

UNIVERZITA JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA

BAKALÁŘSKÉ PREZENČNÍ STUDIUM

2013–2016

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Ondřej Kusák

**Manipulativní techniky verbální komunikace a obrana
proti nim**

Praha 2016

Vedoucí bakalářské práce: PaedDr. František Zborník

JAN AMOS KOMENSKY UNIVERSITY PRAGUE

BACHELOR FULL-TIME STUDIES

2013-2016

BACHELOR THESIS

Ondřej Kusák

Manipulative techniques of verbal communication and defense
against them

Prague 2016

The Bachelor Thesis Work Supervisor: PaedDr. František Zborník

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracoval samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpal, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použitých zdrojů.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně.

Praha, 8. března 2016

Ondřej Kusák

Poděkování

Děkuji panu PaedDr. Františku Zborníkovi, vedoucímu mé práce, za velkou ochotu, trpělivost a cenné rady při zpracovávání tohoto textu. Také děkuji své rodině a přátelům za podporu.

Anotace

Bakalářská práce na téma „Manipulativní techniky verbální komunikace a obrana proti nim“ se zabývá problematikou manipulativních technik verbální komunikace, nejčastější vybrané manipulativní techniky popisuje a zároveň popisuje, jak se dá proti manipulátorům a manipulativním technikám bránit. Dále jsou v ní vysvětleny pojmy manipulace, manipulátor, podprahová manipulace, a také jsou zde uvedeny příklady podprahové manipulace v umění.

Klíčová slova

Komunikace, manipulace, manipulativní techniky, manipulátor, oběť, obranné techniky.

Annotation

Bachelor thesis "manipulative techniques of verbal communication and defense against them" deals with the manipulative techniques of verbal communication, describes frequently selected manipulative techniques and also describes how you can defend yourself against the manipulators and manipulative techniques. Furthermore, the terms like manipulation, the manipulator, subliminal manipulation are explained and also examples of subliminal manipulation in art are listed.

Keywords

Communication, defensive techniques, manipulation, manipulative techniques, manipulator, victim.

ÚVOD.....	9
TEORETICKÁ ČÁST	10
1 MANIPULACE JAKO SOUČÁST KOMUNIKACE	10
1.1 Manipulace	10
1.2 Manipulátor	10
1.3 Proč lidé manipulují s ostatními	11
1.4 Proč se lidé stávají manipulátory	11
1.5 Manipulátorovo uvědomění svých jednání a důsledků.....	12
2 MANIPULATIVNÍ TECHNIKY VERBÁLNÍ KOMUNIKACE	13
2.1 Technika přemlouvání, přesvědčování a nucení.....	13
2.2 Technika neoprávněných požadavků, ohledů a parazitování	14
2.3 Technika popírání lepšího názoru, zapírání a utvrzování v omylu	15
2.4 Technika lhaní, mlžení, naznačování a zatajování	16
2.5 Technika falešné empatie a citového vydírání.....	17
2.6 Technika přehnané zdvořilosti	18
2.7 Technika zneužívání morálky	19
2.8 Technika dělání si legrace z někoho jiného.....	20
2.9 Technika zastrahování	21
2.10 Technika potupných urážek.....	22
2.11 Technika přezíravosti, arogance a dominance	23
2.12 Technika záměrného zamlčování.....	24
2.13 Technika vyčítání chyb	25
2.14 Technika dvojího metru	26
2.15 Technika vyloučování	27
3 OBRANA PROTI MANIPULATIVNÍM TECHNIKÁM VERBÁLNÍ KOMUNIKACE.....	28
3.1 Odhalení manipulátora	28
3.1.1 Charakteristické znaky manipulátora.....	28
3.2 Obranné techniky	31
3.2.1 Kontramanipulace	31
3.2.2 Odmítnutí.....	33
3.2.3 Umět se prosadit.....	35
3.2.4 Technika poškrábané desky	37
3.2.5 Technika přijatelného kompromisu	40

4	PODPRAHOVÁ MANIPULACE V UMĚNÍ.....	42
4.1	Podprahová manipulace	42
4.2	Příklady podprahové manipulace v umění	42
4.2.1	Hudba v obchodním domě.....	42
4.2.2	Skrytý velbloud.....	42
4.2.3	Naprogramovat se	43
4.2.4	Skryté políčko ve filmu	43
4.2.5	Podprahová informace v České televizi	44
	PRAKTICKÁ ČÁST	45
5	VLIV VERBÁLNÍ KOMUNIKACE VYUČJÍCÍCH NA STŘEDNÍCH	
	ŠKOLÁCH NA ROZHODOVÁNÍ STUDENTŮ.....	45
5.1	Výzkumný cíl	45
5.2	Výzkumné otázky a hypotézy.....	45
5.3	Výzkumný vzorek a výzkumná metodika	46
5.4	Výsledky výzkumu	47
5.5	Interpretace a diskuze	61
	ZÁVĚR	62
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....	63
	SEZNAM GRAFŮ	65
	SEZNAM PŘÍLOH.....	66

ÚVOD

Každému z nás se pravděpodobně stalo, že jsme se ocitli v situaci, kde jsme museli čelit určitým potížím v mezilidských vztazích, ať už to bylo v okruhu naší rodiny, přátel nebo v nějakém podniku či na pracovišti, se kterými jsme se do té doby nikdy předtím neselekali. Do určité doby jsme si jisti sami sebou a svými schopnostmi, ale může nastat z nenadání situace, že se začínají objevovat pochybnosti a dostáváme se tak do nepříjemného stresu, kterým nám brání v našich činnostech. Setkáváme se s lidmi, kteří nám leží v hlavě, a máme tendenci o nich velmi často hovořit. Jaký dopad na nás může mít tato daná osoba? Spojitost s touto osobou má na nás nežádoucí vliv, který se může brzy projevit tak, že ztrácíme svoji vlastní důvěru a pocity štěstí jsou čím dál tím více utlumovány a oslabovány. Vyvolává se v nás dojem, že už nejsme schopni komunikovat, tak jak bychom chtěli a s tím přicházejí další nepříjemné a nežádoucí problémy, jako jsou bolesti břicha a hlavy, nespavost, problémy s dýcháním nebo se mohou dostavit i deprese.

Téma, jemuž se věnuji ve své bakalářské práci, není velmi známé i přesto, že se s manipulací setkáváme v každodenním životě a je příčinou mnoha nepříjemných potíží či traumat. Práce hovoří o manipulaci verbální komunikace a manipulátorech.

Cílem práce je seznámit se v teoretické části s manipulací, manipulativními technikami verbální komunikace, rozpoznat manipulátora a popsat vybrané obranné techniky před manipulací. Dále se v poslední kapitole teoretické části okrajově a pro zajímavost věnuji podprahové manipulaci a popisují příklady podprahové manipulace v umění.

Praktická část bakalářské práce se zabývá tím, jak velký vliv má verbální komunikace vyučujících na středních školách na rozhodování studentů. Před provedením výzkumu si autor zvolil otázky: Manipulují učitelé na středních školách se svými studenty? Je míra manipulace středoškolských učitelů závislá na budoucím rozhodování studentů? Je si vědoma většina středoškolských studentů, co je to manipulace? Setkala se většina studentů s manipulací na střední škole? Vnímá většina studentů manipulaci záporně?

TEORETICKÁ ČÁST

1 MANIPULACE JAKO SOUČÁST KOMUNIKACE

1.1 MANIPULACE

Manipulovat znamená zneužívat nejistot, nevědomosti, dobromyslnosti, strachu, naivitu, slušnosti a dalších vlastností a pocitů lidí k realizování vlastních potřeb, převážně se jedná o skryté cíle a zájmy. Tyto zájmy a cíle mohou být zcela malicherné a nevinné, ale i přesto se může jednat stejně tak o úplné podmanění vybrané, určité osoby či celého národa. (Pospíšil, 2008, s. 49 - 51)

Pokud budeme chtít definovat manipulaci, tak ji můžeme označit jako nesouměrné vzájemné působení v tom smyslu, že jedna strana společného kontaktu využívá druhou stranu. Je to určitý způsob ovlivňování ostatních lidí, při kterém se tito lidé a jejich jednání a chování stávají prostředkem splnění a dosažení určitých osobních cílů osoby, která s nimi manipuluje. Jednají a chovají se tak, aby to vyhovovalo a přineslo co nejvíce jejich cílům a záměrům. Však ne vždy musí být určité jednání, které je v neshodě s aktuálními podněty manipulovaných osob, ale také nemusí být tyto osoby manipulací materiálně poškozeni. Ale osobnostní vývoj je však vždy manipulací poškozován jejich osobnostní vývoj. (Pospíšil, 2008, s. 49)

O tom, že lidé mají schopnost s někým manipulovat, se ví už od nepaměti. Po určitých zkušenostech s velkou mocí manipulace a jejími nepříjemnými důsledky v masovém měřítku vzrostlo vědomí o lidských právech a následně lidé začali hledat a nacházet účinné obranné a rozpoznávací obranné techniky. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2010)

1.2 MANIPULÁTOR

Manipulátor je určitý typ osobnosti, nepovažujeme za něj někoho, kdo někdy použije určitou manipulativní techniku. Jde o osobu, která je značně narcistická a z hlediska

psychologie ji můžeme nazvat za patologickou, ale rozsáhlejší studie o ní chybí. Převážně s ostatními manipulují osoby, které mají nízkou sebedůvěru a především jsou to osoby, které nevěří tomu, že by mohly být pro ostatní přínosem i za cenu toho, že by povolily riskování vztahu založený na vzájemné důvěře. Manipulátoři se objevují mezi námi, neobjevují se častěji na určitých místech, působí na nás kdekoliv a není důležité, kde se zrovna nacházíme. Působí v rodině, na pracovišti, společnosti nebo i v partnerských vztazích. (Béřeš, 2007)

1.3 PROČ LIDÉ MANIPULUJÍ S OSTATNÍMI

Při setkání s manipulací získáváme cizí myšlenky a názory ostatních většinou dobrovolně. Manipulace může mít i určitou podobu nepřímého donucení (hrozba, vyhrůžka, psychický nátlak, zastrašení) anebo přímou podobu donucení. Lstivost manipulativního chování se zakládá na tom, že na náš první pohled nám nikomu není většinou jasné, o co doopravdy jde. Oblíbeným a nejvíce používaným trikem manipulátorů je dosáhnout toho, aby byla daná oběť odpovědná za řešení situace a její celý vývoj. Skutečný viník určitého negativního úkazu zůstává v dále nebo se dokonce formuje do role spravedlivé osoby. Své požadavky, přání či pocity nedává najevo zcela přímo z určité obavy, že by nebyl úspěšný. Příčinou takového určitého způsobu reagování většinou bývá obava z toho, že se někoho druhého něčím dotkneme, ze sníženého sebevědomí, obava z odmítnutí, strach či ostych využít svoji autoritu nebo obava z přerušování vztahu. (Jílek, 2010)

1.4 PROČ SE LIDÉ STÁVAJÍ MANIPULÁTORY

Osoba se stane většinou manipulátorem díky vlivu určitého obranného systému, který se postupně vytváří od raného dětství. Jde tu o určitý obranný mechanismus, který někdy uplatňujeme my všichni. Mechanismus, který manipulátor používá jako obranu, se liší tím, že organizovaně používá manipulace jako určitý prostředek ke svému přežití. Mechanismus se krok za krokem zautomatizuje a stane se pouze jediným možným prostředkem komunikace a jednání. (Jílek, 2010)

1.5 MANIPULÁTOROVO UVĚDOMĚNÍ SVÝCH JEDNÁNÍ A DŮSLEDKŮ

Odpověď na to, jestli si manipulátor uvědomuje své jednání a jeho následné důsledky není zcela jednoznačná. Z velkého počtu pozorovaných daných příkladů vyplývá, že valná většina manipulátorů si je velmi dobře vědoma toho, že disponují velkým vlivem a mocí, kterou mají nad ostatními. Ale ne úplně všichni si zcela uvědomují, jak hodně ničivé a devastující účinky má jejich jednání a chování na psychiku obětí. (Jílek, 2010)

Přibližně jedna pětina manipulátorů si své chování a jednání zcela uvědomuje a velmi je těší, že mají tak velkou moc nad ostatními a zaměřují ji za svou nadměrnou inteligenci. Tito lidé jsou vlastně určitým způsobem zvrácení, protože je těší jejich nemorální chování, díky kterému destabilizují ostatní osoby. Valná většina manipulátorů, ale nemanipuluje zcela vědomě. Například nějaké chování či jednání, z kterého mají určitý zisk pouze jenom oni, si tito manipulátoři vykládají jako určitý důkaz přátelství, lásky a respektu od ostatních osob. My se ale i přesto nikdy nesmíme nechat ovlivnit tím, zda si osoba, která s námi chce manipulovat je nebo není vědoma svého jednání a chování. Pokud se setkáme s tou situací, neměli bychom jeho nebo její chování velmi omlouvat a měli bychom se co nejvíce chránit a bránit. Z čehož vyplývá to, že když jsme v kontaktu s manipulátorem, tak budeme uplatňovat a používat všelijaké strategie, abychom se dokázali danému manipulátorovi postavit a mohli mu čelit a zároveň se před ním ochránili. (Pospíšil, 2008)

2 MANIPULATIVNÍ TECHNIKY VERBÁLNÍ KOMUNIKACE

2.1 TECHNIKA PŘEMLouvÁNÍ, PŘESVĚDČOVÁNÍ A NUCENÍ

Při této technice se manipulátor snaží ovlivnit názor, hodnoty, postoj nebo zájmy druhé osoby. Působí slabším či silnějším nátlakem se snahou dostat danou osobu tam, kam právě potřebuje. Jeho cílem je získat pro sebe velký komfort a pohodu. (Beck, 2007)

Odrazuje od činností a zájmů, aby na něm byla cílená osoba co nejvíce závislá. Vytváří určitou atmosféru, která má vyvolat strach a manipulátora dostat do pozice, odkud převezme odpovědnost a bude moci řešit problémy podle svého vlastního uvážení, a tak i sníží vlastní úzkost na úkor druhých. Manipulátor také vnucuje své představy tehdy, když mu něco konkrétního nevyhovuje a snaží se o to, aby mohl nenápadně ovlivňovat chování ostatních. Tváří se před danou osobou nebo ve společnosti jako expert, to i přesto, že nic zvláštního na víc neví a má tendenci se povyšovat nad ostatní. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Typy vět používaných manipulátorem

- Pokud to neuděláš teď, už se k tomu nikdy nevrátíš.
- Neměli bychom se už zdržovat, takhle na to akorát doplatíme.
- Jestli si myslíš, že jsi lepší, než někdo z nás, tak si klidně můžeš odejít.
- Možná, že to dopadne tak, že na tom budeš hůř než dříve.
- Můj názor je takový, že by ses měla v tuhle chvíli rozhodnout sama.

(Pospíšil, 2008, s. 185)

2.2 TECHNIKA NEOPRÁVNĚNÝCH POŽADAVKŮ, OHLEDŮ A PARAZITOVÁNÍ

Cílem a motivem použití této techniky je zvětšení sebevědomí, získání slávy a uznání, prosadit se, mít větší respekt a obdiv, ať už od jedné osoby nebo určité společnosti. Výsledkem by mělo být určité sociální uznání, které manipulátorovi zcela nenáleží a získání určitých materiálních hodnot, ať už to jsou peníze nebo věci, na které manipulátor nemá právo. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Manipulátor využívá přízně a zdvořilosti druhých pro svoje blaho, zneužívá víry, naivity, laskavosti, dobroty a parazituje na ostatních. Vyvolává pocity přehnaného milosrdenství a viny. Má tendenci se dostat lehce k jinak pro něj nedosažitelným zdrojům. Využívá všech služeb někoho jiného bez vzájemnosti, chce dosáhnout toho, že pro něj cílená osoba udělá, co si bude přát i přesto, že to nikdy neměla v úmyslu. Také má snahu o to, aby k němu vybraná osoba přilnula a stala se na něm závislá, což umožňuje manipulátorovi získat výhodu v tom, že bude moci vyžadovat po druhém určité jednání ve svůj prospěch. (Beck, 2007)

Je mnoho osob, které se kvůli svým zájmům a potřebám obrátí převážně na druhé, a to z toho důvodu, že je to jistě jednodušší a pohodlnější, než danou činnost dělat sám. Dost osob si už na to zvyklo, považují to za normální a dokáží být i v určitých chvílích agresivní. Manipulátor si je skoro jist a očekává, že mu dotyčný vyhoví, pokud tomu tak není, tak se v duchu zlobí a je připraven přejít na manipulaci s vámi. (Jílek, 2010)

Valná většina obyvatel naší Zeměkoule má problém dát najevo svůj nesouhlas, neví si rady, cítí se nepříjemně, chtějí nesouhlasit, ale nakonec řeknou přesto ano. Jsou ale i osoby, které to dokáží, což je důležité například i pro obranu proti manipulaci, ke které se dostaneme v následující kapitole. (Pospíšil, 2008)

Typy vět používaných manipulátorem

- Dědečku, pokud bys chtěl, abych za tebou jezdil na návštěvu do domova důchodců, tak by si mi měl dát peníze na cestu sem.
- Mami, tak kdy už zdědím náš dům? Sestra má peněz dost, ta ho nebude potřebovat.
- Já potřebuji mnohem více pomoci než ostatní, mám málo peněz, ostatní si na to někoho mohou najmout.
- Pokud si přejete, abych se odstěhoval z tohoto malého a hezkého bytu, tak mi musíte koupit jiný.
- Vy jste mne chtěli a právě tu jsem, tak se o mne pečlivě starejte.

