

Bakalářská práce

2015

Alena Švachová

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Teologická fakulta
Katedra etiky, psychologie a charitativní práce

Bakalářská práce

Psychická manipulace v mezilidských vztazích

Vedoucí práce: PsLic. Jan Vyhnálek

Autor práce: Alena Švachová, DiS.

Studijní obor: Sociální a charitativní práce

Ročník: 2.

2015

Prohlášení

Prohlašuji, že svoji bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své bakalářské práce, a to v nezkrácené podobě elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

V Českých Budějovicích, dne 25. března 2015

.....

Alena Švachová

Poděkování

Velké poděkování patří především Bohu, který mi v mém úsilí neustále pomáhal, dodával sílu, inspiraci a zahrnoval mne svým požehnáním.

Rovněž děkuji PsLic. Janu Vyhnálkovi za odborné a laskavé vedení této bakalářské práce, za jeho čas a věcné podněty k jednotlivým kapitolám.

Dále děkuji svému manželovi, že mne při psaní láskyplně povzbuzoval a byl mi velkou oporou. Děkuji také své sestře Věrce za pomoc s jazykovou korekturou textu, Mgr. Martině Pavelkové za její ochotnou pomoc s výběrem odborné literatury a kamarádce Ráchel, která mi poskytla podnětné komentáře k cizojazyčnému abstraktu.

Obsah

ÚVOD	6
1. ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ A POJMY	8
1.1. Historie pojmu	8
1.2. Definice psychické manipulace	9
1.3. Klasifikace manipulace v mezilidských vztazích	11
2. PSYCHICKÝ MANIPULÁTOR	13
2.1. Vliv dětství na rozvoj osobnosti manipulátora	13
2.1.1 Charakteristika „malých tyranů“	14
2.1.2 Vznik manipulativního jednání u dětí	15
2.2. Typologie manipulátorů	16
2.2.1 Sympatický manipulátor	16
2.2.2 Okouzlující manipulátor	17
2.2.3 Altruistický manipulátor	17
2.2.4 Vzdělaný manipulátor	18
2.2.5 Nesmělý manipulátor	18
2.2.6 Manipulátor diktátor	18
2.3. Neverbální projevy psychického manipulátora	19
2.3.1 Výraz obličeje	19
2.3.2 Pohled	20
2.3.3 Síla hlasu	21
2.3.4 Naslouchání	21
2.3.5 Gesta	22
2.3.6 Tělesné projevy ve skupině	23
2.4. Jednání psychického manipulátora	24
2.4.1 Podmiňování	25
2.4.2 Přesvědčování a sugesce	26
2.4.3 Dvojná vazba	27
2.5. Další způsoby manipulativního jednání	28
2.6. Narcistické rysy manipulativní osobnosti	31
2.7. Archetyp citového upíra	32
3. MOŽNOSTI OBRANY	33
3.1. Nejčastější oběti psychických manipulátorů	33
3.2. Racionálně-emoční terapie	34
3.3. Asertivní jednání	36
3.3.1 Asertivní práva	37
3.3.2 Asertivní techniky	39
3.4. Kontramaniplulace	40

3.5. Transakční analýza	42
3.6. Další opatření	44
ZÁVĚR	45
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	47
ABSTRAKT	50
ABSTRACT	51

Úvod

Psychická manipulace nepříjemně ovlivňuje mezilidské vztahy a má velmi negativní dopad s psychickými a sociálními důsledky pro život osobnosti, která se stane manipulátorovou obětí. Lidé si většinou neuvědomují, jakým způsobem a jak často lze psychické manipulaci podlehnout, kolikrát za den se někdo pokouší je ovlivnit anebo jimi nenápadným způsobem manipulovat.

Cílem mé bakalářské práce je *vysvětlit pojem psychická manipulace, popsat osobnost a jednání psychického manipulátora a způsoby, jak se manipulaci bránit*. Vzhledem k tomu, že psychická manipulace nachází svou živnou půdu v jakémkoli sociálním prostředí a bývá velmi obtížně rozpoznatelná, považuji za důležité uvědomit si, jaké zbraně manipulativní osobnosti používají a jakými způsoby je možné jejich psychickému útoku odolávat.

Na výzkumný problém se pokusím v jednotlivých kapitolách zodpovědět řešením, které bude probíhat v následujících etapách:

1. Seznámit se s manipulativním způsobem jednání.
2. Rozpoznat psychického manipulátora.
3. Chránit se před ním.¹

První kapitola bakalářské práce představuje úvod do problematiky a zaměřuje se na to, jak jednotliví autoři odborné literatury psychickou manipulaci definují. Následně obsahuje základní vymezení, definice a členění manipulace v mezilidských vztazích.

Druhou kapitolu považuji za stěžejní text práce, ve kterém blíže specifikuji osobnost s tendencí psychicky manipulovat. Začátek kapitoly pojednává o vlivu dětství na rozvoj manipulativní osobnosti a možných příčinách vzniku psychické manipulace či panovačného jednání u dětí. Dále se v kapitole zabývám typologií psychických manipulátorů, přičemž popisuji jednotlivé strategie manipulativního jednání. Kapitola pokračuje charakteristikou neverbálních projevů psychických manipulátorů, které se v mnohém liší od neverbálního jednání ostatních, především asertivních, jedinců. Následuje výčet charakteristických znaků, na základě kterých lze manipulativní osobnost snadněji rozpoznat. Závěr druhé kapitoly věnuji charakteristice narcistické osobnosti v souvislosti s narcistickými rysy v jednání psychického manipulátora

¹ Srov. NAZARE-AGA, Isabelle. *Nenechte sebou manipulovat: Jak rozpoznat manipulaci a jak se jí ubránit*. 1. vyd. Přeložila Hana Prousková. Praha: Portál, 1999, 261 s. ISBN 80-7178-256-4, s. 14.

a na konci kapitoly představuji manipulátora jako psychického upíra podle Jungova modelu archetypálních energií.

Ve třetí, a současně poslední, kapitole se zabývám možnostmi obrany před psychickým manipulátorem. Kapitola začíná charakteristikou osob, které lze popsat jako nejčastější oběti. Následuje výčet obranných postupů, technik a strategií, ze kterých zmiňuji především racionálně-emoční strategii, asertivitu, kontramanipulaci a transakční analýzu neboli nutnost komunikace z pozice zralého, dospělého jedince. Kapitola končí seznamem dalších potřebných opatření, která je důležité v boji s psychickým manipulátorem neopomíjet. Patří zde například spojení s lidmi z okolí, velká obezřetnost a opatrnost v komunikaci s psychickým manipulátorem a v neposlední řadě budování zdravého sebevědomí a rozvoj osobnostního potenciálu.

V kontextu studovaného oboru Sociální a charitativní práce považuji problematiku psychické manipulace za velmi důležité téma. Od práce očekávám, že nově získané poznatky budu uplatňovat ve své budoucí profesi v sociální oblasti. Předpokládám, že lépe rozpoznám případného manipulátora a jeho strategie, a tak se snáze ubráním manipulativnímu vlivu. Zaměřením se a na rozvoj asertivního jednání a dalších technik, budu schopna rozvíjet zdravou mezilidskou komunikaci, a to jak ve vztazích s klienty, tak s budoucími spolupracovníky.

Z důvodu omezeného rozsahu se v bakalářské práci nezabývám psychickou manipulací v oblasti obchodu, reklamy, sekt či politiky. Téma jsem se rozhodla vymezit především na problémy týkající se běžných interpersonálních vztahů. Ostatní typy a klasifikace manipulací nyní čtenářům předkládám jako podnět k dalšímu bádání.

1. ZÁKLADNÍ VYMEZENÍ A POJMY

V této úvodní kapitole vymezují pojem psychická manipulace, který je stěžejním pro celou bakalářskou práci. Nachází se v ní informace o historii pojmu, definice autorů odborné literatury a konec kapitoly je věnován členění psychických manipulací v mezilidských vztazích.

1.1. Historie pojmu

Pojem *manipulace* pochází z latiny a v odborné literatuře je vysvětlován několika způsoby. Jedná se o spojení dvou latinských slov. Výraz *manus* znamená ruka a slovo *plere* vyjadřuje něco plnit či uchopit.² Původ pojmu lze spatřovat také ve slovech *manipulo* a *manipulare*, které vyjadřují činnost rukama.³

Negativní význam slova manipulace, blízký současnému chápání v sociálních vztazích, byl použit v roce 1964 a souvisel s nepoctivým ovlivňováním voličů. Tento pojem, původně označující manuální práci, tak začal sloužit k popisu jevů, které souvisí se společenským chováním a duševní činností člověka.⁴ Sekundární význam slova manipulace se tedy v západoevropských jazycích objevil až ve druhé polovině 20. století. Poté se pojem manipulace začal používat na vědeckém poli zkoumání sociální komunikace a současně se objevil s překlady prací západoevropských autorů. Výraz manipulace tak získal nové a kontextem určené významové odstíny a následně se stal všeobecně rozšířeným termínem.⁵

Psychická manipulace však existuje od počátku lidských dějin. Lidé se vždy snažili ovlivňovat druhé, měli o co se přít a co si přivlastnit.⁶ Už pravěký člověk měl schopnost psychicky manipulovat a také se manipulaci bránit. Aby přežil, musel dokázat detekovat podvodníky a jedince, kteří si půjčují, ale nevrací zpět.⁷

V současnosti se objevuje množství vědeckých publikací věnujících se fenoménu manipulace v rámci sociálního jednání. I v odborných textech je však slovo manipulace doposud definováno nejednoznačně a nadále existují různé významové varianty pojmu. Wróbel upozorňuje na hodnotící aspekt tohoto termínu a s ním související opatrnost

² Srov. POSPÍŠIL, Miroslav. *Slovní manipulace v komunikaci: jak vyzrát nad lži a chytráctvím*. Vyd. 1. Plzeň: Pospíšil, 2008, 371 s. ISBN 978-80-903529-2-6, s. 49.

³ Srov. WRÓBEL, Alina. *Výchova a manipulace: podstata manipulace, mechanismy a proces, vynucování a násilí, propaganda*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2008, 199 s. ISBN 978-80-247-2337-2, s. 17.

⁴ Srov. tamtéž, s. 22.

⁵ Srov. tamtéž, s. 18-21.

⁶ Srov. WRÓBEL, A. *Výchova a manipulace*, s. 48.

⁷ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 41.

vyplývající z přesvědčení, že pojmy, s nimiž je spojeno hodnocení, mohou i proti záměrům vědce sloužit zneužití a mimovědeckým účelům.⁸ Také Klimeš dodává, že v případě psychologického zkoumání je třeba oprostít se od negativní konotace slova manipulace. Hodnocení, zda se jedná o morálně správné či zlé jednání, by mělo příslušet jiným, normativním oborům, mezi které patří například etika, teologie či právo.⁹

1.2. Definice psychické manipulace

Jak je již uvedeno, pojem psychická manipulace bývá chápán velmi široce a mnohdy nejednoznačně. Některé definice jsou neutrální, jiné mají negativní zabarvení a hodnotící aspekt. Hartl, Hartlová definují manipulaci jako „*termín užívaný v behaviorizmu pro ovlivňování chování systémem posilování a vyhasínání reakcí za určitým cílem*“.¹⁰

Podle Thiele se jedná především o cílené a vědomé ovlivňování nebo vedení druhých. Může jít o ovlivňování ostatních k vlastnímu prospěchu, přičemž si je psychický manipulátor vědom toho, že přitom může být druhá strana poškozena.¹¹ Edmüller a Wilhelm oproti tomu chápou psychickou manipulaci také jako nevědomé používání neférových způsobů jednání, jelikož nelze vždy předpokládat, že používání vychytralých taktik je záměrem psychického manipulátora. Lidé si mnohdy sami neuvědomují, že někým psychicky manipulují.¹² „*Samozřejmě, že chce něčeho dosáhnout, ale ne vždy se pro konkrétní prostředek manipulace, který ho dovede k cíli, rozhoduje vědomě.*“¹³ Klimeš uvádí, že cílený a plánovaný záměr ovládnout jinou osobu je pouze špičkou ledovce všech manipulací. Ve většině případů se jedná o chování nevědomé a instinktivní.¹⁴

Pospíšil charakterizuje psychickou manipulaci jako zvláštní druh komunikace. V širším pojetí se může jednat o triky nebo úskoky jakéhokoliv druhu. V užším pojetí jde o ovlivňování lidí, přičemž manipulativní jednání působí na jednotlivce, skupiny

⁸ Srov. WRÓBEL, A. *Výchova a manipulace*, s. 21.

⁹ Srov. KLIMEŠ, Jeroným. *Partneři a rozchody*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2005, 239 s. ISBN 80-7367-045-3, s. 136.

¹⁰ HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, 774 s. ISBN 80-7178-303-x, s. 301.

¹¹ Srov. THIELE, Albert. *Jak na "špinavé" triky a útoky v komunikaci: úspěšná argumentace ve stresu*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 236 s. ISBN 978-80-247-3310-4, s. 83.

¹² Srov. EDMÜLLER, Andreas a Thomas WILHELM. *27 manipulativních technik*. 1. vyd. Přeložila Iva Michňová. Praha: Grada, 2010, 186 s. ISBN 978-80-247-3300-5, s. 15.

¹³ Tamtéž, s. 15.

¹⁴ Srov. KLIMEŠ, J. *Partneři a rozchody*, s. 135.

i dav.¹⁵ Jedná se o „skrytý pokus v komunikaci o nepřímé řízení druhých lidí s cílem sebezprosažení, získání komfortu na úkor druhého, sociální uznání, zlepšení sebevědomí, zastrašení druhého, jeho zesměšnění, získání materiální nebo duchovní hodnoty“.¹⁶ V jiné publikaci autor popisuje psychickou manipulaci jako způsob komunikace, kterým se manipulátor snaží ovlivňovat a vést druhého člověka za pomoci skrytých a nepřímých manévřů, a to tak, aby manipulovaná osoba dělala přesně to, co chce psychický manipulátor a z čeho má on sám nějaký zisk.¹⁷ „Manipulace je snaha ovládat druhé, obratně někoho využívat, řídit události ve vlastní prospěch, většinou nečestně a bezohledně. Manipulace do značné míry zbavují druhého člověka svobody rozhodování a vyjadřování, porušují morální normy a pravidla slušného chování.“¹⁸ Psychická manipulace vždy omezuje svobodnou vůli a vědomí člověka.¹⁹ „Redukce svobody překračující určitou mez je vstupem do sféry manipulace.“²⁰

Vybíral uvádí, že se jedná o mystifikaci, provokování a komunikační manévrování. Manévry psychického manipulátora připodobňuje hře kočky s myší - vychutná si rozpaky, které dané osobě způsobil, a užije si zmatek, do kterého člověka uvrhne. Mystifikátor předstírá zájem o člověka a upřímné city k němu, chce se však pouze pobavit na účet dané osoby. Dává najevo, že realita, kterou člověk vnímá, není skutečná a naznačuje, že jen to, co si on sám myslí a říká, je pravda. Manévrování může vést ke znevažování komunikace i znevažování partnera jakožto živé bytosti.²¹

Klimesh popisuje manipulaci jako instrumentální přístup ke druhým, neboli úmyslné zacházení s druhými lidmi, jakoby to byly neživé věci, přičemž je zcela ignorována jejich vůle.²² Jak již latinský původ slova manus (ruka) naznačuje, manipulátoři degradují okolní osoby na předměty, které mohou stejně jako neživé objekty uchopit, přesouvat a umisťovat, kamkoli chtějí.²³ O zpředmětnění a instrumentalizaci se zmiňuje

¹⁵ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 49.

