

Idź do

Przykładowy rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje o nowościach

## Wilk w owczej skórze. Jak zdemaskować przeciwnika i skutecznie bronić się przed manipulacją

Autor: George K. Simon Jr.

Tłumaczenie: RENTIER-LANG Cezary Welsyng

ISBN: 978-83-246-2895-7

Tytuł oryginału: [In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People](#)



### Brudne gierki zwane manipulacją

- Naucz się demaskować ludzi, którzy próbują Tobą manipulować
- Poznaj metody ich działania i przebiegły sposób myślenia
- Dowiedz się, jak stawiać im czynny opór i nie dać się zmanipulować

Czy odnosisz nieodpartą wrażenie, że:

- Twój przełożony torpeduje wszelkie Twoje wysiłki i pomysły, twierdząc przy tym, że Cię wspiera;
- Twój współpracownik potajemnie podważa Twój autorytet, aby zyskać względy szefa;
- Twój współmałżonek kontroluje Twoje życie, twierdząc, że to dla Twojego dobra;
- Twoje dziecko zawsze wie, jaką strunę poruszyć, aby postawić na swoim?

Manipulanci są wśród nas. To prawdziwe wilki w owczej skórze. Na zewnątrz czarujący i sympatyczni, pod tą maską kryją wyrachowanie i bezwzględność. Działają przebiegle, a przy tym tak podstępnie, że czasem aż do ostatniej chwili nie zdajesz sobie nawet sprawy z tego, iż padłeś ofiarą ich manipulacji. Doskonale potrafią wykorzystać Twoje słabe strony i tak rozegrać każdą akcję, by zyskać nad Tobą przewagę. Zaciekle walczą, by zdobyć wszystko, czego pragną. Ty jesteś jedynie pionkiem w tej grze.

Jeśli masz dość bycia marionetką w czyichś rękach, jeśli czujesz się sterowany i wykorzystywany, a Twoje zdanie jest lekceważone, nadszedł czas, by zacząć działać! Nikt nie przybędzie Ci z odsieczą – pamiętaj, że to Twoje życie, Ty ustalasz warunki. Ta książka pozwoli Ci poznać Twojego przeciwnika – dowiesz się, jak manipulant myśli i działa. Nauczysz się stawiać czynny opór wszelkim próbom wykorzystania Cię. Uwierzysz, że możesz odzyskać kontrolę nad swoim życiem.

## BRUDNE GIERKI ZWANE MANIPULACJĄ

- 👂 Naucz się demaskować ludzi, którzy próbują Tobą manipulować
- 👂 Poznaj metody ich działania i przebiegły sposób myślenia
- 👂 Dowiedz się, jak stawiać im czynny opór i nie dać się zmanipulować

**dr George K. Simon Jr.**



# WILK W OWCZEJ SKÓRZE



**JAK ZDEMASKOWAĆ PRZECIWNIKA I SKUTECZNIE  
BRONIĆ SIĘ PRZED MANIPULACJĄ**

# SPIS TREŚCI

<b>Część I Zrozumieć osobowości manipulacyjne</b>	<b>17</b>
Wprowadzenie	
Ukryta agresja: kluczowy element manipulacji	19
1. Osobowości agresywne i skrycie agresywne	33
2. Determinacja do wygrywania	61
3. Niepohamowane dążenie do władzy	69
4. Skłonność do oszukiwania i uwodzenia	75
5. Nieczysta rywalizacja	81
6. Upośledzone sumienie	89
7. Związki krzywdzące, relacje manipulacyjne	97
8. Dziecko manipulujące	109
<b>Część II Efektywne postępowanie z osobami manipulującymi</b>	<b>119</b>
9. Rozpoznawanie taktyk manipulacji i kontroli	121
10. Przedefiniowanie warunków zaangażowania	147
Epilog	
Niezdiscyplinowana agresja w społeczeństwie permissywnym	173

## ROZDZIAŁ 4.

# SKŁONNOŚĆ DO OSZUKIWANIA I UWODZENIA

Kontakty z osobowościami skrycie agresywnymi można porównać do smagania biczem. Często nie zdajesz sobie sprawy z tego, skąd nadeszły ciosy, jeszcze na długo po tym, kiedy poczujesz ból. Jeżeli miałeś kiedyś do czynienia z tymi umiejętnymi kombinatorami, wiesz, jak potrafią być uroczy i rozbijający. Są mistrzami oszustwa i uwodzenia. Pokażą Ci to, co chcesz zobaczyć, i powiedzą to, co chcesz usłyszeć. Poniższa historia opowiada o mężczyźnie, który doskonale wie, jak oczarować i omamić każdego, zachowując przy tym zdolność do wyrwania im serca z piersi.