(Pospíšil, 2008, s. 188-190)

2.3 TECHNIKA POPÍRÁNÍ LEPŠÍHO NÁZORU, ZAPÍRÁNÍ A UTVRZOVÁNÍ V OMYLU

Pro tuto manipulativní techniku je typické odrazování určité osoby od něčeho konkrétního, co by pro danou osobu mohlo být prospěšné. Dále se zde objevuje snaha o velké sebeprosazení díky nepřímému řízení ostatních osob či osoby. (Cialdini, 2012)

Manipulátor má tendenci zmenšovat radost a nadšení, dobrou náladu, znechucovat od určitého zájmu, při komunikaci sděluje velmi často nepříjemné a omezující pravdy. Moralizuje a poučuje druhé, což způsobuje druhým velkou únavu a vyčerpání, oslabuje a nepoužívá silné vlastnosti a snaží se o silný rozvoj slabých stránek osoby. Také se zde objevuje zamlžování pravdy (jak přímo tak i systematicky), zabraňování použití zdrojů protivníka a vzápětí mu nabídnout a ukázat své vlastní alternativní zdroje, která mu jsou na blízku a mohou mu nabídnout záchranu a spásu, dostávat dotyčného pod velký tlak a stres. Dostat danou osobu do situace, aby jeho styl, hodnoty, názory a chování nebyly v souladu, a tím dosáhnout toho, že vybraná osoba vynutí svá řešení ukvapeně, nezávážně daný problém, tak jak by měla a manipulátor z toho bude profitovat. (Pospíšil, 2008, s. 201)

Typy vět používaných manipulátorem

- Ty ještě nevíš, jaký doopravdy jsem, ale až mě skutečně poznáš, tak uvidíš.
- Alespoň jednou mluvte srozumitelně a jasně.
- Doufám a byl bych rád, kdybys zapomněl na to, co se teď stalo.
- To by sis neměl kupovat, měl bys vyčkat a pak mi budeš děkovat, že jsi ušetřil.
- Nikdy nezapomeň na to, co jsem já pro tebe vždycky udělal, na to bys neměla nikdy zapomenout.

(Pospíšil, 2008, s. 201-202)

2.4 TECHNIKA LHANÍ, MLŽENÍ, NAZNAČOVÁNÍ A ZATAJOVÁNÍ

V této technice se objevuje snaha dostat co nejvíce informací, které následně pomohou a umožní časem vybranou osobu mnohem lépe ovládat, sníží její opatrnost, bdělost a ostražitost, posílí dané osobě upřímnost a následně ji co nejlépe a nejefektivněji zneužít. (Beck, 2007)

Manipulátor se se snaží často představit jako výjimečná osoba, aby získal nezasloužile obdiv, slávu, uznání, respekt, dokonce i duchovní hodnotu, také se snaží získat právo mít nad vybranou osobou kontrolu, aby ji mohl ve velké míře ovlivňovat a kontrolovat, zvětšit její pocity méněcennosti a snížit efektivitu a výkonnost s vidinou zničit vybrané osobě nebo osobám vnitřní motivaci, což mu umožní si někoho k sobě připoutat a vzápětí ho udělat závislým, aby s danou osobou mohl mnohem lépe hýbat, jak se mu zlíbí. Dalším typickým znakem pro tuto techniku je odrazování pátrače po realitě, zamlžování pravdy a systematicky poukazovat, co je dobré dělat či nedělat, co je špatné a co dobré, podrazit někoho a obelhat ho ve svůj prospěch, udržet ho v nesprávné jistotě, opozdit jeho následné chování, dosáhnout co největšího zisku a vyhrát. Tyto všechny vyjmenované činy mohou velmi poškodit. A to například poškodit jméno, postavení ve skupině či ve společnosti. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Typy vět používaných manipulátorem

- Já bych ti nikdy v životě nelhal ani v té nejmenší věci.
- Jsem pravdomluvný a upřímný člověk a úplně každý to zcela jasně ví, nebo to snad chce někdo z přítomných vyvrátit?
- Moc dobře víš, že každou chvíli myslím na tebe, ale i já potřebuji alespoň nějaké peníze, teď mám mnoho výdajů.
- Ještě malou chvíli jsem schopen poslouchat ty vaše velké výmysly.
- To by vám z celého mého srdce neradil!

(Pospíšil, 2008, s. 204-208)

2.5 TECHNIKA FALEŠNÉ EMPATIE A CITOVÉHO VYDÍRÁNÍ

Základem této manipulativní techniky je předstírání emocí, které osoba ve skutečnosti nepociťuje a objevuje se zde i značné citové vydírání. V tomto případě je důležité zmínit, že osoba, která se dá citově vydírat, je velmi závislá na mínění ostatních a nechá se lehce zmanipulovat. Rozum je slabší než emoce, a tak osoba potřebuje aktivovat svůj rozum a ovládnout emoce. (Pospíšil, 2008, s. 263)

Hlavním cílem manipulátora, který používá tuto manipulativní techniku je evokovat ve vybrané osobě přehnaný soucit, nadměrné pocity viny, nepřímo řídit osoby s cílem sebeprosazení a získat tak velký komfort na úkor zmanipulované osoby pomocí citového vydírání, čímž oslabuje efektivitu a výkonnost ostatních osob a pomalu ale jistě jim ničí vnitřní motivaci. Dále se zde může objevovat snaha o kladení překážek do cesty druhé osobě, přesouvání pozornosti na nedůležité věci a tím docílit malé nebo nejlépe žádné pozornosti v důležité oblasti. (Pospíšil, 2008, s. 263-264)

Typy vět používaných manipulátorem

- Dříve jsi vypadala skvěle v tom triku na tělo s velkým výstřihem, je velká škoda, že dnes chodíš v tom velkém a vytahaném triku.
- Pokud bys uměl ještě porodit dítě, byl bys naprosto samostatný a dokonalý.
- Velmi se mi líbí, když si někdo sám opatří stromeček na Vánoce přímo z lesa, je to tak tradiční a mužné.
- Určitě nikdo nenazdobí tak krásně stromeček tak jako ty, moje nejšikovnější žena.
- Mami, tvé dárky vypadají vždy, jak kdyby je balil profesionál, myslíš si, že bys byla tak hodná a zabalila za mne také nějaké?

. (Pospíšil, 2008, s. 265)

2.6 TECHNIKA PŘEHNANÉ ZDVOŘILOSTI

Při této technice se manipulátor snaží dosáhnout cíle pomocí již zmíněné přehnané zdvořilosti, ale to i dalšími prostředky. Osobě s nekalými úmysly nedělá problém ponižovat se, okázale se podřizovat, vytvářet strojenou úctu, také se zde může objevit u chování manipulátora značná úslužnost a předstíraná skromnost, která bývá pasivní manipulací a cností z nouze. (Beck, 2007)

V procesu tohoto typu manipulace se jeví zájem snížit agresivitu vybrané osoby, ať už to je tchán, manažer, otec či jiná autorita, vidina výsledku je vždy stejná. Dalšími cíli manipulátora je snaha o vyrovnání se se svou podlostí a špatným svědomím, získání určité materiální hodnoty a dostat se tak k určitému zdroji, který by byl pro něj za jiné situace velmi těžko dosažitelný. Stejně jako u jiných zmiňovaných technik se zde objevuje také snaha o získání velkého množství informací, aby pro něj vybraná osoba udělala, co původně neměla v plánu ani v úmyslu. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Na většinu populace velmi snadno zabírá předstíraný obdiv, lichotka. Tento prostředek je velmi účinný a prakticky absolutně nic nestojí. Příkladem mohou být někteří šéfové, kteří se přímo nemohou nabažít toho, že se jim někdo přizpůsobuje, přitakává a chová se k nim jako k osobě s neomezenou mocí. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2010)

Typy vět používaných manipulátorem

- To je neštěstí, co se ti stalo, co teď budeš dělat?
- Tak jsem slyšel, že se vaše dítě na tu vysněnou školu nedostalo, to je ale smůla.
- Kdybys neměla takové sedavé zaměstnání, tak bys určitě něco shodila.
- Myslíš, že mě tvoji blízcí kamarádi mají opravdu rádi?
- Ty půjdeš raději s kamarády do té vaší hospody, než bys byl se svou ženou doma?

(Pospíšil, 2008, s. 225-226)

2.7 TECHNIKA ZNEUŽÍVÁNÍ MORÁLKY

Cílem techniky na úkor morálky je získat pohodu, klid a také komfort díky citovému vydírání druhých, prosadit cílené osobě nadměrné pocity přehnaného soucitu a viny. Také se zde objevuje vyvolávání agresivního chování, žárlivosti, negativního myšlení a podporovat nenávisť, hněv, vnitřní frustraci či konflikt. (Beck, 2007)

Manipulátor při této technice vytváří prostředí strachu a snaží se podat situaci tak, aby z ní vyšel jako řešitel daného problému, snižuje tím vlastní úzkost i přesto, že to odnáší jiná osoba nebo osoby. Vyskytuje se zde útočení na city, snaha o snížení přístupu k paměti, zbavení člověka zdravého rozumu, vštěpení něčeho jiným do mysli, vyvolávají se pomatené reakce a škodlivé rituály či stereotypní chování. Také se zde může objevovat opětovné předstírání pochopení a soucítění nad určitou strastí manipulované osoby s vidinou přimět ji, aby jednala proti svým zájmům, vnutil ji

nadměrné ohledy a utvrdit ve špatných postojích a názorech. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Typy vět používaných manipulátorem

- Dneska máme dámskou jízdu, tak přeci nebudeš brát s sebou manžela.
- Měl by sis alespoň trochu odpočinout, neboť se tak, času je ještě dost.
- Až dopletu ty barevné ponožky, tak je určitě nikdo nebude chtít nosit.
- Na co šáhneš, to skoro vždycky pokaziš.
- Co teď budeš dělat, když ses dozvěděl, že ti v práci sníží výplatu?

(Pospíšil, 2008, s. 221-223)

2.8 TECHNIKA DĚLÁNÍ SI LEGRACE Z NĚKOHO JINÉHO

U této techniky je motivem manipulátora získání opětovného a také neoprávněného uznání ve společnosti, která není obětí žertu, manipulátor pracuje na zlepšení svého sebevědomí, uznání, obdivu a slávy na úkor jiné osoby či osob, čímž poškozují jméno, postavení ve společnosti, pověst a ztěžuje tak i kariérový postup vybranému jedinci nebo skupině. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Manipulátor lstivě využívá tolerance, laskavosti a slušnosti a zároveň zneužívá naivitu a důvěru ostatních. Pro tuto techniku je také typické udělat z někoho černou ovci či obětního beránka, poštvat proti němu co nejvíce osob a šikanovat ho, těmito kroky se posiluje opět vlastní pozice a role ve skupině nebo týmu na úkor jiných. Pro poškozené to přináší velmi závažné a nemilé věci, a to například snížení nadšení, štěstí, dobré nálady, uspokojení a také radosti. Objevuje se zde časté zesměšňování, kruté žerty či pobavení pomocí konfrontace na účet druhých. Používá se zde převážně sarkasmus a ironie, kam patří jízlivost, posměch, jedovatost, může to být dokonce i slovní napadení formou poklony. Tuto manipulaci používají převážně osoby, které jsou komplikované, nevyzrálé a inteligentní. Manipulátor má často předem připravenou řeč, aby dotyčného

zesměšnil před ostatními. Vyskytuje se zde i záměrné připomenutí na situaci, kdy druhá osoba reaguje pudově a afektovaně a vzápětí se poníží. Osoba, která má snahu cíleně manipulovat touto technikou, také využívá anekdot, které se týkají tchýní, hloupých lidí, homosexuálů nebo blondýnek a dostává se poté do výhodnější pozice, minimálně v rámci svého myšlení. (Pospíšil, 2008, s. 215)

Typy vět používaných manipulátorem

- To bude zas ohlasných nápadů, náš inteligent dorazil!
- Paní, máte prsa? A proč je nenosíte?
- Vid' že mě máš pořád rád i přesto, že jsem na tebe tak ošklivá?
- Tvoje vlasy jsou jak hřiva lva.
- Tvá kombinace červené, žluté a oranžové mi připomíná zvadlou kytku, kterou jsem dostala především k narozeninám.

(Pospíšil, 2008, s. 215-216)

2.9 TECHNIKA ZASTRAŠOVÁNÍ

Úmyslem této techniky je vyvolat co největší strach, probudit v osobě zlost, postupně a systematicky posilovat bezmoc a smutek. Rozvinout nadměrné obavy a vytvořit tak velmi nepříjemnou atmosféru strachu, díky které se pak manipulátor dostává do pozice řešitele problému. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2010)

Cíleně se zde vyvolávají pocity nadměrného soucitu či viny a můžeme tu pozorovat značné úsilí nadměrně někoho ovlivňovat, kontrolovat a dostat druhého do pozice podřazenosti, čímž se utlumuje odvaha zmanipulované osoby a sílí tím moc manipulátora. Manipulátor zneužívá a používá slova láska, motivace, pravda, přátelství, díky kterým se mu často daří znejistit a zastrážit osobu či skupinu lidí. Typické pro tuto techniku je opakované vyhrožování, svalování viny na druhé, obviňování, podsouvání zlých úmyslů, odsuzování a chuť vyvolat pocit, díky kterému si zmanipulovaná osoba myslí, že když něco teď hned neudělá, tak přijde o něco velmi důležitého a cenného.

Objevují se zde i pokusy o pojištění si dřívější získané výhody či určité materiální věci nebo vytvořit vymyšleného společného nepřítele, díky kterému se zmanipulovaná osoba připoutá mnohem více k manipulátorovi a dostane se tak do pozice, kdy bude ovládána snáz než předtím. (Beck, 2007)

Typy vět používaných manipulátorem

- Pokud to pro mě teď neuděláš, nepočítej s tím, že já ti příště s něčím pomůžu.
- Když si neuděláš úkoly z matematiky, tak se nebudeš koukat na televizi.
- Měl bys raději už jít, aby ti neujel autobus.
- Pokud to se o tom zmíníš někde jinde, tak tě budou čekat velké nepříjemnosti.
- Na pracovišti by nemělo být ani smítko, na tom naše firma může skončit.

(Pospíšil, 2008, s. 228-229)

2.10 TECHNIKA POTUPNÝCH URÁŽEK

Záměrem techniky, která je založena převážně na snižování důstojnosti, urážkách, shazování a nezdořilosti je snížit nebo zcela zlikvidovat efektivitu všech prováděných činností na úkor vybrané osoby, s kterou bude manipulátor manipulovat a zlikvidovat tak veškerou vnitřní motivaci či podrazit svobodnou vůli osoby. Další důležitou podstatou této manipulace je nadměrné překrucování, zobecňování, přehánění a absolutní odsouzení. Výsledkem by měla být zmanipulovaná osoba, která není schopna použít ani minimální obranu a pokud ano, tak takovou, že ji použije nesprávně, což způsobí další nepříjemné důsledky, z kterých bude těžit manipulátor. (Beck, 2007)

Účelně se tu používají postranní, záluďné, úskočné intriky, s jejichž pomocí je lépe dosažitelné odstranění konkurujícího soupeře, nalezneme tu ctižádostivou snahu o to, aby si zmanipulovaná osoba zneprátelila své blízké okolí nebo případně širší skupinu lidí a utrpěla tak co největší škody. Manipulátor se při této technice snaží a pokouší o poštvání jiných lidí a probuzení šikany vůči cílené osobě. Osoba se pak často dostává do velmi nepříjemné pozice obětího beránka, z které má velký problém se dostat,

protože je podceňovaná, nerespektovaná a podezírána ze všelijakých věcí, které manipulátor systematicky připravil. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2010)

Typy vět používaných manipulátorem

- Ty jsi chodila na vysokou školu, že?
- Kolik hloupých lidí potřebuješ na to, abys tento úkol vyřešil?
- Tvoje chování je absolutně nechápající a nelogické, představ si, že by se tak choval každý z nás.
- Jsi velmi vztahovačná, myslíš si, že se nikdy nemýlíš.
- Jsi naprosto bezohledný a sobecký, osoby, které s tebou musí pracovat, tě nemohou vystát.

(Pospíšil, 2008, s. 232-233)

2.11 TECHNIKA PŘEZÍRAVOSTI, AROGANCE A DOMINANCE

Cílem této techniky a opravdovým motivem manipulátora je rychlým, tvrdým způsobem prorazit a získat neoprávněné výhody či nárok na chtěné věci. Účelně se zde vytváří atmosféra strachu, pesimismu, deprese a apatie, díky které se pak manipulátor dostává do lepší pozice a může odtud snáz manipulovat. Podstatou a motivem manipulátora, který využívá této techniky je vytvoření jakéhosi dojmu, že on je ten správný, hodný, chytrý, spravedlivý a bylo by dobré se ho držet a následovat ho v činnostech nebo v rozhodnutích, což je pro jakoukoliv osobu jednodušší a rychlejší, ale přináší to velmi často spoustu nemilých následků a utrpení. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2010)

Manipulátor se chová k vybrané osobě velmi nadřazeně, nevěnuje mu sebemenší pozornost, neposlouchá ho, nebere ho vůbec na vědomí, chová se tak, jako by daný dotyčný neexistoval. V rozhovorech přichází často se svým vlastním tématem, aniž by se staral a zajímalo ho, o čem se zrovna mluví a diskutuje. Má tendenci skákat druhým

do řeči, když se mu to nedaří, nedělá mu problém danou osobu překřičet, obviňuje a napadá slovem, vysmívá se, vyzařuje z něj úsměšné chování, používá často ironii či sarkasmus, který je často ostrý, urážlivý a úsměšný. Manipulátorovi nedělá problém necitelné a tvrdé chování, které ukazuje obcházením, nerespektováním, znehodnocováním, zlehčováním či ponižováním druhé osoby. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Typy vět používaných manipulátorem

- Počkej, ty mě teď ještě neznáš, ale až mě poznáš, to teprve uvidíš!
- Opět budu donucen k tomu, abych na vás začal křičet, nic jiného na vás neplatí!
- To ti zcela jistě nedovolím, ať tě to ani nenapadne.
- Poslouchejte, vy potřebujete mě a já vás ne, tak se začněte snažit.
- Pokud se s námi nedohodnete na této dohodě, tak toho budete brzy a silně litovat.

