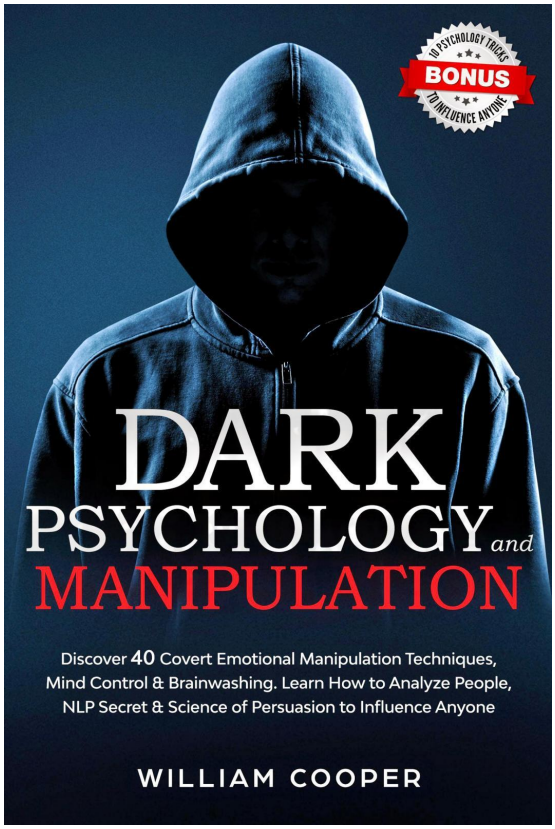


ድብቅ ሥነ ልቦና እና ስውር ምዝበራ

DARK PSYCHOLOGY and MANIPULATION

40 ስውር የስሜት ምዝበራ ብልሃቶችን፣ የአእምሮ ቁጥጥርን እና የአስተሳሰብ እጥበትን (Brainwashing) ይወቁ። ሰዎችን እንዴት መተንተን እንደሚቻል፣ የነርቭ-ቋንቋ ፕሮግራሚንግ (NLP) ምስጢርን እና ማንኛውንም ሰው ለማግባባት የሚያስችለውን የማሳመን ሳይንስ ይማሩ።

Discover 40 Covert Emotional Manipulation Techniques, Mind Control & Brainwashing. Learn How to Analyze People, NLP Secret & Science of Persuasion to Influence Anyone

> **ልዩ ተጨማሪ (BONUS)፦ ማንኛውንም ሰው ተጽዕኖ ስር ለማዋል የሚረዱ 10 የሥነ ልቦና ብልሃቶች (10**

Psychology Tricks to Influence Anyone)

ደራሲ፦ ዊልያም ኩፐር (Author: William Cooper)

ይህ ቅጽ፦ ክፍል 1 (Section 1: ገጽ 1–96 + የግርጌ ማስታወሻዎች [1]–[41]) — የፊት ገጾች፣ ሙሉ የመጽሐፉ ማውጫ፣ መግቢያ፣ ምዕራፍ 1 እስከ ምዕራፍ 9፣ የቀድሞ ትርጉሞች ኦዲት እና የቃላት መፍቻ።

© የቅጂ መብት 2020 በዊልያም ኩፐር - መብቱ በሕግ የተጠበቀ ነው (© Copyright 2020 by William Cooper - All rights reserved)

በዚህ መጽሐፍ ውስጥ የተካተተው ይዘት ከደራሲው ወይም ከአሳታሚው ቀጥተኛ የጽሑፍ ፈቃድ ውጭ ሊባዛ፣ ሊገለበጥ ወይም በማንኛውም መንገድ ሊተላለፍ አይችልም።

በዚህ መጽሐፍ ውስጥ በተካተተው መረጃ ምክንያት በቀጥታም ሆነ በተዘዋዋሪ ለሚደርስ ማንኛውም ጉዳት፣ ማካካሻ ወይም የገንዘብ ኪሳራ በምንም ዓይነት ሁኔታ በአሳታሚው ወይም በደራሲው ላይ ምንም ዓይነት ወቀሳ ወይም ሕጋዊ ኃላፊነት አይጣልም።

ሕጋዊ ማሳሰቢያ (Legal Notice):

ይህ መጽሐፍ በቅጂ መብት የተጠበቀ ነው። ይህ መጽሐፍ ለግል ጥቅም ብቻ የተዘጋጀ ነው። ያለ ደራሲው ወይም አሳታሚው ፈቃድ የዚህን መጽሐፍ ማንኛውንም ክፍል ወይም በውስጡ ያለውን ይዘት ማሻሻል፣ ማሰራጨት፣ መሸጥ፣ መጠቀም፣ መጥቀስ ወይም በሌላ አገላለጽ መጻፍ አይቻልም።

የኃላፊነት ማስተባበያ ማሳሰቢያ (Disclaimer Notice):

እባክዎ በዚህ ሰነድ ውስጥ የተካተተው መረጃ ለትምህርታዊ እና ለመዝናኛ ዓላማዎች ብቻ የቀረበ መሆኑን ልብ ይበሉ። ትክክለኛ፣ ወቅታዊ፣ አስተማማኝ እና የተሟላ መረጃ ለማቅረብ ጥረት ሁሉ ተደርጓል። ምንም ዓይነት ግልጽ ወይም ተዘዋዋሪ ዋስትና አልተሰጠም። አንባቢዎች ደራሲው ሕጋዊ፣ ፋይናንሳዊ፣ ሕክምናዊ ወይም ሙያዊ ምክር እየሰጠ እንዳልሆነ ይገነዘባሉ። በዚህ መጽሐፍ ውስጥ ያለው ይዘት ከተለያዩ ምንጮች የተገኘ ነው። በዚህ መጽሐፍ ውስጥ የተዘረዘሩትን ማናቸውንም ቴክኒኮች ለመሞከር ከመነሳትዎ በፊት እባክዎ ፈቃድ ያለው ባለሙያ ያማክሩ።

ይህንን ሰነድ በማንበብ፣ አንባቢው በዚህ ሰነድ ውስጥ የተካተተውን መረጃ በመጠቀም ምክንያት — ሰህተቶችን፣ ግድፈቶችን ወይም ትክክለኛ ያልሆኑ መረጃዎችን ጨምሮ ነገር ግን በእነዚህ ብቻ ሳይወሰን — በቀጥታም ሆነ በተዘዋዋሪ ለሚደርስ ማንኛውም ኪሳራ ደራሲው በምንም ዓይነት ሁኔታ ተጠያቂ እንደማይሆን ይስማማል።

የተርጓሚው የአርትዖት ማስታወሻ እና የቀድሞ የአማርኛ ትርጉሞች ዳሰሳ (Translator’s Note & Reference Translations Audit)

ይህ የዊልያም ኩፐር (William Cooper) «Dark Psychology and Manipulation» መጽሐፍ የአማርኛ ትርጉም የተዘጋጀው ቃል በቃል ከሚደረግ ደረቅ ትርጉም ይልቅ የደራሲውን ሐሳብ፣ የሥነ ልቦና ቃላት እና የአጻጻፍ ለዛ ጠብቆ በተፈጥሯዊና በሰለጠነ የአማርኛ ቋንቋ እንዲነበብ ተደርጎ ነው። ትርጉሙን ከመጀመራችን በፊት በኢንተርኔት ላይ የሚገኙ የቀድሞ የአማርኛ ትርጉሞችንና ማጣቀሻዎችን በማመሳከሪያነት መርምረናል፤ በእነርሱ ውስጥ የነበሩ የይዘት ግድፈቶችንና የትርጉም ስህተቶችንም ከዋናው የእንግሊዝኛ መጽሐፍ ጋር በማጀ ግ (በማመሳከር) አርመናል።

ሰንጠረዥ 1፦ በማመሳከሪያነት የተቃኙ የቀድሞ የአማርኛ ትርጉሞች እና ምንጮች (Consulted Reference Translations)

የማመሳከሪያ ትርጉም ርዕስ እና አዘጋጅ	ቀጥተኛ ሊንክ (Source Link)	የአርትዖት ግምገማ እና ማስታወሻ
ድብቅ ሳይኮሎጂ እና ማታለያ በ ዊልያም ኩፐር (Dark Psychology & Manipulation by William Cooper) ተርጓሚና አዘጋጅ፦ በእምነት መረተ ካሳ (Be'emnet Merete Kassa) — 224 ገጾች (Scribd)	ምንጩን እዚህ ይመልከቱ (Open Link)	ዋና የማመሳከሪያ ትርጉም። የቅጂ መብት፣ የሕግ ማሳሰቢያ፣ መግቢያው (ገጽ 21–24)፣ ዋቢ መጻሕፍት እና የግርጌ ማስታወሻዎች [1]–[85] በዚህ የቀድሞ ትርጉም ውስጥ ተዘለዋል። እንዲሁም እንደ 'Putting the Other Person Down' (ምዕራፍ 5) እና 'How to Spot a Psychopath' (ምዕራፍ 8) ያሉ ከባድ የትርጉም ስህተቶች በዚህ አዲስ ትርጉም ውስጥ ሙሉ በሙሉ ተስተካክለዋል።
Toaz - Info Dark Psychology and Manipulation (Amharic Edition) አቅራቢ፦ abirham2asefa (Scribd Digital Archive)	ምንጩን እዚህ ይመልከቱ (Open Link)	ለቃላት አመራረጥ እና ለምዕራፍ አርዕስት አወቃቀር በማመሳከሪያነት የታየ የዲጂታል ቅጂ።
Dark Psychology «ጨለማ ሳይኮሎጂ» (Amharic Psychological Guide) Scribd / Dirzon Digital Repository	ምንጩን እዚህ ይመልከቱ (Open Link)	«ጨለማ ሳይኮሎጂ» የሚለውን ቀጥተኛ (literal) አገላለጽ ከ«ድብቅ ሥነ ልቦና» ጋር በማነጻጸር የተሻለውን ዐውዳዊ የአማርኛ ፍቺ ለመምረጥ በማመሳከሪያነት ጥቅም ላይ የዋለ።
Dark Psychology and	ምንጩን እዚህ ይመልከቱ (Open Link)	በኢትዮጵያ የንባብ ገበያ ውስጥ

Manipulation በአማርኛ (Proxima Ebook & Habtamu Bogale Editions) Ye-Buna Ethiopian Digital Book Platform		የተለመዱ የሥነ ልቦና ሙያዊ ቃላትን (terminologies) ለማመሳከር የታየ።
Dark Psychology: ስነ ልቦና በአማርኛ (Amharic Reference Application) SunSun Inc. (Google Play Store)	ምንጩን እዚህ ይመልከቱ (Open Link)	ለተግባቦት፣ ለማሳመን ሳይንስ እና ለሰሜት ምዝበራ ቃላት አጠቃቀም በማመሳከሪያነት የታየ።

ሰንጠረዥ 2፦ በቀድሞው የአማርኛ ትርጉም ውስጥ የተገኙና በዚህ መጽሐፍ የታረሙ ዋና ዋና ስህተቶች

ምዕራፍ እና የእንግሊዝኛው ቃል	በቀድሞው ትርጉም የነበረው ስህተት	በዚህ ትርጉም የተሰጠው ትክክለኛ ፍቺ	የማስተካከያው ምክንያት
Ch. 5 (ገጽ 65) — Putting the Other Person Down	«ሌላው ሰው ግቡ ላይ እንዲደርስ ማገዝ» (ተቃራኒ ትርጉም)	**«ሌላውን ሰው ማዋረድ / ዝቅ ማድረግ (Putting the Other Person Down)»**	የቀድሞው ትርጉም የመጀመሪያውን ዓረፍተ ነገር ከንዑስ ርዕሱ ጋር በማምታታት ፍጹም ተቃራኒ ትርጉም ሰጥቶት ነበር።
Ch. 8 (ገጽ 86) — How to Spot a Psychopath	«የሥነ ልቦና ባለሙያን እንዴት መለየት እንደሚቻል» (Psychologist በማለት የተሳሳተ)	**«ሳይኮፓትን (ርኅራኄ የለሽ የሥነ ልቦና ሕመምተኛን) እንዴት መለየት ይቻላል?»**	Psychopath እና Psychologist የሚሉትን ቃላት በማምታታት የተፈጠረ ከባድ የትርጉም ስህተት ታርሟል።
Ch. 3 (ገጽ 43) — Lying by Omission	«በአለመቀበል መዋሸት»	**«እውነታን በመሸሸግ / በመተው መዋሸት (Lying by Omission)»**	Omission ማለት ወሳኝ መረጃን ሆን ብሎ መተው ወይም መሸሸግ እንጂ አለመቀበል አይደለም።
Ch. 5 (ገጽ 64) — Name dropping	«ስም ማጥፋት» (Defamation በማለት የተሳሳተ)	**«የታዋቂ ሰዎችን ስም በማንሳት መኩራራት (Name Dropping)»**	Name dropping ማለት ከታዋቂ ሰዎች ጋር ትውውቅ እንዳለ ለማሰመሰል ሰማቸውን መጥቀስ እንጂ ስም ማጥፋት አይደለም።
Ch. 4 (ገጽ 51–53) — Subconscious vs.	«ንቃተ ህሊና» እና «ንዑስ ህሊና» ተቀያይረዋል፤ «Pink	**«ንዑስ ህሊና (Subconscious mind)»፣**	የሥነ ልቦና መሠረታዊ ጽንሰ ሐሳቦች በትክክለኛ ቦታቸው

Conscious Mind & Pink Elephant	elephant» ደግሞ «ቀይ ዝሆን» ተብሏል	«ንቃተ ህሊና (Conscious mind)» እና «ሮዝ ዝሆን (Pink elephant)»	ተቀምጠዋል።
Ch. 8 (ገጽ 82) — Extroverted narcissists	«ተግባቢ ያልሆኑ ናርሲሲስቶች» (Introverted በማለት የተሳሳተ)	«ተግባቢ (ውጫዊ / Extroverted) ናርሲሲስቶች»	Extroverted ማለት ተግባቢና ውጫዊ ሰብዕና ያላቸው ማለት ስለሆነ በትክክል ተስተካክሏል።
ገጽ 4፣ 21–24፣ 315–328 — Omitted Sections	የቅጂ መብት፣ መግቢያው (Introduction) እና 85 የግርጌ ማስታወሻዎች ሙሉ በሙሉ ተዘለዋል	ሁሉም የመጽሐፉ ክፍሎች፣ መግቢያውና የግርጌ ማስታወሻዎች ሳይሸራረፉ ተካትተዋል	የተሟላና ታማኝ ትርጉም እንዲሆን የተዘለሉት ክፍሎች ሁሉ ተተርጉመዋል።

ሰንጠረዥ 3፦ ወጥ የሥነ ልቦና ቃላት መፍቻ (Master Terminology Glossary)

የእንግሊዝኛው ሙያዊ ቃል (English Term)	የአማርኛ አቻ ፍቺ (Amharic Equivalent)	ዐውዳዊ ትርጓሜ (Contextual Meaning)
Dark Psychology	ድብቅ ሥነ ልቦና	የሰው ልጅን የማጥቃት፣ የመመዝበርና የመቆጣጠር ዝንባሌ የሚያጠና የሥነ ልቦና ዘርፍ
Manipulation / Covert Emotional Manipulation	ስውር ምዝበራ / ስውር የስሜት ምዝበራ	ተጎጂው ሳይገነዘበው ስሜቱንና አስተሳሰቡን ለራስ ጥቅም የመዘወር ሰልት
Persuasion / Pre-Suasion	ማሳመን / ቅድመ-ማሳመን	የሌሎችን አመለካከትና ውሳኔ በፈቃደኝነት የመቀየር ሳይንሰና ጥበብ
Perception	ግንዛቤ / አረዳድ	የስሜት ሕዋሳት መረጃን የመቀበልና የመተርጎም የአእምሮ ሂደት
Cognitive Bias / Heuristics	የአስተሳሰብ መዛባት / የአእምሮ አቋራጭ ዘዴዎች	አእምሮ ፈጣን ውሳኔ ለመስጠት ሲል የሚፈጽመው ሥርዓታማ የፍርድ ስህተት
Reciprocity	የአጸፋ መርህ (ውለታ መመለስ)	ሰዎች ለተደረገላቸው በጎ ነገር ውለታ የመመለስ ግዴታ እንዲሰማቸው የሚያደርግ መርህ
Commitment and Consistency	ቁርጠኝነት እና ወጥነት	ሰዎች ከገቡት ቃል ወይም ከወሰዱት የመጀመሪያ አቋም ጋር ተጣጥመው የመቀጠል ዝንባሌ
Social Proof / Herd Principle	ማኅበራዊ ማረጋገጫ / የመንጋ መርህ	ሰዎች ትክክለኛውን ባህሪ ለመወሰን የብዙኃኑን ድርጊት የሚከተሉበት ክስተት
Scarcity Principle	የእጥረት መርህ	አንድ ነገር አቅርቦቱ ሲያንስ ወይም ሲገደብ በሰዎች ዘንድ ተፈላጊነቱ የመጨመር ሕግ
Reverse Psychology / Reactance	የተገላቢጦሽ ሥነ ልቦና / የስሜት አመጽ	አንድ ሰው እንዲያደርግ የሚፈለገውን ነገር ተቃራኒውን እንዲያደርግ በመግፋት

		የማሳመን ዘዴ
Negative Hidden Commands	አሉታዊ ድብቅ ትዕዛዞች	የንቃተ ህሊናን ሂሳዊ ጠባቂ በማለፍ በንዑስ ህሊና ውስጥ ምስል የሚፈጥሩ ትዕዛዞች
Anchoring / Conditioning	ማስተሳሰር (መልሕቅ መጣል) / ቅድመ-ሁኔታዊ ልምምድ	ውጫዊ ቀስቃሽ ምልክቶችን ከውስጣዊ ስሜቶች ጋር የማቆራኘት የሥነ ልቦና ዘዴ
Love Bombing	የፍቅር ናዳ (የጥቅም ፍቅር)	ተጎጂውን ለመቆጣጠር በግንኙነት መጀመሪያ ላይ የሚጎርፍ የተጋነነ ፍቅርና ትኩረት
Gaslighting	ጋዝላይቲንግ (የእውነታ ማዛባት)	ተጎጂው የራሱን የማስታወስ ችሎታ፣ ግንዛቤና የእእምሮ ጤንነት እንዲጠራጠር የማድረግ ሰልት
The Bait and Switch	በማጥመጃ አታልሎ መቀየር	ተፈላጊ ነገርን በማሳየት አጥምዶ ከያዙ በኋላ ወደ እውነተኛው ማታለያ የመቀየር ዘዴ
Insinuation	ሸፋፍኖ መናገር (አሽሙር)	በሙገሳ ወይም በቀልድ ሽፋን በተጎጂው ውስጥ ጥርጣሬና ሕመም የሚዘራ ድብቅ አስተያየት
Triangulation	ሦስት ማዕዘናዊ ማጋጨት	በግንኙነት ውስጥ ሦስተኛ ወገንን በማሰገባት የፉክክር፣ የቅናትና የሰጋትና የጥርጣሬ ስሜት መፍጠር
Law of State Transference	የስሜት ሁኔታ ማስተላለፊያ ሕግ	በመጀመሪያ ከተጎጂው ስሜት ጋር ተመሳስሎ (rapport) ከዚያም ስሜቱን ወደ ተፈለገው አቅጣጫ የመምራት ሕግ
The Dark Triad	ሦስቱ የጨለማ ስብዕናዎች	ናርሲሲዝም (Narcissism)፣ ማኪያቬሊያኒዝም (Machiavellianism) እና ሳይኮፓቲ (Psychopathy)
Neuro-Linguistic Programming (NLP)	የነርቭ-ቋንቋ ፕሮግራሚንግ (NLP)	የእእምሮ ሂደቶችን፣ ቋንቋን እና የባህሪ ንድፎችን በማስተሳሰር ተጽዕኖ የማሳረፍ

		ዘዴ

ሰንጠረዥ 4፦ የመጽሐፉ ሙሉ ትርጉም የክፍልፋይ መዝገብ (Sequential Translation Progress Record)

ክፍል (Section)	የዋናው መጽሐፍ ገጾች	የተካተቱ ምዕራፎች እና ይዘቶች	ሁኔታ (Status)
ክፍል 1 (Section 1)	**ገጽ 1 – 96 + ማስታወሻ [1]–[41]**	የፊት ገጾች፣ ማውጫ፣ መግቢያ እና ምዕራፍ 1 እስከ ምዕራፍ 9 (26,229 የእንግሊዝኛ ቃላት)	**ተጠናቅቋል (100% Unabridged)**
ክፍል 2 (Section 2)	ገጽ 97 – 176 + ማስታወሻ [42]–[57]	ምዕራፍ 10 እስከ ምዕራፍ 18 (NLP፣ ሂፕኖሲስ፣ የአእምሮ ቁጥጥር እና የሰውነት ቋንቋ)	በቀጣይ ክፍለ ጊዜ የሚቀጥል (ከገጽ 97 ይጀምራል)
ክፍል 3 (Section 3)	ገጽ 177 – 250 + ማስታወሻ [58]–[72]	ምዕራፍ 19 እስከ ምዕራፍ 23 (የአስተሳሰብ እጥበት፣ የማሳመን ሳይንስ እና ስዎችን መተንተን)	በቀጣይ ክፍለ ጊዜ የሚቀጥል
ክፍል 4 (Section 4)	ገጽ 251 – 328 + ማስታወሻ [73]–[85]	ምዕራፍ 24 እስከ ምዕራፍ 28፣ ልዩ ተጨማሪ ምዕራፍ (Bonus)፣ መደምደሚያ እና ዋቢ መጻሕፍት	በቀጣይ ክፍለ ጊዜ የሚቀጥል

የመጽሐፉ ሙሉ ማውጫ (Complete Book Table of Contents — Pages 5–19)

ምዕራፍ / ንዑስ ርዕስ (Chapter / Subheading in Amharic & English)	የዋናው መጽሐፍ ገጽ
መግቢያ (Introduction)	**ገጽ 21**
ምዕራፍ 1፦ የድብቅ ሥነ ልቦና መሠረታውያን (Chapter 1: The Fundamentals of Dark Psychology)	**ገጽ 24**
• ድብቅ ሥነ ልቦና ምንድን ነው? (What is Dark Psychology?)	ገጽ 25
• ግንዛቤ / አረዳድ (Perception)	ገጽ 26
• ማሳመን (Persuasion)	ገጽ 26
• ስውር ምዝበራ / ማታለል (Manipulation)	ገጽ 27
• ድብቅ ሥነ ልቦና እና ስውር ስሜታዊ ምዝበራ ሲነጻጸሩ (Dark Psychology vs. Covert Emotional Manipulation)	ገጽ 28
• የማሳመን ታሪካዊ አመጣጥ (The History of Persuasion)	ገጽ 28
ምዕራፍ 2፦ የዶ/ር ሮበርት ቺያልዲኒ 6+1 የተጽዕኖ መሣሪያዎች (Chapter 2: The 6+1 Weapons of Influence by Dr. Robert Cialdini)	**ገጽ 31**
• 1. የውለታ መመላለስ መርህ (1. Reciprocity)	ገጽ 32
• 2. የእጥረት መርህ (2. Scarcity)	ገጽ 33
• 3. ማኅበራዊ ማረጋገጫ (3. Social Proof)	ገጽ 34
• 4. ተወዳጅነት / መውደድ (4. Liking)	ገጽ 35
• 5. ሥልጣን እና ሙያዊ ልዕልና (5. Authority)	ገጽ 36

• 6. ቁርጠኝነት እና ወጥነት (6. Commitment and Consistency)	ገጽ 36
• 7. እንድነት / የማኅበረሰብ ተጽዕኖ (7. Units - The Community Effect)	ገጽ 38
ምዕራፍ 3፦ 8 የተለመዱ የድብቅ ሥነ ልቦና ዘዴዎች (Chapter 3: 8 Common Methods of Dark Psychology)	**ገጽ 41**
• በውሸት ማታለል (Deception through Lying)	ገጽ 41
• እውነታን በመሸሸግ / በመተው መዋሸት (Lying by Omission)	ገጽ 42
• መካድ (Denial)	ገጽ 43
• መሸሸ / ርዕሰ ማስቀየር (Avoidance)	ገጽ 44
• ጅምላ ፍረጃ (Generalizations)	ገጽ 44
• የተጎጂነት ሚና መጫወት (Playing the Victim)	ገጽ 45
• ፍርሃትን መፍጠር (Generate Fear)	ገጽ 45
• በራስ ያለመተማመን ስሜትን መፍጠር (Create Insecurity)	ገጽ 46
ምዕራፍ 4፦ 10 ምርጥ የድብቅ ሥነ ልቦና ቴክኒኮች (Chapter 4: The 10 Best Techniques of Dark Psychology)	**ገጽ 47**
• በርን ፊት ላይ መዝጋት! (#1) (The Door in the Face!)	ገጽ 48
• እግርን በበር ማስገባት (Foot in the Door)	ገጽ 48
• የ«እዎ-ስብስብ» ቴክኒክ (“Yes-set” Technique)	ገጽ 49
• የቋንቋ ቅድመ-ግምት (Linguistic Presupposition)	ገጽ 50
• የተገላቢጦሽ ሥነ ልቦና (Reverse Psychology)	ገጽ 51

• አሉታዊ ድብቅ ትዕዛዞች (Negative Hidden Commands)	ገጽ 52
• ማሰተሳሰር / መልሕቅ መጣል (Anchoring)	ገጽ 53
• በምስጢር ማስፈራራት / ብላክሜይል (Blackmail)	ገጽ 55
• የፍቅር ናዳ / የጥቅም ፍቅር (Love Bombing)	ገጽ 56
• አዎንታዊ ማጠናከሪያ (Positive Reinforcement)	ገጽ 58
ምዕራፍ 5፦ 8 የላቁ የአእምሮ ምዝበራ ቴክኒኮች (Chapter 5: 8 Advanced Techniques of Mental Manipulation)	**ገጽ 60**
• ጋዝላይቲንግ / የእውነታ ግንዛቤን ማዛባት (Gaslighting)	ገጽ 61
• የረጅም ጊዜ ማጭበርበር (The Long Con)	ገጽ 62
• ስውር ማታለል (Covert Deception)	ገጽ 63
• ቅዠትን / የሐሰት እውነታን መፍጠር (Creating an Illusion)	ገጽ 64
• የረጅም ጊዜ ግንባታ (The Big Buildup)	ገጽ 65
• ሌላውን ሰው ማዋረድ / ዝቅ ማድረግ (Putting the Other Person Down)	ገጽ 65
• መሪ ጥያቄዎች (Leading Questions)	ገጽ 66
• የፋይናንስ ግዴታዎች (Financial Obligations)	ገጽ 67
ምዕራፍ 6፦ 7 ኃይለኛ የስውር ስሜታዊ ምዝበራ ቴክኒኮች (Chapter 6: 7 Powerful Covert Emotional Manipulation Techniques)	**ገጽ 68**
• ስሜታዊ ማስፈራራት (Emotional Blackmail)	ገጽ 69
• ማሸማቀቅ / ማስፈራራት (Intimidation)	ገጽ 69
• ማጥመጃ እና መቀየሪያ (The Bait and Switch)	ገጽ 70

• የወቀሳ ጨዋታ (The Blame Game)	ገጽ 71
• አሽሙር / ስውር ወቀሳ (Insinuation)	ገጽ 72
• ሦስትዮሽ ግንኙነት (Triangulation)	ገጽ 73
• የስሜት ሁኔታ ሽግግር ሕግ (The Law of State Transference)	ገጽ 73
ምዕራፍ 7፦ ድብቅ ማባበል / ማማለል (Chapter 7: Dark Seduction)	**ገጽ 75**
• ድብቅ ማማለል እንዲሠራ የሚያደርጉ ቴክኒኮች (The Techniques to Make Dark Seduction Work)	ገጽ 75
• ድብቅ አማላዮች ለምን ይህን ያህል አደገኛ ሆኑ? (Why Are Dark Seducers So Dangerous?)	ገጽ 77
• ከድብቅ ማማለል እንዴት መጠበቅ ይቻላል? (How to Avoid Dark Seduction)	ገጽ 78
- በፍጥነት እርምጃ ይውሰዱ (Act Quickly)	**ገጽ 78**
- በተቻለዎት ፍጥነት እርዳታ ያግኙ (Get Help as Soon as You Can)	**ገጽ 78**
- ሁልጊዜም የውስጥ ፍላጎቶችን ይጠይቁ (Always Question Motives)	**ገጽ 78**
- ስሜትዎ እንዲያሸንፍዎት አይፍቀዱ (Don’t Let Your Emotions Get the Best of You)	**ገጽ 79**
- የቤት ሥራዎን ይሥሩ / ያጣሩ (Do Your Homework)	**ገጽ 79**
ምዕራፍ 8፦ ድብቁ ሦስትዮሽ (Chapter 8: The Dark Triad)	**ገጽ 80**
• ናርሲሲዝም / ከልክ ያለፈ ራስ ወዳድነት (Narcissism & How to Spot a Narcissist)	ገጽ 81
• ማኪያቬሊያኒዝም / ተንኮለኛ ሰልተኝነት	ገጽ 83

