

Nikita Nepriahhin

# Ma manipuleerin sinuga

Salajase mõjutamise  
vastased meetodid

Vene keelest tõlkinud Urmas Alas



# Sisukord

Eessõna asemel. Püüniste ja manipulatsioonide universum .. 10

## 1. peatükk. Manipuleerimise mõiste ja olemus ..... 14

Manipuleerimise viisid ..... 28

Asja moraalne ja eetiline külg ..... 33

Manipuleerijate klassifikatsioon ..... 37

Rumaluse kivi eemaldamine ..... 40

## 2. peatükk. 13 kõige levinumat manipulatsiooni ..... 44

Halb inimene – halb argument ..... 47

Sõnad tegudega vastuolus ..... 52

Omakasu ..... 56

Asjatundmatus ..... 60

„Miks teie käed värisevad?“ ..... 67

Kaikaargument ..... 69

Meelitamine ..... 74

Sisendamine ..... 77

Tasakaalust välja viimine ..... 82

Apelleerimine vanusele ..... 85

Ülepaisutamine ..... 87

Sildistamine ..... 91

Psühholoogi vastus ..... 96

## 3. peatükk. Universaalsed meetodid

manipulatsioonidele vastuhakuks ..... 104

Kui olete ettearvamatu, olete haavamatu ..... 105

<b>4. peatükk. Manipulatsioon: apelleerimine tunnetele.....</b>	<b>114</b>
Süütunne.....	118
Haletsus.....	125
Hirmutunne .....	131
Soostereotüübid/Seksuaalsus.....	138
Eneseväarikus.....	141
Kõrgendatud õiglustunne.....	144
Suutatus ära öelda .....	146
Manipuleerijate tüübid ja apelleerimine tunnetele.....	148
<b>5. peatükk. Kuidas öelda „EI“?</b>	<b>152</b>
Põhivead.....	157
Kuidas siis peaks talitama?.....	159
<b>6. peatükk. Hedonistlikud manipulatsioonid.....</b>	<b>162</b>
Psühholoogiline vägivald.....	165
<i>Gaslighting</i> .....	171
<b>7. peatükk. Sotsiaalsed manipulatsioonid: rahvahulga ja     ühiskondliku arvamuse jõud.....</b>	<b>178</b>
Konformism.....	181
Nakkusefekt.....	194
<b>8. peatükk. Propaganda: massihävitusrelv.....</b>	<b>206</b>
Propaganda ja sisendamine .....	209
Tõepära on tähtsam kui tõe vastavus.....	214
Indoktrineerimine .....	215
Propaganda 15 põhimeetodit.....	216
Propaganda ja keel.....	226
Tõeministerium: pealkirjade kunst massimeedias .....	228
Kuidas mitte langeda propaganda ohvriks .....	231

## 9. peatükk. Trikid: loogilised manipulatsioonid.

<b>30 kõige rafineeritumat trikki</b> .....	<b>234</b>
Teesi asendamine .....	239
Teesi ähmastamine .....	243
Küsimusrünnak .....	246
Kriitika mitte öeldu, vaid mitteöeldu pihta .....	248
Teooria ja praktika .....	249
Isiklik arvamus .....	250
Stereotüübid .....	251
Terve mõistus .....	253
Dogma kui argument .....	255
Põhjendamata hinnang .....	256
Apelleerimine autoriteedile .....	257
Hämmastav statistika .....	261
Ausõna/Avameelsus .....	262
Kvantitatiiv-kvalitatiivsed asendused .....	262
Episoodiline kinnitus .....	264
Üldistamine .....	264
Konkretiseerimine .....	265
Ümbersõnastamine / Sildi vahetamine .....	266
Pseudovalik / „Jah või ei“ .....	268
Väerdilemma .....	270
Topeltraamatupidamine / Vastuolulised argumendid .....	271
Juurdemõtlemine .....	273
Vääranalooogia .....	274
<i>Non sequitur</i> .....	275
Ringtõestus .....	279
Pseudonõusolek .....	281
Ignoreerimine .....	281
Obstruktsioon .....	283
Tooma trikk .....	284

<b>10. peatükk. Taktika teravatele, rasketele ja konksuga</b>	
<b>küsimustele vastamiseks .....</b>	<b>286</b>
1. taktika. Teesi asendamine .....	290
2. taktika. Teesi ahendamine .....	294
3. taktika. <i>Reductio ad absurdum</i> .....	295
4. taktika. Küsimusrünnak.....	296
5. taktika. Vasturünnak.....	297
6. taktika. Stsenariumi rikkumine .....	299
7. taktika. Bumerang .....	301
8. taktika. Küsimuse edasilükkamine.....	302
9. taktika. Küsimuse ümberadresseerimine.....	303
10. taktika. Küsimuse ignoreerimine .....	303
<b>11. peatükk. Manipulatsioonid ja trikid</b>	
<b>müügitöös ja läbirääkimistel .....</b>	<b>306</b>
1. strateegia. „Tunded keevad üle“ ehk Kõrgendatud emotsionaalsus .....	309
2. strateegia. „Siin ja praegu“ ehk Kiirustamine.....	310
3. strateegia. „Rebane kiidab varese lauluhäält“ ehk Mett moka peale .....	311
4. strateegia. „Võõra raha eest nõrkemiseni“ ehk Mäng ahnusele.....	312
5. strateegia. „Uskumatu allahindlus“ ehk Libavastutulek.....	313
6. strateegia. „SÄO“ ehk Kolmetasandilised läbirääkimiste positsioonid.....	314
7. strateegia „Kelle jalas on püksid“ ehk Domineerimine.....	315
8. strateegia. „Mina olen süütu“ ehk Süütunde tekitamine.....	316
9. strateegia. „Kirjutame kohe alla“ ehk Nõusoleku simuleerimine.....	317
10. strateegia. „Kah mul professionaal“ ehk Alandamine.....	318

<b>12. peatükk. Manipulatsioon ja trikid</b>	
<b>turunduses ja reklaamis</b> .....	<b>320</b>
<b>13. peatükk. Psühholoogilised fenomenid</b>	
<b>abiks manipuleerijale</b> .....	<b>330</b>
1. Apofeenia ehk Juhust pole olemas.....	<b>332</b>
2. Paranormaalne huvi: müstika tõmme .....	<b>340</b>
3. Allumise psühholoogia: kuulekuse mõju .....	<b>353</b>
4. Vandenõuteooria ehk Vaenlase psühholoogia .....	<b>357</b>
5. „Keegi ikka aitab“ ehk Pealtvaataja efekt .....	<b>363</b>
6. Haavamatuse illusioon.....	<b>367</b>
<b>Lõpetuseks</b> .....	<b>370</b>
<b>Tänuavaldused</b> .....	<b>372</b>



UBIQUE DAEMON





Eessõna asemel

# Püüniste ja manipulatsioonide universum

**T**ie ees on ebatavaline raamat. See on pühendatud tähtsale, aktuaalsele ja valusalt vajalikule teemale: manipulatsioonid ja kuidas neile vastu hakata.

