

Psikopat zihninizi nasıl kontrol eder?

Psikolojik Manipölasyon



“İç huzuru yakaladığınızda ve kendinizle ilgili hisleriniz gerçekten olumlu olduğunda, başkaları tarafından kontrol ya da manipüle edilmeniz neredeyse imkânsızdır.”

Wayne Dwyer

Psikolojik manipölasyon, başkalarının algılarını ve davranışlarını ve fikirlerini onlar fark etmeden el altından, aldatarak ve hatta tavizkâr taktikler kullanarak değiştirmeyi ve yönlendirmeyi amaçlayan sosyal etkilerden biridir. Bu metotlar, çoğunlukla başkaları pahasına, manipölâtörün çıkarları doğrultusunda sömürücü, tacizkâr, kurnaz ve aldatıcıdır. Buteknikleri gündelik hayatın dışında özellikle reklamcılık, siyaset, pazarlama ve istihbarat alanlarında insanları etkilemek ve ikna etmek için sık bir şekilde kullanılırlar.

Klinik Psikolog Dr. George Simon’a göre, manipölasyona başvuran kişiler birçok yönden eksik, agresif isteklerini ve ihtiyaçlarını gizli tutan, kurbanları üzerinde hangi taktiklerin işe yarayacağını bilen ve kendi çıkarları için çevresindeki kişilere zarar vermekten çekinmeyen kişilerdir. Manipölâtörler bununla birlikte, güçlü hissedebilmek, ilişkide baskın taraf olabilmek ve kontrolü kaybetmemek isterler. Bu durumu sağlayabilmek için birçok yöntemle başvuran manipölâtörlerin yöntemlerini aşağıda bulabilirsiniz.

Başarılı bir manipölasyonun koşulları

George K. Simon'a göre, psikolojik manipölasyon öncelikle şunları içerir:

1. Manipölatörün gizlenmiş saldırgan niyetleri ve davranışları,
2. Manipölatörün kurbanın psikolojik kırılganlıklarını bilmesi (böylece hangi taktiklerin en etkili olduğunu saptaması),
3. Manipölatörün gerektiğinde kurbanı zarar vermekten vicdan azabı duymayacak kadar merhametsiz olması.

Sonuç olarak manipölasyon kamufle edilir. (ilişkili olarak agresif ya da pasif agresif)

Manipölatörler Kurbanlarını Nasıl Kontrol Ederler?

Braiker, manipölatörlerin, kurbanlarını kontrol ettiği, aşağıdaki temel yöntemleri belirlemiştir:

Pozitif Sağlamlaştırma

Bu yöntem genellikle yapılan davranışın güçlendirilmesi ve sıklığının artırılması için uygulanır.

Örnek: Övgü, yüzeysel cazibe, yüzeysel sempati (timsah gözyaşları), etkileyici özür dileme; para, onaylama, hediyeler; dikkat, gülme ya da gülümseme gibi yüz ifadeleri; toplumda saygınlık.

Negatif Sağlamlaştırma

Azarlama, bağırma, iletişimi kesme, gözdağı verme, tehditler, hakaretler, duygusal şantaj, suçluluk tuzağı, küsmek, ağlamak ve kurban rolü oynamak gibi durumlar bu yönteme örnektir.

Aralıklı (Kısmi) Sağlamlaştırma

Kısmi ya da aralıklı negatif sağlamlaştırma, etkili bir korku ve şüphe havası yaratabilir, terörist saldırılarda olduğu gibi. Kısmi ya da aralıklı pozitif sağlamlaştırma, kurbanı sebat etmeye devam ettirebilir. **Örneğin**, pek çok kumar oyununda, kumarbaz şimdi kazanıyor gibidir ama yine de bütünde para kaybeder.

Ceza (Travmatik)

Tek bir deneyimde travmayla öğrenmek – üstünlük ve hâkimiyet kurmak için sözlü taciz, patlayan öfke ya da gözdağı veren davranışta bulunmak; böylesi bir davranışın tek bir kez meydana gelmesi bile kurbanı, manipölatörü üzmetten, onunla yüzleşmekten, onu yalanlamaktan kaçınmaya yönlendirebilir.

Simon, aşağıdaki manipülatif teknikleri belirler:

Foot in the Door (Önce Küçük, Sonra Büyük Rica)

Bu teknikte, normalde kabul edilebilmesi çok zor olacak bir istek için öncelikle kişiye küçük bir istek kabul ettirilir. Kişi küçük isteği kabul ettikten sonra büyük bir isteği kabul etmesi nispeten daha kolay olacaktır. Bu teknikle ilgili yapılan bir çalışmada araştırmacılar bir eyaletteki evlerin belirli bir kısmına giderek kadınlara, “güvenli sürüş komitesi” adına çalıştıklarını söylerler ve eyalet senatörlerinin güvenli sürüş için yasa çıkarmaları isteğiyle hazırlanan dilekçeyi imzalayarak kampanyalarına katılmalarını isterler. Birkaç hafta sonra başka bir araştırmacı grubu kadınlara gider ve ön bahçelerine “Lütfen dikkatli sürün” yazan bir tabela asmalarını ister. Önceki dilekçeye destek veren kadınların %55’i tabelayı asmayı kabul ederken, daha önce imza kampanyası için istekte bulunulmayan kadınlarda bu oran %17’de kalır. Bu araştırma sonucuna göre küçük isteği kabul ettirmek büyük isteğin kabul edilme oranını üçe katlamıştır.