¹⁶ Tamtéž, s. 49.

¹⁷ Srov. POSPÍŠIL, Miroslav. *Řešení konfliktů a stresů: manipulace v komunikaci*. Vyd. 1. Plzeň: Pospíšil, 2007, 306 s. ISBN 978-80-903529-1-9, s. 24.

¹⁸ Tamtéž, s. 24.

¹⁹ Srov. tamtéž, s. 24.

²⁰ WRÓBEL, A. *Výchova a manipulace*, s. 23.

²¹ Srov. VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie lidské komunikace*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, 263 s. ISBN 80-7178-291-2, s. 43-45.

²² Srov. KLIMEŠ, Jeroným. *O manipulacích. Reaction to an ambivalent object: Manipulation* [online]. Dostupné z: <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/Manipulace-JKlimes.pdf>>.

²³ Srov. KLIMEŠ, J. *Partneři a rozchody*, 133.

také Wróbel, která uvádí, že manipulovaná osoba není považována za člověka, který má své potřeby a práva, ale za nástroj sloužící k dosažení cílů psychického manipulátora.²⁴

Jednání ovládatelého charakteru souvisí s vědomým či nevědomým nepřijetím druhého člověka v jeho celistvosti. Ten je manipulátorem považován za méněcenného, a proto je zde snaha změnit jej k obrazu, který manipulátor považuje za odpovídající. Psychická manipulace tedy úzce souvisí také s nepřijetím a neláskou.²⁵ „*Kdo má druhého opravdu rád, nepotřebuje ho měnit, nechá ho takového, jaký je.*“²⁶ S osobou, která je psychické manipulaci vystavena, je však zacházeno jako s předmětem. Je odebrána její subjektivita a omezen prostor pro její svobodnou volbu. Jedná se tedy o velký zásah do lidské svobody. Přestože se manipulovaný člověk může mylně domnívat, že o svém jednání rozhoduje samostatně, stává se nástrojem, který slouží k dosažení cílů psychického manipulátora.²⁷

1.3. Klasifikace manipulace v mezilidských vztazích

Psychickou manipulaci lze členit na přímou, která je nátlaková, a nepřímou neboli taktizující. V případě přímé manipulace si je manipulovaný vědom toho, že je nucen učinit něco, co je v rozporu s jeho vůlí. Manipulátor vnucuje druhému člověku silou či nátlakem vlastní vůli.²⁸ Přímá manipulace je typická pro jednání z pozice autority či moci. Objevuje se například v komunikaci učitele s žákem nebo v jednání policisty vůči občanovi.²⁹

U manipulace taktizující plní manipulovaný vůli druhé osoby, aniž by si to zcela uvědomoval.³⁰ Psychický manipulátor obchází vědomí své oběti tak, aby jí nedocházelo, že se děje něco, co pro ni není výhodné. Nepřímá manipulace je typická pro jednání z podřízené pozice. Jedná se například o chování občana při dopravní kontrole či snahu dítěte obejít zákaz rodičů.³¹ Člověk se snaží pomocí úskoků nenápadně vymámit z druhých to, co on chce.³²

²⁴ Srov. WRÓBEL, A. *Výchova a manipulace*, s. 43.

²⁵ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 49.

²⁶ Tamtéž, s. 49.

²⁷ Srov. WRÓBEL, A. *Výchova a manipulace*, s. 23.

²⁸ Srov. KLIMEŠ, J. *Partneři a rozchody*, s. 134.

²⁹ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 52.

³⁰ Srov. KLIMEŠ, Jeroným. *O manipulacích. Reaction to an ambivalent object: Manipulation* [online]. Dostupné z: <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/Manipulace-JKlimes.pdf>>.

³¹ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 52.

³² Srov. KLIMEŠ, J. *Partneři a rozchody*, s. 134.

Psychická manipulace může být také altruistická, kdy manipulátor jedná převážně ve prospěch druhé osoby. Altruistická manipulace se objevuje například ve vztahu rodiče k dítěti.³³ Jde o pozitivní chápání manipulace, kdy osoba působí na ostatní s využitím autority a zkušeností.³⁴ Dalším typem je manipulace egocentrická, která představuje patologické jednání s cílem dosáhnout osobního zisku.³⁵

Podle pořadí je možné manipulaci dělit na primární neboli spouštěcí a sekundární, která představuje obrannou reakci na primární manipulativní útok.³⁶

³³ Srov. KLIMEŠ, Jeroným. O manipulacích. *Reaction to an ambivalent object: Manipulation* [online]. Dostupné z: <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/Manipulace-JKlimes.pdf>>.

³⁴ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 52-53.

³⁵ Srov. KLIMEŠ, Jeroným. O manipulacích. *Reaction to an ambivalent object: Manipulation* [online]. Dostupné z: <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/Manipulace-JKlimes.pdf>>.

³⁶ Srov. tamtéž, <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/ManipulaceJKlimes.pdf>>.

2. PSYCHICKÝ MANIPULÁTOR

Předchozí kapitola nabídla čtenáři základní informace o fenoménu psychické manipulace v mezilidských vztazích.

V následujícím textu se pokusím představit manipulativní osobnosti a způsoby jejich jednání. Kapitola začíná informacemi o vzniku a rozvoji manipulace v dětství, následuje typologie psychických manipulátorů, dále se text zaměřuje na neverbální projevy psychických manipulátorů a následně na charakteristické znaky manipulativního jednání. Konec kapitoly je věnován narcistické poruše osobnosti a archetypu psychického upíra.

2.1. Vliv dětství na rozvoj osobnosti manipulátora

Člověk se stane psychickým manipulátorem vlivem obranných mechanismů vytvořených již v dětství. Jedná se o obranný systém, který občas uplatňuje každý jedinec. Někteří lidé například jednají agresivně, jelikož si chtějí uchovat vlastní psychickou integritu při jakémkoli násilí, které v životě utrpí. Mechanismy jednání mají tendenci se postupně zautomatizovat. Manipulace je užívána systematicky jako prostředek k přežití a později se stává jediným možným způsobem komunikace i chování.³⁷ Klimeš uvádí, že manipulativní jednání představuje citovou retardaci dospělých, kteří v důsledku neurotického či psychopatického výchovného prostředí zůstali na nižších stupních citového vývoje.³⁸

Za významný mezník ve vývoji osobnosti lze považovat dobu, kdy se u dítěte začne objevovat jáství neboli sebeuvědomování. Obvykle se jedná o 36. měsíc až čtvrtý rok života. Některé rysy osobnosti, zejména týkající se temperamentu, se však rýsují mnohem dříve a mohou být zřejmé už v novorozeneckém věku.³⁹ Již nemluvně je na určitém stupni svého osobnostního a myšlenkového vývoje obzvláště citlivé na to, aby považovalo své rodiče za plně ovladatelné a sebe za všemocné. Pokud se tato zkušenost pro něj stane nejspolehlivějším řešením, učiní z ovládnutí okolního světa náhradní uspokojení své základní potřeby po bezpečí a stane se na zkušenosti svého

³⁷ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 41-42.

³⁸ Srov. KLIMEŠ, Jeroným. *O manipulacích. Reaction to an ambivalent object: Manipulation* [online]. Dostupné z: <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/Manipulace-JKlimes.pdf>>.

³⁹ Srov. KOUKOLÍK, František a Jana DRTILOVÁ. *Vzpouza deprivantů: nestvůry, nástroje, obrana*. Nové, přeprac. vyd. Praha: Galén, 2006, 327 s. ISBN 80-7262-410-5, s. 48.

panování návykově závislé.⁴⁰ Návuk pravidel a postupů psychické manipulace se upevňuje okolo čtvrtého roku věku dítěte.⁴¹

2.1.1 Charakteristika „malých tyranů“

Prekopová nazývá panovačné děti, které se snaží manipulovat se svým okolím „malými tyrany“ a charakterizuje jejich chování nápadnou vztahovačností, svéhlavými návyky a trvalou potřebou být středem pozornosti. V oblasti sociálního chování jim chybí základní přizpůsobivost, nejsou ochotny respektovat potřeby druhých, vcit'ovat se do nich a následně činit kompromisy. „Malý tyran“ neumí přiznat vlastní chyby, na kritiku reaguje přecitlivěle. Nedokáže budovat rovnocenné vztahy se svými vrstevníky, přednost dává o mnoho starším nebo mladším kamarádům, kteří se mu přizpůsobí. V hovorové komunikaci se u většiny panovačných dětí objevuje neschopnost naslouchat. Pokud má dítě možnost promítnout se do svého vysněného hrdiny, volí například postavu mocného náčelníka, policisty, Ramba, Vinnetoua či Drákuly, přičemž v jeho fantaziích neustále převládá agrese.⁴² „*Dítě trvale zkoumá, jak by se dal okolní svět ovládnout. Při neúspěších, kterým se nevyhne, reaguje pofňukáváním a pobrekáváním.*“⁴³

V evangeliu podle Matouše odpovídá Ježíš Kristus na otázku, čemu by připodobnil toto pokolení. „*Je jako děti, které sedí na tržišti a pokřikují na své druhy: „Hráli jsme vám a vy jste netancovali; naříkali jsme, a vy jste nelomili rukama.*“⁴⁴ Na manipulaci lze hledět jako na potřebu ovládat okolí, která u člověka zakrněla ve své dětské podobě a přetrvala do jeho dospělosti.⁴⁵

⁴⁰ Srov. PREKOPOVÁ, Jiřina. *Malý tyran: co vlastně děti potřebují*. 1. vyd. Přeložila Zdena Lomová. Praha: Portál, 1993, 156 s. ISBN 80-85282-56-9, s. 56.

⁴¹ Srov. KLIMEŠ, Jeroným. O manipulacích. *Reaction to an ambivalent object: Manipulation* [online]. Dostupné z: <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/Manipulace-JKlimes.pdf>>.

⁴² Srov. PREKOPOVÁ, J. *Malý tyran*, s. 43-47.

⁴³ Srov. tamtéž, s. 43.

⁴⁴ *Bible: Písmo svaté Starého a Nového zákona*: český ekumenický překlad. Vyd. 12., (1. opr. vyd.). Praha: Česká biblická společnost, 2001. 1580 s. ISBN 80-85810-28-X, Matouš 11, 16-17.

⁴⁵ Srov. KLIMEŠ, J. *Partneři a rozchody*, s. 133.

2.1.2 Vznik manipulativního jednání u dětí

Nelze tvrdit, že psychické poruchy a panovačné, manipulativní jednání vznikají z jedné určité příčiny, jelikož se jedná o výsledek střídavého působení většího množství sil, které jsou ve vzájemném vztahu. Žádnou z možných příčin však nelze podceňovat. Podle situace, osobnosti rodičů, dítěte, jejich mentalitě a typu rodiny může v rámci celku určitá příčina převládat.⁴⁶

Příčinou manipulativního jednání či dokonce vzniku poruchy osobnosti může být psychická deprivace. Dítěti, kterému se v životě nedostává mateřské lásky a základních životních jistot, hrozí nebezpečí duševního poškození s celoživotními následky. V důsledku neuspokojování základních psychických potřeb, v dostatečné míře a po dosti dlouhou dobu, nedosáhnou děti normality nebo o ni z části přijdou. Psychicky deprivovaných osob ve společnosti přibývá. Tito lidé mohou reagovat nepříznivě a nepřizpůsobivě, mít bezohledné ego a přehnané ambice.⁴⁷

Ke vzniku narušené a manipulativní osobnosti značně přispívá také sociokulturní tlak, nejistá vazba mezi matkou a dítětem a psychosociální nepřízeň. Obzvláště ničivá může být souvislost psychosociální nepřízně a příslušných genů.⁴⁸ Prekopová uvádí, že hlavní význam pro rozvoj osobnosti má vytvoření dostatečné vazby a uspokojení potřeby bezpečí v rozhodujícím období života.⁴⁹ *„Jen tehdy, když dítě získalo základní důvěru, může později důvěřovat druhým a rozvíjet sebedůvěru. Jestliže dostalo dostatečné množství lásky, může později dávat lásku dál. Jestliže poznalo ze strany rodičů pevný postoj, bude moci jednou rozvinout vlastní vnitřní pevný postoj a bude ho schopno nabídnout druhým.“*⁵⁰

Možné příčiny vzniku panovačného jednání lze tedy hledat v prostředí, kde dítě vyrůstá, v rodině bránící mu ve zdravém osobním rozvoji. Překážkou ve vývoji sociálního chování jedince může být také malá rodina, perfektně zařízená a finančně zajištěná, ve které vyrůstá dobře opatrovaný jedináček.⁵¹

Může se jednat o děti, které jsou rodiči přehnaně obdivované. Důvodem bezmezného obdivu je například jejich bohatá slovní zásoba, výjimečné nadání, krása,

⁴⁶ Srov. PREKOPOVÁ, J. *Malý tyran*, s. 55.

⁴⁷ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 69.

⁴⁸ Srov. KOUKOLÍK, F.; DRTILOVÁ, J. *Vzpouza deprivantů*, s. 70-71.

⁴⁹ Srov. PREKOPOVÁ, J. *Malý tyran*, s. 63

⁵⁰ Tamtéž, s. 63.

⁵¹ Srov. tamtéž, s. 52-55.

výborné vyjadřovací schopnosti či velký vzrůst. Dospělí jsou jimi fascinováni, a aniž by si to uvědomovali, mnohdy s nimi nejednají tak, jak by jednali s jejich vrstevníky. Tyto děti se naučí způsobům, jakými lze dosáhnout od dospělých ve svém okolí všeho, co chtějí.⁵²

Kritici konzumní společnosti považují poruchy v jednání dítěte za následek zhýčkanosti a pohodlnosti. Široké vrstvy obyvatelstva uvádí souvislost s dnešními výstřelky chování, které děti sledují v televizi. Panovačné jednání a nespokojenost dětí může pramenit také z napětí mezi vysokou inteligencí, omezenou realizací a nedostatkem herních možností. Na socializaci dítěte má negativní vliv také čas, který tráví sezením u počítače a rozvíjením „počítačového jazyka“, který vede k ochuzení myšlení a vztahů. Vznik panovačného a manipulujícího jednání může souviset také s úpadkem etických hodnot ve společnosti.⁵³

2.2. Typologie manipulátorů

Přestože je fenomén psychické manipulace v mnoha případech neuvědomovaný, někteří se snaží na základě rozpoznání slabostí druhých záměrně zvolit co nejefektivnější taktiku jednání. Za účelem využívání ostatních k vlastnímu prospěchu mohou vzbuzovat dojem velmi příjemných, sympatických, ochotných, okouzlujících, přehnaně inteligentních, altruistických či nesmělých jedinců. Svě vystupování mění podle situace nebo cíle, ke kterému směřují.⁵⁴

2.2.1 Sympatický manipulátor

Jedná se o člověka pozorného a přívětivého, který snadno a rychle proniká do prostoru druhých lidí. Úsměvem, lichočkami, štědrostí a všestrannými projevy náklonosti se snaží navazovat přátelské vztahy. Jeho jednání je však zcela účelové a své komplimenty nemyslí vážně.⁵⁵

Tento typ manipulativní osobnosti lze považovat za nejnebezpečnější. Snadno navazuje kontakt s druhými a působí na ně příjemným dojmem. Sympatický manipulátor dokonale skrývá svoji hru, jeví se jako milá a psychicky vyrovnaná bytost, jíž by se chtěl člověk podobat. Předpokládá, že lidé snáze vyhoví jeho přáním a potřebám, bude-li jednat sympaticky. Ti však po krátké době vztahu pociťují

⁵² Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 41-42.