Armastan manipuleerimise teemat siiralt. Olen sellele pühendanud mitu viimast aastat. Ja mida enam ma süvenen, seda paremini ma mõistan, kui piiritu see on. Seda teemat võib uurida kogu elu ja ikka leida midagi uut. Ma armastan manipuleerimise teemat, kuid kahjuks ei meeldi mulle sellest kirjutatud raamatud. Neis on palju moraliseerimist, pateetikat ja üldistusi, aga vähe konkreetsust ja praktikat. Nende suurim puudus on aga täielik süsteemitus.

Tunnistan ausalt, et hakkasin manipuleerimise teemaga tegelema olude sunnil. Kunagi ammu andsid minu väitlus- ja veenmistreeningutest osavõtjad mulle tagasisidet: kõik on kena; väitlemise, ratsionaalsete ja emotsionaalsete järelduste, veenmise filosoofia ja eitamise taktika tehnoloogiad töötavad. Ent see kehtib ainult siis, kui oponent on samuti häälestatud konstruktiivselt ja apelleerib loogilistele ja tõestatud argumentidele. Aga mis saab siis, kui ta ei pea kinni heast tavast ja kasutab destruktiivseid, lubamatuid võtteid? Kui ta soovib võita iga hinna eest, kasutades ebaausat retoorikat? Siis väitlusteooria enam ei tööta. Algab keeruline ja ohtlik manipulatsioonide maailm.

On aeg ennast tutvustada. Minu nimi on Nikita Neprijahhin. Olen ärikoolitaja, koolitusfirma Business Speech omanik, saatejuht TV-s ja raadios, väitlusteooria ja veenmisnähtuse uurija ning autor, kes on kirjutanud paljudele tuttavade raamatud „Аргументируй это“, „Убеждай и побеждай“, „Как выступать публично: 50 вопросов и ответов“, „Гни свою линию“ ja „100 правил убеждения и аргументации“ (Kirjastus Alpina Publisher).

Käesoleva raamatu põhieelis on selgepiiriline süsteem. See avab teile terve trikkide ja manipulatsioonide universumi, mida kõiki on detailselt kirjeldatud. Hetkel on see täielikem trikkide ja manipulatsioonide klassifikatsioon. Sammhaaval liikudes vaatame üksikasjalikult erinevaid manipuleerimise viise, õpime tundma nende stsenaariume, tutvume nende eripärade ja iseloomulike joontega, aga erilise rõhu paneme muidugi neile vastupanemise viisidele.

Käesolev raamat ei ole mitte sellest, kuidas manipuleerida, vaid kuidas mitte langeda manipuleerimise ohvriks. Pole raske mõista, et kui raamatus kirjeldatakse täielikult kõiki püüniseid ja manipulatioone, siis võib iga soovija kasutada kirjeldatud meetodeid ka oma oponentide ja vestluskaaslaste ründamiseks. Mina olen palju aastaid uurinud ja klassifitseerinud püüniseid ja manipulatioone ühel eesmärgil: et mu lugejad mõistaksid manipuleerimise kui tegevuse olemust ja võiksid reageerida sellele igas olukorras oskuslikult. Igaüks valib ise oma tee ning mulle meeldiks väga, kui see raamat teeniks head ja ülesehitavat eesmärki.

Lisaks on see raamat **interaktiivne**. Sellel on oma koduleht:

[manipulation-book.ru](http://manipulation-book.ru)

See koduleht sisaldab unikaalset videomaterjali, mis illustreerib suurepäraselt iga selle raamatu peatüki sisu isikutevahelisest manipuleerimisest loogilis-retooriliste trikkideni, tunnetega apelleerimisest sotsiaalse manipulatsiooni ja massipropagandani. Te näete raamatus tihti QR-koode või lihtsaid viiteid, mis juhivad selgituste ja illustreeriva materjali juurde.\* Videoanalüüsid ei muuda raamatu lugemist ainult huvitavamaks, vaid ka kasulikumaks.

\* Raamatu koduleht ja lisamaterjal on vene keeles. – *Tõlkija märkus.*

Manipulatsioonide täielikku kataloogi ei ole ega saagi olla: nende hulk on lõputu. Kuid käesolevas raamatus esitatud manipulatsiooniliikidest piisab, et te tunneksite ennast igas olukorras kindlalt.

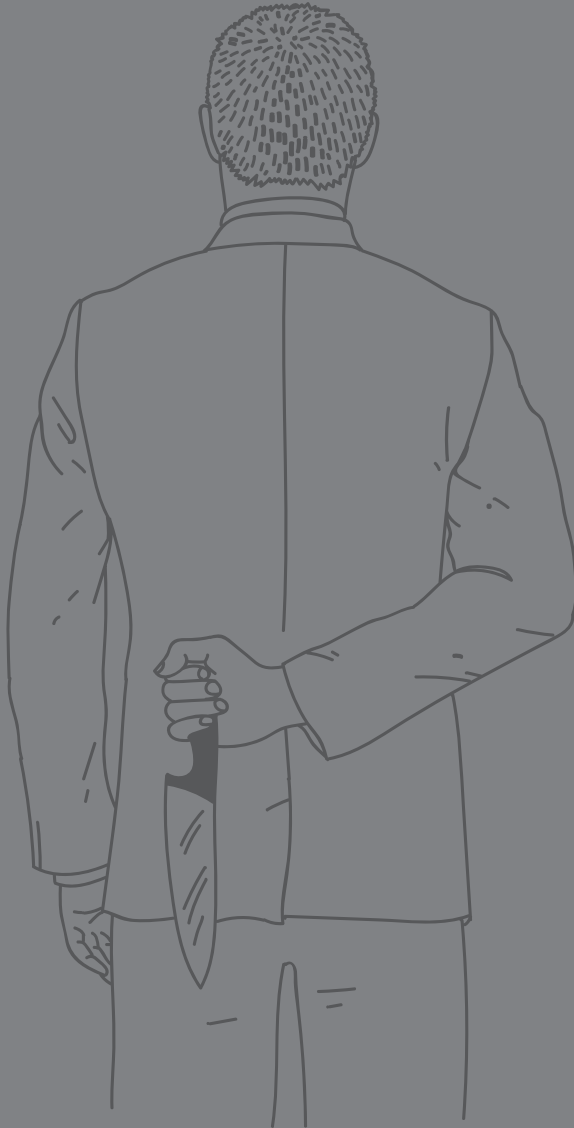
Ei ole vist inimest, kes poleks kordagi langenud manipuleerimise ohvriks. Oleme manipulatsioonide keskel kõikjal: nii kodus kui ka tööl. Need puudutavad meid sügavalt ja tekitavad ebameeldivaid tundeid. Need sunnivad meid tegema asju, mida me ise ei taha. Aga mis see manipuleerimine üldse on? On see kahjutu? Ja milliseid manipuleerimise liike on olemas? Kuidas end manipuleerimise eest kaitsta ja meelerahu säilitada? Tere tulemast äärmiselt huvitavasse, salakavalasse ja ohtlikku manipuleerimise maailma!