Law Ball (Giderek Artan Ricalar, Oltaya Takma)

Bu teknikte, hedefe önce kabul edilebilir bir öneri sunulur, ardından da “evet” diyeceği noktaya kadar öneri adım adım büyütülür. Araştırmacılar yaptıkları bir deneyde üniversite öğrencilerini telefonla arayarak önce yapacakları araştırmaya katılmak isteyip istemediklerini sorarlar. “Evet” yanıtı gelirse, deneyin sabah erken saatte olduğu belirtilir ve bunun kendileri için uygun olup olmadığı sorulur. Araştırmacılar, uygun cevabını aldıktan sonra da, yalnızca belirli günlerde çalışabileceklerini, bunu kabul edip edemeyeceklerini sorarlar. Deney sonunda, deney grubunda, yani gitgide artan ricalar koşulunda olanların %56’sının, kontrol koşulunda olup da tüm ricaları bir solukta dinleyenlerinse %31’inin deneye katılmayı kabul ettikleri ortaya konmuştur. Araba için düşük ve cazip bir fiyat vererek müşterinin galeriye çekilmesi; ardından da motor hacmi, model, donanım, aksesuar farkı gitgide eklenerek müşterinin başta hiç düşünmediği bir fiyata arabanın satılması da yine bu tekniğe bir örnektir.

Door in the Face (Önce Büyük, Sonra Küçük Rica)

Bu teknikte ise amaç insanların değer sistemlerinin ya da mali durumlarının el vermeyeceği düzeyde yüksek ve sonuç olarak da reddedilme olasılığı çok yüksek olan bir talepte bulunup, ardından beklentiyi düşürerek hedefi razı etmektir. Yapılan bir çalışmada deneklere uzun bir zaman dilimi ayırmalarını gerektirecek toplumsal bir çalışma için gönüllü olup olamayacakları sorulur. Deneklerin neredeyse hepsi katılmayı reddeder. Bunun üzerine daha küçük bir zaman dilimi için sorumluluk almaları önerilir. Deneklerin %50’si bu ikinci öneriyi kabul eder. Başka bir denek grubuna sadece küçük bir zaman dilimi için sorumluluk almaları önerildiğinde ise kabul oranının %17 de kaldığı görülmüştür. Baştaki istek ne kadar büyük olursa, elde edilecek olan da o kadar büyük olur. Bunu sağlayan düşünce mekanizması şudur: Sen isteğini küçülttüğünde, karşındaki senin uzlaşmak istediğini düşünecektir. Bu tekniğe işçi ve işveren temsilcileri arasında yapılan ücret pazarlıklarında da sıkça başvurulmaktadır.

The Pique (Sıra-Dışı İstek)

Bu teknikte ise amaç kişiye sıradan bir isteği sıra-dışı bir şekilde yönelterek kişinin sıradan isteği geri çevirme refleksini engelleyip onu şaşırtmak ve isteğinize dikkat vermesini sağlamaktır. Bu konuda kolej öğrencisi bayanlarla yapılan bir araştırmada, kızlar yayalara bir dilenci gibi yaklaştılar. Dilenciler yayalardan klasik isteklerde bulunduklarında, “bir çeyrekliğin var mı?” gibi, yayaların ilgisini çekmekte pek de başarılı olamadılar. Daha sonra, “17 sent vermen mümkün mü?” gibi alışılmadık bir şekilde para istediklerinde, sonuçlar oldukça farklıydı. Bu yöntemle para istendiğinde, para verenlerin sayısı %37 oldu. Klasik yöntemde ise %23.

That is not All (Sadece o Değil)

Bu teknikte hedef isteği kabul edip etmediğini belirtmeden istekte bir azaltma gerçekleştirilir ya da daha cazip hale getirecek değişiklikler yapılır. Bir üniversite yerleşkesinde pasta satışı yapılarak gerçekleştirilen araştırmada, deney koşulunda alıcılara kekin 75 sent olduğu söylenmiş ve henüz hedef yanıt vermeden kekin yanında 2 tane de çikolata ikram edileceği belirtilmiştir. Kontrol koşulunda ise bir adet kekle 2 adet çikolatanın toplam 75 sente satıldığı belirtilmiştir. Araştırma sonucunda, deney koşulundaki müşterilerin %73'ünün, kontrol koşulundakilerinse %40'ının kek satın aldığı ortaya çıkmıştır. “Önce büyük, sonra küçük rica” tekniğiyle oldukça benzer görünmekle birlikte bu iki teknik arasında temel bir farklılık vardır: “Önce büyük, sonra küçük rica” tekniğinde hedef ilk ricayı reddettikten sonra küçük rica devreye sokulur; “Sadece o değil” tekniğindeyse, henüz hedeften bir yanıt gelmeden, yanıt vermesine fırsat tanınmadan ikinci teklif sunulur.