⁵³ Srov. PREKOPOVÁ, J. *Malý tyran*, s. 51-55.

⁵⁴ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 18.

⁵⁵ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 128.

nesvobodu a svázání psychologickou či materiální závislostí. Přirozeně ne každý člověk, který je sympatický, musí být psychický manipulátor. Rozdíl spočívá v motivaci. Psychický manipulátor si nasazuje masku lepšího člověka proto, aby tak dosáhl svého cíle.⁵⁶

2.2.2 Okouzlující manipulátor

Okouzlující manipulátor je člověk přitažlivého zevnějšku, který nepostrádá šarm. K celkovému dojmu přispívá například jeho majetek, šperky, oblečení, doplňky či auto. Když s lidmi mluví, dívá se jim přímo do očí a mnohdy klade otázky, které je mohou zaskočit. Sám však na dotazy odpovídá velmi vyhýbavě, což mu umožňuje zachovávat tajemství týkající se vlastní osoby. Dokonale ovládá všechny postupy, jak se lidem zalíbit, okouzlit je a fascinovat. Rozdíl mezi manipulátorem sympatickým a okouzlujícím spočívá v tom, že manipulátorovi okouzlujícímu podléhají především lidé, kteří nedokáží odolat některé stránce jeho osobnosti. Mohou být zcela očarováni například jeho krásou, libozvučným hlasem, příjemnými pohyby, znalostmi či inteligencí.⁵⁷

2.2.3 Altruistický manipulátor

Altruistický manipulátor se na první pohled jeví jako velmi ochotný. Nemá problém dávat a nabízet, aniž by ho o to musel kdokoli žádat. Kupuje si druhého člověka tím, že nabízí svou pozornost, nosí dárky a ochotně všechno udělá.⁵⁸

Ve svém jednání však spoléhá na společenskou zásadu reciprocitu, podle které je nutné oplatit bližnímu každou prokázanou úsluhu a laskavost. Altruistický manipulátor využívá toho, že žádný člověk nechce být považován za sobeckého, nevděčného či nezdvorného jedince, kterému jde pouze o vlastní prospěch. Princip jednání altruistického manipulátora spočívá v tom, že nabídne člověku vše a následně se snaží těžít z jeho pocitu dluhu, přičemž dobu a způsob splácení dluhu si volí on sám. Je-li odmítnut, neváhá poukázat na zásadu reciprocitu.⁵⁹

⁵⁶ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 18-22.

⁵⁷ Srov. tamtéž, s. 23-26.

⁵⁸ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 128.

⁵⁹ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 26-28.

2.2.4 Vzdělaný manipulátor

Tento typ manipulativní osobnosti dává najevo, že je velmi vzdělaný, přičemž lehce pohrdá lidmi, kteří nevědí vše, co on. Psychicky manipuluje prostřednictvím svého vzdělání, společenského statutu, zkušeností a věku. Velmi rád diskutuje o náročných, speciálních a nejednoznačných tématech, o kterých hovoří bez bližšího vysvětlení. Je-li dotázán na konkrétní informace, nechává člověka v dohaděch a nejistotě, odpovídá komplikovaně a neurčitě, reaguje vyhýbavě, je podrážděný nebo zesměšňuje.⁶⁰

Může se jednat o skutečně vzdělanou osobu, která dává verbálně i neverbálně najevo vlastní nadřazenost a pohrdání méně vzdělanými lidmi. Vzdělaný manipulátor ve svém jednání využívá jevu známého jako „pocit úcty k autoritě“, který vychází z přesvědčení, že na velmi uznávané autority se reaguje automaticky příznivě. Proto se snaží uplatňovat prvky, které zvyšují jeho autoritu. Připomíná své dosažené vzdělání, společensky ceněné povolání, zkušenosti a současně využívá neznalostí ve snaze snižovat hodnotu ostatních. Lidé přijímají jeho soudy, názory, ale i rozkazy téměř automaticky, ať už jsou správné či nikoli.⁶¹

2.2.5 Nesmělý manipulátor

Nesmělého manipulátora lze velmi obtížně rozpoznat a vyskytuje se pouze zřídka. Je mlčenlivý, své snahy většinou skrývá za předstíranou nesmělostí, drží se v pozadí. Jeho přítomnost působí na ostatní tíživě, nebo naopak na ni chvílemi zcela zapomínají. Lidmi manipuluje a odsuzuje je nenápadně a nepřímou, jakoby po straně. Svými pohledy soudí, aniž by v potřebnou chvíli vyslovil vlastní názor. Tvrdí o sobě, že konflikty nesnáší, ale ve skutečnosti je obratně vyvolává tím, jak nenápadně vnáší mezi lidi svár a nedůvěru. Jen zřídka si lze uvědomit, že nepříjemnou atmosféru způsobuje právě on.⁶²

2.2.6 Manipulátor diktátor

Diktátorský typ manipulativní osobnosti lze rozpoznat velmi jednoduše. Jedná prudce, agresivně, ostře kritizuje, vyčítá, napadá ostatní a snižuje je. Myslí si, že pravdu má výhradně on sám. Je nepříjemný, autoritativní a snaží se neprojevat žádné city.⁶³

⁶⁰ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 128.

⁶¹ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 28-30.

⁶² Srov. tamtéž, s. 33.

⁶³ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 128.

Prožitky, pocity a myšlenky druhých ho vůbec nezajímají. Člověk podle něj nemá podléhat pocitům a musí se dokonale ovládat. Lidé projevující slabost by se podle jeho názoru měli stydět. Ostatní ho vnímají jako velmi konfliktního člověka a soužití s ním je velmi obtížné. Okolí se ho bojí, čímž se mu daří dosáhnout všeho, co chce. Jeho zásady musí platit pro všechny.⁶⁴

2.3. Neverbální projevy psychického manipulátora

Neverbální komunikace zahrnuje širokou oblast toho, co člověk signalizuje beze slov či jako doprovod k slovní komunikaci. Mezi hlavní prostředky neverbální komunikace patří tělesný kontakt, blízkost, postoj těla, zaujímání prostorových pozic, vzezření, pohyby hlavy, výraz obličeje, pohledy, gesta, tón hlasu a další mimoslovní aspekty řeči.⁶⁵ Tyto projevy představují emocionální stav daného člověka, který si své neverbální komunikování může, ale nemusí uvědomovat, přičemž rozdíly mezi záměrnou a nezáměrnou komunikací jsou velmi málo znatelné. Neverbální akty mají na příjemce různý efekt, který rovněž souvisí s emocionálním prožíváním člověka. Mohou jej získat či odradit, ovládat, vzbuzovat špatné pocity a podobně.⁶⁶ Aga uvádí, že neverbální složka ovlivňuje mezilidskou komunikaci až z 80%, přičemž někteří odborníci hovoří dokonce o 93%.⁶⁷ Pokud se člověk setká s neverbálním sdělením, které není v souladu se sdělením verbálním, je až pětkrát větší pravděpodobnost, že příjemce uvěří signálu neverbálnímu.⁶⁸

Pozorováním se dospělo k přesnější charakteristice neverbálních projevů psychických manipulátorů. Tyto níže uvedené projevy lze porovnat s neverbálním jednáním asertivního jedince.⁶⁹

2.3.1 Výraz obličeje

Výraz tváře zaujímá v neverbální komunikaci přední místo, jelikož obličej lze považovat za prvotní sídlo afektu. Výrazem tváře dává osoba najevo vlastní prožívání i empatické vcítění do emocionálního stavu partnera. Současně je obličejem možné signalizovat přijetí mimického výrazu druhého člověka a porozumění jeho

⁶⁴ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 34-35.

⁶⁵ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 64.

⁶⁶ Srov. VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie: Sociálna psychológia*. 1. vyd. Praha: ISV nakladatelství, 1997, 453 s. ISBN 80-85866-20-x, s. 131-132.

⁶⁷ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 49-50.

⁶⁸ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 64.

⁶⁹ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 50.

emocionálnímu stavu. Komunikace prostřednictvím obličejových výrazů je tedy aktivitou původce i příjemce sdělení.⁷⁰

Někteří lidé se snaží mít své emoce maximálně pod kontrolou a nikdy je neprojevovali. V pozadí může být jejich hluboká úzkost a pocit, že by projevením citu dali najevo slabost a ztratili moc nad svým okolím či nad sebou samými.⁷¹

Psychický manipulátor se své projevy emocí snaží dokonale ovládat, aby se jevil jako dokonalý pán dané situace. Ve výrazu tváře neprojevovali skutečné city, jako jsou hněv, závist, úzkost, stud, rozpaky, strach nebo radost, nadšení a uspokojení. Je schopen úsměvu i ve velmi kritických situacích. Předstírá, že na něj nic nedokáže udělat dojem, a že se nedá ničím zastrašit. Ze svých způsobů vyjadřování pocitů dokáže nejlépe kontrolovat mimiku, jelikož výrazem ve tváři lze snadno lhát. Je schopen úsměvu, i když se dostává do velmi kritické situace.⁷²

Tělesné projevy však mohou prozradit pocity, které hlas a výraz v obličejí lehce skryjí.⁷³ Hlava a tvář poskytují především informaci o typu afektu, který komunikující osoba zakouší, kdežto pozice těla nabízí informaci o rovině či míře vzrušení a intenzity emoce.⁷⁴ Může jít například o příliš silný stisk ruky v důsledku vzteku. Lidé žijící v blízkosti psychického manipulátora mohou snáze rozlišovat posun mezi skutečným citem a vnějším projevem. Například tvář, která se v přítomnosti návštěvy zeširoka usmívá, v rodinném kruhu zachmuří a potěmní, jakmile nevítaní hosté odejdou.⁷⁵

2.3.2 Pohled

Vybíral uvádí, že z očí se dá o člověku mnoho dozvědět. Z očního kontaktu lze vyčíst například strach, smutek, zlobu, radost, překvapení či některé kombinace těchto emocí.⁷⁶ Zrakový kontakt doprovází většinu neverbální komunikace a má velký význam při regulaci sociální interakce. Některí lidé se snaží svou moc dávat najevo tím, že se více dívají na druhé, když sami mluví, a méně, když mají naslouchat.⁷⁷

Pohled psychického manipulátora může být uhýbavý nebo pánovitý, záleží na okolnostech a typu jeho osobnosti. Asertivní člověk nehledí příliš dlouho a upřeně

⁷⁰ Srov. VÝROST, J.; SLAMĚNÍK, I. *Sociální psychologie*, s. 137-138.

⁷¹ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 74-75.

⁷² Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 57-58.

⁷³ Srov. tamtéž, s. 58.

⁷⁴ Srov. VÝROST, J.; SLAMĚNÍK, I. *Sociální psychologie*, s. 137.

⁷⁵ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 57-58.

⁷⁶ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 76.

⁷⁷ Srov. VÝROST, J.; SLAMĚNÍK, I. *Sociální psychologie*, s. 139.

na druhého člověka a zároveň se upřeným pohledům druhých nevyhýbá. Jeho pohled přispívá k dobrému kontaktu a přetrvává po 60% doby rozhovoru.⁷⁸ Zrakový kontakt vyjadřuje zájem o člověka, jemuž je určen. Neustálé přerušování očního kontaktu nebo vyhýbání se mu je obvykle výrazem nezájmu jedince o komunikaci. Naopak upřený a prodloužený zrakový kontakt může být vyjádřením aktérový hrozby a také jej tak lze příjemcem interpretovat.⁷⁹

Psychický manipulátor se snaží svým dlouhým a intenzivním očním kontaktem druhého člověka zastrašit. Jeho pohled může být vnímán jako nepříjemný a dotěrný. Manipulátor většinou prostřednictvím tohoto trvalého, fixujícího nebo zlostného pohledu vysílá znamení boje, záměrně se pokouší partnera vyvést z rovnováhy nebo jej rušit v argumentaci.⁸⁰

2.3.3 Síla hlasu

Psychický manipulátor hovoří buď hlasitěji, nebo tišeji než druzí lidé. Záleží, jakého účinku chce hovoru dosáhnout. V prvním případě je ve skupině slyšet především jeho. Rád skáče druhým do řeči, přebírá jim slovo, nahlas se směje a podobně. Ve druhém případě se snaží vyvolat dojem něžného, slabého, zranitelného nebo nemocného jedince. Ve snaze vytvořit důvěrnou až spikleneckou atmosféru může mluvit velmi tlumeným a až stěží slyšitelným hlasem. Síla hlasu asertivního jedince je přiměřeně adaptovaná hlasitosti projevu lidí v jeho okolí a přizpůsobuje se hlasitosti prostředí, ve kterém se zrovna nachází.⁸¹

2.3.4 Naslouchání

Psychický manipulátor má ve zvyku naslouchat druhým s patrnou nechuť. Nesoustředěným nasloucháním u nich může vyprovokovat negativní pocity a přispět k jejich znejistění a zmatení. Jeho postoj vzbuzuje pocity méněcennosti. Svým jednáním dává najevo, že osoba druhého člověka není důležitá a její sdělení ho nezajímá.⁸²

Mezi dominantní gesta při nesoustředěném naslouchání během rozhovoru patří, když člověk hledí stranou, dává najevo svou nechuť a nezájem, nezdvihne hlavu a ani ji neotočí, aby pozdravil, soustřeďuje svou pozornost na jiné činnosti, zničehonic

⁷⁸ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 50.

⁷⁹ Srov. VÝROST, J.; SLAMĚNÍK, I. *Sociální psychologie*, s. 138.

⁸⁰ Srov. THIELE, A. *Jak na „špinavé“ triky a útoky v komunikaci*, s. 88-89.

⁸¹ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 51-52.