*Nikita Neprjahhin*

1. peatükk

# Manipuleerimise mõiste ja olemus

*Mitte kõik salajane ei saa avalikuks ...*



Suurim manipuleerimisega seotud paradoks seisneb selles, et enamik inimesi ei tea täpselt, mis asi see manipuleerimine on.

Tüüpolukord. Minu juurde manipulatsioonivastasele koolitusele tulevad inimesed räägivad tihti midagi niisugust: „Minu ülemus karjub vahetpidamata minu peale“, „Minu kolleegid püüavad mind alatult šantažeerida“, „Mind solvab ülemuse destrukttiivne kriitika, ma ei tea, mida teha“, „Minu mees valetab mulle pidevalt“, „Ma võtan regulaarselt osa pingelistest läbirääkimistest ja oponendid nõuavad tihti minult võimatut“, „Mul on üks kergesti vihas-tav klient, kes võib mind heast peast solvata“. Kas see on manipuleerimine või lihtsalt destrukttiivne, ebakorrektn, ebakultuurne ja hea tava vastane käitumine? Paljud inimesed panevad valevors-tide, põhimõttelagedate karjeristide, küünikute ja manipuleerijate vahele võrdusmärgi. Tegelikult pole see õige.

Küsimus, mida esitavad mulle kõige sagedamini ajakirjanikud, kes teevad minuga intervjuusid\* manipuleerimise teemal, kõlab nõnda: „Kas võite öelda, kes on poliitikas või ühiskonnas kõige suu-rem manipuleerija?“ Muidugi püüan ma hoiduda säärasele provo-katiivsetele küsimustele vastamast, kuid ajakirjanikud täpsustavad oma küsimust: „Arvatavasti on see Vladimir Volfovitš Žirinovski.“ Ja nad on väga üllatunud, kui ma vastan, et nimetatud poliitik pole üldse kuigi andekas manipuleerija. Silmapaistev kõnemees – seda küll. Väljendusrikas spiiker – seda küll. Professionaalne sõumees – ka seda. Kuid manipuleerija number üks ta küll ei ole. „Miks siis?“ küsite teie, sest igaüks kardab temaga vastuollu sattuda. Endale kann

---

\* Kõiki minu intervjuusid võite vaadata kanalil <https://www.youtube.com/user/nepryakhin>. – Siin ja edaspidi autori märkused, kui pole öeldud teisiti.

peale ta astuda ilmselt ei lase. Ta on agressiivne, leidlik, valjuhäälnene ning läheb isiklikuks. Kuid kas võib seda kõike nimetada manipuleerimiseks? Ei. Ning selgitame kohe, mispärast.

## Pisut statistikat

Olen mitme aasta jooksul korraldanud küsitlust erinevate Venemaa organisatsioonide juhtide ja spetsialistide hulgas. Neid oli ühtekokku 850 inimest, kes töötasid sellistes asutustes, nagu Sberbank, Alfa-bank, VTB, Rosatom, SAP, Deutsche Bank, MTS, JTI, Accenture ja MSD.

Küsimusele „Kas kolleegid on proovinud teiega manipuleerida?“ vastas jaatavalt 89% küsitletuist, aga 56% tunnistas, et on oma eesmärkide saavutamiseks ise teistega

manipuleerinud. Huvitaval kombel oskas ainult 13% vastanuist tuua konkreetseid näiteid manipuleerimise kohta, aga palvele „andke manipuleerimise täpne definitsioon“ vastas õigesti vaid 4% otsavõtnuist. Sellel ei olnud mingit korrelatsiooni vastaja äritegevuse valdkonna, ametiseisuse või töökogemusega.

Mida see tähendab? Need arvud kõnelevad sellest, et me kõik mõistame, et manipuleerimine on olemas, aga ei tea täpselt, milles see seisneb.

Et aru saada, mis asi manipuleerimine\* täpselt on, peame välja tooma selle tegevuse mõningad põhijooned. Manipuleerimine on ennekõike tõsine psühholoogiline mõjutamine. See on manipuleerimise esimene omadus.

\* Manipuleerimine tuleb ladinakeelsest sõnast *manus* (ee „käsi“). Üldiselt tähendab see millegi käsitlemist. Sellepärast kasutab ka meditsiin manipuleerimise mõistet (võtmetähendusega on sõna „käsi“). Sisestage otsingusse sõna „manipulaator“ ja teile näidatakse pilte tehnikaseadmetest (mis midagi tõstavad või lülitavad). Kitsamalt tähendab see sõna millegi tegemist või käsitlemist, menetlemist, enese kasuks juhtimist. Kuid see definitsioon ei peegelda seda nähtust tervenisti.



## 1. Psühholoogiline mõjutamine

Manipuleerimine on alati mäng meie tunnetel. See on olemuselt irratsionaalne ja seepärast me enamasti mõistame, et suhtlemises on toimunud manipuleerimine, aga meile tundub, et on juba liiga hilja, et selle vastu midagi ette võtta. See tekitab alati psühholoogilist ebamugavust. Manipuleerija kõrval tunneme end rõhutuna, meid valdavad kaitsetuse, ärevuse ja allasurutuse tunne.

Manipuleerimine mõjub emotsioonidele ning mõistus ja kriitiline mõtlemine tõrjutakse tagaplaanile. On raske säilitada mõtteselgust, külma pead ja analüüsivõimet, kui keegi meie nõrkusi ära kasutades röövib meilt emotsionaalse tasakaalu.