(Pospíšil, 2008, s. 242-243)

2.12 TECHNIKA ZÁMĚRNÉHO ZAMLČOVÁNÍ

Podstatou této manipulativní techniky je záměrné mlčení, vyhýbání se odpovědí a oznamování polovičnických vět, které pak nabývají jiného významu, díky kterému následně manipulátor získává výhody a v budoucnu z nich profituje. Cílem a motivem manipulátora je především prosadit úlevy a neoprávněné požadavky, obejít plnění dohod a povinností, aby nemusel přiznávat svůj reálný postoj, názor a přiznat tak pravdu o sobě samém. (Pospíšil, 2008, s. 204)

Zatvrzelé mlčení je velmi ohavné, ale o to víc účinné v manipulaci i přesto, že to na provedení není náročné oproti jiným technikám, výsledky jsou zde velmi brzo k vidění. Dále se tu můžeme setkat se záměrným ignorováním člověka a také s tím, že manipulátor nenabízí žádnou pomoc tam, kde to druhá osoba žádá a očekává, mlčí

tam, kde by bylo na místě určité ujasnění nebo alespoň nějaká odpověď.
(Pospíšil, 2008, s. 204)

2.13 TECHNIKA VYČÍTÁNÍ CHYB

Podstatou této manipulativní techniky je skutečnost, že zde manipulátor vyčítá chyby, kterých se určitá osoba nikdy nedopustila a nikdy nezavinila. Skutečným motivem a cílem této techniky je zvětšení zlosti, neštěstí, smutku, strachu a šířit tak ve druhé osobě bezmoc opakovaně, aby si na to manipulovaná osoba určitým způsobem zvykla a naučila se sama sobě často nastolit situaci, kde se bude cítit absolutně v bezmoci a bude na vše pohlížet pesimisticky. Objevuje se zde vyvolávání iracionální žárlivosti, nenávisti, frustrace a podpory negativního myšlení. (Beck, 2007)

Manipulátor při této technice netoleruje svobodnou vůli, ničí ostatním vnitřní motivaci, čímž snižuje efektivitu a výkonnost ostatních osob, aby dosáhl toho, po čem touží. Dále poškozují pověst, jméno, postavení ve společnosti za účelem oslabit danou osobu, díky čemuž se stává pro manipulátora mnohem ovladatelnější, čehož chce dosáhnout už od raného počátku. Vyskytuje se zde i značné zveličování malých chyb osoby při každé příležitosti, výmluvy na nestranné potíže, ukryvání vlastních chyb či neustálé popohánění a znervózňování vybrané osoby. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Typy vět používaných manipulátorem

- Poškodil a ponížil jsi mne, protože jsem bezbranný a opuštěný.
- Ať už se sebe víc snažím, tak jediného čeho se dočkám, je kritika.
- Nikdy bys nenašla člověka, kdo by se o tebe staral a měl tě tak moc rád jako já.
- Velmi mě to mrzí, moc dobře vím, že jsem to způsobil já a nedá se to odpustit.
- Přál bych si žít úplně jinak, bohatěji, zajímavěji, ale copak to v této společnosti jde?

(Pospíšil, 2008, s. 287-289)

2.14 TECHNIKA DVOJÍHO METRU

Manipulativní technika dvojího metru se řídí neoprávněným a neférovým hodnocením či preferováním někoho tak, že jeho výhody a přínosy jsou na úkor někoho jiného, kterému to náležitě velmi vadí, což je od manipulátora dopředu plánované a záměrné. (Pospíšil, 2008, s. 281)

Cílem manipulátora je upřednostňovat svoje, méně způsobilé a neúspěšné děti nebo jiné rodinné příslušníky či kamarády před schopnějšími, cizími, způsobilejšími osobami. Vyvolává tím negativní myšlení, iracionální žárlivost, strach, smutek a velkou závist. Manipulátor oslabuje efektivitu a výkonnost osoby nebo osob, čímž se pomalu ale jistě ničí vůle, motivace a zapálení do jakéhokoliv dřív plánované aktivity. (Pospíšil, 2008, s. 281)

Typy vět používaných manipulátorem

- A teď si představte, že by to tak chtěl každý, to by naše firma skončila.
- Sice je to napsané v našem zákonu, ale zatím se to nepovedlo žádnému z nás prosadit.
- Přeci si nepřejete, aby tu zde nastal chaos, tato změna by ho vyvolala.
- Dal jsem mu příležitost a možnost se ukázat v dobrém světle a vám to nemusím vysvětlovat.
- Ten pán má rodinu, o kterou se musí starat, tak jsem mu dal toho více, potřebuje to mnohem víc než vy.

(Pospíšil, 2008, s. 281-282)

2.15 TECHNIKA VYMLOUVÁNÍ

Základem techniky vymlouvání je cílené se vyhýbání povinnostem, hloupé a jalové výmluvy nebo také častá lenost. Pomocí výmluv se dotyčný manipulátor snaží něčemu konkrétnímu vyhnout. Když osoba nemá schopnost nebo odvahu něco odmítnout, tak se snaží o to, aby druhou osobu, která ho o něco žádá, nenaštval a nepošťval ji tím proti sobě. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2010)

Manipulátor využívá laskavosti, důvěry, naivity a slušnosti ostatních osob ve svůj prospěch a následně tyto všechny kladné vlastnosti zneužije. Dále je pro manipulátora typické zatajování velmi důležitých informací, vyhýbání svým povinnostem, snaží se přimět ostatní, aby jednali proti svým zájmům a tím mu vytvořili pohodlí, pohodu a určitý komfort, který má už dlouho vysněný. (Edmüller, A. a T. Wilhelm, 2011)

Typy vět používaných manipulátorem

- Ty to zvládneš mnohem lépe a rychleji, tak to udělej ty.
- Nejspíš na mne něco leze, cítím se unaveně a není mi dobře.
- Kdybych si tě nevzala za muže, tak bych nemusela mít takové potíže.
- Nebudu se nervovat kvůli určitému termínu, dělám mnohem více, než bych měl.
- Mě se to úplně vypařilo z hlavy, ale myslím si, že se zas tak zlého nic nestalo.

(Pospíšil, 2008, s. 258-260)

3 OBRANA PROTI MANIPULATIVNÍM TECHNIKÁM VERBÁLNÍ KOMUNIKACE

3.1 ODHALENÍ MANIPULÁTORA

Pokud víme, že nechceme, aby s námi někdo manipuloval, hodláme s tím něco dělat a chceme se bránit, je důležité, abychom si uvědomili, že ze všeho nejdřív musíme odhalit u dotyčné osoby, že právě ona má s námi nekalé úmysly a jedná se o manipulátora. (Evans, 2010)

Manipulátor je určitý typ osobnosti, nepovažujeme za něj někoho, kdo někdy použije určitou manipulativní techniku. Jde o osobu, která je značně narcistická a z hlediska psychologie ji můžeme nazvat za patologickou, ale rozsáhlejší studie o ní chybí. Převážně s ostatními manipulují osoby, které mají nízkou sebedůvěru a především jsou to osoby, které nevěří tomu, že by mohly být pro ostatní přínosem i za cenu toho, že by povolily riskování vztahu založený na vzájemné důvěře.

Manipulátoři se objevují mezi námi, neobjevují se častěji na určitých místech, působí na nás kdekoliv a není důležité, kde se zrovna nacházíme. Působí v rodině, na pracovišti, společnosti nebo i v partnerských vztazích.

Je důležité si ujasnit, že je zásadní rozdíl mezi používáním manipulace a být manipulátorem. Pokud chceme znát odpověď, jestli jsme se setkali s právě dotyčným manipulátorem, tak bychom měli zjistit, zda na něj sedí alespoň deset typických a charakteristických znaků. Pokud jich je méně než deset, tak se jedná většinou pouze o postoje a chování ojedinělé, které nám sice nepřináší nic kladného, ale nelze označit dotyčného za manipulátora. (Evans, 2010)

3.1.1 CHARAKTERISTICKÉ ZNAKY MANIPULÁTORA

– Snaží se u ostatních vyvolávat dojem viny a apeluje přitom na lásku, přátelství, rodinné vztahy a profesionální zodpovědnost.

- Dává ostatním najevo, že musí být bez chyby, neměli by nikdy měnit názor, všechno by měli znát a okamžitě reagovat na otázky či žádosti.
- Zneužívá morálních zásad ostatních osob, aby dosáhl svého (lidskosti, laskavosti, zdvořilosti, solidarity, štědrosti).
- Velmi často lichotí, nečekaně dělá drobné úsluhy pro jiné, dává dárky, aby se zalíbil.
- Zpochybňuje kladné vlastnosti a schopnosti druhých, soudí a kritizuje je a hovoří o nich s opovržením.
- Je velmi nepřející, dokonce i vůči rodičům, příbuzným nebo partnerovi.
- Dělá ze sebe oběť, aby ho jeho okolí litovalo.
- Otevřeně vydírá a skrytě vyhrožuje druhým.
- Popírá zcela jasná fakta a velmi špatně snáší kritiku od ostatních.
- Lže, aby se dozvěděl pravdu, interpretuje a překrucuje výroky druhých.
- Většinou jsou jeho odpovědi obecné a velmi neurčité.
- Má snahu se vykrucovat z odpovědnosti a snaží se ji přesunout na druhé.
- Nedává najevo své názory, pocity, potřeby a žádosti.
- Často mění téma uprostřed rozhovoru.
- Své vzkazy nechává vyřizovat často někým jiným nebo používá nepřímá sdělení (místo osobního rozhovoru raději telefonuje, nechává písemné vzkazy).
- Svá přání se snaží zakrývat logickými důvody.
- Osoby, které ho znají, o něm často mluví i v jeho nepřítomnosti.
- Jde za svými cíli ctižádostivě a to i na úkor druhých.

– Jeho slovní projevy zní souvisle a logicky, ale jeho činy, způsob života a postoje svědčí o pravém opaku.

– Je velmi sobecký

– Spoléhá na nedostatečné zkušenosti, znalosti druhých a snaží se vyvolat pocity, že méněcennosti.

– Nebere zřetel na přání, práva a potřeby ostatních.

– Velmi často vysloví požadavky až na poslední chvíli, dává příkazy a snaží se donutit druhé ukvapeně jednat.

– V jeho přítomnosti se ostatní cítí nesvobodně a nepříjemně.

– Přiměje ostatní osoby dělat věci, které by nejspíš o vlastní vůli nikdy nedělali.

– Mění chování, pocity a názory podle daného stavu a osob, s kterými je právě v kontaktu.

– Podněcuje podezíravost, poštvává osoby proti sobě, aby mohl lépe druhé ovládat.

Jakmile tušíme, že jsme se setkali právě s manipulátorem, pokusme se mít stále na mysli zmíněné charakteristické znaky. Pomocí nich se lze postupně naučit rozpoznávat určité chování, které by mohlo být spojené s tímto typem osobnosti. Poznat a určit takovou chorobnou osobnost není skutečně snadné. O to více, když jsou falešné masky těchto lidí často mnohem příjemnější, než by se zdálo z charakteristických znaků manipulátora. Nejčastěji se objevují ve společnosti masky typu okouzující, nesmělé, sympatické, vzdělané a nakonec ta, co se dá rozpoznat nejlépe, což je maska diktátora, která je velmi nepříjemná. S manipulátorem je možné prožívat i krásné a příjemné chvíle, díky čemuž jsou osoby v jejich blízkém okolí velmi zmatení, když nastane určitý nevysvětlitelný obrat. Valná většina ostatních osob nedokáže pochopit a brát na vědomí, že by tak milá osoba mohla být manipulátorem, jakmile to osoba nepochopí, hledá vysvětlení někde jinde. Velmi často je díky tomu velmi těžké přesvědčit oběti manipulátora, aby si co nejrychleji uvědomily účelně klamná zdání, za nimiž se manipulátor cíleně skrývá. (Chauvelotová, 2011)

3.2 OBRANNÉ TECHNIKY

3.2.1 KONTRAMANIPULACE

Když mluvíme o kontramaniplaci, tak máme většinou na mysli zamlžování. Jde o nekonkrétní způsob komunikace, díky kterému se k ničemu nezavazujeme a můžeme nezaujímat přesná stanoviska. Velmi často ho používá manipulátor sám a také osoby, které se staví k manipulaci lhostejně. Reakce každého z nás volíme tak, abychom vše přizpůsobili k manipulátorovu chování. V určitých chvílích se uplatní mlhavá, nejasná odpověď, jindy je lepší a výhodnější použít humornou nebo ironickou poznámku nebo se můžeme ocitnout v situaci, kdy bude nejlepší použít přímé, rázné odmítnutí. (Novák, 2012)

Kontramaniplace se nejčastěji používá ve slovní rovině. Je velmi důležité pozorovat osoby, které si s manipulátory poradí nejlépe, to jsou takové osoby, kterým je manipulace lhostejná a nejsou skoro vůbec citliví na kritiku, útoky, vyhrožování a další nepříjemné a nebezpečné prostředky, které mohou vézt k vykojení. Tyto věci se naučily dělat spontánně v dětství nebo díky letité zkušenosti. (Simon, 2015)

Velmi důležité pro obranu proti manipulaci je si uvědomit fakt, že manipulativní osobnost se dost rychle odpoutává od osob, které nereagují na její intenzivní nátlak nebo na velkou snahu vyvolat destabilizující pocity a chování. U kontramaniplace je velmi důležité, aby zde převažovala nadměrná koncentrace a velká důslednost. Pokud chce někdo používat kontramaniplaci, tak je potřeba zpracovat pocit viny, který se nejspíš vyskytne u každé osoby, která kontramaniplaci používá, osoby to pocítí, když se budou z ničeho nic projevovat jako lhostejné osoby, zlé a bez srdce. Manipulátor obviňuje určité osoby za cílem, aby zaujali obranný postoj. Slova a věty, která volíme, jsou velmi důležitá, protože díky nim se snáz odráží duševní stav. Tato technika vyžaduje celkem dost času, ale postupem času se dá naučit odpovídat s větší jistotou, trefněji a s menším pocitovým zabarvením. Je důležité a rozumné odpovídat pohotově, bez jakékoliv známky nevráživosti a podráždění. (Chauvelotová, 2011)

Pro kontramaniplaci je zásadní neurčité vyjadřování, mluvení ve velmi krátkých větách, žertovat na vlastní účet, nezaplétat se do diskuse, pokud k ničemu nevede

nebo spíše jen ke znevažování. Dále je dost působivé a efektní používání přísloví, ustálených spojení, obecných zásad a rovin, žertování, hovořit zdvořile a vyhnout se jakékoliv agresivitě. Také je velmi důležité se uchýlovat k ironickému chování jen tehdy, když chceme manipulátora odbýt a jsme si přitom sami sebou úplně jisti. (Simon, 2015)

Příklady nástrojů kontramaniplulace

- To je pravda.
- To se stává.
- Přesně tak.
- To se mi může stát.
- Vidíte?!
- Můžete to tak vidět. (Někdo to tak může vidět).
- Můžete se to domnívat. (Někdo se to může domnívat.)
- Tak si to vykládáte vy. (To je jeden možný výklad.)
- Můžete si myslet své. (každý si může myslet své.)
- Je na vás, abyste si to domyslel.
- Vidíte jen jednu stránku věci, to je normální.
- Když člověk neví, vždycky si to nějak domyslí.
- Často lidé mluví o věcech, o kterých nic nevědí.
- Mohl byste to upřesnit?
- Co jsem měl dělat jiného...?
- Když má někdo někoho rád, tak moc nepočítá.

- Proč to říkáte?
- Nedomníval jsem se, že jste si toho všiml.
- Taky člověk může někdy mít pravdu.
- A co si o tom myslíte vy?
- Proč se mě na to ptáte?
- Víte, já vím, co dělám.