⁸² Srov. tamtéž, s. 50-51.

vstane a nechá svého partnera mluvit dál, sedí s uzavřenou gestikulací, nedává žádnou zpětnou vazbu, svévolně rozhovor přerušuje, sedí zeširoka a provokativně roztažený.⁸³

Příchozí je jednáním psychického manipulátora vyveden z míry a upadá do rozpaků. Cítí se nesvůj, obtížně se vyjadřuje a nemá chuť dál v rozhovoru pokračovat. Naslouchání s viditelnou nechutí je forma příjmu zprávy, kterou občas používá každý člověk. Lidé se často domnívají, že při děláni více činností současně uspoří svůj čas. Avšak pro psychického manipulátora takové naslouchání představuje hlavní způsob komunikace, čili jeho strategii.⁸⁴

2.3.5 Gesta

Gestem se rozumí výrazný pohyb některé části lidského těla, nejčastěji rukou. Některá gesta mohou poskytovat obraznou podporu verbálnímu sdělení, jiná vyjadřují emocionální podporu či regulují rozhovor. Jedná se o do jisté míry ritualizované pohyby člověka.⁸⁵

Psychický manipulátor používá ve svém jednání širokou škálu gest. Projevuje se agresivně, souhlasně či pasivně podle toho, jak silného má partnera a jakým způsobem na něj hodlá zapůsobit. Dokáže se chovat velmi pokrytecky, s vřelým úsměvem pokládat druhému ruku kolem ramen a podobně. Někteří manipulátoři nejsou schopni zvládat úzkost, což se projevuje tak, že svá gesta přehání nebo zcela potlačují podle toho, s kým hovoří.⁸⁶

K výhružným gestům patří například bouchnutí pěstí do stolu, použití vztyčeného ukazováčku nebo tužky jako zbraně, ukazování na „protivníka“, posilování vlastních výroků přehnaným pohybem rukou, sevření ruky v pěst, zalamování prstů, stahování žvýkacích svalů či přílišné odkašlávání. Vyslovené argumenty potvrzuje psychický manipulátor nápadnou gestikulací, přičemž nepoužívá vnitřní neboli citlivou stranu ruky, která symbolizuje důvěru, úctu a otevřenost.⁸⁷

Za pomoci metafor lze popsat další dominantní gesta, která se často při rituálech psychického útoku používají. První gesto je možné nazvat „Ledoborec“. Útočnickovy

⁸³ Srov. THIELE, A. *Jak na „špinavé“ triky a útoky v komunikaci*, s. 88-89; srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 51.

⁸⁴ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 50-51.

⁸⁵ Srov. VÝROST, J.; SLAMĚNÍK, I. *Sociální psychologie*, s. 134.

⁸⁶ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 57.

⁸⁷ Srov. THIELE, A. *Jak na „špinavé“ triky a útoky v komunikaci*, s. 87-88; srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 57.

prsty obou rukou jsou uspořádány do pyramidy natočené směrem kupředu. Na druhého člověka působí jeho ruce jako klín, lépe řečeno příď ledovce. Špička směřující dopředu odrazuje, hrozí a útočí na komunikačního partnera. Předloktí zároveň zachycují všechny možné námitky a snahy o argumentaci. Druhé gesto se jmenuje „Pistole“. Ukazováčky působí jako hlaveň pušky a směřují dopředu, palce jsou vztyčené, ostatní prsty sepnuté. Třetí gesto lze pojmenovat „Dikobraz“. Prsty jsou překřížené a konečky prstů vztyčené jakoby na obranu.⁸⁸ Přesná interpretace jednotlivých gest neexistuje. Význam gest závisí na kontextu, kultuře, konkrétní osobě a mnoha dalších faktorech.⁸⁹

2.3.6 Tělesné projevy ve skupině

Zejména ve skupině se tělesné projevy psychických manipulátorů obvykle výrazně liší od projevů ostatních. Celá skupina zaujímá vcelku stejnou pozici, psychický manipulátor je však výjimkou. Neuznává normy chování, chce se od druhých odlišovat a vzbuzovat představu, že je lepší než ostatní. Pokud nemá masku ubohé, nesmělé oběti, tak si úmyslně vyhledá takové místo, kde je ostatními viděn a vnímán jako ústřední osoba.⁹⁰

Usadí se například v čele stolu, čímž si zajistí nejlepší přehled a vládu nad skupinou. Svým širokým postojem vysílá signály dominance. Projevuje se například natáhnutím rukou na opěrky sousedních křesel, aby si vedle něj nemohl nikdo sednout a mohl tak zabrat větší teritorium.⁹¹ Může se také posadit do nejpohodlnějšího křesla, jelikož rád vzbuzuje dojem, že na daném místě je pánem právě on. Asertivní člověk také vyhledává pohodlí, ale s radostí je dopřává i ostatním.⁹²

Psychický manipulátor ve skupině většinou okamžitě zaujme uvolněnou pozici, ve které dokáže setrvat i několik hodin. Nohy má například natažené před sebe, zkřížené ve výši kotníků, pánev opřenou o přední část židle nebo sedí na jedné straně židle, boky směřují ven z kruhu, loket opřený o opěradlo. Nemá ve zvyku psát si poznámky, aby tak nevyvolal dojem, že se od ostatních může něco naučit. To, že někdo ve skupině zaujme uvolněnou pozici, však samo o sobě neznamená manipulativní jednání. Zmíněná pozice představuje pohodu a uvolnění, pokud je atmosféra ve skupině důvěrnější a dovoluje člověku se takto projevovat. Za určitých okolností je však vzhledem ke společenským

⁸⁸ Srov. THIELE, A. *Jak na „špinavé“ triky a útoky v komunikaci*, s. 88.

⁸⁹ Srov. VÝROST, J.; SLAMĚNÍK, I. *Sociální psychologie*, s. 134.

⁹⁰ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 52-53

⁹¹ Srov. THIELE, A. *Jak na „špinavé“ triky a útoky v komunikaci*, s. 87.

⁹² Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 52-53, 55.

zvyklostem a základům zdvořilosti nepřipustná, jelikož se může zdát znevažující či vzbuzovat dojem lhostejnosti. Člověk nepohybující se ve svém běžném prostředí se z úcty k druhým takovému jednání většinou vyhne. Psychický manipulátor však zaujímá uvolněnou pozici téměř okamžitě, přestože se pohybuje v cizím prostředí, kde například nezná školitele ani většinu ostatních členů skupiny.⁹³

2.4. Jednání psychického manipulátora

Psychický manipulátor nemůže existovat bez přítomnosti druhých lidí, sám sebe definuje srovnáváním se s nimi, přičemž druhé vždy ve vlastních myšlenkách snižuje, nerespektuje a do svého srovnávání se s nimi vnáší prvky despektu a znehodnocování.⁹⁴

Nejistí lidé se prostřednictvím manipulativního jednání snaží vypadat lépe v očích druhých. Lidé pyšní a trpící pocitem neustálého nezdaru používají psychickou manipulaci k tomu, aby dosáhli svého či k ovládnutí druhých. Mocichtiví ji využívají jako nástroj k tomu, aby se vyšvihli nahoru. Nedočkaví jedinci používají psychickou manipulaci, jelikož se domnívají, že rychlé výsledky jsou důležitější než lidé v jejich okolí.⁹⁵

Na hodnotě psychický manipulátor sám získává tím, že druhé ponižuje a navozuje u nich pocity viny, přičemž dává najevo, že je lepší než ostatní. Dokáže všechny přesvědčit, že je přesně takový, jakým by se chtěl v jejich očích jevit. Může působit jako asertivní jedinec, ale ve skutečnosti nemá mnoho sebedůvěry. Asertivní člověk se dokáže vyjádřit a prosadit, aniž by ponižoval.⁹⁶ Psychického manipulátora lze přirovnat k topícímu se člověku: „*Když se někdo topí a dostane se pod vodu, zmocní se ho panika při pocitu, že klesá ke dnu, prázdnu a smrti. A tak se snaží zachytit zachránce, i kdyby je měl stáhnout také pod hladinu. A stejně tak manipulátor potřebuje všechny lidi ze svého osobního i profesního okruhu. Okolí je mu nástrojem, který mu pomáhá dostat hlavu nad hladinu. Může dýchat, přežít, existovat, jen když se opírá o hlavy druhých.*“⁹⁷

Psychický manipulátor vytýká druhým lidem chyby a nedostatky, které má on sám, aby to vypadalo, že on takový není, že je lepší než ostatní. Jedná se o postup zvaný

⁹³ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 52-53.

⁹⁴ Srov. tamtéž, s. 40.

⁹⁵ Srov. MCCLUNG, Floyd. *Otče, sjednoť nás*. 1. vyd. Praha: LOGOS, 1991. 126 s. ISBN 80-85335-06-9, s. 77.

⁹⁶ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 40.

⁹⁷ AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 40.

projekce.⁹⁸ Nakonečný popisuje projekci takto: „*Do neurčitě, resp. málo strukturovaných objektů máme tendenci promítat své aktuální psychické stavy, což může vést až k iluzím, k scestným identifikacím určitých objektů.*“⁹⁹ Jedná se o obranný mechanismus, který spočívá v tom, že člověk přisuzuje vlastní pudy, myšlenky, úmysly a vnitřní konflikty druhým osobám.¹⁰⁰

Mezi další mechanismy manipulativního jednání patří například podmiňování, přesvědčování a dvojná vazba.

2.4.1 Podmiňování

Psychický manipulátor se prostřednictvím podmiňování snaží ovlivnit reakce a jednání své oběti. Sillamy představuje podmiňování jako sdružování podnětů, kterým lze vyvolat změnu v chování člověka nebo živočicha.¹⁰¹ Hartl definuje podmiňování jako „*proces vytváření dočasných nervových spojů; jde o nejjednodušší formu učení, jehož výsledkem je nové chování*“¹⁰². Podmiňování probíhá podle principu, který lze velmi zjednodušeně popsat takto: Je-li jakýkoli podnět B přiměřeně dlouho spojován s podnětem A, vyvolávajícím odpověď (reflex či reakci), stane se podnět A podnětem podmíněným.¹⁰³ Mechanismus podmiňování je v psychologii chápán jako element vedoucí k vytváření návyků a asociací a současně jako základní forma učení. Skinner rozlišil dva druhy, kterými jsou podmiňování klasické a instrumentální. V prvním případě dochází k podmiňování emočních reakcí v důsledku učení se signálům. Klasické podmiňování vede k naučeným emocím, které obvykle motivují jedince k příslušnému jednání. Například spojení zakázaného předmětu se strachem vede k vyhnutí se kontaktu s takovým předmětem. Pokud je dítě například kousnuto či polekáno psem, s vnímáním psa se naučí spojovat podmíněnou emoční reakci, kterou je strach, a při příštím setkání se takovému zvířeti vyhne.¹⁰⁴

V případě instrumentálního podmiňování se jedná o učení na základě důsledků vlastního jednání, které souvisí s vyvoláváním příjemných či nepříjemných emocí.

⁹⁸ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat* s. 40-41.

⁹⁹ NAKONEČNÝ, M. *Základy psychologie*, s. 235.

¹⁰⁰ Srov. SILLAMY, Norbert. *Psychologický slovník*. 1. čes. vyd. Přeložila Irena Strossová. Olomouc: Univerzita Palackého, 2001, 246 s. ISBN 80-244-0249-1, s. 161.

¹⁰¹ Srov. tamtéž, s. 152.

¹⁰² HARTL, Pavel. *Psychologický slovník*. 2. vyd. Praha: Budka, 1994, 297 s. ISBN 80-901549-0-5, s. 147.

¹⁰³ Srov. tamtéž, s. 147.

¹⁰⁴ Srov. NAKONEČNÝ, Milan. *Základy psychologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 1998, 590 s. ISBN 80-200-0689-3, s. 154-156.

Chování vedoucí k příjemnému se fixuje jako instrumentální vzorec a jednání, které vede k nepříjemnému, je naopak eliminováno. Mechanismus instrumentálního podmiňování funguje na principu odměny a trestu. Pavlov uvádí jako příklad psa, který se naučil zvedat packu, aby získal potravu. Zvednutí packy je pro něj spojeno s odměnou v podobě podávání potravy, přičemž se pes naučí aktivnímu chování.¹⁰⁵

2.4.2 Přesvědčování a sugesce

Přesvědčování neboli persvaze je činnost, při které chce člověk přivést jinou osobu ke změně názorů či jednání. Obratnost lidí, kteří přesvědčují, mnohdy spočívá ve štěpování informací záludným způsobem.¹⁰⁶ Jde o specifickou formu komunikace, kdy se člověk snaží ovlivnit duševní stav jiné osoby v atmosféře svobodné volby. Pokusy o ovlivňování jsou úmyslné. Cílem úspěšné persvaze je změna postoje, přesvědčení, názorů či chování ovlivňovaného. Mezi důležité složky persvaze tedy patří úmyslný pokus o vliv, komunikace s cílem ovlivnit duševní stav člověka nebo skupin a současně atmosféra svobodné volby, aby si přesvědčovaná osoba neuvědomovala, že byla psychicky zmanipulována.¹⁰⁷ Důraz je kladen především na emoce přesvědčovaného a na jeho intelekt. Persvazi lze definovat jako „*způsob ovlivňování postojů a jednání člověka rozumovým přesvědčováním a věcnou argumentací*“¹⁰⁸.

Sugerování je, podobně jako přesvědčování, takový způsob předávání názorů či podsouvání postojů, při kterém se jedná sugerujícím o to, aby si příjemce neuvědomoval, že byl ovlivněn.¹⁰⁹ Způsoby psychické manipulace a ovlivňování člověka jsou více citové než racionální.¹¹⁰

Sugesce znamená nekritické přijetí myšlenek, které mohou být sdělovány verbálně i nonverbálně, jelikož sugestivně nepůsobí pouze slova, ale také gesta, upřené pohledy či mimické projevy. Sugestor většinou manipuluje s člověkem pomocí nepřímých způsobů jednání, mezi které patří například navození stavu otupělé pozornosti.¹¹¹

Sugestibilita je schopnost přijímat sugesce, přičemž člověk jedná jako stroj, mechanicky a bez aktivní účasti vlastní vůle. Její míra souvisí s náchylností přejímat

¹⁰⁵ Srov. NAKONEČNÝ, Milan. *Základy psychologie*. s. 156-158.

¹⁰⁶ Srov. SILLAMY, N. *Psychologický slovník*, s. 166.

¹⁰⁷ Srov. GÁLIK, Stanislav. *Psychologie přesvědčování*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 95 s., ISBN 978-80-247-4247-2, s. 9-11.

¹⁰⁸ Srov. HARTL, P. *Psychologický slovník*, s. 202.

¹⁰⁹ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 46.

¹¹⁰ Srov. HARTL, P. *Psychologický slovník*, s. 202.

¹¹¹ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 46.

myšlenky a postoje ostatních.¹¹² Sillamy uvádí, že „jedinec podléhá pasivně vlivu cizí myšlenky, kterou přijímá bez kontroly, jakoby jeho osobnost přechodně zmizela před osobností druhého“.¹¹³ Člověk většinou podléhá sugerování, pokud byl vychováván v autoritativním prostředí, v důsledku čehož je zvyklý na slovo poslouchat. Dalším případem podlehnutí sugesci je nedostatek údajů a informací ke smyslovému či rozumovému ověření sdělovaného.¹¹⁴ Sugestibilitu podporuje také nezralost, emotivita a intelektový deficit.¹¹⁵

2.4.3 Dvojná vazba

Autorem termínu „dvojná vazba“ je Gregory Bateson, který jej spojoval s diagnostikou patologické komunikace především u schizofrenních matek. Dvojná vazba představuje komunikaci, která je vysílána ve dvou úrovních, nejčastěji v rovině verbální a neverbální komunikace, přičemž v obou úrovních je současně sdělováno něco, co se logicky vzato vylučuje.¹¹⁶

Dvojná vazba patří k paradoxním postupům, ke kterým se psychický manipulátor často uchyluje. Ať druhý člověk udělá cokoli, vždy to bude špatně. Psychický manipulátor vyšle dvě vzájemně si odporující zprávy, a pokud člověk uposlechne jedné, nutně neuposlechne druhé. Dostává se tak do nepříjemné a rozporuplné situace, která jej může zcela vyvést z míry.¹¹⁷

V každé zprávě lze rozlišit zjevný obsah a implicitní (meta) zprávu, která je obsažena v tónu hlasu či v jednání mluvčího. Například vyjádření „jen běž a udělej to“ může znamenat povzbuzení i hrozbu. V druhém případě si obsah příkazu a intonace hlasu protičeří.¹¹⁸ Dalším příkladem může být matka, která je nepříjemně zaskočená chováním svého dítěte na návštěvě. Před lidmi pronese: „To nic, na to jsme zvyklí, vid’, zlatíčko,“ přičemž štípnutím do ruky či trestajícím pohledem dává dítěti najevo, že jí právě udělalo ostudu a později bude potrestáno.¹¹⁹

Vybíral uvádí tři podmínky, které jsou pro dvojnou vazbu charakteristické. Zaprvé musí mezi komunikujícími existovat komplementární vztah, například vztah matky

¹¹² Srov. SILLAMY, N. *Psychologický slovník*, s. 207.