Manipulatsioon tabab hästi valitud märklauda. **Manipuleerimise sihtmärgiks** on keeled, millel manipuleerija mängib; need on tunded, mis teevad haiget, ja nõrkused, millest agressor on hästi teadlik. Kõige sagedamini on manipuleerimise sihtmärgid järgmised:

- *meie teadmatus/arusaamatus manipulatsiooni olemusest (me lihtsalt ei näe, et visavii meiega manipuleerib);*
- *meie motiivid, soovid, eesmärgid ja vajadused (näiteks soov olla edukas, luua pere, teha karjääri, saavutada rahaline heaolu; vajadus tunnustuse ja austuse järele);*
- *süütunne, hirm, kadedus, haletsus, kirg;*
- *meie nõrkused, isiksuse ebakindlus;*
- *stereotüübid, sotsiaalsed normid, tõekspidamised ja hoiakud (näiteks „sa pead olema tugev ja vastu pidama“, „me peame kõike teadma ja kõiges kompetentsed olema“, „te ei saa enam oma seisukohta muuta, muidu hakatakse arvama, et teil puudub järjekindlus“, „me ei tohi eksida“, „peame olema tänulikud“);*
- *inimkäitumise psühholoogia iseärasused.*

Selleks, et mõista manipuleeriva mõju olemust, peame alati nägema ja analüüsima manipuleerimise sihtmärki, sest just sinna on suunatud agressori pealöök ja just sellel mängib manipuleerija.



Professionaalne manipuleerija on nagu detektiiv – vaatleb, jälgib tähelepanelikult, katsetab, analüüsib, et teha kindlaks oma ohvri nõrkused ja puudused. Ta otsib alati märklauda oma manipulatsioonidele, et kõige ootamatul hetkel enesekindlalt kümnesse tabada.

Aga kui tagasi tulla meie Žirinovski näite või solvangute ja šantaazi juurde, millest kõnelesid minu treeningutel osalejate repliigid – kas need pole siis psühholoogiline mõjutamine? Kas ei taba needki valusasti meie tundeid, ei haava meie ego? Õigus, seda nad teevad. Kuid midagi olulist jääb puudu, et seda saaks nimetada manipulatsiooniks.

Manipuleerimise teine oluline tunnus on selle vägivaldsus.

## 2. Vägivaldne loomus

Manipuleerija teeb kõike võõraste kätega. Nimelt oma ohvri kätega. Ja teeb seda alati vastu inimese tahtmist. Manipuleerija korraldab kõik nii, et ohver teeb või otsustab ise. Ma ei taha lepingut sõlmida, kuid ta tekitab mulje, et on vaja kiirustada, või rõhub mu edevusele, nii et talitan vastu enese tahtmist. Või korraldab laps mänguasjade kaupluses rahva ees hüsteeriahoos, sest teab, et vanemad kas annavad viimaks alla või ostavad ihaldatud mänguasja lihtsalt soovist ebamugavast olukorrast pääseda (sest etendus toimub ülejäänud ostjate silme all ning „ihnsad“ vanemad tunnevad endal hukkamõistvaid pilke).

See ongi põhjus, miks kirjanduses illustreeritakse manipuleerimist sageli piltidega nukuteatrist. Nukujuht tõmbab osavasti nööre ja marionett liigutab ennast täpselt inimese soovide kohaselt. Ning ohvrid on nendel illustratsioonidel täitsa õnneliku näoga. Minu meelest ei vasta need joonistused päris täpselt tõele ja mulle meeldiks seda illustreerida hoopis teisiti. Kuid sellest hiljem.

Tuleme tagasi alguses toodud näidete juurde. Näiteks seesama šantaaž, mille üle mulle nii tihti kurdetakse. See mõjutab psüühikat ja on ka inimesele vastumeelne. Miks siis ikkagi ei saa seda nimetada manipulatsiooniks? Sest on puudu manipulatsiooni kolmas tunnus. Manipuleerimine on alati oma loomult varjatud.

## 3. Varjatud loomus

See on manipuleerimise lähteomadus. Just manipulatsiooni varjatud loomus eristab seda igast teisest destruktiivsest mõjutamisest. Solvamine on alati halb. Destruktiivne kriitika viib tasakaalust välja. Šantaaž või ähvardused on juba kriminaalse loomuga. Kuid kõik mainitud näited on oma olemuselt avalikud. Jah, need on julmad,

halastamatud, külmalt arvestavad, alatud ja taktitud, aga avalikud. Kuid tõeline manipuleerimine käib alati varjatult, salaja. See teeb asja korraga keeruliseks ja huvitavaks. Sest tavaliselt ei pane me manipuleerimist üldse tähele.

Manipuleerimine ei ole käsk ega aus kokkulepe. Selle käigus vajutatakse alati salaja inimese valupunktidele, et saada tema üle võim ja panna ta tegema asja, mida ta üldse teha ei taha. Manipuleerija ei kuuluta kunagi selgelt ja avalikult oma nõudmisi, palveid, tundeid ja arvamusi. Ta mängib alati nähtamatut, varjatud mängu. Ta eelistab peitu jääda. Manipuleerija võib teie peale vihastada ja koguni teiega mitu päeva mitte rääkida, aga ikkagi väita, et ta pole üldse solvunud. Manipuleerivas käitumises puuduvad täielikult siirus ja ausus, lihtne ja terve inimlik suhtlus on absoluutselt välistatud. Sellepärast nimetatakse tõelisi manipuleerijaid tihti toksilisteks inimesteks. Nagu mürk kihvtitavad nad meie elu. Aga et nad tegutsevad varjatult, siis saab ohver harva neile midagi ette heita. „Asi pole nii“, „sa eksid“, „midagi niisugust pole olnud“, „pole tōsi“ on tüüpilised manipuleerija väljendid.

Selle tagajärjel pole manipuleerija agressiivsust ja vägivaldsust kerge märgata. Muidugi me tajume intuiitiivselt mingit sisemist diskomforti; tajume ähmaselt, et meid püütakse lolliks teha, panna tegema üht-teist vastu meie tahtmist, kuid me ei suuda välja tuua manipuleerimise ilmseid tunnuseid, sest ei suuda oma sisetunde õigsust kontrollida ega sellele kinnitust leida.

Enamik inimesi arvab, et manipuleerija on keegi agressiivne isik, sünge, tige, alatu ja matslik. See pole nii. Kui teie ees seisab tõepoolest tähelepanuväärne manipuleerija, siis on ta alati võltsviisakas, demonstratiivselt aval, naeratav, veetlev ja hea suhtleja. Seda ta ära kasutabki. Ta teab, kuidas näidata end soodsas valguses ja kuidas võita ohvri sümpaatiat, tõrjudes tema kahtlusi ja usaldamatust. Ta

teab, kuidas tabada vestluskaaslase nõrkust ja seda ära kasutada. Ta peidab end alati lambanahka. Varjub maski taha. Ta on salakaval ja kahenäoline. Nimelt sellepärast kujutatigi vanasti manipuleerimist, kahepangelisust ja silmakirjalikkust sageli Vana-Rooma jumala kahenäolise Janusena\*. Mulle see metafoor meeldib.



