

3.

Sub influența manipulatorului

Scopul celor ce urmează este să vă permită să înțelegeți cum o persoană complet normală poate, fără măcar să-și dea seama, să fie prinsă în sistemul relațional cu efect de înstrăinare al dominației. Pornind de la principiul „De-ar ști omul ce-ar păți, dinainte s-ar păzi“, cred că simplul fapt de a putea identifica mecanismele de acțiune este deja o formă eficientă de prevenire. La început, manipularea mentală constă în a proceda în așa fel, încât viitoarea victimă să cadă într-o capcană psihologică. Victima va fi controlată progresiv, iar subjugarea se va face în timp. Trei chei permit activarea acestei capcane psihologice: îndoiala, frica și vinovăția. Intrăm în cercul vicios cu una dintre chei, fiecare făcând posibilă utilizarea următoarei și astfel se instalează înstrăinarea. Consecința: impresia că vă învârtiți în cerc, mai-mai să vă pierdeți mințile.

Îndoiala

Prima cheie a acestei capcane este să semeni îndoieli, astfel încât persoana pe care vrei să o manipulezi să își piardă treptat certitudinile. Obiectivul pe termen lung este înlocuirea reperelor interioare și a viziunii sale obiective asupra realității cu logi-

ca manipulatorului și cu percepția lui trucată asupra lumii. Manipulatorul se asigură că viitoarea victimă este discreditată sistematic în raport cu ceea ce gândește și spune, astfel încât își va pierde reperele. Îndoiala permanentă cu privire la informațiile sale, la competențele sale, la ceea ce ține de adevăr, de corect, de normal o va face treptat să se îndoiască de realitate. Acest lucru se va realiza în mod insidios, cu atingeri delicate. Există mai multe moduri complementare de a semăna în mod eficient îndoiala în mintea cuiva.

Surprinderea

Simpla surprindere este suficientă pentru a ridica îndoieli. „Ești sigur, sigur?” Pentru a spori destabilizarea, putem adăuga cu un aer neîncrezător: „Nu exagerezi puțin?” Pentru persoana care încearcă să se confeseze cu sinceritate, este o umilire cumplită să i se spună că nu este credibilă. Îndoiala poate merge și mai departe: „Ia te uită! Mă uimești. Îl cunosc bine, el nu este așa!”

Negarea

Următorul pas este negarea. „Nu este adevărat!”, „Ai visat!”, „Este greșit. Nu mi-ai vorbit niciodată despre asta!” Deoarece manipulatorii folosesc minciuna fără rușine, ne putem confrunța cu negarea lor totală, chiar în fața unor fapte dovedite. Cei mai mulți oameni sunt practic neajutorați în fața unei asemenea rele-credințe. Așadar, pentru mulți dintre noi, a ne confrunța cu o negare atât de aprigă este o experiență de viață tulburătoare, care sfârșește prin a ne face să ne îndoim de propriile amintiri și percepții. Negarea poate lua, de asemenea, o formă extrem de subtilă când este vorba despre refuzul de a ne asculta emoțiile.

Iată un exemplu pe care clienții mei mi l-au redat de multe ori. Într-o zi, în timpul uneia dintre acele discuții interminabile, manipulatorul le oferă, în sfârșit, spațiu pentru a se exprima, fapt care este destul de rar, deci remarcabil. Așa că profită și vorbesc despre ei, cu inima deschisă. Când încep să se simtă ușurați că au putut să își exprime pe deplin sentimentele și când, în sfârșit, cred că au fost înțeleși, manipulatorul răspunde cu răceală: „Da, de acord, dar acum dă-mi motivele tale reale!” Sau: „Știi, ar trebui să faci un control medical. Depresia (sau iritabilitatea) este adesea o problemă de dereglare hormonală“. Să vă loviți de o asemenea negare, de o explicație fundamentată organic pentru stările voastre sufletești este profund frustrant și umilitor. Am întâlnit un astfel de caz în timpul unei ședințe de terapie cu un cuplu. Tocmai le oferisem căi foarte concrete pentru a restabili comunicarea între ei și se impunea să le urmeze! Exercițiile de comunicare pe care le-am propus erau foarte simple și practice, dar înainte de a încheia consultația, la ușă, soțul mi-a spus: „În regulă, toate bune și frumoase, dar totul este teorie. Dacă ne-ai fi putut oferi soluții cu adevărat concrete, ne-ar fi ajutat mult mai mult“.