Kavram Bozumu

Zihnimizde kavramlar birbirleriyle bir şekilde bağlıdır. Herkesin zihinsel şeması farklıdır, ancak bazı kitlesel araçlar ve yayınlar sayesinde bazı kavramları ortak paydada buluştururlar. Özellikle dil ve kültür manipülasyonlarında sıklıkla kullanılır. İkili kelimeler, sloganlar, değiştirilen atasözleri ve özdeyişler ile çeşitli kavramlar anlamlarından çıkarak size başka şeyleri çağırıştırır. Uzun süreçlidir ve tekrara dayanır. Çağırışım metodunu temel alır.

Örnek: “Heves” kelimesi size neyi çağırıştırıyor? Yazıya devam etmeden önce durun ve düşünün bunu. Gelip geçici bir his mi çağırıştı? Aslında sözlükteki ilk ve gerçek anlamı bu değil. Gerçek anlamı: İstek, arzu, şevk, eğilim. (bkz. TDK). Hayatınız boyunca o kadar çok “geçici” ve “heves” ikilisi bir arada duyduunuz ki, artık heves dendiğinde aklınıza ilk kelime “geçici” geliyor değil mi? TDK bile bu hataya düşmüş, ikinci anlam olarak “gelip geçici istek” demiş. Birinci tanımdaki “istek” kavramı nasıl oluyor da aynı zamanda “gelip geçici istek” oluyor?

Örnek2: “Ben bilmem, beyim bilir.” sözünü tarihe karıştırmak adına yapılan “Ben Bilmem Eşim Bilir” TV programıdır. İlk söz ataerkil toplumun getirisi, ikinci söz ise bu kültür üzerine yama edilen, oluşturulmak istenen yeni kültür için “yeni toplum programı” yüklemesidir.

Örnek3: Dini kitapların meallerindeki parantez içine alınan yorum cümleleri. Okuyan kişi başlarda bunun yorum olduğunu bilse bile ister istemez okur ve cümlenin anlamı o kadar değişir ki... Kişi, zihnindeki bu değişime engel olamaz, zira kelimeler de çok güçlüdür.

Bu kavram bozumu yöntemi bazen reklamlarda da kullanılabilir. Reklamlarda nasıl kullanılır dersanız, hemen kendimiz bir örnek uydurabiliriz:

Örnek: Özel bir hastaneniz var diyelim, manipölasyon yöntemiyle akılda kalıcı bir slogan ve ilk akla gelen olmak istiyorsunuz. O halde şu slogan işinizi görebilir: "*Geçici tedavi değil, gerçek şifa X Hastanesi'nde!*" Sürekli olarak "geçici tedavi" dersiniz ve geniş kitlelere bunun propagandasını sürekli yaparsanız, insanlar "tedavi" kelimesini duyduklarında bunun "geçici" bir şey olduğunu düşünecekler. Ve işe yarar, sürekliliği olan bir tedavi (kesin çözüm) istediklerinden "gerçek şifanın adresi" X Hastanesi'ne gitmeyi isteyecekler hep. Dolayısıyla zihinlerde şu olacak: Gerçek ve kalıcı şifa=X Hastanesi

Örnek2: Veya bir otel sahibisiniz, insanlara "*Özgür-Bölgeniz burada! Y Otelleri'nde!*" diyerek güzel bir kandırmaca yapabilirsiniz. "Özgür-Bölge" diye bir kavram olabilir mi? Özgürlük bir bölgeye sığdırılabilir mi? Hatta bu kandırmacayı kırmızı-beyaz şeritler içindeki bir sloganla yaparsanız daha manüplatif olur.

Kuvvetle muhtemel, özel bir hastaneniz veya bir oteliniz yok. Ancak bu yine de bu yöntemi kullanamayacağınız manasına gelmez. Kendinize nasıl uyarlayabileceğinizi yine sizin düşünüp bulmanız gerekecek.

Eksik / Eksiltilmiş Bilgi Manipölasyonu

Örnek: Siyasetçilerin resmi özgeçmişlerine bakın, bir de her yerde yayınlanmayan geçmiş bilgilerini araştırın. Geçmiş, adı üzerinde geçmiştir elbet, bu yüzden de karşıt görüşlü siyasetler de sadece geçmiş üzerine gidip yine geçmişteki tüm negatifleri propaganda aleti yapabilirler, bu da eksiltilmiş bilgi manipölasyonuna girer. Her zaman iki taraflı düşünmek lazım.

Örnek2: Orhan Pamuk'un yurtdışında pazarlanışı olabilir. Yurtdışında yapılan "*Türkiye'de 50 baskı yaptı!*" bilgisi eksik bilgidir. "İlk 49 baskı kaçır kopyadan oluşuyordu." söylenmez. Birinci baskı bin tane bile olabilir...

Örnek3: Kendiniz görün isteriz: Farklı görüşlere yayınlar yapan gazeteleri alın, bir haberi (siyasi olursa iyi olur) seçin ve tüm bu gazetelerde o haberi itinayla inceleyin. Özellikle başlıklara, kullanılan fotoğraflara, haberin sunulmuş şekline bakın. Her gazetede manipölasyonları ayrı ayrı görebilirsiniz.