3.2.2 ODMÍTNUTÍ

Velmi často se v našem životě narážíme na situace, kdy jsme před rozhodnutím odmítnout postaveni přímo, někdy odmítnutí není zas tak těžké, ale ne úplně vždy tomu tak je a dostáváme se do situace, kdy se nám do toho kroku nechce. (Simon, 2015)

Lidé se velmi často obávají vyslovit svůj vlastní názor. Jsou chvíle, kdy si určitá osoba umane a rozhodne se, že s určitou věcí nesouhlasí nebo se jí nelíbí, už je rozhodnuta, že danou věc odmítne a přesto ve výsledku se v dané osobě něco stane, něco ji zlomí a věc, kterou chtěla odmítnout, neodmítne a absolutně nechápe, co se to vlastně stalo. (Novák, 2012)

Za tímto chováním a jednáním stojí jedna z nejvíc silných lidských emocí, kterou nazýváme strach. Lidé se velmi často bojí konfliktu a rozepře. Lidé mají velký strach, že ztratí rodinu, zaměstnání, kamarády, bojí se, že by mohli někomu ublížit a zranit někoho a byli by tak považováni za nemorální, nelidské, nevděčné a ztratili by určitou sympatii s okolím. (Chauvelotová, 2011)

Je potřeba si nejprve uvědomit fakt, že strach se nachází jenom v naší hlavě. Strach je konkrétní emoce, kterou ostatní na první pohled nevidí, dokonce někdy není vidět vůbec, ale je to emoce, se kterou manipulátor dokáže velmi efektivně pracovat a využít ji. Strach nám slouží k tomu, abychom se ochránili před reálným nebezpečím, což je velmi důležitá úloha pro náš život. Strach z vyjádření vlastní myšlenky či vlastního

názoru je pouze v určité naší rovině představ a subjektivního hodnocení. Má ho každý z nás a vytváří se od narození, kdy naše vnímání, chování a myšlení bylo utvářeno naší rodinnou i školní výchovou. (Novák, 2012)

Pokud skutečně chceme překonat sami sebe a naučit se něco odmítnout, musíme s tím začít velmi hluboko v sobě. Každý, kdo se chce naučit odmítnout, by měl pochopit, že jsme bytosti a každý z nás má nárok na svůj jakýkoliv názor a když nechce, tak nemusí proti své vůli se čímkoliv souhlasit. Člověk dosáhne největšího ohledu od ostatních tím, že myslí ze všeho nejdřív sám na sebe, protože se cítí dobře a teprve potom dokáže tento určitý a pozitivní stav předávat dál na někoho jiného. (Simon, 2015)

Zběhlí manipulátoři mají rádi, když má osoba, kterou chtějí zmanipulovat málo času na rozhodnutí, využívají toho a donucením se snaží dostat co nejrychlejší odpověď, která by jim byla přínosem. Pokud je osoba v časové tísní a má velmi krátkou dobu na to, aby odpověděla, tak je dokázáno, že díky časovému nátlaku je vždy větší šance, že bude osoba vybraná manipulátorem souhlasit. A proto je důležité, abychom se nenechali dostat do uměle vytvořené akutnosti rozhodnutí, v případě krajní nouze nás může zachránit využití jednoduché a účinné metody pro získání více času na rozhodnutí a to takové, že osoba, která si neví rady s odpovědí, řekne, že se musí podívat do diáře, musí to probrat s kolegy či manželem nebo ženou. (Evans, 2010)

Nemít sílu na to, abychom někoho odmítli je v podstatě naše sobectví, protože lidé raději budou často sloužit někomu jinému, jen aby se necítili provinile a špatně, aby náhodou neměli pocit, že budou vnímáni negativně a ztratí své uznání. Dost záleží na velikosti našeho ega, a jak moc jsme odhodlaní k dané věci. (Novák, 2012)

Nejsložitějším a zároveň nejjednodušším způsobem, jak se postavit manipulátorovi a odmítnout ho je zakázat strachu, aby nás krotil a řídil a také je velmi důležité při odmítnutí rozpoznávat určité okamžiky, kdy se při odmítnutí necítíme dobře, a kdy v nás roste velký pocit nepohody. (Simon, 2015)

Odmítnutí můžeme rozlišit na tři různé způsoby. Na odmítnutí dílčí, úpravu požadavků nebo na odmítnutí úplné.

Při odmítnutí je důležité, aby osoba, která chce druhého odmítnout, vyjádřila jednoduše svou omluvu, řekla to důrazně a v klidu a nepouštěla se do žádného dlouhého vysvětlování a nekonečných debat. Dále je velmi důležité, aby daná osoba trvala na svém rozhodnutí a nepřipouštěla jakoukoliv diskusi, rázně a jasně odmítala, nenechala se jakkoliv přemlouvat a měla by vyjádřit svůj názor, a to i přesto, že se to nebude komukoliv zamlouvat a líbit. Je na místě, aby se osoba, která chce někoho odmítnout, nerozčilovala, protože odmítnutí je úplně normální a běžná věc, vždy je možné nabídnout jakousi alternativu, s kterou ve výsledku budou spokojeni obě strany. (Evans, 2010)

Diplomatické odmítnutí

U diplomatického odmítnutí je důležité prokázat pochopení situace a účast, ve které se nachází náš komunikační společník, dále je důležité, aby se osoba, která má v plánu něco odmítnout, se neomlouvala, že nemůže pomoci a upřímně řekla druhé osobě, že ji to mrzí a nezabíhala do posledních detailů, proč nemůže vyhovět. Ve chvíli, kdy se tazatel bude stále dožadovat svého přání a nebude brát ohledy na stanovisko i přesto, že mu to bylo vysvětleno, tak je důležité trvat na svém. V jakékoliv situaci je hodnotné odmítat požadavek, nebo nabídku. Nikdy bychom neměli odmítat tazatele. (Evans, 2010)

3.2.3 UMĚT SE PROSADIT

Každá osoba se v životě snaží a touží něčeho dosáhnout, někým být a být šťastný. K tomuto všemu potřebuje to, aby co nejlépe zvládala přesvědčit ostatní ve svém okolí. Nejen na svém pracovišti, ale i ve svých vztazích je velmi důležité a prospěšné umět si stát za svým, prosadit svůj názor. (Schranner. 2011)

Pokud se chceme bránit manipulaci je velmi důležité, abychom vystoupili z davu, stáli si za svým a uměli se prosadit ve společnosti, pokud to neuděláme, tak jsme mnohem lépe chyceni do spárů manipulátora, který nebude mít tak velkou práci, aby nás o něčem přesvědčil a dělal si s námi, co se mu zlíbí. Umět se prosadit a prosadit si svoji myšlenku či názor není většinou pro mnoho lidí zas tak jednoduchá věc, a to i přesto, že si většina lidí uvědomuje, že kdo si v dnešní době neumí prosadit názor, tak je

většinou nešťastný, neúspěšný a snadněji zmanipulovatelný. Základním kamenem umění se prosadit, je abychom se nebáli vyjít se svým názorem či myšlenkou na povrch a vyslovili je. Pokud se kdokoliv odhodlá prosadit, tak dá jasně najevo, že nechce zůstat někde v koutě a nenechá s sebou jen tak manipulovat. Většina lidí dostane velký strach z toho, že by měli vystoupit a promluvit před ostatními lidmi, pokud to však neprovedou, tak se povezou s názorem a myšlenkami ostatních a nikdo z širokého okolí nebude tušit natož vědět, co si o dané věci myslí. (Simon, 2015)

Další velmi důležitou věcí pro prosazení své osobnosti ve společnosti je argumentace. K tomu, abychom se prosadili a někoho v našem okolí o určité věci přesvědčili, čímž bychom si tak prosadili svůj vlastní názor, bychom se měli co nejvíce a nejlépe seznámit s danou tématem. Následně pomalu, jistě a postupně je dobré odkrývat naše myšlenky či názory a přesvědčovat pomalu ale jistě své konkurenty, proč bychom to chtěli zrovna tak. Pokusme se použít argumentaci tak, abychom nám pořád zbyval nějaký trumf v rukávu, dokavad' naši protivníci své veškeré argumenty spotřebují. Ten argument, který je nejsilnější ze všech je nejvíce účinný, když se použije na úplném konci rozhovoru. (Thiele, 2010)

Ovládat umění někoho přesvědčit posunuje toho, kdo jej ovládá o velký krok dál před ostatní lidi, s kterými se setkáváme, ať už častěji nebo výjimečně. Může nám k tomu posloužit mimo jiné i velmi snadno ovladatelný, zato velmi efektivní trik. Pokud si přejeme, aby nám někdo v určitou chvíli s čímkoliv vyšel vstříc, neměli bychom za tím dotyčným chodit s požadavkem přímo. Nejvíce účinné je to, když mu nenápadně dáváme absolutně obyčejné a jednoduché otázky, které dotyčnému nezkazí náladu, nejlépe naopak a pomalu, ale jistě dojdeme k dané věci, o kterou nám jde. Při tomto kroku je velmi důležité, abychom byli opatrní, aby dotyčná osoba při první odpovědi neodpověděla negativně, osoba se tím může díky tomu zaseknout, což většinou dopadá pro prosazení si něčeho negativně. Když nám vybraná osoba odpoví pozitivně, tak se naladí dobrým směrem a o to nastane větší šance, že poleví a bude s námi souhlasit. (Schranner, 2011)

Sebeprosazující desatero

- Máme nárok soudit své chování, emoce, myšlenky a nést za ně odpovědnost a důsledky.
- Máme nárok neposkytovat žádné omluvy nebo výmluvy, které ospravedlní naše chování.
- Máme nárok na to, abychom sami posoudili, nakolik a zda jsme odpovědní za problémy ostatních osob.
- Máme nárok na to změnit svůj osobní názor.
- Máme nárok na to dělat chyby a byli jsme za ně zodpovědní.
- Máme nárok na to říct: „Já nevím.“
- Máme nárok na to být nezávislí na dobrém rozhodnutí ostatních osob.
- Máme nárok udělat nelogické rozhodnutí.
- Máme nárok říct: „Já ti nerozumím.“
- Máme nárok říct: „Je mi to jedno.“

3.2.4 TECHNIKA POŠKRÁBANÉ DESKY

Prioritou této asertivní základní techniky je vytrvalé opakování to, čeho chceme docílit, a to aniž bychom začali být rozčilení, naštvaní či hluční.

Velmi často se totiž dopouštíme toho, že necháme naše myšlenky vyvolat pocit neoprávněné prohry, a to jenom kvůli tomu, že nám někdo nevyhoví a odmítne nás slovem ne. Většina lidí má v zásobě převážně jen pár takových odmítnutí. (Simon, 2015)

Ať už se setkáme s jakýmkoliv manipulátorem ani jednomu se nikdy nebude zamlouvat, když odmítneme jeho určitou prosbu, žádost či návrh. Pokud manipulátora odmítneme, tak většinou nastává situace, že manipulátor není s odmítnutím smířen a nepovažuje naše odmítnutí za zcela konečné, protože se velmi zřídka setkává s odporem, někdy tomu je i dokonce prvně, tím pádem to nebere zcela vážně a dál se pokouší o naši přízeň. Manipulátor okamžitě a přirozeně zareaguje tak, že naše odmítnutí přehlídí a opět zopakuje svou otázku s jeho žádostí. Následně nastane ta chvíle, podle které se jmenuje tato obranná technika. I přesto, že jsme však již poprvé velmi dobře a zcela jasně rozuměli, tak manipulátorovi odpovíme zcela úplně stejně jako předtím, když se nás ptal na něco poprvé. V tomto okamžiku se stav situace zkomplikuje a manipulátor se začne o to více snažit s námi manipulovat. (Thiele, 2010)

- Snaží se v nás vyvolat určitý pocit viny.
- Vyzdvihuje morální principy.
- Zlehčuje situaci a snaží se nás znehodnotit.
- Když už si neví rady, tak začíná s vyhrožováním.

Velmi často manipulátor zasáhne přesně mířenou ranou naše představy a použije pár jasných a trefných vět, jimiž se nás snaží otrást, protože si myslí, že se jich zcela pevně a důsledně neдрžíme. Velmi rychle se nám snaží ukázat, že nejsme tak obětaví, dobří a šlechetní, jak jsme se doposud chtěli jevit v naší společnosti u ostatních. Pokud si nedáme velký a zřetelný pozor, tak se nám může stát, že nás může takováto osoba chytit do naší pasti neporušitelných vlastních morálních zásad a opustíme tak od našeho předešlého odmítnutí. Manipulátor použije určité hodnocení našich argumentů, které většina z nás velmi nerada slyší. (Schranner. 2011)

Je důležité si uvědomit, že v jakékoliv situaci máme vždy na vybranou, buď můžeme ustoupit, protože se v nás začínají probouzet určité pocity viny a jeho nepříjemné a přímé vyhrožování nám nažene strach, nebo se nedáme zastrašit a zvolíme si náš vlastní postup, při kterém si budeme stát za svým rozhodnutím a budeme stále opakovat své odmítnutí v naprosto stejném složení slov. Touto technikou dáváme manipulátorovi

zcela jasně a zřetelně najevo, že jsme schopní odolat všem jeho manipulacím a nedělá nám problém si trvat na svém i celý den. (Simon, 2015)

Zásady techniky poškrábané desky

- Vědět přesně, co chci a mít srovnané všechny své nároky.
- Co nejvíce se snažit o udržování očního kontaktu.
- Stále dokola opakovat v naprostém klidu svoje rozhodnutí nebo určitý názor, znovu a neustále opakovat, dokavad' nezjistíme, že jsme se už ubránili manipulátorovi.
- Partner, který s námi komunikuje má v zásobě jen určitý počet několika málo odmítnutích – Naším úkolem je vydržet pouze o jedno zopakování navíc.
- Nebrat zřetel na pokusy a snahy o přesunutí se na jakákoliv postranní témata.
- Nenechat se nikdy jakkoliv zatlačit a umírnit naším pocitem viny.
- Nebrat nikdy zřetel a ohled na manipulátorovi otázky typu Proč?
- Brát na vědomí, že nejsou nutné žádné omluvy, argumenty ani vysvětlení.
- Měli bychom dávat zcela jasně najevo, že je v našich silách stále opakovat donekonečna odpověď, za kterou si stojíme a vždy budeme.
- Nebrat na vědomí a nevšímat si jakékoliv manipulativní triky

Jakýkoliv asertivní přístup je k našim životním příběhům a situacím postavený na velmi podobném, až skoro stejném principu jako je technika poškrábané desky. Tento určitý postoj jako asertivně jednající člověk je zcela na místě uplatňovat, když něco opravdu moc chceme a nenecháme se nikým ani ničím odradit. Mít dost velkou šanci na náš vysněný úspěch znamená, že si půjdeme za svým cílem a nepřestaneme to zkoušet do té doby, dokavad' to, co je pro nás skutečně velmi důležité na žebříčku našich osobních hodnot, nevyjde. (Thiele, 2010)

3.2.5 TECHNIKA PŘIJATELNÉHO KOMPROMISU

Záměrem tohoto asertivního chování není prosadit si jenom to své, ale dosáhnout pocitu, díky kterému budeme spokojeni se sebou samým. Technika přijatelného kompromisu je určitá asertivní komunikační technika, která má za úkol pomoci v případě, když se zájmy dostanou do střetu a díky ní můžeme dosáhnout stejného názoru a postoje vůči určité věci. Pokud se rozhodujeme pomocí konsensu, znamená to, že si přejeme a chceme, aby se stalo rozhodnutí společným a ne aby zvítězila pouze většina. A proto se zde nikdy nepoužívá hlasování. V tomto případě využíváme diskuse, která probíhá, až dokavad není úplně každý spokojený s určitým rozhodnutím. (Thiele, 2010)

Asertivita neznamená zcela určitě jednoduché uskutečňování svých vítězství a cílů na úkor někoho druhého, ale naopak se snažíme zohlednění jeho psychickou vyrovnanost a pohodu, snažíme se o to, aby se po následné komunikaci projevilo vítězství naše i druhé osoby a tato technika nám to zcela umožňuje.

Konsensu můžeme dosáhnout mnohem snadněji, když o něj usilují naprosto všichni, pokud jsou dobré úmysly na straně úplně všech zúčastněných osob. Tehdy, když jednáme s ostatními zúčastněnými láskyplně, nedá se tato technika používat mechanicky. Asertivní komunikativní technika přijatelného kompromisu se dá použít pouze tehdy, když člověk, který ji chce použít, respektuje zcela úplně druhou stranu, s kterou komunikuje, snaží se vyhnout jakékoliv manipulaci druhého zúčastněného, neútočí na něj a snaží se ho absolutně respektovat. (Schranner. 2011)

Při zkoušce techniky přijatelného kompromisu obou stran je zapotřebí, abychom využili úplně všechny asertivní dovednosti, abychom byli schopni například požádat o laskavost a uměli si stát za svými postoji a názory. To, o co se snažíme a usilujeme, formulujme stručně, jasně a jednoduše. Pokud se nám nepodaří dojít ke konsensu, je velmi pravděpodobné, že ten, kdo se stane "poraženým" bude zcela nespokojený a tím nastává stav, který je dokonce nevýhodný i pro druhou stranu, tedy pro "vítěze". Jelikož ten v případě oslabení pozice "vítěze" bude usilovat a snažit se o převrácení úplně celé

situace, čímž dojde k určité vystupňované odvetě. Je naprosto zřejmé, že obě strany za jakékoliv situace nemohou prosadit svůj určitý protikladný názor, ale pokud se však budou snažit a společně hledat, je velká pravděpodobnost, že najdou dokonce i společné třetí řešení, které vyřeší danou situaci a bude nakonec ještě lepší než jejich původní řešení. (Thiele, 2010)

Komunikační partner může usilovat zcela o něco úplně jiného, ale i tak může být přitom stejně asertivně zkušený a zdatný. Pokud neriskujeme pocit štěstí a spokojenosti se sebou samým, je zcela namístě navrhnout druhé osobě přijatelný kompromis. O určitých materiálních cílech se většinou smlouvat dá, pokud se kompromis nedotkne sebeúcty vyjednávajících. Pokud by kompromis zcela jasně zasahoval do sebeúcty partnerů, žádný kompromis řešením nikdy není. (Schranner. 2011)

Zásady techniky přijatelného kompromisu

- konsensus nebo kompromis
- vyjádření pocitů
- vysvětlení
- asertivní odpověď "ne"
- empatii

4 PODPRAHOVÁ MANIPULACE V UMĚNÍ

4.1 PODPRAHOVÁ MANIPULACE

Podprahové informace lákají své příjemce stylem, který si jakákoliv osoba není schopna uvědomit, protože jsou totiž záměrně cílená na jejich vlastní podvědomí, bývají kontrastní, nepostřehnutelná a stávají se tak nebezpečným nástrojem manipulace. Aby tato podprahová sdělení vyvolala chtěný účinek, musí se vícekrát opakovat. Přitom platí, že čím delší je opakování, tím lepší je výsledný účinek. Právě kvůli tomu se přitom mohou jednoduše stát určitým nástrojem manipulace. Podprahová reklama je skoro ve všech zemích zakázána, ale odhalit a rozpoznat tyto podprahové praktiky, které slouží k záměrné manipulaci je velmi složité, a proto jsou rozpoznány pouze pomocí speciální techniky.

