

Povremeno primjećujem knjige i seminare koji se reklamiraju bombastičnim obećanjima kao što su: 'preuzmite kontrolu u svakoj komunikaciji', 'kako navesti ljude da čine ono što želite', 'kako razviti magnetsku privlačnost' i slično.

Svime što činimo utječemo na druge ljude čak i bez svog znanja ili namjere, pa će autori takvih knjiga reći: ako već to ionako činimo, zašto to ne činiti tako da iz toga proizađe nešto dobro za nas? U jednom članku o čovjeku koji vodi seminare za muškarce o zavođenju žena, čitala sam između ostalog njegovu izjavu da su to ionako načini na koje se potiče samopouzdanje kod žene koju se želi zavesti, ili joj se korištenjem određenih riječi i fraza sugerira da ona ima određene kvalitete kao što su spontanost, avanturistički duh, opuštenost i slično – te u tome nema ničeg negativnog.

Komunikacijske vještine su iznimno važne u ljudskim odnosima jer nepažljivom komunikacijom možemo stvoriti brojne nesporazume i probleme. Često je, međutim, vrlo tanka granica između svjesnog korištenja komunikacijskih tehnika u svrhu poboljšanja odnosa i komunikacije, te u svrhu utjecanja na drugu osobu da bi učinila nešto što mi želimo a što možda nije ono što ona istinski želi, ili, što je još češći slučaj, ako nije u potpunosti upoznata s našim namjerama. Primjerice, roditelji upoznati s tehnikama komuni-ci-ranja s djecom, nerijetko ih primjenjuju upravo u tu svrhu, umjesto iz želje da istinski razumiju što želi i osjeća njihovo dijete. U slučaju tehnika zavođenja iz prethodnog primjera, one se u pravilu koriste radi seksa i kratkotrajnih avantura bez da su te namjere obznanjene, ili da bi se drugu osobu navelo da se zaljubi prije nego što dovoljno dobro upozna našu pravu osobnost i bude u mogućnosti procijeniti koliko joj se ona stvarno sviđa.

Pobornici korištenja komunikacijskih vještina u svrhu upravljanja drugima rekli bi da ako postignemo da druga osoba stvarno želi tako se ponašati, ili da se osjeća bolje sa samom sobom, zapravo joj činimo dobro. Ova ideja, međutim, implicira stav nepoštovanja, odnosno da znamo bolje od druge osobe što je dobro za nju. To je čak i u odnosu roditelj – dijete često prilično egoističan i nezreo stav, a posebno ako se radi o odnosu s drugom odraslom osobom.

Čak i ako smo uvjereni da drugoj osobi činimo dobro, upitajmo se kome može činiti zadovoljstvo ili tko se može osjećati čisto sam sa sobom znajući da je utjecao na drugu osobu bez njezina znanja? Je li moguće činiti to s poštovanjem prema drugoj osobi, ako je svjesnom kontrolom automatski stavljamo u poziciju slabije, manipulirane osobe? U takvom odnosu iskrenost i

bliskost postaje sve manje moguća. S druge strane, je li uopće moguće utjecati na drugu osobu s njezinim znanjem i pristankom, ako često niti sami ne znamo kako utječemo na druge?

Možda je jedno od pravila da što više pokušavamo drugoj osobi sakriti da pokuša-vamo utjecati na nju, to je vjerojatnije da to činimo iz pozicije nepoštovanja. Komunika-cijske tehnike najiskrenije su i najpoštenije ako ih možemo primijeniti bez da skrivamo da ih primjenjujemo. Osobno se radi vlastitog integriteta najradije priklanjam pristupima koji nisu dizajnirani da probude određene osjećaje ili način komunikacije, nego da pomognu drugoj osobi da svjesno i samostalno razmotri vlastite, odnosno moje stavove.

Potreba za moći prisutna je kod svakoga. Želimo blistati prema vani, biti privlačni drugima, osjećati se moćnima – za svakoga to su vrlo privlačne slike i lako je naći opravdanje da to pokušamo postići. Pitanje koje si pritom rijetko postavljamo jest, zbog čega osjećamo potrebu za time? Koji unutarnji osjećaj nam nedostaje, a želimo ga postići na taj način? Zbog čega se osjećamo dovoljno vrijedni jedino ako se možemo osjetiti posebni, bolji od drugih? Raditi na vlastitom samopoštovanju umjesto na vanjskom uspjehu može nam uštedjeti ne godine, nego desetljeća napora. Još i više: nikakav vanjski uspjeh ne može zamijeniti, niti izazvati, istinsku ljubav prema sebi. Ona mora doći iznutra umjesto izvana; osjećaj koji je neusporedivo bolji od osjećaja moći nad drugima – a tada ćete vjerojatno otkriti da će vas i drugi cijeniti i voljeti više i iskrenije nego što se to može postići bilo kakvim trikovima.

Kao pravilo, ako se u nekoj komunikaciji osjećate suptilno izmanipulirani čak i ako ne znate na koji način – prilično je vjerojatno da i jeste. Ključna je unutarnja namjera i percepcija druge osobe, dok vanjsko ponašanje može biti toliko slično da je vrlo teško razlikovati ono iskreno od neiskrenog – no gotovo je nemoguće na duži, pa i na kraći rok igrati tu igru a da nas ne odaju sitni neverbalni signali: minimalne promjene tona glasa, ukočenost mimike, sitne neusklađenosti ili korištenje fraza umjesto spontanog govora – signali koje svjesno često niti nećemo primijetiti kod druge osobe, ali hoćemo nesvjesno. Obično će to izazvati osjećaj koji ćemo protumačiti otprilike kao 'nešto mi je tu čudno, ali teško mi je odrediti što'. Što prije registriramo i protumačimo taj osjećaj, to bolje – a da bi to mogli činiti uspješno, po mogućnosti u samoj situaciji, a ne tek nakon nje, potrebno je uvježbati promatranje i prepoznavanje svojih osjećaja.