(Machiavellianism & How to Spot a Machiavellian)	
• ሳይኮፓቲ / ርኅራኄ የለሽነት (Psychopathy & How to Spot a Psychopath)	ገጽ 85
• ድብቁ ሦስትዮሽ በተግባር (The Dark Triad in Action)	ገጽ 86
• ጠበቆች፣ ፖለቲከኞች፣ የሽያጭ ባለሙያዎች እና የሕዝብ ተናጋሪዎች (Lawyers, Politicians, Salespeople, Public Speakers)	ገጽ 87
ምዕራፍ 9፦ በስሜታዊነት እየተመዘበሩ መሆኑን እንዴት ማወቅ ይቻላል? (Chapter 9: How to Tell If You Are Emotionally Manipulated)	**ገጽ 91**
• ምዝበራን እንዴት መከላከል ይቻላል? (How to Prevent Manipulation)	ገጽ 94
- መብትዎን ይወቁ (Know Your Rights)	**ገጽ 94**
- ይራቁ (Stay Away)	**ገጽ 94**
- መዝባሪው እንዲቀጥል አይፍቀዱለት (Do Not Let the Manipulator Proceed)	**ገጽ 95**
- «አይሆንም» ማለትን ይማሩ (Learn How to Say No)	**ገጽ 95**
ምዕራፍ 10፦ የነርቭ-ቋንቋ ፕሮግራሚንግ (NLP) ለተጽዕኖ (Chapter 10: Neuro-linguistic Programming (NLP) for Influence)	**ገጽ 97**
ምዕራፍ 11፦ ምዝበራ እና የውይይት ሂፕኖሲስ (Chapter 11: Manipulation and Conversational Hypnosis)	**ገጽ 108**
ምዕራፍ 12፦ የመዝባሪ (አታላይ) ሰዎች ባህሪያት (Chapter 12: Characteristics of Manipulative People)	**ገጽ 118**
ምዕራፍ 13፦ መርዛማ ግንኙነቶች እና መፍትሔዎቻቸው (Chapter 13: Toxic Relationships and What to Do About Them)	**ገጽ 127**

ምዕራፍ 14፦ የአእምሮ ቁጥጥር ቴክኒኮች (Chapter 14: Mind Control Techniques)	ገጽ 135
ምዕራፍ 15፦ ራስን ከአእምሮ ቁጥጥር የመጠበቂያ መንገዶች (Chapter 15: Ways to Protect Yourself from Mind Control)	ገጽ 140
ምዕራፍ 16፦ የአስተሳሰብ እጥበት (Chapter 16: Brainwashing)	ገጽ 143
ምዕራፍ 17፦ ሰዎችን እንዴት መተንተን ይቻላል? (Chapter 17: How to Analyze People?)	ገጽ 159
ምዕራፍ 18፦ ማንኛውም ሰው ሰዎችን እንዴት ማንበብ ይችላል? (Chapter 18: How Can Anyone Read People?)	ገጽ 171
ምዕራፍ 19፦ የአካል ቋንቋ፦ በተለያዩ የሰውነት ክፍሎች የሚታዩ ኢ-ቃላዊ መልዕክቶችን መተርጎም (Chapter 19: Body Language)	ገጽ 179
ምዕራፍ 20፦ ሰውነታችን እና የሚናገርበት መንገድ (Chapter 20: Our Bodies and the Way They Talk)	ገጽ 192
ምዕራፍ 21፦ የፊት ገጽታ ውስብስብ ሚስጥሮች (Chapter 21: The Intricacies of the Face)	ገጽ 205
ምዕራፍ 22፦ የስብዕና ዓይነቶች (Chapter 22: Personality Types)	ገጽ 224
ምዕራፍ 23፦ ማታለል (Chapter 23: Deception)	ገጽ 234
ምዕራፍ 24፦ ውሸትን እንዴት መለየት ይቻላል?፦ ማታለልን የሚጠቁሙ ቁልፍ ባህሪያት (Chapter 24: How to Identify a Lie?)	ገጽ 241
ምዕራፍ 25፦ ራስዎን እንዴት መተንተን ይችላሉ? (Chapter 25: How to Analyze Yourself?)	ገጽ 249
ምዕራፍ 26፦ የእርስ በርስ ተግባቦት (Chapter 26: Interpersonal Communication)	ገጽ 255

ምዕራፍ 27፦ እንዴት ተጽዕኖ መፍጠር እና መምራት ይቻላል? (Chapter 27: How to Influence and Lead?)	ገጽ 264
ምዕራፍ 28፦ በማሳመን ጥበብ መካን (Chapter 28: Mastering Persuasion)	ገጽ 273
ምዕራፍ 29፦ ርኅራኄ (የሌላውን ስሜት መጋራት) እና ማሳመን (Chapter 29: Empathy and Persuasion)	ገጽ 279
ምዕራፍ 30፦ ማሳመን በንግድ ዓለም ውስጥ (Chapter 30: Persuasion in Business)	ገጽ 283
ምዕራፍ 31፦ ማሳመን በድርድር ውስጥ (Chapter 31: Persuasion in Negotiation)	ገጽ 287
ምዕራፍ 32፦ ማሳመን በፍቅር ግንኙነቶች እና በወሲብ ውስጥ (Chapter 32: Persuasion in Relationships and Sex)	ገጽ 290
ምዕራፍ 33፦ በድብቅ ሥነ ልቦና ላይ የተደረጉ ጥልቅ የጉዳይ ጥናቶች (Chapter 33: Case Studies on Dark Psychology)	ገጽ 293
ምዕራፍ 34፦ በሚዲያ የሚተገበሩ አሥር የጅምላ ምዝበራ ስልቶች (Chapter 34: Ten Strategies of Mass Manipulation by Media)	ገጽ 301
ተጨማሪ ምዕራፍ (Bonus)፦ ማንኛውንም ሰው ተጽዕኖ ስር ለማዋል የሚረዱ 10 የሥነ ልቦና ብልሃቶች (Chapter Bonus: 10 Psychology Tricks)	ገጽ 305
ማጠቃለያ (Conclusion)	ገጽ 312
ዋቢ መጻሕፍት እና የግርጌ ማስታወሻዎች (Bibliography & Endnotes)	ገጽ 315–328

መግቢያ (INTRODUCTION)

መግቢያ (Introduction)



ሥነ ልቦና (Psychology) በአጠቃላይ የሰውን ልጅ ባህሪ እና የአእምሮን አሠራር የሚያጠና ሳይንስ ተብሎ ሊተረጎም ቢችልም፣ ድብቅ ሥነ ልቦና (Dark Psychology) ግን የሰው ልጅ ሌሎችን ለማጥመድና በቁጥጥሩ ሥር ለማዋል ያለውን ተፈጥሯዊ፣ ድብቅ (unconscious) እና ስሜታዊ ቅድመ-ዝንባሌ የሚመረምር የሰው ልጅ ሁኔታ ጥናት ነው።

ድብቅ ሥነ ልቦና፣ ማሳመን (persuasion) እና ስውር ምዝበራ (manipulation) በሁሉም ቦታ ይገኛሉ፦ በጓደኝነት፣ በፍቅር ግንኙነቶች፣ በማስታወቂያ፣ በሥራ ቦታ፣ በዜና ማሰራጫዎች እና በሌሎችም መስኮች ውስጥ አሉ። ወዴትም ቢመለከቱ ወይም ከማንም ጋር ቢነጋገሩ ለውጥ የለውም። ነባራዊው ሁኔታ አንድም እርስዎ ሌላውን ሰው ያሳምናሉ፣ አልያም ሌላው ሰው እርስዎን ያሳምንዎታል። ለአንድ አፍታ ያሰቡት፤ ለአለቃዎ የደሞዝ ጭማሪ እንደሚገባዎት ማሳመን ካልቻሉ፣ እርስዎ ለጭማሪው ገና ዝግጁ እንዳልሆኑ እርሱ ያሳምንዎታል። ስለዚህም የደሞዝ ጭማሪው ከመገባቱ በፊት ሌላ አንድ ዓመት ወይም ከዚያ በላይ መሥራት እንዳለብዎት እያሰቡ ከቢሮው ይወጣሉ።

ይህ የድብቅ ሥነ ልቦና ዝንባሌ በእያንዳንዳችን ውስጥ በተፈጥሮ የተተከለ ነው። ሰዎች እየተራቀቁ ሲሄዱና እኛን ለማጥመድ ሲፈልጉ፣ እኛም ለእነዚህ ያፈነገጡ ባህሪያት የምንሰጠውን ምላሽ ማዘመንና ማስተካከል ይኖርብናል። ይህንን መጽሐፍ ለመጻፍ የወሰንኩትም ለዚሁ ነው።

«ድብቅ ሥነ ልቦና እና ስውር ምዝበራ» (Dark Psychology & Manipulation) በሰው ልጅ ባህሪ ላይ ተጽዕኖ የማሳደር ጥበብን እንዲሁም በሥነ ልቦናዊና ማኅበራዊ መስኮች የተደረጉ ጥናቶችን ለ7 ዓመታት በመመርመር የተገኘ ውጤት ነው። ይህ መጽሐፍ የሥነ ልቦና ሊቃውንት በቅርብ ዓመታት ውስጥ የሰዎችን አእምሮ በመመዝበርና በማሳመን እርስዎ የሚፈልጉትን እንዲያደርጉ ለማስቻል ያገኟቸውን ዘዴዎች ሁሉ፣ እንዲሁም

ራስን ከአእምሮ ቁጥጥር ለመከላከል የሚያስችሉ እጅግ ውጤታማ ስልቶችን ይፋ ያደርጋል።

በሚቀጥሉት ምዕራፎች ውስጥ ማስታወቂያ አዘጋጆች፣ ስሜታዊ አዳኞች (emotional predators)፣ ነጋዴዎች፣ ፖለቲከኞች እና የእንድን ግለሰብ ወይም የቡድን አስተሳሰብ መቀየር የሚችሉ አካላት ሁሉ የሚጠቀሙባቸውን እጅግ ኃይለኛ የማሳመኛ እና የምዝበራ ቴክኒኮች ሰብሰብ ያገኛሉ። እነዚህን ቴክኒኮች ከናርሲሲሰቶች (ራስ ወዳዶች) ወይም ከማኅበራዊ አዳኞች ምዝበራ ራስዎን ለመጠበቅም ሆነ፣ አንድ ሰው በተለምዶ የማያደርገውን ነገር እንዲያደርግ ለማድረግ ሊጠቀሙባቸው ይችላሉ። እነዚህን ቴክኒኮች ማወቅዎ በአጠቃላይ በግንኙነቶችዎ፣ በተለይም ደግሞ በሥራ ቦታዎ ሰኬታማ እንዲሆኑ ያስችልዎታል። መነሻ ዓላማዎ ምንም ይሁን ምን፣ በሚቀጥሉት ገጾች ውስጥ የሚያስፈልጉዎትን መሣሪያዎች ያገኛሉ።

ከጓደኞችዎ ወይም ከፍቅር አጋርዎ ጋር እየተወያዩ፣ የሥራ ኢሜይል እየጻፉ፣ ታሪክ እየተረኩ ወይም ምርት እየሸጡ ቢሆንም፣ የማሳመን ጥበብ ሊቃውንት የሰዎችን አስተሳሰብ ለመቀየርና ወደ ተግባር ለማስገባት የሚጠቀሙባቸውን ዘዴዎች ማወቅ ይኖርብዎታል።

ይህ መጽሐፍ ለአካዳሚያዊ (ለትምህርት ቤት ምርምር) ዓላማ የተዘጋጀ አይደለም። የእኔ ግብ አሳማኝ የቋንቋ እና የባህሪ ንድፎችን (patterns) ከብዙ ተግባራዊ ምሳሌዎች ጋር ማቅረብና ካነበቧቸው በኋላ ወዲያውኑ ተግባራዊ ማድረግ እንዲጀምሩ ማስቻል ነው። እነዚህ መሣሪያዎች እጅግ ውጤታማና ኃይለኛ ሊሆኑ ስለሚችሉ፣ በዙሪያዎ ላሉ ሰዎች መልካም ነገር ሊያመጡ ወይም ከፍተኛ ጉዳት ሊያደርሱ ስለሚችሉ እባክዎ በሥነ ምግባር ይጠቀሙባቸው።

ይጠንቀቁ! ይህ መጽሐፍ የእንዳንድ ሰዎችን ሰሜት ሊጎዳ ይችላል። እባክዎ ትልቅ ግብ ይዘው የተግባቦት ክህሎትዎን ለማሻሻል በእውነት ዝግጁ እንደሆኑ ከተሰማዎት ብቻ ያንብቡት። በቀላሉ ሰሜቱ የሚነካ (sensitive) ሰው ከሆኑ፣ ይህ መጽሐፍ ለእርስዎ አይደለም። እዚህ የሚማሩት ነገር ሁሉ ቀላል፣ በተግባር ላይ ለማዋል የማያስቸግር እና በትክክል የሚሠራ ነው። የተፈጥሮ የውሳኔ አሰጣጥ ሂደታችንን ለራስዎ ጥቅም ማዋልን ይማራሉ። ውሳኔ አሰጣጥ በዋነኝነት በአመክንዮ (logic) ላይ ሳይሆን በሰሜቶች እና በቅድመ-ግምቶች ላይ የተመሠረተ መሆኑ ተረጋግጧል፤ በሚቀጥሉት ገጾች ውስጥ ይህንን «ጭላንጭል» (glimmer) እንዴት ለጥቅምዎ እንደሚያውሉ ይማራሉ።

ተራሮችን ማንቀሳቀስ ከፈለጉ፣ በመጀመሪያ ሰዎችን ማንቀሳቀስ መቻል አለብዎት። አብዛኛዎቹ ሰዎች ሌሎችን ለማነሳሳት ሲሉ እስኪታክታቸው ድረስ በመለመን ይሞክራሉ። ያ ሳይሠራ ሲቀር፣ ተስፋ ይቆርጡና የሚፈልጉትን ውጤት ለማግኘት መገሠጽ፣ ማስገደድ ወይም ማታለል ይጀምራሉ። ሰዎችን በቀጥታ ለማነሳሳት ከሞከሩ ይከሽፋሉ። የእንድን ሰው ባህሪ ለመቀየር ሞክረው ከሆነ፣ ይህ ምን ያህል መራራ እውነት እንደሆነ ያውቁታል። አንድ የቆየ ምሳሌያዊ አነጋገር እንደሚለው፦ «ፈረስን ወደ ውኃ መውሰድ ትችላለህ፤ ነገር ግን እንዲጠጣ ማስገደድ አትችልም።» ይሁን እንጂ እንዲጠማው ማድረግ ትችላለህ። ስለዚህም የመነሳሳት (motivation)፣ የተጽዕኖ እና የማሳመን ምስጢር ያለው ሰውነቱ እንዲከተለው አእምሮው «እንዲጠማ» የሚያደርጉ ሁኔታዎችን

መፍጠርን በመማር ላይ ነው። መልካሙ ዜና አብዛኛዎቹ እእምሮዎች በሆነ መንገድ አሰቀድመው የተጠሙ መሆናቸው ነው። ሁላችንም ሕይወታችንን የምንመራው በተከታታይ ፍላጎቶችና ምኞቶች ተገፋፍተን በመሆኑ፣ እነዚያን ፍላጎቶች ፈልጎ ለማግኘትና ለጥቅምዎ ለማዋል ትንሽ ጠለቅ ብሎ መመልከት ብቻ ይበቃዎታል። እንዴት? እኔ በምገልጽልዎት የቋንቋ ንድፎች (language patterns) እና የአሰተሳሰብ አቋራጮች (cognitive shortcuts) አማካኝነት።

አእምሯችን አቋራጮችን ይወዳል። ዓለም ውሰብሰብ ቦታ ናት፤ አእምሮዎም ከፍተኛ መጠን ባለው የሰሜት ሕዋሳት መረጃ ያለማቋረጥ ይ bombarded (ይወረራል)፤ ይህንን የመረጃ ጎርፍ ለመቋቋምም አሰቀድመው የተዘጋጁ ተከታታይ ምላሾች አሉት። ለዚህም ነው ድንገተኛ ከፍተኛ ድምፅ ሲሰሙ ሰውነትዎ የሚደነግጠው። ጥሩ ምግብ ሲያዩ አፍዎ ምራቅ የሚያመነጨው። ክፍሉ ጨለማና ሞቃት ሲሆን እንቅልፍ የሚመጣብዎት። ይህ ሁሉ በራሰ-ሰር (automatically) ይከናወናል። ሰለ እርሱ ማሰብ እያሰፈልግዎትም፤ እንዲሁ በራሱ ይሆናል። እነዚህ «ቅድመ-ሁኔታዊ ምላሾች» (conditioned responses) የሚነቃቁት አእምሮዎ ቀጥሎ ምን እንደሚመጣ መገመትን ሰለተማረ ነው። እንግዲያውሰ የተወሰኑ ቃላትን ሰንሰማ እንደዚህ ያሉ «የምክንያት እና የውጤት» ምላሾች ሊኖሩ ይችላሉን? ወይሰ የተወሰኑ የሰው ልጅ የተግባቦት ክፍሎች በሁሉም ዘንድ የተወሰነ «አቋራጭ» ምላሽን ማዘዝ ይችላሉን?

አጭሩ መልሰ አዎ (YES!) ነው!

አሰገራሚው ነገር ከአንድ ሰው ጋር በተነጋገሩ ቁጥር፣ አውቀውም ይሁን ሳያውቁ፣ በዚያ ሰው አእምሮ ላይ ተጽዕኖ እያሳደሩ መሆኑ ነው። ላለመናገር ቢመርጡ እንኳን፣ የራሰዎ ዝምታ በእነርሱ ላይ ተጽዕኖ ሊያሳድር ይችላል። የቃላት እና የአካል ቋንቋ ተግባቦትዎ በዙሪያዎ ያሉትን ሰዎች የነርቭ ኬሚስትሪ (neurochemistry) ይቀይራል። ሰዎች በተለምዶ መዝባሪ (አታላይ) ተደርገው እንዳይቆጠሩ ሰለሚፈሩ ይህንን እውነት መቀበል አይፈልጉም። አንዳንድ ሰዎች ግልጽ በሆኑ የሥነ ምግባር ምክንያቶች የሌሎች ሰዎችን አሰተሳሰብ ተጽዕኖ ሰር ማዋል የሚለውን ሐሳብ አይወዱትም፤ አንዳንዶች ደግሞ በቀላሉ ይህንን ኃላፊነት መቀበል አይፈልጉም። ይሁን እንጂ ውጤታማ በሆነ መንገድ ለመግባባት ይህንን ሐቅ መቀበል አለብዎት። ሞከሩትም አልሞከሩትም፣ የሌሎችን ሐሳቦች፣ ሰሜቶች እና ድርጊቶች እየመዘበሩ (ተጽዕኖ እያሳደሩባቸው) ነው።

ሰለ ምዝበራ (manipulation) ሰናሰብ፣ በታሪክ ውሰጥ ያለፉ አንዳንድ መዝባሪዎችን እናሰባለን፤ ለምሳሌ አዶልፍ ሂትለር (Adolf Hitler)፣ ፍራንክ አባግኔል ጁኒየር (Frank Abagnale Jr.)፣ በርኒ ማዶፍ (Bernie Madoff)፣ ወይም ተመሳሳይ ክህሎቶችን ተጠቅመው የተበላሹ ያገለገሉ መኪኖችን የሚሸጡልንን፣ ወንጀለኞችን በነፃ የሚያሰለቅቁትን ወይም በሚሊዮን የሚቆጠሩ ድሆችን የሚያጭበረብሩ ሰዎችን እናሰታውሳለን። ነገር ግን የቃላትን ኃይል ተጠቅመው ሰዎች ለሰብአዊ መብቶች እንዲታገሉ፣ ባርነትን እንዲያሰቀሩ፣ ለደካሞች ጉልበት እንዲሰጡ ወይም የፖለቲካ ተሐድሶ እንዲያሰጀምሩ ያነሳሱትን ሌሎች የታሪክ ታላላቅ ተጽዕኖ ፈጣሪዎችን — እንደ ማዘር ቴሬዛ (Mother Teresa)፣ ማርቲን ሉተር ኪንግ ጁኒየር (Martin Luther King Jr.)፣ ዊንስተን

ቸርችል (Winston Churchill)፣ ጋንዲ (Gandhi) እና ሌሎች ብዙዎችን — አንርሳ።

ሁለቱም ቡድኖች በመቶ ሺዎች ወይም በሚሊዮኖች በሚቆጠሩ ሰዎች አስተሳሰብ፣ ስሜት እና ድርጊት ላይ ተጽዕኖ አሳድረዋል፤ ልዩነቱ ግን ያለው በዓላማቸው (intention) ላይ ነው። ተግባቦት ኃይለኛ መሣሪያ መሆኑን ማንም አይጠራጠርም። በቤትዎ ውሰጥ እንዳለ ማንኛውም ሌላ መሣሪያ፣ ተግባቦትም ለመገንባት ወይም ለማፍረስ ሊውል ይችላል። በሼፍ (ምግብ አብሳይ) እጅ ውሰጥ ቢላዋ ጠቃሚ መሣሪያ ሲሆን፣ በነፍስ ገዳይ እጅ ውሰጥ ግን ገዳይ የጦር መሣሪያ ነው፤ ነገር ግን ዋናው ቁም ነገር ቢላዋው ራሱ ሳይሆን የሚጠቀምበት ሰው ዓላማ ነው። በቀሪው የዚህ መጽሐፍ ክፍል፣ የሚፈልጉትን ነገር እንዲያገኙ የሚያስችሉዎትን ኃይለኛ መሣሪያዎች አቀርብልዎታለሁ።

የማሳመን እና የምዝበራ ኃይልዎን ሲያጎለብቱ ምን ማሳካት እንደሚችሉ አስቀድመው በምናብዎ እንዳዩት ጥርጥር የለውም፤ ስለዚህ አሁን እነዚህ ክህሎቶች ባይኖሩዎት ምን እንደሚፈጠር እነግርዎታለሁ፦

- ተቀጣሪ ሠራተኛ ከሆኑ፣ ከአለቃዎ የደሞዝ ጭማሪ አያገኙም፤
- ወላጅ ከሆኑ፣ ልጆችዎ አልጋቸውን እንዲያነጥፉ ማድረግ አይችሉም፤
- የመዝባሪ (አታላይ) ስለባ ከሆኑ፣ መሆንዎን እንኳን አይገነዘቡትም፤ እንዲሁም ከአሉታዊ ተጽዕኖው ለመላቀቅ ምላሽ መሰጠት አይችሉም፤
- የሽያጭ ባለሙያ ከሆኑ፣ ምርቶችዎን በቀላሉ መሸጥ አይችሉም፤
- የቡድን መሪ ከሆኑ፣ የቡድንዎ አባላት የበለጠ ተግተው ወይም በብቃት እንዲሠሩ ማነሳሳት አይችሉም፤
- ድርድር እያካሄዱ ከሆነ፣ ከሌላኛው ወገን ምንም ዓይነት ሰምምነት ወይም ቅናሽ አያገኙም፤
- ሥራ ፈጣሪ (entrepreneur) ከሆኑ፣ ሠራተኞችዎ ራዕይዎን እንዲቀበሉ ማድረግ አይችሉም፤
- ዝርዝሩም እንዲሁ ይቀጥላል።

በዚህም ምክንያት፣ የምዝበራ እና የማሳመን አቅም ከሌለዎት በቀላሉ በሰዎች ባህሪ ላይ ተጽዕኖ ማሳደር አይችሉም። ስለዚህ ይህንን መጽሐፍ በማንበብ እነዚህን ክህሎቶች ያዳብሩ፤ የሚፈልጉትን ማንኛውንም ነገር ማለት ይቻላል ያገኛሉ።

ታዲያ ዝግጁ ነዎት? አሁን የሰውን ልጅ አእምሮ ምሰጢሮች ለማግኘት ይህንን ድንቅ «ጉዞ» የምንጀምርበት ሰዓት ነው።

መልካም ንባብ!

ምዕራፍ 1

የድብቅ ሥነ ልቦና መሠረታውያን (Chapter 1: The Fundamentals of Dark Psychology)



ድብቅ ሥነ ልቦና ምንድን ነው? (What is Dark Psychology?)

ድብቅ ሥነ ልቦና (Dark Psychology) ምን እንደሆነ ለመረዳት፣ በቅድሚያ ከመሠረታዊ ነገሮች መጀመርና ሥነ ልቦና (Psychology) ራሱ ምን እንደሆነ መረዳት ይኖርብናል። ሥነ ልቦና የሰውን ልጅ ባህሪ የሚያጠና ሳይንስ ተብሎ ሊገለጽ ይችላል፤ ይህም ሰዎች በስሜታዊ፣ በእውቀታዊ (cognitive) እና በማኅበራዊ ሁኔታዎች ላይ ተመሥርተው የተለያዩ ክስተቶችን እንዴት እንደሚገነዘቡ፣ እንደሚያሰቡ እና ምላሽ እንደሚሰጡ የሚያጠና መስክ ነው።

ድብቅ ሥነ ልቦና ግን በአንጻሩ፣ የሰው ልጅ ለግል ጥቅሙ ሲል ሌሎችን ለማጥመድና ለመግዛት (በቁጥጥሩ ሥር ለማዋል) ያለውን ተፈጥሯዊና ድብቅ (unconscious) ቅድመ-ዝንባሌ የሚመረምር የሰው ልጅ ሁኔታ ጥናት ተብሎ ሊገለጽ ይችላል።

የድብቅ ሥነ ልቦና አጠቃቀም በሁሉም ቦታ ይገኛል — በፍቅር ግንኙነቶች፣ በሥራ ቦታ፣ ከጓደኞች ጋር ባለ ግንኙነት፣ በቴሌቪዥን፣ በማስታወቂያ፣ በፖለቲካ እና በሌሎችም መስኮች ውስጥ ይታያል [1]።

ይህ የሥነ ልቦና ጨለማ ገጽታ ማንንም ሳይለይ በእያንዳንዳችን ውስጥ በተፈጥሮ የሚገኝ ሲሆን፣ እጅግ ድብቅ የሆነው የአእምሯችን ክፍል (unconscious mind) አካል ነው።

ሥነ ልቦናን ተጠቅሞ በሌሎች ላይ ብልጫ መውሰድ ወይም መጠቀሚያ ማድረግ እንዴት ይቻላል? በቀላሉ፣ ሌሎች ሰዎች በተለምዶ የማያደርጉትን ነገር እንዲያደርጉ ለማነሳሳት ተንኮል የተሞላባቸውን የተጽዕኖ እና የአእምሮ ምዝበራ ቴክኒኮች በመጠቀም ነው። ብዙ የሥነ ልቦና ሙከራዎች ይህንን እንዴት ማድረግ እንደሚቻል ያሳያሉ፤ በመጽሐፉም ሂደት ውስጥ ለዚህ ማረጋገጫ እሰጥዎታለሁ!

