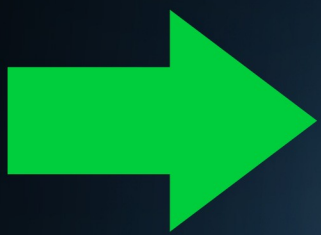


Andrzej Stefańczyk

Psychologia wywierania wpływu i psychomanipulacji



Jak skutecznie wpływać
na innych i bronić się przed
negatywnym wpływem
z ich strony

**Niniejszy darmowy ebook zawiera fragment
pełnej wersji pod tytułem:
"Psychologia wywierania wpływu i psychomanipulacji"**

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
proaktywnie.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© [Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl](#)

Data: 30.10.2006

Tytuł: Psychologia wywierania wpływu i psychomanipulacji

Autor: Andrzej Stefańczyk

Wydanie II

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Sylwia Fortuna

Skład: Anna Grabka

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

ROZDZIAŁ 1	7
<u>Poznajemy siebie i innych</u>	7
1. Wprowadzenie.....	7
2. Osobowość.....	10
<u>Typ osobowości</u>	11
<u>Ogólna charakterystyka typów</u>	19
<u>Temperament</u>	22
<u>Inteligencja</u>	29
<u>Potrzeby</u>	30
3. Psychika i jej mechanizmy obronne.....	32
<u>Identyfikacja</u>	33
<u>Wypieranie</u>	36
<u>Projekcja</u>	38
<u>Tworzenie objawów</u>	40
<u>Przeniesienie</u>	42
<u>Sublimacja</u>	44
<u>Reakcje upozorowane</u>	45
<u>Unikanie</u>	46
<u>Racjonalizacja</u>	49
<u>Znieczulanie</u>	50
<u>Odgradzanie się</u>	51
<u>Ucieczka w bezsilność</u>	53
<u>Kreowanie ról</u>	54
<u>Opancerzanie uczuć</u>	56
4. Asertywność.....	57
ROZDZIAŁ 2	60
<u>Wśród innych ludzi</u>	60
1. <u>Komunikacja werbalna i niewerbalna</u>	60
2. <u>Mowa ciała</u>	63
<u>Twarz</u>	65
<u>Oczy</u>	67
<u>Uśmiech</u>	67
<u>Gesty i ich znaczenie</u>	70
3. <u>Style komunikacji</u>	77
4. <u>Strefy komunikacji</u>	80
ROZDZIAŁ 3	84
<u>Wpływ społeczny</u>	84
1. <u>Reguły społeczne - narzędzie wpływu społecznego</u>	84
2. <u>Reguła maksymalizacji korzyści</u>	85
3. <u>Reguła uproszczonej oceny szans</u>	86
4. <u>Zasada kontrastu</u>	86
5. <u>Reguła wzajemności</u>	88
6. <u>Reguła konsekwencji</u>	91
7. <u>Reguła lubienia</u>	94
8. <u>Reguła niedostępności</u>	98

9. Reguła autorytetu.....	100
10. Społeczny dowód słuszności.....	102
ROZDZIAŁ 4.....	105
Perswazja, czyli kilka słów o skutecznym przekonywaniu.....	105
1. Czym jest perswazja?.....	105
2. Rozgryźć rozmówcę.....	106
3. Język perswazji.....	114
„Pozorny wybór”.....	114
Słowa kierunkujące.....	115
„Nie” czasami znaczy „tak”.....	116
Nie warto próbować.....	118
„Masz rację, ale...”.....	119
Właściwe pytania.....	120
Rola pytań.....	122
Mów i daj mówić.....	125
Zakazane słowa i zwroty.....	126
Nie sposób pominąć doświadczenia.....	128
Kto słucha wie o co chodzi.....	129
Głos jak dzwon.....	134
Ciało nie kłamie.....	136
Człowiek zadbany jest szanowany.....	137
Siła skojarzeń.....	138
Emocje kontra rozum.....	139
Moc entuzjazmu.....	142
Warunki konieczne.....	144
4. Fazy procesu perswazyjnego.....	146
ROZDZIAŁ 5.....	149
Psychomanipulacja.....	149
1. Co to jest psychomanipulacja?.....	149
2. Podatność na psychomanipulację.....	150
3. Techniki psychomanipulacji.....	152
Dezinformacja.....	153
Propaganda.....	158
Cenzura.....	168
Przekaz podprogowy.....	173
Programowanie neurolingwistyczne.....	174
Hipnoza.....	178
Indoktrynacja.....	182
„Pranie mózgu”.....	185
Kontrola umysłu.....	189
BIBLIOGRAFIA.....	194

Wstęp

Świat rozwija się zaskakująco szybko, idzie naprzód nie bacząc na nic, życie nabiera tempa. Każdy chce coś osiągnąć, do czegoś dojść, zapewnić sobie bezpieczną przyszłość. Aby jednak do czegoś dojść trzeba stale działać, być aktywnym, atrakcyjnym, przekonującym. Stale rosnąca konkurencja i nasilające się współzawodnictwo, powoduje, że wiele osób zaczyna uciekać się do stosowania różnych tricków wpływających na emocje i zachowanie innych. Nie warto zostawać w tyle, trzeba wziąć sprawy w swoje ręce i działać, aby osiągnąć sukces. Warto przy tym pamiętać, aby przy osiąganiu swoich własnych celów nie zapomnieć o innych. Nie wolno traktować ludzi przedmiotowo niczym „pionki” we własnej grze, bowiem prędzej czy później to się zemści. Lepiej przekonać ich do wspólnego działania, bowiem w grupie znacznie łatwiej osiągnąć założony cel, niż w pojedynkę.

Książka została napisana z myślą o ludziach zainteresowanych tematyką wywierania wpływu, perswazji i psychomanipulacji. Zawiera ona wiele istotnych informacji dotyczących wpływania na ludzi oraz informacji dotyczących obrony przed negatywnym oddziaływaniem z ich strony.

Książka została podzielona na pięć rozdziałów, które grupują i porządkują zagadnienia w sposób, który uznałem za logiczny. Pierwszy rozdział skupia się na człowieku jako jednostce, na charakterystyce jego psychiki i tym co na nią oddziałuje. Rozdział drugi przedstawia człowieka w grupie ludzi, oraz sposób w jaki się komunikuje z innymi. Rozdział trzeci omawia zagadnienia wpływu społecznego poprzez charakterystykę reguł społecznych. Rozdział czwarty omawia temat perswazji przedstawiając skuteczne sposoby przekonywania innych. Rozdział piąty wyjaśnia czym

jest psychomanipulacja, jakie są czynniki podatności na nią oraz opisuje najbardziej znane techniki psychomanipulacji.

Mam nadzieję, że książka ta będzie Ci się podobała i że dowiesz się z niej wielu interesujących rzeczy. Muszę Cię jednak przestrzec, że po jej przeczytaniu na pewne sytuacje zaczniesz spoglądać w zupełnie innym świetle niż do tej pory. Zaczniesz zauważać subtelność oddziaływań w relacjach międzyludzkich, poznasz słabe strony ludzkiej psychiki oraz zrozumiesz jak łatwo można wpływać na innych. Wiedza jest potęgą, ale potrafi być również przeszkodą. Bo może czasem nie warto dowiedzieć się, co naprawdę myśli o Tobie druga osoba? Może nie warto „wpychać się” przed innych i ułatwiać sobie życia? A może warto? Na to pytanie musisz odpowiedzieć sobie sam. Wybór w tej kwestii należy wyłącznie do Ciebie.

Autor

Rozdział 1

Poznajemy siebie i innych

1. Wprowadzenie

Aby skutecznie wpływać na innych i bronić się przed ich negatywnym wpływem, należy przede wszystkim poznać psychiczne aspekty dotyczące postaw i zachowań jednostki oraz przyczyn ich powstawania, jak również i skutków ich działania. Dlatego właśnie w tym rozdziale zostaną poruszone najistotniejsze zagadnienia, dotyczące tych właśnie aspektów. Poznanie ich pozwoli Ci na łatwiejsze zrozumienie siebie i innych oraz łatwiejsze kojarzenie faktów w poruszanych w dalszej części tej książki tematach.

Zacznijmy od modelu osobowości, który został zaproponowany przez Zygmunta Freuda. Jest on najbardziej znanym i powszechnie stosowanym modelem, opisującym strukturę osobowości człowieka (jego znajomość jest niemal „obowiązkowa”, przynajmniej w dziedzinie psychologii).

W modelu tym występują następujące elementy (obszary):

→ Ego

Jest to aparat racjonalnego działania (stanowi centralny element psychiki).

→ Id

Jest to nieświadomy obszar popędów (np.: popęd seksualny).

→ Superego

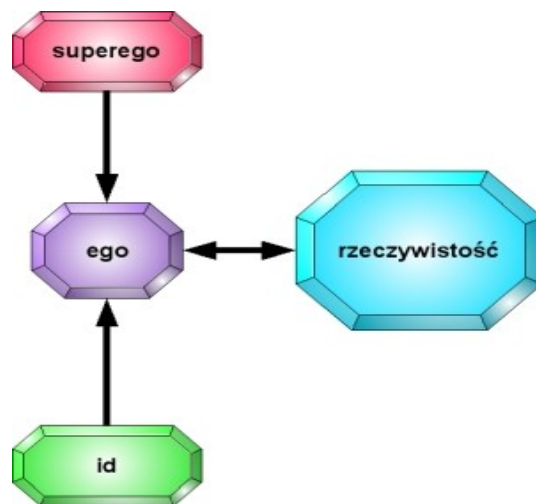
Zwane często również sumieniem.

→ Rzeczywistość

Rozumiane w sensie wymagań otoczenia.

Działanie ego stanowi wypadkową oddziaływania obszaru popędów id (np.: potrzeba zaspokojenia popędu seksualnego), ograniczeń narzucanych przez superego (np.: zabraniających natychmiastowego zaspokojenia popędu) oraz interakcji z otoczeniem (np.: wymagania i normy związane z zaspokajaniem popędów).

Impulsy płynące od strony id i superego są częściowo nieświadome, dlatego człowiek czasem sam nie wie, dlaczego postępuje w taki a nie inny sposób. Nie jest on jednak zdany na zachowanie, będące niekontrolowaną wypadkową działania tych czynników. Rolę sternika spełniają w tym wypadku wymagania otoczenia jak i wytyczne superego.



Rys 1. Siły oddziałujące na ego

Jeżeli działania czynników wpływających na ego są zrównoważone, mamy do czynienia ze „zdrową” psychiką. Ale co, jeżeli działanie

któregokolwiek z czynników jest wyraźnie silniejsze lub słabsze niż pozostałych?

W przypadku słabego ego, może dojść do sytuacji podporządkowania się jednemu z oddziałujących na nie czynników. Taka sytuacja prowadzi może do zaburzeń psychicznych, nerwic czy też psychoz.

Jeżeli rolę dominującą przejmie id, a superego będzie wyraźnie słabsze, działania ego zostaną pozbawione hamulców. Człowiek pozbawiony hamulców daje upust swoim popędom, przez co wpada w konflikt z otoczeniem (np.: chuligani dający upust popędowi agresji).

Jeżeli rolę dominującą przejmie superego, a obszar popędów id zostanie ograniczony, działania ego zostaną podporządkowane normom i wzorcom moralnym wpojonym w procesie wychowania. Człowiek zdominowany przez superego (np.: wychowany w systemie totalitarnym), żyje pod przymusem przystosowywania się do wymagań otoczenia i wszelkie impulsy związane z potrzebami zaspokajania popędów są u niego tłumione, co negatywnie odbija się na jego psychice.

Według Frederika S. Perls'a, Freudowski model superego jest jednostronny, gdyż brakuje w nim jednego obszaru, którego funkcją jest usprawiedliwianie się. Nazwał ten obszar subego. Podczas, gdy superego pełni rolę tyrana, który stawia jedynie warunki (np.: „Powinieneś to zrobić.”, „Jeżeli tego nie zrobisz, nie będą cię lubić.”, „To twoja wina, musisz przeprosić.”), subego tłumaczy słuszność działania (np.: „Wszyscy tak robią to i ja mogę.”, „Zrobiłem więcej, niż można było w tej sytuacji.”, „To nie była moja wina, więc nie muszę nikogo przeproszać.”).

Jak bronić się przed dominacją nad ego?

Przede wszystkim należy zadać sobie pytanie, czego się pragnie i czy

realizacja tego pragnienia może wyrządzić komuś krzywdę.

Postępuj zgodnie z własnymi odczuciami, ale nie krzywdź innych. Jeżeli pragniesz czegoś, co jest potępiane społecznie, ale nie krzywdzi nikogo nie hamuj się. Jeżeli masz z tego powodu wyrzuty sumienia, spróbuj wytłumaczyć sobie, że skoro nikogo nie krzywdzisz, to dlaczego masz sobie odmawiać przyjemności.

