

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

W co oni grają. Manipulacje w codziennym życiu

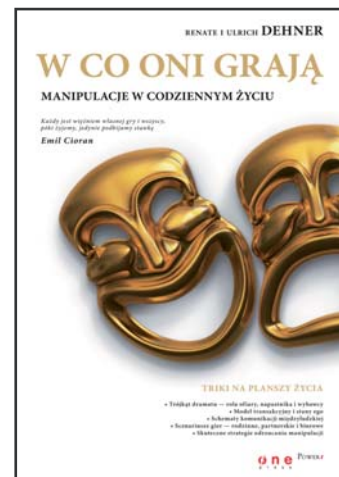
Autor: Renate Dehner, Ulrich Dehner

Tłumaczenie: Wiesława Chyżyńska

ISBN: 978-83-246-1715-9

Tytuł oryginału: Schluss mit diesen Spielchen!
Manipulationen im Alltag erkennen und wirksam
dagegen vorgehen

Format: A5, stron: 232



Triki na planszy życia

- Trójkąt dramatu – rola ofiary, napastnika i wybawcy
- Model transakcyjny i stany ego
- Schematy komunikacji międzyludzkiej
- Scenariusze gier – rodzinne, partnerskie i biurowe
- Skuteczne strategie odrzucania manipulacji

Każdy jest więźniem własnej gry i wszyscy, póki żyjemy, jedynie podbijamy stawkę

Emil Cioran

Poznaj reguły gry

„Wiem dokładnie, co teraz będzie, zawsze ta sama historia...” – z pewnością niejednokrotnie takie myśli przemukały Ci przez głowę podczas rozmowy. Jak często czujesz się wpłątany w gierki żony, kolegi lub szefa? Czy przypominasz sobie dyskusje z przełożonym, które zawsze przebiegają według tego samego schematu? A może ktoś wciąż patrzy na Ciebie z perspektywy krytycznego rodzica, mimo że sam osiągnąłeś już dojrzały wiek?

W co grają ludzie? – to pytanie po raz pierwszy zadał Eric Berne, twórca analizy transakcyjnej. Nasze psychologiczne manewry przedstawił pierwotnie niemal w formie instrukcji gry, aby podkreślić, że komunikacja między ludźmi przebiega zawsze według tego samego wzoru. Jednak w przeciwieństwie do gry planszowej czy zmagania z piłką gry psychologiczne nie sprawiają radości – przeciwnie, charakteryzują się tym, że uczestnicy, a także bierni obserwatorzy, czują się potem nieswojo.

Nasze codzienne gierki są uciążliwe i frustrujące, a mimo to prowadzimy je wszyscy – w pracy i domu, w związku partnerskim, między przyjaciółmi i sąsiadami. Książka W co oni grają. Manipulacje w codziennym życiu w zrozumiały i interesujący sposób wyjaśni Ci rządzące nimi mechanizmy. Poznasz konkretne strategie rozwiązań oraz liczne taktyki, nastawione na skierowanie zewnętrznych manipulacji w przeciwną stronę i wystąpienie z gry!

Zabawa, którą należy popsuć

- Uwzględniaj, dostrzegaj i przyjmuj do wiadomości fakt udziału w grze.
- Bądź wyczulony na manipulacje, fochy i inne formy nacisku.
- Znajdź sposoby na godne wycofanie się z gry.