የድብቅ ሥነ ልቦና ምሰጢሮች ያሉት በተደበቁ የሥነ ልቦና መርሆዎች እውቀት ውስጥ ነው። ከእነዚህ ኃይለኛ ቴክኒኮችና ሰልቶች መካከል አንዳንዶቹ ተጽዕኖ ፈጣሪዎች (influencers) የሌሎች ሰዎችን አእምሮ በመመዝበር

በምርጫዎቻቸው ላይ ተጽዕኖ ለማሳደር የሚጠቀሙባቸው ናቸው።

ድብቅ ሥነ ልቦና እንዲሁም በዙሪያው ያሉት መርሆዎችና ቴክኒኮች በፍቅር ግንኙነቶች ውስጥ ጥቅም ላይ ሊውሉና በሙያ ጎዳናዎ ላይ ሊያግዙዎት ይችላሉ። እርግጥ ነው፣ ይህ ስሜታዊ ወይም ማኅበራዊ አዳኝ እንዲሆኑ ለማበረታታት አይደለም፤ ሆኖም እነዚህን ቴክኒኮች ማወቅዎ ከሌሎች አንጻር ትልቅ ብልጫ ይሰጥዎታል።

ድብቅ ሥነ ልቦናን መረዳት ለምን ያስፈልገናል? ይህ በየዕለቱ በዙሪያችን ባለው ነገር ሁሉ ውስጥ ስለሚገኝ በእኛ ዘንድ ችላ ሊባል አይችልም።

በዚህ ደረጃ ላይ፣ የድብቅ ሥነ ልቦና ምስጢሮችን ችላ ብሎ በመቀጠል ስለባው የመሆን፣ ወይም ደግሞ ስለ እርሱ በማወቅ ራስዎን ከአእምሮ መዝባሪዎች ለመጠበቅ አልያም ሌሎች በተለምዶ የማያደርጓቸውን ነገሮች እንዲያደርጉ ተጽዕኖ ለማሳደር ለራስዎ ጥቅም የማዋል የመምረጥ ሥልጣን በእጅዎ ነው።

ግንዛቤ / አረዳድ (Perception)

ይህ ከውጭ የሚመጣውንና በአእምሯችን ውስጥ እንደገና የሚቀነባበረውን መረጃ እንድንቀበል የሚያስችለን የእውቀት (cognitive) ችሎታዎች ስብስብ ነው። ስለዚህ ግንዛቤ (Perception) ማለት በሁሉም የስሜት ሕዋሳቶቻችን የምናየው፣ የምንሰማው እና የምንለየው ነገር ሁሉ ትርጉም እንዲኖረው በአእምሯችን የሚስተካከልበት ሂደት ነው።

የሰው ልጅ በተፈጥሮ ቅድመ-ዝንባሌው፣ በውሳኔ አሰጣጥ ሂደት ውስጥ በትንሹ ጥረት በተቻለ ፍጥነት መደምደሚያ ላይ ለመድረስ «የእውቀት ወይም የማመዛዘን አቋራጮች» (cognitive or reasoning shortcuts) በሚባሉት አማካኝነት የአእምሮ ጉልበቱን የመቆጠብ ዝንባሌ አለው። ጥረት ወጪ (ዋጋ የሚያስከፍል) በመሆኑ አእምሯችን በተቻለ መጠን ሊገድበው ይፈልጋል። ሰንፍና በሰው ልጅ ተፈጥሮ ውስጥ በጥልቀት ሥር የሰደደ ነው።

በሰው ልጅ የዝግመተ ለውጥ ሂደት ውስጥ የማመዛዘን አቅም አዳብረናል። ይህ የውሳኔ አሰጣጥ አቅም እጅግ ውጤታማና ፈጣን እንድንሆን ያስችለናል። ከቅድመ-ታሪክ ዘመናት ጀምሮ አደጋ በሚከሰትበት ጊዜ፣ ለምሳሌ በተራበ አውሬ ፊት፣ የሰው ልጅ ሊኖሩ ስለሚችሉት አማራጮች ሁሉ አያሰብም ነበር። ይልቁንም ከሚገኙ ጥቂት አማራጮች መካከል ይመርጥ ነበር፦

- 1) አንድም ከአንበሳው መሸሽ (ማምለጥ / escape)፤
- 2) ወይም አውሬውን ማጥቃት (ጥቃት / attack)፤
- 3) ወይም ደግሞ እንዳይታይ ባለበት ደርቆ መቅረት (መድረቅ / freezing)።

ይህ የውሳኔ አሰጣጥ ፍጥነት በአንድ በኩል በግልጽ በዝግመተ ለውጥ እንድንሻሻል ያስቻለን ቢሆንም፣ በተመሳሳይ ጊዜ ግን ለብዙ አመክንዮአዊ፣ እውቀታዊ እና ከሁሉም በላይ ደግሞ ለውሳኔ አሰጣጥ ስህተቶች

መንሰኤ የሆነውን «የአስተሳሰብ ወገንተኝነት / መዛባት» (COGNITIVE BIAS) የሚባለውን ይፈጥራል [2]።

በሌላ አነጋገር፣ ይህ የማመዛዘን አቅም በምርጫዎቻችን ላይ በሌሎች ሰዎች በቀላሉ የመቃኘትና ተጽዕኖ ሥር የመውደቅ አጋጣሚያችንን ያሰፋዋል።

በዚህ መጽሐፍ ውስጥ የሚገለጹልዎት የእእምሮ ተጽዕኖ ቴክኒኮች ሁሉ፣ የአንድን ሰው የውሳኔ አሰጣጥ ሂደት ተጽዕኖ ሥር ለማዋል ተከታታይ የአስተሳሰብ ራስ-ሰር ምላሾችን (cognitive automatisms) ይጠቀማሉ። የመልሕቅ መዛባት (Anchoring Bias)፣ የውስጥ-ቡድን ወገንተኝነት (Ingroup Bias)፣ የሃሎ ውጤት መዛባት (Halo Effect Bias)፣ የብዙኃን ተከታይነት መዛባት (Bandwagon Bias) እና የማረጋገጫ ወገንተኝነት (Confirmation Bias) በሚቀጥሉት ምዕራፎች ውስጥ የሚብራሩ አንዳንድ የአስተሳሰብ መዛባቶች (Cognitive Biases) ናቸው።

ማሳመን (Persuasion)

«ማሳመን» (Persuade) እና «መመዝበር / ማታለል» (Manipulate) ብዙውን ጊዜ እንደ ተመሳሳይ (ተመሳሳይ) ቃላት የሚያገለግሉ ሁለት ግሦች ቢሆኑም፣ በተቃራኒው ግን እጅግ የተለያየ ትርጉም አላቸው!

በቅርቡ እንደምንመለከተው፣ በማሳመን እና በምዝበራ መካከል ያለው ልዩነት በመሠረቱ ሌላውን ሰው ለማግባባት ጥቅም ላይ በሚውሉት «ቴክኒኮች» እና «ዘዴዎች» ላይ የተመሠረተ ነው።

ማሳመን በጋራ የሐሳብ ልውውጥ አማካኝነት የሌላውን ሰው አመለካከት ወይም ባህሪ የመቀየር ጥበብ ነው። ከምዝበራ በተለየ መልኩ፣ ተናጋሪው ወደሚያመለክተው የተወሰነ የአእምሮ ሁኔታ አድማጩን (interlocutor) ለማሰገባት ቃላትን እና አመክንዮአዊ ክርክሮችን ብቻ ይጠቀማል። ማሳመን ቀሰ በቀሰ እና ሰልታዊ በሆነ የማግባባት ሥራ አማካኝነት ተቀባይነትን እና አመኔታን ለማግኘት ያለመ ነው ሊባል ይችላል።

ሪቻርድ ኤም. ፐርሎፍ (Richard M. Perloff) [3] ማሳመንን ሲተረጉመው፦ «ነፃ ፈቃድ ባለበት ድባብ ውስጥ መልዕክትን በማስተላለፍ፣ ሌሎች ሰዎች ስለ አንድ ችግር ያላቸውን አመለካከት ወይም ባህሪ እንዲቀይሩ ለማግባባት ተግባቦት የሚጥርበት ምሳሌያዊ ሂደት ነው» ይለዋል። በማሳመን ውስጥ፣ አሳማኙ ግለሰቡን በተወሰነ አቅጣጫ ለመምራት የማሳመኛ ስልቶችን ቢጠቀምም እንኳን፣ ሰውየው ምርጫውን የሚያደርገው በራሱ ነፃ ፈቃድ ነው። ግለሰቡ አሁንም መውሰድ የሚፈልገውን አቅጣጫ መምረጥ ይችላል።

የማሳመን ጥበብ ከቢላዋ ጋር ሊነጻጸር ይችላል። ቢላዋ ኬክ ወይም ምግብ ለመቁረጥ አልያም ሰውን ለመግደል ሊውል ይችላል። በተጨባጭ ሲታይ ቢላዋው የጦር መሣሪያ እንዲሆን ተብሎ የተሠራ አይደለም፤ ነገር ግን እንደ ጦር መሣሪያ ሊያገለግል ይችላል። በተመሳሳይ መንገድም የማሳመን ቴክኒኮች ለ«መልካም» እና ለሥነ ምግባራዊ ዓላማዎች (ለምሳሌ፦ በእርሰዎ ላይ ሊጠቀሙባቸው ከሚፈልጉ ሰዎች ራሰዎን ለመከላከል) ወይም ደግሞ ለ«ክፉ» ዓላማዎች ሊውሉ ይችላሉ።

ስለዚህ ይህንን መጽሐፍ እንደ እውነተኛ ቢላዋ ይቁጠሩትና በትክክለኛው መንገድ መጠቀምን ይማሩ። ሁሉም ነገር በእርስዎ ላይ የተመሠረተ ይሆናል!

ስውር ምዝበራ / ማታለል (Manipulation)

ከማሳመን በተለየ መልኩ፣ ምዝበራ (Manipulation) የቋንቋ ብልሃቶችን፣ ተንኮል የተሞላባቸው ሴራዎችን፣ ድብቅ (subliminal) እና አታላይ ዘዴዎችን በመጠቀም የሌሎችን ግንዛቤ ወይም ባህሪ ለመቀየር ያለመ የማኅበራዊ ተጽዕኖ ዓይነት ሲሆን፣ ወደ ሥነ ልቦናዊ እና አካላዊ ጥቃትም ሊያመራ ይችላል።

ምዝበራ በአብዛኛው ለወገንተኛ ወይም ለማጭበርበር ዓላማዎች ሲባል ነገሮችን አዛብቶ በመቀመር ላይ ያነጣጠረ ነው ሊባል ይችላል።

ከሥርወ-ቃሉ (Etymologically) አንጻር፣ ምዝበራ ማለት «አንድን ሰው በኃይል አንድ ነገር እንዲያደርግ ማስገደድ» ማለት ነው።

መዝባሪው (The Manipulator) ለግል ጥቅሙ እና ለተለየ ፍላጎቱ ሲል ሌላውን ሰው ወደ ራሱ ሐሳቦች ለመምራት ይሞክራል፤ ይህንንም የሚያደርገው ሰውር የምዝበራ ቴክኒኮችን ወይም ጽንፍ የረገጡ የማሳመን ቴክኒኮችን በመጠቀም ነው። በማንኛውም ሁኔታ፣ የሚጠቀምባቸው አብዛኛዎቹ ሰልቶች አታላይ እና በዝባዥ ይሆናሉ።

ነገር ግን አንድን ሰው እንዴት ይመዘብሩታል? ምዝበራ ብዙውን ጊዜ የሚከሰተው ማታለልን ወይም ቅዠትን (illusion) በመጠቀም፣ ማለትም ሊመዘብሩት የሚፈልጉትን ሰው የእውነታ እይታ በመቀየር ወይም በማዛባት ሲሆን፣ እስከ ማሰገደድ እና የቅጣት ልምምዶችን እስከ መጠቀም ድረስ ይደርሳል።

ይሁን እንጂ መዝባሪዎች ይህንን የእውነታ ቅዠት በትክክል እንዴት ይፈጥራሉ? መዝባሪዎች ሌሎችን ለማታለል በብዛት የሚጠቀሙበት የመጀመሪያው መሣሪያ ውሸት ነው።

መዋሸት፣ ማታለል፣ የጥፋተኝነት ስሜትን መፍጠር፣ ፍርሃት ወይም ከዚያም የከፋ ቁጣን መቀስቀስ ሰዎችን ለመመዝበር የሚያገለግሉ መሣሪያዎች ናቸው።

በተጨማሪም፣ በተግባር ላይ ያሉ መዝባሪዎች እንደ ማሸማቀቅ (intimidation)፣ ስሜታዊ ማስፈራራት (emotional blackmail)፣ ወይም የአእምሮ ቁጥጥር እና የአስተሳሰብ እጥበት (brainwashing) ያሉ ተከታታይ የውስጥ ለውስጥ የምዝበራ ቴክኒኮችን ይጠቀማሉ።

ድብቅ ሥነ ልቦና እና ስውር ስሜታዊ ምዝበራ ሲነጻጸሩ (Dark Psychology vs. Covert Emotional Manipulation)

በድብቅ ሥነ ልቦና እና በስውር ስሜታዊ ምዝበራ (Occult/Covert Emotional Manipulation) መካከል

ያለው ልዩነት ምንድን ነው?

ድብቅ ሥነ ልቦና ሰዎች ከራሳቸው ጥቅም በተቃራኒ ነገሮችን እንዲያደርጉ ማድረግን የሚያካትት የአእምሮ ተጽዕኖ ሂደት ተብሎ ሊገለጽ ይችላል። ስለዚህ ተግባሩ ራሱ ኢ-ሞራላዊ በመሆኑ ሥነ ምግባር ይጎድለዋል።

ስውር ስሜታዊ ምዝበራ (Secret Emotional Manipulation) ደግሞ አንድ ሰው የግድ ለኢ-ሞራላዊ ዓላማዎች ባይሆንም፣ የሌላውን ሰው ውሳኔዎችና ስሜቶች በተደበቀ መንገድ ተጽዕኖ ሥር ለማዋል የሚሞክርበት ሂደት ነው። በመሠረቱ፣ ስውር ስሜታዊ ምዝበራ የመዝባሪውን እውነተኛ ዓላማዎች መሸፈንን ያካትታል። እንዲህ ዓይነቱ ሰው የአንድ ግለሰብ ስሜቶች የሰብዕናው ቁልፍ መሆናቸውን ስለሚያውቅ፣ በግለሰቡ ስሜታዊ ጎን ላይ ያተኩራል።

ስውር ምዝበራ የመጨረሻ ግቡን ለማሳካት በአንድ ግለሰብ ላይ የሚያተኩር ሲሆን፣ ድብቅ ሥነ ልቦና ግን በአንድ ግለሰብ ላይ ብቻ ሳይሆን በትላልቅ ቡድኖች ላይም ተግባራዊ በመሆን በመላው ቡድን ወይም አንዳንድ ጊዜ በአንድ ማኅበረሰብ አስተሳሰብ ላይ ተጽዕኖ ለማሳደር ሊውል ይችላል። ይህ የሚያሳየው ድብቅ ማሳመን የሰዎችን ሰብሰብ አስተሳሰብ ሙሉ በሙሉ ለመቀየር ሊውል ስለሚችል ምን ያህል አስፈሪ እና አደገኛ ሊሆን እንደሚችል ነው።

የማሳመን ታሪካዊ አመጣጥ (The History of Persuasion)

በዘመናት ሂደት ውስጥ፣ ማሳመን ከቀድሞ ዘመናቱ ተሻሽሏል እንዲሁም ተቀይሯል። ይህ ለብዙ ዓመታት የኖረ ሲሆን፣ በእርግጥም ከጥንቷ ግሪክ ጀምሮ የነበረ ነው። ይህ ማለት ግን የማሳመን ጥበብና ሂደት ልክ እንደ ቀድሞው አንድ ዓይነት ነው ማለት አይደለም። ይልቁንም የማሳመን ጥበብ እና በዛሬው ዘመን ጥቅም ላይ የሚውልበት መንገድ በእጅጉ ተለውጧል።

ሪቻርድ ኤም. ፐርሎፍ (Richard M. Perloff) ባህላዊ ርዕዮተ ዓለሞችን፣ እንዴት ጥቅም ላይ እንደሚውሉ እና በአጠቃላይ በባህል ላይ እንዴት ተጽዕኖ ሊያሳድሩ እንደሚችሉ በመመርመር ረጅም ጊዜ አሳልፏል። «የማሳመን ተለዋዋጭነት፦ ተግባቦት እና አመለካከቶች በ21ኛው ክፍለ ዘመን» (The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century) [4] የተሰኘ መጽሐፍም ጽፏል። መጽሐፉ የአሁኑ እሴቶች ከቀድሞው ዘመን በተለየ መልኩ ጥቅም ላይ የሚውሉባቸውን አምስት የተለያዩ መንገዶች ያብራራል። ከእነዚህም መካከል እንደ ማሳመኛ የሚቆጠሩ መልዕክቶች ቁጥር በአስደንጋጭ መጠን መጨመሩ ይገኝበታል። በጥንቷ ግሪክ ይህ ጥቅም ላይ ይውል የነበረው በጽሑፍ እና በሊቃውንት (elites) መካከል በሚደረጉ ክርክሮች ላይ ብቻ ነበር። ያኔ ብዙም ተጽዕኖ እልነበረውም፤ ብዙ ጊዜም አይታይም ነበር።

በዘመናዊው ዓለም ውስጥ አንድ ዓይነት የማሳመኛ መልዕክት ሳይከተልዎት ወደ የትኛውም ቦታ መድረስ አስቸጋሪ ነው። ያሉትን የተለያዩ የማስታወቂያ ዓይነቶችና ምንጮች ያስቡ፤ በዩናይትድ ስቴትስ ውስጥ ብቻ በየቀኑ እስከ 3000 የሚደርሱ እንዲህ ያሉ ማስታወቂያዎች ይገኛሉ። ከዚህም በተጨማሪ፣ በርዎን የሚያንኳኩ ወይም

በመንገድ ላይ የሚያጋጥሙዎት ሰዎች ብዙውን ጊዜ አንድ ነገር እንዲገዙ፣ በሚሸጡት ነገር እንዲያምኑ ወይም አዲስ ነገር እንዲሞክሩ ለማድረግ ይጥራሉ። ይህ በታሪክ ውስጥ ከመቼውም ጊዜ በበለጠ የዘመናዊው ዓለም አካል ሆኗል።

ማሳመን በጣም በፍጥነት ይጓዛል ሊባል ይችላል፤ በጥንቷ ግሪክ ግን አንድ አሳማኝ መልዕክት ከአንድ ቦታ ወደ ሌላ ቦታ ለመድረስ ሳምንታት ወይም ከዚያ በላይ ይወስድ ነበር።

በመሆኑም አብዛኛዎቹ ሰዎች መልዕክቱን ማግኘት ስለማይችሉ የማሳመን ኃይል የተገደበ ነበር። ፊት ለፊት ከመገናኘት አንጻር፣ ብዙ የማሳመን ተግባራት መከናወን የነበረባቸው በዚህ መንገድ ነበር። በዘመናዊው ዘመን ግን የኢንተርኔት፣ የሬዲዮ እና የቴሌቪዥን አጠቃቀም በረጅም ርቀት ላይ በአጭር ጊዜ ውስጥ የማሳመኛ መልዕክቶችን ለማድረስ አስተማማኝ ምንጭ ሆኗል።

በጥቂት ሰከንዶች ውስጥ የፖለቲካ እጩዎች ለመራጮቻቸው በሙሉ በአንድ ጊዜ ጥሪ ማቅረብ ይችላሉ፤ እያንዳንዱም መልዕክት በፍጥነት ሊተላለፍ ይችላል። መልዕክቱ በከፍተኛ ፍጥነት መሰራጨት ከቻለ እጅግ የላቀ ሚና ይጫወታል።

ማሳመን ከፍተኛ ገንዘብ ማለትም ሊሆን ይችላል — የንግድ ተቋማት የማሳመንን ኃይል ተምረዋል፤ ለእነርሱ እንዲሠራላቸውም የሚችሉትን ሁሉ ያደርጋሉ። ሸማቾች ሸቀጦቻቸውን እንዲገዙ በማሳመን ረገድ ስኬታማ በሆኑ ቁጥር፣ የበለጠ ገንዘብ ያገኛሉ።

የሕዝብ አገልግሎት ሰጪ ድርጅቶችን፣ የገበያ ጥናት (ማርኬቲንግ) ኩባንያዎችን ወይም የማስታወቂያ ኤጀንሲዎችን ጨምሮ ብዙ ድርጅቶች ፍላጎታቸው በማሳመን ሂደቱ ላይ ብቻ ያተኮረ ነው።

ሌሎች ኩባንያዎች ደግሞ የገበያ ግቦቻቸውን ለማሳካትና ከዚያም ለማለፍ እነዚህ ድርጅቶች የሚያቀርቧቸውን የማሳመኛ ሰልቶች መጠቀም ይችላሉ።

ማሳመን ከቀድሞው ይልቅ ይበልጥ ስውር ሆኗል፦ በመጀመሪያዎቹ ዘመናት አሳማኙ የሁሉንም ሰው አስተሳሰብ ለመቀየር ሲል አመለካከቱን ለመላው ቡድን በግልጽ ያሰቀምጥ ነበር። እነዚያ ዘመናት አልፈዋል፤ አሁን የማሳመን ሂደቱ እጅግ ይበልጥ ጥንቁቅ እና የተደበቀ ሆኗል።

ምዕራፍ 2

የዶ/ር ሮበርት ቺያልዲኒ 6+1 የተጽዕኖ መሣሪያዎች (Chapter 2: The 6+1 Weapons of Influence by Dr. Robert Cialdini)



ዶ/ር ሮበርት ቺያልዲኒ (Dr. Robert Cialdini) በማሳመን፣ በቅድመ-ሁኔታዊ ልምምድ (conditioning) እና በድርድር መስክ ዓለም አቀፍ ሊቅ ናቸው። በአሪዞና ስቴት ዩኒቨርሲቲ የሥነ ልቦና ፕሮፌሰር ሲሆኑ፣ በ1984 (እ.ኤ.አ.) የጻፉት እጅግ ጠቃሚ መጽሐፋቸው «ተጽዕኖ፦ የማሳመን ሥነ ልቦና» (Influence: The Psychology of Persuasion) [5] ይሰኛል። መጽሐፉ ሰዎች እንዴት እና ለምን «አዎ» (YES) ብለው እንደሚሰማሙ ለማብራራት የሚፈልጉ የብዙ ተመራማሪዎችን ጥናቶች፣ ፈተናዎች፣ ሙከራዎች እና ንድፈ ሐሳቦች በጥልቀት የያዘ ሰብሰብ ነው።

ሰዎች በየቀኑ እየጨመሩ በሚሄዱ ቀስቃሽ ነገሮች (stimuli) የተከበቡ በመሆናቸው፣ እእምሯችን የንቁ ውሳኔ አሰጣጥን ድካም ወደ ማቅለያ ዘዴዎች ይቀንሰዋል። ይህ የደመ ነፍስ አሠራር ባይኖር ኖሮ ለከፍተኛ የመረጃ ብዛት (information overload) እንሸነፍ ነበር፤ ስለዚህም የእእምሮ አቋራጮችን (የአስተሳሰብ መዛባት / cognitive bias) እንጠቀማለን [6]።

ዛሬ የቴክኖሎጂ ዝግመተ ለውጥ እጅግ ፈጣን ነው። መረጃን የማመዛዘን ተፈጥሯዊ ችሎታችን የዘመናዊውን ሕይወት የለውጦች፣ የምርጫዎች እና የአዳዲስ ግኝቶች ብዛት ለመሸከም ከጊዜ ወደ ጊዜ ብቁ ላይሆን የሚችልበት አደጋ ተደቅኖበታል።

እጅግ የላቀ ውስብስብነት ያለውን ዓለም በመገንባት የራሳችንን እቅም ማነስ ፈጥረናል።

ነገር ግን ስለ እነዚህ ርዕሶች ለምን እንነጋገራለን? ምክንያቱም 95% የሚሆኑት ምርጫዎቻችን የሚወስኑት በድብቅ (unconscious) የውሳኔ አሰጣጥ ደረጃ ስለሆነ ነው።

በሮበርት ቺያልዲኒ የተገኙትን 6+1 ሁለንተናዊ የማሳመን ሕጎች እና ከጀርባቸው ያሉትን የእእምሮ ተጽዕኖ ሥነ ልቦናዊ አሠራሮች በዝርዝር እንመልከት።

1. የውለታ መመላለስ መርህ (1. Reciprocity)

«የውለታ መመላለስ ሕግ» (reciprocity rule) የሚለው አንድ ሰው በራሰ ተነሳሽነት ወይም ያለ ጥቅም ፍላጎት የተሰጠ የሚመስል ስጦታ፣ ቅናሽ ወይም ውለታ ሲቀበል፣ ውለታውን የመመለስ ግዴታ እንደሚሰማው የሚገልጽ መርህ ነው።

ይህ የሥነ ልቦና ቴክኒክ የተመሠረተው የተቀበልነውን ስጦታ እንድንመልስ ከልጅነታችን ጀምሮ በማኅበረሰባችን ስለተማርን፣ አንድ ሰው የሰጠንን ነገር ወይም የተደረገልንን ውለታ ለመመለስ በደመ ነፍስ የምንገፋፋ በመሆኑ ላይ ነው።

ይህንን መርህ የሚጠቀም አንዱ የማሳመን ስልት «የማቅመስ ቴክኒክ» (tasting technique) ነው። በሱፐርማርኬት ውስጥ አንድን ምርት እንዲቀምሱ ይጋብዙዎታል፤ ይህም ስጦታ እንደተቀበሉ ሲሰማዎት ውለታውን የመመለስ ግዴታ እንዲሰማዎትና የምርቱን ጥቅል መግዛትዎ የተረጋገጠ እንዲሆን ያደርጋል።

ወይም ደግሞ በየመንገዱ የተለያዩ ሰበቦችን እየፈጠሩ ምጽዋት የሚጠይቁና እንደ አበባ ያለ ትንሽ ነገር በእጅዎ ላይ በማስቀመጥ በነፃ የሚሰጡዎት የሚመስሉ ሰዎችን ያስቡ፤ ካስተዋሉ፣ እቃውን ልክ እንደተቀበሏቸው ወዲያውኑ ገንዘብ መጠየቅ ይጀምራሉ።

ብዙውን ጊዜ የተቀበሏቸውን ስጦታዎች በሥነ ልቦናዊ መንገድ በክብር መክፈል ስለሚፈልጉ፣ ከዋጋቸው በላይ አብልጠው (ፍትሐዊ ባልሆነ መጠን) እንደሚመልሱ ያስታውሱ። ይህ የአእምሮ ወጥመድም እኛን ለመመዝበር በሚፈልጉ ሰዎች ዘንድ ብዙ ጊዜ ጥቅም ላይ ይውላል።

ከውለታ መመላለስ ሕግ ራስን እንዴት መከላከል ይቻላል? (How to Defend Oneself from the Rule of Reciprocity)

አንድ ሰው ውለታ ቢውልልዎት፣ የመመለስ ግዴታ አይሰማዎት። ከልቡ ካደረገው በምላሹ ምንም ነገር አይፈልግም፤ ነገር ግን በምላሹ የሆነ ነገር የሚፈልግ ከሆነ፣ ወጥመዱ ውስጥ ከመውደቅ ይቆጠቡ።

እንዲያውም ለትርፍ ያነጣጠሩ መሆናቸውን የሚያስጠረጥሩ ስጦታዎችን ወይም ግብዣዎችን ከመቀበል መቆጠብ መልካም ነው። ስለዚህ ስጦታ የሚሰጥዎት ሰው በጎ አድራጊ ሳይሆን ተጠቃሚ (ወሳጅ) መሆኑን ከተረዱ፣ በጠንካራና ግልጽ ተግባቦት (assertive communication) ስጦታውን በቀላሉ መከልከል ይችላሉ።

በተጨማሪም፣ አንድ ሰው አዎንታዊ ማንነት ሲሰጥዎት፣ አንዳንድ ጊዜ እርስዎን ለመመዝበር ብሎ ያደርገዋል። ለምሳሌ አንድ ሰው፦ «አንተ ብልህ ሰው ስለሆንክ በእርግጠኝነት በዚህ ትሰማማለህ...» ቢልዎት፣ ወጥመዱ ውስጥ አይውደቁ! ይህንን የሚያደርገው ከሰጠዎት ምስል ጋር በሚጣጣም መንገድ እንዲንቀሳቀሱ ለመግፋት ሊሆን ይችላል። እርስዎም ብልህ ሰው እንደመሆንዎ መጠን በእርግጠኝነት በዚህ አይታለሉም።

2. የእጥረት መርህ (2. Scarcity)

የእጥረት ሕግ (rule of scarcity) ልንጠቀምበት ከመቻላችን በፊት ሊያልቅ ለሚችል ወይም ብርቅ ለሆነ ማንኛውም ነገር የበለጠ ዋጋ የምንሰጥበት የአእምሮ ጽንሰ ሐሳብ ነው።

በዚህ መርህ መሠረት፣ አንድ ነገር እ እጥረት (ብርቅ) በሆነ ቁጥር ተፈላጊነቱ ይጨምራል። የዕቃዎች ስብስብ (collecting) መሠረት የሆነው ቅድመ-ግምትም ይኸው ነው።

የገበያ ጥናት (ማርኬቲንግ) ባለሙያዎች የአንድ ምርት አቅርቦት ውስን ሲሆን ይበልጥ ማራኪ እንደሚሆን ያውቃሉ።

በሽያጭ ውስጥ እጥረትን ለመፍጠር ሁለት ስልቶች አሉ፦

- 1) በልዩ ቅናሹ ላይ «የጊዜ ገደብ» (time restriction) መፍጠር፤ ለምሳሌ፦ «ቅናሹ የሚያገለግለው እስከ ነገ ማታ ብቻ ነው» ወይም «ቅናሹ የሚቆየው ለጥቂት ቀናት ብቻ ነው»፤
- 2) «የምርት መጠን ገደብን» (product limitation) መጠቀም፤ ለምሳሌ፦ ልዩ ቅናሹን «ለተወሰኑ የዕቃ ብዛቶች ብቻ» ወይም «ለመጀመሪያዎቹ 20 ደዋዮች ብቻ» በማለት መገደብ።

እንደ ቡኪንግ (Booking) ባሉ የጉዞ ድረ-ገጾች ላይ በሆቴል ውስጥ ክፍል ለማስያዝ ስንሞክርና «3 ክፍሎች ብቻ ቀርተዋል» (only 3 rooms left available) የሚል ብቅ-ባይ መልዕክት ሲወጣ የሚሆነው ይኸው ነው።

እንዲሁም በአየር መንገድ ድረ-ገጾች ላይ ትኬት ለመግዛት ስንሞክርና «የመጨረሻዎቹ 5 ወንበሮች ብቻ ቀርተዋል» (last 5 seats available) የሚል መልዕክት ሲወጣ የሚከሰተውም ይኸው ነው።