Oczywiście kryje się tu niebezpieczeństwo błędnej i bezkrytycznej oceny szkodliwości społecznej naszego działania. Łatwo bowiem uznać działanie w rzeczywistości krzywdzące za niekrzywdzące. Dlatego słuchaj głosu serca, a nie racjonalnych przesłanek umysłu i przykazałów społecznych, (jeżeli inni postępują w określony sposób, nie oznacza to, że i Ty tak masz postępować, zwłaszcza wtedy, gdy czujesz, że takie działanie krzywdzi innych).

2. Osobowość

Osobowość jest zespołem stosunkowo trwałych cech opisujących sposób reagowania na bodźce, metod zbierania informacji i podejmowania decyzji oraz przyjętego modelu życia.

Do składników osobowości należą:

- charakter
- temperament
- inteligencja
- zainteresowania
- potrzeby
- wartości
- zdolności
- obraz siebie i świata
- postawa

Typ osobowości

Najbardziej powszechnym systemem opisującym typ osobowości człowieka, jest wskaźnik typów Myers-Briggs. Został on opracowany przez dwie amerykanki: Katherine Cook Briggs i Isabel Briggs-Myers na podstawie teorii typów osobowości szwajcarskiego psychiatry Carla Junga.

W systemie tym przyjęto założenie, iż każdy człowiek posiada określone preferencje psychiczne w zakresie:

- **pobudzania** (sposobu reagowania na bodźce),
- **uwagi** (metody zbierania informacji),
- **decydowania** (metody podejmowania decyzji),
- **życiowości** (przyjętego modelu życia).

Każdy człowiek rodzi się z określonymi preferencjami psychologicznymi, które pojawiają się odruchowo (preferencje te mogą ulec pewnej modyfikacji w wyniku kontaktów z otoczeniem).

Istnieje osiem rodzajów preferencji psychicznych, po dwie odmienne w każdym z czterech przyjętych zakresów.

W zakresie pobudzania, wyróżnia się introwersję oraz ekstrawersję. Preferencja introwertywna polega na skupianiu energii jednostki w obrębie jej wewnętrznego świata psychicznego i własnych przeżyć. Preferencja ekstrawertywna z kolei, polega na wypromieniowywaniu energii na zewnątrz i działaniu.

W zakresie uwagi wyróżnia się intuicję oraz percepcję. Preferencja do intuicyjności polega na zwracaniu uwagi na informacje płynące z wnętrza (słuchanie intuicji tzw. „szóstego zmysłu”). Z kolei preferencja do percepcji polega na zbieraniu informacji płynących z pięciu podstawowych zmysłów.

W zakresie sposobu decydowania wyróżnia się odczuwanie oraz myślenie. Preferencja do odczuwania polega na podejmowaniu decyzji na

podstawie własnych odczuć. Z kolei preferencja do myślenia polega na racjonalnym podejmowaniu decyzji na podstawie logicznej analizy faktów.

W zakresie życiowości wyróżnia się percepcjonizm oraz racjonalizm. Preferencja do percepcjonizmu polega na życiu w sposób spontaniczny i elastyczny. Preferencja do racjonalizmu z kolei polega na życiu w sposób zaplanowany i zorganizowany.

Introwersja kontra ekstrawersja

Introwertyk pobudza się własnymi pomysłami, odczuciami i ideałami. Zanim przystąpi do działania musi całą sprawę dokładnie przemyśleć (rozważyć wszystkie za i przeciw oraz wziąć pod uwagę konsekwencje swoich działań). Nie jest łatwo dowiedzieć się, o czym myśli w danej chwili, ponieważ niechętnie dzieli się swoimi przemyśleniami z innymi. W kontaktach z otoczeniem jest ostrożny i nieufny, unika tłumów. Dobrze czuje się w małym gronie, najlepiej dobrze mu znanym. Lubi swoją samotność, gdyż jedynie wtedy może zagłębić się w świecie swoich wewnętrznych przemyśleń (dobrze znosi brak partnera).

Introwertyk nie odczuwa zbyt dużej potrzeby komunikowania się z otoczeniem. Zanim wygłosi swoje myśli, musi zastanowić się, w jakiej formie je przekaze. Preferuje rozmowy z pojedynczymi osobami. Jest bardzo dobrym słuchaczem, a sam nie lubi zbyt dużo mówić (zwłaszcza na swój temat).

Introwertyk niechętnie współpracuje z innymi i nie lubi dzielić się swoimi doświadczeniami. Potrzebuje spokoju, aby móc skoncentrować się na swojej pracy. Nie jest zwolennikiem telefonu. Pracując nad rozwiązaniem problemu, nie zwraca uwagi na to, co się dzieje wokół niego. Uważa, że sam robi wszystko najlepiej (w skrajnych przypadkach uważa się nawet za nieomylnego). Najatrakcyjniejszymi zawodami dla introwertyka są wolne

zawody, które nie wymagają od niego bezpośredniej współpracy z innymi (np.: pisarz, naukowiec, programista komputerowy, itp.).

Skrajny introwertyk może całkowicie odciąć się od świata zewnętrznego i zamknąć się w swoim własnym wewnętrznym świecie (niczym pustelnik).

Ekstrawertyk to całkowite przeciwieństwo introwertyka. Pobudza się działaniami i pomysłami innych (czerpie z nich energię). Działa szybko i zdecydowanie (często w nie do końca przemyślany sposób). Bardzo łatwo radzi sobie w kontaktach z innymi, a jego działania są zrozumiałe dla otoczenia. Łatwo dowiedzieć się o czym myśli w danej chwili, gdyż nie kryje tego przed innymi. Nie unika tłumów a hałas i zgietk wcale mu nie przeszkadzają. Nie lubi samotności, najlepiej czuje się w grupie innych ludzi.

Ekstrawertyk czuje ogromną potrzebę komunikowania się z otoczeniem (łatwo nawiązuje nowe znajomości). Nawet w wolnym czasie unika samotności, spotykając się z innymi czy dzwoniąc do nich. Jest bardzo ekspresywny (nie kryje swoich uczuć) i gadatliwy (często nie daje innym dojść do słowa). Mówi przejawiając entuzjazm i ekscytację, często nie zastanawiając się nad treścią przekazywanych informacji.

Ekstrawertyk z łatwością współpracuje z innymi i lubi dzielić się z nimi swoimi doświadczeniami. Pracując nad rozwiązaniem problemu, jednakowo zwraca uwagę na zadanie jak i na to co dzieje się wokół niego. Lubi rozmowy telefoniczne (nie przeszkadzają mu w pracy). Uważa, że aby móc dobrze wykonać swoje zadanie, należy korzystać z doświadczeń innych. Potrzebuje nowych wyzwań i nieustannych zmian. Najatrakcyjniejszymi zawodami dla ekstrawertyka są takie, które pozwalają mu na kontakt z innymi (np.: przedstawiciel handlowy, sprzedawca, konsultant, itp.).

Intuicja kontra zmysłowość

Intuicjonista opiera się na swoich przeczuciach, ufając im bardziej niż racjonalnym przesłankom. Denerwuje się, gdy rzeczy są zbyt jasno zdefiniowane, bardziej preferując przybliżenia i uogólnienia. Tworzy intuicyjnie, w natchnieniu, posługując się swoją mocno rozwiniętą wyobraźnią.

Intuicjonista w kontakcie z innymi otwarcie mówi o swoich odczuciach, przekonaniach i pomysłach. Z chęcią przyjmuje sugestie innych ludzi uważając, że w ten sposób może wzbogacić swój punkt widzenia. W rozmowie powołuje się na uogólnienia, często używając przenośni i analogii. Swoje znajomości traktuje bardzo optymistycznie, czasem wręcz nierealistycznie. Marzy o „idealnych” znajomościach, nie zwracając uwagi na istniejącą rzeczywistość. W związku z inną osobą wierzy, że zawsze istnieje kompromis i szansa na spełnienie wspólnych marzeń.

Intuicjonista zawsze zbliża się do celu okrężną drogą, stale zwracając uwagę na swoje odczucia wewnętrzne. Nawet, jeżeli jakieś pomysły czy działania wydają się nie mieć sensu z racjonalnego punktu widzenia, podejmuje je, gdy jego intuicja da mu wyraźny sygnał. W pracy zawsze stara się znajdować nowe metody rozwiązywania problemów. Lubi zdobywać nowe kwalifikacje i podejmować się coraz to nowych, ciekawych zadań. Preferuje pracę o charakterze innowacyjnym. Rozwiązując jakiś problem, w pierwszym etapie stara się podejść do niego w sposób ogólny, a dopiero po tym wnika w szczegóły. Najatrakcyjniejszymi zawodami dla intuicjonisty są takie, które pozwalają na posługiwanie się intuicją i wyobraźnią (np.: duchowny, aktor, psycholog, socjolog, doradca, itp.).

Zmysłowiec opiera się na obserwacji oraz bezpośrednich

doświadczeniach. Denerwuje się, gdy coś dzieje się przypadkowo, woli precyzyjne i prawdziwe informacje. Tworzy z wysiłkiem i trudem. Zachowuje się praktycznie. Ufa bardziej swoim pięciu zmysłom i doświadczeniu, niż intuicji i wyobraźni.

Zmysłowiec w kontakcie z innymi stara się dowieść swoich racji, podając fakty, detale oraz przykłady. Z chęcią przyjmuje sugestie innych ludzi bezpośrednio zmierzając do celu, gdyż chce być praktyczny i wiarygodny. W rozmowie często używa szczegółowych opisów. Swoje znajomości zawsze traktuje realistycznie, często nawet i pesymistycznie. Nie ma złudzeń na temat znajomości sądząc, że wie czego może się po niej spodziewać. W związku z inną osobą oczekuje wspólnego omówienia planów, zanim nastąpi ich realizacja.

Zmysłowiec zawsze zbliża się do celu w sposób systematyczny, krok po kroku. W pracy zawsze stara się opierać o wcześniej zdobyte doświadczenia. Rozwiązując problemy, szuka sprawdzonych rozwiązań. Nie przepada za zdobywaniem nowych kwalifikacji, raczej stara się używać te, które już posiada. Nie ufa swoim inspiracjom, raczej jest praktyczny. Najatrakcyjniejszymi zawodami dla zmysłowca są takie, które pozwolą mu wykorzystać doświadczenie już posiadane (np.: księgowy, dyrektor, dentysta, pracownik administracji, sekretarka, itp.).

Odczuwanie kontra myślenie

Odczuciowiec przy podejmowaniu decyzji kieruje się sercem. Jego celem jest życie w harmonii ze światem. Uważa, że warto słuchać innych, bo z pewnością mają coś istotnego do powiedzenia. Zawsze stara się wczuć w odczucia innych. Jest wyrozumiały i zawsze dostrzega w innych to, co pozytywne.

Odczuciowiec w kontakcie z innymi jest towarzyski i spontaniczny. Bardziej istotne dla niego są wzajemne stosunki międzyludzkie oraz

sprawy osobiste, niż sama rozmowa. Do wszystkiego podchodzi osobiście i emocjonalnie. Nie kryje swoich uczuć, ale okazuje je wprost. Stara się nie pouczać innych i zachowywać w taki sposób, aby nie prowokować kłótni. Unika rozmów o charakterze negatywnym.

Odczuciowiec pracuje efektywnie, kiedy udaje mu się osiągnąć harmonię. Zawsze zwraca uwagę na opinię i odczucia ludzi, z którymi współpracuje. Nie krytykuje pomysłów innych, gdyż sądzi, że mogą one być dobre. Najatrakcyjniejszymi zawodami dla odczuciowca są takie, które wciągają ludzi w stosunki osobiste (np.: nauczyciel, bibliotekarz, doradca, duchowny, sekretarka, itp.).

Myśliciel posługuje się logiką abstrahując od własnych odczuć. Jego celem jest dojście do prawdy. Zanim podejmie decyzję, analizuje problem bardzo dokładnie. Zawsze ma jakieś obiekcje dotyczące osiągnięć innych ludzi uważając, że w tym co robią nie są dokładni. Lubi sprzeczać się z innymi i wytykać im wady, trudno mu dostrzec w innych pozytywne cechy, woli krytykę negatywów. Ważniejsza dla niego jest sama prawda, niż dyplomacja. Czasami sprawia wrażenie chłodnego, bezlitosnego, a nawet okrutnego.

Myśliciel w kontakcie z innymi jest zwięzły, preferuje krótkie, rzeczowe rozmowy od osobistych. Zawsze stara się być obiektywny. Kiedy stara przekonać kogoś do swoich racji, robi to bezosobowo nie zwracając uwagi na emocje innych. Zazwyczaj widzi u innych jedynie wady. Zanim nawiąże z kimś znajomość, stara się znaleźć wystarczającą ilość motywów przemawiających za zawarciem znajomości. Kontroluje swoje emocje i sposób ich wyrażania. Ma lekceważący stosunek do innych. Nie zdaje sobie sprawy z faktu, że może swoim zachowaniem ranić innych ludzi.