### Historia Dona i Ala

Każdy lubił Ala. Odkąd się pojawił, wyniki sprzedaży ciągle rosły, poprawiały się kontakty w ramach public relations, a co więcej, morale pracowników było wyższe niż kiedykolwiek wcześniej. Zawsze był on gotów wygłaszać pochwały i sprawiać, że czułeś się potrzebny. Miałeś wrażenie, że naprawdę Cię lubił i doceniał. Chciałeś być członkiem jego zespołu, ponieważ czułeś, jakby on był członkiem Twojego. Miał w sobie to „coś” — tę szczególną charyzmę. Wszyscy go lubili.

Don nie był jednak na początku pewien, czy go lubi. Uodpornił się nieco, pracując przez wiele lat w biznesie i mając doświadczenia z różnego rodzaju szefami. Czuł się niekiedy skrepowany przy Alu, nawet wtedy, gdy ten go chwalił lub proponował swoje wsparcie. Nie potrafił jednak określić, skąd brało się to uczucie. Poza tym nie mógł negocjować tego, jak bardzo Al zasłużył się firmie, ani jego wkładu w budowanie lojalności pracowników. Nie mógł także zaprzeczać, że poczucie docenienia i wsparcia oferowane przez Ala było bardzo krzepiące. Tak więc Don zaczął go lubić, podobnie jak i wszyscy inni.

Don nie wiedział, co ma myśleć o zasłyszanej pewnego dnia informacji dotyczącej zatrudnienia przez Ala nowego pracownika. Zdawał sobie sprawę z tego, że się starzeje, i nie ustanawiał już nowych rekordów sprzedaży. Jednak Al nie rozmawiał z nim o tym, tylko wciąż zwyczajowo go chwalił, a nawet wręczył mu niedawno dyplom uznania za lata znakomitej pracy. Don doszedł do wniosku, że najlepszym rozwiązaniem będzie zapytanie Ala, czy planuje go zwolnić. Uspokoił się, gdy usłyszał słowa Ala: „Cieszę się, że zdecydowałeś się ze mną porozmawiać, Don. Nie chciałbym, żebyś myślał, iż nie porozmawiałbym z tobą osobiście, gdybym był w jakikolwiek sposób niezadowolony z twojej pracy. Nie działałem w ten sposób. Mogę cię zapewnić, że zachowasz swoją posadę tak długo, jak tylko będziesz tego chciał”. Don odczuwał wstyd i poczucie winy z powodu wcześniejszych podejrzeń i braku zaufania.

W dniu, gdy w jego dziale rozpoczął pracę nowy kolega, Don nie wiedział już, komu ma wierzyć. Choć Jeff przyznał, że został zatrudniony przez Ala, i choć Al przydzielił go do pracy w tym samym dziale, Don nie był pewien, jaką rolę będzie on tam pełnił. Wiedział jednak, że wynagrodzenie ich

obu będzie zależało od prowizji, a jeżeli Jeff przejmie połowę jego aktualnych klientów (co podobno obiecał mu Al), postawi to Dona w bardzo trudnej sytuacji finansowej w najbliższym czasie.