Nie pozwól więcej, by inni wiktali Cię w swoje gierki



Spis treści

1. Wstęp	7
2. Jak zaczynają się gry psychologiczne?	11
Początek gry: nieuwzględnianie	13
Zniekształcenia rzeczywistości	16
Przynęta	17
Punkt newralgiczny	19
3. Trójkąt dramatu	23
Role w trójkącie dramatu	24
Analiza gry za pomocą trójkąta dramatu	28
Gra czy nie gra — oto jest pytanie	29
Odrzucanie oferowanych ról służy każdemu!	33
4. Komunikacja w grze	41
Płaszczyzna treści	42
Płaszczyzna relacji	43
Płaszczyzna kontekstu	45
Płaszczyzna ukryta	48
5. Formuła gry	51
Zmiana ról w trójkącie dramatu	54
Wygrana	55

Konieczność unikania	56
Gorzki posmak: uczuciowe triki	57

6. *Gra psychologiczna jako program ostateczny*

Cztery stanowiska podstawowe	60
------------------------------------	----

7. *Scenariusz życiowy*

Dogmaty z dzieciństwa	66
Przykład scenariusza „Ja temu nie podołam”	67
Surowe nakazy i poganiacze	68

8. *Egogram*

Stany „ja”	71
Sporządzanie egogramu	76

9. *Poziomy eskalacji*

Wersja nieszkodliwa	83
Gry poruszające	84
Ostrożnie — silnie wybuchowe!	87

10. *Typowe gry rodzinne*

Gra „Sala sądowa” — wersja rodzinna	90
Być obrażonym	94
Gdyby nie ty — wersja rodzinna	97
Najpierw dorośnij!	100
Musisz jeszcze odrobić lekcje!	104
Pomiędzy frontami	106
Nigdy nie przychodzisz!	109
Och, niedobrze wyglądasz!	111
Ja miałem przecież dobre zamiary/ Chciałem tylko twojego dobra	115

11. Gry partnerskie	117
Potrzeba równorzędności	118
Potrzeba szacunku	122
Bliskość i dystans	123
Gry odbywają się w każdym związku partnerskim	125
Urazy psychiczne w partnerstwie	127
Zazdrość	128
Kto ma rację?	133
Żadnego seksu — chyba że...	135
„Gdybyś mnie naprawdę kochał, to wiedziałbyś, że...”	136
12. Gry w sąsiedztwie	141
Dostateczna ilość pól gry	143
Gra w salę sądową — wersja sąsiedzka	146
„Teraz cię mam, ty kanalio!”	146
Płot jest świętą granicą	147
Przecież on to robi specjalnie!	148
13. Typowe gry biurowe	149
Gra „Tak, ale...”	150
Niedorzeczne zagrywki podwładnych	155
Gra „Mam prawo”	161
Gra „Ach, jakie to straszne”	166
Gra „Sala sądowa” — wersja biurowa	172
Gra „Połajanka”	175
Gra „Drewniana noga”	178
„Gdyby ciebie nie było” — wersja biurowa	184
14. Gry solowe	187
Wewnętrzny napastnik, wewnętrzna ofiara, wewnętrzny wybawca	188
Wewnętrzny krytyk	189
Wewnętrzne gry ofiary	191

15. Konstrukttywne strategie	195
Dokładnie określ kontekst	196
Zapytaj rozmówcę o jego interesy	196
Ignoruj docinki	197
Skoncentruj się na procesie	199
Wyjaśnij, czego naprawdę chce ten drugi	199
Ustal prawdziwy powód krytyki	200
16. Jak mogę ukształtować swoje otoczenie	
<i>możliwie wolne od gier</i>	203
Zawrzyj zrozumiałą umowę	203
Zważaj na własne nastawienie psychiczne	205
Odpowiedzialność	206
Zignoruj albo zdekonspiruj płaszczyznę ukrytą	208
Powołaj się na to, czego nie uwzględnia gracz	210
Bierz udział w grze — ale na swoich warunkach	211
Zminimalizuj gry „jednorękie”	211
17. Plan gry — Twoje osobiste kroki w niej	213
31 pytań dotyczących Twoich posunięć	214
Skorowidz	221

Jak zaczynają się gry psychologiczne?