4.2 PŘÍKLADY PODPRAHOVÉ MANIPULACE V UMĚNÍ

4.2.1 HUDBA V OBCHODNÍM DOMĚ

Na předměstí New Orleansu provedl experimentátor Hale Becker v jednom obchodním domě zcela netradiční experiment. Do hudební skladby, která hraje v obchodu a tvoří určitou atmosféru, vložil dva příkazy, které nebyly slyšet: Jsem čestný a Nebudu krást. Ty dvě věty se v obchodě pouštěly po dobu půl roku a počet krádeží rapidně klesl, a to skoro o sedmdesát pět procent. Doposud se jedná o jeden z nejvíce úspěšných a nejpřesvědčivějších důkazů toho, že tato sdělení, která se předává pod prahem vědomí každého z nás, ovlivňují to, co následně děláme. A také velmi zdůrazňuje skutečnost, která už byla naznačena, že podprahové podněty na nás nemusejí číhat pouze v rádiích a televizích.

4.2.2 SKRYTÝ VELBLOUD

Podprahové vzkazy se nejnadhěji ukryjí do hudby, kterou dnes můžeme slyšet téměř kdekoli, mohou být zakomponovány do jakéhokoliv obrazu, rozptýleny do filmu, případně do volebního plakátu nebo kresby či reklamních stojanů, ale třeba dokonce

i do sušenky. Rozpoznáme je jen velmi těžko, a to především jen pomocí špičkové a vyspělé techniky. S využitím podprahové manipulace se většinou můžeme setkat zejména v reklamě.

Profesor Wilson Bryan Key z Kanady objevil, že na reklamních billboardech, na kterých můžeme vidět krabičku s cigarety Camel, je možné při pozornějším pohledu rozeznat v noze velblouda muže, který má erekci. Podle Keye reklama využívá určitých sexuálních námětů k tomu, aby nalákala lidi, vyvolala zájem a prodala dané zboží.

Tendence k lechtivým obrázkům, které nejsou na první pohled zcela viditelné a zaznamenatelné se potvrdila v tomto určitém případě průkazně. Na místech, kde tato kampaň probíhala, se následně výrazně zvýšil a stoupl prodej této značky cigaret, a to především pak mezi dospívajícími. (Key, 1993)

4.2.3 NAPROGRAMOVAT SE

Jiří Kolumberský si stojí za svým názorem, že s pomocí přístroje, který on sám vymyslel, což by měla být jakási motivační pomůcka, může jakákoliv osoba přeprogramovat určité části svého myšlení, na které nedokáže jinak vědomě mít vliv.

Podstatou této metody je neustálé opakování individuální formulace. To, co si osoba přeje zrušit či přeměnit, se nahraje do určitého čipu, který buď může fungovat samostatně anebo se zabuduje do nějakého vybraného přístroje.

Jakýsi procesor, který se nachází v krabičce, smíchá určitou hudbu s daným pokynem tak, aby modulace slov byla těsně pod naším prahem slyšitelnosti. Nejčastěji si je lidé dávají zabudovat do hudebních přehrávačů a pouštějí si vybrané formulace spolu s hudbou, ať už chce někdo získat motivaci, sebevědomí, zhubnout, vypořádat se s nejrůznějšími fóbiemi anebo čelit stresu.

4.2.4 SKRYTÉ POLÍČKO VE FILMU

Ukázkou, jak si pohrát s vnímáním podprahovým, může být film Klub rváčů. Podle scénáře si jeden z hlavních postav filmu, kterého hraje Bratt Pitt, si zkracuje své dlouhé chvílky ve střížně tím, že do určitých filmů, které se promítají v kině, přidává vybrané obrazy, které nikdo z diváků nepostřehne. A ještě k tomu použili tvůrci tohoto filmu

stejnou techniku, kdy zhruba po deseti minutách filmu se v jakémisi prakticky nepostřehnutelném určitém záběru objeví postava, která do děje filmu však vstupuje, až teprve po dalších deseti minutách, tedy v minutě dvacáté. Velmi podobnou věc si autoři tohoto snímku ve filmu zopakovali.

4.2.5 PODPRAHOVÁ INFORMACE V ČESKÉ TELEVIZI

Díky nedokonalé video technice, kterou měl brněnský grafik doma, byla zcela čirou náhodou odkryta více jak třicet let stará podprahová informace, která byla podsunuta v českém pořadu pro malé děti „Pane, pojdte si hrát“ v dílu „Jak jeli k vodě“. S nestrojenou nedůvěrou ve skutečných informací uveřejňovaných na Internetu bylo potřeba opatřit konkrétní určitý díl a tento výrok ověřit. Kompetentní pasáž, která byla identifikovaná díky zpomalenému úseku pořadu na serveru s videi YouTube, byla v určitém přehrávači zpomalena přesně pětadvacetkrát a v osmé minutě tohoto pořadu se skutečně našla skrytá informace v podobě transparentu, a to s nápisem „Hlasuji pro MÍR!“. A tím se potvrdila pravdivost této internetové zprávy o podprahové manipulaci. Ale i přesto tato informace nebyla zcela přesná, protože některé zdroje korektně zveřejňují motto „Hlasovat pro mír!“, „Hlasuji pro MÍR!“ či „Hlasujte pro MÍR!“.

Pokud jsou zprávy na Internetu nepřesné či přesné, je to důkaz toho, že podprahové informace se vyskytují i v naší české televizi, a to dokonce i v době, kdy by to možná nikdo z nás ani nečekal.

PRAKTICKÁ ČÁST

5 Vliv verbální komunikace vyučujících na středních školách na rozhodování studentů

5.1 VÝZKUMNÝ CÍL

Cílem praktické části je zjistit názory a postoje středoškoláků vůči svým vyučujícím a ukázat vliv středoškolských učitelů na studenty v návaznosti na teoretickou část. Z analýzy dotazníku se autor pokusí zjistit, jestli učitelé na středních školách manipulují se svými studenty či nikoliv a jak to studenti středních škol vnímají.

Práce by měla veřejnosti ukázat, jak moc a jakým způsobem jsou studenti obětí manipulace a jaký je jejich názor.

V praktické části práce bude uvedena analýza dotazníku. Na základě poznatků, získaných při vyhodnocování dotazníku, se autor pokusí potvrdit nebo vyvrátit stanovené hypotézy.

5.2 VÝZKUMNÉ OTÁZKY A HYPOTÉZY

Před provedením výzkumu si autor stanovil výzkumné otázky:

Manipulují učitelé na středních školách se svými studenty? Je míra manipulace středoškolských učitelů závislá na budoucím rozhodování studentů? Je si vědoma většina středoškolských studentů, co je to manipulace? Setkala se většina studentů s manipulací na střední škole? Vnímá většina studentů manipulaci záporně?

Na základě výzkumných otázek pak autor formuloval hypotézy:

Hypotéza č. 1: Více než 90 % respondentů se neseťkalo vědomě s manipulací.

Hypotéza č. 2: Většina studentů středních škol si nepřeje, aby s nimi bylo ve škole manipulováno.

Hypotéza č. 3: Verbální komunikace středoškolských učitelů manipuluje se studenty.

Hypotéza č. 4: Více než 80% respondentů si je vědomo, co znamená pojem manipulace.

Hypotézy jsou odvozeny z obsahu teoretické části a z vlastních poznatků autora.

5.3 VÝZKUMNÝ VZOREK A VÝZKUMNÁ METODIKA

Pro dotazníkové šetření autor zvolil studenty středních škol. Dotazníkového šetření se zúčastnili studenti středních škol, kteří po úspěšném dokončení studia budou mít středoškolské vzdělání s maturitou nebo středoškolské s výučním listem. Respondenti jsou muži i ženy, kteří žijí ve městě i na vesnici. Výběr respondentů byl co nejširšího okruhu, aby výsledek dotazníkového šetření od všech možných skupin byl co nejvíce objektivní.

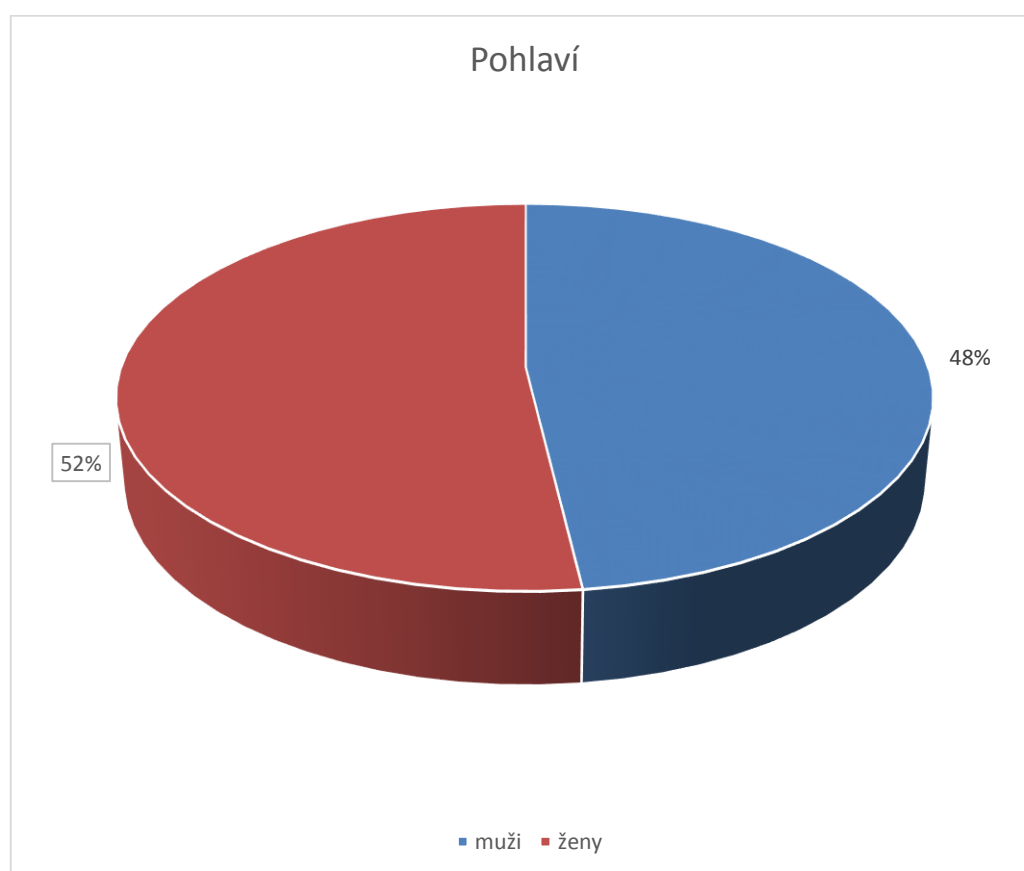
Autor použil kvantitativní metodu dotazníkového šetření. Tuto metodu si autor vybral z důvodu rychlé zpětné vazby a dobré měřitelnosti výsledků. Dotazník vyplnilo 200 respondentů, byly zde použity vždy uzavřené otázky a byl zcela anonymní. Respondenti odpovídali na 15 otázek a doba vyplnění dotazníku u většiny nepřesahovala 4 minuty.

Dotazník byl distribuován v období 4. 2. – 24. 2. 2016 pomocí internetu, autor sdílela odkaz na sociálních sítích a prostřednictvím e-mailu.

5.4 VÝSLEDKY VÝZKUMU

V této části bakalářské práce jsou prezentovány výsledky průzkumného šetření dotazníkovou formou. Zpracování statistiky je provedeno pomocí grafů. Otázky jsou zpracovány v relativní a absolutní četnosti. Grafické znázornění je vyjádřeno v hodnotách relativní četnosti, které je uvedeno v procentech. Čísla otázek jsou shodné v použitém dotazníku a u každé uvedené otázky je komentář.

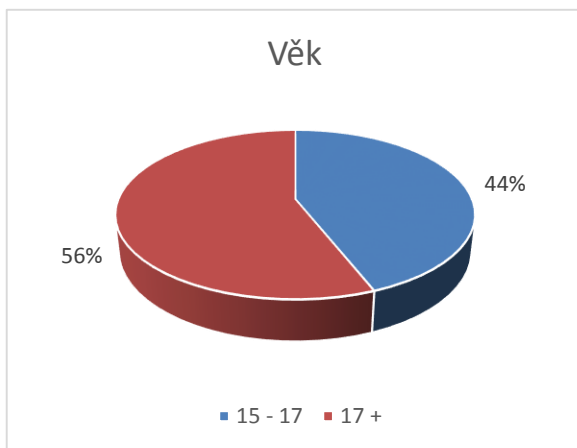
Graf 1: Relativní četnost dotazovaných



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z výsledku dotazníkového šetření autor zjistil, že z celkového počtu 200 oslovených studentů středních škol vyplnilo dotazník 104 žen (52%) a 96 mužů (48%).

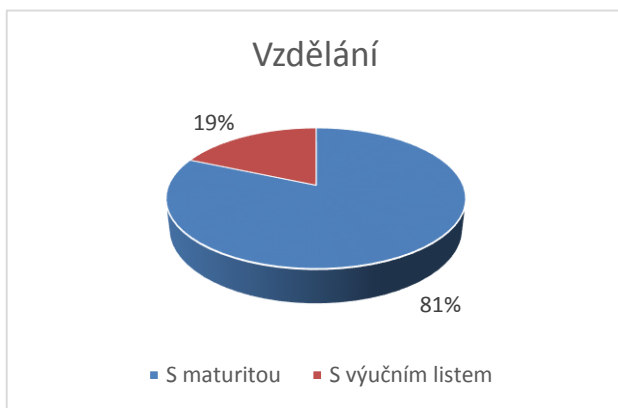
Graf 2: Věková struktura respondentů



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z výsledku dotazníkového šetření autor zjistil, že z celkového počtu 200 oslovených studentů středních škol vyplnilo dotazník 112 (56%) studentů, kterým je více jak 17 let a 88 (44%) studentů, kteří jsou ve věkové kategorii 15 – 17 let.

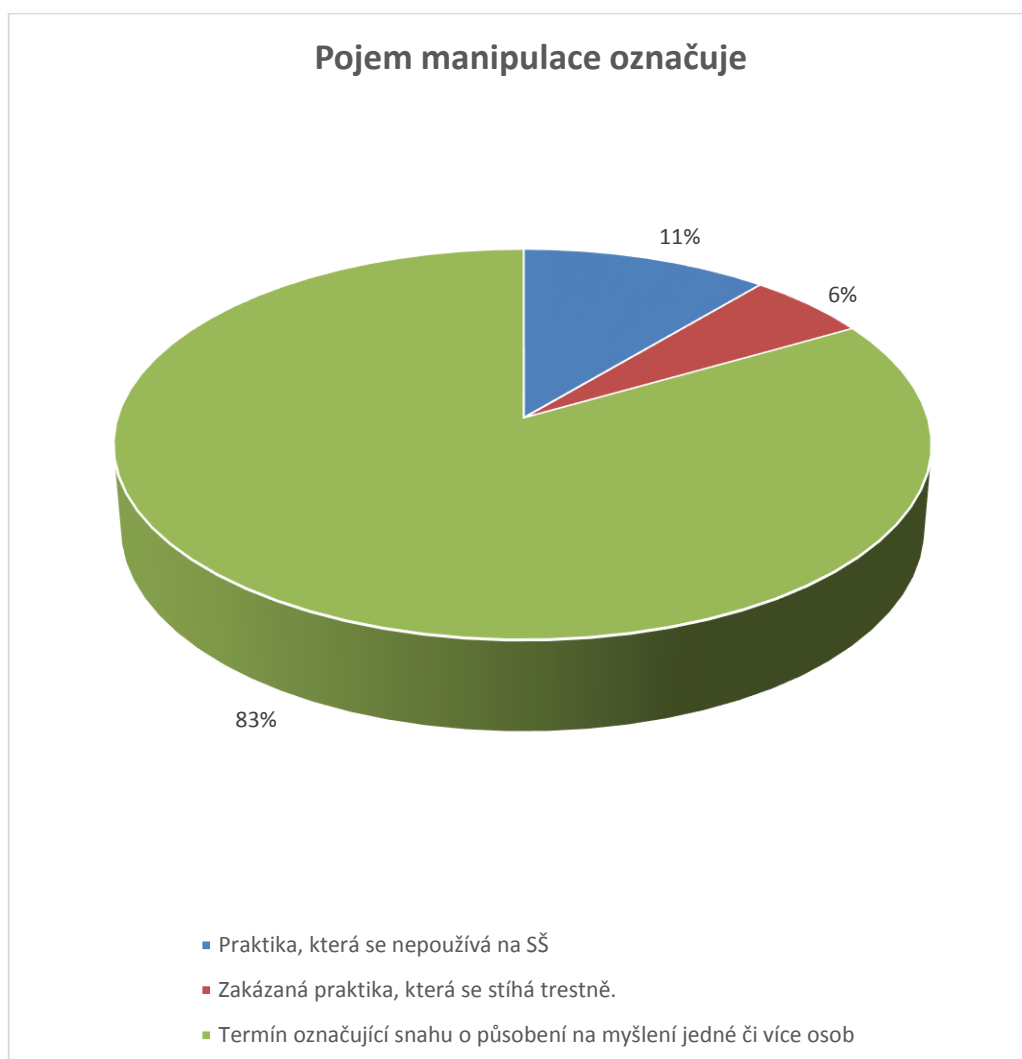
Graf 3: Vzdělání respondentů po úspěšném dokončení studia



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z výsledku dotazníkového šetření autor zjistil, že z celkového počtu 200 oslovených studentů středních škol vyplnilo dotazník 38 (19%) studentů, kteří po úspěšném dokončení studia budou mít středoškolské vzdělání s výučním listem a 162 (81%) studentů, kteří po úspěšném dokončení studia budou mít středoškolské vzdělání s maturitou.