የእጥረት ሕግ በሸማቹ ሥነ ልቦና ውስጥ በጥልቀት ይሠራል፤ ምክንያቱም በፍጥነት እርምጃ ካልወሰደ ምርቱን የማጣት ወይም ገንዘብ የመቆጠብ ዕድሉን የማጣት ፍርሃቱን ስለሚጠቀም ነው።

ከእጥረት ሕግ ራስዎን እንዴት መከላከል ይችላሉ? (How to Defend Yourself Against the Scarcity Rule)

አንድ ዕድል በጊዜ የተገደበ መሆኑ ውድ እና ወዲያውኑ ሊቀለብ የሚገባው ነው ማለት አይደለም። ያ ምርት ወይም መረጃ በእውነት ያሰፈልግዎት እንደሆነ ይገምግሙ፤ የደመ ነፍሰ ስሜትዎ እንዲመክርዎትም አይፍቀዱ።

3. ማኅበራዊ ማረጋገጫ (3. Social Proof)

በአማካይ፣ ሰዎች ግራ ሲጋቡ ወይም የመረጃ እጥረት ባለበት ሁኔታ ውስጥ ሲሆኑ፣ በብዙ ሰዎች የተደረጉ ባህሪያትንና ምርጫዎችን ይበልጥ ትክክለኛ አድርገው የመቁጠር ዝንባሌ አላቸው። ይህ ሕግ «የብዙኃን ተከታይነት መዛባትን» (Bandwagon Bias) ይጠቀማል።

ይህ ልክ ከምድር ውስጥ ባቡር (subway) ስንወጣ፣ መውጫውን ለማግኘት በየትኛው አቅጣጫ መሄድ

እንዳለብን ሳናውቅ ሰንቀር፣ ሰዎቹ ትክክለኛውን መንገድ ያውቃሉ ብለን በማመን በደመ ነፍሰ የሰውን ጎርፍ እንደምንከተለው ማለት ነው።

በኢንተርኔት ላይ አንድ ምርት መግዛት ካለብኝ፣ ምርጥ አስተያየቶች (reviews) ያሉትን ብቻ ሳይሆን ከፍተኛ የደረጃ ምዘና ብዛት (most ratings) ያለውን እመርጣለሁ።

በትሪፕአድቫይዘር (Tripadvisor) ላይ ደንበኞች ስለሄዱባቸው ምግብ ቤቶች ወይም ሆቴሎች በሚሰጧቸው ግምገማዎችና አስተያየቶች ላይ የሚታየው ይኸው ነው [7]።

በፌሰቡክ ገጽ ላይ ባለው የ«ላይክ» (Like) ቁጥር ወይም በዩቲዩብ (YouTube) ላይ አንድ ቪዲዮ ባገኘው ከፍተኛ የእይታ ቁጥር ላይም ተመሳሳይ ነገር ይከሰታል፤ ምክንያቱም የቁጥሩ መብዛት ሰዎች እንደወደዱት የሚያሳይ ሐሳብ ይፈጥራል።

በተግባር፣ አሠራሩ የሚከናወነው እንዲህ ነው፦ አንድ ፍላጎት ወይም ባህሪ በሰዎች ዘንድ በሰፋት የተለመደ ከሆነ፣ በራሰ-ሰር ለእኛም ይበልጥ ሳቢና ማራኪ ሆኖ ይታየናል። ቆም ብለው ካሰቡት፣ «ፋሽኖች» የሚሠሩት ልክ በዚህ መንገድ ነው።

ይህ ብልሃት በፖለቲካ ምርጫዎች ወቅት በቅድመ-ምርጫ የሕዝብ አስተያየት መረጃዎች (polling data) ላይ ጥቅም ላይ ይውላል፤ መረጃዎቹ አንድ የፖለቲካ ፓርቲ በሕዝቡ ዘንድ ከፍተኛ ተቀባይነት እንዳለው ከገለጹ፣ እኔም ለዚያ ፓርቲ ድምፅ መሰጠቴ ተገቢ ነው የሚል ሰሜት ያድርብኛል።

ይህ ቴክኒክ በገበያ ጥናት (ማርኬቲንግ) ውሰጥም ብዙ ጊዜ ጥቅም ላይ ይውላል፦ ከአንድ መደብር ውጭ የሰዎች ሰልፍ ሲያዩ፣ ለራሰዎ፦ «እዚያ ውሰጥ ምን ጉድ ቢኖር ነው? እኔም ወደዚያ እገባለሁ!» ብለው ሰለሚጠይቁ ወደ ውሰጥ የመግባት ፍላጎትዎ ይጨምራል። በዳንሰ ቤቶች (ዲሰኮ) ውሰጥም ተመሳሳይ ነገር ይደረጋል፤ በውሰጥ ማንም ሰው ባይኖርም እንኳን «የሰልፍ ውጤት» (queue effect) ለመፍጠር ሰዎችን በውጭ ያቆያሉ። በተቃራኒው፣ ወደ አንድ ምግብ ቤት ሲገቡ ሌላ አንድም ደንበኛ እንደሌለ ካዩ ትተው ይወጣሉ፤ እኔ ራሴ ከዚህ በፊት እንዲህ አድርጌያለሁ። ይህ የሚሆነው በእንደዚህ ዓይነት ሁኔታዎች ውሰጥ የሆነ ችግር አለ ብለን እንድናሰብ ሰለምንገፋፋና በጥርጣሬ ውሰጥ ሰንሆን ደግሞ ትተን ሰለምንሄድ ነው።

ከማኅበራዊ ማረጋገጫ ሕግ ራስን እንዴት መከላከል ይቻላል? (How to Defend Oneself from the Rule of Social Proof)

«ብዙ ሰዎች እንዲህ ካሰቡ፣ እንግዲያውሰ ትክክል ነው» በሚለው ወጥመድ ውሰጥ ላለመውደቅ ይሞክሩ። ለምሳሌ፣ ሰዎች አንድን ምግብ ቤት፣ ፊልም ወይም መጽሐፍ ቢመክሩዎት፣ በብዙ ሰዎች የተመረጠው ሁልጊዜ ምርጡ ላይሆን ይችላል።

4. ተወዳጅነት / መውደድ (4. Liking)

እንደ አንድ መርህ፣ የምንወዳቸውን ሰዎች፣ በአጠቃላይ ማራኪ የሆኑ ሰዎችን እና ከእኛ ጋር የሚመሳሰሉትን (በአለባበስ፣ በአመለካከት ፍላጎቶች፣ በትርፍ ጊዜ ማሳለፊያዎች፣ ወዘተ.) የመውደድ ዝንባሌ አለን፤ በዚህም ምክንያት እነርሱን ለመከተልና ግብዣዎቻቸውን ለመቀበል ይበልጥ እናዘነብላለን። ይህ ሕግ «የሃሎ ውጤት መዛባትን» (Halo Effect Bias) ይጠቀማል።

በአሳማኙ እና በተጎጂው መካከል «የመተዛዘን / የወዳጅነት» (sympathy) እና «የተመሳሳይነት» (similarity) ትስስር በመገንባት ላይ መሥራት፣ የአመለካከት ለውጥንና ውጤቶችን ለማምጣት ይበልጥ ቀላል ያደርገዋል። ይህ ደስ የሚል ማንነት ብዙ ነገሮችን ሊያካትት ይችላል፤ አካላዊ ማራኪነት፣ ወዳጅነት፣ ትውውቅ፣ የደግነት መገለጫ — ሰውን ተወዳጅ የሚያደርጉና ከተለያዩ አቅጣጫዎች በተፈጥሮ እንድንከተለው የሚያደርጉ ነገሮች ሁሉ ሊሆኑ ይችላሉ።

ይህ እንዴት ሊፈጠር ይችላል? ከአድማጩ ጋር የሚያመሳስሉ ነጥቦችን በመለየት፣ እነርሱን በማጎልበት፣ ወደ ፊት በማምጣትና በመጠቀም ይፈጠራል፦ ይህ የማረጋገጫ ቴክኒክ ሲሆን፣ በተግባር እንዱ ሌላውን ከማንጸባረቅ ውጭ ምንም አያደርግም።

«የወዳጅነት ትስስር» (bond of sympathy) ለመገንባት አድናቆትን መግለጽ እንችላለን። ለሚያደንቁኝ፣ ለሚያከብሩኝ ወይም በአጠቃላይ ለሚወዱኝ ሰዎች የበለጠ በጎ ሰሜት ቢኖረኝ እጅግ ተፈጥሯዊ ነው።

«የተመሳሳይነት ትስስር» (bond of similarity) ለመገንባት ደግሞ አንድ ወይም ከዚያ በላይ የጋራ ነገሮችን ማውጣት እንችላለን፤ ተመሳሳይነት በአሳማኞች ዘንድ የጋራ መሣሪያ ነው፤ ለምሳሌ፦ «እኔ ከኒውዮርክ ነኝ» ቢሉት፣ እርሱም ከኒውዮርክ መሆኑን መናገር ባይችል እንኳን፦ «ባለፈው ዓመት ጎብኝቻታለሁ፤ ውብ ከተማ ናት፣ እዚያ መኖርም እፈልግ ነበር» ይልዎታል፤ በዚህ መንገድ ወዲያውኑ ይበልጥ ተወዳጅ ሆኖ ስለሚታይዎት እርሱን የመከተል ዝንባሌ ያሳያሉ።

የወዳጅነት እና የተወዳጅነት ሕግ እንዱ መገለጫ «የመመሳሰል አሠራር» (identification mechanism) ሲሆን፣ ይህም «ተጽዕኖ ፈጣሪ» (Influencer) ወይም «ምሰክርነት ሰጪ» (Testimonial) ለሚባለው ነገር መሠረት ነው፤ ማለትም አንድ ታዋቂ ሰው የአንድን ምርት ጥራት በማድነቅ በግልጽ ሲመክር ወይም በተለያዩ ማኅበራዊ ሚዲያዎች ላይ ከምርቱ ጋር የተነሳውን ፎቶ በመለጠፍ ተከታዮቹ ከእርሱ ጋር በመመሳሰል (identification) ምርቱን እንዲገዙ በተዘዋዋሪ ተጽዕኖ ሲያሳድር ማለት ነው [8]።

ከተወዳጅነት ሕግ ራስን እንዴት መከላከል ይቻላል? (How to Defend Oneself from the Liking Rule)

አዲስ የተዋወቁት ሰው አንድ ምርት ወይም አገልግሎት ሲሸጥልዎት፣ ከሌሎች ይልቅ እርሱን ከመጠን በላይ እንደወደዱት ካስተዋሉ «የማንቂያ ደወል» ይደውሉ። ይህንንም ለማድረግ፣ ሰውየው የሚያቀርበውን ነገር በሚዛናዊነት ለመገምገም ይቻልዎት ዘንድ «ምርቱን ወይም አገልግሎቱን» «ከሚያቀርበው ሰው» ነጥለው

ለማየት ይሞክሩ። ተጽዕኖ ሊያሳድርብዎት ከሚችለው ሰው ተለይተው ግዢውን በእርጋታ ለመገምገም ትንሽ ጊዜ ይውሰዱ።

5. ሥልጣን እና ሙያዊ ልዕልና (5. Authority)

በአጠቃላይ፣ ለሥልጣን የመገዛትና የአክብሮት ስሜት ስላለን፣ የደንብ ልብስ (ዩኒፎርም) የለበሰ ሰው የሚሰጠውን ትዕዛዝ ወይም በአንድ የተወሰነ መስክ ዕውቅናና ሥልጣን ያለው ባለሙያ የሚሰጠውን ምክር የመከተል ዝንባሌ አለን።

ለዚህም ነው በገበያ ማስታወቂያዎች ውስጥ በጥርስ ሳሙና ወይም በጥርስ ብሩሽ ማስታወቂያዎች ላይ የጥርስ ሐኪሞችን፣ የወጥ ቤት ዕቃዎችን ለመምከር ሼፎችን (ዋና ምግብ አብሳዮችን)፣ ወይም ለተወሰኑ ስፖርቶች የሚውሉ ምርቶችን ለማስተዋወቅ ስፖርተኞችን የምንጠቀመው።

በአንድ ታዋቂ ሰው አማካኝነት የንግድ እድሉን የቀየረ ኩባንያ የቅርብ ጊዜ ምሳሌ ከክሪስቲያኖ ሮናልዶ (Cristiano Ronaldo) ጋር የሠራው ኸርባላይፍ (Herbalife) ነው።

ሥልጣን ወይም ሙያዊ ልዕልና ያለው ለመምሰል፣ አንድ አሳማኝ ቆራጥ አመለካከት እና ግርማ ሞገስ ያለው የሰውነት አቋም ሊይዝ ይችላል። በቢሮው ግድዳ ላይ ዲፕሎማዎቹን ወይም የአካዳሚክ ማዕረጎቹን ሊሰቅል ይችላል፤ በተለይ ደግሞ የደንብ ልብስ (ዩኒፎርም) ከለበሰ የባለሥልጣንነትና የታማኝነት ገጽታን ይበልጥ ያስተላልፋል።

ሁለት የተለያዩ ጠበቆች በተናጠል ከ100 ዶላር በታች የሚያወጣ ሸሚዝ መልበስ እንደማይችሉ፣ አለበለዚያ ግን ደንበኞችን እንደሚያጡ የነገሩኝ ነገር ሁልጊዜ ያሰገርመኛል፤ ምክንያቱም ያንን ሸሚዝ መልበሳቸው በተዘዋዋሪ ለሙያዊ ሰኬታቸው ምስክር ሰለሚሆን ነው።

ከሥልጣን ሕግ ራስን እንዴት መከላከል ይቻላል? (How to Defend Oneself from the Rule of Authority)

አንድ ሐሳብ ወይም ባህሪ ሥልጣን ወይም ሙያዊ ልዕልና ባለው ሰው ሰለተጠቆመ ብቻ የግድ ትክክል መሆን አለበት ማለት አይደለም፤ የግድ ሰህተት ነው ማለትም አይደለም። በዚህ ርዕሰ ጉዳይ ላይ እንደ አንድ ባለሙያ ይህንን ምክር ልሰጥዎት።

6. ቁርጠኝነት እና ወጥነት (6. Commitment and Consistency)

«የቁርጠኝነት እና የወጥነት ሕግ» (rule of Commitment and Consistency) የተመሠረተው ሰዎች ከዚህ ቀደም ከተናገሩት ወይም ካደረጉት ነገር ጋር ወጥ (ተጣጣሚ) የመሆን ዝንባሌ አላቸው በሚለው ሐቅ ላይ ነው።

በአጠቃላይ፣ ሰለ አንድ ነገር ደፈናዊ አሰተያየት ሰንሰጥ በደመ ነፍሰ አቋም የመያዝ ዝንባሌ አለን። ነገር ግን አንዴ ቃል ከገባን ወይም አቋም ከያዝን፣ በተለይም ከአንድ በላይ በሆኑ ሰዎች ፊት ይህንን ካደረግን፣ በራሰ-ሰር ያንን አቋም የማሰቀጠል ዝንባሌ ይኖረናል። በአእምሯችን ውሰጥ ያለ አንድ ነገር ያንን እንድናደርግ የሚያሰገድደን ይመሰላል። ይህ የሚሆነው በሥነ ልቦናዊ ደረጃ ቀደም ሲል ካደረግናቸው ምርጫዎች ጋር ወጥ እንደሆንን እንዲሰማንና ለሌሎችም እንዲታይ ሰለምንፈልግ ነው።

«የቁርጠኝነት እና የወጥነት ሕግ» የተገባው ቃል ከመነገሩም በተጨማሪ በጽሑፍ ከሰፈረ (WRITTEN) ይበልጥ ውጤታማ ይሆናል። እንዲሁም የተነገረውና የተጻፈው ነገር ለሕዝብ ይፋ (PUBLIC) ከተደረገ፣ ቴክኒኩ እጅግ በጣም ኃይለኛ ይሆናል [9]።

የዚህ የማሳመኛ ቴክኒክ አሠራር አንድ ሰው በማንኛውም ጉዳይ ላይ አጠቃላይ ፍርድ ወይም አሰተያየት እንዲሰጥ ማድረግና ወዲያውኑ ከዚያ ጋር የተያያዘ ጥያቄ ማሰከተልን ያካትታል።

ገንዘብ የሚፈልጉ ሰዎች በመንገድ ላይ የሚጠቀሙበት አንዱ ሰልት፣ የመጀመሪያውን መንገደኛ፦ «ይቅርታ፣ በአደንዛዥ ዕፅ ሱሰኞች ላይ የሆነ ተቃውሞ አለዎት?» ብሎ መጠየቅ ነው። ተራው ሰው «አይ የለብኝም» ብሎ ይመልሳል፤ ከዚያም ለምሳሌ የአደንዛዥ ዕፅ ሱሰኞችን ወደ ማኅበረሰቡ መልሶ ለማቀላቀል በሚደረግ ሕዝባዊ የድጋፍ ፊርማ (petition) ላይ እንዲፈርም ይጋብዙታል፤ ቀጥሎም ከጥቂት ሰከንዶች በፊት የፈረመውን ተነሳሽነት ለመደገፍ ትንሽ የገንዘብ መዋጮ እንዲሰጥ ይጠይቁታል።

ምሰጢሩ ያለው አድማጩ በእርግጠኝነት የሚሰማማበትን የመከራከሪያ ነጥብ በመጠቀም ላይ ነው። ለምሳሌ፦ «በረሃብ እየሞቱ ያሉ ምሰኪን ሕፃናትን መታደግን ይደግፋሉ?» ወይም «አካባቢን መጠበቅና የፕላኔታችንን ብክለት ማሰወገድን ይደግፋሉ?» ለእነዚህ ጥያቄዎች የሚሰጡ መልሶች በአማካይ ሁልጊዜ አዎንታዊ ናቸው። ሰለዚህ ተነሳሽነቱን ለመደገፍ ከሚቀርበው የገንዘብ ጥያቄ ጋር የተያያዘው የቁርጠኝነትና የወጥነት ወጥመድ ይጠመዳል። መንገደኛውም ልክ እሁን ከተናገረው ቃል ጋር ወጥ ለመሆን ሲል መዋጮውን ለመሰጠት የመሰማማት ዕድሉ ከፍተኛ ይሆናል።

ይህ ቴክኒክ ይበልጥ የሚሠራው ሊያሳምኑት የሚፈልጉት ሰው በብዙ ሰዎች ፊት ወይም በጓደኛው ፊት በይፋ ምላሽ ሲሰጥ ነው፤ ምክንያቱም መጥፎ ግምት እንዳይሰጠው ሲል እሰከ መጨረሻው ድረስ ከተናገረው ነገር ጋር ወጥ ለመሆን ይሞክራል።

ይህንን ሕግ ለመጠቀም የሚያሰችለው ሌላው መንገድ «እግርን በበር ማሰገባት» (Foot in the door) የሚባለውን የምዝበራ ቴክኒክ ያካትታል፤ ይህም ከአድማጩ ጋር ግንኙነትና ትንሽ ጭላንጭል በመፍጠር፣ ቀሰ በቀሰ ይበልጥ ከባድ የሆነ ነገር እንዲቀበል ለማድረግ ያለመ ነው [10]።

የ«እግርን በበር ማሰገባት» ዓይነተኛ ምሳሌ የወጥመድ ወይም የኮከብ ምልክት (*) ቴክኒክ ነው፦ ይህም ከጎኑ የኮከብ ምልክት (*) ያለው እጅግ ዝቅተኛ ዋጋ ማቅረብ ነው። ለምሳሌ፣ በአንድ የጉዞ ወኪል መሰኮት ላይ «ወደ

ማያሚ ደርሶ መልሰ በረራ በ$97.00 (*)» የሚል ማስታወቂያ አዩ እንበል። በቅናሹ ተሰበን ወደ ውስጥ ለመግባትና ትኬት ለመግዛት እንወሰናለን፤ ነገር ግን የኮከብ ምልክቱ በደቃቅ ፊደላት የሚያመለክተውን ሰናነብ፣ ቅናሹ የሚሠራው በተወሰኑ ቅድመ-ሁኔታዎች ብቻ እንደሆነና ግብርንና ሌሎች ክፍያዎችን እንደማያካትት እንረዳለን፤ ስለዚህ የትኬቱ አጠቃላይ ዋጋ $197.00 ይሆናል። በእንደዚህ ዓይነት ሁኔታዎች ውስጥ፣ ወደ ውስጥ ገብተን ወኪሉን ትኬት መግዛት እንደምንፈልግ ከጠየቅን በኋላ፣ ለወጥነት ስንል ያንን በጣም ከፍ ያለውን የገንዘብ መጠን ለመክፈል የመወሰን ዕድላችን ከፍተኛ ነው።

ከቁርጠኝነት እና ወጥነት ሕግ ራሳችንን እንዴት መከላከል እንችላለን? (How to Defend Ourselves from the Rule of Commitment and Consistency)

«የቁርጠኝነት እና የወጥነት ሕግን» መቋቋም በጣም ከባድ ነው፤ «አይሆንም» (NO) ለማለትም ምን እየተካሄደ እንዳለ በሚገባ መንቃት ይኖርብዎታል። ወጥነት በአብዛኛዎቹ ሁኔታዎች ትክክለኛውን ውሳኔ በፍጥነት እንድንወስን በማስቻል በራስ-ሰር እንድንወሰን የሚያደርገን ነገር (ንጥረ ነገር) ነው።

ስለዚህ የዚህ ዓይነት ምዝበራ ሰለባ ላለመሆን፣ በፈለጉት ጊዜ ከዚህ ወጥመድ መውጣት እንደሚችሉ ለመረዳት ከዚህ መርህ ጀርባ ያሉትን ሂደቶች ማወቅ አስፈላጊ ነው።

ለምሳሌ፣ አንድ ውሳኔ ከእንግዲህ ለእኛ የሚበጅ ካልሆነ፣ ያንን ግብ ለማሳካት ምንም ያህል ጉልበት ብናፈስስም እንኳን እርግፍ አድርጎ መተው ይበልጥ ጠቃሚ ይሆናል። በሌላ በኩል ደግሞ የዚህ ዓይነት ምዝበራ ሰለባ መሆንዎን ከተገነዘቡ፣ በዚያ ዓይነት ወጥመድ ውስጥ ለመውደቅም ሆነ ለመመዝበር ፈቃደኛ አለመሆንዎን ለሚያነጋግሩት ሰው ለመንገር ተገቢውን ግልጽና ጠንካራ ተግባቦት (assertive communication) መጠቀም ይችላሉ።

ከእጥረት ፍርሃት፣ ከወዳጅነት ሙገሳ፣ ለሥልጣን ከሚሰጥ አክብሮት እንዲሁም ከውለታ መመላለስና ከወጥነት ኃይል በኋላ፣ በሮበርት ቺያልዲኒ የተገለጸውን የመጨረሻውን የማሳመን ሕግ እመለከታለሁ፦ አንድነት (Units)።

7. አንድነት / የማኅበረሰብ ተጽዕኖ (7. Units - The Community Effect)

ሰባተኛው ሕግ ሮበርት ቺያልዲኒ ቆይተው፣ በትክክልም በ2016 (እ.ኤ.አ.) ለሳትመት ባበቁት «ቅድመ-ማሳመን፦ ተጽዕኖ ለማሳደር እና ለማሳመን የሚያስችል አብዮታዊ መንገድ» (Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade) [11] በተሰኘው የመጨረሻ መጽሐፋቸው ላይ ያዳበሩት ሕግ ነው፤ ይኸውም ከሌላ ሰው ጋር አንድ ዓይነት ማንነትን በመጋራት ጥያቄዎቹን ለመቀበል የበለጠ ዝንባሌ ይኖራል የሚለው ሐሳብ ነው። ይህ ሕግ «የውስጥ-ቡድን ወገንተኝነትን» (Ingroup Bias) ይጠቀማል።

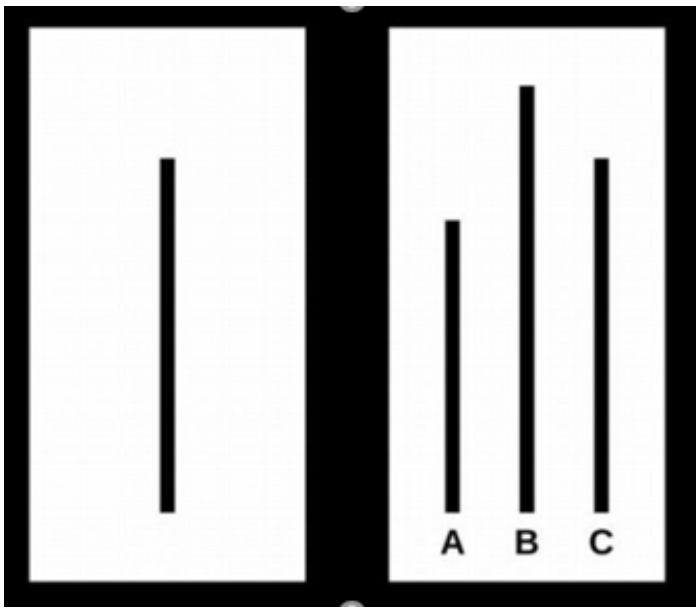
«አንድነቶችን» (Units) መለየት የሚችሉ ተግባቢዎች ለሐሳቦቻቸውና ለምክረ-ሐሳቦቻቸው አዎንታዊ ምላሾችን ማግኘት ይችላሉ። እነዚህን የአንድነት ሰብሰቦች ለማጥናት (እንዲሁም ለመጠቀም) የሚያገለግል

ዓይነተኛ መሣሪያ የፌስቡክ ቡድኖች (Facebook groups) ሲሆኑ፣ የንግድ ጥያቄዎች ተቀባይነት እንዲያገኙ ብቻ ሳይሆን እንዲፈለጉም ጭምር የሚያደርግ የባለቤትነትና የአባልነት ስሜትን የመቀስቀስ አቅም አላቸው።

ብዙ ምሳሌዎች ቢኖሩም፣ በጣም ጎልቶ የሚታየው ግን የአፕል (Apple) ኩባንያ ምሳሌ ነው፤ አፕል ከምርቱ እሴቶች ጋር ራሳቸውን የሚያቆራኙ ሰዎችን በአንድነት በማሰባሰብ እርስ በርስ እንዲመሳሰሉ ያደረገ ከመሆኑም በላይ፣ ይኸው የሰዎች ቡድን በአንድሮይድ (Android) ሰልኮች የሚወከል «የጋራ ጠላት» እንዲኖረው ማድረግ ችሏል።

«የቡድን አስተሳሰብ» (Groupthink / group thinking) ግለሰቦች በቡድን አስተያየቶች፣ ግንዛቤዎች እና ባህሪያት እንዴት በጽኑ ተጽዕኖ ሥር እንደሚወድቁ ያሳዩ የብዙ ሙከራዎች ርዕሰ ጉዳይ ሆኖ ቆይቷል (Ingroup Bias)።

ፖላንዳዊው የማኅበራዊ ሥነ ልቦና ሊቅ ሶሎሞን አሽ (Solomon Asch) በ1956 (እ.ኤ.አ.) ባደረጉት አንድ ሙከራ [12] የዚህን እውነተኛነት አረጋግጠዋል። ሙከራውም አንዳንድ ተሳታፊዎችን በትናንሽ ቡድኖች ውስጥ በማካተት እጅግ የተለያየ ርዝመት ያላቸውን ሦስት መስመሮች በማሳየት፣ ከሦስቱ መካከል የትኛው ለምሳሌ ከአንድ ሜትር (ከመነሻው መስመር) ጋር እንደሚስተካከል እንዲጠቁሙ መጠየቅ ነበር።



ምስል 2.1፦ የሶሎሞን አሽ (Solomon Asch) የቡድን ተጽዕኖ የመስመር ንጽጽር ሙከራ

የሙከራው አድራጊ ተባባሪ የነበሩት ሌሎቹ የቡድኑ አባላት በሙሉ ድምፅ በግልጽ የተሳሳተ መልስ ሰጡ። ውጤቱ ምን ሆነ? 33% የሚሆኑት ተሳታፊዎች በዚህ መልስ ተጽዕኖ ሥር በመውደቅ በግልጽ የተሳሳተውን ርዝመት ጠቆሙ።

በቡድኑ ዘንድ ማኅበራዊ ተቀባይነት ያገኘው መልሰ — ምንም እንኳን ስህተት ቢሆንም — ደሞዝ ለመቀበል ወራትን መጠበቅ የተለመደ (ጤናማ) ነገር ነው የሚል ከሆነ፣ ከፍተኛ ቁጥር ያላቸው ተሳታፊዎች በእንደዚህ ዓይነቱ መልሰ ተጽዕኖ ሥር ይወድቃሉ።

ከአንድነት ሕግ ራሳችንን እንዴት መከላከል እንችላለን? (How to Defend Ourselves from the Unity Rule)

የ«አንድነት» (unity) ሕግን መቋቋም በጣም ከባድ ነው፤ ምክንያቱም ራሳችንን የምናይበትና የምንገልጽበት «ማኅበረሰብ» አባል መሆን በሐሳቦቻችን፣ በተለይም ደግሞ በግዢ ምርጫዎቻችን ላይ ተጽዕኖ ያሳድርብናል።