Myśliciel w pracy przywiązuje większą wagę do zadań, niż do stosunków międzyludzkich. Do problemów podchodzi na chłodno, analizując je

bardzo dokładnie. Kiedy decyduje o czymś nie liczy się z wymaganiami innych. Chętnie krytykuje pracę i pomysły innych, sądząc, że jest to świetna metoda na usprawnienie pracy. Najatrakcyjniejszymi zawodami dla myśliciela są takie, które wymagają logicznej i bezosobowej analizy (np.: adwokat, urzędnik, kierownik, rewident, chemik, itp.).

Percepcjonizm kontra racjonalizm

Percepcjonista jest spontaniczny i elastyczny. Zawsze stara się dostosowywać do zmieniających się okoliczności. Preferuje pozostawianie spraw niezamkniętych, które wymagają rozwiązania. Bardzo często charakteryzuje go „stomiany zapał”, rozpoczyna jakąś czynność z zapałem, aby po jakimś czasie pozostawić ją niedokończoną. Lubi używać słów podkreślających prawdopodobieństwo („możliwe”, „prawdopodobnie”, „być może”, itp.). Lubi doświadczać różnych nowych rzeczy, chce wszystkiego spróbować. Nie lubi snuć planów na przyszłość, gdyż to go krępuje.

Percepcjonista w kontakcie z innymi jest wyrozumiały i tolerancyjny. Lubi niespodzianki i zmieniające się sytuacje. W rozmowie skupia się na formie przekazu, czasem odbiega od aktualnego tematu. Zawsze stara się dostrzegać opcje i nieprzewidywalne ewentualności. Nigdy nie zakłada z góry, że coś jest dobre. Często zawierając znajomości zastanawia się, czy osoba, z którą zawarł znajomość jest odpowiednia. Nie przepada za tradycyjnymi formami znajomości, sądząc, że takie znajomości go krępują i ograniczają.

Percepcjonista w pracy stara się robić wszystko jak najlepiej. Cieszą go możliwości zmiany spraw w ostatniej chwili, nie uznając za zasadne załatwienia jej od ręki. Jeżeli istnieje możliwość pogodzenia pracy z zabawą, zawsze to wykorzystuje. Wszelkie problemy odkłada na później, przynajmniej do momentu, gdy ich rozwiązanie staje się

czynnością niezbędną. Nie lubi podejmować krępujących decyzji, a zanim to uczyni, długo się waha. Preferuje swobodny tryb pracy swojej i innych. Najatrakcyjniejszymi zawodami dla percepcjonisty są takie, które umożliwiają mu określenie własnych planów i dużą swobodę działań (np.: aktor, dziennikarz, radca prawny, kelner, wydawca, itp.).

Racjonalista jest stanowczy i dobrze zorganizowany. Jest zdecydowany w działaniu i narzuca swoją wolę innym. Postępuje zgodnie z założonym planem działania, zmierzając prosto do celu. Zawsze chce mieć rację i wykonywać wszystko najlepiej. Lubi używać słów podkreślających jego zdecydowanie (np.: „należy”, „trzeba”, „powinni”, itp.). Często sprawia wrażenie, sztywnego i spiętego.

Racjonalista w kontaktach z innymi jest stanowczy i władczy. Oczekuje od innych, że zmienią swoje nastawienie, jeżeli nie jest ono zgodne z jego oczekiwaniami. Omawiając plany, zawsze ustala nieprzekraczalne terminy. Najistotniejsze są dla niego wyniki i osiągnięcia. W rozmowie skupia się na treści przekazu. Nigdy nie odbiega od aktualnie omawianego tematu. Jest punktualny i przestrzega wszystkich ustalonych terminów. Jest zwolennikiem tradycyjnych form znajomości, gdyż to daje mu poczucie pewności. Preferuje stabilne i bezpieczne znajomości.

Racjonalista w pracy stara się zawsze trzymać przyjętych planów. Lubi, gdy wszystkie jego sprawy są ustabilizowane i zakończone. Skupia się wyłącznie na pracy do czasu jej zakończenia, pomijając możliwość pogodzenia jej z zabawą. Często prowadzi listę spraw do załatwienia, zaznaczając na niej fakt załatwienia czegoś do końca. Wszystkie problemy stara się rozwiązywać natychmiast, nie odkładając ich na później. Preferuje zorganizowany i ściśle kontrolowany tryb pracy swojej i innych. Najatrakcyjniejszymi zawodami dla racjonalisty są takie, które wymagają dobrego zorganizowania (np.: księgowy, administrator, urzędnik, sędzia, inspektor, itp.).

Ogólna charakterystyka typów

Aby móc określić swój typ osobowości, w pierwszym kroku należy odpowiedzieć sobie na pytania dotyczące naszych preferencji we wszystkich czterech grupach pobudzania. Jeżeli pojawiają się wątpliwości, należy zastanowić się, które cechy w danej preferencji mają przewagę i te właśnie wybrać. Kombinacja czterech wybranych przez nas preferencji wskaże jeden z szesnastu typów osobowości.

Kiedy określimy już jaką mamy preferencję w danej grupie, możemy posługując się odpowiednim zestawieniem, sprawdzić listę cech charakterystyczną dla naszego typu.

Każdej preferencji odpowiada odpowiednia litera alfabetu:

I - Introwersja (ang. Introvert)

E - Ekstrawersja (ang. Extravert)

N - Intuicja (ang. iNtuition)

S - Zmysłowość (ang. Sensing)

F - Odczuwanie (ang. Feeling)

T - Myślenie (ang. Thinking)

P - Percepcjonizm (ang. Perception)

J - Racjonalizm (ang. Judgment)

Symbol określający nasz typ. Wystarczy więc złożyć napis z tych liter. Połączenie wskazanych liter w czteroliterową kombinację, daje się odczytać charakterystykę dla swojego typu w poniższej tabelce:

Typ osobowości	Charakterystyka
ISTJ	Systematyczny, solidny, sumienny, dokładny, ostrożny, pracowity, realista, staranny, zawsze kończy zadania, ceni hierarchię, trzyma się faktów i detali, dotrzymuje zobowiązań, osiąga cele, dba o utrzymanie status quo.

Typ osobowości	Charakterystyka
ISTP	Praktyczny, realista, niezależny, spontaniczny, pilny, analityczny, rzeczowy, logiczny, nie lubi być skrępowany, lubi ryzyko, łatwo przystosowuje się do okoliczności.
ESTP	Zaradny, wylewny, realistyczny, spontaniczny, czujny, energiczny, aktywny, szybki, przekonujący, zręczny, elastyczny, pragmatyczny, lubi żartować, niczym się nie przejmuje.
ESTJ	Systematyczny, logiczny, analityczny, obiektywny, bezpośredni, praktyczny, zorganizowany, bezosobowy, konstruktywny, skrupulatny, odpowiedzialny, wydajny, lubi decydować.
ISFJ	Oddany, skrupulatny, logiczny, pedantyczny, opiekuńczy, drobiazgowy, cierpliwy, tradycyjny, lojalny, zorganizowany, odpowiedzialny, życzliwy, sumienny, lubi pomagać innym.
ISFP	Troskliwy, łagodny, skromny, rozsądny, spostrzegawczy, lojalny, spokojny, spontaniczny, zgodny, wyrozumiały, współczujący, ufny, otwarty, łatwo przystosowuje się do okoliczności, nie narzuca innym swoich poglądów, ma skłonność do trzymania się na uboczu, szuka harmonii, lubi zapewniać dobre samopoczucie.
ESFP	Przyjazny, wylewny, przyjacielski, towarzyski, rozmowny, wesoły, entuzjastyczny, pozytywnie nastawiony do innych, aktywny, tolerancyjny, łatwo przystosowuje się do okoliczności, lubi żartować, zawsze jest chętny do współpracy, nigdy się nie przejmuje.
ESFJ	Solidny, konsekwentny, zorganizowany, serdeczny, towarzyski, bezpośredni, odpowiedzialny, dokładny, skrupulatny, lojalny, wrażliwy, współczujący, tradycyjny, dobrze współpracuje z równie solidnymi ludźmi, chętny

Typ osobowości	Charakterystyka
	do współpracy.
INFJ	Uczuciowy, pracowity, obowiązkowy, współczujący, wytrwały, stanowczy, lojalny, twórczy, idealista, powściągliwy, głęboki, zorientowany na przyszłość, rozumie naturę ludzką, lubi samotność, nie wymaga poświęcania mu dużej uwagi.
INFP	Twórczy, łagodny, współczujący, obowiązkowy, oddany, powściągliwy, delikatny, lojalny, zamyślony, ciekawy, idealista, łatwo wczuwa się w innych, łatwo przystosowuje się do okoliczności, ma duże poczucie humoru, trudno go rozszyfrować, systematycznie dąży do celu, skupia się na wartościach poświęcając im życie, dąży do osiągnięcia doskonałości, potrafi przyciągać innych wokół wspólnego celu.
ENFP	Spontaniczny, twórczy entuzjastyczny, wszechstronny, niezależny, spostrzegawczy, życzliwy, niespokojny, energiczny, wyrazisty, łatwo dostrzega możliwości, ma dużą wyobraźnię
ENFJ	Serdeczny, tolerancyjny, lojalny, idealista, wyrazisty, słowny, odpowiedzialny, miły, energiczny, dyplomatyczny, niespokojny, posiada inicjatywę, entuzjastycznie nastawiony, lubi wspierać innych.
INTJ	Niezależny, wizjoner, krytyczny, przenikliwy, wymagający, logiczny, stanowczy, tajemniczy, teoretyczny, oryginalny, myśli systematycznie, posiada nowatorskie spojrzenie na rzeczy, stale szuka nowych rozwiązań, ufa we własne możliwości
INTP	Sceptyczny, logiczny, bezstronny, powściągliwy, spektakularny, precyzyjny, oryginalny, myśliciel, teoretyczny, niezależny, autonomiczny, poznawczy, nie

Typ osobowości	Charakterystyka
	lubi postępować w sposób oczywisty, akceptuje to co uważa za prawdę.
ENTP	Przedsiębiorczy, zdolny, twórczy, niezależny, otwarty, analityczny, teoretyczny, zaradny, pomysłowy, pobudza do myślenia, lubi nowoczesność i kompleksowość, wierzy w swoje zdolności i możliwość pokonywania wyzwań, nie lubi rutyny, potrzebuje swobody działania.
ENTJ	Logiczny, analityczny, zdecydowany, twardy, uczciwy, teoretyczny, obiektywny, krytyczny, prostoliniowy, wszystko planuje z wyprzedzeniem, pobudza do myślenia, nie potrafi odmawiać, wychodzi na przeciw wyzwaniom.

Temperament

Temperament jest wrodzonym zespołem cech osobowości człowieka, który określa jego stosunek do otoczenia. Każdy człowiek rodzi się z określonym temperamentem, który w miarę postępującego procesu dojrzewania, pod wpływem interakcji z otoczeniem, podlega powolnym zmianom. Cechy temperamentu w znacznym stopniu określają odporność człowieka na stres.

To, co charakteryzuje pojęcie temperamentu to jego:

- względna stałość (wszelkie zmiany dokonują się powoli),
- podłoże biologiczne (cechy temperamentu mogą wynikać z genetycznych predyspozycji),
- obecność od urodzenia (już niemowlę manifestuje swój temperament).

Koncepcją temperamentu zajmowano się od wieków. Pierwszą znaną koncepcję opracował grecki lekarz i filozof Hipokrates w V wieku p.n.e.

Odkrył on duże podobieństwo w cechach charakterów badanych przez siebie pacjentów pozwalające mu na wyodrębnienie kilku podstawowych grup różniących się sposobem zachowania. Hipokrates doszedł do wniosku, że ludzie należący do danej grupy, zachowują się podobnie, przez co można z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć reakcje osoby należącej do danej grupy na określone sytuacje życiowe.

Wyodrębnił on cztery takie grupy:

Sangwiników

Ludzi, którzy byli optymistami, zachowywali się głośno, spóźniali się i lubili się bawić.

Choleryków

Ludzi, którzy mieli potrzebę przewodzenia innym i prowadzenia wszelkiego rodzaju debat i sporów.

Melancholików

Ludzi, którzy mieli potrzebę utrzymania ładu wewnętrznego i zewnętrznego oraz ulegali nastrojom w większym stopniu od innych.

Flegmatyków

Ludzi, którzy woleli zajmować pozycję obserwatora, podejmując działanie jedynie, gdy inni o tym decydowali.