Yanlışlanamaz Yanlış Bilgi Manipölasyonu

En rahat manipölasyon yöntemidir, çeşitli alanlarda sıklıkla kullanılır. Rahatlığı tereyağından kıl çekmek gibidir tabiri caizse. Üstelik her yerde uyarlanabilir, uygulanabilir. Bilginin tam kontrolüne sahip olunan yerlerde kullanılır. Bu yöntemde bilginin gücü hissedilir boyutlardadır kullanan için. Sadece ve sadece bilgiye sahip olunan kaynağın elinizde olması yeterlidir.

Örnek: Bir şirketin patronu "batıyoruz!" dese (ve gerçekte batmıyor olsa), bunun bilgisini çalışanları yanlışlayamaz. Muhasebeciye soracak olursanız, onu da bilgi kaynağı olarak düşünürsek o da patrona çalıştığı için kontrol patronunda.

Örnek2: "*Best-Seller! En çok satılan ürün!*" gibi bilgileri yanlışlayabilmeniz hiç kolay değildir. Zira bu bilgiye erişip kontrol edebilmeniz neredeyse imkansızdır. Eğer bir dükkanınız var ise ve bir türlü elinizden çıkaramadığınız ürünler varsa bu manipölasyon yöntemini kullanabilirsiniz. En çok satılan ürün rafınıza onu koymanız yeterli.

Gürültü Yöntemi, Dikkati Başka Bir Yere Çekme

Bir diğer çok kullanılan yöntemimiz de bu. Bir şeyi saklamak için gürültü çıkarmak, belki hayatınızın bir döneminde sizin de yaptığınız bir şeydir. Belki halen yapıyorsunuzdur farkında olmadan? Burada kilit nokta: Gürültünün, esas saklanacak olandan fazla olması ve onu bastırıp önüne geçmesidir.

Örnek: Mecliste bu adamlar hangi kararları alıyorlar acaba? Onu boş ver sen gürültüye bak; yine kavga çıkmış, küfürler falan. Medya da zaten dünden razı gürültü manipülasyonuna.

Örnek2: “A bakın burada ne varmış!” diyerek dikkat başka bir yere çekilir. Şu an ana haberlerdeki sunumların hepsi buna örnektir. Nerede gereksiz ve anlamsız haber varsa onlar tekrar tekrar gösterilir, en ince ve küçük ayrıntısına kadar aktarılır; ancak ciddi anlamda önemli haberler ucundan azıcık gösterilir...

Yalan söyleme

Birinin o anda yalan söylediğini anlamak güçtür fakat her ne kadar (artık çok geç olduğunda) ortaya çıkacağını bilseler de manipülatörler bunu yapar. Kendinize yalan söylenme riskini azaltmanın etkili bir yolu, bazı kişilik tiplerinin (sosyopatların, psikopatların veya manipülasyon uzmanlarının) yalan söyleme ve aldatma konusunda uzman olduğunu, bunu sürekli yaptıklarını ve çoğunlukla da ince ve kurnaz bir yöntemle yaptıklarını anlamak ve kabul etmektir. Kararlarınızı temeli zayıf bilgi parçaları üzerine kurmaktan kaçınmaktır. Hükmünüzü vermeden önce bilgi kaynaklarını doğrulamak ve ifadelerin geçerliliğini test etmek her zaman en doğrusudur. Bu konuda vakit harcamanız ve bu şekilde düşünmeniz sizi yalan girdabına çekilmekten koruyacak en iyi savunma mekanizmasıdır.

Duygusal Yatırımlarınızdan Avantaj Sağlama

Bir kişiye uygulanabilecek en kötü manipülasyon metodudur. Duygusal olarak ele geçirilmiş veya tehdit edilmiş birçok kişi asla yapmayacağı şeyleri yapmaya zorlanır. Psikopatlık eğilimi olan insanlar bunu insanlara uygulamaya meyillidir. Böyle bir durumdan kendinizi kurtarmanın yolu başlamadan gerçekleşmesini engellemektir. Duygusal yatırımlarınızı sözlü bir şekilde yabancılara ifade etmeyiniz. Gerek olmadığı halde zayıf yönlerinizi sergilemeyiniz. Çünkü etrafınızda bundan kendine fayda sağlamak isteyenler bulunabilir. Kendinizi sadece güvenilir olan birkaç kişiye tümüyle açın.

Provakasyon ve Aşağılama Yoluyla Ego Kamçılama

Politika, spor ve insan eylemlerinin olduğu diğer tüm alanlarda, en büyük manipülasyon metotlarından birisi provakasyon ve aşağılamadır. Bir insan provakasyon, aşağılama veya toplum önünde küçük düşürme aracılığıyla aptalca şeyler yapmaya zorlanabilir. Yaralı bir ego tehlikelidir ve manipülasyona müsaittir. Bu tarz bir yolla aptalca bir şey yapmak üzere provake edildiğinizde konu her ne olursa olsun yapacağınız şeyin buna değip değmeyeceğini düşünün. Yaralanmış egonuzun sizi deliye çevirmesine izin vermek çok kolaydır. Aptalca bir şey yapmadan önce bekleyin ve her şeyi bir süreliğine dondurun, böylece etraflı bir biçimde düşünmeniz kolaylaşır. Provakasyon her zaman bir amaca yöneliktir ve bu amacı tamamen arkanızda bırakmadan tepki göstermeyiniz. Aksi takdirde kör bir şekilde tuzağa düşersiniz.