ስለዚህ የዚህ ዓይነት ምዝበራ ሰለባ ላለመሆን፣ በፈለግነው ጊዜ ከዚህ ወጥመድ መውጣት እንደሚቻል ለመረዳት ከዚህ ሕግ ጀርባ ያሉትን ሂደቶች ማወቅ አስፈላጊ ነው። ለምሳሌ፣ አንድ ምርት ወይም አገልግሎት በጥራቱ ወይም በዋጋው ምክንያት ለእኛ ተስማሚ ካልሆነ፣ አለመግዛቱ ይበልጥ ጠቃሚ ይሆናል።

ምዕራፍ 3

8 የተለመዱ የድብቅ ሥነ ልቦና ዘዴዎች (Chapter 3: 8 Common Methods of Dark Psychology)



በዚህ ምዕራፍ ውስጥ በጣም የተለመዱ ነገር ግን ውጤታማ በሆኑ አንዳንድ ዘዴዎች ላይ እናተኩራለን። ይህ ውይይት ዝርዝርና እነዚህ ሰልቶች እንዴት ውጤታማ እንደሚሆኑ ጥልቅ ግንዛቤ ለመሰጠት ያለመ መሆኑን ይገነዘባሉ።

የምንመለከታቸው አንዳንዶቹ ዘዴዎች በጣም የተለመዱና ግልጽ (overt) ሲሆኑ፣ ሌሎቹ ደግሞ እጅግ ሰውርና የማይሰተዋሉ መሆናቸውን ያገኛሉ። እንዲያውም ከእነዚህ ሰልቶች መካከል አንዳንዶቹ እጅግ ሰውር ከመሆናቸው የተነሳ መኖራቸውን እንኳን አያውቁም፤ ነገር ግን አሉ።

በውሸት ማታለል (Deception through Lying)

የመዝባሪው የመጨረሻ ዓላማ ምንም ይሁን ምን፣ መዋሸት ሁልጊዜ ማለት ይቻላል ተመራጭ የማጥቂያ ሰልቱ ነው። በሌላ አነጋገር፣ የሰልት መጽሐፉ (playbook) መሠረት ነው። መዝባሪዎች ማንኛውንም ዓይነት ብልጫ ለማግኘት ብዙ ጊዜ ወደ ውሸት ያመራሉ። በሽተኛ ውሸታሞች (Pathological liars) ምንም አሰፈላጊ ባይሆንም እንኳን ሁልጊዜ በግዴታ ሰሜት የሚዋሹ ሰዎች ናቸው። መዝባሪው አታላይ የሚሆነው ውሸቶች ከእውነታዎች ይልቅ በጣም የተሻለ ውጤት እንደሚያሰገኙ ሰለሚገነዘብ ነው [13]።

መዝባሪው የመጨረሻ ግቦቹን ለማሳካት ሊጠቀምባቸው የሚችላቸው በርካታ የማታለያ መንገዶች አሉ። በመጀመሪያ ደረጃ፣ ዓይን ያወጡ (flat-out) ውሸቶች አሉ። ተጎጂው የተሻለ መረጃ ከሌለው በተንኮሉ ይወድቃል። ኢላማው በቀላሉ በሐሰተኛው መረጃ ሰለሚሳሳት ማታለሉ ይፈጸማል። ይህ በጣም ቀጥተኛ ጉዳይ ነው።

መዝባሪው ውሸቶችን ትክክል በሚመስሉ ነገር ግን በእውነቱ ሐሰት በሆኑ አውዶች ውስጥ በመጠቅለል በብልሃት ለመሸፈን ሲሞክር ግን ነገሮች ይቀየራሉ። «ሐሰተኛ ዜና» (fake news) በመባል የሚታወቀው ክስተት ወደ አእምሯችን ይመጣል። በሐሰተኛ ዜና ውስጥ፣ መዝባሪው እውነት መሆኑም ሆነ ሐሰት መሆኑ በእርግጠኝነት የማይታወቅ የተጭበረበረ መረጃ ያቀርባል። ሰለዚህ ኢላማው ሐቁን ከፈጠራው መለየት አይችልም። የቀረበው

መረጃ ተዓማኒ በሚመስልበት ጊዜ፣ መዝባሪው እውነተኛና ቅን መሆኑን ለሌሎች ለማሳመን የሚቻለውን ሁሉ ያደርጋል። በመጨረሻም፣ ተጎጂው መዝባሪው በእውነት እየዋሸ ወይም እውነት እየተናገረ መሆኑን ለማረጋገጥ የራሱን ምርምር ለማድረግ ፈቃደኛ ካልሆነ በሰተቀር አብሮ ከመነዳት ውጭ ምንም ምርጫ አይኖረውም።

ሐሰተኛ ዜናን ይበልጥ ኃይለኛ የሚያደርገው የመረጃው ምንጭ ተዓማኒ ሲሆን ነው። ሰለሚያቀርቡት መረጃ በቀላሉ ተሳሰተው ሊሆን የሚችልበት ዕድል ሁልጊዜ ቢኖርም፣ መዝባሪዎች ግን ሁልጊዜ በተቻለ መጠን ከፍተኛ ተዓማኒነትን ለመገንባት ይጥራሉ። በዚህ መንገድ ተጎጂዎች ነገሩን ያለ ጥርጣሬ እንዳለ ይቀበሉታል። ይህ ሲሆን መዝባሪዎች እጅግ አደገኛ ሊሆኑ ይችላሉ።

ለኢላማዎቻቸው የሚዋሹ መዝባሪዎች ብዙውን ጊዜ በዚህ የተካኑ ናቸው። ኢላማዎችም ሲዋሹባቸው ለመለየት ሊቸገሩ ይችላሉ። በአጠቃላይ፣ ተጎጂው ግልጽ የሆነውን ውሸት በሚደርስበት ጊዜ ምንም ለማድረግ በጣም የረፈደ ይሆናል። ኢላማው የመመዝበር አደጋውን ማሰወገድ የሚችልበት ብቸኛው መንገድ በማታለልና በተንኮል የተካኑ የተለያዩ ገጸ-ባህሪያትን ነቅቶ መጠበቅ ነው። መዝባሪው ግቡን ለማሳካት ሰለ ማንኛውም ነገር ይዋሻል፤ አብዛኛውን ጊዜም ኢላማዎቹ ምንም ለማድረግ በጣም እሰኪረፍድ ድረሰ አያውቁም።

እውነታን በመሸሸግ / በመተው መዋሸት (Lying by Omission)

ይህ አካሄድ ከላይ ከተገለጸው ዘዴ ጋር ተመሳሳይ ሆኖ ጥቂት መጠነኛ ልዩነቶች ያሉት ነው። በዚህኛው ውሸቱ ትንሽ ይበልጥ ሰውር ነው፤ ምክንያቱም መዝባሪው ሰለ እውነቱ ጥቂት ነገሮችን ይናገራል፣ ነገር ግን እንዳንድ ቁልፍ ጉዳዮችን ይተዋል (ይሸሸጋል)። ይህ በአንዳንድ ሁኔታዎች «ማዘናጋት» (faking out) ተብሎ ሊጠራ ይችላል። መዝባሪው ነዳጅ ወይም ምግብ ለመግዛት ገንዘብ መበደር እንዳለበት ሊከራከር ይችላል፤ ነገር ግን በእውነቱ ገንዘቡን የሚፈልገው አደንዛዥ ዕፅ ወይም አልኮል ለመግዛት ነው። በዚህ ምሳሌ ውሰጥ፣ ገንዘቡ እንደሚያሰፈልጋቸው እውነቱን እየተናገሩ ነው። እየተዉት (እየሸሸጉት) ያለው ግን ገንዘቡን የፈለጉበትን እውነተኛ ምክንያት ነው።

ግማሽ-እውነቶች (Half-truths) ውሸትን ከእውነት ጋር በመቀላቀል ላይ የተመሠረቱ ናቸው። ነገሮችን በጥልቀት ማሰብ የሚያሰፈልግዎትም ለዚህ ነው። ውሸቶችን በሚገባ ሳያሰቡባቸው እንዲሁ ከወረወሯቸው፣ ሰህተት የመሥራት ዕድልዎ ሰፊ ነው። እንዲህ ካደረጉ ደግሞ ይያዛሉ፤ ሽፋንዎም ይጋለጣል።

ይህ ቴክኒክ ውጤታማ እንዲሆን፣ ውሸቶችን ከእውነቱ ጋር ሲመረመሩና ሲነጻጸሩ ትርጉም በሚሰጡበት መንገድ መቀላቀል ያሰፈልግዎታል። ተዓማኒ መሆንና ለሚሰሟቸው ሰዎች ትርጉም በሚሰጥ መልኩ መቅረብ አለባቸው። ብዙውን ጊዜ መዝባሪዎች ለእነርሱ የሚመቹ ዝርዝሮችን ይጨምራሉ ወይም ይቀንሳሉ። ሰለዚህ መረጃው በአጠቃላይ ሲታይ እውነት ቢሆንም፣ የእውነቱ ዝርዝሮች ግን ለእርሰዎ ጥቅም እንዲሰማሙ ተደርገው ይጠመዘዛሉ። አባባሉ እንደሚለው፦ «ዲያብሎሰ ያለው በዝርዝሮቹ ውሰጥ ነው» (the devil is in the details)።

ግማሽ-እውነቶችን ተግባራዊ ለማድረግ ጥሩው መንገድ በአሉባልታ (rumors) አማካኝነት ነው። በዛሬው ዘመን ማኅበራዊ ሚዲያ አሉባልታዎችን ለማሰራጨት ታላቅ መንገድ ነው። እንዲያውም እጅግ ውጤታማ ከመሆኑ የተነሳ ሰዎች እንዲያምኑት ማድረግ እንኳን አያስፈልግዎትም፤ የሚያስፈልግዎት የጥርጣሬ ዘር መዝራት ብቻ ነው። ሰዎች የመረጃውን ትክክለኛነት እንዲጠራጠሩ ወይም እውነተኛነቱን በከፊል እንዲቀበሉ ማድረግ እስከቻሉ ድረስ ሥራዎን አከናውነዋል። ተጎጂዎቹ ወገኖች መልካም ስማቸውን ለመመለስ ወይም እውነቱን ለማሰረዳት በሚሞክሩበት ጊዜ በጣም የረፈደ ይሆናል። በቅድሚያ እና በተደጋጋሚ መምታት የሚያስፈልግዎትም ለዚህ ነው። በዚህ መንገድ ተጎጂው ወደ ቀውስ አስተዳደር (crisis mode) ከመግባት ውጭ ምንም ምርጫ አይኖረውም።

በራስዎ ላይ እንዲህ ዓይነት ጥቃት እንዳይደርስ ከፈሩ፣ መዝባሪውን በሚያመው ቦታ ላይ መልሰው ሊመቱት ይገባል። በማንኛውም ዋጋ ተዓማኒነቱን ማሳጣት (discredit) አለብዎት። ይህም በመረጃው ምንጭ ላይ የጥርጣሬ ዘር የሚዘራ ሲሆን፣ ራስዎን ለመከላከል የሚያስችል የመፋለሚያ ዕድል ይሰጥዎታል።

መካድ (Denial)

መካድ ያልተፈጠረውን ነገር እንደተፈጠረ ማስመሰልን ወይም የተፈጠረውን ነገር እንዳልተፈጠረ ለመደበቅ መሞከርን ሰለሚያካትት የውሸት አንዱ ቅርጽ ነው። ቀላሉ የመካድ ዓይነት ለአንድ ድርጊት ኃላፊነትን ከመውሰድ ለመሸሽ መሞከር ነው። ይህ አንድ ሰው ተገቢ ያልሆነ ነገር አድርጎ ነገር ግን ከድርጊቱ ጋር ተያይዞ የሚመጣውን ቅጣት ለማሰወገድ ሲፈልግ የተለመደ ነው።

መዝባሪው ራሱን በሚከላከልበት ጊዜ ከልቡ እውነተኛ ሆኖ ሲታይ፣ በዙሪያው ባሉ ሰዎች ላይ የሚፈጠረው ግራ መጋባት በመጨረሻ የጥርጣሬ ዘር ወደ መትከል ሊያመራ ይችላል። ብልህ የችሎት ጠበቆች ደንበኛቸው ጥፋተኛ አለመሆኑን ለዳኞች (jurors) ማሳመን የሚችሉት በዚህ መንገድ ነው። እዚህ ላይ ተከሳሹ ንጹሕ (innocent) ነው እያልን እንዳልሆነ ልብ ይበሉ። እያልን ያለነው ሌላኛው ወገን የተጠርጣሪውን ጥፋተኝነት ከምክንያታዊ ጥርጣሬ በላይ (beyond a reasonable doubt) ማረጋገጥ ሰላልቻለ ተከሳሹ በሕግ ጥፋተኛ አይደለም (not guilty) ነው።

መሸሽ / ርዕስ ማስቀየር (Avoidance)

ይህ የሚከሰተው መዝባሪዎች ቀጥተኛ መልስ ሳይሰጡ ሲቀሩ ወይም የማዘናጊያ ሰልቶችን በመጠቀም ውይይቱን ወደ ሌላ የተለየ ርዕስ ሲያዞሩ ነው። በውይይት ውስጥ፣ መሸሽ የሚከሰተው ዝብርቅርቅ ባለ ወይም መቋጫ በሌለው ዙሪያ ጥምጥም ንግግር ያለማቋረጥ በማውራት ነው። ሰለዚህ የመጨረሻ ጨዋታቸው ኢላማውን ግራ ማጋባት ሲሆን፣ ይህም ትክክለኛውን እውነታ እንዲጠራጠር ያደርገዋል።

መዝባሪው ርዕሱን ሲቀይር፣ ቀስ በቀስ እና ሙሉ በሙሉ ግልጽ ባልሆነ መንገድ ሊሆን ይችላል።

መዝባሪው የሌላኛውን ወገን ብስጭት ለራሱ ጥቅም ያውለዋል። ምርጥ መዝባሪዎች ትኩረትን ከድርጊታቸው

ላይ አንሰተው በእውነት ማሳካት ወደሚፈልጉት ነገር የማሸጋገር ልዩ ችሎታ አላቸው። ስለዚህ ከመዝባሪ ጋር እየተነጋገሩ ከሆነና ጥያቄዎችዎን ወይም ውይይትዎን ያለማቋረጥ ለማምለጥ (ለመሸሽ) ቢሞክር አይደነቁ።

በጊዜ ሂደት፣ መዝባሪው ኢላማው የሚያውቀውን ወይም ትክክል ነው ብሎ የሚያስበውን ነገር ሁሉ እንዲጠራጠር ስለሚያደርገው፣ ኢላማው እውነተኛውን ከሐሰተኛው ለመለየት ይቸገራል [14]።

ጅምላ ፍረጃ (Generalizations)

እንዲህ ዓይነቶቹ አባባሎች በአንድ የተወሰነ ግለሰብ ወይም የሰዎች ቡድን ላይ ቀጥተኛ ጥቃት ለመሰንዘር የታሰቡ በመሆናቸው እጅግ አደገኛ ናቸው። ጅምላ ፍረጃዎች በተለይ አንድን የሰዎች ቡድን በተወሰነ ባህሪ ለመፈረጅ ሲውሉ እጅግ ኢ-ፍትሐዊ ሊሆኑ ይችላሉ። ለምሳሌ፦ «ወንዶች ሁሉ...» ወይም «ሴቶች ሁሉ...» የሚሉ ነገሮችን ሲናገሩ፣ ሰዎችን በእውነት ኢ-ፍትሐዊ በሆነ መንገድ በተሳሳተ መልኩ እየወከሉ ነው። ይሁን እንጂ ሰዎችን ግራ ለማጋባትና ለማታለል ሲሞክር፣ እነዚህ አባባሎች አሉታዊ ድባብ ለመፍጠር እጅግ ውጤታማ ሊሆኑ ይችላሉ። መዝባሪዎች በሰዎች መካከል ጥላቻና ቅራኔ ከመፍጠር በላይ የሚወዱት ነገር የለም። ለነገሩ ከመዝባሪዎች መሠረታዊ መርሆዎች አንዱ «ከፋፍለህ ግዛ» (divide and conquer) ነው። የጅምላ አባባሎችም ይህንን ለማሳካት ግሩም መሣሪያዎች ናቸው።

የተጎጂነት ሚና መጫወት (Playing the Victim)

እንደ ተጎጂ ሆነን ስንተውን፣ ሌሎችን እንመዘብራለን። ይህንን ከልጅነታችን ጀምሮ ተምረነዋል፤ ወላጆችዎ አንድ ነገር እንዲያደርጉልዎት ሲፈልጉ ክፍልዎ ውስጥ ራስዎን ቆልፈው ያለቅሱ ነበር፤ ይህም ባህሪ በእርግጥ ትኩረታቸውን ይሰብ ነበር፤ ዛሬም ቢሆን ትንሽ የተጎጂነት ትወና ይህንን ውጤት ለማምጣት ይረዳዎታል። በተጎጂነት ሚና አማካኝነት አንድ ሰው ለእርሰዎ የሆነ ነገር እንዲያደርግ ማድረግ ይችላሉ።

ብዙ ሰዎች ወደ ድብርት (depression) ውስጥ የሚገቡበትና በዚያው የሚቆዩበት አንዱ ምክንያት ይህ ነው። «በችግራቸው ውስጥ ልዩ የመሆን ስሜት» እነዚህ ግለሰቦች የሌሎችን ትኩረት በመሳብ በእነርሱ ዓይን ትልቅ ቦታ እንዳላቸው እንዲሰማቸው ያስችላቸዋል። ይህ ሌሎችን የመመዝበር ስውር መንገድ ቢሆንም በብዙ ሰዎች ዘንድ በእኩል ደረጃ የሚታይ ነው።

ፍርሃትን መፍጠር (Generate Fear)

የዜና እወጃዎች በዚህ ረገድ ሻምፒዮን ናቸው። በፈራን ቁጥር ይበልጥ ተጋላጭ ስለምንሆንና በዚህም ለምዝበራ በቀላሉ ስለምንመች፣ ዜናዎች እኛን የማሰፈራራት ዝንባሌ አላቸው። ገዢዎች ፍርሃትን በመጠቀም እኛን በተሻለ ሁኔታ የማስተዳደርና በቁጥጥር ሥር የማቆየት ዕድል ያገኛሉ። ከዚህ ተንኮለኛ ቴክኒክ ራሳችንን ለመከላከል በእጃችን ያለው አንድ መፍትሔ በየቀኑ ዜና አለመመልከት ነው። ዜና በመመልከት «የደህንነት»

(security) ፍላጎት የሚባለውን እናረካለን።

ይህንን ቴክኒክ ለመረዳት የምንጠቅሰው ክላሲክ ምሳሌ አንዲት እናት ልጇን የምታሰተምርበት መንገድ ነው። ልጇ አንድ ነገር እንዲያደርግ ካልፈለገች፣ ሆን ብላ የሚያሰፈራራውን ነገር ትነግረዋለች፤ ለምሳሌ፦ «ምድጃውን ብትነካ እጅህን ይፈጅሃል፤ ከዚያም ወደ ሆሰፒታል ልንወሰድህ ነው።» በዚህ መንገድ ልጇ ወደ ወጥ ቤቱ ፈጽሞ አይደርሰም!

ለማሸማቀቅ መጨህ ወይም ቀጥተኛ ዛቻ ማድረግ አያሰፈልግም። መዝባሪዎች ብዙ ጊዜ በማይታወቅ መንገድ ፍርሃትን በመዝራት የተካኑ ናቸው። ነገሩ ከተወሰነ ባህሪ አንጻር አደጋዎችን የማብሰር ጉዳይ ነው።

ለምሳሌ፣ በተወሰነ መንገድ መንቀሳቀሰ «እንዳለብዎት»፣ አለበለዚያ ግን የማይፈለግ ሁኔታ የመከሰቱ አደጋ እንደሚገጥምዎት ሲነግሩዎት እየመዘበሩዎት ነው። ላይ ላዩን ለምክንያታዊነት ጥሪ እያቀረቡ ይመሰላሉ፤ በውሰጡ ግን በፍርሃት አማካኝነት እርሰዎን ለመቃኘት እየሞከሩ ነው።

በራስ ያለመተማመን ስሜትን መፍጠር (Create Insecurity)

ከአእምሮ ቁጥጥር እጅግ ኃይለኛ ቴክኒኮች አንዱ አድማጫችን የሚነግረንን ነገር ሁሉ ያለማቋረጥ ጥያቄ ውሰጥ ማሰገባት ነው። ለምሳሌ፣ ለእኔ፦ «ይህንን ውጤት ማምጣት እንደቻልኩ ታውቃለህ» ቢሉኝ፣ እኔ ደግሞ፦ «ግን ያመጣኸው ውጤት በአንተ ጥረት መሆኑን እርግጠኛ ነህ?» ብዬ ልመልሰ እችላለሁ። በዚህ መንገድ፣ ሌሎች የሚነግሩንን ነገር ጥያቄ ውሰጥ የምናሰገባ ከሆነና ይህንንም በተደጋጋሚ ካደረግነው፣ ውሎ አድሮ ሌሎችም ያንን ነገር መጠራጠር ይጀምራሉ!

ድክመቶቻችን እና እምነቶቻችን ወይም ለራሳችን ያለን ፍቅር የሚጎሌባቸውና ለጥቅም የሚውሌባቸው ሁኔታዎች አሉ።

የምናደርገውን ወይም የምንናገረውን ነገር በአሉታዊ መንገድ መተቸት በራሰ ባለመተማመን ሰሜት ላይ የተመሠረተ የምዝበራ አሠራር ነው። እንዲሁም ሰህተቶቻችንን ይበልጥ ውሰብሰብ በማድረግ ወይም ራሳችንን ከምናውቀው በላይ እነርሱ እንደሚያውቁን እንድናምን በማድረግ ግራ ሊያጋቡን ሲሞክሩ ይከሰታል።

ምዕራፍ 4

10 ምርጥ የድብቅ ሥነ ልቦና ቴክኒኮች (Chapter 4: The 10 Best Techniques of Dark Psychology)



እስካሁን ድረስ በድብቅ ሥነ ልቦና ውስጥ ጥቅም ላይ ስለሚውሉ ዘዴዎች ተነጋግረናል። በእርግጥም ስለ ምዝበራ ስልቶች ገና ብዙ የምንወያየው ስላለ እስካሁን የነካካነው ላይ ላዩን ብቻ ነው።

አሁን፣ የድብቅ ሥነ ልቦና ቴክኒኮች ውጤታማ የሚሆኑበት ምክንያት ከሥነ ልቦናዎ (psyche) ጋር በሚፈጥሩት መስተጋብር ላይ የተመሠረተ ነው። የሰው ልጅ ሥነ ልቦና በውስጡ ከስረጹት ንድፎች፣ እምነቶች እና እሴቶች ጋር የማይጣጣሙ ቀስቃሽ መልዕክቶችን (stimuli) አጣርቶ ማስቀረት በሚችልበት መንገድ የተዋቀረ ነው። ለምሳሌ፣ በስላም የሚያምኑ ከሆነ እእምሮዎ ማንኛውንም የዓመፅ ሐሳብ ውድቅ ያደርጋል። በተመሳሳይ መልኩ፣ እእምሮዎ በሰግብግብነትና በመቋመጥ ላይ ያተኮረ ከሆነ፣ ገንዘብ ለማግኘት በሚነደፉ ሴራዎች ላይ በጣም አነስተኛ ገደቦችን ብቻ ሊያስቀምጡ ይችላሉ።

ይሁን እንጂ ከንቃተ ህሊና (conscious mind) በታች የሚገኘው የንዑስ ህሊና (subconscious mind) ሽፋን፣ ማጣሪያ የሌለው ነገር ግን ወደ ውስጡ የሚገቡትን ቀስቃሽ መልዕክቶች በእኩል ደረጃ ማቀነባበር የሚችል ክፍል ነው። የመዝባሪው እውነተኛ ግብ ወደ ንዑስ ህሊናዎ መድረስና በዚያ ደረጃ ላይ ሐሳቦችን መትከል የሆነውም ለዚህ ነው። ይህ ሲሆን፣ ሐሳቦቹና እምነቶቹ በእእምሮ ውስጥ የመጽናት ዕድላቸው እጅግ ከፍተኛ ይሆናል።

ማስታወቂያዎች በጣም ተደጋጋሚ የሆኑትም ለዚህ ነው። እስቲ ያስቡት፤ አንድን ማስታወቂያ አንድ ጊዜ ብቻ ቢስሙት የማስታወስ ዕድልዎ እጅግ ጠባብ ይሆናል። ነገር ግን ማስታወቂያዎችን ደጋግመው ከስሙ፣ ንቃተ ህሊናዎ መከላከሉን የሚያቆምበት ደረጃ ላይ ይደርሳል። ይህ ሲከሰት መልዕክቱ ወደ ንዑስ ህሊናዎ ሰርጎ መግባት ይችላል። የምርት ስም አቀማመጥ (brand positioning) ምስጢር ይህ ነው። ስለዚህ ማስታወቂያ — ቢያንስ ጥሩ ማስታወቂያ — ዕቃ ስለ መሸጥ ብቻ የሚመስልዎት ከሆነ እንደገና ያስቡ። ጥሩ ማስታወቂያ ዋናው ሥራው ስለ አንድ የምርት ስም (ብራንድ) ወይም ምርት ያለማቋረጥ እንዲያስቡ ማድረግ ነው።

በርን ፊት ላይ መዝጋት! (The Door in the Face!)

በቀጥታ ከቤት ለቤት ተዘዋውረው ከሚሸጡ የሽያጭ ባለሙያዎች ልምድ በመነሳት፣ «በርን... ፊት ላይ የመዝጋት!» (door in the face) ቴክኒክን እቀርብልዎታለሁ [15]። ከአድማጫችን አንድ የተወሰነ ውጤት ማግኘት ስንፈልግ፣ በጣም ከፍተኛ እና ምክንያታዊ ያልሆነ ብለን የምናስበውን ጥያቄ ማቅረብ አለብን፤ ይህ ጥያቄ ያለ ጥርጥር በምሳሌያዊ አነጋገር በርን ፊት ላይ በመዝጋት፣ ማለትም በእምቢታ ይታጀባል፤ በዚህ ቅጽበት በአእምሯችን ይዘነው የነበረውን እውነተኛ ጥያቄ ወዲያውኑ ማስከተል ይኖርብናል፤ ከመጀመሪያው ጥያቄ ጋር ሲነጻጸር፣ አዲሱ ጥያቄ በጣም መጠነኛ እና ምክንያታዊ ሆኖ ይታያል።

ይህ ቴክኒክ ውጤታማነቱ የተመሠረተው እእምሯችን ንጽጽሮችን ለማድረግ ባለው ተፈጥሯዊ ዝንባሌ ላይ ነው። ትክክለኛውን የንጽጽር መነሻ ካቀረብን፣ ምንም ዓይነት ጥያቄ ከመጠን ያለፈ ሆኖ አይታይም።

ይህ ቴክኒክ የሚሠራው በሰውየው ውስጥ የጥፋተኝነት ስሜትን እና የመቻቻል (ቅናሽ የማድረግ) ሐሳብን ሰለሚቀሰቅሰ ነው። በሌላ አነጋገር፣ የመጀመሪያ ጥያቄዎን መተውዎ እንደ ቅናሽ (ውለታ) ሰለሚቆጠር፣ በሁለተኛው ምዕራፍ በሰፋት የተብራራው «የውለታ መመላለስ ሕግ» (reciprocity rule) ሰውር አተገባበር ይሆናል።

እግርን በበር ማስገባት (Foot in the Door)

ይህ ሰልት በደረጃ (በጭማሪ) የሚተገበር ነው። የሚጀምረውም መዝባሪው ትናንሽ ውለታዎችን በመጠየቅ ነው። ተጎጂው በተሰማማ ቁጥር፣ መዝባሪው በመጨረሻ የሚፈልገውን እስኪያገኝ ወይም ተጎጂውን እስኪያሟጥጥ ድረስ ከጊዜ ወደ ጊዜ እየተለቁ የሚሄዱ ውለታዎችን ይጠይቃል። በዚያ ደረጃ ላይ ሲደርስ መዝባሪው ወደ አዲስ ተጎጂ መሸጋገር ይኖርበታል።

ይህንን ምሳሌ ያስቡ፦

አንድ መዝባሪ ከፍተኛ መጠን ያለው ገንዘብ ይፈልጋል። ይሁን እንጂ በቀጥታ ቢጠይቅ እንደማያገኘው ያውቃል። ሰለዚህ በጣም ትንሽ የገንዘብ መጠን ይጠይቃል። ከዚያም መልሶ ይከፍለዋል። ቀጥሎም ከዚያ ከፍ ያለ መጠን ይጠይቅና መልሶ ይከፍላል። ይህንን እያደረገ የእመኔታ ካፒታል (trust capital) ከገነባ በኋላ፣ አንድ ቀን የሚፈልገውን ትልቅ ገንዘብ ያገኛና ዳግመኛ ድምፁ ሳይሰማ ይጠፋል።

ይህ ምሳሌ ይህ ቴክኒክ ለምን «እግርህን በበሩ አስገባና ለመላ ሰውነትህ ቦታ አስፋ» እንደተባለ ግልጽ ያደርገዋል...