Julia Holska stoi w kuchni i ma pełne ręce roboty. Jest piątkowy wieczór. Julia przygotowuje pracowitą kolację dla sześciu osób, które przybędą za mniej więcej godzinę. Jest trochę spóźniona, bo szef ją zatrzymał, ale jeśli się pośpieszy, przyjęcie będzie gotowe na czas, a jej zostanie jeszcze chwila, aby się wyszykować. Julia przywiązuje dużą wagę do nienagannego wyglądu i nie byłoby jej przyjemnie otwierać gościom drzwi w džinsach i podkoszulku, które są jeszcze przesiąknięte kuchennymi zapachami.

Musi się bardzo skoncentrować na tym, co robi, a jej mąż wybiera właśnie ten moment, aby przyjść do kuchni i uskarżać się na swego przełożonego. Mąż czuje się źle traktowany przez szefa i chciałby o tym z żoną porozmawiać tu i teraz. Julia próbuje przełożyć rozmowę: „Pozwól, że to, w jaki sposób najlepiej poradzisz sobie ze swoim szefem, omówimy w spokoju w ciągu weekendu. Teraz muszę pilnować ryby”.

Nie były to słowa, jakie chciał usłyszeć Michał Holski. Zapytał więc rozniewany: „Ta głupia ryba jest dla ciebie ważniejsza ode mnie? Nie uwierzysz, na co znowu pozwolił sobie dzisiaj ten facet. Chcę teraz o tym z tobą porozmawiać, muszę to z siebie wyrzucić!”

Julia chce uspokoić męża: „Oczywiście, że ryba nie jest dla mnie ważniejsza od ciebie. Ale zaraz przyjdą nasi goście, więc chcę mieć w końcu gotowe jedzenie i muszę się jeszcze przebrać!”. Ale mąż nie okazuje zrozumienia: „Ach, to przecież typowe — wszystko inne ma pierwszeństwo, ale kiedy ja ciebie potrzebuję, ty nie masz czasu! Ty się

przecież nigdy nie interesowałaś moją pracą — dobrze o tym wiem!”. Julia przewraca oczami, powstrzymuje się jednak od jakiegokolwiek komentarza. Mąż i tak by go nie usłyszał, bo właśnie z wielkim hukiem opuścił mieszkanie. Właściwie było ustalone, że to on nakryje stół i zatroszczy się o wino — lecz nie ma sensu już o tym myśleć. Jest wściekły, czuje się zraniony i zмага się z myślą o swojej zgryzocie: „Jestem jej całkiem obojętny!”. Robi więc to, co zwykle, kiedy potrzebuje ukojenia duszy: idzie do garażu i majstruje przy swoim motocyklu.

Kiedy może już być prawie pewny, że przybyli wszyscy goście, podchodzi do odświeżenie nakrytego w międzyczasie przez żonę stołu z rękami ubrudzonymi smarami. Julia, która jest bardzo zdenerwowana „dziecinnym zgrywaniem się” męża, wita go słowami: „Czy mógłbyś być tak uprzejmy i umyć ręce? Być może nie zauważyłeś, ale mamy gości!”. On na to z przekąsem: „To bardzo pięknie, że mnie o tym informujesz! Ale to nie powód, żeby traktować mnie jak małe dziecko!”. Ona odpowiada mu lodowato: „Jeżeli zachowujesz się jak małe dziecko, nie możesz się dziwić, że tak się ciebie traktuje!”. Goście spoglądają na siebie z zakłopotaniem i próbują ratować sytuację, zwracając się z pytaniami to do jednego, to do drugiego z małżonków. Wieczór jest jednak ostatecznie skazany na straty, gdyż Julia przy jedzeniu ciągle robi ironiczne uwagi o tym, jak „pomocny” jest zawsze jej mąż i że można na nim bezgranicznie polegać: „Zawsze, kiedy go potrzebuję, jest nieobecny!”. Michał kontruje, zabawiając gości prastarą anegdotą, jak to jego żona pewnego razu popełniła prawdziwy nietakt i było jej okropnie przykro. W tej sytuacji wszyscy goście czują się bardzo nieprzyjemnie, wstają, dziękują za miły wieczór i idą do domu. Dla obojga graczy nie jest to naturalnie koniec gry, ponieważ dopiero teraz rozpętuje się prawdziwa kłótnia z wielką próbą sił w sypialni. Julia zarzuca swojemu ukochanemu małżonkowi zepsucie całego wieczoru, i to nie pierwszy raz, po czym on zbiera swoją pościel i — pożegnawszy ją nikczemnymi słowami: „A ty zniszczyłaś cały nasz związek” — spędza noc na kanapie.