Tähtis on aru saada, et kõigist destruktiivsetest, barbaarsetest, ebalojaalse mõjutamise viisidest on manipuleerimine kõige ohtlikum seepärast, et võib väliselt meenutada igati korrektset ja tsiviliseeritud käitumist. Solvangud, šantaaz, ebaõiglane kriitika, ähvardused või isiklikuks minek – seda kõike te märkate alati. Professionaalset manipuleerimist aga mitte. Kusjuures mida professionaalsem on manipulatsioon, seda märkamatum see ohvrile on.

---

\* Janus oli Vana-Rooma mütoloogias kahenäoline uste, sisse- ja väljapääsude, alguse ja lõpu jumal. Muide, tema järgi on saanud nime jaanuarikuu.

Manipulatsiooni varjatud loomusest tuleneb selle neljas tähtis omadus. Manipulatsioonil on alati oma **müüt** – see on välimine mulje, ehk kuidas peaks asi paistma ohvri silmis. Selle kõrval on ka tõeline **eesmärk** – see, mida manipuleerija tahab tegelikult oma ohvrilt saada. Ja selle eesmärgi saavutamiseks on manipuleerijal alati läbimõeldud **stsenarium**.

#### 4. Müüt/eesmärk/stsenarium

Stsenarium on käitumine, mida manipuleerija oma ohvrilt ootab. See saab alati olema kõige ilmsem ja loogilisem käitumine. Oma pärane teekond käesolevast punktist A manipuleerijale vajalikku punkti B. See on viis, kuidas käitub ühes või teises olukorras enamik inimesi. Teid hirmutatakse – te lööte kartma. Teile lauldakse kiidulaulu – te sulate meeleliigutusest ja olete rahul. Teid peetakse nõrgukeseks – te üritate tõestada, et olete midagi väärt. Riivatakse teie tundeid – ja te lasete manipuleerijal seda teha.

Selleks, et igasugusele manipuleerimisele vastu hakata, peame analüüsima selle stsenariumi süžeeleini. Mida manipuleerija meilt ootab? Millist käitumist või reaktsiooni tahab ta meis esile kutsuda? Milline süžeelein oleks kõige ilmsem? Sellest saab meie orientiir reisisil trikkide ja manipulatsioonide maailmas.

Kujutlegem säärast olukorda: firma osakonna koosolek, töötajad arutavad tuliselt ühte uuendust. Käib sõnasõda, üks kogunud töötaja tõstab häält ja koguni solvab uustulnukat, kes pole nõus kohalolijate üldise arvamusega. Kas saab seda nimetada manipulatsiooniks? Minu meelest mitte. Kuigi avaldatakse psüühilist survet ja isegi vägi-valdselt. Kuidas seda siis nimetada? Taltsutamatuses, kiremõlluks, kasvatamatuses, ägeduseks. Milleks vaid soovite.



Aga kujutlegem nüüd sama olukorda, kuid pisut teises võtmes. Kogunud töötaja tekitab meelega vaidlusolukorra, ootab, kuni teki-  
vad vastandlikud arvamused, ja tõstab neid kuuldes häält eriar-  
vamusel oleva uustulnuka peale, lubades endale koguni solvavaid  
väljendeid. Vastuseks ei pea ka uustulnuk vastu (tema ego on rii-  
vatud) ning nähvab visaviile solvavalt ja teravalt. Vastuseks pöör-  
dub see juba kuulajate poole: „Kolleegid, mis see niimoodi on? Kas  
see on normaalne? Hea küll, mina olen vana ja haige, minust võib  
aru saada, et ma ei suuda ennast vaos hoida. Aga uued kaastöötä-  
jad! Ise ei saa arugi, millest jutt käib! Kas nii tohib rääkida vanema  
kolleegiga! Mina kõlban talle isaks! Sa tööta ennast kõigepealt üles,  
saa kogemusi ja kogu autoriteeti ning alles siis tee suu lahti! Kol-  
leegid, teen ettepaneku muuta koosoleku päevakorda ...“ Vaat seda  
juhtumit võib juba nimetada manipulatsiooniks, sest erinevalt esi-  
mesest olukorrast ilmnes siin eesmärk – justkui kogemata, juhus-  
liku sõnasõja keskel panna uuele töötajale külge silt ja võtta temalt

sõna. Väliselt pole midagi ette heita: no mis see siis nii väga ära ei olnud? Kes ei vaidleks vastu? Mida kõike vihahoos ei öelda? Oli ka stsenaarium: provotseerida vaidlus, lüüa vastane tasakaalust välja, oodata ära vastusolvang, pöörduda heakskiidu saamiseks publiku poole, vestluskaaslane avalikult sildistada ja sulgeda sellega tema suu. Arvatavasti on nüüd erinevus teile ilmne.

Seega saime neli manipuleerimise põhiomadust:

1. Psühholoogiline mõjutamine
2. Vägivaldne loomus
3. Varjatud loomus
4. MÜÜT/eesmärk/stsenaarium

Sellest lähtuvalt võib anda järgmise määratluse. **Manipuleerimine on varjatud, inimese tahte vastane psühholoogilise mõjutamise liik, millel on oma müüt, eesmärk ja ohvri oodatava käitumise stsenaarium.** Mina lähtun just sellest määratlusest. Kuigi tunnistan ausalt, et see erineb paljudes aspektides definitsioonist, mida aktsepteeritakse populaarses psühholoogilises belletristikas.

Enamikus selleteemalistest raamatutest mõistetakse tavaliselt manipuleerimisena igasugust katset mõjutada teise inimese arvamusi, hoiakuid, soove või tegevust. Minule tundub säärane määratlus alusetu ja ebamäärane ning manipuleerimise olemusest möödalibisev. Eks ole ju väitluski katse mõjutada teise poole arvamust. Aga mis on selles halba? Kas leidub veel ratsionaalsem, korrektsem ja struktuursem visavii mõjutamise viis, kui seda on hästi läbimõeldud ja ideaalse põhjusliku seosega loogilised argumendid, mida toetavad



täpsed andmed, näited, statistika, joonised ja illustratsioonid? Mida kõike raamaturiulist ei leia! Ühes raamatus (see pole nali, vaid täpne tsitaat) on kirjutatud järgmist: „Oskus manipuleerida on praktiliselt sama kui oskus armastada. Inimene, kes ei oska teistega manipuleerida, ei suuda saavutada oma eesmärke.“ Sellega üritavad teksti autorid, kaks professionaalset psühholoogi, rehabiliteerida manipuleerivat käitumist. Võib-olla just sel põhjusel peavad mõned manipuleerimist õigustatuks ja paljude meelest on see koguni täiesti tavaline inimliku suhtlemise osa? Ja kas sellepärast on verbaalse rünnaku, manipuleerimise, neurolingvistilise programmeerimise (NLP) ning muu selletaolise koolitused ja kursused nii populaarsed? Selle nähtuse moraalsest ja eetilisest küljest räägime aga hiljem.