Salt Beyin Yıkama

En az aşırı tutucu şahıslar kadar pazarlama ve reklam şirketleri tarafından da kullanılan bir manipölasyon taktiğidir. Bir şeyi bir kişi ya da kitle önünde tekrar tekrar yaparsanız bu, onların muhakeme güçlerini ele geçirir. Bu tarz manipölatif insanlardan korunmanın tek yolu dinlediğiniz şeyleri mantık süzgecinden geçirmek olabilir. Bazı şeyleri sırf insanlar öyle söylediği için kabul etmeyin. İnanmadan önce araştırıp doğrulayın. Kendi tarzınızla düşünmeniz bu konuda yapacağınız

İncelikli Duygusal Şantaj

İncelikli duygusal şiddet, ilişkilerde sıklıkla görülmektedir. İlişkilerdeki manipölasyon tekniklerinden birisi olup sıklıkla fark edilmez. Bir kişiye değer verirsiniz ve kadın ya da erkek, kendisi için beslediğiniz duyguları çıkarları için kullanır. İlişkilerde çok sık görülen bir durumdur ve kurban bu kadarının artık yeterli olduğuna karar verene kadar devam eder. Bazen, insanların hayatlarımızı mahvetmesine izin veririz ve onlara karşı olan hislerimizden faydalanmasına göz yumarız. Bu doğru bir davranış değildir. Sınırı nerede çezeceğinizi iyi bilin. Çünkü özveri ve fedakârlık bir noktadan sonra anlamını yitirir.

Yanlış Ayartma

Anlık ayartmalar ve hırsların insanları bir anda kendi hayatlarını mahvetmeye iten bir lanet olduğu insanın tarihinden beri bilinir. Bir şeyi bağımlılık derecesinde arzulamak zayıf noktanız hâline gelecektir. Bu arzular manipölatif tuzaklar olarak bizi pusuya düşürmeyi bekler. Bu yüzden bunlardan sakınmak gerekir. Kısa zamanlı kazançlar aramak yerine cezbedici bir tuzaktan korunmak adına uzun vadeli planlara değer verin. Arzularınızı bildiği için sürekli onları besleyen kişiler yaşamınızın kontrolünü ele alıp sizi yönetebilir. Bu durumda özgürlüğünüzü kaybetmiş olursunuz. Uyuşturucu bağımlılığı, alem düşkünlüğü, para bağımlılığı gibi bağımlılığın herhangi türü mahvolma nedeniniz olabilir. Kendinizi maddi şeylere ve takıntılı arzulara bağımlılıktan kurtararak manipölatörlerin hayatınız üzerindeki hâkimiyetine engel olursunuz.

Mahrum Bırakma

Mahrum bırakma, insanları istemediği işlere sürükleyen bir diğer duygusal manipölasyondur. Bu tarz bir manipölatif psikoloji aile içinde ve sosyal yaşantıda zirve yapar. Mahrum bırakma, insanları itaat ettirmek için kullanılır ve kişilerin bunu yenmesi gerçekten çok zordur. Bağımsızlaşma ve kendi gelir kaynağını yaratmanız bu manipölasyon tuzağından kurtulmak için tek yoldur.

Ego Okşama

Çok yoğun duygusal manipölasyon metotlarından birisidir. Ego okşama, ilişkileri bile parçalama gücüne sahiptir. Yalanlarla beslenerek egonuz devasa boyutlara ulaşana kadar okşanır böylece manipölator sizi bir kuklaya dönüştürür. Kısaca kibir, felaketiniz olabilir. İnsan bu durumdan ancak alçakgönüllü ve insanlar arasında adil bir kişi olmaya çalışarak kurtulabilir. Bir insanın bu bahsedilen tezgâhlara ve duygusal tekniklere dikkat etmesi gerekir. Manipölasyon olumlu şekilde de kullanılabilir. İnsanlar iyi işler yapacak ve doğru seçimlerde bulunacak şekilde de manipüle edilebilir fakat bu o insan açısından çok riskli bir oyun olur.

Açık Vererek Yalan Söyleme

Bu, gerçeğin önemli bir miktarını koruyarak söylenen, çok ince ve kurnaz bir yalan tekniğidir. Bu oldukça etkili olan bu teknik özellikle propagandalarda kullanılır.

İnkâr (Reddetme)

Manipölator çoğu zaman yanlış bir şey yaptığını alenen kabul etmek istemez ve reddetme yolunu seçer.