Początek gry: nieuwzględnianie

Ten dramat małżeński to właśnie gra psychologiczna. Zbadajmy teraz krok po kroku, co się tam właściwie wydarzyło. Jak zaczynają się takie gry? Na początku pierwszy z graczy czegoś nie bierze pod uwagę, to znaczy nie dostrzega pewnej istotnej okoliczności, która w danej sytuacji ma duże znaczenie dla komunikacji. „Nieuwzględnianie” nie oznacza jednak, że chodzi o akt świadomy lub umyślny. Nieuwzględnianie, z którym mamy tu do czynienia, zachodzi na płaszczyźnie nieświadomości. Podkreślenie znaczenia tej okoliczności jest bardzo ważne, gdyż im dokładniej zdasz sobie sprawę z tego, że w grze psychologicznej nie ma mowy o złych zamiarach, tym łatwiej przyjdzie Ci obcowanie z nią. Jeśli zrozumiałeś, że inni nie kierują się niecnymi zamiarami, zdecydowanie łatwiej możesz kontrolować ich zachowanie, co z kolei oznacza, że Ty sam nie pałasz chęcią „odpłacenia” im za coś. Zamiast tego możesz rozważyć, jak właściwie chcesz reagować na propozycje gier, i zachowywać się tak, że gra albo w ogóle nie dojdzie do skutku, albo będzie miała możliwie nieszkodliwy przebieg.

Nieprzyjmowanie do wiadomości lub nieuważanie mogą dotyczyć trzech dziedzin:

- Gracz nie uwzględnia czegoś u siebie samego.
- Gracz nie bierze pod uwagę czegoś, co dotyczy partnera komunikacji.
- Gracz nie uwzględnia czegoś, co dotyczy rzeczywistości lub okoliczności.

Bezpośrednio potem rzuca jakąś „przynętę”, która wciąga do gry partnera — jeśli oczywiście połknie on haczyk. Przynęta skonstruowana jest czasem z tego, czego gracz nie wziął pod uwagę, lecz nie musi tak być w każdym przypadku. Trochę później zajmiemy się jeszcze wabikiem i ustaleniem, czym musi się on charakteryzować, aby go ktoś połknął.

Michał Holski, zajęty wyłącznie sobą i swoim problemem z przełożonym, absolutnie nie zauważył, że nie mógł wybrać gorszego momentu na rozmowę z żoną. Ona i bez tego była już w stresie, gdyż chciała przygotować na czas kolację dla gości i musiała się jeszcze przebrać — a jego problem nie był przecież nagłym przypadkiem, dla którego rzuca się wszystko inne. Mógłby spokojnie poczekać do weekendu. Michał nie uwzględnił również życzliwości, z jaką początkowo zareagowała jego żona. Zamiast tego wykorzystał jej reakcję jako pretekst do obrażenia się i kłótni. Gra może się więc rozpuścić.