Huvi pakub teine küsimus. Kuidas tekivad manipuleerijad ja manipulatsioonid? Olen veendunud, et manipuleerimine kui mõjutusmeetod sai alguse janust võimu järele, soovist teiste inimeste üle domineerida ja neid juhtida. Võimuiha on kõige tugevam inimlik kirg. Inimesi võib ju ka lihtsalt käskida või paluda. Toetuda oma seisusele (näiteks olete vanem, abikaasa või ülemus) või kasutada volitusi. Aga mida teha siis, kui inimene ei taha alluda? Võib-olla on varjatud heitlusest rohkem kasu? Siis võiks inimese psühholoogia eripära tundes tegutseda salaja. Mõjutada inimest nõnda, et ta ise arvab, et tegutseb oma vabal tahtel. Ilma avaliku ja selgesõnalise sunnita, kasutades tervet arsenalit märkamatu, kuid tõhusaid võtteid. Ja selles mõttes on manipuleerimine muidugi kõige keerulisem, rafineeritum ja huvitavam mõjutamise vahend.

Kas manipuleerijaks sünnitakse? Muidugi mitte. Manipuleerijaks saadakse kahel viisil. Esiteks siis, kui mõistetakse inimkäitumise ja -suhete loomust. Teiseks siis, kui saadakse lapsepõlvest kaasa manipuleeriva käitumise mudel. Sest nõnda käitusid tema vanemad; sest säärases suhtluskeskkonnas kasvas tema üles. Mõnele on manipuleerimine ellujäämise vahend. Nagu öeldakse – huntidega koos elades

pead ulguma. See on omapärane kaitsemehhanism, mis võib käivituda varases lapseas.

Ajaga muutub manipuleerija järjest professionaalsemaks ja osavamaks. Iga korraga saavutab ta oma eesmärged järjest paremini ja paremini, sest tema stsenaariumid muutuvad järjest varjatumaks, keerukamaks, leidlikumaks, viimistletumaks ja nüansirikkamaks. Iga uue võiduga oma ohvri üle täiustub manipuleerija, muutudes üha tugevamaks.

Vaadake hoolikalt ringi ja te leiate manipuleerijaid kõikjalt. Me kõik oleme manipuleerijate ohvrid. Kaupade ja teenuste pealesurumine, riigikanalites valitsev propaganda, isiklikud rünnakud sotsiaalvõrgustike kaudu, destruktiivsed läbirääkimised, haletsust nuruv kolleeg või agressiivne ülemus. Ka me ise manipuleerime. Keegi on selles rohkem, keegi vähem osav. Mängime alati teiste tunnetel. Ning just seetõttu, et meil on tunded, ei saa manipulatsioonide eest kõrvale hoida. Meie ümber on elu. Kõigist psühholoogilistest ohtudest on võimatu ennast isoleerida; on võimatu elada kogu aeg „skafandris“. Kuid me võime õppida manipulatsioone ära tundma ja neile asjatundlikult reageerima, lubamata manipuleerijal saavutada oma agressiivseid eesmärged, mis meid kahjustavad. Saame eelnevalt õppida ära tundma igasuguseid manipuleeritavaid olukordi ja neist osavalt mööda hiilima, vältides ohtlikke situatsioone ja tarbetuid kontakte.

Kogenud manipuleerija käes käitume kõik nagu marionetid. Mina ka. Aga mina näen nööre, mille kaudu ta meid juhib. Ning oskan enamasti need ka läbi lõigata.



## Manipuleerimise viisid

Et mõista manipuleerimise olemust, peame orienteeruma selle vii-  
sides. On mitu võimalust, kuidas manipuleerivat käitumist liigitada.  
Minule meeldib kõige rohkem järgmine:

1. Pragmaatiline
2. Hedonistlik
3. Vastumanipuleerimine

Manipuleerimist nimetatakse **pragmaatiliseks**, kui sellel on kin-  
del siht. See tähendab, et manipuleerija püüab oma stsenaariumi abil  
saada ohvrit soovitud tulemust. Säärane manipuleerimine on kõige  
selgem, ilmsem ja arusaadavam. Mõistnud stsenaariumi süžeeleini,

saame kindlaks teha, mida oponent meilt soovib: laenata raha, suu-  
rendada lepingutasu, saada soovitud kingitust, saada kooskõlastust,  
panna meid uskuma oma kahtlasesse ideesse, diskrediteerida meid  
teiste silmis või röövida meilt oma arvamust ja nii edasi.

## Huvitav teada

### Manipuleerivad loomad

Muidugi pole päris kohane ja pro-  
fessionaalne kasutada manipuleerimise  
mõistet loomade puhul, kuid sellegipoolest  
on mõned loomad oma tahtmise saamisel  
märkimisväärselt osavad. Näiteks kassid.

Erinevalt koerte üheülbalisest haukumi-  
sest on kasside hääliksused väga mitme-  
kesised. Nad valitsevad tooni, helikõrgust,  
-tugevust ja isegi melodiat. On üllatav, et  
kui kassid inimese käest midagi nuiavad,  
siis toovad nad kuuldavale helisid, mis  
kõlavad kui laste nutt. Kassid kohandavad  
instinktiivselt oma näugumist, et saada  
omanikelt seda, mida nad tahavad. Veelgi  
enam, teadlased on tõestanud, et kassid  
suudavad oma näugumist ja nurrumist  
häälestada omaniku emotsionaalsele  
seisundile. Nende hääliksused võivad  
olla pehmed, kui nad nuruvad haletsust,  
või vastupidi, väga nõudlikud ja tungivad

häälkäsklused. Seda tõestab üks üllatav  
fakt: kurttumade kassid saavad lõpuks  
aru, et omanikud neid ei kuule, vaid ainult  
näevad, ja selle tulemusel jälgendavad nad  
suuga näugumist, kuigi ei tee tegelikult  
üldse häält.

Kui kass kardab, ta sisiseb. Ta ei tee  
seda juhuslikult, sest sisisesed jälgendab  
ta madu. Jah, paljud fauna esindajad on  
evolutsiooni käigus õppinud näitlema, et  
kujutada ohtlikke kiskjaid. Kavalpead, pole  
midagi öelda.



