



**Gregory Hartley i Maryann Karinch**

***Podręcznik manipulacji***

Tłum. Olga Kaczmarek

Książka stanowi wyczerpujący poradnik, jak wpływać na innych, by zapewnić sobie realizację własnych celów. Praca oparta jest na wiedzy i doświadczeniu Hartleya, oficera armii amerykańskiej, zawodowo zajmującego się technikami przesłuchiwaniami jeńców. Ma on za sobą między innymi służbę podczas wojny w Zatoce Perskiej, ale jest też wykładowcą wielu szkoleń dotyczących teorii i praktyki przesłuchań przesłuchań oraz wydobywania informacji. Praca oparta jest więc zarówno na doświadczeniach zdobywania informacji w warunkach wojennych, jak i na szerokiej praktyce dydaktycznej.

Autorzy opisują całą gamę środków oddziaływania służących właśnie takiemu zdobywaniu informacji. Punktem wyjścia jest słynna hierarchia potrzeb sformułowana przez wybitnego psychologa Abrahama Masłowa. Podstawę tej piramidy tworzą zwierzęce potrzeby fizjologiczne, zaś jej wierzchołek stanowi szeroko pojęta samorealizacja. Koncepcja Masłowa głosi, iż nie sposób wejść na kolejny poziom potrzeb i poświęcić się ich realizacji, dopóki nie zostały zaspokojone potrzeby poziomów niższych. Gregory Hartley i Maryann Karinch opierają opisywane w książce techniki panowania nad ludźmi właśnie na manipulacji w obrębie piramidy potrzeb. Skupiają się przy tym na dwóch poziomach, na których, jak twierdzą, sytuuje się większość ludzi: na poziomie miłości i przynależności, oraz poziomie szacunku i uznania. W terminologii stosowanej przez Hartleya są to potrzeby przynależności i wyróżniania się. Uważa, że są to najważniejsze czynniki kierujące ludzkimi zachowaniami i to właśnie nimi przede wszystkim zaleca manipulować.

Na pierwszą część książki składa się szczegółowy opis mechanizmów funkcjonowania człowieka

w grupie, związanych z tymi właśnie podstawowymi potrzebami. Najpierw każdy z nas dąży do zapewnienia sobie poczucia przynależności w grupie, by potem móc zacząć się w niej wyróżniać. Dla opisu struktury grupy autorzy wykorzystują wykres krzywej Gaussa (krzywej dzwonowej), co pozwala dzielić członków grupy na osobników poniżej przeciętnej, typowych i ponadprzeciętnych. Następnie ukazują mechanizmy wewnątrzgrupowe jako różnorodne przejawy przemieszczania się między tymi trzema głównymi statusami dostępnymi w grupie. W ten sposób opisują między innymi różne style przywództwa. Szczególnie interesujący jest rozdział „Mechanizm charyzmy” traktujący charyzmę nie jako wrodzoną cechę, niemal nadprzyrodzoną właściwość charakterystyczną dla wybrańców, lecz jako swego rodzaju owoc interakcji międzyludzkiej określonego typu. Jest to więc mechanizm, nad którym można zapanować – choć można też, jak pokazują autorzy, zaprzepaścić zawarty w nim potencjał.

Druga, bodaj najobszerniejsza część książki, jest prezentacją „skrzynki z narzędziami” – czyli repertuaru środków pozwalających oddziaływać na innych. Nieustannie przywołuje się tu specjalistyczne techniki stosowane przez śledczych, jednak autorzy dążą również do tego, by uczynić je przydatnymi w życiu codziennym. Wśród opisywanych tu narzędzi są: zadawanie pytań, stosowanie swego rodzaju chwytów psychologicznych (np. komplementy i krytyka), znajomość mowy ciała i umiejętność określania gestykulacji i mimiki charakterystycznych dla danej osoby, przewidywanie reakcji rozmówcy, aktywne słuchanie. Znajomość tych narzędzi nie wystarcza jednak, by skutecznie manipulować innymi ludźmi dla osiągnięcia własnych celów – konieczna jest umiejętność prawidłowego ocenienia osobowości, dostrzeżenia mocnych i słabych stron człowieka. Z tej części książki czytelnik dowie się więc również, jak budować modele osobowości.

W części trzeciej autorzy pokazują, jak wcielić w życie zdobytą wiedzę, a więc jak przygotowywać realne plany działania i jak je wdrażać. Na licznych przykładach uczą budowania i rozbijania więzi za pomocą konkretnych kombinacji poznanych uprzednio technik. Do tego zestawu środków manipulowania potrzebami dołącza również kolejny kluczowy czynnik, a mianowicie perspektywy ich zaspokajania. Autorzy przywołują tu najniebezpieczniejszy ich zdaniem sposób oddziaływania, a mianowicie ograniczanie dostępnych możliwości. Chodzi o umiejętność wpływania na percepcję własnych możliwości, jaką ma dana osoba. Z jednej strony pokazuje się tu realne zawężanie się dostępnych możliwości wraz z każdą podjętą decyzją, z drugiej jednak niezwykle istotne jest wyobrażenie o sobie i swoich możliwościach. Dobry manipulator będzie je zawężał lub przeciwnie, rozszerzał, w zależności od własnych potrzeb.

Nieustannie odwołując się do technik stosowanych podczas przesłuchań, autorzy wielokrotnie podkreślają, że nie powinno się ich bezpośrednio przenosić do sfery życia codziennego. Przede wszystkim relacje z innymi ludźmi mają w nim odmienny charakter, są trwalsze. Nie bez znaczenia są tu również potrzeby, samoocena i pozycja w grupie czytelnika – przyszłego manipulatora.