Przyjrzyjmy się jeszcze raz dokładnie mechanizmowi gry psychologicznej, ponieważ przy jej rozpoczynaniu nieuwzględnianie, niedostrzeganie i nieprzyjmowanie do wiadomości to niezmiernie ważne sprawy. Jako gracz mogą nie wziąć czegoś pod uwagę albo u siebie, albo u innych, albo też w otaczającej rzeczywistości. W naszym przykładzie wstępnym gracz nie uwzględnił elementu rzeczywistości, a mianowicie faktu, że na rozmowę o swoim problemie z żoną wybrał nieodpowiedni moment. Nie dostrzegł, że jego żona swoją reakcją w żadnym wypadku nie wyraziła braku zainteresowania, lecz tylko uprzejmą prośbę, by przełożyć rozmowę o jego problemie na później.

Grę można jednak zacząć również w ten sposób, że nie uwzględnia się czegoś w zaistniałym problemie, i to zarówno u siebie, u innych, jak i w konkretnej sytuacji. Może to zachodzić na czterech poziomach:

- Lekceważy się istnienie problemu.
- Lekceważy się ważność problemu.
- Lekceważy się możliwość rozwiązania problemu.
- Lekceważy się własną zdolność do rozwiązania problemu.

Dość często zdarza się, że ktoś zaprzecza istnieniu swojego problemu. Na przykład ktoś, kto pomimo ciężkiej choroby zachowuje się tak, jakby był zdrowy i w najlepszej formie, prowadzi niebezpieczną grę z samym sobą i swoimi najbliższymi. Człowiek, który wbrew rygor-

stycznemu zakazowi lekarza pracuje o wiele za dużo albo zbyt intensywnie uprawia sport, chociaż właściwie powinien się oszczędzać, najwyraźniej nie chce się przyznać do istnienia problemu. Przyczyny takich niebezpiecznych wariantów lekceważenia problemu są w każdym przypadku różne. Rozpatrywanie tej kwestii zajęłoby nam zbyt wiele czasu.

Kolejny poziom nieuwzględniania jest nieco niższej rangi: wprowadzie uznaje się istnienie problemu, lecz twierdzi się, że jest on bez znaczenia. Takimi zapewnieniami chory jeszcze bardziej niepokoi i tak już podenerwowaną rodzinę. „No tak, wiem, nie jestem jeszcze całkiem zdrowy, ale czuję się doskonale, odrobina treningu wytrzymałości dobrze mi zrobi!”.

Na następnym poziomie skali nieuwzględniania uznaje się wprowadzie zarówno problem, jak i jego doniosłość, lecz zaprzecza się możliwości rozwiązania go. A wobec nierozwiązywalnego problemu jest się, jak wiadomo, bezsilnym. Chory, który — mimo że właściwie powinien leżeć w łóżku — idzie z powrotem do biura z uzasadnieniem: „Ta praca nie znosi zwłoki, a poza mną nikt jej nie potrafi wykonać!”, zaprzecza rozwiązywalności tego problemu.

Ostatnią płaszczyzną skali nieuwzględniania jest zapieranie się własnych umiejętności rozwiązania problemu. Na tej płaszczyźnie wielokrotnie cytowany chory nie uwzględniłby własnych zdolności do rozwiązania problemu, argumentując: „Nie mogę obarczać kolegów tym zadaniem. Poza tym, nigdy dotąd nie mogłem nikogo poprosić o przysługę”.

Może znasz to z autopsji? Jak wiele rzeczy, których się nie robi, ale powinno się robić, zaniedbuje się, uzasadniając to zgrabnie: „Jeśli ktoś zaproponuje mi smakowity deser, nie mogę po prostu powiedzieć *nie*”. Co to jest? Spontaniczny paraliż strun głosowych wobec tiramisu i spółki? „Wiem, moje mieszkanie jest wypełnione po brzegi, ale ja po prostu nie mogę nic wyrzucić!”. Czy, mówiąc wprost, oznacza to: „Między mną a moim kubłem na śmieci znajduje się przeszkoda nie do pokonania”? Lub skarga: „Nie mogę być punktualny!”. Ktoś zadaje

sobie sporo fadygi, ale za każdym razem, kiedy zależy mu na dotrzymaniu terminu, zegar w podstępny sposób wskazuje fałszywą godzinę, co sprawia, że znowu jest spóźniony! Bez wątpienia również zdenerwowany, ale cóż począć — przecież właściwie nic się nie da zrobić!