Hipokrates nawiązując do poglądów Empedoklesa, dotyczącego czterech żywiołów: ognia, wody, powietrza oraz ziemi, wyodrębnił cztery soki organizmu stanowiące naturę ciała. Były nimi: krew, flegma, żółć oraz czarna żółć. Hipokrates uważał, że stan zdrowia człowieka zależy od proporcji tych soków w organizmie. Optymalne proporcje są źródłem

zdrowia, a ich brak powoduje choroby. Z kolei przewaga jednego z tych soków, określa rodzaj temperamentu człowieka.

600 lat później inny grecki lekarz Galen, wykorzystując teorię Hipokratesa stworzył pierwszą typologię temperamentu. Wyróżnił i opisał szczegółowo dziewięć temperamentów, będących wariacją czterech podstawowych uzależnionych od soków:

→ **Krwi**

Jej przewaga odpowiadała sangwinikom (wyraz *sanguis* w języku łacińskim oznaczał krew).

→ **Flegmy**

Jej przewaga odpowiadała flegmatykom (wyraz *phlegma* w języku łacińskim oznaczał flegmę).

→ **Żółci**

Jej przewaga odpowiadała cholerykom (wyraz *cholé* w języku łacińskim oznaczał żółć).

→ **Czarnej żółci**

Jej przewaga odpowiadała melancholikom (wyraz *melas cholé* w języku łacińskim oznaczał czarną żółć).

Sangwinik to człowiek o żywym i zmiennym usposobieniu. Jest wesoły i spontaniczny. Charakteryzują go płytkie emocje i duża ruchliwość. Potrzebuje dużo miejsca do swojej aktywności. Jest zrównoważony i łatwo dostosowuje się do zmieniających się warunków życia.

Choleryk to człowiek gwałtowny, wybuchowy i rozdrażniony. Jest mało wytrwały w działaniu. Charakteryzują go trwałe, choć nieregularne emocje. Jest aktywny i pobudliwy. Brakuje mu opanowania.

Melancholik to człowiek bierny. Dominuje w nim smutek. Nie jest odporny na działanie silnych bodźców (mogą one być źródłem zaburzeń w jego zachowaniu). Jego emocje są silne, trwałe i głębokie.

Flegmatyk to człowiek mało pobudliwy, ale wytrwały w działaniu. Jest osobą zrównoważoną i powolną. Jego emocje są dość powierzchowne. Jest odporny na działanie silnych i długotrwałych bodźców.

Do typologii temperamentów Hipokratesa-Galena odwoływało się wielu współczesnych psychologów: Pawłow, Littauer czy Eysenck.

Rosyjski fizjolog, Iwan Pawłow, opracował typologię układu nerwowego. Wysunął on hipotezę, że różnice między jednostkami sprowadzają się do kombinacji ograniczonej liczby właściwości układu nerwowego.

Tymi właściwościami są:

- Siła procesu pobudzenia
Jest to zdolność komórek nerwowych do wytrzymywania długotrwałego lub krótkotrwałego, ale silnego pobudzenia.
- Siła procesu hamowania
Jest to łatwość, z jaką układ nerwowy tworzy warunkowe reakcje hamulcowe.
- Równowaga procesów nerwowych
Jest to stosunek między siłą procesu pobudzenia i siłą procesu hamowania.
- Ruchliwość procesów nerwowych
Jest to szybkość zmiany jednego procesu nerwowego w drugi.

Na podstawie tych właściwości wyodrębnił cztery typy układu nerwowego, odpowiadające klasyfikacji temperamentów Hipokratesa-Gallena:

→ Typ silny zrównoważony, ruchliwy (sangwinik)

Jego układ nerwowy charakteryzuje się dużą siłą, równowagą oraz ruchliwością procesów nerwowych.

→ Typ silny zrównoważony, powolny (flegmatyk)

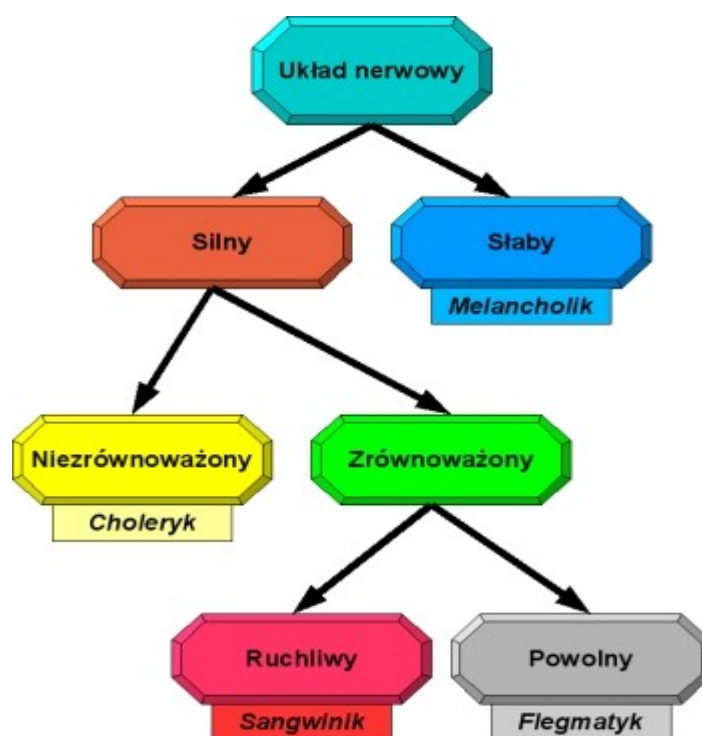
Jego układ nerwowy charakteryzuje się dużą siłą i równowagą procesów nerwowych przy jednoczesnej małej ruchliwości.

→ Typ silny niezrównoważony, z przewagą pobudzenia (choleryk)

Jego układ nerwowy charakteryzuje się dużą siłą oraz przewagą pobudzenia nad hamowaniem.

→ Typ słaby (melancholik)

Jego układ nerwowy charakteryzuje się słabością procesu pobudzenia, jak i hamowania oraz małą odpornością na działanie silnych bodźców dodatnich oraz hamulcowych.



Rys 2. Typ układu nerwowego i odpowiadające mu temperamenty.

Teoria temperamentu PEN (od pierwszych liter wyróżnionych czynników), została opracowana przez niemieckiego psychologa Hansa Eysencka, którą stworzył na podstawie rozważań teoretycznych opisanych w literaturze, wynikach badań innych oraz własnych obserwacji.

Eysenck doszedł do wniosku, że struktura osobowości składa się z trzech niezależnych czynników:

- Psychotyczności (*P*)
- Ekstawersji (*E*)
- Neurotyczności (*N*)

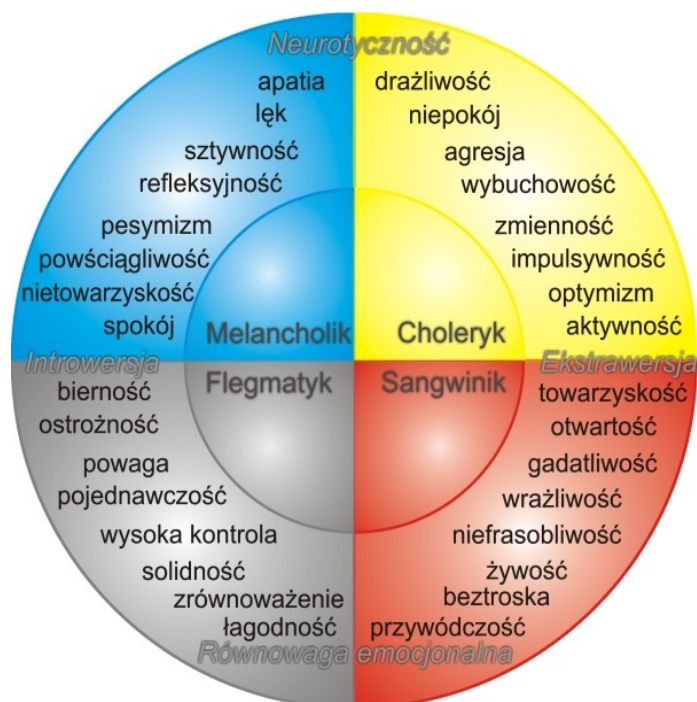
Każdy z trzech wymienionych czynników jest skrajną formą pewnej

ciągłości między dwoma biegunami. I tak biegunem przeciwnym dla psychotyczności jest brak psychotyczności. Biegunem przeciwnym dla ekstrawersji jest introwersja (terminy ekstrawersja i introwersja zapożyczył od Junga). Natomiast biegunem przeciwnym dla neurotyczności jest równowaga emocjonalna.

Poniższa tabelka przedstawia zestawienie cech charakteryzujących jednostki - skrajnie psychotyczne, skrajnie ekstrawertyczne i skrajnie neurotyczne:

Jednostka psychotyczna	Jednostka ekstrawertyczna	Jednostka neurotyczna
agresywna, chłodna, egocentryczna, bezosobowa, impulsywna, aspołeczna, brak empatii, twórcza	towarzyska, aktywna, asertywna, poszukująca doznań, beztroska, dominująca, wybuchowa, śmiała	lękliwa, wpadająca w depresję, z poczuciem winy, z niską samooceną, spięta, markotna, irracjonalna, płochliwa

Eysenck odwoływał się do typologii temperamentów Hipokratesa- Galena, w którym można znaleźć załączki ekstrawersji i neurotyczności (co obrazuje poniższy rysunek).



Rys 3. Związek ekstrawersji i neurotyczności z typologią Hipokratesa- Galena

Inteligencja

Inteligencję definiuje się najczęściej jako zdolność do uczenia się na podstawie zebranych informacji, umiejętność przystosowywania się do otoczenia oraz zdolność do kontrolowania i rozwijania własnych procesów poznawczych. Inteligencja nie jest pojęciem jednolitym i jednopłaszczyznowym. Istnieją bowiem różne rodzaje inteligencji, które są wykorzystywane przez ludzi w różnym stopniu.

Możemy tu wyróżnić:

→ Inteligencję abstrakcyjną (kognitywną)

Jest to zdolność do analizowania danych, kojarzenia faktów, wykonywania operacji liczbowych i przekształceń językowych. Ludzie

o wysokiej inteligencji abstrakcyjnej szczególnie dobrze radzą sobie z naturą przedmiotów ścisłych (np.: matematyką).

→ Inteligencję werbalną

Jest to zdolność do formułowania wypowiedzi i rozumienia komunikatów płynących od innych (w formie pisemnej lub ustnej), czyli skutecznego komunikowania się jednostki z otoczeniem.

→ Inteligencja emocjonalna

Jest to zdolność rozpoznawania, rozumienia i eksponowania własnych emocji, a także umiejętność oddziaływania na emocje innych. Z pojęciem inteligencji emocjonalnej związane są pojęcia empatii oraz asertywności.

→ Inteligencja społeczna

Jest to zdolność do życia w społeczeństwie (przystosowywania się do otoczenia i oddziaływania na nie). Inteligencja społeczna w pewnym stopniu pokrywa się z inteligencją emocjonalną.

→ Inteligencja twórcza

Jest to zdolność do tworzenia nowych artefaktów kultury (np.: tworzenia nowych pojęć). Ludzie o wysokiej inteligencji twórczej charakteryzują się dużą innowacyjnością i pomysłowością.

Potrzeby

Potrzeby to wymagający zaspokojenia czynnik w życiu człowieka, który jest stabilizatorem wewnętrznej motywacji. Według teorii amerykańskiego psychologa Abrahama Maslova, potrzeby mają charakter hierarchiczny. Człowiek zawsze dąży do zaspokojenia swych potrzeb,

począwszy od najniższych do najwyższych. Niezaspokojenie potrzeby niższego rzędu sprawia, że zaspokojenie potrzeby wyższego rzędu zostaje utrudnione, a czasem nawet staje się niemożliwe do zaspokojenia.

Maslov podzielił potrzeby człowieka na pięć grup, ułożonych zgodnie z kolejnością ich zaspokajania. Mamy więc potrzeby:

→ **Fizjologiczne**

Głód, pragnienie, oddychanie, sen, seks, itd.

→ **Bezpieczeństwa**

Potrzeby: pewności, stałości, wolności od lęku, opieki, porządku, prawa, ograniczeń, itd.