Gizleme

Bir şeyi saklamak, gizlemek gerçekten kolay bir iş değildir. En zor manipölasyon yöntemlerinden biridir diyebiliriz. Ciddi anlamda karşınızda gerçeğin peşinde koşan biri varsa eninde sonunda onu bulacaktır. Bu yöntemde en etkili silahlar, diğer ilgi çekici şeyler olacaktır. Şüphesiz dikkati başka bir yere çekmenin en yardımcı ögesi daha ilgi çekici şeylerdir.

Ussallaştırma (Rasyonalizasyon)

Uygunsuz davranışı için manipölator tarafından üretilen özürdür. Ussallaştırma, çarpıtmaya yakından bağlantılıdır. Manipölatorler genellikle yaptıkları davranışlar için bir sebep ya da bahane bulmakta uzmanlardır.

Küçümseme (Minimizasyon)

Bu ussallaştırmayla eşleşen inkâr çeşididir. Manipölator davranışının, bir başkasının ortaya attığı gibi, zarar verici ve sorumsuzca olmadığını beyan eder, örneğin sataşma ya da hakaretin yalnızca bir şaka olduğunu söylemek gibi. Bu yöntem genellikle rasyonalizasyonla bir arada kullanılır. Davranışını rasyonalize etmek isterken, davranışının olumsuz sonuçlarını da gözünde küçültür.

Seçici Dikkatsizlik ya da Seçici Dikkatlilik

Manipölätör, kendisini yolundan saptıracak herhangi bir duruma, özellikle fazla büyümesini istemediğiniz, dikkat etmez, ilgi göstermez, görmezlikten gelir, tepkisiz kalır veya sanki olmamış gibi davranabilir. Örnek olarak, “Bunu dinlemek istemiyorum.” gibi şeyler söyleyebilir. Kitlese boyutta düşünürsek, duyulduğu anda büyük bir çoğunluğu harekete geçirecek olan haberler büyük bir titizlikle görmezden gelinir, insanlara sunulmaz, gösterilmez. Veyahut birisi hakkında büyük iddialar ve hatta kanıtlar sunuluyor diyelim ve o kişi bu durum sanki yokmuş gibi hiçbir tepki vermiyor. Bu da bir manipölasyon ve unutulmasına zemin hazırlama yoludur. Manipölasyonlar arasında yeri ayırdır.

Örnek: Hortumlanan bankalar ve çıt çıkarmayan medya. Üzerinden belirli bir süre geçtikten sonra ancak yapıldı haberler.

Şaşırtmaca, Konuyu Değıştirme

Manipölasyonun vazgeçilmez çeşididir. Özellikle iletişimde sıklıkla karşınıza çıkıyordur. Bu konuda gerçekten usta insanlar tanımışsınızdır mutlaka. Konu rahatsız edici olduğunda, rahatsız olan taraf ustaca konuya doğrudan cevap vermektense şaşırtmacalı davranır ve konuyu başka bir konuya yönlendirerek manipüle edebilir. Özellikle başka soru ve sorunlarla sizi bambaşka döngüler içine sokup olayı tamamen aklınızdan çıkartabilir. Ayrıca, iletişimle mi sınırlı sadece? Elbette değil. Kitlese yayınlarda, tartışma programlarında, sunucu bazlı ortamlarda vesaire, sürekli yapılmakta.

Örnek: Ülkemizde sürekli değışen gündemleri düşünün. Gündem değıştirme = Konuyu değıştirme. Neleri unuttuk, unutturulduk hey gidi hey...

Bu yöntemi kullanmak ciddi ustalık gerektirir, yaptıkça daha tecrübeli hale gelinir. Bundan fayda sağlamak için etrafı çok iyi gözlemleyip durumları kendinize uyarlamaya çalışmakla başlayabilirsiniz.

Kaçma

Şaşırtmacayla aynıdır fakat alakasız, dağınık, dalgalı cevaplar ve kaçamak sözler vardır.

Üstü Kapalı Sindirme

Bu yöntem manipölätör tarafından bir yıldırma taktiğı olarak kullanılabilir. Manipölätör örtülü (kurnaz, dolaylı ya da imalı) tehditler kullanarak kurbanı savunma durumuna sokar. Karşısındakinden istediğini alabilmek için, onu bencillik ya da umursamazlıkla suçlayabilir.

Duygu Sömürüsü

Başka bir tür sindirme taktiğı. Manipölätör, vazifesine bağlı ve vicdanlı kurbanın, onunla yeteri kadar ilgilenmediğini, fazla bencil olduğunu ya da kolaya kaçtığını iddia ederek kendini kurbanmış gibi gösterir. Bu genellikle kurbanın kötü hissetmesine, kendinden şüpheler eder ve endişeli hale gelmesine, uysallaşmasına neden olur. Böylece sempati toplayarak isteklerini elde ederler.

Utandırma

Manipölatör alayı (istihza) kullanarak, kurbanın korkusunu ve kendinden şüphe etmesini artırmak ister. Utandırma taktikleri, şehvetli ya da imalı bir bakış, tatsız bir ses tonu, retorik yorumlar, ince alaylar gibi çok kurnazca yapılabilir. Manipölatör sırf ona kafa tutmaya kalktığı için birini utandırabilir. Kurbanda yetersizlik duygusunu beslemek için etkili bir yöntemdir.

