:

Ovlivníte někoho tak, aby vás považoval za atraktivní. Posilovače atraktivity: podobnost v hodnotách a postojích, prostorová blízkost, uspokojení potřeb, schopnosti a kompetence, sociálně žádoucí chování, vyjádření respektu, podpora sebehodnocení, sebevědomí.

### Technika autority:

Využijete naučeného podřízeného chování. Ovlivňovaná osoba by měla vykazovat tendenci k podřízenosti. Získání autority: vzbudím potřebu a prezentuji sám sebe jako řešení, jít pak k šéfovi šéfovi. Uplatnění autority: eliminovat oponenty, vyžadovat slib. Nasazovat cílové osoby jen na jednotlivé úseky akce, aby jednotlivci neměli přehled o celku. Neodůvodňovat nařízení.

### Technika bad guy / good guy:

Budete někomu předstírat, že stojíte na jeho straně. Vybudovat si důvěru, kterou pak zneužijeme pro své účely. Transakční analýza: oběti si rády nechávají pomoci od druhých, zachránci rádi hájí někoho před útoky druhých, pachatelé si rádi hrají na mocnějšího.

### Technika disonance:

Uvedete někoho do vnitřních rozporů nebo oslabíte stávající. Metoda drobných poznámek.

### Technika drbů:

Pustíte do světa drb, který poškodí něčí image. Drb se časem zkracuje i nafukuje, zdramatizuje.

### Technika fixace:

Využijte psychologický mechanismus fixace – přikovat někoho k jednání, které zbrkle oznámil.

### Technika hypnózy:

V soukromé sféře budete jakoby hrou experimentovat s technikami hypnózy.

### Technika charismatu:

Charismatický lídr je fascinující, může počítat s poslušností svých stoupenců. Jednejte neobyčejně, demonstrativně kašlete na názory ostatních. Vyhlašujte, vytvářejte, buďte vizionáři, nápadní nekonvenčním myšlením. Tvrdte, že odmítáte veškerou byrokracii. Jednejte z přesvědčení, nezištně. Obhajujte i svá chybná rozhodnutí.

### Technika imunizace:

Primějte někoho, aby pevně zůstal u nějakého postoje, proti argumentaci druhých. Konstrukce „navenek přítel – uvnitř nepřítel“.

### Technika závislosti:

Zjistit potřeby a připoutat si někoho. Nabídnout zdroje, dovednost (počítačový program). Bránit v použití alternativních zdrojů. V příhodnou chvíli odebrat zdroje.

## Rétorické triky a obrana proti nim

**Generativní metafory.** Kromě pouhé řečnické ozdoby sugerují některé metafory určité chápání skutečnosti a vedou tak k určitému typu jednání. Některé rysy a vztahy v systému podtrhují, jiné zamlčují. X Porovnání rysů a vztahů v systému ve zdrojové a cílové oblasti.

**Mlžení,** „Je to složitější...“, „Je třeba...“, odborničení, rozbředlost, upovídánost. X Důsledné tázání na zamlžené větné členy a údaje, asertivní zaseklá gramodeska, pořad stejně klidně, nezkroušeně, nenavztekaně.

**Tvrzení bez věcných důkazů.** „Tomu nerozumíš“. Skrytější verze: „Jak dlouho nás tady ještě budeš tahat za nos?“ X Nereagujme na „jak dlouho“ ale na „tahání za nos“ – Kdo tvrdí, že taháme za nos? Jaké všechny taháme? Kdy se ti všichni vyjádřili, že je taháme?...

**Odběhnutí od tématu** „S tím souvisí...“, „Nejdříve musím objasnit...“. Varianta: stočit se na osobu mluvčího místo věci samotné. X Vrácení hovoru na původní kolej. Opakování otázek moderátora.

**Falešné respektování námitek druhého.** „Já nejsem odborník, ale děláte to úplně špatně“. X Potvrdit prvou část věty a případně dodat, že ti, kdo věci opravdu rozumějí, hodnotí situaci jinak.

**Porušení míry.** Přehánění nebo naopak bagatelizování. Společný jmenovatel řady ostatních triků. X Znovu nastolit míru.

**Logická chyba:** Hugo je hnědooký. Všichni zloději, které jsme za určitou dobu chytili, jsou hnědookí. Hugo je zloděj. X Nakreslit si množiny a jejich průniky.