→ **Afiliacji**

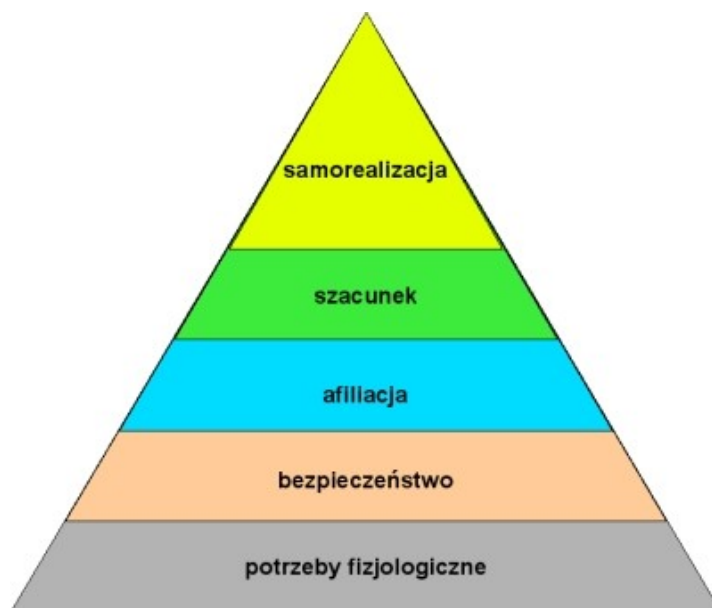
Potrzeby: kontaktów międzyludzkich, przynależności, miłości, przyjaźni, czułości, itd.

→ **Szacunku**

Potrzeby: uznania, prestiżu, osiągnięć, itd.

→ **Samorealizacji**

Potrzeby: rozumienia, odczuwania piękna, realizacji zdolności i zainteresowań, realizacji marzeń, itd.



Rys 4. Piramida potrzeb Abrahama Masłowa

3. Psychika i jej mechanizmy obronne

Psychika człowieka stale narażona jest na działanie negatywnych czynników, które powodują narastanie lęków. Takim czynnikiem może być tłumienie wewnętrznych impulsów, odbiegających od norm, czy też przymus przystosowania się do wymogów społecznych.

Psychika w obawie przed niepożądanymi z punktu widzenia superego działaniami broni się stosując wszelkiego rodzaju mechanizmy obronne, które wspomagają proces tłumienia własnych popędów i dążeń.

Podstawowa lista mechanizmów obronnych psychiki została opracowana przez Annę Freud (córkę Zygmunta Freuda) i stanowi jeden z czołowych kanonów współczesnej psychologii. Z upływem czasu na podstawie wieloletnich badań, lista ta została poszerzona o kolejne mechanizmy.

W dalszej części zostaną omówione następujące mechanizmy obronne:

- Identyfikacja
- Wypieranie
- Projekcja
- Tworzenie objawów
- Przeniesienie
- Sublimacja
- Reakcje upozorowane
- Unikanie
- Racjonalizacja
- Znieczulanie
- Odgradzanie się
- Ucieczka w bezsilność
- Kreowanie ról
- Opancerzanie uczuć

Identyfikacja

W procesie kształtowania naszego superego (sumienia), człowiek przyswaja normy, które zapewniają mu poczucie bezpieczeństwa i likwidują lęk przed rzeczywistością.

Pierwszymi osobami, które „inicjują” ten proces są rodzice (np.: „Nie dotykaj wrzącej wody.”, „Nie rozmawiaj z nieznajomym.”). Rodzice przekazują dziecku normy moralne, a dziecko poprzez identyfikację przejmuje je od nich. W procesie kształtowania superego uczestniczą nie tylko rodzice, ale również inni.

Są nimi:

- krewni (np.: „Słuchaj rodziców, bo oni wiedzą co dla ciebie najlepsze.”);
- przyjaciele (np.: „Nie powinniście się spotykać.”, „Jak nie

- pójdiesz z nami na imprezę, to się do ciebie więcej nie odezwę.”);
- nauczyciele (np.: „Nie rozmawiaj na lekcji.”, „Jeszcze raz to zrobisz a dostaniesz naganę.”);
 - przełożeni („Nie spóźniaj się.”, „Jak nie skończysz na czas, to nie dostaniesz premii.”);
 - autorytety, których chcemy lub musimy słuchać.

Wiele zależy od tego, jak nasze superego ukształtuje się pod ich kierunkiem. Może dojść do takiej sytuacji, gdy zamieni się ono w wewnętrznego tyrana. Wtedy człowiek stanie się niewolnikiem narzuconych norm, które zacznie później wpajać innym. Identyfikacja z osobą kształtującą nasze superego sprawia, że sami zaczynamy kształtować superego innych w podobny lub identyczny sposób.

Kiedy odczuwamy bezsilność wobec wymagań autorytetu, narasta w nas lęk przed sankcjami niespełnienia jego oczekiwań (np.: kara cielesna, brak akceptacji, utrata miłości, utrata pracy), a to z kolei powoduje, że akceptujemy i spełniamy te oczekiwania. Następuje identyfikacja z autorytetem. Kiedy sami stajemy się takim autorytetem, zaczynamy stawiać innym wymagania, w taki sam sposób w jaki stawiano je nam. Nieakceptowane wcześniej cechy autorytetu, stają się naszymi cechami.

Sztandarowym przykładem jest wojsko. Kiedy żołnierz trafi do wojska, wpajane mu są pewne ścisłe zasady postępowania. Autorytet (dowódca) może znęcać się nad szeregowym żołnierzem. Mimo, że żołnierz nie akceptuje zachowania dowódcy, to w obawie przed konsekwencjami sprzeciwu, spełnia jego wymagania (wypełnia rozkaz). Stopniowo przejmuje cechy dowódcy i kiedy sam zostaje dowódcą, właśnie poprzez identyfikację przenosi schemat postępowania w stosunku do innych żołnierzy, w taki sam sposób, jak jego wcześniejszy dowódca.

Na tej właśnie zasadzie utrzymywana jest hierarchiczna struktura

społeczeństwa, w którym istotną rolę pełnią symbole statusu demonstrowane przy każdej możliwej sposobności. Większość ludzi zapomina, że autorytet, który posiadają, jest wynikiem posiadanego symbolu statusu. Taki symbol można porównać do etykiety z napisem określającym rodzaj autorytetu. Przykładowo, wraz z otrzymaniem etykiety „dyrektor” dostajemy również społeczną akceptację do wysuwania wymagań w stosunku do osób noszących etykietkę „pracownik”.

Identyfikacja z autorytetem (agresorem) na zasadzie „jak ty mnie, tak ja tobie” (ucisk i krzywda zostają przeniesione na kolejne ofiary) ma miejsce w wielu innych przypadkach, które obserwujemy na co dzień. Przykładowo osoba, nad którą znęcają się w pracy może poprzez identyfikację przenosić schematy postępowania do domu i znęcać się nad domownikami.

W patologicznych przypadkach mamy do czynienia ze wzmocnieniem negatywnego oddziaływania poprzez identyfikację. Osoba, nad którą się znęcano, znęca się nad innymi dwa razy mocniej, opierając się na zasadzie „jak ty mi, tak ja tobie, ale dwa razy mocniej”. Przykładem może być sposób zachowania w łańcuchu przełożony-podwładny (obserwując go od najwyższego stanowiska do najniższego) w przypadku, gdy przełożony wymaga od podwładnego czegoś, co jest dla niego trudne do zaakceptowania. Prezes przekazuje dyrektorowi swoje oczekiwania w sposób stonowany („Może pracownicy z pana działu powinni pracować po godzinach.”), dyrektor przekazuje swoje stanowisko kierownikowi w sposób bardziej stanowczy („Ze względu na szczególną sytuację, liczę, że pana dział będzie pracował ze zwiększoną wydajnością, może po prostu pracownicy powinni zostawać po godzinach.”), kierownik przekazuje pracownikom stanowisko w sposób najbardziej rygorystyczny („W związku z zaistniałą sytuacją będziemy pracować po godzinach, takie jest stanowisko prezesa i moje.”).

Mechanizm identyfikacji przyjmuje postać reakcji łańcuchowej, w której nawet agresor jest narażony na oddziaływanie innego agresora.

Jak bronić się przed identyfikacją?

Identyfikację można przezwyciężyć przez protest i sprzeciw wobec dominacji i wyzysku ze strony autorytetów oraz wobec przymusu przestrzegania norm odgórnych.

Nie pozwól, aby inni cię wykorzystywali, walcz o poszanowanie swojej godności i indywidualności, nie identyfikuj się z autorytetami i nie przenoś na innych mechanizmów dominacji.

Spróbuj otwarcie spojrzeć w oczy faktom. Jeżeli czujesz, że ktoś cię wykorzystuje i próbuje zniewolić, musisz zareagować. Konfrontacja z autorytetem (np.: szczerą rozmową o swoich odczuciach i o tym, w jaki sposób jesteś traktowany) jest konieczna, nawet jeżeli zakończy się porażką. Przynajmniej wygrasz szacunek do siebie.

Wypieranie

Kiedy realizacja jakiegoś pragnienia (ze strefy id) staje się niemożliwa (ze względu na zakaz ze strony superego), zostaje ono wyparte ze świadomości do podświadomości. Nie znika jednak całkowicie lecz stara się ponownie przeniknąć do świadomości. Objawia się to często w tzw. „czynnościach pomyłkowych”. Czynnościami pomyłkowymi są przejęzyczenia (np.: „Na wstępie chciałbym zamknąć posiedzenie.”), przesłyszenia (np.: kiedy ktoś mówi „Nigdy jej nie widziałem.”, a my zrozumiemy „Gdzieś ją chyba widziałem.”), błędach w czasie pisania (np.: piszemy „lubię cię”, a w rezultacie pojawia się napis „nie lubię cię”), czy czytania (np.: kiedy pisze „nie jest zalecane”, a my przeczytamy „jest zalecane”).

Utrzymywanie wypartych treści pochłania dużo energii psychicznej, co

prowadzi do osłabienia i zahamowania aktywności życiowej. Wypieranie pozwala na zapomnienie o problemach jedynie na jakiś czas, a przetrzymywanie wypartych treści w podświadomości, powoduje wzrost napięcia nerwowego i utratę zdrowia.

Mechanizm wypierania jest jednym z najbardziej powszechnych mechanizmów w społeczeństwie. Wynika on z nieumiejętności stawienia czoła nieprzyjemnej, budzącej lęk czy też poczucie winy prawdzie (tzw.: „chowanie głowy w piasek”). Przykładem może być niesprawiedliwe ocenienie ucznia przez nauczyciela. Kiedy uczeń zaczyna się bronić, nauczyciel nie chcąc utracić autorytetu, kara ucznia naganą za złe zachowanie. W tym momencie uczeń dusi w sobie wściekłość i wypiera tendencję do wyrażania sprzeciwu wobec nauczyciela w obawie przed pogorszeniem sprawy. Następnym razem w takiej sytuacji uczeń będzie tłumił w sobie impulsy do przeciwstawiania się nauczycielowi w obawie przed karą. Wyparty protest powróci jednak w postaci narastającej frustracji i zostanie przeniesiony na otoczenie (np.: na rodziców, którzy „i tak nie rozumieją”).

Można tu również wspomnieć o praktyce pedagogicznej, polegającej na wypieraniu popędów seksualnych ze świadomości młodych ludzi, w której uważa się przedmażeńskie współżycie czy onanizm za grzech. Taka praktyka przyczynia się do powstawania mechanizmu wypierania. Młody człowiek w obawie przed posądzeniem go za osobę pozbawioną moralności, wypiera swoje potrzeby, przez co narasta w nim frustracja (która może przerodzić się w patologiczne zachowania seksualne czy też agresję).

Jak bronić się przed wypieraniem?

Przede wszystkim należy być czujnym i świadomym. Otwarcie wyrażać swoje uczucia, mówić o swoich pragnieniach i problemach związanych z ich realizacją.

Bądź asertywny. Myśl i mów o swoich odczuciach otwarcie. Porozmawiaj z bliskimi, pozwól im wysłuchać twoich problemów i posłuchaj ich rad. Rozwiązanie problemu jest możliwe jedynie, kiedy się nad nim myśli i mówi w sposób otwarty (nie zaś kiedy się go unika).

Projekcja

Mówi się, że: „Można nie zauważyć żdźbła we własnym oku, ale wolno krytykować belkę w oku innego człowieka.”. Co to oznacza? Oznacza to tyle, że własne wady dostrzegane u innych są przedmiotem ostrej krytyki, bez uszczerbku na własnej osobie.

Projekcja jest procesem przeniesienia własnych wad na inną osobę, gdzie można je bezkarnie krytykować (mało kto lubi krytykować siebie). Projekcja nie dotyczy jedynie wad, ale i uczuć, dążeń oraz innych cech (zarówno pozytywnych jak i negatywnych). Pojawia się ona zazwyczaj w następstwie wypierania (treści wyparte przenoszone są na innych, gdzie mogą być krytykowane i zwalczane).

Mechanizm ten jest bardzo niebezpieczny, ponieważ proces kształtowania dojrzałej osobowości ulega zatrzymaniu, a złudzenia wywołane przez projekcję powodują błędy w postępowaniu. Prawda jest taka, że ciężko ten mechanizm zdemaskować. Osoba, która rzutuje (dokonuje projekcji) swoich wad, dążeń czy uczuć na innych, zazwyczaj nie uświadamia sobie działania tego mechanizmu. Przykładem jest zazdrosny mąż, który zarzuca żonie, iż patrzy na innych mężczyzn zbyt długo i że marzy o romansie, podczas gdy tak naprawdę to on rzutując na żonę własne pragnienia, marzy o przeżyciu romansu z inną kobietą.