Kuid on ka säärast manipuleerimist, mis hämmastab isegi spetsialiste. Te nagu mõistate, et inimene manipuleerib teiega, tunnete psühholoogilist survet ja ebamugavust, saate aru, et olete tema käes nagu nukk. Aga kui esitate endale küsimusi, nagu „Mida manipuleerija minult tahab?“ või „Miks ta seda kõike teeb?“, siis pole neile alati vastust. Säärasel juhul võib olla tegemist nn **hedonistliku** manipuleerimisega.

Kes on hedonist? See on inimene, kes teeb midagi naudingu pärast. Niisiis, hedonistlik manipuleerija naudib manipuleerimisprotsessi. Tulemus pole tema jaoks oluline. Ta saab rahulduse amoraalsest käitumisest. Talle meeldib näha oma ohvrite ängi ja alistumist. Tema jaoks pole manipuleerimine viis, kuidas iga hinna eest oma eesmärgi saavutada, vaid julm mäng.

Mõnikord viivad koolitustel osalejad mu kohvipausi ajal kõrvale ja küsivad mõningast piinlikkust tundes sosinal, mida teha energia-vampiiridega. Arvatavasti olete teiegi kuulnud seda terminit rohkem kui korra. Kui küsite, kes need vampiirid niisugused on ja kuidas nad ründavad, on vastus enamasti üks. Kindel isik (sugulane või kolleeg) alandab, õrritab või üritab pidevalt haiget teha. Kuigi selleks pole piisavat põhjust ega saagi olla. Ning tuleb välja, et lugu ei olegi empaatia puudumises või vastupidi, vaenu olemasolus. Enamasti juhtub see lihtsalt niisama, ilma põhjuseta. Vampiiridesse ma muidugi ei usu; minu meelest on säärasel juhul tavaliselt tegu hedonistlike manipuleerijatega. Võrdlus on hea: nii nagu vampiirid toituvad verest, toituvad nemad negatiivsest energiast. Neil on konflikti ajal mugav; nad naudivad mängu, mida mängivad, juhuslike ohvrite leidmist ja keerukate stsenaariumide väljamõtlemist, mis viiksid võidule.

Ausalt öelda on ka hedonistlikel manipuleerijatel oma eesmärk (muidu poleks see manipulatsioon). Ainult et nende eesmärk pole päris pragmaatiline, vaid pigem abstraktne: nad tõstavad sellega oma enesehinnangut ja toidavad ohvri lüüasaamistega oma ego.



Olen veendunud, et ükski hedonistlik manipuleerija ei ole vaimiselt päris terve. Vaata kuidas tahad, kuid säärane käitumine on hälbiv. Sellised inimesed on üles kasvanud kodus, kus nendega manipuleerisid pidevalt nende vanemad, sugulased, eakaaslased. Nad sirgusid psühholoogiliselt keerulises olukorras, said raske trauma, ja olles suureks kasvanud, püüavad nad rolli vahetades ise soodsas olukorras olla. Nüüd tahavad nemad olla ärakasutajad, mitte ohvrid. See on isevärki kättemaks kogu maailmale ja ühiskonnale.

Minu vaatluste kohaselt on umbes 90% manipuleerimistest pragmaatiline ja ainult 10% hedonistlik. Kuid just need 10% on palju keerulisemad, sest mürgitavad nii tugevasti meie elu ja muudavad ohvri täiesti abituks. Olukorda komplitseerib seegi, et pragmaatiline manipuleerimine võib aset leida igal pool ja selle võib algatada ükskõik kes, muuhulgas inimesed, keda näeme esimest korda ja keda me aprioriselt ei usalda, aga hedonistlik manipuleerimine toimub sageli tuttavate lähiringis. Seda võivad teha teised pereliikmed, vanemad, lapsed, sugulased, lähimad sõbrad ja kolleegid.

**Vastumanipuleerimisega** on lugu lihtne – see on ründajaga manipuleerimine enesekaitseks. Ilmselt võib just seda liiki manipulatsioone pidada tavaliselt õigustatuks. Ühiskond peab ju õigeks

iseegi tapmist enesekaitse eesmärgil. Teine küsimus on see, kas seda tehes ületatakse hädakaitse piire.

Seda raamatut lugedes ja keerulises manipulatsioonide maailmas rännates veendume teiega sageli, et kui vastumanipuleerimine kõrvale jätta, siis paljude ohtlike manipulatsioonide korral polegi teist universaalset võtet, millega destruktivsele käitumisele lõppu teha. Niisiis tuleb enamasti kasuks, kui vallata vastumanipuleerimise kunsti.

Selle kõrval tooksin välja veel ühe kasuliku manipuleerimise klassifikatsiooni:

1. Teadlik
2. Mitteteadlik

On inimesi, kes manipuleerivad teadlikult. Neil on eesmärk ja selle saavutamise vahend. Kuid mõnel juhul pole manipuleerimine teadlik. Võib olla ka nii, et inimene lihtsalt ei teadvusta endale, mida ta teeb, sest manipuleerimine on talle harjumuspärane inimeste mõjutamise vorm. Ta ei oskagi teistviisi suhelda. Mõnikord ta ei kujuta ettegi kahju, mida ta oma käitumisega tekitab.

Tõenäoliselt käituti temaga nõnda lapsepõlves ja see sai talle harjumuspäraseks käitumisviisiks. Kui laps pisikesest peale vingub ja satub raevu igal sobival hetkel ning ema reageerib selle peale lapsele sobilikul viisil, täites kõik tema kapriisid, siis loob see manipuleeriva käitumismudeli. „Kui ma skandaalitsen, mängin nõrkustel ja teesklen ohvrit, laabub kõik ja mina olen alati võidumees.“ Kui tihti me kanname säärased lapsepõlvest pärit käitumismustrid üle täiskasvanute maailma!

Ausalt öelda õpetab elu ise last manipuleerivalt käituma. Hüstee-rika, nutt ja kisa. Vanemad lähevad mänguga kaasa, teevad kõik, et piinlikust olukorrast pääseda, selle asemel et last kasvatada ja talle selgitada, mis on õige ja mis on vale. Laps saab vanemaks ja hakkab uurima täiskasvanute võtete arsenali. Seejärel läheb ta kooli, kus kopeerib õpetajate käitumist: „Petrov, millal sa lõpetad oma vanemate tuju rikkumise?“, „Vaata, kui tubli ja hoolas on Marinotška, kuidas sina ei suuda normaalselt õppida?“ Kõrgkoolis võtame tarvitusele uued võtted: peame ju kuidagi oma eksamid ja arvestused ära tegema. Tarvis on leida viis, kuidas läheneda õppejõule ja pälvitada meelitustega tema poolehoid, midagi välja uurida, kuskilt maha kirjutada, kellegagi kokku leppida. Seda elukäiku saab jätkata. Kuid fakt jääb faktiks: manipulatsioonid saadavad kogu meie vormumist väiksest lapsest väljakujunenud isiksuseks.