Supralicitarea informațiilor

Manipulatorul va încerca întotdeauna să pară mai bine informat decât este de fapt. Modul său categoric de a-și oferi părerea poate crea iluzia de siguranță asupra subiectelor pe care le abordează, dar dacă ascuți cu atenție, propozițiile sunt pompoase și goale. Fie joacă rolul marelui misterios care știe lucruri pe care nu vi le poate dezvălui, fie are o sursă de informații sistematic superioară. De fapt, dacă-l auziți, acesta știe totul despre toate, se preface că are relații peste tot și din moment ce obține infor-

mașiile de la elite, de la oameni cu care nu vă puteți măsura, informațiile lui sunt, evident, mai valoroase decât ale voastre. De exemplu, dacă vorbiți despre un automobil, vărul său, mecanic auto, va cunoaște perfect modelul despre care discutați, iar opinia lui va fi, ca din întâmplare, inversă față de a voastră. Mașina cu pricina va fi un biet vehicul de rând dacă țineți la ea, dar o minune dacă o urâți. Chiar și zonele voastre de competență vor fi negate. Sunteți doctor? Ei bine, el cunoaște un profesor doctor. Sunteți avocat? Atunci cumnatul lui este procuror sau judecător. Bătăuș? El îl cunoaște foarte bine pe Jacques Mesrine, capul lumii interlope, gândiți-vă ce relații are el!

Devalorizarea

Devalorizarea este una dintre cele mai eficiente metode de a face pe cineva să se îndoiască de valoarea lucrurilor și, de asemenea, de propria valoare. O persoană manipuloare va afișa un dispreț suveran pentru tot ceea ce considerați important, mergând până la a vă obliga să vă modificați prioritățile sau chiar să renunțați la criteriile pe care cu altă ocazie le considerați importante. Criticile, devalorizările, negarea competenței voastre, batjocura se vor succeda pentru a vă călca neobosit în picioare valorile și integritatea.

Minimizarea

Cu câțiva ani în urmă, m-am întâlnit în oraș cu unul dintre cunoscuții mei care, aparent foarte amabil, m-a întrebat despre buna desfășurare a activităților mele profesionale: „Micile tale conferințe funcționează încă?” Apoi: „Și micile tale broșuri se vând încă bine?” Și în sfârșit, bănuitor, pe tonul: „Hai, mie poți să-mi mărturisești, chiar poți să trăiești din meseria ta?” Pentru

a minimiza, sunt foarte utile toate diminutivele, precum și anumite cuvinte, ca de exemplu: „mic“, „un pic“, „abia“. Dar, uneori, este suficient să folosești unul dintre cuvintele următoare pentru a obține același efect. Numirea unei motociclete „moteretă“, a unei profesii „acel job“ sau a unei bijuterii „tinicheaua ta aurită“ le privează de valoarea lor reală.

Batjocura

Manipulatorilor le place mult să ia în derâdere. Ridiculizează tot ce pot, nu ezită să vă rănească, iar atunci când vă supărați, vă acuză că nu aveți simțul umorului. Batjocura este o formă viclenă de agresivitate. Simțul umorului (pe care manipulatorii nu îl au, oricum!) nu are nicio legătură cu acest lucru. Diferența dintre batjocură și umor se observă la nivel fizic. Umorul este o schimbare de perspectivă care luminează atmosfera și oferă o gură de aer proaspăt. Derâderea absoarbe persoana batjocorită, face aerul mai greu de respirat și atmosfera de plumb. Revendicați-vă cu fermitate dreptul de a nu fi răniți, atunci când vă batjocoresc. „Da, sunt sensibil la acest subiect și chiar sunt susceptibil, dacă vrei. Acum că știi că mă doare, poți evita să râzi când vine vorba despre el!“ Manipulatorul va ignora, probabil, cererea voastră, dar vă veți simți mai bine pentru că ați luat poziție.

Etichete și porecle

Etichetele și porecele sunt o extensie a bătăii de joc. „Doamna feministă“ sau „Domnul știe tot“ sunt folosite pentru a face oamenii să se îndoiască de imaginea pe care le-o arată semenilor. În mod similar, o persoană numită prin apelative de genul „acesta“ sau „puicuța mea“ va fi cu greu luată în serios de alții. Indiferent dacă este vorba despre un context profesional sau privat, nu vă lăsați minimalizat de o poreclă stupidă și cereți ca

numele sau prenumele să vă fie utilizate corect. Porecele generează, de asemenea, agresivitate. Unul dintre clienții mei mi-a spus că nu mai suportă faptul că soția lui îl numește „bizonul meu“, dar nu o poate convinge să renunțe la a-l mai folosi. Această poreclă imbecilă îl irită de zece ori pe zi și îl obligă la un autocontrol permanent.