¹¹³ Srov. tamtéž, s. 208.

¹¹⁴ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 46.

¹¹⁵ Srov. SILLAMY, N. *Psychologický slovník*, s. 208.

¹¹⁶ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 45.

¹¹⁷ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 77-80.

¹¹⁸ Srov. SILLAMY, N. *Psychologický slovník*, s. 45.

¹¹⁹ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 45.

s dítětem nebo nadřízeného s podřízeným. Zadržet se musí jednat o souběžně vyslaná sdělení, která se vzájemně popírají. Zatřetí vzniká beznadějná situace. Matení adresáta se nedá v dané situaci vyjasnit a ze vztahu pro něj není úniku. Dvojná vazba může mít zhoubný vliv na psychické zdraví jedince zvláště tehdy, je-li jí člověk vystavován příliš často.¹²⁰

2.5. Další způsoby manipulativního jednání

Ke zbrání psychického manipulátora patří taktiky, které slouží k prosazení jeho vlastních zájmů na úkor ostatních. Napadený člověk nemusí toto chování vnímat jako neférové nebo jej tak může vnímat pouze částečně. Znaků je v jednání psychického manipulátora mnoho, přičemž se mohou vzájemně prolínat.¹²¹

Jestliže člověk jednotlivé znaky zachytí a pojmenuje, dokáže manipulativní taktiku jednodušeji rozpoznat. Poznání je první etapou, která vede k analýze manipulativního chování určitého jedince.¹²²

Mezi účinné taktiky manipulativního jednání patří například sebejisté chování, vytváření atmosféry rivality, záludné vytrhování slov z kontextu a jejich dezinterpretace, výsměch jakožto typická vlastnost jeho způsobu života, neustálé narážky a ponižování, mlčení při odpovídání na přímo položené otázky a soustavné obviňování představující diskreditaci druhého člověka.¹²³

Osobnost s tendencí psychicky manipulovat používá i mnoho dalších způsobů jednání, které se zaměřují na destrukci osobnosti oběti. Rád upozorňuje na své zásluhy, přičemž snižuje sebevědomí ostatních. Neváhá si svou oběť morálně zavázat darem velké hodnoty či půjčkou peněz, které se záminkou reciprocity velmi ochotně poskytne. Jeho hlavním nástrojem je útok na vyšší city. Běžně se dopouští citového vydírání ve snaze vzbudit silné emoce, především strach a pocity viny.¹²⁴

¹²⁰ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 45-46.

¹²¹ Srov. THIELE, Albert. *Jak na "špinavé" triky a útoky v komunikaci*, s. 83.

¹²² Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 110.

¹²³ Srov. PONCET-BONISSOL, Yvonne. *Psychický nátlak v rodině*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2012. 110 s. ISBN 978-80-262-0153-3, s. 20-21.

¹²⁴ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 130.

Poncet-Bonissol zmiňuje několik bodů, podle kterých lze dešifrovat jazyk a chování narušené osobnosti, která využívá psychického násilí a manipulace:¹²⁵

- Okouzlí člověka a následně jej izoluje od rodiny a od přátel, které se snaží očernit.
- Neustále u své oběti vyvolává pocity viny tím, že zdůrazňuje její nedostatky.
- Poukazováním na chyby narušuje představu, kterou o sobě člověk má.
- Používá dvojitý jazyk, jednou je milý a podruhé odtažitý.
- Dokáže být lstivý, zkreslovat lidské výroky i úmysly a vytrhávat je z kontextu.
- Vyhýbá se odpovědím na otázky, rád využívá náznačů.
- Zpochybňuje vědomosti druhých a znepokojuje je svými pseudoznalostmi.
- Svůj projev přizpůsobuje momentálním okolnostem.
- Rád druhého ponižuje humorným způsobem, a to i v přítomnosti druhých osob.
- Pomlouvá.
- Předvádí velkorysého hrdinu a svůdce, aby tak mohl oběť okouzlit a podmanit si ji.
- Má pod kontrolou peníze, znalosti i moc. Nepřenechá ani část moci někomu jinému.
- Žárlivě střeží svého partnera.
- Neprojevuje žádnou empatii v bolestných a těžkých situacích.
- Kromě strachu, zlosti a závisti necítí žádné emoce.
- Dělá ze sebe oběť nebo předstírá, že je nemocný, aby jej druzí litovali.
- Nikdy se nenechá zatáhnout do diskuze o něm.
- V soukromí komunikuje jen minimálně.
- Na veřejnosti hovoří hlasitě, silně a s velkou jistotou.
- Je dobrý řečník, ale nečiní to, co řekne.
- Rád moralizuje a káže ostatním o tom, jak se mají chovat.
- Mnohdy je otrokem nějakého návyku (například cigarety či alkohol).
- Je verbálně agresivní.
- Nedokáže se vyrovnat s frustrací.
- Je velmi nevyzpytatelný. Jedná pouze, když se mu zachce.
- Chce-li nad někým zvítězit, umí být vulgární.
- K zastrašení používá vydírání.¹²⁶

¹²⁵ Srov. PONCET-BONISSOL, Y. *Psychický nátlak v rodině*, s. 18-19.

¹²⁶ Srov. tamtéž, s. 18-19.

Také Aga uvádí výčet charakteristických znaků, které se objevují v jednání psychických manipulátorů. Je důležité zdůraznit rozdíl mezi slovy „něco činit“ a „někým být“. Nelze zaměňovat psychickou manipulaci jako přechodnou formu lidského chování, která se občas objevuje u každého jedince, s projevy manipulativní osobnosti. Každý člověk někdy používá manipulativní metody, to ale ještě neznamená, že je psychický manipulátor. V jednání jedince, jehož lze považovat za manipulátora, se současně objevuje minimálně deset následujících znaků:¹²⁷

- Navozuje u ostatních pocity viny.
- Nesnáší kritiku. Popírá i zcela zřejmá fakta.
- Nedbá na potřeby, přání ani práva druhých lidí.
- Přenáší vlastní zodpovědnost na druhé nebo se z ní snaží vykroutit.
- Nesděljuje jasně vlastní žádosti, potřeby, názory či city.
- Většinou odpovídá neurčitě.
- Své názory, chování a city mění podle situace nebo osoby, se kterou je ve styku.
- Logicky odůvodňuje své žádosti.
- Od druhých lidí vyžaduje dokonalost, pevnost v názorech, vševědounost a okamžité reakce na žádosti či otázky.
- Zpochybňuje kvality, schopnosti a osobnost druhých. Nenápadně je kritizuje a soudí. Hovoří o nich s pohrdáním.
- Své vzkazy nechává vyřizovat jinými lidmi. Dává přednost nepřímému sdělení.
- Aby mohl lépe panovat, zasívá nesvár, podněcuje podezíravost, rozvrací a rozděljuje vztahy.
- Nechává se litovat, dokáže ze sebe udělat oběť.
- Nedbá na prosby druhých.
- Zneužívá morálních zásad druhých k uskutečnění vlastních potřeb.
- Skrytě nebo zcela otevřeně vyhrožuje a vydírá. Mění téma uprostřed rozhovoru.
- Vyhýbá se pracovním schůzkám a poradám nebo z nich utíká.
- Zaměřuje se na neznalosti a slabiny druhých, čímž vyvolává dojem, že má „navrch“.
- Lže. Interpretuje a překrucuje výroky druhých.¹²⁸

¹²⁷ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 36-39.

¹²⁸ Srov. tamtéž, s. 37-38.

- Jedná egocentricky.
- Závidí třeba i vlastním dětem či partnerovi.
- Často o něco žádá, vydává pokyny a nutí druhé jednat na poslední chvíli.
- Přestože jeho slovní projev zní logicky a souvisle, činy, postoje a způsob života svědčí o pravém opaku.
- Chce se zalíbit, užívá lichotek, dává dárečky, nečekaně prokazuje drobné úsluhy.
- Lidé se v jeho přítomnosti cítí nesvobodně a nepříjemně.
- Za svými cíli jde velmi důsledně, ale na úkor druhých lidí.
- Přiměje ostatní dělat něco, co by z vlastní vůle pravděpodobně nedělali.
- Lidé, kteří jej znají, o něm stále hovoří, a to i v jeho nepřítomnosti.¹²⁹

Pospíšil uvádí, že manipulátoři po čase poznají, že cena, kterou museli za své jednání zaplatit, je velká, představující ztrátu důvěry, zášť, krátkodobý zisk, ale dlouhodobou ztrátu, obavy z dalších konfliktů a úzkost z neuspokojení svých potřeb.¹³⁰

2.6. Narcistické rysy manipulativní osobnosti

Manipulativní osobnost má nejbliže k osobnosti narcistické, která je popsána v psychiatrické klasifikaci poruch osobnosti. U narcistické poruchy osobnosti se vyskytují velmi podobné či stejné znaky jako u psychických manipulátorů.¹³¹

Narcistická porucha osobnosti se vyznačuje tím, že jedinec vnímá jen sebe a své zájmy.¹³² Člověk s narcistickou poruchou sám sebe přehnaně oceňuje, přičemž stejné hodnocení vyžaduje také od lidí ve svém okolí, které využívá a ovládá ve vlastní prospěch.¹³³ Takový jedinec přeceňuje své schopnosti a vlastnosti, jelikož se domnívá, že ho musí druzí lidé obdivovat. Vzhledem k neustálé potřebě obdivu nestrpí žádnou kritiku. Snaží se mít vše pod kontrolou a neváhá používat zraňující, ponižující či znevažující výroky o druhých lidech.¹³⁴ Přehnaně sebevědomým a arogantním vystupováním, touhou po úspěchu a velmi vysokými nároky kompenzuje vnitřní pochybnosti, které o sobě má.¹³⁵ „*Lže, aby si udržel vlastní iluze a zabránil nám*

¹²⁹ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 37-38.

¹³⁰ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 130.

¹³¹ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 157.

¹³² Srov. HARTL, P. *Psychologický slovník*, s. 117.

¹³³ Srov. PONCET-BONISSOL, Y. *Psychický nátlak v rodině*, s. 22.

¹³⁴ Srov. AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 157.

¹³⁵ Srov. PONCET-BONISSOL, Y. *Psychický nátlak v rodině*, s. 22.

prohlédnout.¹³⁶ Podle Fromma se jedná o obranný mechanismus proti ztrátě sebeúcty.¹³⁷

2.7. Archetyp citového upíra

Podle Jungova modelu se duše každého člověka skládá z prvků, které se nazývají archetypy. Jedná se o shluky energií či zkušeností, jimiž je tvořena lidská osobnost. K symbolickému pojmenování archetypů se užívá obrazů. Při zaměření pozornosti na archetypální energie se zdá, že každý archetyp má jasně rozlišitelnou osobnost se všemi svými pozitivními a negativními stránkami. Energie archetypu ovlivňuje lidské jednání. V závislosti na uvědoměném vztahu k nim mohou archetypy přitahovat i odpuzovat, tvořit nebo ničit. Hortová zmiňuje, že nevědomé vztahování se k archetypu vede ke ztělesnění vnitřních „démonů“ člověka, jak je to například u archetypu upíra. Vzhledem k tomu, že archetypy jsou metaforami, které se užívají v kontextu uvažování o kvalitách psychické energie, mýtus o upírovi je pouze forma, vytvořená k popisu zcela určitého druhu lidské psychické zkušenosti.¹³⁸

Upířský mýtus lze charakterizovat jako bezbožný, prehistorický a vyskytující se všude na světě.¹³⁹ „*At' jsme žili kdekoliv, at' jsme žili kdykoliv, upír tu byl vždycky s námi, a to tím nejintimnějším možným způsobem - totiž psychicky.*“¹⁴⁰

Osoba, která se uchyluje k psychickému nátlaku, jedná jako predátor. Upír drancuje zásoby energie svých blízkých, přičemž z nich vysává životní sílu. Podobně jako hrabě Drákula manipuluje s lidmi dle vlastních potřeb. Lačnost jej nutí si druhého člověka zcela přivlastnit a podmanit. Lidé, na které se tato destruktivní energie zaměřuje, se stávají kořistí, kterou je potřeba maximálně „oškubat“.¹⁴¹

Bezcitné a chladné jednání psychického upíra úzce souvisí s jeho pocity prázdnoty, zoufalství a nemilovanosti. Psychičtí upíři se vyznačují strachem z vlastní smrtelnosti a současně pohrdáním životy druhých lidí. V přítomnosti psychického upíra člověk zakouší silné pocity méněcennosti a zahanbující nedokonalosti, přesto snadno podlehne jeho nenápadnému vykořisťování coby náhražky za lásku a nechá se jím svést.¹⁴²

¹³⁶ AGA-NAZARE, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 157.

¹³⁷ Srov. HARTL, P. *Psychologický slovník*, s. 117.

¹³⁸ Srov. HORTOVÁ, Barbara E. *Nekalé vztahy: psychické manipulace ve vztazích*. Přeložil Radovan Kalmus. Bratislava: Eugenika, 2002, 285 s. ISBN 80-88913-79-9, s. 10-11.

¹³⁹ Srov. tamtéž, s. 13.

¹⁴⁰ Tamtéž, s. 12.

¹⁴¹ Srov. PONCET-BONISSOL, Y. *Psychický nátlak v rodině*, s. 16-18.

¹⁴² Srov. HORTOVÁ, B. *Nekalé vztahy*, s. 21, 25-28.

3. MOŽNOSTI OBRANY

Minulá kapitola se zabývala osobností a jednáním psychických manipulátorů. Obsah následujícího textu je zaměřen na možnosti, jak se před psychickou manipulací efektivně bránit. Po úvodní kapitole, která se věnuje popisu nejčastějších obětí, následuje výčet několika obranných způsobů, které mohou lidem v boji s psychickou manipulací pomoci. Jedná se o racionálně-emoční strategii, asertivitu, kontramanipulaci a transakční analýzu.