ከዚህ ይልቅ መሠረታዊ (ያልተራቀቀ) የሆነው አካሄድ ደግሞ የመመለስ ዓላማ ሳይኖር ብዙ ሰዎችን ገንዘብ መጠየቅን ያካትታል። ውሎ አድሮ በዙሪያቸው ያሉትን ሰዎች ሰለሚያሟጥጡ፣ ወደ ሌላ ቦታ መሄድና አዳዲስ ተጎጂዎችን መፈለግ ይኖርባቸዋል።

በ«እግርን በበር ማስገባት» (foot in the door) ቴክኒክ ውስጥ ለትላልቅ ጥያቄዎች ተገዢነትን ለማግኘት በቅድሚያ ትናንሽ ጥያቄዎች የሚቀርቡ ሲሆን፣ «በርን ፊት ላይ መዝጋት» (door in the face) የሚለው ቴክኒክ ግን በተቃራኒው አቅጣጫ ይሠራል፤ ማለትም ለትናንሽ ጥያቄዎች ተገዢነትን ለማግኘት ሲባል ውድቅ እንደሚደረጉ እየታወቀ በቅድሚያ ትላልቅ ጥያቄዎች ይቀርባሉ [16]።

የ«አዎ-ስብስብ» ቴክኒክ (“Yes-set” Technique)

የ«አዎ-ስብስብ» (yes-set) ቴክኒክ አድማጩ ከመስማማትና «አዎ» ብሎ ከመመለስ ውጭ ሌላ አማራጭ የሌለውን ተከታታይ ጥያቄዎች መጠየቅን ያካትታል። ይህም ለእውነተኛው ጥያቄዎም «አዎ» የሚል ምላሽ እንዲሰጥ የሚያደርግ ቀላል የአእምሮ ቅኝት (conditioning) ይፈጥራል። ሰውየው ወደ ተወሰነ የምላሽ አቅጣጫ እንዲገባ የሚያደርግ የአጭር ጊዜ የማደንዘዣ ውጤት አለው።

በመግቢያው ላይ 4 ወይም 5 ምንም ጉዳት የሌላቸው ጥያቄዎች በቂ ናቸው [17]።

ለምሳሌ፣ የፍቅር አጋርዎ ምርጫ በጣም የተለየ እንደሚሆን እያወቁ በቴሌቪዥን አንድ የተወሰነ ፕሮግራም መመልከት ይፈልጋሉ እንበል፦

- እርስዎ (YOU)፦ ዛሬ ደሰ የሚል ቀን ነበር፣ አይደል? ትንሽ ፀሐይ መሞቅ ጥሩ ስሜት ይፈጥራል!
- እርሱ/እርሷ (HIM/HER)፦ አዎ፣ ደሰ ይል ነበር።
- እርስዎ (YOU)፦ ዛሬ ማታ ቴሌቪዥን ታያለህ/ሽ?
- እርሱ/እርሷ (HIM/HER)፦ አዎ፣ የሚመስለኝ ነው።
- እርስዎ (YOU)፦ ከትናንት ወዲያ ያየነውን ፊልም ታስታውሳለህ/ሻለሽ?
- እርሱ/እርሷ (HIM/HER)፦ አዎ።
- እርስዎ (YOU)፦ ወድጄው ነበር። እርሱ በተግባር ዋናው ተዋናይ ነበር፣ አይደል?
- እርሱ/እርሷ (HIM/HER)፦ አዎ፣ እርሱ ነበር።
- እርስዎ (YOU)፦ ዛሬ ማታ የ7:00 (1:00) ሰዓቱን ፊልም ለማየት ትሰማማለህ/ሚያለሽ? ጥሩ የሚሆን ይመስለኛል።
- እርሱ/እርሷ (HIM/HER)፦ አዎ፣ ከፈለግክ/ሽ ምንድን ነው ፊልሙ?

በእርግጠኝነት አሰቀድመው የሚያውቁት የዚህ መርህ አንድ አሰቂኝ ትንሽ ማሳያ አለ። እንድን ሰው «ነጭ» (white) የሚለውን ቃል 10 ጊዜ እንዲደግም ይጠይቁትና ወዲያውኑ፦ «ላሚ ምን ትጠጣለች?» የሚለውን ጥያቄ ይጠይቁት። የሚሰጠው የተሳሳተ መልስ («ወተት») በቀደመው ድግግሞሽ የተቃኘ ይሆናል።

ከዚህ ቴክኒክ ጀርባ ያለው አሠራር የተመሠረተው «መልስ የማይሻቸው ጥያቄዎችን» (rhetorical

questions) ወይም እውነት የሆኑ፣ የታመነባቸው ወይም በሰውየው ቀጥተኛ ልምድ ሊረጋገጡ የሚችሉ ዓረፍተ ነገሮችን በመጠቀም ላይ ነው።

በእነዚህ ሁኔታዎች ውስጥ፣ ግንኙነቱን «የሚመራው» ሰው አድማጩ በእርግጠኝነት «አዎ» ብሎ በሚመልሰባቸው ተከታታይ ጥያቄዎች መደላድሉን ያዘጋጃል፤ «የአዎ-ሰብሰብ» (Yes-Set) የተባለውም ለዚህ ነው።

በሦስቱም ሁኔታዎች ውስጥ፣ አንዳንድ ግልጽ እውነታዎች (truisms) ወይም እውነተኛ እና/ወይም ሊረጋገጡ የሚችሉ ዓረፍተ ነገሮች በቅድሚያ ከቀረቡ በኋላ፣ እንደ ትዕዛዝ (induction/command) ወይም እንደ ተጨባጭ ጥያቄ የሚወሰድ «ሊረጋገጥ የማይችል ዓረፍተ ነገር» ይከተላል።

የቋንቋ ቅድመ-ግምት (Linguistic Presupposition)

አንዳንድ እጅግ ሰውር የተግባቦት ብልሃቶች ለአድማጩ በቀላሉ በ«አዎ» ወይም በ«አይ» ሊመለሱ የማይችሉ፣ ይልቁንም በተጠያቂው ሰው ላይ ለትዕዛዝ እንደሚሰጥ ምላሽ ተግባራትን የሚቀሰቅሱ ጥያቄዎችን መጠየቅን ያካትታሉ። ለምሳሌ፣ አንድን ሰው፦ «እዚያ በቀኝህ በኩል ያለውን መብራት ማጥፋት ትችላለህ?» ብዬ ብጠይቀው፣ ላይ ላዩን ማድረግ ይችል እንደሆነ እየጠየቅኩት ቢመስልም፣ በተግባር ግን በእውነት የፈለግኩትን መብራቱን የማጥፋት ውጤት አገኛለሁ።

በሌላ አነጋገር፣ «በተሰገሰጉ ትዕዛዞች» (embedded commands) የቋንቋ ቅርጽ አማካኝነት ትዕዛዝን በጥያቄ ውስጥ በብልሃት መሸፈን ይችላሉ፤ ልክ እንደሚከተለው ምሳሌ፦ «ምን እያሳሰበህ እንደሆነ አሁን ልትነግረኝ ትፈልጋለህ ወይስ ትንሽ ቆይተህ ብትነግረኝ ይሻልሃል?»

በዚህ ዓረፍተ ነገር፣ በማንኛውም ሁኔታ ግለሰቡ የሚያሳስበውን ነገር እንደሚገልጽልኝ አስቀድሜ እንደ ተጨባጭ ሐቅ በመውሰድ፣ ተጨማሪ አማራጮችን በመገንባት በተግባር ምርጫ እፈጥራለሁ።

የቋንቋ ቅድመ-ግምት (Linguistic-Presupposition) ለአንድ ሰው «ላይ ላዩን» ምርጫ ለመስጠትና በተመሳሳይ ጊዜ ምንም መውጫ በሌለው መንገድ በሐሳብዎ ውስጥ «ለማጥመድ» የሚያስችል እጅግ ኃይለኛና ለመጠቀም ቀላል ከሆኑ መሣሪያዎች አንዱ ነው።

ማሰሪያ (Bind) በቃላት አማካኝነት ምርጫን ለማስገደድ የሚያገለግል የሂፕኖሲስ ቴክኒክ ነው። ይህም «የአማራጭ ቅዠት» (illusion of alternative) ተብሎም ይጠራል።

አንዳንድ ምሳሌዎችን እንመልከት፦

- «ዳቦ ለመግዛት ከሄድክ በኋላ፣ በጋዜጣ መሸጫው በኩል አልፈህ ጋዜጣ ልትገዛልኝ ትችላለህ?»
- «መቼ ነው ወደ ሲኒማ ቤት የምትወስደኝ?»

- «ለጋብቻ በዓላችን (anniversary) ወደ የትኛው የውጭ ሀገር እንደምትወሰደኝ ወሰነሃል?»

ከእነዚህ ጥያቄዎች እያንዳንዱ አስቀድሞ ምርጫ የሚሰጥ ሲሆን፣ ብልሃቱ ያለው በትንሹ የተደበቀውን ሐቅ አስቀድሞ እንደ ተጨባጭ እውነታ በመውሰድ ላይ ነው።

የተገላቢጦሽ ሥነ ልቦና (Reverse Psychology)

ይህ ቴክኒክ ይህ «ክልከላ» (prohibition) የማወቅ ጉጉትን በመቀሰቀስ ሰውየው በእውነት የሚፈለገውን ነገር እንዲያደርግ ይገፋፋዋል በሚል ግምት፣ ከሚፈለገው ተቃራኒ የሆነ ባህሪን ወይም አቋምን መያዝን ያካትታል። ለምሳሌ፣ ለአንድ ሕፃን ልጅ አንድን ነገር እንዳያደርግ ሲነግሩት፣ በቅድሚያ የሚያደርገው ያንኑ ነገር ነው። እንዲህ ዓይነቱ ምላሽ በሰው ልጅ የሕይወት ዘመን ሁሉ ይቀጥላል።

መሰጠት የሚፈልጉትን ትዕዛዝ ተቃራኒ በመሰጠት ነገሮችን የማሰፈጸሚያ መንገድ ነው። «ቅር አይበልህ»፣ «አትጨነቅ» የሚሉ ነገሮችን ብናገር ተቃራኒውን ውጤት አገኛለሁ፤ እድማጩ እንዲጨነቅና እንዲጨነቁ (stiffen) አደርገዋለሁ።

አንዳንድ ሰዎች በተላኩበት አቅጣጫ ለመሄድ እምቢ ብለው ተቃራኒውን መንገድ ሰለሚከተሉ እንደ ቡመራንግ (boomerangs - ተወርውሮ ተመላሽ መሣሪያ) ይታወቃሉ። ይህ ዓይነቱ ባህሪ የተጎጂው ድክመት ሰለሆነ በድብቅ አሳማኝ (dark persuader) ጥቅም ላይ ሊውል ይችላል። ባገኘው አጋጣሚ ሁሉ ጤናማ ያልሆነ ፈጣን ምግብ (junk food) መብላት የሚወድን ጓደኛ እንደ ምሳሌ ይውሰዱ። ድብቅ አሳማኙ ይህንን ሰለሚያውቅ፣ ጓደኛው ያው ፈጣን ምግቡን እንደሚመርጥ እያወቀ ለጤናው ጥሩ ሰለሆነ ጤናማ ምግብ እንዲመገብ ይመክረዋል።

ግለሰቦች አንድን ነገር ማመን እንደሌለባቸው ሲነገራቸው፣ ለዚያ ነገር የበለጠ ትኩረት ይሰጡታል [18]።

ይህንን ሁኔታ ያስቡ፦

ሠራተኞችዎ ምንም ጥያቄ ሳያነሱ የትርፍ ሰዓት ሥራ (overtime) እንዲሠሩ ለማሰገደድ እየፈለጉ ነው። ይሁን እንጂ ማንም ከተለመደው የሥራ ፈረቃ ውጭ መቆየት ሰለማይፈልግ ተጨማሪ ሰዓታትን እንዲሠሩ ማድረግ ፈታኝ ሊሆን ይችላል። ሰለዚህ የትርፍ ሰዓት ሥራ እንዲሠሩ ለማሳመን ብዙም ማድረግ አይችሉም።

ከዚያም አንድ ሐሳብ ይመጣልዎታል፦ ለምን የትርፍ ሰዓት ሥራን አይከለክሉም? ማለትም፣ የትርፍ ሰዓት ሥራ መሥራት የሚፈልግ ማንኛውም ሰው መሥራት አይችልም። ከዚህ ጀርባ የሚቀርበው ምክንያት ማንም ተጨማሪ ሰዓት መቆየት ሰለማይፈልግ ከእንግዲህ የትርፍ ሰዓት ሥራ አይኖርም የሚል ነው። እንዲያውም አንድ እርምጃ ወደፊት በመሄድ ተጨማሪ ሰዓታቱን የሚሸፍኑ ጊዜያዊ ሠራተኞችን (temp workers) መቅጠር ይችላሉ። አሁን መደበኛ ሠራተኞችዎ ሌሎች ሰዎች ሥራቸውን እየነጠቋቸው እንደሆነ ያሳሰባቸዋል። በመጨረሻም፣ ጊዜያዊ ሠራተኞቹን ለማሰወገድ ሲሉ የትርፍ ሰዓት ሥራ ለመሥራት ከሚጠይቁት መደበኛ

ሠራተኞችዎ ተቃውሞና ግፊት ይገጥምዎታል።

በስተመጨረሻም፣ ሠራተኞችዎ የትርፍ ሰዓት ሥራ እንዲሠሩ በተሳካ ሁኔታ መዝብረዋቸዋል። የትርፍ ሰዓት ሥራን በመከልከልና እነርሱ የማይሠሩትን ሰዓት የሚሸፍኑ ሌሎች ሠራተኞችን በማምጣት በደህንነት ሰሜታቸው መጫወት ችለዋል።

የተለመደው አካሄድ ቢሆን ኖሮ ሠራተኞቹ ተጨማሪ ሰዓት ለመቆየት ፈቃደኛ እንዲሆኑ ማበረታቻ ለመስጠት ይሞክር ነበር። ነገር ግን ይህ ተጨማሪ ክፍያ መክፈልን ወይም የበለጠ ጥቅማ ጥቅሞችን መስጠትን ይጠይቅ ነበር። በመጨረሻ ግን ምንም ተጨማሪ ጥቅማ ጥቅም ሳይሰጡ የምዝበራ ሙከራዎ ተሳክቷል።

አሉታዊ ድብቅ ትዕዛዞች (Negative Hidden Commands)

አሉታዊ ድብቅ ትዕዛዝ የአድማጫችንን «ሂሳዊ ጠባቂ» (critical guardian) በማለፍ በድብቁ አእምሮ (unconscious mind) እንዲቀበል ተደርጎ መመሪያው በአሉታዊ መልኩ የሚቀነባበርበት የተለየ የተገላቢጦሽ ሥነ ልቦና የቋንቋ ሞዴል ነው።

ከንቃተ ህሊናው (conscious mind) ጋር ሲነጻጸር የድብቁ አእምሮ አንዱ አስገራሚ ገጽታ አሉታዊ አገላለጽን (negation) የማይረዳ መሆኑ ነው። ይህ የሚሆነው አእምሯችን የሚሠራው በምሰሎች ስለሆነና «አይደለም / አት-» (NOT) ለሚለው ቃል ምንም ዓይነት የአእምሮ ምስል ውክልና ስለሌለው ነው። ስለዚህ ድብቁ አእምሮ አይገነዘበውም። በሌላ አነጋገር፣ አእምሯችን ከሰሜት ሕዋሳት ጋር የተያያዙ ተሞክሮዎችን አስቀድሞ በምናቡ ሳይሰላቸው መካድ (ውድቅ ማድረግ) አይችልም።

በአጠቃላይ በደፈጣ የገበያ ጥናት (Guerrilla Marketing)፣ በነርቭ-ቋንቋ ፕሮግራሚንግ (NLP)፣ በተግባቦት ሥነ ልቦና እና በኒውሮ-ማርኬቲንግ መጻሕፍት ውስጥ ይህንን ጽንሰ ሐሳብ ለማብራራት የሚከተሉት ሁለት ምሳሌዎች ይሰጣሉ፦

- 1. የሚከተለውን ዓረፍተ ነገር ያንብቡና የሚለውን ያድርጉ፦ «ስለ ሮዝ ዝሆን (pink elephant) አታስቡ።» ስለ ምን እያሰቡ ነበር? እንዳያሰቡ ቢጠየቁም እንኳን፣ በእርግጠኝነት ማለት ይቻላል ስለ ሮዝ ዝሆን እያሰቡ ነበር።
- 2. አሁን ደግሞ ስለ ቢጫ ሎሚ እንዳያስቡ እጠይቅዎታለሁ። ስለ ፈለጉት ነገር ያስቡ፣ ነገር ግን ስለ ቢጫ ሎሚ አያስቡ። ስለ አንድ ትልቅ፣ ውኃ የቋጠረ ቢጫ ሎሚ፣ ስለ ኃይለኛ መዓዛው፣ ስለ ኮምጣጣ ጣዕሙ አያስቡ። ቢጫውን ሎሚ ለሁለት ስለ መቁረጥ፣ ግማሹን በአፍዎ ውስጥ ስለ መጭመቅ እና ኮምጣጣ ጭማቂውን ስለ መጠጣት አያስቡ [19]።

እንዳሉት አደረጉ? አብዛኛውን ጊዜ አይችሉም፤ እንዲያውም ምናልባት ምራቅዎ ሲጨምር ተሰምቶዎት፣ ምራቅዎን ውጠው እና ትንሽ የብርድ መንቀጥቀጥ ሰሜት ተሰምቶዎት ሊሆን ይችላል።

ይህ እንዴት ሆነ? ቀላል ነው፦ አእምሯችን የሰሜት ሕዋሳት ተሞክሮዎችን በቅድሚያ ሳይሞክራቸው መካድ

አይችልም።

ሁለተኛው ምሳሌ ከመጀመሪያው የበለጠ ጠንካራ ነው፤ ምክንያቱም ሊጠቁመው ያሰበውን የአእምሮ ምስል ውክልና በከፍተኛ ጉልበት የሚያነቃቁ ብዙ ተጨማሪ ዝርዝሮችን እና የሐሳብ-ስሜት ሕዋሳት ይዘቶችን (ideosensory contents) ስለያዘ ነው።

ይህ አሠራር በመልዕክቱ ተቀባይ ውስጥ አዎንታዊ ምላሽን እያነሳሳን አሉታዊ ድብቅ ትዕዛዞችን መጠቀም ስለሚያስችለን ለእኛ እጅግ ጠቃሚ ነው።

አሉታዊ ድብቅ ትዕዛዞችን ለመጠቀም፣ እንዲሆን የምንፈልገውን ነገር መናገርና ከፊቱ አሉታዊ (የክልከላ) ቃል ማስቀደም ብቻ በቂ ነው።

እንዳንድ ምሳሌዎች፦

- «ከእኔ ጋር ለዕረፍት (ለሽርሽር) እንድትሄድ እየጠየቅኩህ አይደለም።»
- «እንድታምነኝ እየጠየቅኩህ አይደለም።»
- «እዚህ የመጣሁት የሐሳባችንን ጥቅሞች ሁሉ ለመዘርዘር አይደለም።»
- «አሁኑኑ መወሰን የለብህም፤ የሚያስፈልግህን ጊዜ ሁሉ ውሰድ።»

በአሉታዊ ድብቅ ትዕዛዞች አማካኝነት፣ ንቃተ ህሊናው መልዕክቶቻችንን — መቀበል ወይም አለመቀበሉን ለማረጋገጥ እያጣራ — እንዳያግድብን መከላከል እንችላለን፤ ምክንያቱም ከድብቁ አእምሮ በተለየ መልኩ ንቃተ ህሊናው በምክንያታዊነት እየተቀበላቸው አይደለም።

ማስተሳሰር / መልሕቅ መጣል (Anchoring)

ማስተሳሰር (Anchoring) ወይም «ቅድመ-ሁኔታዊ ልምምድ» (conditioning) ድምፆችን፣ ምስሎችን ወይም ሌሎች ቀስቃሽ ነገሮችን ከተወሰኑ ስሜቶች እና የሕዋሳት ግንዛቤዎች ጋር ለማቆራኘት የሚያገለግል የሥነ ልቦና መሣሪያ ነው። እነዚህ ስሜቶችና ግንዛቤዎች አዎንታዊም ሆነ አሉታዊ ሊሆኑ እንደሚችሉ ልብ ሊባል ይገባል።

የኖቤል ሽልማት አሸናፊው ሩሲያዊ ሳይንቲስት ኢቫን ፓቭሎቭ (Ivan Pavlov) በውሾች ላይ ሙከራዎችን በማድረግ ይህንን አሠራር ማሳየት ችሏል። በመጀመሪያ ከ«ምላ» በፊት ሁልጊዜ የደወል ድምፅ በማሰማት የተወሰኑ ውሾችን መመገብ ጀመረ፤ እንሰሳቱም ምግቡን ሲያዩ ለምግብ መፈጨት የሚያገለግልና ከረሃብ ጋር የተያያዘ የተፈጥሮ ምላሽ (reflex) ምልክት በሆነው ከፍተኛ የምራቅ ማመንጨት እንዴት ምላሽ እንደሚሰጡ ተመለከተ።

ከተወሰነ የሥልጠና ጊዜ በኋላ፣ ፓቭሎቭ ለውሾቹ ምንም ምግብ ሳይሰጥ የደወሉን ድምፅ ብቻ አሰማቸው፤ እንሰሳቱም የሰሚታዊ ጥበቃ ምልክት በሆነው ተመሳሳይ የምራቅ ማመንጨት ምላሽ ሰጡ።

በቅድመ-ሁኔታዊ ልምምድ (conditioning) አማካኝነት የተወሰኑ የሰሜት ሁኔታዎችን እና የእውቀት (cognitive) ምላሾችን በማቆራኘት ዘዴ ከውጫዊ ቀስቃሽ ነገሮች ጋር ማገናኘት ይቻላል። ይህ ዓይነቱ የቀስቃሽ-እና-ምላሽ (stimulus-response) ባህሪ የምዝበራ መሠረት ሲሆን መዝባሪዎች የሚጠቀሙበት መሣሪያ ነው።

ውሳኔ አሰጣጥ በዋነኝነት በአመክንዮ (logic) ላይ ሳይሆን በሰሜቶች ላይ የተመሠረተ መሆኑን የሚገልጸውን ሕግ ሁልጊዜ ያስታውሱ።

አንድ ክላሲክ የሆነ የአዎንታዊ ማስተሳሰር (positive anchoring) ምሳሌ እንመልከት፦ የአይስክሬም መኪና ምን ዓይነት ድምፅ ያሰማል? ሙዚቃውን ማስታወስ ይችላሉ? ያንን ድምፅ ሲሰሙ ወደ አእምሮዎ ምን ሐሳቦች ይመጣሉ?

ለዘፈኖች፣ ለመፈክሮች፣ ለዓርማዎች (logos)፣ ለሽቶዎች እና ለመሳሰሉትም ነገሩ ተመሳሳይ ነው። እነዚህ ቀስቃሽ ነገሮች የሚዘጋጁት በአእምሮዎ ውስጥ የተወሰነ ሰሜትን የማቆራኘት ዓላማ ይዘው ነው። ብቁ የገበያ ባለሙያዎች በታዳሚዎቻቸው ውስጥ እነዚህን ሰሜቶች በመጠቀም ረገድ የተካኑ ሊቃውንት ናቸው።

ይህንን ለመረዳት ቀላሉ መንገድ በዋጋ ማስተሳሰር (price anchoring) ላይ ማተኮር ሲሆን፣ ይህም በአጠቃላይ በ$9.99 የዋጋ አተማመን ይከናወናል። ትልቅ ቅናሽ እያገኙ እንደሆነ እንዲያስቡ የሚያደርጉበት ሌላው መንገድ የአባልነት ሰሜትን ወይም የባለቤትነት መልሕቅን (anchor of ownership) መፍጠር ነው። የዚህ ምሳሌ ስታርባክስ (Starbucks) ነው። ከልክ በላይ ውድ የሆነና ያን ያህልም ምርጥ ያልሆነ ቡና አላቸው፤ ነገር ግን ቡና አፍዪው (barista) በኩባያው ላይ የእርስዎን ስም ይጽፍበታል፤ ወዲያውኑም በአእምሮዎ ውስጥ የምርቱ ዋጋ ይጨምራል። በዚህ ምርት ዝግጅት ውስጥ እርስዎን ስላካተቱዎት፣ አሁን ምርቱ ራሱ የእርስዎ የግል ይመስልዎታል [20]።

ድብቅ አሳማኞች ማበረታታት ለሚፈልጓቸው አብዛኛዎቹ የገንዘብ ሽያጮች ማስተሳሰርን (anchoring) እንደ ቀላል መፍትሔ ይጠቀሙበታል።

«የመልሕቅ ውጤት» (anchor effect — በመልሕቅ መዛባት / Anchoring Bias ላይ የተመሠረተ) ሰንል፣ አንድ ውሳኔ መወሰን ሲኖርበት በቅድሚያ በሚቀርብልን መረጃ (በመልሕቁ) ላይ ከመጠን በላይ የመደገፍ ዝንባሌ ማለታችን ነው። ይህ የመነሻ ነጥብ እንዴ ከተተከለ በኋላ፣ ፍርዱ የሚወሰነው ከዚህ የመጨረሻ ነጥብ ጋር ባለው ልዩነት ላይ ተመሥርቶ ነው።

ለምሳሌ፣ አንድን ሸቀጥ በመግዛት ሂደት ውስጥ የመጀመሪያው ዋጋ ለድርድሩ ሁሉ መሠረታዊ መነሻ ስለሚሰጥ፣ ከመልሕቁ ያነሱ ዋጋዎች ከዕቃው ትክክለኛ ዋጋ በላይ ቢሆኑም እንኳን ምክንያታዊ ሊመስሉ ይችላሉ። ወይም በተቃራኒው፣ ተፎካካሪዎች የሚያደርጉት የዋጋ ቅናሽ በደንበኛው ውስጥ መልሕቅ ይፈጥርና፣ ተመሳሳይ ነው ብለው ለሚያስቡት ምርት የሚጠየቀውን ከፍ ያለ ዋጋ ምክንያታዊ እንዳልሆነ አድርገው እንዲቆጥሩት ያደርጋል [21]። በዚህ ረገድ፣ በእውቀታዊ ሥነ ልቦና (cognitive psychology) ጥናታቸው የኖቤል

ሽልማት አሸናፊ የሆኑት ዳንኤል ካህነማን (Daniel Kahneman) በድርድር ወቅት ሁለተኛው ወገን ብልጫ አለው የሚለው በጣም የተለመደ ንድፈ ሐሳብ ሙሉ በሙሉ የተሳሳተ መሆኑን ገልጸዋል፤ እንደ እርሳቸው አገላለጽ፣ ለመልሕቅ ውጤት (anchoring effect) ምስጋና ይግባውና በድርድሮች ውስጥ ስምምነት ላይ ለመድረስ ለሚያገለግሉ ውይይቶች፣ ሐሳቦች እና የተቃውሞ ሐሳቦች መነሻ ነጥቡን ለማስቀመጥ የሚያስችል ከፍተኛ «የመጀመሪያ እርምጃ ብልጫ» (advantage of the first move) አለ [22]።

በምስጢር ማስፈራራት / ብላክሜይል (Blackmail)

ብላክሜይል (Blackmail) በተለምዶ የሚታወቀው ቢጋለጥ በተጎጂው ላይ ከፍተኛ ጉዳት ሊያደርስ የሚችል አንድ ዓይነት መረጃ ወይም እውቀት መያዝ ነው። ስለዚህ ተጎጂው ለመዝባሪው ከመገዛት ውጭ ብዙም ምርጫ አይኖረውም። የመጨረሻው ውጤት ተጎጂው ከወጥመዱ የማምለጫ ዕድል እስኪያገኝ ድረስ እብሮ ከመነዳት ውጭ ምንም ምርጫ የሌለበት አሉታዊ የግብረ-መልስ ዑደት (negative feedback loop) ይሆናል።

ብላክሜይል አንድ መዝባሪ ከሚጠቀምባቸው የመጀመሪያ መሣሪያዎች አንዱ ነው። ብላክሜይል በተለምዶ በቴሌቪዥንና በፊልሞች ላይ ይታያል። መዝባሪዎች አንድን ሰው ለመበዝበዝ (extort) ስለ ሰውየው ግላዊ ወይም ሚስጥራዊ መረጃዎችን ይጠቀማሉ። አንድን ግለሰብ የመበዝበዝ ውጤት ከዚያ ሰው የሆነ ጥቅም ማግኘት ነው። በፊልሞች ላይ መዝባሪዎች ፍላጎታቸውን ካልፈጸሙላቸው በስተቀር ስለ አንድ ሰው ጎጂ የሆኑ የግል መረጃዎችን እንደሚያጋልጡ ሲዝቱ ብዙ ጊዜ ይመለከታሉ። ይህ የማሰገደድ (coercion) አንዱ ቅርጽ ሲሆን የግድ በአካላዊ ጥቃት ዛቻዎች መታጀብ አያስፈልገውም። ተጎጂው በበቂ ሁኔታ ደካማ ከሆነ፣ እጅ ይሰጥና የመዝባሪውን ጥያቄዎች ይፈጽማል። ይሁን እንጂ ተጎጂው መዝባሪውን ለመጋፈጥ ከወሰነ፣ መረጃው ስለ እርሱ በመጋለጡ የሚመጣውን መዘዝ ሊጋፈጥ ይችላል።