Kurban Rolü Oynama, “Zavallı Ben”

Manipölatör, acınma, sempati kazanmak ya da bir başkasından bir şey alabilmek adına şefkat edinmek için, kendini koşulların ya da bir başkasının davranışlarının kurbanı gibi gösterir. Şefkatli ve vicdanlı insanlar, bir insanın acı çekmesine dayanamaz ve manipölatör insanların anlayışına oynamayı kolay bulur. Bu, duygu sömürsü yönteminden farklı olarak bir savunma değil saldırı taktiğidir.

Kurbana İftira Atma

Hepsinden daha fazla bu taktiğin, manipölatör saldırgan kastını maskelerken aynı zamanda kurbanı savunma pozisyonuna soktuğu için, çok güçlü bir anlamı vardır.

Hizmetkâr Rolü Oynama

Çıkarlarının faydasına uğraşırken, kutsal bir göreve kendini adanmış görünerek gizlenmek. Örneğin, kendini Tanrının hizmetine ya da başka bir otorite figürüne adadığını söyler.

Baştan Çıkarma

Manipölatör, başkalarının savunmalarını kırmak, güvenlerini ve sadakatlerini ona vermelerini sağlamak için cazibe, övgü, pohpohlamayı kullanır ve açık açık destek veren biri gibi görünür.

Suç Yansıtma, Başkalarını Suçlama

Manipölatör, anlaşılması güç yöntemlerle başkalarını günah keçisi ilan eder.

Sahte Masumiyet

Manipölatör, verdiği zararın kasıtlı olmadığını ya da suçlandığı şeyi yapmadığını iddia etmeyi dener. Manipölatör, şaşırmış ya da gücenmiş taklidi yapabilir. Bu taktik kurbanın kendi yargılarını, dahası akıl sağlığını sorgulamasına sebep olur.

Kafası Karışmış Numarası Yapma

Manipülatör, neden bahsettiğinizi anlamayan ya da dikkatine sunulmuş bir konunun önemi konusunda kafası karışmış bir budala taklidi yapar.

Sinir Saçma

Manipülatör yoğun duygusallık ve yeteri kadar öfke saçarak, kurbanı şok edip, boyun eğdirmek için öfkeyi kullanır. Manipülatör aslında kızgın değildir, sadece rol yapıyordur. Ne istiyorsa onu istiyordur ve reddedildiğinde sinirlenir.

Manipülatörlerin Sömürdüğü Kırılganlıklar:

Braiker’a göre, manipülatörler kurbanda olması muhtemel şu kırılganlıkları (düğmeleri) sömürürler:

- “Memnun etme hastalığı”,
- Başkalarından kabul ve onay görme bağımlılığı,
- Emotofobi (olumsuz duygu korkusu),
- İddia etme eksikliği ve hayır diyememe,
- Net olmayan kişilik duygusu (yumuşak kişilik sınırları),
- Düşük özgüven,
- Kontrolü başkalarından bekleme,

Simon’a göre, manipülatörler kurbanda olması muhtemel şu kırılganlıkları sömürürler:

Naiflik (saflık): Kurban, bir insanın kurnaz, dolandırıcı ve merhametsiz olabileceği fikrini kabul etmekte zorlanır ya da kurban edildiğini “inkâr” ediyordur.

Aşırı vicdan: Kurban, bütün güvenini manipülatöre vermeye ve kendisinin suçlandığı durumlarda bile olaya manipülatörün tarafından bakmaya çok isteklidir.

Düşük özgüven: Kurban kendinden şüphe eden, güven ve iddia eksikliği olan ve muhtemelen savunma haline çabuk geçen biridir.

Aşırı ussallaştırma: Kurban, manipülatörün zarar vermek için meşru ve anlaşılabilir bir nedeni olduğuna inanmaya ve anlamaya çok uğraşır.

Duygusal bağımlılık: Kurbanın itaatkâr ya da bağımlı bir kişiliği vardır. Duygusal olarak ne kadar bağımlıysa, ne kadar kırılgansa o kadar sömürülecek ve manipüle edilecektir.

Manipülatörler genellikle kurbanlarının kırılganlıklarını çözmek, analizini yapmak için gereken zamanı kendilerine verirler.

Manipölatörlerin Motivasyonları:

Manipölatörlerin üç olası motivasyonu vardır:

- Başkalarına karşı ne pahasına olursa olsun kendi amaçlarını ilerletmek ve kazançlarını sağlamak
- Başkalarıyla ilişkilerinde güç ve üstünlük sağlamaya şiddetle ihtiyaç duymak
- Gizli amaçlarını başarmak için “gizli bir ajanda”

Manipölatörlerin Psikolojik Durumları

Manipölatörler şu psikolojik durumlara sahip olabilirler:

- Machiavellian Kişiliği,
- Narsistik Kişilik Bozukluğu,
- Borderline Kişilik Bozukluğu,
- Bağımlı Kişilik Bozukluğu,
- Histrionic Kişilik Bozukluğu,
- Pasif-Agresif Kişilik Bozukluğu,
- A Tipi Kişilikler,
- Anti-Sosyal Kişilik Bozukluğu,
- Bağımlı Kişilikler.