Lidé často doufají, že dojde k zázračnému obratu a psychický manipulátor své jednání změní. Přeměny manipulativních osobností jsou však nesmírně vzácným jevem, ke kterému dochází pouze tehdy, pokud si člověk přizná, že je psychický manipulátor a touží po změně, což vyžaduje mnoho času a trpělivosti všech zúčastněných. Většinou si však psychický manipulátor své jednání neuvědomuje nebo uvědomovat nechce, a tak je nutné se před ním chránit.¹⁴³ Obrana člověka před psychickou manipulací spočívá především v rozpoznání manipulativního nebezpečí a v osvojení si účinných postupů obranného jednání.¹⁴⁴ „*Neočekávejme, že se manipulátor změní sám od sebe. My však vyvážneme bez úhony, pokud dokážeme zvolit vhodné chování a rozhodneme se jednou provždy, že se nenecháme nikým ničit.*“¹⁴⁵

3.1. Nejčastější oběti psychických manipulátorů

Prvními skutečnými autoritami v životě člověka jsou rodiče. Obdivem a napodobováním chování rodičů se lidé učí základním životním dovednostem. Děti, které věří v autoritu svých rodičů, zkoumají své okolí svobodně a beze strachu. Podřizují se autoritě, a ta jim zajišťuje ochranu a bezpečí. Instinktivní touha po rodičovské pochvale a odměně provází celý proces učení dítěte. Rodiče tedy mají nad životem dítěte absolutní a nezbytnou moc. Později se autorita přenáší také na učitele či duchovní, což představuje zcela zdravý proces vývoje jedince, jelikož větší výběr modelů a rolí rozvíjejícímu se dítěti umožňuje naučit se řadě životních dovedností. Tímto způsobem se člověk socializuje a roste v dospělého jedince, který je schopen se rozhodovat samostatně. Ovšem i dospělá osoba se občas cítí být znovu dítětem. Někdy je bezradná a touží po ujištění či pochvale shůry. Uvedený vnitřní

¹⁴³ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 164-165.

¹⁴⁴ Srov. PROVAZNÍKOVÁ, Renáta. *Manipulace v komunikaci. Česká správa sociálního zabezpečení* [online]. Dostupné z: <<http://www.cssz.cz/cz/casopis-narodni-pojisteni/archiv-vydanych-cisel/clanky/mgr-renata-provaznikova-manipulace-v-komunikaci-cast-2.htm>>.

¹⁴⁵ NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 243.

instinkt respektu k autoritám zneužívají lidé, kteří z nějakého důvodu potřebují, aby se člověk vrátil zpět k touze po pochvale a dětské poslušnosti. Psychický manipulátor dokáže u své oběti navodit emoční stavy z dětství.¹⁴⁶

Aga uvádí, že nejčastějšími oběťmi psychických manipulátorů bývají jedinci nesmělí, kteří jsou ochotni vždy udělat ostatním radost nebo jim pomoci, i kdyby měli v té chvíli jakékoli vlastní povinnosti. Tito lidé opomíjejí sami sebe, v dlouhodobém horizontu se nijak nerozvíjí a zřídka kdy dosáhnou konkrétních osobních cílů. Mnohdy o sobě nedokážou hovořit pozitivně, jelikož to považují za nafoukanost a přílišné zdůrazňování vlastní osoby. Mezi časté oběti psychických manipulátorů patří také lidé, kteří mají problém se dostatečně prosadit. Postrádají sebedůvěru a snaží se především uspokojovat potřeby druhých. Dělají všechno proto, aby měli v očích ostatních pozitivní obraz. Vše možnými způsoby se snaží druhým lidem zalíbit. Chovají se například co nejšlechetněji, o nic nežádají, drží se v ústraní a neodvažují se odmítnout.¹⁴⁷

Podle Rushkoffa to, že se psychický manipulátor snaží získat nad člověkem moc, ještě neznamená, že se oběť musí preventivně zbavit svých psychologických rysů, aby se mu dokázala ubránit. Z nátlaku se nevysvobodí popíráním svých emočních a sociálních potřeb, ale naopak jejich uvědomováním a následnou kultivací.¹⁴⁸ Také Chauvelotová píše, že „nelze útočit na podstatu svého bytí a riskovat, že přijdeme o veškerou životní energii, je lepší působit na její proměnnou část, neboť ta představuje způsob bytí.“¹⁴⁹

3.2. Racionálně-emoční terapie

Racionálně-emoční terapie je dílem amerického klinického psychologa Alberta Ellise. Jeho psychoterapeutické pojetí spadá pod kognitivní psychoterapii, která věnuje pozornost poznávacím procesům, především v oblasti myšlení.¹⁵⁰ Pokud chce člověk vykročit z úzkosti, neshledlosti, strachu a pocitů viny, musí pracovat na svém myšlení. Oběť psychického manipulátora si potřebuje uvědomit vlastní hodnotu a konfrontovat

¹⁴⁶ Srov. RUSHKOFF, Douglas. *Manipulativní nátlak: proč tak snadno uposlechneme druhé?*. Vyd. 1. Přeložila Gabriela Chudašová. Hradec Králové, 2002, 265 s. ISBN 80-86088-07-3, s. 23

¹⁴⁷ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 210.

¹⁴⁸ Srov. RUSHKOFF, D. *Manipulativní nátlak*, s. 23-24.

¹⁴⁹ CHAUVELOT, France-Marie. *Rukověť proti manipulátorům: uchopte život opět do vlastních rukou*. Vyd. 1. Praha: Beta, 2011, 140 s. ISBN 978-80-7306-465-5, s. 37.

¹⁵⁰ Srov. KRATOCHVÍL, Stanislav. *Základy psychoterapie*. 1. vyd. Praha: Portál, 1997, 392 s. ISBN 80-7178-179-7, s. 68.

své myšlenky a přesvědčení s pravdou.¹⁵¹ Emoční reagování je tedy způsobeno systémem názorů, postojů a přesvědčení jedince, které je nutno konfrontovat se skutečností. Hlavním úkolem racionálně emoční terapie je pomoci člověku odhalit a následně odstranit jeho nerealistické názory, se kterými se sám indoktrinuje.¹⁵² Neblahé kognice mohou být jejich vlastní iracionální myšlenky, nebo pocházejí z přesvědčení a schémat, která jedinec získal již v dětství. Většina z nich pramení ze zkušeností, verbálních sdělení nebo rodičovských vzorů. Tato přesvědčení se záhy stanou nedílnou součástí života člověka, který jim natolik věří, že je nezpochybňuje, přestože mu každodenně způsobují velká trápení.¹⁵³ Ellis považuje za účelné, aby člověk získal racionální životní filozofii a postoj, který mu umožní akceptovat sám sebe za jakýchkoli okolností.¹⁵⁴ „*Má akceptovat sebe, ať už je úspěšný nebo ne a ať ho druzí uznávají a milují či ne.*“¹⁵⁵

Racionálně-emoční strategie se skládá z několika etap. Zaprvé je důležité pozorovat vlastní chování a uvědomit si své zábrany. Příkladem mohou být situace, kdy se člověk neodvažuje o něco požádat nebo odmítnout. Zadruhé je nutno zjistit a bez studu pojmenovat, jaké pocity a emoce takovou situaci provázejí. Pokud se chce člověk změnit, je nutné, aby své emoce přesně určil a neskrýval. Měl by si položit otázku, co přesně v dané chvíli pociťuje. Může se jednat o smutek, hněv, žárlivost, ponížení a podobně. Zatřetí je potřeba si uvědomit momentální myšlenkové pochody a nápady, odhalit vlastní kognice, a tím odkrýt iracionální nesprávná vnitřní přesvědčení. I zde je nutná poctivost a upřímnost k sobě samému.¹⁵⁶

Ke konfrontaci vlastních kognicí se skutečností slouží systém objektivních otázek. Otázky umožňují účinně analyzovat situaci, čímž snižují negativní emoce a iracionální přesvědčení, kterých dokáže psychický manipulátor snadno zneužít. Člověk tak může znovu získat sebedůvěru a jeho myšlení i jednání se začne ubírat zcela jiným směrem.¹⁵⁷

¹⁵¹ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 216.

¹⁵² Srov. KRATOCHVÍL, S. *Základy psychoterapie*, s. 68-69.

¹⁵³ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 211-214.

¹⁵⁴ Srov. KRATOCHVÍL, S. *Základy psychoterapie*, s. 72.

¹⁵⁵ Tamtéž, s. 72.

¹⁵⁶ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 214-216.

¹⁵⁷ Srov. tamtéž, s. 216-218.

3.3. Asertivní jednání

Principy asertivity byly poprvé uceleně publikovány Salterem v roce 1950. Salter vyzbrojil jednotlivce asertivitou, která programově zdůrazňovala individualismus v názorech a postojích, a nabádala lidi k tomu, aby věřili především sami sobě. Asertivita se jako rychlá protireakce na rozšíření masové manipulace hromadných sdělovacích prostředků velmi rychle rozšířila a stala se jedním z hlavních pilířů americké liberální výchovy vedoucí k individualismu.¹⁵⁸

Jednat asertivně znamená umět se přiměřeně prosadit a bránit v situaci, ve které se člověk právě nachází. Jde o terapeutickou techniku, jejíž podstatou je neústupný a věcný komunikační styl a současně podpurný vztah k partnerovi s úmyslným vyhýbáním se „faulům“ v komunikaci. Asertivita zahrnuje trénink, jak se vyjadřovat, nebojácně se prosazovat a bránit.¹⁵⁹ Nakonečný popisuje asertivitu jako sebezprosazování respektující důstojnost a práva druhých lidí. Jedná se o formu slušné a kultivované agresivity, která svůj objekt neničí, přestože mu signalizuje jasný odpor.¹⁶⁰

Ve vztahu s psychickým manipulátorem je velmi důležité naučit se říkat „ne“ bez pocitu viny, přehnaného vysvětlování, omluv, nejistoty a strachu. Lze dát najevo porozumění ke stanovisku druhé strany, a přesto jej uznat jako nepřijatelné.¹⁶¹ „*Neschopnost odmítnout, která je životním handicapem u každého člověka, se stává tragédií při setkání s manipulátorem.*“¹⁶²

Asertivní osoba není pasivní. Pasivně jednající lidé ustupují a vzdávají se toho, oč jim jde.¹⁶³ Základní rozdíl mezi asertivními a pasivními lidmi spočívá v jejich rozdílném myšlení a přesvědčení. Asertivní člověk dokáže jasně a otevřeně vyjádřit své potřeby a přání, odmítnutí a pocity. S vědomím rizik, která tímto podstupují, dokáží asertivní lidé dosáhnout svého, aniž by ostatní ponižovali. Pasivní člověk však vidí možná rizika i tam, kde žádná nejsou. Iracionálně je předjímá, čímž blokuje adaptované chování.¹⁶⁴

¹⁵⁸ Srov. VYBÍRAL, Z, *Psychologie lidské komunikace*, s. 204-205.

¹⁵⁹ Srov. tamtéž, s. 204-205.

¹⁶⁰ Srov. NAKONEČNÝ, M. *Základy psychologie*, s. 225.

¹⁶¹ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 223-225.

¹⁶² Tamtéž, s. 260.

¹⁶³ Srov. PIŇOS, Miroslav. Asertivita: Asertivita jako strategie jednání. *Privátní psychologické služby* [online]. Dostupné z: <<http://www.pinos.cz/text02.html>>.

¹⁶⁴ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 211-214.

Asertivně jednající osoba dokáže věcně čelit psychické manipulaci, neoprávněné kritice a afektovaným či agresivním výpadům, namířeným proti ní.¹⁶⁵ Nedostatek asertivity vede k pochybování o vlastní hodnotě a depresím v důsledku častého zakoušení pocitu zbabělosti či nedostatečnosti.¹⁶⁶ Cílem asertivity je sebedůvěra a vnitřní pohoda. Neasertivní jednání sice redukuje úzkost z možných konfliktů, ale dlouhodobě vede k sebelitování, přibývání zlosti, ztrátě sebeúcty i psychosomatickým problémům vznikajícím z dlouhodobého vnitřního napětí.¹⁶⁷

3.3.1 Asertivní práva

Základní dovednosti asertivního jednání úzce souvisí se znalostí a uplatňováním asertivních práv.¹⁶⁸ Vybíral upozorňuje, že žádné z uvedených práv se nesmí přehánět či zneužívat proti druhým lidem.¹⁶⁹ Užívání asertivních práv přispívá především ke spokojenosti lidí, kteří mají sklony reagovat z pasivní polohy a nedokáží se dostatečně bránit. Je však důležité mít na paměti nejen vlastní práva, ale také povinnosti či zodpovědnost vůči ostatním. Mezi povinnost patří například umění taktu, tolerance, diskrétnosti a respektování svobody druhých.¹⁷⁰ Je důležité přihlížet také k etice a zákonnosti počínání.¹⁷¹ Zde je seznam deseti základních asertivních práv:

- *Právo sami posuzovat své chování, myšlenky, emoce a nést za ně a za jejich důsledky odpovědnost.* Je mnoho lidí, kteří své emoce potlačují a zaujímají roli hodného a neproblematického jedince. Nechtějí riskovat pokles v očích druhých lidí, a tak ztrácí svou vlastní osobní a emoční svobodu a stávají se závislými na mínění ostatních. V situacích, kdy je druzí chválí či kritizují, o sobě začínají nadbytečně pochybovat.¹⁷²

¹⁶⁵ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 205.

¹⁶⁶ Srov. NAKONEČNÝ, M. *Základy psychologie*, s. 225.

¹⁶⁷ Srov. NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace lidského chování*. Vyd. 1. Praha: Academia, 1996. 270 s. ISBN 80-200-0592-7, s. 205.

¹⁶⁸ Srov. DUŠKOVÁ, Ludmila. O asertivitě: Asertivní práva. In: *Asertivita. com* [online]. Dostupné z: <<http://www.asertivita.com/default.asp?ids=3&idc=6&idm=1>>.

¹⁶⁹ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 206.

¹⁷⁰ Srov. DUŠKOVÁ, Ludmila. O asertivitě: Asertivní práva. In: *Asertivita. com* [online]. Dostupné z: <<http://www.asertivita.com/default.asp?ids=3&idc=6&idm=1>>.

¹⁷¹ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 206.

¹⁷² Srov. DUŠKOVÁ, Ludmila. O asertivitě: Asertivní práva. In: *Asertivita. com* [online]. Dostupné z: <<http://www.asertivita.com/default.asp?ids=3&idc=6&idm=1>>.

- *Právo nenabízet žádné výmluvy či omluvy ospravedlňující vlastní jednání.* Pro emočně svobodného člověka je věcí volby, komu své vysvětlení sdělí a komu nikoliv.
- *Právo sami posoudit, zda a nakolik jste zodpovědný za problémy druhých lidí.* Někteří neasertivní jedinci mohou vnímat toto vymezení jako bezohlednost a ignorantství. Vzdát se tohoto práva však znamená dát prostor psychickému vydírání skrze pocity viny a úzkosti.
- *Právo změnit svůj názor.* Obhájit si svá práva může být nelehké, přesto změnu vlastního názoru nelze považovat za nic nepatřičného ani nedůvěryhodného.
- *Právo dělat chyby a být za ně zodpovědný.* Chybovat je lidské, důležité však je si své chyby připustit a nést za ně zodpovědnost. Chyby se dají využít jako dobrá zkušenost pro budoucí rozhodování.
- *Právo říci: „já nevím“.* Pro mnohé je tato odpověď na manipulující či zvědavé otázky nepřijatelná. Lidem je mnohdy vštěpováno, že v životě nikdy nesmí nevědět, neboť nevědomost znamená být hloupý. Pokud se však člověk rozhodne vzít za sebe zodpovědnost a nenutí se do vyhýbavých či zabíhajících sdělení, bude se cítit svobodně a dobře, přestože se může v očích druhých jevit nerozhodně či podivně.
- *Právo být nezávislý na dobré vůli ostatních.* Každý člověk ve svém okolí potkává jedince, kteří nedokáží strávit jeho osobnost, odlišnost, názor či úspěchy. Některým lidem nelze být po vůli. Chce-li se člověk zavděčit všem, riskuje tím ztrátu vlastní osobnosti, důstojnosti a svobody.
- *Právo dělat nelogická rozhodnutí.* Za své činy je zodpovědný každý sám a díky nelogickým rozhodnutím může poznat sám sebe, přestože nebude fungovat podle představ svého okolí.
- *Právo říci: „já ti nerozumím“.* Nerozumět druhému není znamením hlouposti. Informace od druhých lidí by měly zůstat toliko informacemi, s nimiž se dá, avšak nemusí, při dalších krocích počítat.¹⁷³

¹⁷³ Srov. DUŠKOVÁ, Ludmila. O asertivitě: Asertivní práva. In: *Asertivita. com* [online]. Dostupné z: <<http://www.asertivita.com/default.asp?ids=3&idc=6&idm=1>>.