ቅሚያ ወይም በኃይል መበዝበዝ (extortion) በአጠቃላይ ተጎጂዎች የአጥቂውን ጥያቄዎች ካልፈጸሙ በስተቀር የአካላዊ ጉዳት ዛቻ መሆኑ ልብ ሊባል ይገባል። የተለመደው በኃይል መበዝበዝ ምንም ዓይነት የግል ምስጢር መረጃን አያካትትም። ይልቁንም ሌሎች በመዝባሪው ፍላጎት መሠረት እንዲንቀሳቀሱ ለማሰገደድ አካላዊ ኃይልን ለመጠቀም ይፈልጋል። ይህ በአጠቃላይ ለ«ጥበቃ» (protection) በሚል ልውውጥ የሚፈጸም አንድ ዓይነት ክፍያን ያካትታል። ተጎጂዎቹ ብዙውን ጊዜ ከሁለት አማራጮች አንዱ ይኖራቸዋል፦ አንድም ቀማኙን ተጋፍጦ መዋጋት ወይም መሸሽ። በአጠቃላይ ሁለተኛው አማራጭ የተሻለው የድርጊት አካሄድ ነው።

በሥራ ቦታ፣ ብላክሜይል እጅግ ጎጂ መሣሪያ ሊሆን ይችላል። ይሁን እንጂ ብላክሜይል የመዝባሪውን ማንነት ስለሚያጋልጥ ብዙ ጊዜ ጥቅም ላይ የሚውል አይደለም። ማንነታቸው ያልታወቁ የብላክሜይል ዛቻዎች ሊኖሩ ቢችሉም፣ በአጠቃላይ ሲታይ ተጎጂው እንደ ተጨባጭ ሰጋት እንዲቆጥረው መዝባሪው እውነተኛ ማንነቱን መግለጽ ይኖርበታል። አንዴ «ምስጢሩ ከወጣ» (cat is out of the bag) በኋላ፣ መዝባሪው የእሁኑን ተጎጂ አሟጥጦ ሲጨርስ ውሎ አድሮ ወደ ሌላ ተጎጂ መሸጋገር ይኖርበታል።

የፍቅር ናዳ / የጥቅም ፍቅር (Love Bombing)

ይህ አካሄድ ለተጎጂው አስደናቂ፣ ድንገተኛ እና ኃይለኛ የሆነ የበጎ ስሜትና የፍቅር ትርኢት ማሳየትን የሚያካትት ቀላል ሰልት ነው። መዝባሪዎች በአጠቃላይ ይህንን ሰልት የሚጠቀሙት በግንኙነታቸው መጀመሪያ ላይ መሆኑን ማስታወስ አስፈላጊ ነው። ይህንን ሰልት በጥልቀት ሲመረምሩት ትንሽ እንግዳ ይመስላል። ምክንያቱም ከተጎጂው የሆነ ጥቅም ለማግኘት ያሰበ ግለሰብ በመጀመሪያ ላይ ለተጎጂው ደግ ነገሮችን ይናገራል እንዲሁም ያደርጋል። ይሁን እንጂ መዝባሪው ለተጎጂው በጣም አነስተኛ ክብር ብቻ ሊኖረው ይችላል። ስለዚህ ላይ ላዩን ሲታይ ግራ የሚያጋባ ቢመስልም፣ ከማታለያ አንጻራቸው ሲታይ ግን ፍጹም ትርጉም ይሰጣል።

ከፍቅር ናዳ (love bombing) ጀርባ ያለው ጽንሰ ሐሳብ በጣም ቀላል ነው፤ ምክንያቱም ዋና ዓላማው በታለመው ተጎጂ ውስጥ ለመዝባሪው የፍቅር፣ የመተማመን እና የቁርጠኝነት ስሜትን መፍጠር ስለሆነ ነው። የፍቅር ናዳ ጥቅም ላይ የሚውልበት መጠን በራሱ በኢላማው ላይ የተመሠረተ ሊሆን ይችላል [23]።

ይህ ምንን ያመለክታል?

ለምሳሌ፣ በጣም ተሰፋ የቆረጠ፣ ተሰፋ ቢስ እና ብቸኛ የሚመስልን ሰው ይውሰዱ። መዝባሪው ይህንን ሰው በፍቅር አጋር ምርጫው ረገድ መራጭ ከመሆን ይልቅ በመሠረቱ «ያገኘውን የሚቀበል» መሆኑን ስለሚገነዘብ፣ ይህንን ሰው እንደ ኢላማ የመምረጥ ዕድሉ ከፍተኛ ነው። በዚህም ምክንያት ኢላማው ከተሰፋ መቁረጡ የተነሳ ለፍቅር ናዳ ቀላል ታዳኝ (sitting duck) ሊሆን ይችላል። በመጀመሪያ ላይ ኢላማው የእንደዚህ ዓይነት ፍቅር ተቋዳሽ መሆኑን ላያምን (ላያምን) ይችላል። ይሁን እንጂ በሆነ ወቅት ላይ ከቅዠቱ ወደ መራራው እውነታ ተፈጥፍጦ ሊወድቅ ይችላል።

በፍቅር ናዳ ረገድ የመዝባሪዎች የአሠራር ዘይቤ (modus operandi) የእካላዊ ማራኪነት እና የደስተኛ (ተግባቢ) ተፈጥሮ ጥምረት መሆኑ ልብ ሊባል ይገባል። መዝባሪው ለመግባባት ደስ የሚል ሰው መሰሎ እየታየ በተመሳሳይ ጊዜ በእካል ማራኪ ሆኖ ለመታየት የተቻለውን ሁሉ ያደርጋል። በዚህም መሠረት ተጋላጭ የሆኑ ተጎጂዎችን ይፈልጋል። ተጋላጭነት በአጠቃላይ በትክክለኛው ቦታና በትክክለኛው ሰዓት ላይ ወደ መገኘት ይጠቃለላል። ለምሳሌ፣ መዝባሪው እንደ ፍቺ ባለ ከባድ የፍቅር መለያየት ውስጥ ያለፈና በሰሜቱ እጅግ ተጋላጭ የሆነ ተጎጂን ይፈልጋል። እንዲሁም መዝባሪዎች ለራሳቸው ዝቅተኛ ግምት (low self-esteem) ያላቸውን ሰዎች ይፈልጋሉ። ይህም በተለይ ለፍቅርና ለትኩረት በቀላሉ እንዲሸነፉ ያደርጋቸዋል። በአንዳንድ ሁኔታዎች፣ ኢላማዎቹ ለትኩረትና ለፍቅር እጅግ ከመራባቸው የተነሳ የፍቅር ናዳ (love-bombing) መሆኑን እያወቁ እንኳን እስከቀጠለ ድረስ አብረውት ይጓዛሉ።

በመጨረሻም፣ የፍቅር ናዳ በትክክል ሲከናወን ውጤታማ ቴክኒክ ነው። ይሁን እንጂ የረጅም ጊዜ ግንኙነት ለመገንባት ምርጡ መንገድ አይደለም። ስለዚህ መዝባሪው በሆነ ወቅት ላይ ከኢላማው ተላቆ አዲስ ግንኙነት መፈለግ ይኖርበታል። ይህም ተጎጂውን ለመዝባሪው ካጣቸው ቁሳዊ ንብረቶች በተጨማሪ በሰሜቱ ሙሉ በሙሉ

እንዲደቆሰ (እንዲጎዳ) ሊያደርገው ይችላል።

አሁን፣ የፍቅር ናዳ ሁልጊዜ ወደ ፍቅር ግንኙነት ለማምራት የታሰበ አይደለም። በጣም አጭር በሆነ ግንኙነት ውስጥ ከአንድ ሰው የሆነ ነገር ለማግኘት እንደ ማሽኮርመም (flirting) ያለ ቀላል ነገር ሊሆን ይችላል። ይህ በብዙ መንገዶች በተለምዶ ይታያል። ለምሳሌ፣ አንድ ግለሰብ ወደ አንድ ቦታ የመግባት ፈቃድ ለማግኘት ከእንግዳ ተቀባዮች ወይም ከጥበቃ ሠራተኞች ጋር ሊሽኮረመም ይችላል። በሌላ ጊዜ ደግሞ መዝባሪው የሥራ ባልደረቦቹ «እንዲያግዙት» ከእነርሱ ጋር ሊሽኮረመም ይችላል። ምርጥ መዝባሪዎች ሌሎች እንዲቀርቧቸው የመፍቀድ እውነተኛ ዓላማ ሳይኖራቸው በተሰፋ ይመሯቸዋል። እንዲያውም ግንኙነቱን ወደፊት የማራመጃው ጊዜ ሲደርስ ወደ ኋላ ያፈገፍጋሉ። ይህም በአጠቃላይ ተጎጂው መዝባሪው በእርሱ ላይ እውነተኛ ፍላጎት ነበረው ብሎ በማመን በቅን ልቦና ሰለተንቀሳቀሰ የመታለል ስሜት እንዲሰማው ያደርጋል።

ይህ ዓይነቱ ባህሪ የተመሠረተው በሰፊው የሙገሳና የሽንገላ (flattery) አጠቃቀም ላይ ነው። የሽንገላ አጠቃቀም የኢላማውን ለራሰ የሚሰጥ ግምት ወይም የዚያን እጥረት ለመማረክ የታሰበ ነው። አንዳንድ ግለሰቦች ለሽንገላ እጅግ የበለጠ ተጋላጭ መሆናቸው ግልጽ ቢሆንም፣ በሁሉም ሁኔታዎች ውስጥ የግድ እንደማይሠራ ልብ ሊባል ይገባል። መዝባሪዎች በአጠቃላይ ማን ለሽንገላ ይበልጥ ተጋላጭ እንደሆነ ለማየት ሲዘዋወሩ የሚታዩትም ለዚህ ነው። እንዲህ ያሉ ግለሰቦችን ሲያገኙ ይህንን ዝንባሌያቸውን በተቻለ መጠን ይጠቀሙበታል። እንዲያውም ሽንገላ ውሎ አድሮ ለፍቅር ናዳ በር ሊከፍት ይችላል።

ሰለ ፍቅር ናዳ አንድ የመጨረሻ ነጥብ፦ ይህ ሰልት የግድ ከፍቅር ግንኙነቶች ጋር የተያያዘ አይደለም። እንደ እውነቱ ከሆነ የፍቅር ናዳ ለአንድ ሰው «አጎብዳጅነት» (kissing up) የሚገለጽበት መንገድ ሊሆን ይችላል። ለምሳሌ፣ በአንድ ኩባንያ ውስጥ ሠራተኞች ለአለቃቸው «ሲያጎበድዱ» ይመለከታሉ። አለቃው በአድናቆቱ ይደሰትና ለሚያወድሱት ሰዎች ልዩ ትኩረትና ሞገስ ይሰጣል። ይህ በተለይ አንድ ግለሰብ የናርሲሲሰት (ራሰ ወዳድ) ሰብዕና ምልክቶችን ሲያሳይ እጅግ ጠቃሚ ነው። ናርሲሲሰቶች የማያቋርጥ ትኩረት ሰለሚፈልጉ፣ በተለይ ለአድናቆት፣ ለሽንገላ እና በእርግጥም ለፍቅር ናዳ ተጋላጭ ናቸው።

ይሁን እንጂ አንድን ሰው በማሞካሸት ውስጥ አንድ ወጥመድ አለ። ሰውየው በግልጽ ብቃት የሌለው ወይም ደካማ ከሆነ፣ ማሞካሸቱ ግልጽ ውሸት መሰሎ ሊታይ ይችላል። ተጎጂው በዘይቤያዊ አነጋገር «ማታለያውን ቢውጠውም» (drink the Kool-Aid)፣ በመዝባሪው ዙሪያ ያሉ ሌሎች ሰዎች ግን በሰልቱ ይደርሱበታል። በዚህም መሠረት መዝባሪው በዙሪያው ባሉ ሰዎች የመተቸት አደጋ ላለመጋፈጥ ሲል ወደ ኋላ ከማፈግፈግ ውጭ ምንም ምርጫ ላይኖረው ይችላል።

አዎንታዊ ማጠናከሪያ (Positive Reinforcement)

አዎንታዊ ማጠናከሪያ ከመዝባሪው ምኞቶችና ፍላጎቶች ጋር የሚጣጣመውን የባህሪ ዓይነት «ለማመሰገን» ወይም ለመሸለም የታሰበ በመሆኑ ከፍቅር ናዳ ይለያል። በዚህም ምክንያት መዝባሪው ይህንን ባህሪ ለማጠናከር

ፍቅርን፣ ሽንገላን እና «የፍቅር ናዳን» ይጠቀማል። አሁን፣ አዎንታዊ ማጠናከሪያ በተለምዶ ጥቅም ላይ የሚውልና ፍጹም ጤናማ ቴክኒክ መሆኑ ልብ ሊባል ይገባል።

ነገር ግን መዝባሪው በሆነ ወቅት ላይ ከመጠን በላይ ሊያጋንነው የሚችልበት ጊዜ አለ። ይህ በተለይ የተጎጂው ባህሪ ያን ያህል ልዩ ወይም ትኩረት የሚሰብ አለመሆኑ ግልጽ በሚሆንበት ጊዜ እውነት ነው። የዚህ ታላቅ ምሳሌ የሥራ አስፈጻሚዎች ራሳቸውን በ«አዎ ባዮች» (yes men) በሚከቡበት ኩባንያ ውስጥ ይታያል። «አዎ ባይ» በተለምዶ ቢያንሰ ሥራውን ለማቆየት፣ ወይም በጥሩ ሁኔታ ላይ ደግሞ የደረጃ ዕድገት ለማግኘት ተሰፋ በማድረግ ሁልጊዜ ከአለቃው ጋር የሚስማማና የሚያወድስ የዝቅተኛ ደረጃ ተባባሪ ነው።

በሌላ አነጋገር፣ አዎንታዊ ማጠናከሪያ ሰዎች በመዝባሪው ፍላጎት መሠረት እንዲንቀሳቀሱ ለማድረግ ጥቅም ላይ ሊውል ይችላል። አዎንታዊ ማጠናከሪያ ከማሰገደድና ከፍርሃት ይልቅ አዎንታዊ ውጤቶችን ከመጠቀም አንጻር የብላክሜይል ተቃራኒ ተደርጎ ሊታይ ይችላል። ፍርሃት የበለጠ ኃይለኛ ጉልበት መሆኑ እውነት ቢሆንም፣ በረጅም ጊዜ ሂደት ግን አዎንታዊ ማጠናከሪያ ለረጅም ጊዜ በሚቆይ ግንኙነት ውስጥ የተሻለ ውጤት ያስገኛል።

በሌላ በኩል ደግሞ መዝባሪዎች ነገሩን ከመጠን በላይ እንዳያበዙት መጠንቀቅ አለባቸው። ይህንንም ሰንል መዝባሪዎች ተዓማኒነታቸውን እንዳያጡ ሙገሳቸውን እጅግ የተጋነነ ከማድረግ መቆጠብ አለባቸው ማለታችን ነው። መዝባሪው ከቅዠተኛ አምባገነን ጋር እስካልተገናኘ ድረስ፣ አዎንታዊ ማጠናከሪያን ምን ያህል ርቀት መውሰድ እንደሚችል ገደብ አለው። የአዎንታዊ ማጠናከሪያ ውጤት ሲያበቃ መዝባሪዎች ወደ አንድ ዓይነት ኃይል ወይም ጥቃት የሚያመሩትም ለዚህ ነው። በዚያን ጊዜ መዝባሪው በተጎጂው ላይ ያለውን ቁጥጥር ጠብቆ ለማቆየት የሚያስችለውን ሌላ ዓይነት መሣሪያ ከመፈለግ ውጭ ምንም አማራጭ አይኖረውም።

አሁን እነዚህን ቴክኒኮች ከመረመርን በኋላ፣ በዙሪያዎ ሰላሉት ግንኙነቶች ለማሰላሰል ጊዜ ይውሰዱ። እነዚህ ሰልቶች በምናብዎ አስበውት ከሚያውቁት በላይ እጅግ የተለመዱ ሆነው ሊያገኟቸው ይችላሉ።

ምዕራፍ 5 (CHAPTER 5)

8 የላቁ የአእምሮ ምዝበራ ቴክኒኮች (8 Advanced Techniques of Mental Manipulation)



እስካሁን ድረስ እስከ ዛሬ የሚታወቁትን የድብቅ ሥነ ልቦና እና የምዝበራ ቴክኒኮችን በሰፊው ተወያይተናል። እነዚህ ቴክኒኮች በውስብስብነት ደረጃቸው የሚለያዩ ሲሆን፣ በሰፊ የሁኔታዎች ክልል ውስጥ ጥቅም ላይ ሊውሉ ወይም ለተወሰኑ ዓላማዎች የበለጠ ተሰማሚ ሊሆኑ ይችላሉ።

በዚህ ምዕራፍ ውስጥ የተወሰኑ የላቁ የድብቅ ሥነ ልቦና እና የምዝበራ ቴክኒኮችን እንመለከታለን። እነዚህ ቴክኒኮች እጅግ ውጤታማ ሲሆኑ፣ በአጠቃላይ በዘርፉ በተካኑ መዝባሪዎች ዘንድ እንደ ተወዳጅ ሰልቶች ይቆጠራሉ። ከእነዚህ ወጥመዶች በአንዱ ውስጥ የመውደቅ አጋጣሚ ካጋጠመዎት፣ ከእነርሱ ጋር በተያያዘው የውስብስብነትና የብልጠት ደረጃ ይገረማሉ። ከዚህም በላይ አንዳንድ መዝባሪዎች እጅግ የተካኑ ከመሆናቸው የተነሳ በእንደዚህ ዓይነት ወጥመዶች ውስጥ መውደቅዎን እንኳን በጭራሽ ላይገነዘቡ ይችላሉ።

እነዚህን ቴክኒኮች ለራስዎ ጥቅም የመጠቀም ሐሳብ በአእምሮዎ ካለ፣ እንደ እነዚህ ያሉ የድብቅ ሥነ ልቦና ሰልቶችን መጠቀም የሚፈልጉትን ነገር ሊያሰገኝልዎት ቢችልም፣ በሌሎች ላይ የሚያስከትለው ዋጋ (ጉዳት) ግን እጅግ ከፍተኛ ሊሆን እንደሚችል እባክዎ ልብ ይበሉ። ስለዚህ በዚህ ሁኔታ ውስጥ ሌሎች ሰዎች ሊጎዱ የሚችሉ ከሆነ የሚመጣውን መዘዝ ለመጋፈጥ ዝግጁ መሆን ያስፈልግዎታል።

በተጨማሪም እነዚህ ቴክኒኮች ጥሩ የክህሎት እና የልምድ ደረጃ ስለሚጠይቁ እነርሱን ለማዳበር (ፍጹም ለማድረግ) እና ለማዳበር የተወሰነ ጊዜ ይወስዳሉ። ይህ እንዳለ ሆኖ፣ የግል ግቦችዎን በማሳካት ሂደት ውስጥ የድብቅ ሥነ ልቦና ሰልቶችን በአግባቡ የመጠቀም ችሎታዎ ስለ ሰው ልጅ ሥነ ልቦና ዓለም እና የሰው ልጅ አእምሮ (psyche) እንዴት እንደሚሠራ ጥልቅ ግንዛቤዎችን እንዲያገኙ ሊመራዎት ይችላል።

ጋዝላይቲንግ / የእውነታ ማዛባት (Gaslighting)

ይህ ቴክኒክ ትንሽ እንግዳ የሆነ ሰያሜ ቢኖረውም አጠቃላይ ውጤታማነቱ ግን እጅግ አስደናቂ ነው። ውጤቱ ያረፈው ሰዎች ስለ እውነታ ያላቸውን የራሳቸውን ግንዛቤ እንዲጠራጠሩ በማድረግ ላይ ነው። በዚህም መሠረት፣ ጋዝላይቲንግ (Gaslighting) መዝባሪው ለሚናገረው ነገር ተቃራኒ የሆነ ግልጽ ማስረጃ ቢኖርም እንኳን፣ ተጎጂው

መዝባሪው እንዲያምን የሚፈልገውን ነገር እንዲያምን አድርጎ መመዝበርን ያካትታል።

ለምሳሌ ያህል፣ በአንድ ውይይት ወቅት አንዱ የፍቅር አጋር ሌላውን በክህደት (በውሸማነት) ሲከስ ጥቅም ላይ ሊውል ይችላል።

የ«ጋዝላይቲንግ» ስትራቴጂ ሌላውን ሰው ለማናጋትና በምናባዊ እውነታ ውስጥ እየኖረ እንደሆነ እንዲያምን ለማድረግ ጥርጣሬ ውስጥ ለመክተት ያገለግላል። በእነዚህ ሁኔታዎች ውስጥ በብዛት ጥቅም ላይ ከሚውሉት ሐረጎች አንዱ «ይህ ሁሉ የእንተ/የእንቺ ምናብ (ቅዠት) ነው» የሚለው ነው።

ሌላው ክላሲክ የሆነ የጋዝላይቲንግ ምሳሌ በጥቃትና በበደል (abuse) ጉዳዮች ላይ ይታያል። ተጎጂው በሆነ መንገድ ጥቃት እንደደረሰበት ግልጽ ቢሆንም እንኳን፣ በዳዩ ምንም ዓይነት እንዲህ ያለ ጥቃት እየተፈጸመ እንዳልሆነ ለተጎጂው በተደጋጋሚ ይነግረዋል። ይህ ዓይነቱ ክህደት ተጎጂው ስለ ተፈጸሙት ክስተቶች ያለውን የራሱን ግንዛቤ እንዲጠራጠር ያስገድደዋል። ይህ ሰልት ውጤታማ ሲሆን፣ ተጎጂው መዝባሪው የተናገረውን ነገር የግድ ላይቀበል ይችላል፤ ይልቁንም ጥቃት ያለበትን ሁኔታ ጥቃት ከሌለበት ሁኔታ መለየት እስኪሳነው ድረስ የራሱን ግንዛቤ ይጠራጠራል [24]።

ጋዝላይቲንግ በፖለቲከኞች ዘንድ በተለምዶ ጥቅም ላይ ይውላል። አንድ ቅሌት ሲፈነዳ የመጀመሪያ ምላሻቸው ሁሉንም ነገር መካድ የሆነውም ለዚህ ነው። ከ10 ጊዜ 9ኙን ፖለቲከኞች በመጀመሪያው ክህደታቸው ያመልጣሉ። መገናኛ ብዙኃን (ሚዲያው) በጥልቀት ለመቆፈርና ክሶቹን የሚደግፉ አሳማኝ ማስረጃዎችን ለማቅረብ ካልወሰኑ በስተቀር፣ ፖለቲከኞች በቀላሉ ሁሉንም ነገር በዝምታና በክህደት ያፍናሉ (stonewall ያደርጋሉ)። ይህም መራጮች የሚዲያውን ትክክለኛነት እንዲጠራጠሩ ለማድረግ የታሰበ ነው። ዓላማው ሕዝቡን ምንም ጥፋት እንዳልሠሩ ማሳመን አይደለም፤ ዓላማው ፖለቲከኞቹ በግልጽ ጥፋተኛ ቢሆኑም እንኳን ሕዝቡ የጥርጣሬ ዕድል (benefit of the doubt) እንዲሰጣቸው የሚያስችል በቂ ውዥንብር መፍጠር ነው።

የተካኑ የጋዝላይቲንግ ባለሙያዎች እጅግ ማራኪና አሳማኝ ከመሆናቸው የተነሳ በአጠቃላይ የጥርጣሬ ዕድል ይሰጣቸዋል። የነገሩ እውነታ የሚያሰፈልጋቸው ይህ ብቻ መሆኑ ነው። በሌሎች ሰዎች እእምሮ ውስጥ በጥፋተኝነት እስካልተፈረጁ ድረስ የእርካታ ስሜት ይሰማቸዋል። መዝባሪው በሌሎች እእምሮ ውስጥ የጥርጣሬን ዘር መዝራት እስከቻለ ድረስ ሁልጊዜም የበላይነቱን እንደሚይዝ ያውቃል።

እውነታዎችን በቀላሉ ከመካድ እና ከጋዝላይቲንግ መካከል ግልጽ የሆነ ልዩነት መኖሩም ልብ ሊባል ይገባል። ጋዝላይቲንግ በእውነት ውጤታማ እንዲሆን፣ እውነተኛዎቹን ክስተቶች ሊተካ የሚችል አንድ ዓይነት ተዓማኒ ማብራሪያ መኖር አለበት። ይህ የሚከሰተው መዝባሪዎች ለሚፈጠሩ ነገሮች ብልህ ማብራሪያዎችን ማምጣት ሲችሉ ነው። ይህም ብዙውን ጊዜ የወቀሳ ጨዋታን (blame game) መጫወትን ወይም ሴራዎችን በመፍጠር ከግል ኃላፊነት መሸሸን ያካትታል። ከዚያም ሁልጊዜ «ጭራቅ / ማስፈራሪያ» (boogeyman) የመፍጠር ዕድል አለ። «ቡጊማን» (Boogeyman) ወቀሳን ለመለጠፍ እንደ መሣሪያ ሆኖ የሚፈጠር ልብ ወለድ ገጸ ባህሪ ነው።

አሁን፣ ይህ ጭራቅ እውነተኛ መሆን አያስፈልገውም። እንዲያውም እውነተኛ ሰው መሆን እንኳን አያስፈልገውም። የዚህ ምናባዊ ጭራቅ ዋና ተግባር ሰዎች በዙሪያቸው ለሚፈጠሩ ነገሮች ሊጠሉት፣ ሊፈሩት ወይም ሊወቅሱት የሚችሉት አንድ ነገር እንዲኖር ማድረግ ነው። የተካኑ መዝባሪዎች አንድን ምናባዊ ጭራቅ ለረጅም ጊዜ ሊጠቀሙበት (ሊያልቡት) ይችላሉ፣ ነገር ግን ውሎ አድሮ ወደ ሌላ መሸጋገር ይኖርባቸዋል። በመጨረሻም፣ ከፈጠራ ወሬ ያለፈ ምንም ነገር አይደለም።

ለጋዝላይቲንግ ምርጡ መድኃኒት (ማርከሻ) ዝርዝር ጉዳዮችን በንቃት መከታተል ነው። እባክዎ ዋናው ምሰጢር በዝርዝር ጉዳዮች ውስጥ መሆኑን (the devil is in the details) አይርሱ። እናም ዓይንዎን በዝርዝር ጉዳዮች ላይ ማቆየት እስከቻሉ ድረስ፣ ጋዝላይቲንግ እየተፈጸመብዎት መሆኑን መለየት ይችላሉ [25]።

የረጅም ጊዜ ማታለያ (The Long Con)

ይህ አዝጋሚ የማሳመን ዘዴ ነው። የረጅም ጊዜ ማታለያ (The long con) ሰዎች ጫና እንደተደረገባቸው ሰለሚሰማቸው ወይም በተጎጂውና በአሳማኙ መካከል ምንም ዓይነት መተማመን ሰለሌለ ለማሳመን እጅ መሰጠትን በሚቃወሙበት ጊዜ እጅግ ጠቃሚ ነው። ሰለዚህ የረጅም ጊዜ ማታለያው የተጠቀሰውን ችግር ያሸንፋል። ድብቅ አሳማኙ ተጎጂውን ለመረዳት፣ ከእርሱ ጋር ለመወዳጀት እና ተጎጂው የመተማመንና የቅርበት ሰሜት እንዲያዳብር ለማረጋገጥ ጊዜውን ያፈሰሳል። ይህንንም ለማድረግ ድብቅ አሳማኙ ሰው ሠራሽ የሆነ መግባባትን (artificial rapport) ይገነባል እንዲሁም ተጎጂው ምኞት እንዲሰማው ለማድረግ ሌሎች መንገዶችን ይጠቀማል። ተጎጂው በሥነ ልቦና ከተዘጋጀ በኋላ፣ ድብቅ አሳማኙ ሙከራዎቹን ይጀምራል። በመጀመሪያ ተጎጂው ለመዝባሪው ከፍተኛ ጥቅም የሚያሰገኙ ምርጫዎችን እንዲያደርግ ለመምራት በመሞከር ሊጀምር ይችላል። እንደዚህ የመጀመሩ ዓላማ በእንደኛ ደረጃ ተጎጂው መግባባትን (መታመንን) እንዲለምድ ማድረግ ሲሆን፣ በሁለተኛ ደረጃ ደግሞ የተጎጂው አእምሮ በእርሱና በድብቅ አሳማኙ መካከል ያለውን ግንኙነት እንደ አዎንታዊ እና ተጠቃሚ እንደሚሆንበት ግንኙነት አድርጎ እንዲያቆራኘው ነው። አንዴ ተጎጂው አሳማኙን ካመነ በኋላ፣ ለአሳማኙ ድርጊቶች ተጋላጭ ይሆንና የማምለጫ ምንም ዕድል አይኖረውም።