**Odvolávka na autoritu.** X Je autorita jediná. Je neomylná?

**Obecná odvolávka.** „Všichni rozumní lidé tvrdí...“, „Je nepochybné...“ X Kdo konkrétně to tvrdí?

**Nesjednocené definice slov.** „Do zahraničí se smí bez víza“. X Do jaké země, v jaké době, za jakých okolností?

**Větší dobro, větší zlo.** „Kolikrát já jsem tu pracoval přes čas a nikdo mi to nezaplátil“. „Vracím to pozdě, ale někdo by to nevrátil nikdy“ X Tím, že nastalo i větší dobro, naše (byť menší) dobro se tím nestává nulovým. Tím, že nastalo i větší zlo, zlo páchané na nás se tím nestává zlem nulovým.

**Nehorázná lež.** V emočním stresu disponujeme menším aktuálním IQ. X Uvědomit si tento trik, upozornit na něj ostatní, v krajním případě odpovědět také nehoráznou lží – efekt zrcadla. Cimrmanův šrapnel.

**Zpochybnění soupeře.** „A vy jste kdo? X Odpověď: „A vy jste kdo?“, „Vy nečtete odborný tisk?“.

**Ano, ale.** X Ať dotyčný rozvede tu část před „ale“, někdy se prozradí, že náš návrh je vlastně nejlepší. Nebo použít následující trik.

**Co je poslední, to se počítá.** I v TV zpravodajské „objektivní“ reportáži. Srovnejte vyznění: Tonda má jistě dobré vlastnosti, ale má také nedostatky. Tonda má jistě nedostatky, ale má také dobré vlastnosti. X Obrátíme pořádek slov. Co chceme zdůraznit, dáváme na poslední místo ve větě. (Jen seznam adjektiv – naopak)

**Užití špatné statistiky.** X Odpovědět jinou statistikou, vychýlenou na opačnou stranu.

**Vazba.** Například činu a lidské vlastnosti. „Každý poctivý člověk mi dá za pravdu“. „Nesouhlasit může jen lhář a pokrytec“. X Udejme opak: „A já myslím, že souhlasit může jenom lhář a pokrytec“.

**Záměna existenční situace za většinovou.** „Téměř všechny zápasy jsme vyhráli“ – stačí k vítězství v lize. „Téměř všechny naše výrobky splňují ekologické limity; téměř nikoho jsem letos nezabil; téměř se všemi sousedy jsem ti byla věrná...“ – nestačí. X Vyjasněme situaci, zda je většinová nebo existenční.

**Kladení otázek.** Hodnotících, řečnických... Získávání času, útok na důstojnost soupeře. „Který nemehlo si s tím videem hrálo?“, „Kterej trouba vás léčil přede mnou?“, „Četl jste zákoník práce?“ X Nejde o čtení, jde o věc. Vracejme trikaře k projednávání věci.

**Zneužití paralingvistiky a nonverbality.** Významné kroucení hlavou, obracení očí v sloup, řvaní, ironický tón... X Zrcadlově vracet. Nebo alespoň na tyto projevy poukázat, nejlépe s humorem.

**Záměna příčiny a následku.** „Proč mají Turci křivé šavle? Protože mají křivé pochvy“. „Proč chceme zvýšit platy? Protože je inflace“. X Upřímnost. Uvést věci na správnou míru.

**Nerovné dovolávání se vzájemnosti.** „Já jsem ustoupil v tom a v tom (o metr), teď ustup ty mně (o pět metrů)“. X Kvantifikujme vzájemné ústupky. Nebo jako podporu soupeřovy sebereflexe vznesme podobně neadekvátní nárok. Pak teprve ty reálné.

**Univerzální finta alibistického šéfa.** Protichůdné pokyny. „Když je student slabý, nechte ho hned propadnout...“ a po chvíli: „Když je někdo umělecky nadaný, netrapte ho matematikou...“. „Musíme natáčet investigativní pořady“ a po chvíli: „Nesmíme kritizovat své hlavní inzerenty...“ X Ptejme se, co ze dvou protichůdných možností platí. Hlavně je obě uveďme těsně vedle sebe, bez matoucích pauz.

### Obecné principy obrany:

- 1) **Zrcadlo.** Oplácejme naoko stejné stejným. Tím zvýrazníme soupeřovu taktiku.
- 2) Klidně, věcně argumentujme, uvádějme **na pravou míru.**
- 3) Vyberme si, co **ignorovat.** I ticho může křičet.
- 4) Nezapomínejme soupeři poskytnout **důstojný ústup.** Nakonec, často je to náš kolega, se kterým budeme muset dál spolupracovat. Nebo jde o našeho životního partnera...

### Použitá literatura:

Beck, G.: Zakázaná rétorika. Grada, Praha 2007.  
Chrz, V.: Metafory v politice. Psychologický ústav AV ČR, Praha 1999.  
Gruber, D.: Řečnické triky. Repronis, Ostrava 1998.  
Vybíral, Z.: Psychologie komunikace. Portál, Praha 2005.