Mechanizm projekcji może również występować w innych

okolicznościach, nie będących następstwem wypierania. Przykładem projekcji, która nie jest następstwem wypierania, jest rzutowanie pozytywnych cech na osobę sympatyczną i negatywnych na apatyczną mimo, że cech tych osoby te mogą nie posiadać (tzw: „efekt halo”).

Powodem projekcji mogą być również przeżycia z przeszłości. Przykładem jest pracownik, który rzutuje na przełożonego cechy swojego ojca i przez to czuje się uzależniony od zwierzchnika, tak samo jak był uzależniony kiedyś od swojego ojca.

Mechanizm projekcji przyczynia się do fałszywego pojmowania rzeczywistości. Człowiek, który ma skłonności do depresji, postrzega świat jako szary i pełen ludzi równie nieszczęśliwych jak on. Przykładem jest osoba, która z jakiegoś powodu przestała wierzyć w miłość (powodem może być nieudany związek). Taki człowiek rzutuje na innych swoje przekonania dotyczące braku wiary w miłość twierdząc, że nikt nie jest w stanie określić i opisać tego uczucia, a co za tym idzie musi ono być iluzją (np.: „I tak wszyscy ludzie dobierają się w pary na zasadzie wzajemnego układu. Kierują się przy tym jedynie zauroczeniem albo chemią.”). Z kolei człowiek zakochany jest bardziej optymistycznie nastawiony do życia, widzi kolorowy i piękny świat, a wokół samych zakochanych ludzi (np.: „To miłość sprawia, że ludzie chcą być razem.”).

Jak bronić się przed projekcją?

Przede wszystkim, należy zdawać sobie sprawę z własnych wad i nauczyć się samokrytyki.

Zanim zaczniesz kogoś krytykować zadaj sobie pytanie dlaczego to robisz. Może jedynym powodem krytyki z Twojej strony jest to, że zachowujesz się w taki sam sposób jak osoba, którą krytykujesz. Jeżeli posiadasz

wady, które krytykujesz u innych może warto skrytykować je u siebie.

Tworzenie objawów

Mechanizm ten polega na tym, że człowiek kieruje agresję sam przeciw sobie (o ile nie uda mu się skierować jej na otoczenie, w czym skutecznie może mu przeszkadzać superego) i tworzy objawy. Mechanizm ten daje świadomość cierpienia, a cierpienie przyciąga uwagę innych, wzbudzając w nich chęć przyścia z pomocą.

Tworzenie objawów jest odbieraniem sobie życia na raty. Objawy dość szybko przyjmują postać chronicznego schorzenia. Przykładowo, w wyniku frustracji życiem, w którym cierpi się na: brak ruchu, powtarzalność codziennych czynności, tłumienie pragnień seksualnych, ograniczony rozwój indywidualny (przez konformizm), brak możliwości zwiększenia poczucia własnej wartości, godzenie się z zaciśniętymi zębami z niskim statusem społecznym - następuje wyparcie świadomości własnego zniewolenia. Jednostka nie mogąc odreagować na zewnątrz swoich frustracji (najczęściej z powodu wyrzutów sumienia), kieruje agresję na siebie, czego skutkiem jest powstanie objawów zarówno fizycznych jak i psychicznych (które mogą występować razem lub oddzielnie).

Do najczęściej spotykanych objawów fizycznych zalicza się:

- lodowate stopy i dłonie
- skłonność do obfitego pocenia się
- arytmia i kłucie serca
- zawroty głowy

- za wysokie lub za niskie ciśnienie
- drżenie rąk
- nieżyt i owrzodzenie żołądka oraz jelit
- bóle głowy
- napięcie mięśniowe w okolicy karku

Wśród objawów psychicznych można wymienić przede wszystkim:

- niepokój i napięcie wewnętrzne
- drażliwość
- dekoncentracja
- skłonność do depresji
- utrata pogody ducha
- apatyczność
- poczucie niższej wartości
- narastająca bojaźliwość

Na wymienione objawy choruje bardzo wiele osób, z czego większość bagatelizuje dolegliwości i stara się leczyć sama. Ludzie nie rozumieją tego mechanizmu i wypierają ze świadomości możliwość psychicznego podłoża objawów (które mogą się z czasem nasilić).

Jak bronić się przed tworzeniem objawów?

Przede wszystkim poprzez szukanie przyczyn tworzenia objawów, bycie aktywnie ukierunkowanym na świat zewnętrzny i zdrowe odreagowywanie agresji w obronie koniecznej.

Musisz znaleźć sobie cel w życiu, robić coś, co pozwoli ci przetrwać efekt rutyny. Nie stój w miejscu, weź sprawy w swoje ręce, działaj aktywnie

i otwórz się na świat zewnętrzny. Zawsze odreagowuj agresję w obronie koniecznej na obiekcie, który ją wywołuje, nigdy na obiekcie zastępczym (tzw.: „koźle ofiarnym”).

Przeniesienie

Przeniesienie jest techniką podobną do tworzenia objawów jednak człowiek nie kieruje agresji przeciw sobie, lecz przeciw obiektom zastępczym. Obiekt zastępczy ponosi wszelkie skutki odreagowania jednostki. Po odreagowaniu urazu jednostka czuje ulgę i odprężenie.

Skutki mechanizmu przeniesienia mogą być szkodliwe społecznie, ponieważ przeniesione treści i tendencje po jakimś czasie powracają jak bumerang do przenoszącego. Kiedy obiektem zastępczym odreagowywanych agresywnych impulsów są osoby słabsze, agresja jest przenoszona w dół do coraz słabszych jednostek.

Właściwym kierunkiem odreagowania jest wystąpienie przeciwko bezpośredniemu czynnikowi powodującemu frustrację a nie czynnikowi zastępczemu. Trzeba jednak zachować umiar (zasada akcja-reakcja, czyli: „jeżeli mnie uderzasz z jakąś siłą z taką samą siłą ci oddam”).

Mechanizm przenoszenia nie dotyczy jedynie agresywnych zachowań. Przeniesieniu może ulec również potrzeba miłości. W takim wypadku obiektem zastępczym może stać się np. zwierzę. Dopóki w takim przypadku przeniesienie dotyczy potrzeby miłości - nie jest szkodliwe, jednak w momencie, gdy przeniesieniu podlega również potrzeba seksualna, mamy do czynienia z perwersją seksualną (zбочzeniem).

Potrzeba dążenia do władzy może np. zostać przeniesiona na działalność pedagogiczną, gdzie nauczyciel (osoba pragnąca władzy) może wypróbować na uczniu (obiekcie zastępczym) skuteczność swojej władzy

i autorytetu. Najprostszym przykładem mechanizmu przeniesienia jest przeniesienie potrzeby posiadania kolekcji rzadkich wozów (niemożliwej do zrealizowania z powodów materialnych) na kolekcjonowanie modeli tych samochodów.

Przykładem zdrowego przeniesienia popędu agresji jest uprawianie jakiegoś sportu o charakterze współzawodnictwa (np.: sztuki walki, koszykówki, itp.). Innym przykładem zdrowego przeniesienia jest aktywne zaangażowanie się w jakąś działalność na rzecz innych ludzi (np. praca w stowarzyszeniu, fundacji, czy partii politycznej dążącej do poprawy warunków życia). W przeniesieniu tego rodzaju kryje się zagrożenie, gdy cele organizacji, w której działamy wywierają negatywny wpływ na otoczenie (np.: dyskryminacja rasowa).

Jak bronić się przed przeniesieniem?

Przede wszystkim należy trzymać się głównych celów i nie pozwalać sobie na rezygnację z nich.

Rozmawiaj otwarcie o swoich marzeniach i nie odstępуй od ich realizacji. Nie próbuj realizować niczego na siłę, za wszelką cenę. Zamiast tego, zachowaj cel w świadomości i postępuj elastycznie dopuszczając różne warianty jego realizacji. Jeżeli przenosisz swoje pragnienia na obiekty zastępcze, zdaj sobie sprawę, że zaspokojenie pragnienia jest jedynie zaspokojeniem zastępczym.

Sublimacja

Agresję można rozładować przykładowo poprzez aktywne uprawianie sportu. Dodatkową korzyścią jest poprawa kondycji fizycznej. Niewykorzystana energia, która mogłaby być uwolniona w złym kierunku (pod wpływem presji dążeń agresywnych), znajduje ujście w uprawianej dyscyplinie. Działanie takie określa się mianem sublimacji agresywnych

impulsów, czyli przenoszeniem agresywnych dążeń na korzystne z punktu widzenia otoczenia działania. Problem polega na tym, że jednostka nie zastanawia się nad przyczyną swojej agresji, nie staje twarzą w twarz z problemem, co może się na niej zemścić, bowiem przyczyna agresji pozostaje w dalszym ciągu czynna.

Podobnie dzieje się z popędem seksualnym tyle, że tu sprawa się bardziej komplikuje. Sublimacja nie może zaspokoić, ani wyciszyć czy też zastąpić popędu seksualnego. Nagromadzona energia co prawda może zostać skierowana na inne działania (np. działalność gospodarczą, religijną czy naukową), ale jest to nic innego jak hamowanie i wypieranie swoich potrzeb seksualnych. Kto bowiem pragnie żyć w pokoju i harmonii ze światem, wyzbycić się agresji, ten musi swobodnie wyrażać swoje potrzeby seksualne i zaspakajać je.

Pragnie wojny tylko ten, kto przestrzega surowych zasad moralności seksualnej. Wyzwolenie seksualne, które obserwuje się w ostatnich dziesięcioleciach, nie jest upadkiem obyczajów, a sygnałem narastającej potrzeby pokoju wśród ludzi. Wyzwolenie wciąż trwa, przez co mechanizm sublimacji seksualnej powoli zanika.

Każdy, kto wzywa do sublimowania potrzeb seksualnych, musi mieć ukryte lub wyparte dążenie do władzy i dominacji. Takiej osoby nie należy traktować poważnie.

Jak bronić się przed sublimacją?

Przede wszystkim przez swobodny rozwój seksualny i zdrowe odreagowywanie agresji w obronie koniecznej.

Nie wstydź się otwarcie rozmawiać na temat seksu i swoich potrzeb. Pamiętaj, że potrzeba agresji u zdrowego człowieka, jest jedynie potrzebą odreagowania w obronie koniecznej (przed atakiem,

ograniczeniami, przeszkodami, zniewoleniem). Zawsze odreagowuj agresję w obronie koniecznej na obiekcie, który ją wywołuje, nigdy na obiekcie zastępczym (tzw.: „koźle ofiarnym”).

Reakcje upozorowane

Reakcje upozorowane są przykładem mechanizmów uaktywnianych przez surowe superego. Impuls z warstwy id (np.: potrzeba obrażenia znienawidzonej osoby) wywołuje lęk i sprzeciw surowego superego, które nie pozwala na okazanie wrogości („dobry człowiek nie zna uczucia nienawiści”), więc jednostka broni się za pomocą pozorowanych reakcji (np.: przez okazanie przesadnej uprzejmości).

Oznacza to, że człowiek oszukuje sam siebie poprzez odgrywanie komedii wobec swojego ja i wobec otoczenia. Autentyczne emocje są tłumione wewnątrz, a na zewnątrz emitowane są emocje odwrotne. Przykładowo osoba, która pała nienawiścią jest miła. Jedyne co ją w takim wypadku demaskuje to to, że jest miła przesadnie (i to zazwyczaj w momencie, kiedy powinna zachowywać się inaczej). Podczas odgrywania tej komedii fundament fizyczny psychiki (układ nerwowy, organy wewnętrzne, itd.) niczego nie udają i starają się bronić przed oszustwem na własny sposób. Ciało zawsze mówi prawdę (np.: osoba, która kłamie często odwraca swój wzrok).

Reakcje upozorowane pozwalają na redukcję lęku i dyplomatyczne zmylenie otoczenia. Jednak blokują one możliwość szczerzej, otwartej i oczyszczającej atmosferę konfrontacji z otoczeniem. Człowiek, który stosuje ten mechanizm, szybko staje się obtudny i zakłamany (w pierwszej kolejności oszukuje siebie, a kiedy uwierzy w swoje kłamstwa, oszukuje innych).

Najlepszym przykładem jest pracownik, który często przeżywa stres w pracy, spowodowany zachowaniem przełożonego. Kiedy w pracowniku gromadzi się złość oraz tłumiona i wypierana chęć agresji, zaczyna

nienawidzić swojego szefa. Nie okazuje mu tego, ponieważ surowe superego nie pozwala mu na to. W miejsce nienawiści pojawia się sztuczna reakcja - przesadna serdeczność i uprzejmość. Pracownik jest miły i uprzejmy dla szefa, non stop prawi mu komplementy (zbyt często).