Minciuna și reaua-credință

În cele din urmă, manipulatorii folosesc cu măiestrie minciuna și reaua-credință. Dincolo de simpla negare, despre care am vorbit mai înainte, un manipulator minte cu nerușinare și într-un mod atât de înverșunat, încât rămânem siderați. Va continua să nege, chiar și când va fi confruntat cu fapte, cu probe, în fața actelor juridice, în fața raportului executorului judecătoresc. Motto-ul său ar putea fi: „Deloc adevărat!“ În ciuda a tot și în mod paradoxal, manipulatorul vrea, de asemenea, să vă anunțe că vă minte. Lasă în mod intenționat urme ale minciunilor și disimulărilor sale. Apoi, când este încolțit, scapă cu o piruetă sau datorită magistralei rele-credințe pe care o posedă. Nu asta a vrut să spună, ați înțeles greșit. Sau, nu a înțeles că vorbiți despre asta...

Confuzia mentală

Pentru a vă face să treceți de la îndoială la confuzie mentală, manipulatorul folosește discursul întortocheat și neclar. Recurge la amalgamări, inversiuni, sare de la una la alta, își stropește discursul cu aluzii otrăvitoare, nu își termină propozițiile... Această formă de comunicare amețește, tulbură, dar tocmai acesta este scopul. Este vorba despre o veritabilă hipnoză. Fără să conștientizeze acest lucru, manipulatorii stăpânesc limbajul hipnotic și sunt uneori la fel de înzestrați pentru a hipnotiza pre-

cum hipnoterapeuții profesioniști, care au fost nevoiți să învețe tehnica. Lipsa somnului crește confuzia mentală. Iată de ce manipulatorii își împiedică în mod deliberat victima să doarmă. Multe persoane mi-au spus că partenerul lor le-a hărțuit, le-a vorbit continuu, până la trei sau patru dimineața, sau le-a trezit în miez de noapte pentru a relua discuția din seara precedentă. Privarea de somn este una dintre principalele tehnici utilizate de secte pentru a-și plasa adepții într-o stare de confuzie mentală permanentă. Tehnica poate fi, de asemenea, utilizată pentru a genera reacții emoționale la alții și pentru a-i destabiliza. Prin urmare, manipulatorii pun în cuvinte în mod obișnuit orori sau enormități, cu o naivitate falsă, cu scopul exclusiv de a șoca. Confuzia mentală cauzată de toate aceste tehnici poate fi intensă și poate duce la nebunie.

Inversiunile

Manipulatorii dispun de mecanisme de proiecție incredibil de puternice. Vă vor atribui toate intențiile lor, vă vor trata ca pe un hoț, înșelându-vă, vă vor face mincinoși, mințindu-vă în față, manipulatori, manipulându-vă. Aceste mecanisme de proiecție pot crea răsturnări ale imaginii. Sunt adevărați iluzioniști și prestidigitatori. Așadar, manipulatorii stăpânesc arta de a revendica lucruri și de a le obține, făcându-te să crezi că tu ești cel care cere și că ei sunt cei generoși, întrucât răspund cererii. Astfel, o manipuloare care și-a hărțuit soțul pentru a avea un copil, a sfârșit prin a-i spune, cu multă obrăznicie: „Dacă nu te grăbești să avem un copil acum, mai târziu n-o să mai vreau eu, și o să vezi tu atunci“.

Acest exemplu de inversare a solicitărilor este destul de tipic. Iată un alt exemplu, în care nivelul inversării este mult mai șocant. Acum câțiva ani, am ajutat o femeie să iasă de sub domina-

ția unui soț foarte manipulator. Când și-a început ședințele cu mine, nivelul inversării era următorul: când soțul voia să-și pedepsească soția fiindcă l-a supărat (iar manipulatorii deseori vor să-l pedepsească pe celălalt), refuza să o lase să-i toarne cafeaua, iar ea plângea. Vă puteți imagina gradul de confuzie: a-i servi cafeaua era o onoare și un privilegiu! Din fericire, mai târziu, femeia a reușit să râdă din inimă de toate prostiile acestea.

Sindromul Stockholm

Această inversare, această confuzie, poate duce la „sindromul Stockholm”. Sindromul Stockholm este un mecanism mental care a fost descoperit cu prilejul unei știri despre niște oameni care au fost luați ostatici. Pe 23 august 1973, un evadat dintr-o închisoare, Jen Erik Olsson, a încercat să comită un jaf la o bancă din Stockholm. Intervenția poliției l-a obligat să se refugieze în bancă, unde a luat ostatici patru angajați. A obținut eliberarea colegului său de celulă, Clark Olofsson, care i s-a alăturat imediat. Șase zile de negocieri au dus, în final, la eliberarea ostaticilor. Curios, aceștia din urmă s-au interpus între răpitori și poliție. Cu această ocazie, s-a observat cu uimire că ostaticii deveniseră cei mai puternici susținători ai cauzei răpitorilor. Acest lucru a fost ulterior confirmat, întrucât ostaticii au refuzat să depună mărturie împotriva lor la proces, au contribuit la apărarea răpitorilor și i-au vizitat în închisoare. Una dintre victime chiar s-a căsătorit cu Jen Erik Olsson.