Don był wściekły na Ala. Co gorsza, gniewał się o rzeczy, których nie potrafił precyzyjnie określić. Nie wiedział, ile prawdy jest w pogłosce, że Al i Jeff znali się już od dłuższego czasu i od miesięcy dyskutowali o obsadzeniu tego stanowiska. Nie mógł też być pewien, że dogadali się oni tego samego dnia, kiedy Al osobiście go uspokajał i wręczył mu dyplom uznania. Poza tym nie miał dowodów, że Al najzwyczajniej w świecie skłamał. Najbardziej martwiło go to, czego Al mu po prostu nie powiedział. Nie powiedział mu, że „dla dobra firmy i jej przyszłości” (jak to później określił) zostanie wkrótce poproszony o podzielenie się swoimi klientami z nowym pracownikiem. Nie uprzedził go także, że oczekiwał od niego (nie bacząc na jego wiek) wykonywania „jak zwykle świetnej pracy” w zakresie pozyskiwania nowych klientów w celu odbudowania swojej bazy. Najbardziej rozwścieczyły jednak Dona słowa zachęty wypowiediane przez Ala: „Głęboko wierzę w twoje umiejętności i, tak jak już wcześniej mówiłem, nie mam zamiaru cię zwalniać. Mam nadzieję, że znajdziesz sposób na zaakceptowanie nowej sytuacji, ale zrozumieć, jeżeli uznasz, że musisz odejść”.

Don został postawiony przed trudnym wyborem: mógł zostać i zaczynać wszystko od początku przy nie najlepszym już zdrowiu i wytrzymałości albo mógł przejść na wcześniejszą emeryturę i próbować jakoś sobie radzić. Wiedział, że nie utrzyma się, zarabiając połowę kwoty dotychczasowych prowizji. Był też coraz bardziej pewien, że go wykorzystano. Zaczął wierzyć, że Al niczego mu nie powiedział, aby zbyt wcześnie nie odszedł z pracy, budząc niezadowolenie klientów, a nawet tracąc niektórych z nich. Mogłoby to przyczynić

się do strat finansowych firmy i zburzyć wizerunek Ala jako jednej ze „wschodzących gwiazd”. Sytuacja Dona była tym gorsza, że czuł się bardzo osamotniony — wiele osób wciąż lubiło Ala.

## Umiejętny kombinator

Wszyscy znamy kogoś takiego jak Al, kto jest bez wątpienia bystry i uroczy i pod pozorem wsparcia nakłania innych do lojalności. Faktem jest, że jedynym prawdziwym pragnieniem Ala jest awans. Poza tym on kłamie: może nie w sposób jawny, ale z łatwością kłamie poprzez pomijanie pewnych faktów (skrycie). Nie był *w pełni* szczery, gdy Don zapytał go o swoją przyszłość w firmie. Wprawdzie nie planował go zwalniać i był gotów go zatrzymać, gdyby zaistniała taka potrzeba, ale miał nadzieję, że go „przyciśnie” i w końcu Don odejdzie z własnej woli. Powstrzymując się od jawnego kłamstwa, Al zachował pozorną integralność. *Kłamiąc poprzez pomijanie niektórych faktów*, skuteczniej wykonał swoją brudną robotę.

Ostatecznie Don stałby się dla firmy nadmiernym ciężarem. Al mógł mu o tym powiedzieć wprost, ale zamiast tego *unikał* tematu. Nie robił tego z szacunku dla jego uczuć, ale wyłącznie dla własnej korzyści. Nowy pracownik potrzebowałby czasu na zaznajomienie się ze swoimi obowiązkami, a Don mógł stanowić nieocenioną pomoc w wyjaśnianiu jej tajników. Negatywna reakcja ze strony klientów Dona związana z jego ewentualnym odejściem lub zwolnieniem mogłaby zrujnować coraz lepszy wizerunek Ala. Dodatkowo, jeżeli Don zrezygnowałby z pracy, która wciąż była mu oferowana, Al może zachować wizerunek dobrego człowieka. Takie zręczne manewry są charakterystyczne dla osobowości skrycie agresywnej.

„Don” nigdy nie był moim pacjentem, ale doskonale wiem, jakie męki przechodził z Alem. Tak się składa, że „Al” ujawnił później swój prawdziwy charakter. Dopuścił się ohydnej zbrodni, za którą aktualnie odbywa karę pozbawienia wolności. Z takim powodzeniem mydlił wszystkim oczy przez długi czas, że myślał, iż wszystko ujdzie mu na sucho. Na szczęście tak się nie stało. Niniejsza historia powinna dać Ci ogólne pojęcie na temat poważnych wad charakteru Ala, które miał na długo przed tym, kiedy los zdemaskował jego bezwzględność z powodzeniem skrywaną przez wiele lat.