Zniekształcenia rzeczywistości

Ten, kto czegoś nie bierze pod uwagę, postrzega oczywiście rzeczywistość w jakiś sposób zniekształconą. Weźmy jedno z przykładowych zdań: „Nie mam sumienia obarczać kolegów tym zadaniem, a o przyszłość nigdy nie mogłem poprosić!”. Jeśli zapytałoby się owego chorego, co by się stało, gdyby poszedł do szpitala — czy wtedy jego firma od ręki ogłosiłaby upadłość — szybko okazałoby się, że oczywiście znalazłyby się jakieś rozwiązania. W przypadku takich zniekształceń percepcji coś jest albo przesadnie powiększone, albo pomniejszone w stosunku do rzeczywistych wymiarów. Odbywa się to najczęściej za pomocą skrajnych określeń: „Ja zawsze wychodzę na głupka!”, „Nigdy nie można w spokoju poczytać gazety!”.

Skrajne określenia

Skrajne określenia nie dopuszczają zróżnicowań i wyjątków. Dlatego używamy ich szczególnie chętnie, jeśli czujemy się źle potraktowani i chcemy się poskarżyć. Nawet dzieci lubią skrajne określenia: „Zawsze muszę wynosić śmieci!”, „Nigdy nie wolno mi jeść tego, co mi smakuje, ciągle tylko jarzyny!”, „Wszyscy mogą iść na imprezę, tylko ja — nie!”.

Dzieci prawdopodobnie dlatego tak po mistrzowsku posługują się skrajnymi określeniami, że świetnym przykładem są dla nich rodzice: „Nigdy nie zajmujesz się pracą domową Zuzi, to zawsze spada na mnie!”, „Mógłbyś przynajmniej raz położyć dzieci do łóżek!”, „Ależ z tobą ma się tylko zmartwienia, nic ponad to!”, „Nie dojdę do niczego

więcej, bo już w ogóle nic innego nie robię, tylko sprzątam bałagan po tobie!”. Skrajne określenia są jednakowo lubiane zarówno przez dzieci, jak i dorosłych. Jeśli wchodzi w akcję, można być prawie pewnym, że stanowią początek gry psychologicznej. Zależy to od efektu, jaki wywołają: zagadnięty czuje się zupełnie bezpodstawnie zaatakowany ze względu na zniekształcanie faktycznego stanu rzeczy i szykuje się do dogłębnego sprostowania, które nierzadko także zawiera porządną dawkę wypaczeń. Oko za oko, ząb za ząb — i już wpadliśmy w sam środek gry! Nam, ludziom, wydaje się niemalże niemożliwe pozostawienie bez sprzeciwu zniekształceń prawd, które nas dotyczą. I równie niechętnie przyznajemy do ewentualnej omyłności naszych własnych ocen czy prezentacji, więc tym chętniej wdajemy się w grę.

Powinieneś unikać następujących skrajnych określeń: zawsze, nigdy, wszyscy, nikt, każdy, ciągle, uporczywie, stale, jeszcze tylko — nic poza tym, najgłupsze/najgorsze/najogólniejsze itd., typowy...



Podsumujmy to jeszcze raz w dwóch zdaniach: na początku gry psychologicznej występuje nieuwzględnianie jakiegś okoliczności u siebie, u innych lub w aktualnej rzeczywistości — względnie umniejszanie rangi problemu. Nieuwzględnianie lub zaniżanie wartości polega na nieprawidłowym postrzeganiu, dla którego chętnie używamy skrajnych określeń. Nieuwzględnianie nie jest aktem świadomym i zamierzonym, lecz odbywa się zazwyczaj w sferze podświadomości.