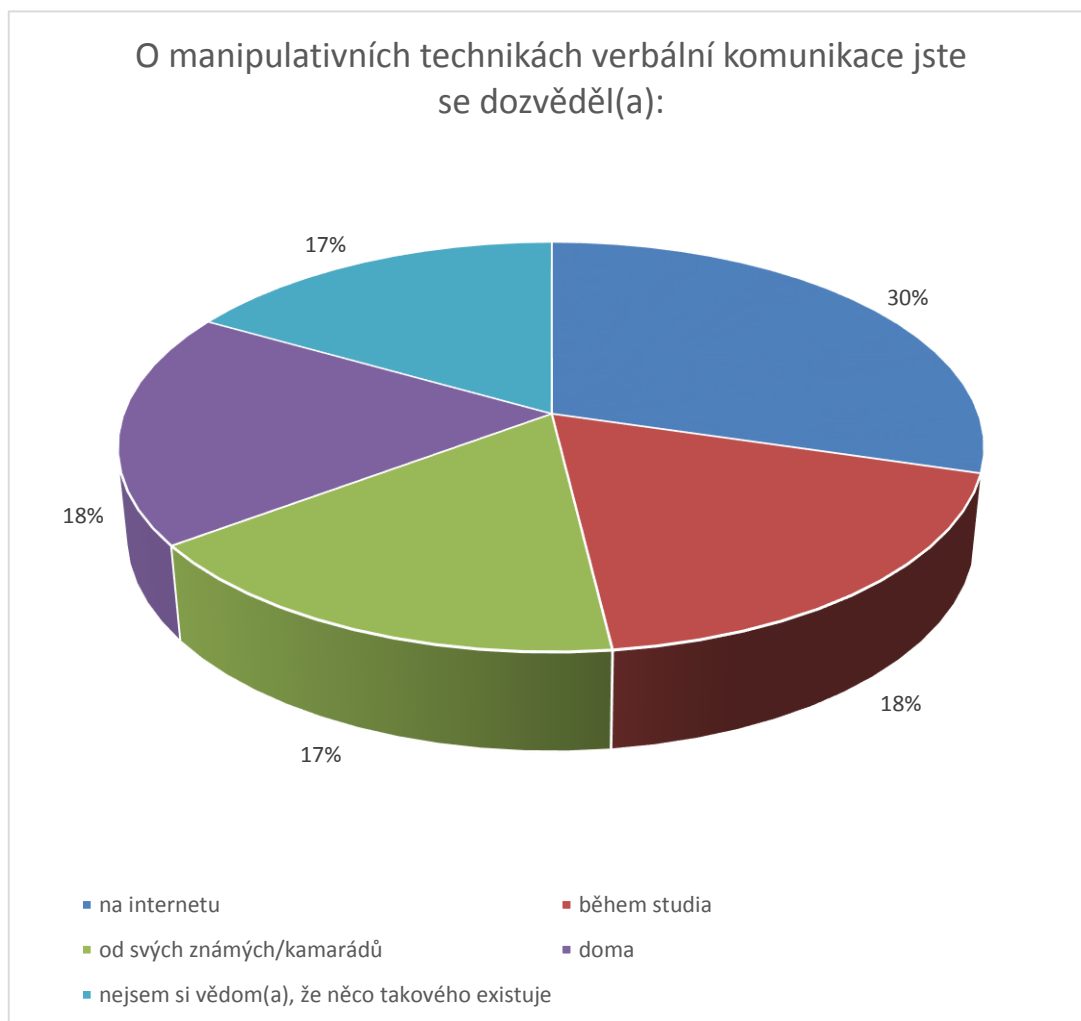
Graf 4: Pojem manipulace



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z celkového počtu respondentů uvedlo správnou odpověď 166 (83%) studentů, že pojem manipulace je termín, který označuje snahu o působení na myšlení jedné či více osob. 22 (11%) respondentů odpovědělo, že pojem manipulace je praktika, která se nepoužívá na středních školách a zbylých 12 (6%) respondentů odpovědělo, že manipulace je zakázaná praktika, která se stíhá trestně.

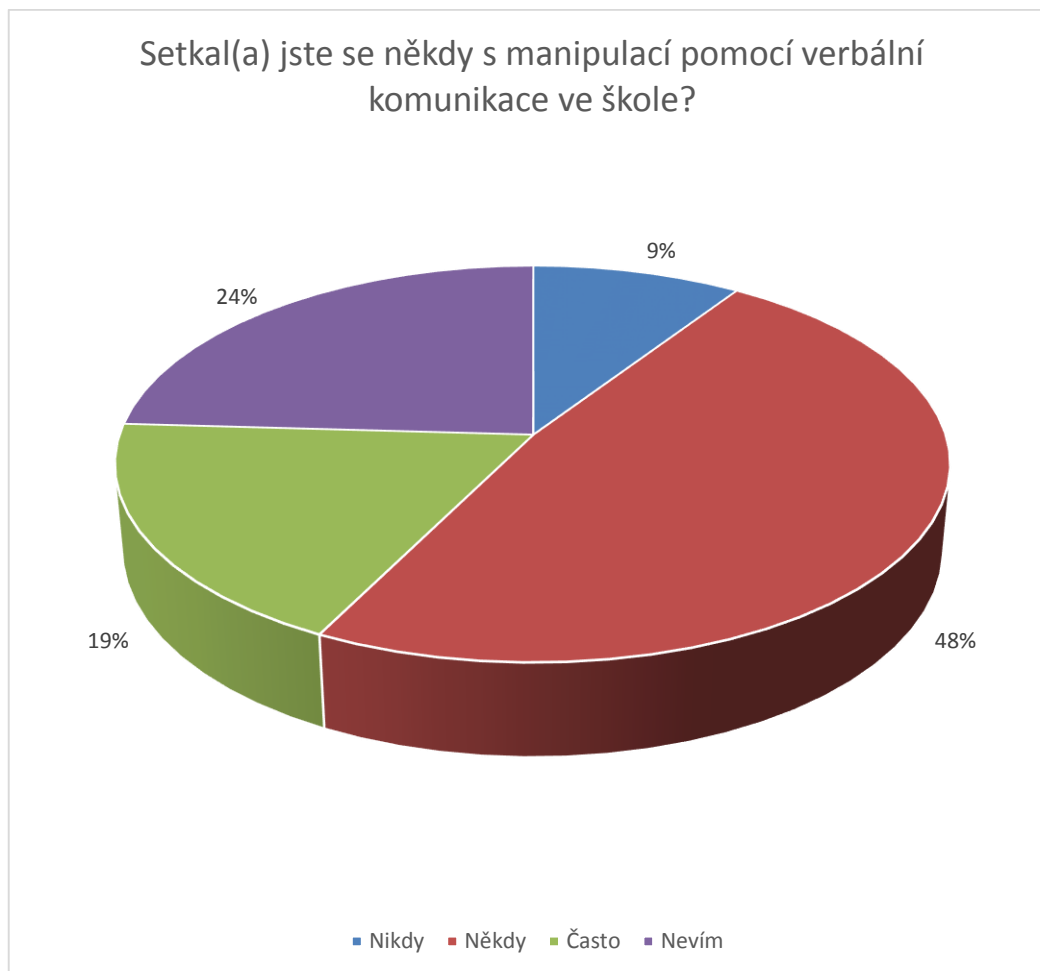
Graf 5: Kde se respondenti dozvěděli o manipulativních technikách verbální komunikace.



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

V tomto grafu jsou výsledky velmi shodující. Nejvíce respondentů se dozvědělo o manipulativních technikách verbální komunikace na internetu, tuto informaci uvedlo 60 (30%) ze všech respondentů. Dále jsou výsledky velmi podobné. Během studia se to dozvědělo 36 (18%) respondentů, od svých kamarádu nebo známých se to dozvědělo 34 (17%) respondentů, doma se to dozvědělo 36 (18%) respondentů a 34 (17%) respondentů si není vědomo, že něco takového existuje.

Graf 6: Relativní četnost setkání respondentů s manipulací



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Tento graf znázorňuje názor respondentů, jak často či nikoliv se setkávají s manipulací ve škole. Nejvíce respondentů odpověděli na otázku, že se setkávají s manipulací ve škole někdy, a to rovných 96 (48%). 38 (19%) respondentů odpovědělo, že se s manipulací ve škole setkávají často, 18 (9%) respondentů odpovědělo na otázku, že se s manipulací pomocí verbální komunikace nesečkali a zbylých 48 (24%) respondentů odpovědělo na otázku, že neví. Důležité je zmínit, že tento graf nám ukazuje, že celých 67% respondentů si je vědomo, že se setkávají ve škole s manipulací, ať už tomu je častěji nebo výjimečně.

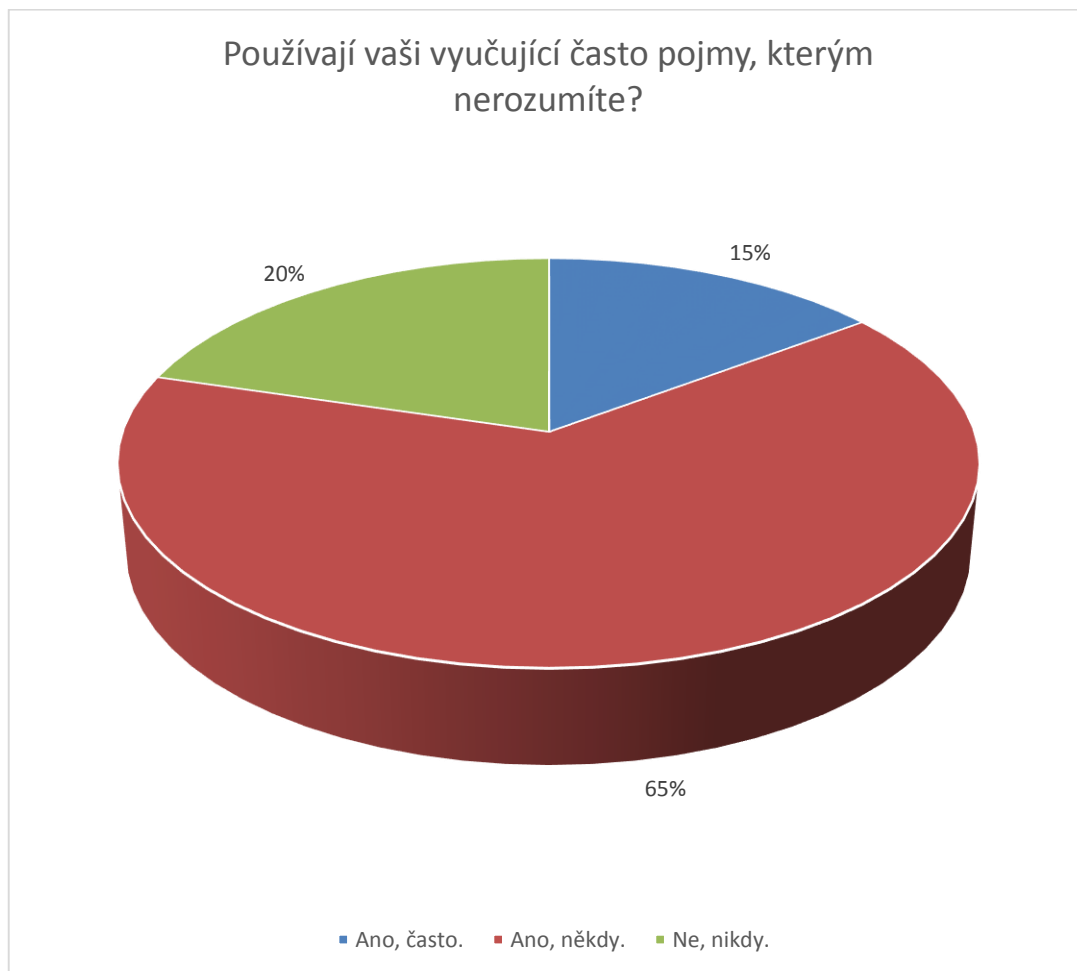
Graf 7: Relativní vyjádření potřeby manipulace



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Na grafu můžeme vidět, že 136 (68%) respondentů nechce být manipulováno svými vyučujícími. Dále z grafu vyplývá, že 30 (15%) respondentů by chtělo, aby s nimi vyučující manipuloval, aby jim pomohl ukázat směr, kterým se mají vydat a zbylých 34 (17%) respondentů neví, kterou variantu by volili.

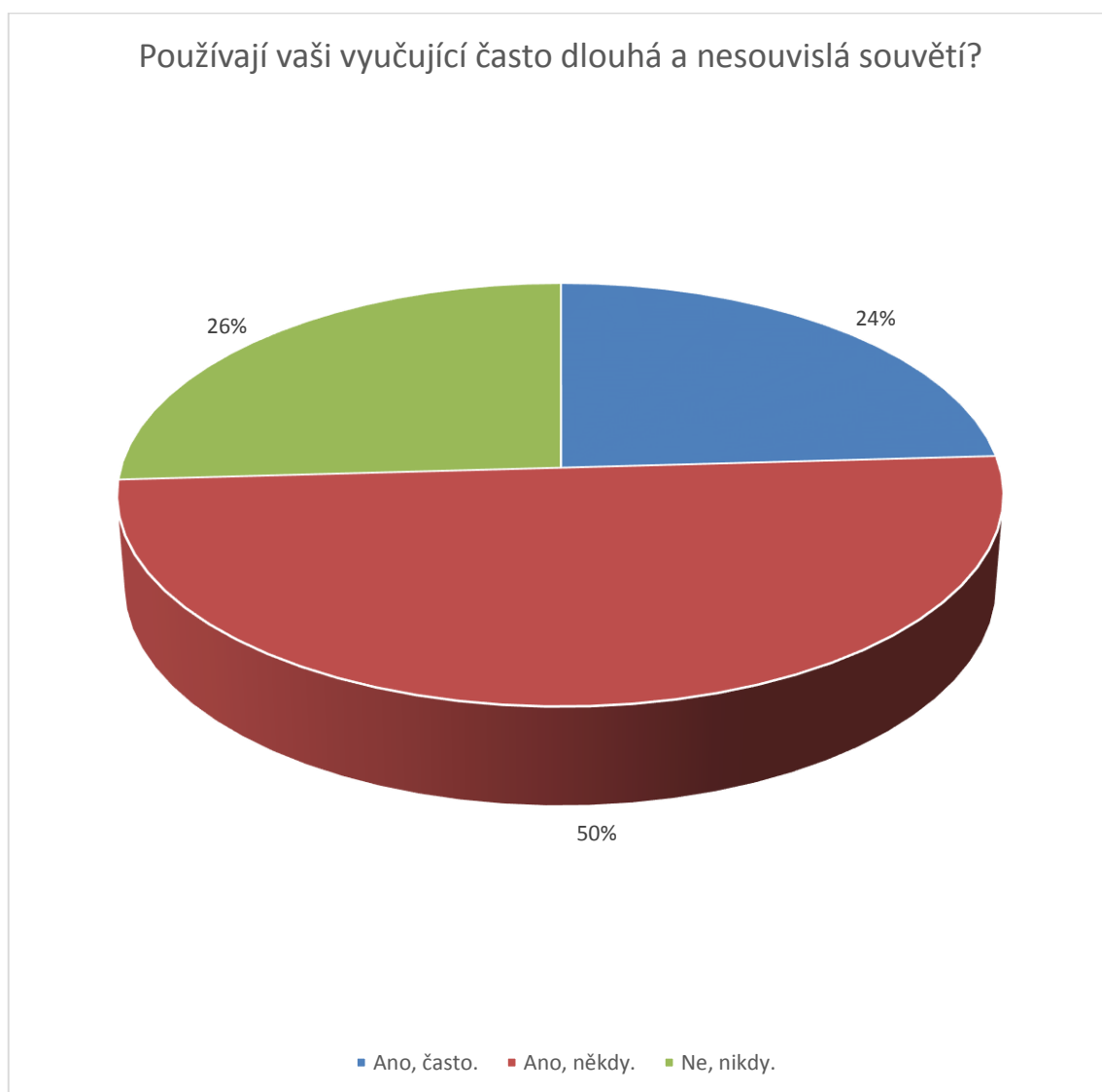
Graf 8: Relativní četnost neznámých pojmů



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Na grafu můžeme vidět, že 130 (65%) respondentů v dotazníku uvedlo, že jejich vyučující používají někdy pojmy, kterým nerozumí. Dále 30 (15%) uvedlo, že jejich vyučující používají pojmy, kterým nerozumí, často. Zbýlých 40 (20%) respondentů je toho názoru, že jejich vyučující nepoužívají pojmy, kterým nerozumí. Z tohoto grafu vyplývá, že celých 160 (80%) respondentů se setkávají alespoň někdy s tím, že jejich vyučující používá pojmy, kterým nerozumí.