Jak bronić się przed reakcjami upozorowanymi?

Przede wszystkim przez szczere wyrażanie poglądów i uczuć oraz postępowanie zgodnie z własnymi odczuciami.

Bądź szczerą i otwartą osobą. Nie ukrywaj swoich uczuć i poglądów, podziel się nimi z innymi. Zachowuj się zawsze zgodnie z tym, co czujesz. Pamiętaj, że nawet najgorsza prawda jest lepsza od drobnego kłamstwa. Oszukiwanie siebie i innych nie jest dobrym pomysłem, bowiem inni potrafią odczuwać autentyczne uczucia (Ty też to potrafisz, musisz jedynie wsluchać się we własne odczucia).

Unikanie

Mechanizm unikania polega na uciekaniu od wszystkiego, co wywołuje lęk i może zakończyć się trudną do zaakceptowania porażką. Najprostszą techniką unikania, jest przyjęcie roli widza i obserwowanie z bezpiecznej odległości innych, którzy zmagają się z problemami.

Najłatwiej oceniać i krytykować innych, kiedy zajmuje się bezpieczną pozycję obserwatora a nie uczestnika życia. Rola widza umożliwia uniknięcie aktywnej konfrontacji z życiem i jego problemami. Z bezpiecznej odległości, widz może poddawać krytyce to, co się dzieje „poza nim” i napawać się pozornym poczuciem wyższości.

Przestrzeganie zasady „nie pchać palca między drzwi” chroni co prawda widza przed frustracjami, ale ma również negatywne skutki. Przykładem jest unikanie wyzwań ze strachu przed możliwością nieporadzenia sobie, ewentualną złą oceną lub niedowartościowaniem. Taki człowiek woli być postrzegany jako leń („Mógłbym to zrobić, ale mi się nie chce.”). Jest to

odbieranie sobie szansy na osiągnięcie sukcesu, bo już na starcie pojawia się wątpliwość „A jak sobie nie dam rady?”. Człowiek nawet nie próbuje, usuwa się w cień i obserwuje jak inni zmagają się z problemem, krytykując ich przy tym „Jakbym ja to robił, to bym zrobił to lepiej, ale mi się nie chce.”.

We współczesnym społeczeństwie, bardzo ważną rolę odgrywa zjawisko konkurencji. Pogoń za sukcesem wymaga nieustannego przyjmowania na siebie nowych wyzwań, zmagania się z problemami i umiejętności radzenia sobie ze stresem ciągłej rywalizacji. W takiej sytuacji wiele osób nie wytrzymuje presji i wycofuje się do bezpiecznej pozycji obserwatora.

Zjawisko unikania zaczyna działać już w okresie dzieciństwa (głównie wśród dzieci wychowywanych w autorytarnym systemie). Dzieci są z natury aktywne, żądne wiedzy i ciekawe świata. Jeżeli system wychowawczy nie uwzględnia indywidualności każdego z nich i narzuca jednolite normy oraz wymagania, dzieci, które nie spełnią tych wymagań, będą narażone na kłopoty i trudności w nauce (nastąpi ucieczka przed osiągnięciami).

Człowiek, który stosuje mechanizm unikania, ucieka od otwartego wystąpienia w obronie własnych praw. Jest zadowolony, jeżeli zostawi się go w spokoju i nie zmusza do brania na siebie odpowiedzialności („Niech inni się martwią. Ja chcę mieć święty spokój.”).

Mechanizm unikania jest bardzo ważny z punktu widzenia hierarchicznego systemu społecznego, gdyż w systemie takim uległość jest istotną cechą. Taki system potrzebuje ludzi biernych (tzw.: „szarej masy”), którymi można łatwo sterować i którzy nie będą aktywnie protestować przeciw działaniom systemu.

Jest jeszcze inny (poza rolą obserwatora) rodzaj unikania, o którym chciałbym wspomnieć. Jest nim ucieczka w inną sferę działania. Kiedy nie udaje się osiągnąć sukcesu w jednej dziedzinie, człowiek stara się osiągnąć sukces w innej. Stąd często mamy do czynienia z sytuacją, w której pracuje się w zupełnie innej branży niż się kształciło.

Jak bronić się przed unikaniem?

Przede wszystkim przez akceptację rzeczywistości i aktywne podejście do konfliktów.

Nie unikaj konfrontacji z rzeczywistością. Stań naprzeciw problemom świadom ryzyka porażki (lepiej przegrać jako uczestnik życia niż przyglądać się biernie jako obserwator i nie wykorzystać okazji).

Każdy człowiek może odnieść w życiu sukces, ale tylko i wyłącznie wtedy, gdy nie ucieka przed aktywnym działaniem i problemami. Pamiętaj, skoro inni odnieśli sukces to i ty potrafisz, musisz tylko podjąć wyzwanie. Nie ma rzeczy niemożliwych, są jedynie trudne z pozoru.

Racjonalizacja

Mechanizm racjonalizacji polega na tłumaczeniu i usprawiedliwianiu własnego postępowania za pomocą racjonalnych motywów (w celu ukrycia przed surowym superego autentycznych motywów postępowania). Prawdziwe motywy są maskowane, a na plan pierwszy wysuwają się argumenty nieprawdziwe, które zostaną zaakceptowane przez superego.

Racjonalizacja nie pozwala na konkretne i konstruktywne rozwiązanie problemu. Człowiek rzuca sobie sam kłody pod nogi, blokując drogę do lepszego zrozumienia siebie i swojego otoczenia. Przykład może stanowić pracownik, który został pominięty przy awansie. Pomimo tego, że ma on chęć do piastowania wyższego stanowiska, nie przyznaje się do tego ani przed samym sobą, ani przed innymi współpracownikami. Szuka

racjonalnej argumentacji zaistniałej sytuacji (np.: „W sumie to dobrze, że nie dostałem awansu, musiałbym więcej czasu spędzać w firmie a mniej z rodziną. Poza tym za duża odpowiedzialność i można wylecieć jak coś pójdzie nie tak.”).

Innym przykładem jest usprawiedliwianie własnego egoizmu (np.: „Bez walki o sukces i bez rywalizacji nie byłoby postępu. To normalne, że silniejszy zwycięża. Zaradnym ludziom należy się nagroda i wyższy status. Przecież i tak chodzi o pieniądze.”).

Jak bronić się przed racjonalizacją?

Przede wszystkim przez wyrażanie autentycznych poglądów, pragnień i uczuć oraz słuchanie głosu serca.

Bądź osobą szczerą zarówno wobec siebie jak i innych. Słuchaj głosu serca, zamiast racjonalnych przesłanek.

Twoja intuicja to potężne narzędzie do walki z nieautentycznymi uczuciami, z obłudą i zakłamaniem. Każdy człowiek ma intuicję, ale nie każdy umie wsłuchiwać się w jej głos. Jeżeli nie potrafisz słuchać swojej intuicji lub nie umiesz odróżnić jej głosu od głosu racjonalnego umysłu, poświęć trochę czasu na relaksację i medytację.

Pamiętaj, intuicja przekazuje swoje sygnały językiem uczuć, nie oczekuj zatem od niej sformułowanych w myślach zdań (odpowiedzi). Zamiast tego wsłuchaj się w swoje wewnętrzne odczucia i na tej podstawie podejmij decyzję (np.: niepokój wewnętrzny jest sygnałem, że coś jest nie tak, że podjęta decyzja czy wykonane działanie było błędne).

Znieczulanie

Mechanizm ten polega na odgradzaniu się od problemów poprzez znieczulanie się i otępienie alkoholem lub narkotykami.

Alkohol pozwala na neutralizację wewnętrznego napięcia, eliminację

lęków i wyrzutów sumienia. Człowiek upojony alkoholem, czuje się swobodny, lekki i beztroski. Podobne działanie mają wszelkiego rodzaju narkotyki (np.: heroina, LSD, kokaina, itp.).

Człowiek, który próbuje uciec od problemów przy pomocy alkoholu czy narkotyków, łatwo wpada w pułapkę uzależnienia (błędne koło nałogu). Przez swoje uzależnienie wyrządza krzywdę nie tylko sobie (np.: dolegliwości związane z nadużywaniem alkoholu: marskość wątroby, hipoglikemia, itp.) ale i otoczeniu (np.: nietrzeźwy kierowca powodujący wypadek, nietrzeźwy rodzic znęcający się nad dzieckiem).

Ucieczka od problemu jest tymczasowa, problem bowiem nie znika, ale z czasem powraca i kumuluje się z innymi problemami. Kiedy problemów jest zbyt wiele, człowiek nie daje sobie z nimi rady i potrzebuje zwiększyć dawkę, by skuteczniej się od nich odgradzić. Taka sytuacja często kończy się przedawkowaniem, a w rezultacie końcowym - przedwczesną i niepotrzebną śmiercią.

Jak bronić się przed znieczuleniem?

Przede wszystkim przez zachowanie trzeźwości oraz analizę podłoża własnych stresów i frustracji.

Nigdy nie sięgaj po alkohol kiedy masz problemy, a już w żadnym wypadku nie próbuj narkotyków. Nikt nikomu nie broni pić alkoholu (poza niepełnoletnimi), ale jego nadużywanie, prowadzi do większych problemów niż te, które starasz się odsunąć za jego pomocą.

Musisz zbadać swoje emocje i znaleźć przyczynę problemu, a następnie stanąć z nim oko w oko. Problem, z którym musisz się skonfrontować jest prostszy do rozwiązania od tego problemu lub tych problemów, które pojawiają się w konsekwencji uzależnienia.

Wiele osób mówi sobie, że w dowolnej chwili może przerwać, że to nie jest uzależnienie, bo nie potrafią przyznać, że wpadły w pułapkę nałogu.

Odgradzanie się

Mechanizm ten polega na odgradzaniu się od problemów za pomocą wszelkiego rodzaju środków psychotropowych.

Odgradzanie się od urazów, lęków i depresji zapewnia na jakiś czas spokój i równowagę, daje uczucie odprężenia, bez troski i panowania nad sytuacją. Mechanizm ten łagodzi objawy jedynie tymczasowo nie likwidując ich ani nie likwidując ich przyczyn. Protest duszy i ciała zostaje stłumiony lecz nadal pozostaje aktywny wewnątrz.

Środki psychotropowe są substancjami chemicznymi, które działają na centralny układ nerwowy (np.: valium, adumbran, librium, prexieten, tranxilium, itd.). Działanie tych środków czyni „cuda”: przywraca spokój wystraszonemu, poprawia nastrój przygnębionemu. Cud trwa jednak do momentu, do którego substancja chemiczna jest aktywna w organizmie.

Odgradzanie się za pomocą leków od rzeczywistości, która budzi lęk, sprawia, że człowiek pozostaje zdolny do pracy i życia rodzinnego (jest nadal przystosowany do życia w społeczeństwie). W ten sposób nie dopuszcza się do ujawnienia niepokojących rozmiarów cierpienia psychicznego ludzi.

Taka sytuacja korzystna jest również dla hierarchicznego systemu społecznego, bowiem dzięki temu utrzymuje się spokój, ład i porządek w społeczeństwie. O wiele łatwiej kierować ludźmi otępienymi przez środki psychotropowe, niż trzeźwo i racjonalnie myślącymi.

Jak bronić się przed odgradzaniem się?

Przede wszystkim przez wgląd w przyczyny objawów i rozpracowywanie

Jak bronić się przed odgradzaniem się?

ich.

Pamiętaj, że środki psychotropowe nie rozwiążą problemów, odsuną je na chwilę, pozwolą na odgradzenie się, ale nie zlikwidują ich. Zamiast tego lepiej udać się na spacer, zażyć odrobinę relaksacji, porozmawiać z bliskimi lub oddać się medytacji.

Kiedy będziesz odprężony i wyciszony, o wiele łatwiej będzie Ci stanąć na przeciw problemowi.

Ucieczka w bezsilność

Mechanizm ucieczki w bezsilność polega na uznaniu samego siebie za bezsilnego wobec życia i problemów. Człowiek sam siebie skazuje na bierną postawę w życiu, uważając, że i tak niczego nie uda mu się zmienić (np.: „Tak już musi być.”, „Nic nie poradzę, takie jest życie.”, „Tak było od zawsze i nic tego już nie zmieni.”).

Ludzie uciekają przed problemami uznając się za bezsilnych. Poczucie, że jest się przymusowo skazanym na bierność wobec życia ma swoje zalety. Skoro nie można niczego zmienić, to nie trzeba się tym w ogóle przejmować.

Chowanie głowy w piasek pod pretekstem bezsilności, zapewnia chwilowy spokój sumienia. Uznanie się za bezsilnego nasila i mnoży problemy, zamiast je rozwiązywać. Zwiększa podatność na manipulację i niszczy wolność do samostanowienia.