Przynęta

Przejdźmy teraz do następnego manewru gry, mianowicie do zarzucania przynęty. Przypomnijmy sobie początkowy przykład — zmarnowane zaproszenie na kolację u państwa Holskich. Michał Holski stosuje

początkowo przynętę, która powinna posłużyć jego żonie jako bodziec do przystąpienia do gry, mianowicie zarzut „Wszystko inne jest dla ciebie ważniejsze ode mnie!”. Pomijając oczywistość wyboru nieodpowiedniego momentu na wyczerpującą rozmowę, za pomocą skrajnego określenia „wszystko inne” dochodzi do wniosku: „jestem dla ciebie nieważny”, ze wszystkimi przynależnymi do tego uczuciami obrazy i irytacji.

W takiej konstrukcji przynęt częściej można zaobserwować, że to, co nie zostało wzięte pod uwagę, pojawia się ponownie jako przynęta w odmienionej formie, tak jak w powyższym przykładzie. Jednak niekoniecznie musi tak być. Celem gracza jest schwytywanie upatrzonej ofiary, więc używa jako przynęty tego, co intuicyjnie uznaje za kuszące — ponętne dla tamtego. I podobnie jak każdy dobry wędkarz wie, że wiele zależy od trafnego wyboru przynęty — gracz także intuicyjnie przeczuwa, że musi temu drugiemu zaoferować coś takiego, co sprawi, że gra faktycznie dojdzie do skutku.

Przynętą może być np. uwaga albo drażliwy temat, który wprawdzie budzi ogromną niechęć partnera, ale nie może go on bez sprzeciwu pominąć milczeniem (nawet jeśli byłoby to najlepsze wyjście!). Musi na to zareagować — i już połknął haczyk! Czasami, kiedy wybrany współgracz okaże się odporny na zaczepkę, gracz jest zmuszony do zastosowania kolejnej przynęty, żeby schwytać zdobycz.

Pan Holski chce iść na „pewniaka”, ponieważ jest niezłomnie zdecydowany na grę i używa jednocześnie trzech przynęt. Po pierwsze: zarzuca swojej żonie, że się nim nie interesuje. Może być właściwie pewny, iż ona nie zechce się temu sprzeciwić. Jednak w tym wypadku mogłoby to nie wystarczyć, aby ją wciągnąć w grę, więc po drugie nie dotrzymuje umowy, dotyczącej nakrycia stołu i zajęcia się winem. Jako że żona i tak już jest w stresie, z pewnością ją to zdenerwuje. Trzecią przynętą jest przyjście na obiad w ubraniu pobrudzonym olejem — chociaż Holski doskonale wie, jak dużą wagę przywiązuje jego żona do eleganckiej powierzchowności! Poza tym dla każdego gościa od razu

staje się jasne jak słońce, że coś tu jest nie w porządku. To oczywiście jeszcze dodatkowo zwiększa presję na jego żonę. Tak wielki wysiłek nie pozostaje bez nagrody — Julia połyka haczyk i strofuje go w obecności gości. Kolejne wydarzenia są już zwyczajną walką wędkarza z rybą. To znaczy, szarpanina tam i z powrotem trwa do momentu, aż zdobycz, trzepocząc się, upadnie na ziemię i dopiero pogróżka „Zniszczyłaś cały nasz związek” zmusza ją do zamilknięcia — przynajmniej w tym momencie.

Punkt newralgiczny

W grach psychologicznych obowiązuje dokładnie to samo, co przy wędkowaniu: samą przynętą nie dokona się niczego, ryba musi również połknąć haczyk! Jeśli namierzony współgracz zignoruje przynętę, gra nie dojdzie do skutku. Z pewnością przeżyłeś sytuację, w której ktoś próbował Cię sprowokować — i nie spowodowało to niczego poza wzruszeniem ramion, wyrażającym brak zrozumienia, albo głośnego wybuchu śmiechu. Potem ten ktoś stosunkowo niefrasobliwą uwagą doprowadził Cię do takiej furii, że tylko strzępy fruwały. Ta drobna, subtelna różnica, odpowiedzialna za reakcje tego rodzaju, nazywa się „punkt newralgiczny”! Aby odnieść skutek, przynęta musi natrafić na Twój „punkt newralgiczny”, gdyż tylko wtedy ją połkniesz.