Daleko je lakše živjeti otvoreno i iskreno nego stalno se kontrolirati i glumiti nešto što ne osjećamo istinski, neprestano voditi računa o tome igramo li igru savršeno ili smo nešto propustili i postoji li mogućnost da nas drugi prozru, neprestano strahovati da će se to dogoditi – koliko je to vrijedno truda i energije, čak i ako ne smatramo da želja za moći ukazuje na unutarnji problem?

Ako smo svjesni da igru igramo na kraći rok, onda trebamo biti svjesni i da je to istinska manipulacija i da nam istinski nije stalo do druge osobe. Druga je, također česta mogućnost, da želimo na duži rok impresionirati druge kako bi se osjećali bolje sami sa sobom. U tom slučaju, nepoštovanje prema drugima je često više nesvjesno nego svjesno, kao i nepoštovanje samih sebe - unutarnji osjećaj nemoći ili nevažnosti kojeg prikrivamo utjecanjem na druge. Osoba koja ne cijeni dovoljno sebe bit će privučena tehnikama koje nude moć i utjecaj kako bi popunila unutarnju prazninu uz koju je vezano nesvjesno vjerovanje da ne možemo dobiti ljubav i poštovanje ako smo iskreni – ako pokažemo kakvi stvarno jesmo, odnosno kakvima se duboko u sebi osjećamo.

Kad se radi o zavođenju, često se koriste određeni naučeni načini zavođenja kao uobičajen ritual. Zbog toga može biti teško prepoznati manipulaciju. Uz to, osoba koju se zavodi često također želi uživati u igri, zadržati ugodne osjećaje koji se u njoj potiču i želi vjerovati da je druga osoba iskrena. To se događa čak i kad se radi o ponašanju koje je uobičajeno u načinima zavođenja, kao da je naučeno s televizije, pa čak i ako inače znamo prepoznati manipulaciju. Volimo se nadati da je druga osoba možda ipak iskrena, a naučene pristupe koristi zato jer želi biti romantična na način koji oboje poznamo.

To je, istini za volju, moguće, no smatram da, što je netko prirodniji i spontaniji u izražavanju sviđanja, to je vjerojatnije da se tako ponaša i inače, te da posjeduje zdravo samopouzdanje zbog kojeg se ne boji iskreno se izraziti. Ako želimo procijeniti osobu, najbolje je da je promatramo u komunikaciji s ljudima koji joj nisu toliko važni, posebno u sukobima i stresnim situacijama – vrlo vjerojatno će se i prema nama postavljati na sličan način kad zaljubljenost izblijedi.

Kad koristite komunikacijske tehnike, upitajte se koristite li ih da bi sakrili svoju pravu namjeru i prave osjećaje, ili da bi ih na pristupačan način izrazili. Svaki put kad koristimo određene komunikacijske vještine kako bi izbjegli biti prirodni i iskreni prema drugoj osobi, udaljujemo se i od vlastitog istinskog bića, istinskih osjećaja i mogućnosti da zavolimo sebe.

Cijena prividne moći nad drugima – čak i ako je postignemo – jest da nikad nismo u stanju opustiti se i biti ono što jesmo, jer smo pod pritiskom da nastavimo održavati privid, u pravilu ne samo u odnosu s drugima, nego i sa samima sobom. Uvijek smo na oprezu i u strahu da nas drugi ne bi prozreli. Ono što vam autori takvih knjiga neće reći, je da kontrola nad drugima podrazumijeva i mnogo drastičniju, bolnu kontrolu nad samima sobom, i to onim najizvornijim i najiskrenijim dijelovima sebe. Možda nema boljeg primjera 'bumerang – efekta' od tehnika

pokušaja kontrole nad drugima.

Ako smo u iskušenju da koristimo ovakve pristupe, upitajmo se i sljedeće: želimo li opuštene i otvorene odnose s emocionalno zdravim ljudima koji ne podnose takvu vrstu igrica – ili želimo vidjeti ljude kao marionete, pokušavati ih oblikovati kao takve, te time privlačiti nezrele ljude koji su skloni igrama, glumi ili podložnosti manipulaciji.

U svom iskustvu s osobama koje su koristile slične načine komunikacije te čak i imale određenu moć i karizmu nad drugima – nikad nisam imala dojam da su istinski sretne, da vole i poštuju sebe. Cijena uspjeha u kontroli komunikacije je da će drugi ljudi voljeti i možda se diviti našoj masci, ali ne našem istinskom biću – a to je stav iz kojeg i sami krećemo i kojeg, što je veći uspjeh, postaje sve teže osvijestiti i promijeniti. S druge strane, poznajem i ljude koji zrače istinskom privlačnošću. Njihova karizma proizlazi iz zdrave ljubavi prema sebi - uživanja u vlastitom tijelu i vlastitom postojanju, bez potrebe da se takav stav nametne drugima.

© Kosjenka Muk, 2005

www.centar-angel.hr