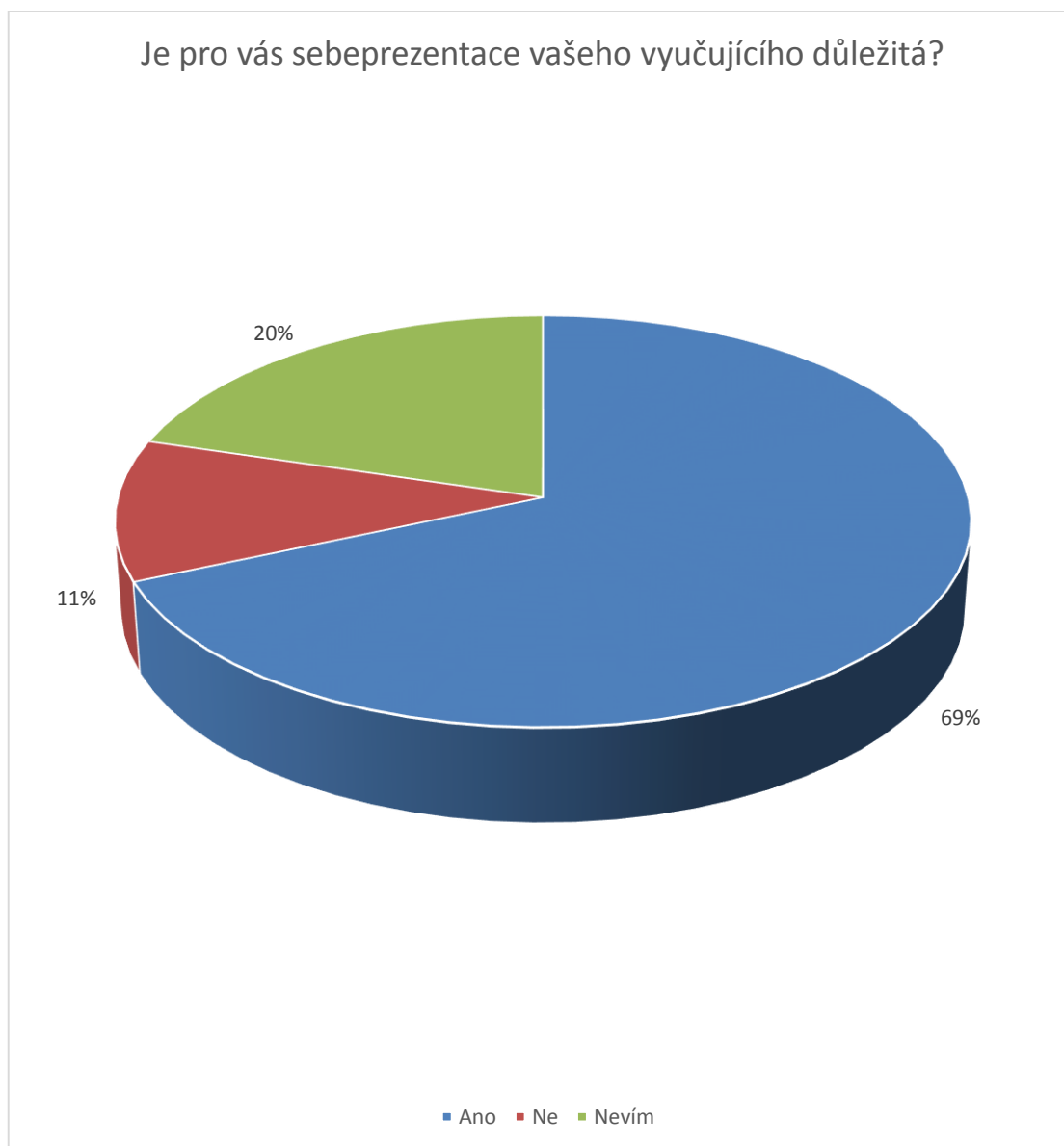
Graf 9: Relativní četnost používaných nesouvislých a rozsáhlých souvětí vyučujících



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z celkového počtu respondentů odpovědělo 100 (50%), že jejich vyučující používá někdy dlouhá a nesouvislá souvětí. Dále 48 (24%) uvedlo, že jejich vyučující používá často dlouhá a nesouvislá souvětí a zbylých 52 (26%) odpovědělo na otázku, že jejich vyučující tyto souvětí nikdy nepoužívá. Z tohoto grafu vyplývá, že celých 74% respondentů se na středních školách setkávají s dlouhými a nesouvislými souvětími, které používají vyučující.

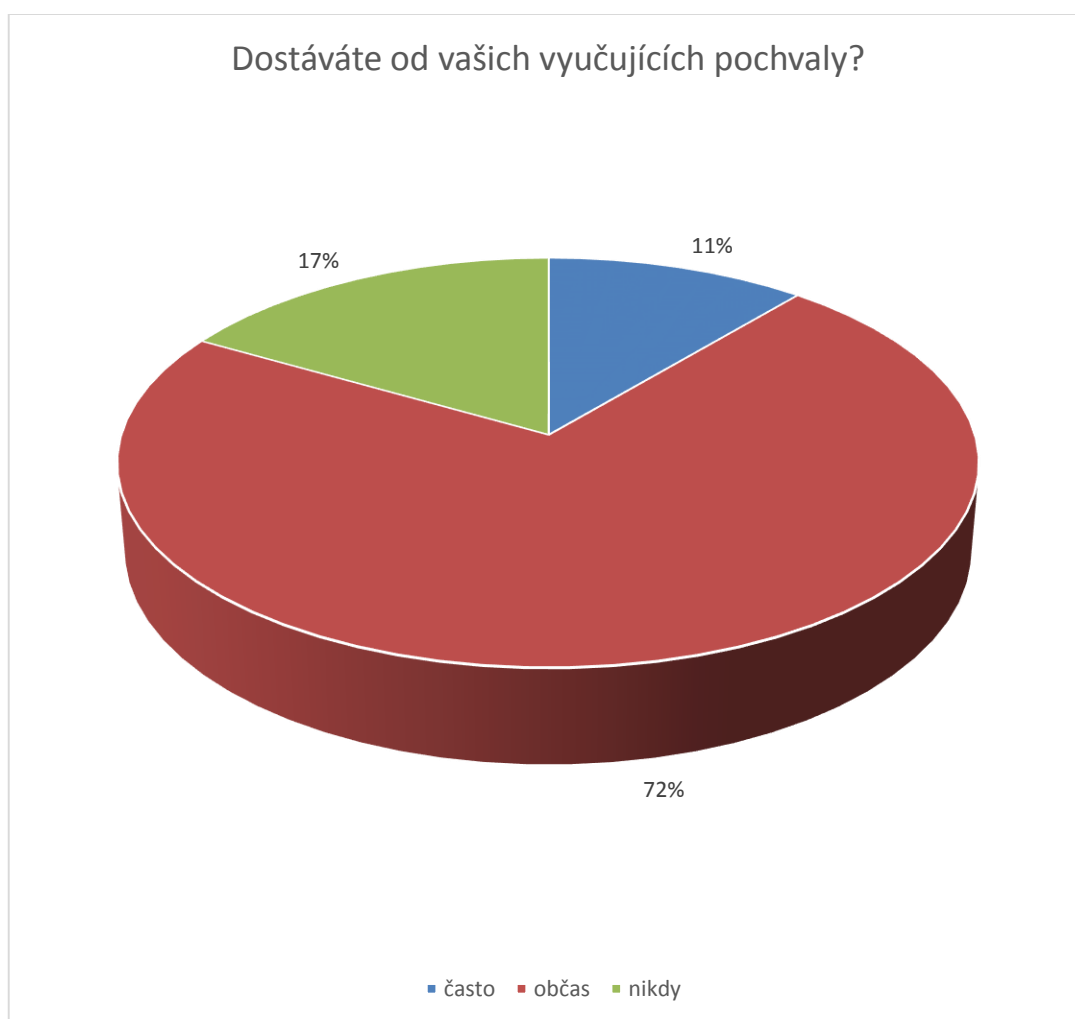
Graf 10: Relativní četnost důležitosti sebe prezentace vyučujícího



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z grafu můžeme vyčíst, že pro 138 (69%) respondentů je sebe prezentace vyučujícího je důležitá. Pro 22 (11%) respondentů sebe prezentace vyučujícího důležitá není a zbylých 40 (20%) respondentů neví. Z toho vyplývá, že většina respondentů dá na sebe prezentaci vyučujícího, přičemž, když vyučující má svou verbální komunikaci na dobré úrovni, většina respondentů k němu bude přihlížet s menší opatrností a snáze se nechá ovlivnit a zmanipulovat.

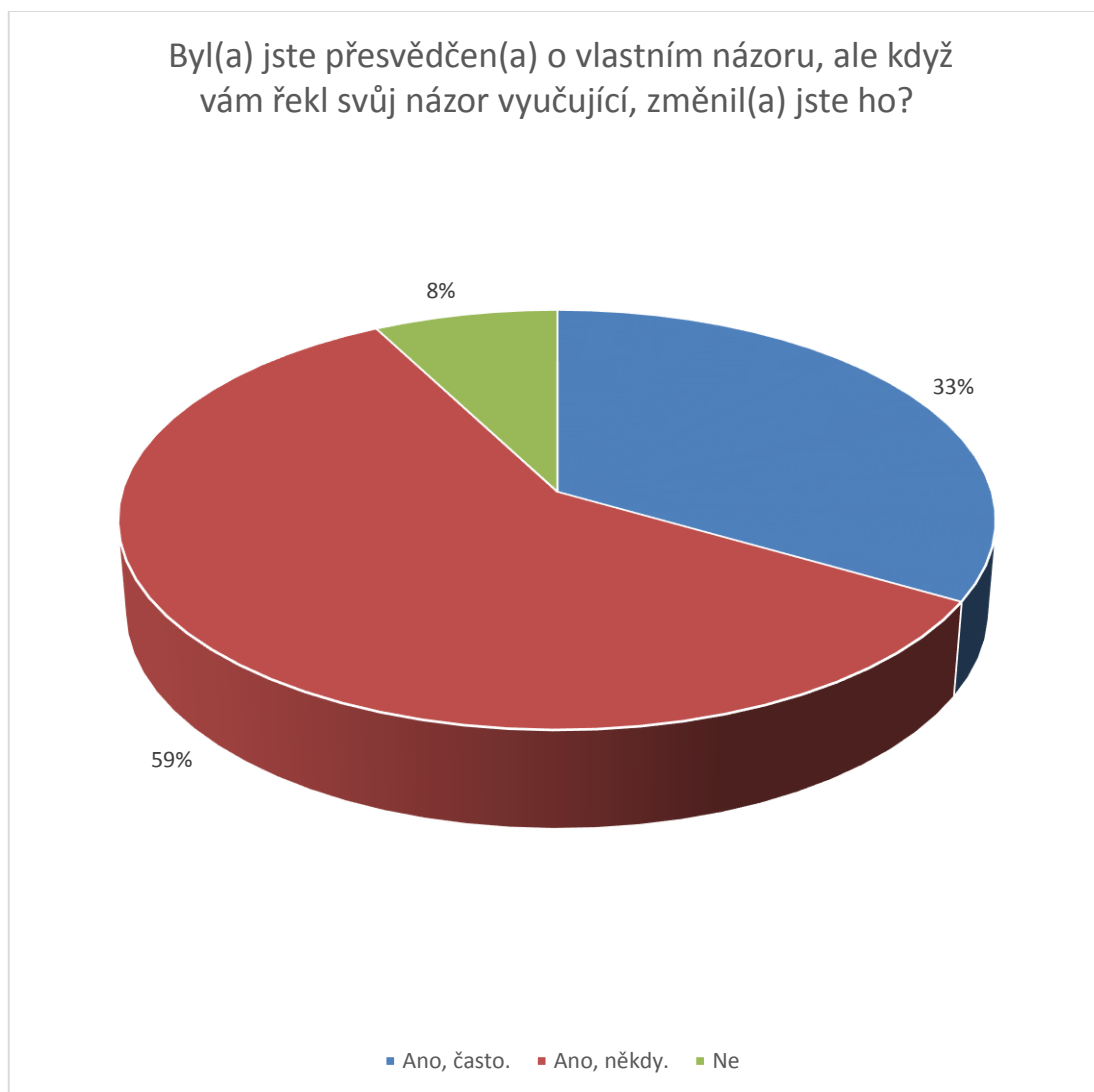
Graf 11: Relativní četnost pochval od vyučujících



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z celkového počtu respondentů uvedlo 144 (72%), že jsou za svoji určitou aktivitu občas pochváleni, dalších 22 (11%) uvedlo, že jsou chváleni často a zbylých 34 (17%) pochváleno nikdy není. Z toho vyplývá, že 166 (83%) respondentů je alespoň někdy pochváleno.

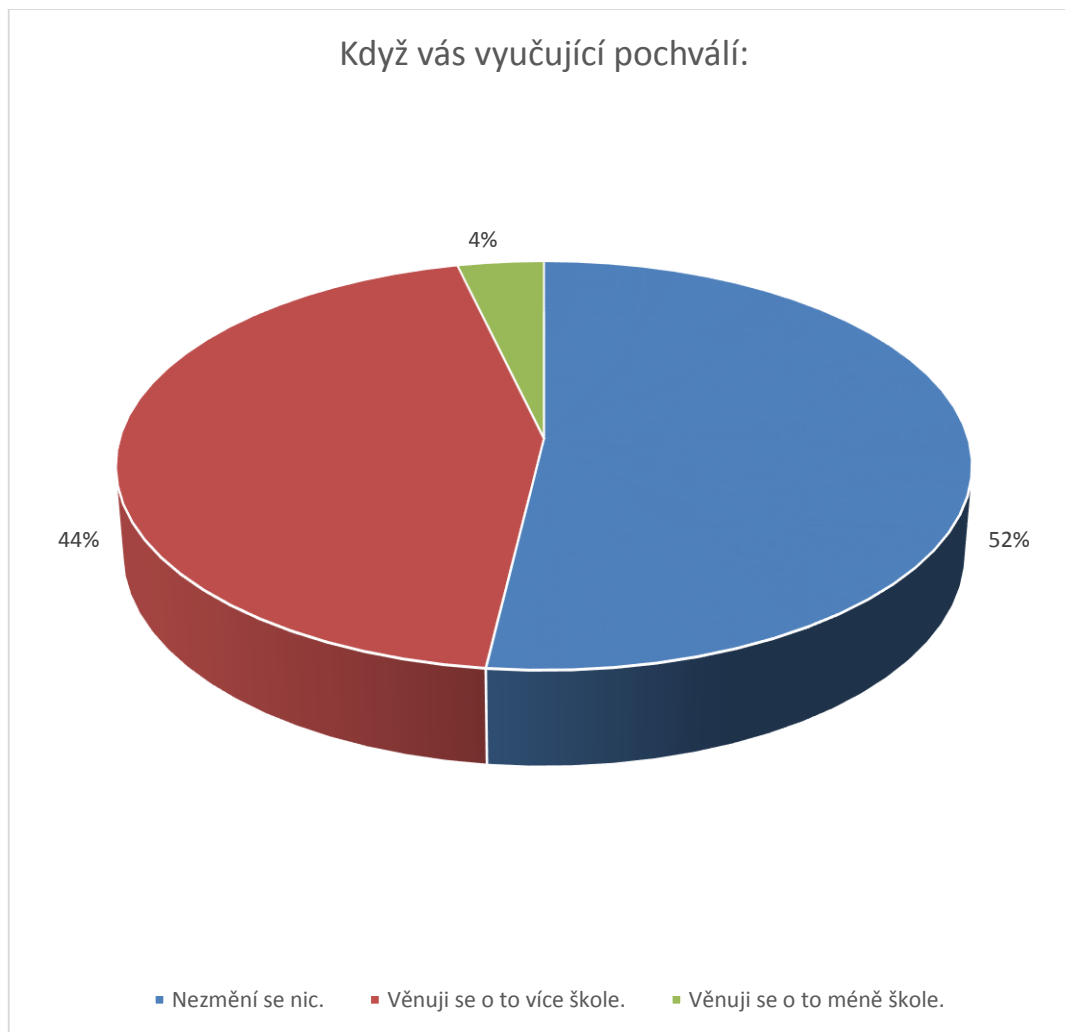
Graf 12: Relativní četnost změněných názorů po verbální komunikaci s vyučujícím



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Na tomto grafu můžeme vidět, že ze všech dotazovaných respondentů odpovědělo 118 (59%), že svůj názor někdy změnili díky svému vyučujícímu, dále 66 (33%) respondentů svůj názor mění často po vyslyšení názoru vyučujícího a zbylých 16 (8%) respondentů svůj názor nemění. Z těchto informací vyplývá, že celých 92% respondentů mění alespoň někdy svůj názor po vyslyšení názoru svého vyučujícího.