- *Právo říci: „je mi to jedno“*. Člověk nemusí být vždy a za každou cenu vtahován do problémů druhých. Přijetí tohoto práva souvisí s uvědoměním si zodpovědnosti za své záležitosti a zodpovědnosti druhých lidí za jejich vlastní problémy.¹⁷⁴

3.3.2 Asertivní techniky

Mezi základní asertivní techniky, kterými se lze efektivně bránit před nátlakem psychických manipulátorů, patří především technika poškrábané gramofonové desky a technika otevřených dveří.

Poškrábaná gramofonová deska

Poškrábaná gramofonová deska je jednou z metod, jak se asertivně domáhat vlastních práv. Její účinnost spočívá v neustálém opakování odmítnutí, stále stejnými slovy a klidným tónem, bez zvyšování hlasu a ospravedlňování se. Jediné, na čem člověk trvá, je jeho vlastní požadavek. Neagresivním způsobem se psychickému manipulátorovi projevuje neústupnost. Psychický manipulátor však není zvyklý setkávat se s odporem a odmítáním. Bezprostředně reaguje ignorací, obviňováním a opakováním vlastního požadavku. V takové situaci je důležité, aby dal člověk najevo, že jeho stanovisku porozuměl už tehdy, když jej projevil poprvé, a současně, aby podal stejně neústupnou odpověď.¹⁷⁵ Jedná-li člověk jako poškrábaná gramofonová deska, učí se vytrvalosti v prosazování svého, bez pocitů zlosti a nutnosti předem připravených argumentů. Tato metoda umožňuje potencionální oběti ignorovat manipulativní nástrahy a trvat na svém.¹⁷⁶

Poškrábaná gramodeska má však své opodstatnění pouze v případě oprávněného odmítnutí, je tedy použitelná tehdy, je-li si člověk jistý, že má v lidské rovině právo odmítnout.¹⁷⁷ Mezi typické situace, při kterých je na obranu před manipulativním nátlakem vhodné použít techniku poškrábané gramofonové desky, patří například manipulátorova snaha odchylovat se od tématu rozhovoru a pokusy otevírat „vedlejší bojiště“, neustálé přerušování a zabraňování se vyjádřit nebo neustálý nátlak ve snaze dovést člověka k něčemu, co odmítá.¹⁷⁸

¹⁷⁴ Srov. DUŠKOVÁ, Ludmila. O asertivitě: Asertivní práva. In: *Asertivita. com* [online]. Dostupné z: <<http://www.asertivita.com/default.asp?ids=3&idc=6&idm=1>>.

¹⁷⁵ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 232-234.

¹⁷⁶ Srov. PIŇOS, Miroslav. *Asertivita: Asertivita jako strategie jednání. Privátní psychologické služby* [online]. Dostupné z: <<http://www.pinos.cz/text02.html>>.

¹⁷⁷ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 234.

¹⁷⁸ Srov. EDMÜLLER, Andreas - WILHELM, Thomas. *Nenechte sebou manipulovat!: jak rozpoznat manipulaci a prosadit svou vůli*. Praha : Grada, 2003. 108 s. ISBN 80-247-0410-2, s. 41.

Technika otevřených dveří

Technika otevřených dveří představuje reakci na manipulativní kritiku přiznáním, že její obsah může být zčásti pravdivý. Člověk tak zůstává konečným soudcem sebe samého i vlastních činů a učí se přijímat kritiku bez úzkosti a klidně, přičemž neposiluje psychického manipulátora v jeho jednání.¹⁷⁹

Jedná se o ustoupení útočícímu soupeři z cesty a poskytnutí volného prostoru k tomu, aby se mohl zbavit afektu a ulevit si. Kdyby se oběť zabarikádovala „za zavřené dveře“, bude do nich útočník tlouct mnohem emotivněji, proto se komunikující nestaví svému partnerovi na odpor. Jde o techniku vyjádření souhlasu za účelem zklidnit situaci. Je však důležité vyhnout se slibům a souhlasům, které jsou závazné.¹⁸⁰

3.4. Kontramanipulace

Další obrannou techniku lze nazvat kontramanipulace neboli zamlžování. Jedná se o strategii, která se odehrává převážně ve slovní rovině a slouží k odrážení konkrétních útoků psychického manipulátora.¹⁸¹ Pomocí kontramanipulace člověk odpovídá psychickému manipulátorovi se značnou lhostejností k jeho nátlakovému jednání. Cílem kontramanipulace je, aby manipulátor svou oběť začal vnímat jako osobu, která je k jeho manipulaci zcela lhostejná. Dojmu lhostejnosti docílí tak, že bude své reakce a chování vnějškově přizpůsobovat jednání samotného manipulátora. Bude reagovat neurčitým, povrchním způsobem, jindy třeba humornou nebo ironickou poznámkou, k ničemu nebude zaujímat jasná stanoviska a ani se jakkoli zavazovat.¹⁸²

Takové jednání vyžaduje soustředění a důslednost. Při volbě kontramanipulativního sdělení je nutné volit správná slova a formulace, soustředit se na vnější projev a nenechat se ovládnout svými emocemi. Odpovědi by měly být pohotové a bez známek podráždění či nevraživosti. Například při komunikaci sociálního pracovníka s psychicky manipulujícím klientem je nutné volit slova velmi obezřetně a snažit se vždy zachovat

¹⁷⁹ Srov. PIŇOS, Miroslav. Asertivita: Asertivita jako strategie jednání. *Privátní psychologické služby* [online]. Dostupné z: <<http://www.pinos.cz/text02.html>>.

¹⁸⁰ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 208.

¹⁸¹ Srov. PROVAZŇKOVÁ, Renáta. Manipulace v komunikaci. *Česká správa sociálního zabezpečení* [online]. Dostupné z: <<http://www.cssz.cz/cz/casopis-narodni-pojisteni/archiv-vydanych-cisel/clanky/mgr-renata-provaznikova-manipulace-v-komunikaci-cast-2.htm>>.

¹⁸² Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 167-169.

profesionální zdvořilost, aby klient neměl důvod ke stížnostem na nevhodné či neslušné jednání.¹⁸³

Pro kontramaniplulaci lze stanovit přesné zásady, které vymezují prostor, v němž by se měl člověk pohybovat, aby nepodlehл působení negativních emocí. Mnoho lidí pociťuje výčitky při představě oplácet „zlým za zlé“ a projevovat se jako lhostejní či zlí, z čehož je může psychický manipulátor snadno obvinít. Proto je nutné zpracovat správně pocity strachu a viny. Manipulativní osobnost se velmi rychle odpoutává od lidí, kteří nereagují na její nátlak. Psychický manipulátor se v kontaktu s člověkem, který je lhostejný k jeho provokacím a nereaguje na ně, nemůže cítit důležitý nebo nadřazený, a tak své manipulace vzhledem k lhostejnému člověku brzy zanechá.¹⁸⁴

K hlavním zásadám kontramaniplulace patří:

- Mluvení v krátkých větách.
- Neurčitost ve vyjadřování.
- Používání obecných zásad a ustálených frází.
- Žertování, jakmile to situace dovolí.
- Úsměv na konci věty, pokud to situace dovolí.
- Žertování na vlastní účet. Zesměšňování sebe sama.
- Neustálá zdvořilost.
- Nezaplétání se do diskuzí, které k ničemu nevedou a pouze znevažují.
- Vyhýbání se agresivitě.
- K ironii se uchýlovat pouze za účelem odbýt manipulátora.
- Neospravedlňovat se, omlouvat se krátce.¹⁸⁵

¹⁸³ Srov. PROVAZNÍKOVÁ, Renáta. Manipulace v komunikaci. *Česká správa sociálního zabezpečení* [online]. Dostupné z: <<http://www.cssz.cz/cz/casopis-narodni-pojisteni/archiv-vydanych-cisel/clanky/mgr-renata-provaznikova-manipulace-v-komunikaci-cast-2.htm>>.

¹⁸⁴ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 169-170.

¹⁸⁵ Srov. tamtéž, s. 180.

3.5. Transakční analýza

Transakční analýza je ucelenou teorií zahrnující teorii osobnosti, teorii komunikace a psychotherapeutickou školu. Úspěšně se využívá na poli působnosti nápravy mezilidských vztahů, při cestě za systematickým růstem osobnosti a jako prostředek k porozumění mezilidské komunikaci.¹⁸⁶ Transakční analýza učí, jak mohou lidé předcházet konfliktům nebo jak již vzniklé konflikty řešit.¹⁸⁷

Transakčně analytická psychologie osobnosti se zaměřuje na lidskému vědomí dostupnou část psychiky, označovanou jako „Já“ nebo „Ego“. Ego stav představuje souvislý systém myšlení, cítění, jednání a neverbálních projevů. Model ego-stavu představuje tři způsoby, kterými lidé projevují svou osobnost, přičemž jednání vždy vychází z jednoho konkrétního ego-stavu osobnosti. Jedná se o ego-stav rodiče, ego-stav dítěte a ego-stav dospělého jedince.¹⁸⁸ Jednotlivé ego-stavy komunikují mezi sebou navzájem i vůči okolnímu světu produkováním komunikačních impulzů a odpovědí, které se nazývají transakce. To, v jakém ego-stavu se při komunikaci osoba nachází, lze poznat z jejích gest, mimiky, tónu hlasu či verbálních sdělení.¹⁸⁹

„Dítě v nás“ neboli dětský ego-stav představuje pozůstatek z raného období života. Obsahuje všechny přirozené impulzy člověka, jeho rané dětské zkušenosti, manipulativní techniky a dovednosti, zážitky a chování.¹⁹⁰ Psychický manipulátor jedná a reaguje stejně, jako reagoval v dětství.¹⁹¹ Dětský ego-stav plodí ukřivděné závěry a spřádá vůči druhým lidem odvetu. Člověk může jednat vzdorovitě, urážet se, vztekat a trucovat, nebo nepatřičně poučovat druhé a vychloubat se jim. Mezi charakteristické znaky komunikujícího z dětského ego-stavu patří kňouravý hlas, křivení úst, koulení očima, krčení rameny, klopení očí, provokování, vyjadřování emocí, chichotání, hlášení se o slovo, okusování nehtů a podobně.¹⁹²

¹⁸⁶ Srov. LIPOVSKÁ, Martina. Manipulácia v partnerskom vzťahu: Transakčná analýza. *Ostium: Internetový časopis pre humanitné vedy* [online]. 4/2014. Dostupné z: <<http://www.ostium.sk/index.php?mod=magazine&act=show&aid=435>>.

¹⁸⁷ Srov. POSPÍŠIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 19.

¹⁸⁸ Srov. LIPOVSKÁ, Martina. Manipulácia v partnerskom vzťahu: Transakčná analýza. *Ostium: Internetový časopis pre humanitné vedy* [online]. 4/2014. Dostupné z: <<http://www.ostium.sk/index.php?mod=magazine&act=show&aid=435>>.

¹⁸⁹ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 164-165.

¹⁹⁰ Srov. BERNE, Eric. *Transakční analýza v psychoterapii: klasická příručka k jejím základům*. Vyd. 1. Brno: Emitos, 2012, 258 s. ISBN 978-80-87171-33-2, s. 251.

¹⁹¹ Srov. LIPOVSKÁ, Martina. Manipulácia v partnerskom vzťahu: Transakčná analýza. *Ostium: Internetový časopis pre humanitné vedy* [online]. 4/2014. Dostupné z: <<http://www.ostium.sk/index.php?mod=magazine&act=show&aid=435>>.

¹⁹² Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 166.

Rodičovský ego-stav představuje jednání převzaté od vlastních rodičů v dětství.¹⁹³ Tato struktura jednání se vytváří pozorováním vlastních autorit; rodičů, učitelů, starších dospělých a příbuzných. Lidský mozek uchovává vzpomínky na tyto osoby a zkušenosti později převede do vlastního výchovného typu jednání. U rodičovského ego-stavu je možné rozlišit rodiče pečujícího a kontrolujícího neboli kritického. Druhý typ využívá psychické manipulace, nátlakového a autoritativního jednání, přičemž se snaží formovat druhé osoby podle vlastních přání a představ.¹⁹⁴ Mezi charakteristické znaky komunikujícího z rodičovského ego-stavu patří zhrozený či soucitný pohled, lomení rukama, ruce v bok, vztyčený ukazováček, hlazení druhého člověka, založené ruce před hrudí, sevřené rty, hodnotící, kritické či pochvalné výrazy. Typické fráze, vycházející z ego-stavu rodiče, jsou například „jednou a provždy“ nebo „já bych na tvém místě“.¹⁹⁵

Dospělý ego-stav dokáže zdravě a rozumně jednat a rozhodovat se.¹⁹⁶ Jedná se o ego-stav orientovaný k autonomii, objektivnímu zpracování dat a pravděpodobnostnímu určení. Dospělý ego-stav nemá přímý vztah k věku člověka, ale k jeho schopnosti myslet a konat. Pouze chováním dospělého lze držet pod kontrolou manipulativní a jiné konfliktní chování dítěte a rodiče.¹⁹⁷ Mezi charakteristické znaky komunikujícího z dospělého ego-stavu patří věcnost, neverbální přirozenost, serióznost, neemočnost a kladení otázek.¹⁹⁸

Transakce se skládá z podnětu jedné osoby a reakce druhého člověka, která se stává podnětem k dalším reakcím. Cílem analýzy je zjistit, která část osoby člověka je původcem podnětu a reakcí, zdali rodičovský, dospělý nebo dětský ego-stav.¹⁹⁹

¹⁹³ Srov. LIPOVSKÁ, Martina. Manipulácia v partnerskom vzťahu: Transakčná analýza. *Ostium: Internetový časopis pre humanitné vedy* [online]. 4/2014. Dostupné z: <<http://www.ostium.sk/index.php?mod=magazine&act=show&aid=435>>.

¹⁹⁴ Srov. BERNE, E. *Transakční analýza v psychoterapii*, s. 253-254.

¹⁹⁵ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 166.

¹⁹⁶ Srov. LIPOVSKÁ, Martina. Manipulácia v partnerskom vzťahu: Transakčná analýza. *Ostium: Internetový časopis pre humanitné vedy* [online]. 4/2014. Dostupné z: <<http://www.ostium.sk/index.php?mod=magazine&act=show&aid=435>>.