Jeśli więc w przyszłości chcesz w ogóle uniknąć wciągnięcia w grę, powinieneś szczegółowo znać swoje „punkty newralgiczne”. Znacznie łatwiej przyjdzie Ci ignorowanie zastawionych przynęt, jeśli dokładnie wiesz, na co reagujesz drażliwie. Każdy ma swoje własne „punkty newralgiczne”. Jednego porusza taki, drugiego — inny zarzut. Przynęta, stanowiąca dla jednego smakowity kąsek, obok którego nie przejdzie obojętnie, innego w ogóle nie wzrusza. Jednakże w życiu zawodowym są takie uniwersalne przynęty, które działają praktycznie zawsze. Polegają one na kwestionowaniu kompetencji rozmówcy.

Rzadko się zdarza, aby ktoś nie połknął tej przynęty na płaszczyźnie służbowej. W firmach, prowadzonych w stylu amerykańskim, taką uniwersalną przynętą jest często pojęcie *challenge* („wyzwanie”), na które musisz zareagować jako pracownik, jeśli nie chcesz być uznany za osobę o niskiej motywacji. Będąc szefem, można się tym samym elegancko uwolnić od każdego nieprzyjemnego zadania, mówiąc: „Proszę to potraktować jak *challenge*!”. Któż będzie próbował wykręcić się od wyzwania?! W takim wypadku może się od razu przyznać, że jest nieudacznikiem! We wzajemnych relacjach szczególnie lubianymi przynętami są powiedzenia: „Bardzo mnie uraziłeś!” lub „Sprawiłeś mi ogromną przykrość!”, a „Zostawiasz mnie na lodzie!” jest zarzutem, którego wielu ludzi w żadnym wypadku nie chce usłyszeć — wolą już robić to, czego ktoś inny po nich oczekuje.

Jednak impulsem, popychającym kogoś do działania, nie zawsze musi być atak czy zarzut. Np. w „grę w ratownika” wpada się dlatego, że nie można ocenić, na ile bezsilna jest druga strona. Jawna bezradność jest przynętą, na którą łatwo się nabrać. Czujemy się poniekąd zmuszeni przyjść z pomocą, nawet wówczas, gdy rozsądek nam mówi, że ten drugi jest w stanie we własnym zakresie poradzić sobie doskonale ze swoim problemem albo sytuacją. To zresztą odróżnia „grę w ratownika” od faktycznie niezbędnej pomocy — ktoś, kto rzeczywiście potrzebuje pomocy, nie proponuje siebie jako „ofiary” w grze psychologicznej, ponieważ w tym momencie naprawdę nie jest w stanie uporać się samodzielnie ze swoją sytuacją. Kto sam z siebie robi „ofiara”, zapewne i umie, i może pomóc sobie sam, lecz nie czyni tego, za to chętnie szuka „ratownika”. A ten, kto się na to złapie, pospieszy jako „ratownik”, żeby udzielić pomocy biednej — jak sądzi — „oferze”. W każdej grze psychologicznej są bowiem role, które przyjmujemy i chcemy udoskonalić do perfekcji.

Jeśli chcesz poznać własne punkty newralgiczne, powinieneś udzielić sobie uczciwych odpowiedzi na pytania:

- Jakie są moje drażliwe punkty?
- Na co powinienem reagować normalnie?
- Jakie stwierdzenia i insynuacje zmuszają mnie do obrony?
- Gdzie rodzi się wewnętrzny przymus działania dla siebie?