Cum să explici o atitudine atât de pozitivă față de niște bandiți periculoși? Ei bine, se pare că, separați de lume, slăbiți de șocul sechestrării, ostaticii dezvoltă treptat un sentiment de încredere, apoi de recunoștință față de răpitorii lor și ajung să le fie recunoscători pentru faptul că i-au lăsat în viață, privindu-i ca

pe niște adevărați salvatori. Apoi, calea este liberă pentru o spălare a creierului reală, facilitată de pierderea oricărui simț critic. „Rațiunea celor mai puternici este întotdeauna cea mai bună“, a conchis deja Jean de La Fontaine, cu mai bine de trei sute de ani în urmă și, într-adevăr, așa ar putea fi rezumat procesul prin care se instalează sindromul Stockholm. În mod similar, plasată în condiții extreme de manipulare, victima adoptă aproape în mod natural logica atacatorului. Îi preia reperatele și ajunge să gândească precum el. Acesta este motivul pentru care mecanismul paradoxal al sindromului Stockholm poate fi găsit și în multe cazuri de maltratare. Este surprinzător și șocant să vezi că o victimă a unui tratament degradant, fie că este vorba despre o femeie abuzată sau despre un copil bătut – de pildă – sprijină logica perversă a torționarului său și devine cel mai înfocat apărător al acestuia. Imediat după ce a fost identificat, așa-numitul sindrom „Stockholm“ a fost depistat în numeroase cazuri de răpire – criminală sau ideologică.

Cu unele variații, scenariul urmărește întotdeauna același tipar și de aceea putem auzi ostatici, ca de exemplu pe cei răpiți în timpul celui de-al doilea război din Irak, pronunțând pe un ton ciudat, la eliberarea lor, fraze derutante, cum ar fi: „Condițiile de primire au fost ușor spartane“. Sau: „Răpitorii noștri s-au preocupat constant de siguranța noastră“ sau „Ne-au împrumutat cu drag gelul lor de duș pentru a fi prezentabili când am fost eliberați“. Din fericire, acest sindrom este de obicei reversibil în primele săptămâni după eliberare. Cu sprijin adecvat, numit „descărcare a bagajului acumulat la nivel psihic“, ostaticii își pot pune ideile în ordine și își regăsesc vocabularul adecvat. Acestea nu erau condiții de „primire“, ci de „detenție“, iar calificativul „spartan“ poate fi înlocuit cu „inuman“. Dacă răpitorilor le-ar fi păsat cu adevărat de siguranța ostaticilor, i-ar fi lăsat liberi. În

cele din urmă, nu există nicio „amabilitate“ în a „împrumuta“ gel de duș cuiva care a fost împiedicat în mod deliberat să se spele săptămâni întregi. Dar este îngrozitor să fii nevoit să te confrunți cu această realitate, chiar și post factum. Acesta este motivul pentru care sprijinul victimelor pentru cauza atacatorilor este deseori persistent. Fostul ostatic adoptă, de asemenea, o judecată permisivă în ceea ce privește forma maltratării suferite, precum și o atitudine adesea foarte critică față de societate în general. Sindromul Stockholm a schimbat așadar profund viața ostaticului și poate schimba durabil, dacă nu chiar definitiv, personalitatea, valorile și convingerile morale ale individului.

Același lucru este valabil și în cazurile de manipulare mentală care duc la sindromul Stockholm. Un suport psihologic bun este esențial pentru a plasa toate datele în locașul adecvat.

Când sindromul Stockholm se instalează în copilărie, din cauza abuzurilor fizice sau psihice grave, va prinde rădăcini și va funcționa constant, cu toate tipurile de oameni, chiar și cu cei care nu sunt manipulabili. Devenit adult, fosta victimă va căuta întotdeauna să-și satisfacă interlocutorul, va încerca să-i citească gândurile, va susține toate cauzele după câteva propoziții și, prin urmare, nu va putea să se opună nimănui. Această formă de automanipulare permanentă o va face să fie foarte ușor de influențat și, prin urmare, extrem de vulnerabilă la noii prădători. Din fericire, recunoașterea existenței acestui sindrom reduce considerabil riscul de a fi victima lui, ceea ce este deja o formă de prevenire.

Frica

A doua cheie a capcanei mentale este frica. Manipulatorul știe să activeze extrem de bine această cheie, într-o manieră mai mult sau mai puțin subtilă sau vădită. Uneori, folosește artileria