Pierwsza kapitulacja ego dotyczy podporządkowania się jednostki autorytetom. Dziecko musi poddać się władzy rodziców. Autorytet rodziców wymusza posłuszeństwo pod groźbą sankcji: kar i utraty miłości.

Jest to pierwsze w życiu doświadczenie nieoptacalności stawiania oporu, a reakcją na nie jest świadomość bezsilności.

Przez częstsze doświadczanie bezsilności, superego staje się twardsze i bardziej stanowcze, przez co utrwała się bierna postawa. Jednostka o silnym superego, z własnej nieprzymuszonej woli z ochotą poddaje się odgórnym normom.

Najlepszym przykładem bezsilności są ludzie, którzy podporządkowują się władzy tyrana (np.: „Tyran jest nieszczęściem, ale jestem bezsilny wobec jego władzy. Sam nic nie zrobię.”). Człowiek odsuwa od siebie myśl, że mógłby przeciwstawić się krzywdzie, jaką mu się wyrządza. Ego kapituluje przed wymaganiami surowego superego.

Taka sytuacja korzystna jest również dla hierarchicznego systemu społecznego, bowiem łatwiej kierować ludźmi, którzy są bezsilni wobec wszelkiego rodzaju działań. Ludźmi, którzy nie dążą do zmian, uważając się za bezsilnych.

Jak bronić się przed ucieczką w bezsilność?

Przede wszystkim przez deklarację wiary we własne siły i zaufanie do siebie.

Pamiętaj, że wcale nie jesteś bezsilny. Możesz zmienić świat, jeżeli tylko tego chcesz. Wszyscy ludzie są ze sobą połączeni siecią powiązań (każdy z nas jest ogniwem tej sieci) i oddziałują na siebie wzajemnie. Działaj, przekazuj innym swoje wartości, walcz o to, by było lepiej. Wystarczy, że zainspirujesz jedną osobę, ona przekaże Twoje przesłanie innej, ta inna kolejnej i w ten sposób Twoje przesłanie obiegnie cały świat.

Jest takie powiedzenie: „Mówi się, że rzecz tak mała jak trzepot skrzydeł

motyla może wywołać tornado”. To stwierdzenie odnosi się właśnie do faktu, że nawet najprostsze działanie, drobne i niewiele znaczące, może wpłynąć na bieg historii. Każdego dnia zmieniamy świat, choć robimy to zazwyczaj nieświadomie. Pora zacząć go zmieniać świadomie... na lepszy. Zacznij od siebie. Jeżeli zmienisz się w lepszego człowieka, świat upodobni się do Ciebie, bo świat jest tylko naszym odbiciem.

Kreowanie ról

Mechanizm kreowania ról jest mechanizmem wspierającym ucieczkę w bezsilność. Kreowanie danej roli i manifestowanie jej w środowisku, zapewnia poczucie bezpieczeństwa.

Potrzeba bezpieczeństwa jest zazwyczaj silniejsza od pragnienia wolności i zachowania indywidualności. Dążenia te zostają skutecznie zablokowane już we wczesnym dzieciństwie. Rola, którą się kreuje, dość szybko staje się rolą, z której nie można się wycofać.

Człowiek, który całkowicie identyfikuje się ze swoją rolą, traci swobodę działania i zamienia się w marionetkę. Jednostka nie potrafi odnaleźć swojego „ja” pod maską wpojonej i zakodowanej roli.

Dopóki jednostka dobrze czuje się w kreowanej przez siebie roli, dopóty odgrywanie jej przychodzi z łatwością. Rola jest czymś w rodzaju maski, za którą można się ukryć i czuć bezpiecznie.

Najbardziej pospolitą rolą w społeczeństwie jest rola hierarchiczna. W systemie hierarchii społecznej, każdy zajmuje jakąś pozycję - wyższą bądź niższą - dba o jej utrzymanie i stara się manifestować jej wyższość wobec niższych szczebli. Rola związana z pozycją, wyznacza jednostce i jej otoczeniu określone miejsce w życiu społecznym.

Jak bronić się przed kreowaniem ról?

Przede wszystkim przez odrzucenie schematu roli i odwagę bycia tym, który psuje „zabawę”.

Nie udawaj kogoś, kim czujesz, że nie jesteś (zdejmij „maskę”, jeżeli jakąś nosisz). Bądź sobą i postępuj zgodnie z głosem serca. Nie pozwól innym sobą manipulować, mówić gdzie jest Twoje miejsce i jak powinieneś postępować. Przecież dobrze wiesz jak powinieneś się zachować. Słuchaj intuicji, ona jest najlepszym z Twoich doradców.

Opancerzanie uczuć

Mechanizm opancerzania uczuć, polega na tworzeniu pozorów: panowania nad sobą, odporności na stres i frustrację oraz rzeczowej i racjonalnej postawy.

Na zewnątrz demonstrowana jest maska pozbawiona emocji, rzeczowa i racjonalna. Człowiek pozbawiony emocji uznawany jest za ideał przedstawiciela współczesnej cywilizacji technicznej - perfekcyjnie działający automat.

Ten, kto wyłącza emocje, wyłącza swoją żywotność, zubaża kontakty międzyludzkie, a tłumione uczucia oddziałują negatywnie na organy wewnętrzne i mięśnie. Ten, kto nie działa emocjonalnie staje się chory fizycznie i psychicznie.

Większość ludzi dokładnie kontroluje i skrzętnie ukrywa swoje prawdziwe uczucia. W czasach współczesnych uczucia stają się czymś podejrzanym. Manifestowanie czysto racjonalnego podejścia do życia i ukrywanie emocji, świadczy o braku pewności siebie i przyjmowaniu postawy defensywnej wobec siebie i otoczenia.

Zachowanie zgodne z narzuconą rolą jest niczym innym jak spełnieniem odgórnych oczekiwań. Emocje powinny znajdować się pod stałą kontrolą,

co umożliwi jednostce prawidłowe przystosowanie do życia. Ludzie manifestują wobec siebie postawę luzu i beztroski, demonstrują postawę opanowania i obojętności.

Co się dzieje z emocjami, które człowiek ukrywa? Napięcie emocjonalne nie znika, ale zaczyna oddziaływać na organizm. Napięcie w mięśniach karku, pleców, tydek, brzucha czy ramion, to przykładowe oddziaływanie skrywanych emocji na organizm. Jak pisał F.S. Perls „Nawet tysiąc sztucznych kwiatów nie ożywi pustyni. A tysiąc pustych twarzy nie zapełni pustki pomieszczenia.”.

Jak bronić się przed opancerzaniem uczuć?

Przede wszystkim przez ekspresję uczuć.

Bądź szczery, autentyczny i otwarcie wyrażaj swoje uczucia. Nie kontroluj ich, ale wyrażaj je całym sobą. Ludzie lubią osoby szczere i otwarte, optymistycznie nastawione do życia, szczerze uśmiechające się i otwarcie wyrażające swoje uczucia.

Pamiętaj, że Twoja ekspresja uczuć może zainspirować innych. Bądź pierwszy, który to zrobi i nie czekaj na innych, bo oni też czekają. Wiadomo przecież, że kiedy wszyscy na coś czekają, to nic się nie zmienia. To Ty musisz być motorem zmian, bo tylko Ty możesz coś zmienić.

4. Asertywność

Wspominałem wcześniej o zachowywaniu się asertywnym, nie wyjaśniwszy znaczenia tego słowa. Otóż asertywność zakłada realizację własnych celów życiowych w zgodzie z własnymi przekonaniem, obronę cenionych przez jednostkę wartości osobistych oraz pozytywnego obrazu własnej osoby.

Osoba asertywna może być określona mianem osoby, którą charakteryzuje

dojrzała i zintegrowana osobowość. Postawa asertywna pozwala na zachowanie swojego status quo i swobodny rozwój osobisty jednostki.

Asertywny człowiek wie czego chce oraz wie w co wierzy i jest gotowy bronić swoich przekonań bez względu na cenę. Przyjęcie takiej postawy, stanowi jeden z podstawowych mechanizmów obrony przed negatywnym oddziaływaniem ze strony innych ludzi.

W zależności od sytuacji przyjęcie tej postawy pozwala na:

- Swobodne wyrażanie swojego zdania bez względu na okoliczności

Przykłady: w sytuacji, kiedy swobodne wyrażenie zdania może narazić nas na brak akceptacji ze strony innych lub też ich negatywne oddziaływanie.

- Swobodną ekspresję uczuć zarówno pozytywnych jak i negatywnych

Przykłady: całowanie publicznie ukochanej osoby, kłótnia z przełożonym, powiedzenie ukochanej osobie w sposób otwarty, że ją kochamy.

- Dochodzeniu własnych praw

Przykłady: walka o prawdę w sytuacji, gdy ktoś rzuca nam fałszywe oskarżenia.

- Odmawianie innym spełnienia żądań niezgodnych z własnym interesem czy poglądami

Przykłady: odmówienie wyświadczenia komuś przysługi, której wyświadczyć nie chcemy.

- Odrzucaniu lub przyjmowaniu opinii o nas ze strony otoczenia

Przykłady: nie zmienianie swojego postępowania, jeżeli nam odpowiada a nie jest akceptowane przez innych.

→ Zwracanie się do innych o przysługę czy pomoc

Przykłady: poproszenie o pomoc zupełnie obcej osoby, poproszenie sąsiada o pomoc w wykonaniu jakiejś pracy (np.: przeniesieniu mebli).

→ Swobodną komunikację z innymi

Przykłady: przerwanie rozmowy, jeżeli z jakiegoś powodu nie chcemy jej dalej kontynuować, zainicjowanie rozmowy z nieznaną osobą.

→ Zwiększenie pewności siebie i poczucia tożsamości

Przykłady: otwarte przedstawienie swojej propozycji w czasie negocjowania ceny zakupowanego towaru, otwarte przedstawienie swoich oczekiwań w czasie negocjowania podwyżki w pracy.

Podstawowym celem postawy asertywnej, jest obrona i rozwój osobisty bez naruszania praw innych i wyrządzania im krzywdy. Postawa asertywna często utożsamiana jest z postawą egocentryczną czy egoistyczną, a także ze wzrostem agresji jednostki. Takie utożsamianie jest błędne, bowiem postawa asertywna, pozwala na swobodne wyrażanie siebie i rozwój zgodny z wewnętrznymi potrzebami. Jeżeli ktoś jest egocentrykiem, jego negatywna w odbiorze otoczenia postawa, zostanie bardziej wyeksponowana (będzie zgodna z jego wewnętrznymi przekonaniem). Z kolei, jeżeli ktoś jest altruistą, jego pozytywna w odbiorze otoczenia postawa również zostanie bardziej wyeksponowana (bowiem również jest zgodna z jego wewnętrznymi przekonaniem).

Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?

Więcej praktycznych porad dotyczących psychomanipulacji znajdziesz
w pełnej wersji ebooka.

Zapoznaj się z opisem na stronie:

<http://psychologia-manipulacja.zlotemysli.pl>

[Kliknij by zdobyć krótki, efektywny kurs jak zapobiegać
manipulowaniu sobą oraz jak wpływać na innych](#)



Poleć znajomemu e-booka
i zarób 50% jego wartości



Kupuj e-booki za punkty,
nie za złotówki

POLECAMY TAKŻE PORADNIKI:

Manipulacja, perswazja czy magia? - Sergiusz Kizińczuk



Poznaj niesamowitą moc słowa, myśli i wiary i dowiedz się jak ją wykorzystać

Możliwe, że nie zdajesz sobie z tego sprawy, ale kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt razy dziennie jesteś poddawany różnego rodzaju manipulacjom. Niektóre są delikatne, prawie niewykrywalne, inne zaś wprost nachalne i zapewne od razu budzą Twoją niechęć.

Część z nich odbierasz świadomie, jednak wiele z nich pozostaje poza granicą Twojego postrzegania. Na czym polega różnica?

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:

<http://manipulacja.zlotemysli.pl>

"Świetna książka. Właściwie wpływa na czytelnika. Można się wielu rzeczy nauczyć."

Krzysztof Rajda

Odrodzenie Feniksa - Nikodem Marszałek



Poznaj sekrety zwykłych ludzi, którzy osiągają niezwykle rezultaty

Bycie zwycięzcą jest nastawieniem, sposobem życia. "[Odrodzenie Feniksa](#)" to naukowe podejście i jednocześnie ćwiczenie, jakie powinieneś poznać. Jeżeli rozpoznasz i zaczniesz rozwijać to, co już masz - zadziwisz innych.

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:

<http://feniks.zlotemysli.pl>

"To jest to, czego mi było potrzeba. Polecam tego ebooka wszystkim, którzy nie wiedzą jak i co zrobić ze swoim życiem."

Michał Waszczyk, student

**Zobacz pełen katalog naszych praktycznych poradników
na stronie www.zlotemysli.pl**