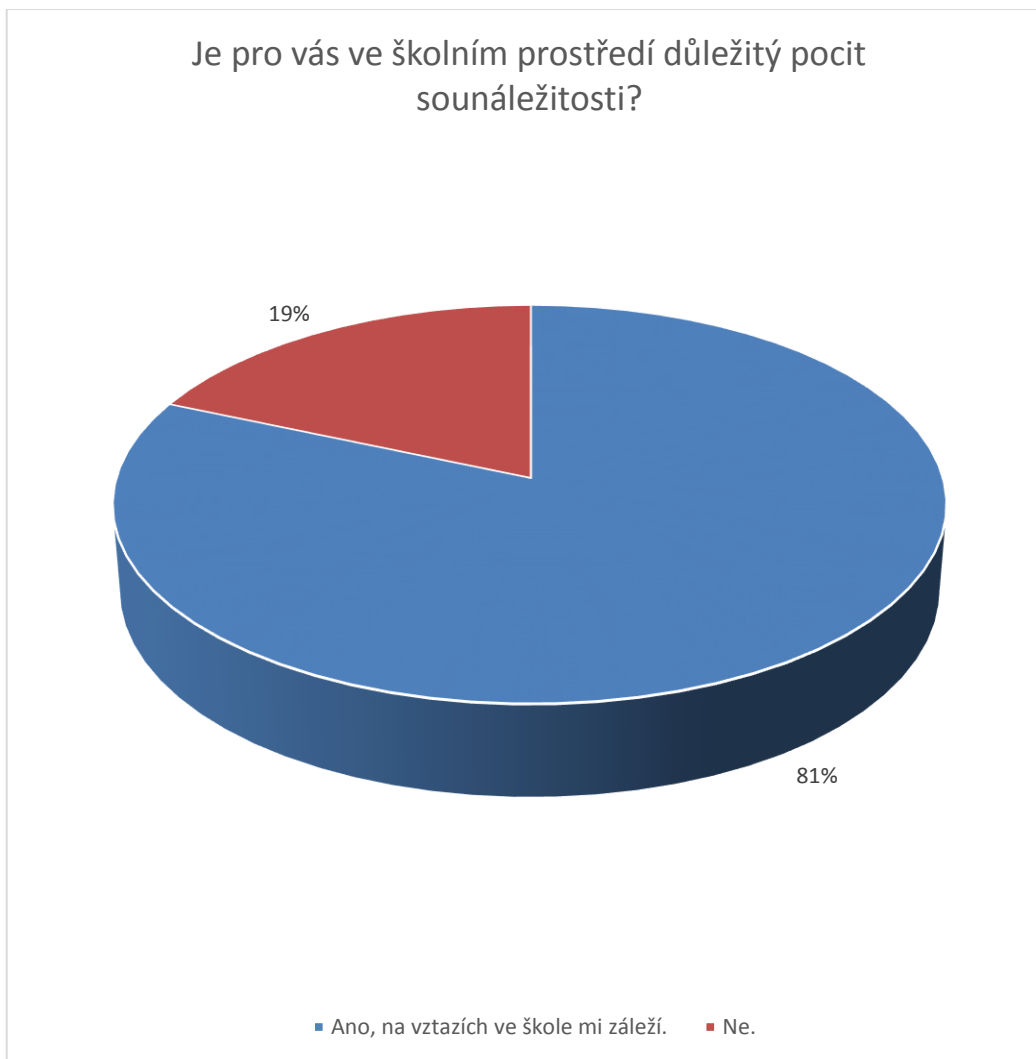
Graf 13: Relativní četnost reakcí na pochvalu od vyučujícího



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z grafu, který nám ukazuje, jak reagují respondenti na pochvaly od vyučujících, můžeme vyčíst, že 104 (52%) respondentů odpovědělo na otázku v dotazníku, že se nic nezmění, když je vyučující pochválí, dalších 88 (44%) respondentů se věnuje po pochvale o to více škole a zbylých 8 (4%) se věnuje po následné pochvale vyučujícího méně škole. Z těchto informací vyplývá, že po pochvale vyučujícího se 48% začne chovat jinak než předtím.

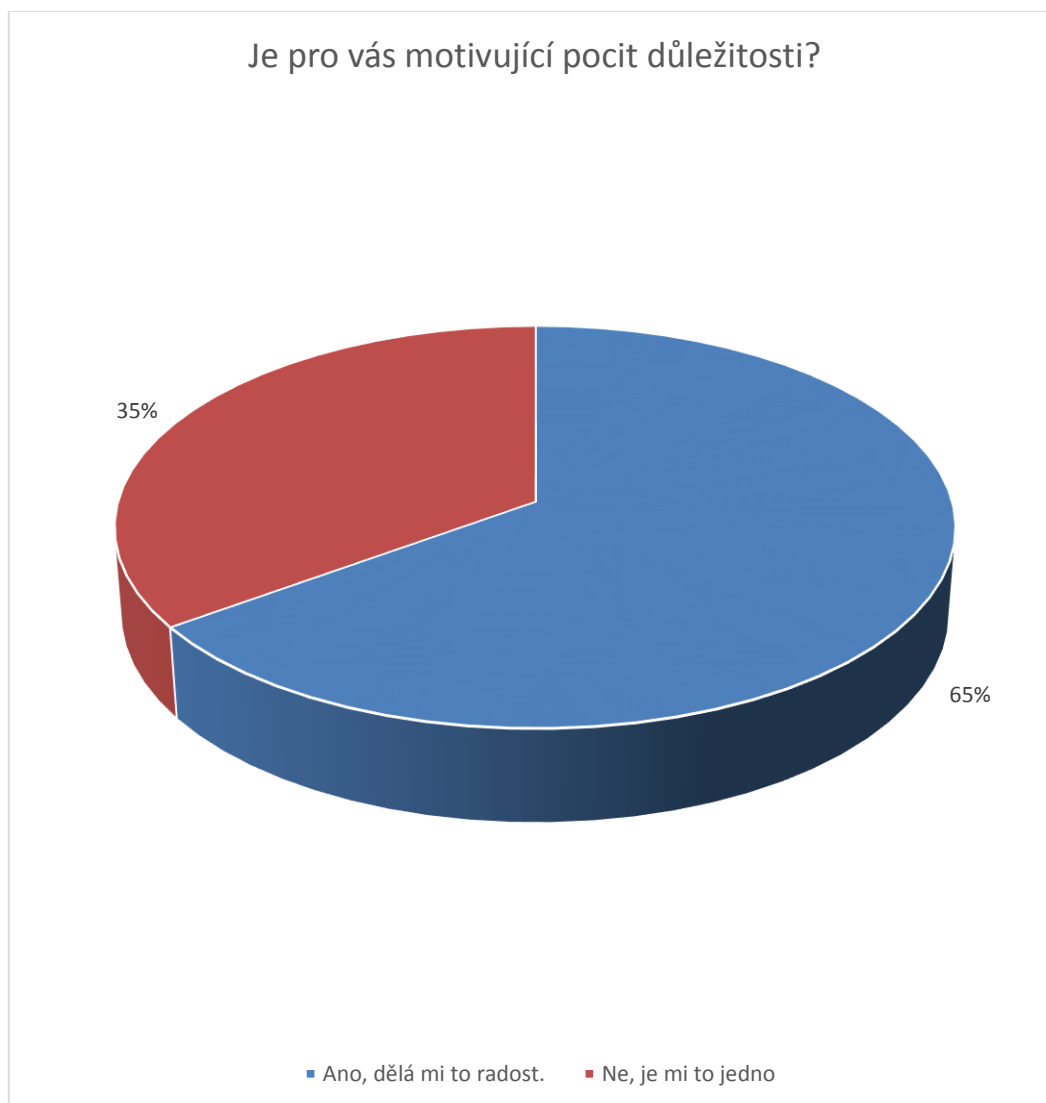
Graf 14: Relativní četnost důležitosti sounáležitosti ve školním prostředí



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Z tohoto grafu můžeme vyčíst, že 162 (81%) respondentům záleží na vztazích ve škole a je pro ně důležitý pocit sounáležitosti. Zbylým 38 (19%) na pocitu sounáležitosti a vztazích ve škole nezáleží. Z tohoto grafu vyplývá, že pro valnou většinu dotazovaných jsou důležité vztahy ve škole a pocit sounáležitosti, díky které manipulátor pak může snáze manipulovat s vybranými lidmi.

Graf 15: Relativní četnost motivace při pocitu důležitosti



Zdroj: O. Kusák, 2016 (vlastní šetření)

Ze všech dotazovaných respondentů odpovědělo 130 (65%), že je pro ně motivující, když zažívají pocit důležitosti. A zbylých 70 (35%) odpovědělo na otázku, že jim nezáleží na pocitu důležitosti. Z těchto informací plyne, že většina respondentů při pocitu důležitosti získává motivaci k určitým budoucím aktivitám, a tím mohou být snadněji někým pomocí vyvoleného pocitu důležitosti snadněji zmanipulováni.

5.5 INTERPRETACE A DISKUZE

Hypotéza č. 1: Více než 90 % respondentů se nesetkalo vědomě s manipulací.

Výsledek dotazníkového šetření ukazuje (viz. Graf 6), že 134 (67%) respondentů odpovědělo, že se s manipulací pomocí verbální komunikace setkalo vědomě ve škole. Z těchto vyhodnocených dat vyplývá, že maximálně 33% respondentů se nesetkalo vědomě s manipulací pomocí verbální komunikace ve škole.

Na základě výsledků dotazníkového šetření, byla hypotéza č. 1 vyvrácena.

Hypotéza č. 2: Většina studentů středních škol si nepřeje, aby s nimi bylo ve škole manipulováno.

Výsledek dotazníkového šetření uvádí (graf 7), že celkem 136 (68%) respondentů si nepřeje, aby s nimi vyučující ve škole manipuloval.

Na základě výsledků dotazníkového šetření, byla hypotéza č. 2 potvrzena.

Hypotéza č. 3: Verbální komunikace středoškolských učitelů manipuluje se studenty.

Výsledek dotazníkového šetření ukazuje, že pro 138 (69%) respondentů je sebe prezentace vyučujícího důležitá (viz. graf 10), 184 (92%) respondentů změní alespoň někdy názor po vyslechnutí názoru vyučujícího (viz. graf 12) a 96 (48%) respondentů změní své chování a jednání potom, když je vyučující pochváli.

Na základě výsledků dotazníkového šetření, byla hypotéza č. 3 potvrzena.

Hypotéza č. 4: Více než 80% respondentů si je vědomo, co znamená pojem manipulace.

Výsledek dotazníkového šetření ukazuje (viz. graf 4), že 166 (83%) respondentů si je vědomo, co znamená pojem manipulace.

Na základě výsledků dotazníkového šetření, byla hypotéza č. 4 potvrzena.

ZÁVĚR

Autor došel k závěru, že pokud se ocitneme v přítomnosti manipulátora, může to mít neblahé následky na kohokoliv z nás. Pokud by se člověk setkal jen s jedním manipulátorem a měl by s ním nežádoucí zkušenosti, bude si to pamatovat po celý svůj život. Postupy a poznatky uvedené v této bakalářské práci by nás před takovými nepříjemnými událostmi měly úplně anebo alespoň z určité části ochránit. Pokud se nebudeme snažit žít v naprostém ústraní, mimo okolní svět, který nás všechny obklopuje, tak se zcela jistě s manipulátory znovu setkáme.

Na druhou stranu není dobré tyto jevy velmi zveličovat. I přesto, že riziko existuje, tak ale manipulátorů není velmi mnoho a určitý fakt, že se mezi námi vyskytují, by v nás neměl zcela vyvolávat pochyby a podezření při každém setkání s jakoukoliv osobou.

Pokud se budeme spoléhat na své pocity a svůj vlastní instinkt, tak tím dříve rozeznáme zcela jasně patologický ráz postojů s dotyčnou osobou, která má v plánu s námi manipulovat, a tím pak budeme moci použít vhodnou strategii, která nám bude moci pomoci.

Pokud se dostaneme do situace, kdy si budeme vědomi toho, že se nevyznáme ve svých emocích a pocitech, tak nám k tomu může pomoci seznam charakteristických znaků, které si můžeme kdykoliv a kdekoliv zaškrtnout. Je důležité si uvědomit, že je velká potřeba, abychom si více důvěřovali a respektovali sami sebe, díky těmto postojům se můžeme snáze dostat do lhostejnější pozice vůči manipulátorovi, a tím se tak staneme nesnadným terčem.

V úvodu práce si autor stanovil otázky, na které se mu podařilo odpovědět díky dotazníkovému šetření. Zjistil, že se většina respondentů setkává s manipulací na středních školách, díky které mění své názory a budoucí rozhodování i přesto, že většina respondentů ví, co pojem manipulace označuje a nechce, aby s nimi někdo manipuloval.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Seznam použitých českých zdrojů

BECK, Gloria. *Zakázaná rétorika: 30 manipulativních technik*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1743-2.

BÉREŠ, Marián. *Jak manipulovat s lidmi: a nenechat se sám zmanipulovat*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1840-5.

CIALDINI, Robert B. *Zbraně vlivu: manipulativní techniky a jak se jim bránit*. V Brně: Jan Melvil, 2012. Žádná velká věda. ISBN 978-80-87270-32-5.

EDMÜLLER, A. a T. WILHELM. *27 manipulativních technik: jak účinně manipulovat a ještě účinněji se bránit*. Praha: Grada Publishing, 2010. Dotisk 2011. ISBN 978-80-247-3300-5.

EDMÜLLER, A. a T. WILHELM. *Velká kniha manipulativních technik*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3778-2.

EVANS, Patricia. *Jedovatá slova: jak rozpoznat verbální násilí a jak na ně reagovat*. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2790-2.

CHAUVELOTOVÁ, France-Marie. *Rukověť proti manipulátorům: uchopte život opět do vlastních rukou*. Praha: Beta, 2011. ISBN 978-80-7306-465-5.

JÍLEK, Jan. *Lidé a manipulace*. Praha: Jana Krupičková, 2010. ISBN 978-80-904703-0-9.

NOVÁK, Tomáš. *Asertivita (nejen) na pracovišti: jak si vážit sám sebe a nenechat sevyužívat*. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0020-9.

NOVÁK, Tomáš. *Asertivita (nejen) na pracovišti: jak si vážit sám sebe a nenechat sevyužívat*. Brno: BizBooks, 2012. ISBN 978-80-265-0020-9.

POSPÍŠIL, Miroslav. *Slovní manipulace v komunikaci, jak vyvrátit nad lži a chytráctvím*. Plzeň: M. Pospíšil, 2008. ISBN 978-80-903529-2-6.

SCHRANNER, Matthias. *Umění vyjednávat a přesvědčit v obtížných situacích: strategie a taktiky pro složité případy*. Praha: Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3609-9.

SIMON, George K. *Vlci v rouše beránčím: jak odhalit skryté manipulátory a bránit se jim*. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5653-0.

THIELE, Albert. *Jak na "špinavé" triky a útoky v komunikaci: úspěšná argumentace ve stresu*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3310-4.

Seznam použitých zahraničních zdrojů

KEY, Wilson Bryan. *The age of manipulation: the con in confidence, the sin in sincere*. 1993 ed. Lanham, Md.: Distributed by National Book Network, 1993. ISBN 0819186538.

SEZNAM GRAFŮ

Seznam grafů

Graf 1:	47
Graf 2:	48
Graf 3:	48
Graf 4:	49
Graf 5:	50
Graf 6:	51
Graf 7:	52
Graf 8:	53
Graf 9:	54
Graf 10:	55
Graf 11:	56
Graf 12:	57
Graf 13:	58
Graf 14:	59
Graf 15:	60

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A - Dotazník	I
-----------------------------------	----------

Příloha A – Dotazník

Vliv verbální komunikace vyučujících na středních školách na rozhodování studentů

1) Pohlaví

- a) Žena
- b) Muž

2) Věk

- a) 15 – 17
- b) 17+

3) Jaké budete mít vzdělání po úspěšném ukončení vaší školy?

- a) středoškolské s maturitou
- b) středoškolské s výučním listem

4) Pojem manipulace označuje:

- a) Praktika, která se nepoužívá na SŠ
- b) Zakázaná praktika, která se stíhá trestně.
- c) Termín označující snahu o působení na myšlení jedné či více osob

5) O manipulativních technikách verbální komunikace jste se dozvěděl(a):

- a) na internetu
- b) během studia
- c) od svých známých/kamarádů
- d) doma
- e) nejsem si vědom(a), že něco takového existuje

6) Setkal(a) jste se někdy s manipulací pomocí verbální komunikace ve škole?

- a) Nikdy
- b) Někdy
- c) Často
- d) Nevím

- 7) Myslíte si, že je potřeba, aby s vámi vyučující manipulovali?**
- a) Ano, potřebuji ukázat směr.
 - b) Ne, chci mít svobodnou vůli.
 - c) Nevím.
- 8) Používají vaši vyučující často pojmy, kterým nerozumíte?**
- a) Ano, často.
 - b) Ano, někdy.
 - c) Ne, nikdy.
- 9) Používají vaši vyučující často dlouhá a nesouvislá souvětí?**
- a) Ano, často.
 - b) Ano, někdy.
 - c) Ne, nikdy.
- 10) Je pro vás sebeprezentace vašeho vyučujícího důležitá?**
- a) Ano
 - b) Ne
 - c) Nevím
- 11) Dostáváte od vašich vyučujících pochvaly?**
- a) Často
 - b) Občas
 - c) Nikdy
- 12) Byl(a) jste přesvědčen(a) o vlastním názoru, ale když vám řekl svůj názor vyučující, změnil(a) jste ho?**
- a) Ano, často.
 - b) Ano, někdy.
 - c) Ne.

13) Když vás vyučující pochválí:

- a) Nezmění se nic.
- b) Věnuji se o to více škole.
- c) Věnuji se o to méně škole.

14) Je pro vás ve školním prostředí důležitý pocit sounáležitosti?

- a) Ano, na vztazích ve škole mi záleží.
- b) Ne.

15) Je pro vás motivující pocit důležitosti?

- a) Ano, dělá mi radost, když jsem pro školu přínosem.
- b) Ne, je mi to jedno.

BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE

Jméno autora: Ondřej Kusák

Obor: Sociální a mediální komunikace

Forma studia: prezenční studium

Název práce: Manipulativní techniky verbální komunikace a obrana proti nim

Rok: 2016

Počet stran textu bez příloh: 54

Celkový počet stran příloh: 3

Počet titulů českých použitých zdrojů: 14

Počet titulů zahraničních použitých zdrojů: 1

Počet internetových zdrojů: 0

Vedoucí práce: PaedDr. František Zborník