## Asja moraalne ja eetiline külg

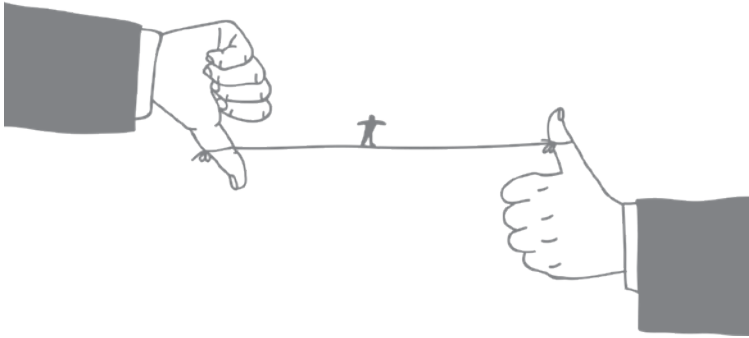
Olen juba kirjutanud, et kahjuks on mitmeid autoreid, kes õigustavad manipuleerimist ja peavad seda täiesti vastuvõetavaks mõjutusvormiks. Rääkigem üksikasjalikumalt selle keerulise nähtuse moraalsest ja eetilise küljest.

Muidugi on teiste inimeste varjatud juhtimine mõnel juhul hea ja konstruktiivne tegevus. Näiteks siis, kui vanemad julgustavad last märkamatuks tegema seda, mis tuleb talle kasuks: hoolsalt õppima, hästi käituma, palju lugema, huvitavat hobi harrastama. Ka õpetajad kasutavad trikke, et aidata õpilastel paremaid tulemusi saavutada. Või kui naine aitab oma soo võludele ja nippidele tuginedes salaja oma mehel halbadest harjumustest lahti saada. Või kui nar-koloog hirmutab oma patsienti surmaga, siirates talle ampulli, milles mürgine toimeaine puudub. Kõik need eesmärgid on ühiskonna poolt heaks kiidetud.



Ma tahan need olukorrad kohe kõrvale jätta ja mitte liigitada neid klassikalisteks manipulatsioonideks. Muidugi on neilgi varjatud iseloom. Kuid see-eest puudub neil vägivaldne mõju, mis oleks teadlikult suunatud inimese tahte vastu ja oleks lisaks veel vastuolus tema huvidega. Niisiis, rääkigem manipuleeriva käitumise klassikast.

Kas manipuleerimist saab õigustada? Kas võib seda pidada korrektseks mõjutusvormiks? On see hea või halb? Kas see on moraalne või ebaeetiline? Mul on selles küsimuses kindel seisukoht. Minu jaoks on manipuleerimine kindlasti pahatahtlik. Ja vaat mis põhjusel.



Jagagem need juhud selgelt kaheks. Esimene on üksikmäng ühte värvasse, et saavutada oma eesmärgi. Teine on terve elustenaarium ja olelusfilosoofia, välismaailma, inimeste ja keskkonnaga suhtlemise standardvorm. Mina räägin just sellest teisest juhtumist, kui arutlen professionaalsete manipuleerijate üle. Nad ei saa olla ilma ohvriteta. Nad ei austa põhimõtteliselt teisi inimesi. Ümbritsevate õigused ja vabadused, vajadused ja soovid, nõudmised ja keeldumised on neile pehmelt öeldes tühised ja teisejärgulised. Inimesed on neile etturid mängus, mille kaudu nad tahavad oma eesmärgi saavutada. Manipuleerijaid iseloomustab täielik südametunnistuse puudumine. Neile on omased künism ja usaldamatus. Sügaval sisimas ei usu nad

inimloomusesse üldse. Nende jaoks on ainult kahte liiki inimesi: ühtesid nad juba kontrollivad ja teisi veel ei kontrolli.

Teadlikud manipuleerijad õigustavad ennast pidevalt. „Eesmärk pühendab abinõu,“ ütlevad nad. Seda väidet on omistatud Niccolo Machiavellile, kuid tegelikult ei kuulu need sõnad suurele Itaalia mõtlejale. Sellest hoolimata on mõtted, mida ta väljendab oma kuulsas raamatus „Prints“, sellele postulaadile lähedased. Isegi psühholoogias on olemas säärane mõiste nagu makjavellism\*, mis tähendab manipuleerivat käitumist, ainult enda huvidest hoolimist, pettust ja põhimõttelagedust, külma arvestust ja salakavalust. Psühholoogilises kontekstis hakkasid seda mõistet kasutama 1970. aastatel Richard Christie ja Florence Gays. Nad töötasid välja isegi erilise testi ja makjavellismi skaala\*\* ning kirjeldasid, et makjavellistid võtavad teistest sagedamini teadlikult ette kaledaid manipulatsioone, ignoreerides ühiskonna moraali, käsitades samal ajal inimesi emotsionaalselt võõrandunult kui eesmärgi saavutamise vahendeid. Nende jaoks on esimesel kohal isiklik kasu ja huvi. Makjavellist usub siiralt, et kõik inimesed on oma olemuselt petlikud ja tigidad, õigustades seeläbi oma käitumist. Pange tähele, kui sarnased on meie kõnealuste manipuleerijate ja makjavellistide kirjeldused.

Professionaalsetel manipuleerijatel on suuri probleeme omaenda emotsioonidega. Kui tavaline inimene saab haiget, näitab ta seda kohe välja psühholoogilise emotsiooniga, olgu selleks siis pahameel, viha või hirm. Professionaalsetel manipuleerijatel on võime blokeerida oma emotsioone osaliselt või täielikult, et neid vajaduse korral

\* Sama termin on olemas ka politoloogias. See tähendab riiklikku poliitikat, mis põhineb toorel jõul ning moraali- ja eetikanormide eiramisel.

\*\* Näiteks selle testi ja skaala järgi tunnistavad kõrge makjavellismiga inimesed tõeks järgmised väited: „Parim viis inimestega suhete loomiseks on öelda neile seda, mida nad kuulda tahavad“ või „Arukas on öelda meelitusi mõjukatele inimestele“ või „Suurim erinevus kurjategijate ja ülejäänute vahel on see, et kurjategijad on piisavalt rumalad, et vahele jääda“.