¹⁹⁷ Srov. BERNE, E. *Transakční analýza v psychoterapii*, s. 252.

¹⁹⁸ Srov. VYBÍRAL, Z. *Psychologie lidské komunikace*, s. 165-166.

¹⁹⁹ Srov. LIPOVSKÁ, Martina. Manipulácia v partnerskom vzťahu: Transakčná analýza. *Ostium: Internetový časopis pre humanitné vedy* [online]. 4/2014. Dostupné z: <<http://www.ostium.sk/index.php?mod=magazine&act=show&aid=435>>.

3.6. Další opatření

Při jednání s psychickým manipulátorem je potřeba vzdát se představy, že s ním lze navázat a udržovat ideální, opravdový vztah. Mezi další obranné postupy patří například okamžité zrušení systémů směřujících k omezování svobody a tíživé závislosti, nevyprávění psychickému manipulátorovi podrobnosti o vlastních záležitostech, aby získaných informací nezneužil, nereagování na nejasně formulované žádosti, opatrné odpovědi na lichotky, písemné poznamenání vzájemných dohod a spojení se s ostatními lidmi v okolí.²⁰⁰

Chce-li člověk s psychickým manipulátorem bojovat a účinně se mu bránit, potřebuje mít zdravé sebevědomí, znát smysl vlastního života, základních hodnot, priorit a cílů. Zároveň by měl být schopen zažívat své emoce a rozvíjet vlastní potenciál.²⁰¹ Práce na sobě s cílem znovu nabýt sebevědomí a následně jednat i myslet svobodně ovšem vyžaduje čas, proto je důležité vyzbrojit se trpělivostí a opatrností.²⁰²

Pospíšil uvádí, že je lepší s psychickým manipulátorem několik minut otevřeně bojovat než se po mnoho dnů trápit.²⁰³

²⁰⁰ Srov. NAZARE-AGA, I. *Nenechte sebou manipulovat*, s. 237-241.

²⁰¹ Srov. POSPISIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 133.

²⁰² Srov. PONCET-BONISSOL, Y. *Psychický nátlak v rodině*, s. 77.

²⁰³ Srov. POSPISIL, M. *Slovní manipulace v komunikaci*, s. 133.

Závěr

Ve své bakalářské práci jsem se zabývala problematikou psychické manipulace, která je běžnou součástí sociálního chování. Cílem této bakalářské práce bylo vysvětlit pojem psychická manipulace, popsat osobnost a jednání psychického manipulátora a způsoby, jak se manipulaci bránit. Ve snaze naplnit uvedený cíl jsem práci rozdělila do tří hlavních kapitol, jimiž jsou: *Základní vymezení a pojmy*, *Psychický manipulátor* a *Možnosti obrany*.

Zjistila jsem, že termín „psychická manipulace“ bývá chápán velmi široce a nejednoznačně. Někteří autoři hodnotí ve svých definicích psychickou manipulaci s velmi negativním aspektem. Jiní naopak zdůrazňují, že je důležité se od negativní konotace slova manipulace oprostit, jelikož psychická manipulace je také altruistická, jejímž příkladem může být rodič snažící se ovlivnit své dítě k něčemu dobrému.

Domnívám se, že k psychické manipulaci občas inklinuje i sociální pracovník ve snaze přimět svého klienta k pozitivní změně. Psychickým manipulátorem se však může velmi snadno stát také klient, který jejím prostřednictvím usiluje o ovládnutí sociálního pracovníka a dosažení vlastního zisku.

Tato bakalářská práce se týká především manipulace, pro kterou je charakteristické vyvíjení nátlaku, oklamávání či zneužívání druhých za účelem získání moci a dosažení změny v jejich myšlení a jednání. V takových případech jde o nerespektování svobody druhého jedince a instrumentální přístup k člověku, jehož prostřednictvím se psychický manipulátor snaží dosáhnout vlastních cílů na úkor svých obětí, které nepovažuje za rovnocenné partnery. V rozhovoru prosazuje pouze vlastní stanovisko, přičemž využívá zastrašování, lži, lichotek, agresivních gest, citových útoků, výhrůzek a mnoha dalších verbálních i neverbálních postupů. U druhých lidí vyvolává svými slovy i gesty strach a pocity viny.

Osobnost psychického manipulátora však ve skutečnosti není tak silná, jak se na první pohled zdá. Manipulativní jednání lze považovat za obranný mechanismus, který člověk získal už v dětství a následně se u něj zautomatizoval. Ve skutečnosti nemá mnoho sebedůvěry a ve svém životě se potřebuje nutně opírat o ostatní.

Manipulátor si své jednání a jeho dopad na životy druhých může, ale nemusí uvědomovat. Přestože je psychická manipulace v mnoha případech neuvědomovaná, někteří lidé se snaží na základě rozpoznávání slabých stránek ostatních záměrně zvolit

co nejefektivnější strategii jednání. K vlastnímu prospěchu mohou manipulátoři působit dojemem příjemných, sympatických, ochotných, okouzlujících, přehnaně inteligentních, altruistických či například nespělých jedinců.

K účinné obraně před psychickou manipulací je nezbytné ji včas rozpoznat a zároveň zvolit vůči manipulující osobě vhodnou strategii komunikace a chování. Psychický manipulátor mnohdy zneužívá chybných schémat a přesvědčení druhých lidí, a proto je důležité mít správné smýšlení o sobě samém, k čemuž může pomoci racionálně-emoční terapie. Lidé, kteří se stali obětmi manipulativního nátlaku, potřebují začít o sobě smýšlet pozitivně a naučit se říkat „ne“. V boji s psychickým manipulátorem jim může efektivně pomoci přiměřená míra asertivního jednání, transakční analýza, uvědomování si vlastní hodnoty a kontramaniplulace, která umožní postupně zaujímat k dotyčné osobě lhostejnější postoj.

Vzhledem k tomu, že psychickým manipulátorem nemusí být pouze klient či dokonce sociální pracovník, ale může se jednat například o manipulujícího člena rodiny, partnera, kamaráda nebo kohokoli dalšího, věřím tomu, že se tato bakalářská stane přínosem nejen pro pracovníky v pomáhajících profesích. Informace, které obsahuje, mohou seznámit s problematikou psychické manipulace také širokou veřejnost. Práci bych tedy doporučila jako metodickou příručku pro každého hledajícího člověka, který se o danou problematiku zajímá, ať už je jeho motivací zvědavost, snaha získat potřebné informace, preventivní jednání či potřeba ubránit se psychickému nátlaku lidí ve svém okolí.

Seznam použitých zdrojů

Knižní publikace

1. BERNE, Eric. *Transakční analýza v psychoterapii: klasická příručka k jejím základům*. Vyd. 1. Brno: Emitos, 2012, 258 s. ISBN 978-80-87171-33-2.
2. EDMÜLLER, Andreas a Thomas WILHELM. *Nenechte sebou manipulovat!: jak rozpoznat manipulaci a prosadit svou vůli*. Praha: Grada, 2003, 108 s. Poradce pro praxi. ISBN 80-247-0410-2.
3. EDMÜLLER, Andreas a Thomas WILHELM. *27 manipulativních technik*. 1. vyd. Přeložila Iva Michňová. Praha: Grada, 2010, 186 s. ISBN 978-80-247-3300-5.
4. GÁLIK, Stanislav. *Psychologie přesvědčování*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 95 s., ISBN 978-80-247-4247-2.
5. HORTOVÁ, Barbara E. *Nekalé vztahy: psychické manipulace ve vztazích*. Přeložil Radovan Kalmus. Bratislava: Eugenika, 2002, 285 s. ISBN 80-88913-79-9.
6. CHAUVELOT, France-Marie. *Rukověť proti manipulátorům: uchopte život opět do vlastních rukou*. Vyd. 1. Praha: Beta, 2011, 140 s. ISBN 978-80-7306-465-5.
7. KLIMEŠ, Jeroným. *Partneři a rozchody*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2005, 239 s. ISBN 80-7367-045-3.
8. KOUKOLÍK, František a Jana DRTILOVÁ. *Vzpouza deprivantů: nestvůry, nástroje, obrana*. Nové, přeprac. vyd. Praha: Galén, 2006, 327 s. ISBN 80-7262-410-5.
9. KRATOCHVÍL, Stanislav. *Základy psychoterapie*. 1. vyd. Praha: Portál, 1997, 392 s. ISBN 80-7178-179-7.
10. MCCLUNG, Floyd. *Otče, sjednot' nás*. 1. vyd. Praha: LOGOS, 1991. 126 s. ISBN 80-85335-06-9.
11. NAKONEČNÝ, Milan. *Motivace lidského chování*. Vyd. 1. Praha: Academia, 1996. 270 s. ISBN 80-200-0592-7.
12. NAKONEČNÝ, Milan. *Základy psychologie*. Vyd. 1. Praha: Academia, 1998, 590 s. ISBN 80-200-0689-3.

13. NAZARE-AGA, Isabelle. *Nenechte sebou manipulovat: Jak rozpoznat manipulaci a jak se jí ubránit*. 1. vyd. Přeložila Hana Prousková. Praha: Portál, 1999, 261 s. ISBN 80-7178-256-4.
14. PONCET-BONISSOL, Yvonne. *Psychický nátlak v rodině*. Vyd. 1. Praha: Portál, 2012. 110 s. ISBN 978-80-262-0153-3.
15. POSPÍŠIL, Miroslav. *Slovní manipulace v komunikaci: jak vyvrátit nad lží a chytráctvím*. Vyd. 1. Plzeň: Pospíšil, 2008, 371 s. ISBN 978-80-903529-2-6.
16. POSPÍŠIL, Miroslav. *Řešení konfliktů a stresů: manipulace v komunikaci*. Vyd. 1. Plzeň: Pospíšil, 2007, 306 s. ISBN 978-80-903529-1-9.
17. PREKOPOVÁ, Jiřina. *Malý tyran: co vlastně děti potřebují*. 1. vyd. Přeložila Zdena Lomová. Praha: Portál, 1993, 156 s. ISBN 80-85282-56-9.
18. RUSHKOFF, Douglas. *Manipulativní nátlak: proč tak snadno uposlechneme druhé?*. Vyd. 1. Přeložila Gabriela Chudašová. Hradec Králové, 2002, 265 s. ISBN 80-86088-07-3.
19. THIELE, Albert. *Jak na "špinavé" triky a útoky v komunikaci: úspěšná argumentace ve stresu*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 236 s. ISBN 978-80-247-3310.
20. VYBÍRAL, Zbyněk. *Psychologie lidské komunikace*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, 263 s. ISBN 80-7178-291-2.
21. VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie: Sociálna psychológia*. 1. vyd. Praha: ISV nakladatelství, 1997, 453 s. ISBN 80-85866-20-x.
22. WRÓBEL, Alina. *Výchova a manipulace: podstata manipulace, mechanismy a proces, vynucování a násilí, propaganda*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2008, 199 s. ISBN 978-80-247-2337-2.

Bible

Bible: Písmo svaté Starého a Nového zákona: český ekumenický překlad. Vyd. 12., (1. opr. vyd.). Praha: Česká biblická společnost, 2001. 1580 s. ISBN 80-85810-28.

Slovníky

1. HARTL, Pavel. *Psychologický slovník*. 2. vyd. Praha: Jiří Budka, 1994, 297 s. ISBN 80-901549-0-5.
2. HARTL, Pavel a Helena HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. 1. vyd. Praha: Portál, 2000, 774 s. ISBN 80-7178-303-x.
3. SILLAMY, Norbert. *Psychologický slovník*. 1. čes. vyd. Přeložila Irena Strossová. Olomouc: Univerzita Palackého, 2001, 246 s. ISBN 80-244-0249-1.

Internetové zdroje

1. DUŠKOVÁ, Ludmila. O asertivitě: Asertivní práva. In: *Asertivita. com* [online]. [cit. 2015-02-10].
Dostupné z: <<http://www.asertivita.com/default.asp?ids=3&idc=6&idm=1>>.
2. KLIMEŠ, Jeroným. O manipulacích. *Reaction to an ambivalent object: Manipulation* [online]. 25 s. [cit. 2015-03-14].
Dostupné z: <<http://www.venzkrabice.cz/files/uploads/materialy/Manipulace-JKlimes.pdf>>.
3. LIPOVSKÁ, Martina. Manipulácia v partnerskom vzťahu: Transakčná analýza. *Ostium: Internetový časopis pre humanitné vedy* [online]. 4/2014, [cit. 2015-01-14].
Dostupné z:
<<http://www.ostium.sk/index.php?mod=magazine&act=show&aid=435>>.
4. PIŇOS, Miroslav. Asertivita: Asertivita jako strategie jednání. *Privátní psychologické služby* [online]. [cit. 2015-02-13].
Dostupné z: <<http://www.pinos.cz/text02.html>>.
5. PROVAZNÍKOVÁ, Renáta. Manipulace v komunikaci. *Česká správa sociálního zabezpečení* [online]. [cit. 2015-02-20].
Dostupné z: <<http://www.cssz.cz/cz/casopis-narodni-pojisteni/archiv-vydanych-cisel/clanky/mgr-renata-provaznikova-manipulace-v-komunikaci-cast-2.htm>>.

Abstrakt

ŠVACHOVÁ, A. *Psychická manipulace v mezilidských vztazích*. České Budějovice 2015. Bakalářská práce. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích. Teologická fakulta. Katedra etiky, psychologie a charitativní práce. Vedoucí práce J. Vyhnálek.

Klíčová slova: psychická manipulace, manipulátor, oběť, nátlak, moc, komunikace, asertivita, strach, násilí, emoce, psychická obrana, mezilidské vztahy

Práce se zabývá psychickou manipulací, která negativně ovlivňuje mezilidské vztahy. Skládá se ze tří hlavních kapitol. První kapitola nabízí základní informace o fenoménu psychické manipulace v mezilidských vztazích a seznamuje tak čtenáře s historií pojmu, definicemi a následně se základní klasifikací manipulativního jednání. Druhá kapitola je zaměřena na osobnost psychického manipulátora a představuje stěžejní text práce. Třetí a současně poslední kapitola se věnuje možnostem obrany před manipulativním jednáním. Psychická manipulace se objevuje v jakémkoli sociálním prostředí a mnohdy bývá velmi nenápadná a těžko rozpoznatelná. Proto je důležité si uvědomit, jaké zbraně a strategie psychičtí manipulátoři používají, a jak se lze jejich psychickému nátlaku bránit.

Abstract

Psychological manipulation in interpersonal relationships

Key words: psychological manipulation, manipulator, victim, coercion, mental control, communication, assertivity, fear, harm, emotions, defense, interpersonal relationships

This work addresses psychological manipulation, which influences interpersonal relationships in negative way. The work consists of three main chapters. The first chapter offers basic information about the phenomenon of psychological manipulation in interpersonal relationships and introduces the reader to its history, the definition of the term and the classification of manipulations. The second chapter is focused on the personality of the psychological manipulator; it is the crucial part of the work. The third and at the same time last chapter is concerned with the possibilities of defence against manipulative conduct. Psychological manipulation appears in any social environment and in many cases it is hard to recognize. Therefore it is necessary to realize what kind of weapons and strategy psychological manipulators use and how can one defend himself against their psychological pressure.