Bir Psikopatın Temel Manipölatif Stratejisi

Hare ve Babiak’a göre, psikopatlar daima dolandıracakları ve oyuna getirecekleri insanların peşindedirler. Psikopatik yaklaşım üç aşamayı içerir:

1. Değer Bıçme Aşaması

Bazı psikopatlar, karşılaştıkları hemen herkesten avantaj sağlayan faydacı, saldırgan avcılardır, bazıları da daha sabırlıdır, yollarına çıkacak mükemmel, masum kurbanı beklerler. Her halükarda psikopat, para, güç ya da etki kazanma kaynağı sağlayacak bireylerin sürekli olarak faydalılıklarını ölçüp biçer. Bazı psikopatlar mücadeleden hoşlanırken, bazıları kırılğan insanları avlar. Değer bıçme aşamasında psikopat, potansiyel kurbanın zayıf noktalarını tespit etme yeteneğine sahiptir ve bunları baştan çıkarmak için kullanır.

2. Manipölasyon Aşaması

Psikopat bir kurbanı belirlediği zaman, manipölasyon aşaması başlar. Manipölasyon aşaması sırasında, özellikle bir psikopat kurbanında “iş”e yarayacak bir sahte kişilik yaratabilir. Bir psikopat, kurbanın güvenini kazanmak için yalan söyleyecektir. Psikopatın empati ve suçluluk duygusu yoksunluğu kolayca yalan söylemesini sağlar -istediklerini elde etmeye yaramayacaksa doğruyu söylemekte bir değer görmezler.

Kurbanla etkileşim sürerken, psikopat kurbanın kişiliğine dikkatlice değer biçer. Kurbanın kişiliği, psikopata kurbandaki değerli özelliklerin ve belirtilerin bir resmini sunar. Zeki bir gözlemci, kurbanın saklamaya çalıştığı güvensizliklerini ya da zayıflıklarını ortaya çıkarır. Psikopat, hevesli bir öğrenci gibi, kurbanda özel gizli güçlerini ve ihtiyaçlarını giderme potansiyelini incelikle test eder; nihayet kurbanla kişisel bir ilişki inşa eder. Bu ilişki kurbanı tuzağa düşürmek için yalanlar üzerine inşa edilmiş ve dikkatlice örülmüştür. Bu, kurbanın özel psikolojik ihtiyaçlarına ve kişisel beklentilerine göre, psikopatın alışkanlık halinde oluşturduğu pek çok maskeden biridir. Kurbanlaştırma, doğası gereği avcılığa dair bir şeydir; bireyde genel olarak finansal, fiziksel ve duygusal pek çok zarara sebep olur. Sağlıklı, gerçek ilişkiler karşılıklı saygı ve güven üzerine kurulur; dürüst düşüncelerin ve duyguların paylaşım temeli vardır. Psikopatik bir ilişkide, bu özelliklerden herhangi birinin olduğu yanılığı, psikopatın bu kadar başarılı olmasının sebebidir.

3. Terk Etme Aşaması

Terk etme aşaması, psikopat kurbanın artık işe yaramadığına karar verdiğinde başlar. Kurbanlarını terk eder ve başkalarına geçerler. Duygusal ilişki durumunda, psikopat genellikle o günkü kurbanını terk etmeden önce, bir sonraki hedefle ilişkisini garantiye alır. Terk ediş çabuk olabilir ve kurban, psikopatın bir başkasını aradığından haberdar bile olmamıştır. Sebep oldukları acı ve zarar yüzünden özür dilemeyeceklerdir çünkü psikopatlar bu duyguları takdir etmezler.

Dış dünyanın olguları üzerinde bağımsız fikrinizi ve kendi yargı biçiminizi oluşturmanız bu tarz zihinsel manipölasyonların kurbanı olmaktan korunmanızı sağlar. Diğer deyişle birilerinin sizin yerinize düşünmesine izin vermeyin. Ancak kendileri için düşünmelerine izin verin. Öfkeyle, arzularla, hırslarla ve yalanlarla zihniniz arasına mesafe koyun. Hayat yürüyüşünde temel kural budur. “Herkes kulak ver, bazılarıyla konuş ve çok az kişiye güven.” İhtiyat, sabır, bağımsız düşünce ve iyi bir muhakeme her zaman çevredeki manipölatif tuzaklara karşı sizi korur.

AYRICA: Finansal manipölasyon: Finansal manipölasyon suç, spekülasyon serbest. Yakın zamanda medyada çıkan “Altın Fiyatları Düştü!” haberleri spekülasyona giriyor sanırım. Aslında yorum meselesi bu. Medya yolu ile insanları yönlendirmek o kadar kolay ki... Bir şeyin fiyatı düşüyor veya yükseliyor diye medya bas bas bağıırıyorsa, bilin ki yönlendirme yapılıyor. Sadece finansal konularla sınırlamayalım, her konuda bu böyledir, bir noktayı sürekli vurguluyorsa medya, onun altında bir bit yeniği arayın.