የረጅም ጊዜ ማታለያ በአጠቃላይ በመጨረሻው ላይ ከፍተኛ ጥቅም የሚያሰገኝ የረጅም ጊዜ ዕቅድ ነው። የዚህ ጥሩ ምሳሌ ኢላማቸውን በፍቅር አባብለው በመጨረሻ የሚያገቡ ሰዎች ናቸው። ኢላማው ለመዝባሪው ክፉኛ በፍቅር ይወድቃል። መዝባሪው ግን በእውነታው የሚፈልገው የተጎጂውን ሀብት፣ ማኅበራዊ ደረጃ ወይም ተደማጭነት ብቻ ነው። አንዴ መዝባሪው የተጎጂውን ሀብትና አቅም አሟጥጦ ከጨረሰ በኋላ፣ ተጎጂው ከእንግዲህ ሰለማይጠቅመው እርሱን ወደ መጣል ያዘነብላል። ፍቺዎች የሚከሰቱት በዚህ ነጥብ ላይ ሲሆን፣ ተጎጂውን በከፍተኛ ድንጋጤና በሰሜት መደቆሰ ውስጥ ይተወዋል። በሰተመጨረሻም፣ በመካከሉ እነርሱን ለማሰቆም የሆነ ነገር ካልተደረገ በሰተቀር መዝባሪው በሴራዎቹ ያመልጣል።

በከፋ ሁኔታዎች ውስጥ፣ የረጅም ጊዜ ማታለያው ለአሥርተ ዓመታት ሊቀጥል ይችላል። አጭበርባሪዎች

ባለሀብቶቻቸውን (ኢንቨስተሮቻቸውን) የሚያጭበረብሩባቸውን የገንዘብ ወንጀሎች እና ማጭበርበሮች ያሰቡ። እነዚህ ሴራዎች ብዙውን ጊዜ ለመጠንሰስ ዓመታትን የሚወስዱ ሲሆን ለመጋለጥ ደግሞ ከዚያም የበለጠ ጊዜ ይወስዳሉ። ባለሀብቶቹ እየተካሄደ ስላለው የማጭበርበር ሥራ (monkey business) ፍንጭ በሚያገኙበት ጊዜ፣ ገንዘባቸውን መልሰው የማግኘት ዕድላቸው እጅግ በጣም አነስተኛ ይሆናል። የሚቀረው ነገር ቢኖር ተገቢውን ጥንቃቄና ማጣራት (due diligence) ሳያደርጉ ሌሎችን ስለ ማመን የሚሰጥ አሳማሚ ትምህርት ብቻ ነው።

ስውር ማታለል (Covert Deception)

የድብቅ አሳማኙን እውነተኛ ዓላማዎች መሸፈን (ጭምብል ማጥለቅ) አንድ መዝባሪ የሚፈልገውን ለማግኘት የሚጠቀምበት ሌላው ስልት ነው። ድብቅ አሳማኙ እውነተኛ ዓላማዎቹን ከተጎጂዎቹ የሚደብቅ ሲሆን፣ እንደ ተጎጂዎቹ እና እንደ ዙሪያው ሁኔታዎች የተለያዩ አካሄዶችን ሊጠቀም ይችላል። ድብቅ አሳማኙ ሊጠቀምበት የሚችለው አንዱ አካሄድ ሁለት ጥያቄዎችን በተከታታይ ማቅረብ ነው፤ ምክንያቱም ሰዎች በተከታታይ የቀረቡ ሁለት ጥያቄዎችን ውድቅ ማድረግ ይከብዳቸዋል። ይህንን ምሳሌ ይውሰዱ፦ አንድ መዝባሪ ከተጎጂው $500 ይፈልጋል። ድብቅ አሳማኙ ያንን የገንዘብ መጠን ማግኘት ካልቻለ ምን እንደሚፈጠር እየገለጸ ለምን $1000 እንዳሰፈለገው በማሰረዳት ይጀምራል። ተጎጂው የተወሰነ የጥፋተኝነት ወይም የርኅራኄ ስሜት ሊሰማው ይችላል፣ ነገር ግን በግልጽነት (በግልጽ) መሰጠት ከሚችለው አቅም በላይ ስለሆነ ያንን የገንዘብ መጠን ማበደር እንደማይችል ለመዝባሪው በትህትና ያሰረዳል። በዚህ ጊዜ ነው አሳማኙ የገንዘቡን መጠን ከመጀመሪያውም ይፈልገው ወደ ነበረው ወደ $500 የሚቀንሰው። ተጎጂው ሁለተኛውን ጥያቄ ውድቅ ማድረግ እንዳይችል የገንዘቡን መጠን ከሆነ ሰሜታዊ ምክንያት ጋር ያያይዘዋል። ድብቅ አሳማኙ መጀመሪያ የፈለገውን የገንዘብ መጠን ይዞ ይሄዳል፣ ተጎጂው ደግሞ ስለ ተፈጠረው ነገር ግራ ተጋብቶ ይቀራል።

ምትሃታዊ እውነታን መፍጠር (Creating an Illusion)

የተካኑ መዝባሪዎች እውነታውን በሌላ አማራጭ ቅጂ መተካት ይችላሉ። እነዚህ መዝባሪዎች እውነት መሆኑን ያዩትን ነገር ወሰደው ለእነርሱ የበለጠ አመቺ በሆነ አማራጭ ቅጂ መተካት ይችላሉ። ለምሳሌ፣ መዝባሪዎች ለራሳቸው ሙሉ በሙሉ አዲስ ማንነት (persona) እሰከ መፍጠር ድረስ ሊሄዱ ይችላሉ። ይህም ሰማቸውን መቀየርን፣ የአነጋገር ዘይቤን (accent) ማሰመሰልን ወይም የተለየ የትውልድ ቦታን፣ ዜግነትን ወይም የቤተሰብ ሰምን የሚያረጋግጡ ሐሰተኛ (ሐሰተኛ) ሰነዶችን ማዘጋጀትን ሊያካትት ይችላል። እነዚህ የተራቀቁ የማጭበርበር ተግባራት ወደ ከፍተኛ ደረጃ ማታለል ሊያመሩ ይችላሉ። ሰለዚህ ዓይነቱ ሴራ ሲያሰቡ፣ በታሪክ ውሰጥ የነበሩት እጅግ የተራቀቁ አጭበርባሪዎች ወደ አእምሮዎ ይመጣሉ።

በአነሰተኛ ደረጃ ደግሞ፣ በጭራሽ ያልተፈጸሙ የሐሰት ታሪኮችን በማቅረብ — ማለትም በቀጥታ በመዋሸት — ምትሃታዊ እውነታዎችን (illusions) መፍጠር ይቻላል። እነዚህ የሐሰት ታሪኮች ክሰተቶችን ለመዝባሪው ሴራዎች

የበለጠ ተሰማሚ በሆነ የተለየ መልኩ ብቻ ሊያቀርቡ ይችላሉ። ከዚህም በላይ መዝባሪዎች ክስተቶች በእውነታው ከሆኑት በላይ እጅግ ግዙፍ መሰለው እንዲታዩ ለማድረግ ማጋነንን (embellishment) ሊጠቀሙ ይችላሉ [26]። ማጋነን ብዙውን ጊዜ ሰለ አንድ ሰው ሰኬቶች የተጋነኑ ታሪኮችን ለመፍጠር ያገለግላል። ለምሳሌ፣ አንድ የሥራ አመልካች በኮሌጅ ውሰጥ በክፍሉ ከነበሩት ተማሪዎች መካከለኛ ደረጃ ላይ የነበረ ሲሆን፣ በማመልከቻው ላይ ግን ከክፍሉ አንደኛ (ቀዳሚ) እንደነበረ ሊያካትት ይችላል። ሌላው የማጋነን ዓይነት «የታዋቂ ሰዎችን ሰም በማንሳት መኩራራት» (name dropping) ነው። ይህ ሰልት መዝባሪዎች ከሚጠቅሷቸው ሰዎች ጋር ቢበዛ በጣም የላላ ግንኙነት ብቻ ቢኖራቸውም እንኳን፣ ከፍተኛ ትውውቅና ግንኙነት እንዳላቸው አሰመሰለው ለመታየት በተለምዶ ይጠቀሙበታል።

እጅግ የተካኑ መዝባሪዎች ውሸቶችን ከእውነት ጋር መቀላቀል ይችላሉ። ይህም በምትሃታዊው ታሪክ ውሰጥ የተሰገሰጉት የእውነት ቅንጣቶች በዙሪያቸው ላሉ ሰዎች የሚናገሩት ነገር በእርግጥ እውነት እንደሆነ የሚያሰመሰል ሰሜት ሰለሚፈጥሩ፣ የበለጠ ተዓማኒ የሆነ ምትሃት (illusion) ለመሳል ያሰችላቸዋል። በዚህም ምክንያት በውሸታቸው ሊያመልጡ ይችላሉ። ይሁን እንጂ ዋናው ምሰጢር በዝርዝር ጉዳዮች ውሰጥ መሆኑን (the devil is in the details) እባክዎ ልብ ይበሉ። ሰለዚህ ለረጅም ጊዜ በጥልቀት ከመረመሩ፣ ከአሰመሳይ አጭበርባሪ (impostor) ጋር እየተገናኙ መሆኑን ሊደርሱበት ይችላሉ። የሚሰሙትን ነገር ሁሉ በጥርጣሬና በጥንቃቄ (with a grain of salt) መቀበል ሁልጊዜ ጥሩ ሐሳብ የሆነውም ለዚህ ነው። የሚሰሙትን ነገር ሁሉ እንዳለ (at face value) ለመቀበል ከመረጡ፣ ሆን ብሎ ሊያታልልዎት ይሞክር የነበረን ሰው ማመንዎን ሲገነዘቡ ለቅሬታ ሊዳረጉ ይችላሉ።

ታላቁ የዝግጅት ግንባታ (The Big Buildup)

መዝባሪዎች ሁልጊዜ በችኮላ አይንቀሳቀሱም። እንደ እውነቱ ከሆነ የራሳቸውን በቂ ጊዜ የሚወሰዱ መዝባሪዎች አሉ። እነርሱ ሰለ ፈጣን (አፋጣኝ) ጥቅሞች አይጨነቁም። ይልቁንም ፍላጎታቸው በረጅም ጊዜ ዘላቂ ውጤቶች ላይ ነው። ነገር ግን ይህንን ለማሳካት ደረጃ በደረጃ (አዝጋሚ) አካሄድ መከተል ያሰፈልጋል።

የማሰታወቂያ ባለሙያዎችን (advertisers) ያሰቡ።

የንግድ ምልክት አቀማመጥ (Brand positioning) በአንድ ጀምበር የሚከሰት ነገር አይደለም። እንደ እውነቱ ከሆነ አንድን የንግድ ምልክት በሰዎች አእምሮ ውሰጥ ማሰረጽ ረጅም ጊዜ፣ ብዙውን ጊዜም ዓመታትን የሚወሰድ ጥረት ነው። ነገር ግን የንግድ ምልክቱ አንዴ ቦታውን ከያዘ በኋላ፣ በሸማቾች አእምሮ ውሰጥ በጥልቀት ይሰርጻል። እናም በጥራት ምርቶችና በጥሩ አገልግሎት ላይ ተመሥርቶ በጊዜ ሂደት የንግድ ምልክትን ማሰረጽ ምንም ሰህተት ባይኖረውም፣ የዚህ ዓይነቱ ማሰታወቂያ የምዝበራ ገጽታ የሚከሰተው የማሰታወቂያ ባለሙያዎች ሸማቾችን ሰለ ንግድ ምልክታቸው ለማሳመን የተቻላቸውን ሁሉ ሲያደርጉ ነው። በዚህም መሠረት ከንግድ ምልክቱ ጀርባ ምንም ዓይነት ተጨባጭ የምርት ጥራት ሳይኖር ብልህ ማሰታወቂያ ብቻ ይሆናል። ሰለዚህ አንድ

ምርት በእርግጥ ለተነዛለት ግዙፍ ወሬ (hype) የሚመጥን መሆኑን መለየት የሸማቾች ፈንታ ነው። ይሁን እንጂ አብዛኛዎቹ ሸማቾች በንግድ ምልክቱ ዙሪያ ለሚነዛው የተጋነነ ወሬ ይሸነፋሉ።

ሌላውን ሰው ማዋረድ / ዝቅ ማድረግ (Putting the Other Person Down)

መዝባሪው የመጨረሻ ግቡ ላይ እንዲደርስ የሚያግዙት ሌሎች አማራጮች አሉት። በጣም ውጤታማ ሊሆን የሚችለው አንዱ ሰልት ኢላማውን በመደበኛነት ዝቅ ማድረግን (ማዋረድን) ያካትታል። ይሁን እንጂ ይህ የሚከናወነው በሰድብ ወይም በዛቻ አይደለም። ይህ ሰውር ቴክኒክ እጅግ ጠቃሚ የሆነው መዝባሪው በጣም ረቂቅ በሆነ መንገድ ሰለሚጠቀምበት ነው። ይህም በስፊው የሽሙጥ (sarcasm) አጠቃቀም ወይም ምናልባትም በተዘዋዋሪ ተንኳሽ (passive-aggressive) ጥቃቶች ውስጥ ሊታይ ይችላል። ለምሳሌ፣ ተጎጂው በጥሩ ሁኔታ ላይ እንዳልሆነ ግልጽ በሆነበት ጊዜ መዝባሪው «ዛሬ እንዴት አምሮብናል አይደል?» ሊል ይችላል። የተዘዋዋሪ ተንኳሽ (passive-aggressive) አካሄድ ደግሞ «በደንብ እንድትታጠብና ፀጉርህን እንድትቆረጥ ልወሰድህ ግድ ይለኛል» እንደ ማለት ያለ ነገር ሊሆን ይችላል። በቀልድ ቃና ሊነገር ይችላል፣ ነገር ግን ከጀርባው ያለው ድብቅ ትርጉም (subtext) እጅግ የከፋና ተንኮለኛ ነው።

ኢላማውን በተመለከተ፣ የምዝበራ ሰለባ መሆኑን ላይገነዘብ ይችላል። በግንኙነቱ (በንግግሩ) ምክንያት በጣም መጥፎ ሰሜት ሊሰማው ይችላል፣ ነገር ግን በመዝባሪው ሆን ተብሎ ጥቃት እየተፈጸመበት መሆኑን ላይረዳ ይችላል። በዚህም ምክንያት ኢላማው በእንደዚህ ዓይነት መንገድ ለመሰተናገዱ ምክንያቶቹ ምን ሊሆኑ እንደሚችሉ በመጨነቅ ይቀራል። በእውነቱ፣ ቢያንሰ ለመዝባሪው ይህ ምንም ለውጥ አያመጣም። ዋናውና ወሳኙ ነገር ኢላማው የተጋላጭነትና የመራቆት ሰሜት ተሰምቶት መቅረቱ ነው። መዝባሪው ከጥረቶቹ ከፍተኛውን ጥቅም ማግኘት የሚችለው እዚህ ላይ ነው። አንድ ተጎጂ ራሱን መከላከል እንደማይችል ሆኖ ሲሰማው፣ መዝባሪው ይህንን አጋጣሚ ለመጠቀም በጣም ምቹ ቦታ ላይ ይሆናል [27]።

በተቃራኒው፣ አንድ ሰው የደህንነትና የጥንካሬ ሰሜት ከተሰማው፣ የመመዝበር ዕድሉ እጅግ ዝቅተኛ ነው። መዝባሪዎች ለራሳቸው ዝቅተኛ ግምት (low self-esteem) ያላቸውን ሰዎች የሚያድኑትም ለዚህ ነው። አንድ ሰው ለራሱ ከፍተኛ ግምት ካለው በቀላሉ አይመዘበርም። እንዲያውም ማዋረዶችና ሰድቦች የመከላከል ምላሽን ይቀሰቅሳሉ። ይህም መዝባሪው ወደ ቀጣዩ ተጎጂ ከመሸጋገር ውጭ ምንም አማራጭ እንዳይኖረው ያደርጋል።

መዝባሪዎች ሁልጊዜ ቀላል ኢላማዎችን እንደሚፈልጉ ልብ ሊባል ይገባል። መዝባሪዎች በተቻለ መጠን በቀላሉ ወደፊት የመግፋት (የማሸነፍ) ዝንባሌ ሰላላቸው፣ በማንኛውም ዋጋ ቢሆን ከባድ ኢላማዎችን ያሰወግዳሉ። ሰለዚህ በተቻለ መጠን ቀላሉን መውጫ መንገድ ለመቀበል ሲሉ ከከባድ ሥራ ይሸሻሉ።

ከደግ ሰው ጋር እየተነጋገሩ ሳለ በድንገት ከቁጡና ጠብ አጫሪ ግለሰብ ጋር በሚጋፈጡባቸው ጉዳዮች ላይም ነገሩ ተመሳሳይ ነው። ይህ ሲከሰት፣ በአእምሮዎ ውሰጥ የሚፈጠረው ድንጋጤ ወደ ሽብር (panic) ሁኔታ ውሰጥ ሊከትዎት ይችላል።

አንድ ሰው በአእምሮው ምን ያህል ጠንካራ እንደሆነ ላይ በመመሥረት፣ ሊሰበር ወይም ለረጅም ጊዜ ጸንቶ ሊቆይ ይችላል። በአንዳንድ እጅግ የከፉ ሁኔታዎች ውስጥ፣ መርማሪዎች ከተጠርጣሪው መረጃን ለማውጣት ወደ ማሰቃየት (torture) ሰልቶች ሊያመሩ ይችላሉ። ይህ በወንጀል ጉዳይ ውስጥ ሕገ-ወጥ ቢሆንም፣ በሰለላው ድብቅ ዓለም ውስጥ ግን በተለምዶ ጥቅም ላይ ይውላል።

ይህንን ጨዋታ ከሰዎች ጋር ለመጫወት፣ ማድረግ የሚጠበቅብዎት ነገር ሁሉ ሚዛናቸውን እንዲሰቱ ማድረግ (keep them off balance) ነው። ይህ ማለት ግን ጠባይዎ ተለዋዋጭ (moody) መሆን አለበት ማለት ሳይሆን፣ በቀላሉ የሚገመቱ (predictable) መሆን የለብዎትም ማለት ነው። አለበለዚያ በዙሪያዎ ያሉ ሰዎች ምን እንደሚያሰቆጣዎት (what pushes your buttons) ያውቁና ያንን በእርሰዎ ላይ ለመጠቀም ይመርጣሉ። ምላሾችዎን መመጠን እና ለግቦችዎ እንዲሰማሙ አድርገው መጠቀም የሚያሰፈልግዎትም ለዚህ ነው። ደግ መሆን ወደፊት እንደሚያራምድዎት ከተሰማዎት ደግ ይሁኑ። ነገር ግን አንድን ሰው ለሌሎች መቀጣጫ (ምሳሌ) ማድረግ እንዳለብዎት ከተሰማዎት፣ ሌላ ምርጫ ላይኖርዎት ይችላል።

መሪ ጥያቄዎች (Leading Questions)

ይህ ድብቅ አሳማኙ ከተጎጂው የተወሰነ ምላሽን የሚቀሰቅሱ ጥያቄዎችን ማቅረቡን ያካትታል። አንድ አሳማኝ «በእርግጥ እገሌ ያን ያህል ክፉ ነው ብለህ ታሰባለህ?» የሚል ጥያቄ ሊጠይቅ ይችላል። ይህ ጥያቄ የተጠቀሰው ሰው በአንድም ሆነ በሌላ መንገድ መጥፎ መሆኑን በተዘዋዋሪ ይጠቁማል። መሪ ያልሆነ (ገለልተኛ) ጥያቄ ምሳሌ ደግሞ «ሰለ እገሌ ምን ታሰባለህ?» የሚል ነው። ድብቅ አሳማኞች መሪ ጥያቄዎችን በሚጠቀሙበት ጊዜ ቃላቱ በጥንቃቄ የተመረጡ መሆናቸውን ያረጋግጣሉ። ድብቅ አሳማኞች ተጎጂው ከእርሱ የተወሰነ ምላሽን ለመቀሰቀስ ተብሎ እየተመራ እንደሆነ እንዴ ከተሰማው፣ ለመታመን (ለመግባባት) የበለጠ ተቃዋሚ እንደሚሆን ያውቃሉ። መዝባሪው ተጎጂው በነገሩ እየደረሰበት እንደሆነ ሲሰማው፣ ወዲያውኑ ሰልቱን ይቀይርና ተጎጂው ጥንቃቄውን ሲያላላ ብቻ መሪ ጥያቄዎችን ወደ መጠየቅ ይመለሳል። ይህ በቃለ መጠይቆች ወቅት ወይም በምርመራ ጊዜ — ለምሳሌ ፖሊስ አንድን ተጠርጣሪ በሚጠይቅበት ጊዜ — በተለምዶ ጥቅም ላይ የሚውል ሰልት ነው።

የገንዘብ ግዴታዎች (Financial Obligations)

ብዙውን ጊዜ ኑፋቄዎችና አምልኮታዊ ቡድኖች (sects and cults) በተከታዮቻቸው ላይ የኢኮኖሚ ጥገኝነትን ይፈጥራሉ ወይም የማይንቀሳቀስ ንብረትንም ሆነ ገንዘብን በሰጦታ እንዲሰጡ ያነሳሳሉ። በአንዳንድ የኅብረት ሥራ ማኅበራት (co-ops) ውስጥ ምን እንደሚፈጠር እንመልከት።

የመጀመሪያ ምዕራፍ፦ ደመወዝ ዘግይቶ መቀበል በሁሉም ሠራተኞች ዘንድ ተቀባይነት ያገኛል፤ የ2 ወር መዘግየት ወደ 3፣ 4፣ እንዳንድ ጊዜም 5 ይሆንና እስከ 6 ወር ጣሪያ ይደርሳል። መተዳደር (መኖር) ያቃታቸው ሰዎች መሪውን የቅድሚያ ክፍያ (አድቫንስ) ይጠይቃሉ፤ እነዚህም ክፍያዎች ባለዕዳ የሚሆኑባቸውና ምሰጋና

ማሳየት የሚጠበቅብዎት «የግል ውለታዎች» (የኢኮኖሚ ጥገኝነት) ተደርገው ይቆጠራሉ።

ሁለተኛ ምዕራፍ፦ ሠራተኞች ከእንግዲህ ደመወዝ አይቀበሉም፣ እናም ምንም ገንዘብ ስለሌለ አዲስ ርዕዮተ ዓለም (ideology) መቀበል እንዳለባቸው ይነገራቸዋል። የገንዘብ ግዴታዎች ርዕዮተ ዓለም ሠራተኞች የ«ሠራተኛ አጋር» (working partner) የሚለውን አዲስ ደረጃ ለማግኘት ሲሉ ገና ያልተቀበሉትን ውዝፍ ደመወዝ መተው እንዳለባቸው ይደነግጋል [28]።

ይህ ደረጃ ቢያንስ የ6 ወር ደመወዝ የሚያስከፍል ሲሆን እንደ ንግድ ዕድል (business opportunity) ተደርጎ ይሸጣል። አዲሱ ርዕዮተ ዓለም የቡድን አስተሳሰብ (Group Thinking) ጉዳይ ይሆንና ከዚህ ጋር የማይላመዱት ይገለላሉ። መገለል ተጎጂውን ያዳክመዋል እንዲሁም ለአእምሮ ጥቃቶች የበለጠ ተጋላጭ ያደርገዋል።

ምዕራፍ 6 (CHAPTER 6)

7 ኃይለኛ ስውር የስሜት ምዝበራ ቴክኒኮች (7 Powerful Covert Emotional Manipulation Techniques)



የስሜት ምዝበራ በተለያዩ ደረጃዎች ሊከሰት ይችላል። ፍርሃት እጅግ ኃይለኛ ስሜት መሆኑን አስቀድመን ተወያይተናል። ነገር ግን እርሱ ብቻ አይደለም። ስለ ስግብግብነትስ (greed) ምን ይላሉ? እርሱም ልክ እንደ ፍርሃት ሁሉ በጥሩ ሁኔታ ይሠራል። በከፍተኛ የሥልጣንና የሀብት ፍላጎት (ambition) የሚነዱ ሰዎች «ልታገኘው የምትችለውን ያንን ሁሉ ገንዘብ አሰበው» በሚሉ አባባሎች በቀላሉ ሊጠመዱ ይችላሉ። እንዲህ ያለው አባባል ስግብግብ የሆነን ሰው ከቁጥጥር ውጭ እንዲሆን ያደርገዋል።

በተመሳሳይ መልኩ፣ ከልክ በላይ ቆጣቢ (ንፉግ) ከሆነ ሰው ጋር እየተገናኙ ከሆነ፣ «ልትቆጥበው የምትችለውን ያንን ሁሉ ገንዘብ አሰበው» የሚል አባባል በጣም የሚወዱትን ደካማ ጎን (sweet spot) ይመታል። እዚህ ላይ ዋናው ነጥብ የምዝበራ ሙከራዎችዎ እውነተኛ መሰለው እንዲሰሙ ከፈለጉ እየተገናኙት ያለውን ሰው ማወቅ ያስፈልግዎታል የሚለው ነው።

ስለዚህ በአንድ የተወሰነ ሁኔታ ውስጥ ሊጠቀሙባቸው የሚችሏቸውን የተወሰኑ የስሜት ምዝበራ ስልቶችን እንመልከት።

ስሜታዊ ማስፈራራት / ስሜታዊ ብላክሜይል (Emotional Blackmail)

በአንድ ሰው ላይ ጎጂ መረጃን ከመያዝ አንጻር ብላክሜይል በጣም የተለመደ ቢሆንም፣ ስሜታዊ ብላክሜይልም (emotional blackmail) ልክ እንደዚሁ አውዳሚ ሊሆን ይችላል። ይህ የሚከሰተው መዝባሪው በተጎጂው ላይ የሆነ ዓይነት ቁጥጥር ሲኖረውና ከዚያም ይህንን ቁጥጥር ተጎጂውን ለመበዝበዝ ሲጠቀምበት ነው።

ይህንን ሁኔታ ያስቡ፦

መዝባሪው ተጎጂው ስለ ቀድሞ ታሪኩ በጣም እንደሚሸማቀቅ (እንደሚሰጋ) ያውቃል። ተጎጂው በአንድ ወቅት ሱሰኛ ነበር፣ እናም ለአንድ ወይም ለሁለት ጊዜያት በማገገሚያ ማዕከል (rehab) ውስጥ ቆይቷል። መዝባሪው

ተጎጂው አዲስ የሕይወት ምዕራፍ ለመጀመርና ያንን የቀድሞ ታሪኩን ወደ ኋላ ለመተው በጣም እንደሚጨነቅ ያውቃል። ይሁን እንጂ መዝባሪው ከተጎጂው የሆነ ነገር ማግኘት በፈለገ ቁጥር የተጎጂውን የቀድሞ ታሪክ እንደሚያነሳበት (እንደሚያጋልጥበት) ይዝታል።

አሁን፣ «ታዲያ ተጎጂው ለምን ከመዝባሪው ሸሸቶ አይርቅም?» ብለው እያሰቡ ይሆናል። ይህ በአብዛኛዎቹ ሁኔታዎች ውስጥ ተገቢ ግምገማ ነው። ይሁን እንጂ ተጎጂውን አጥብቆ መያዝ የሚችለው መዝባሪ ይህንን የሚያደርገው ተጎጂው በተጋላጭ ሁኔታ ላይ ስለሚገኝ ነው።

እዚህ ላይ ዋናው ቁም ነገር ይህ ነው። መዝባሪው ተጎጂው በተጋላጭ ሁኔታ ላይ መሆኑን መገንዘብ ሲችል፣ ያንን በእርሱ ላይ ሊጠቀምበት ይችላል። ስለዚህ ራስዎን በእንደዚህ ዓይነት ሁኔታ ውስጥ ካገኙት ይህንን መገንዘብዎ አስፈላጊ ነው። በዚህ መንገድ፣ ካልተፈለጉ ሙከራዎች ራስዎን መጠበቅ ይችላሉ።

መዝባሪው የዚህ ስትራቴጂ አካል አድርጎ ለራሱ ርኅራኄንና የጸጸት ስሜትን ለመቀስቀስ ሊሞክር ይችላል። እነዚህ ሁለቱም ስሜቶች ሰዎች ሊሰማቸው የሚችሏቸው እጅግ ውጤታማ ስሜቶች ሲሆኑ፣ ብዙውን ጊዜ ተጎጂው መዝባሪው በሚፈልገው መንገድ እንዲንቀሳቀስ ለማነሳሳት በቂ ናቸው። መዝባሪው የሚፈልገውን ለማግኘት ይህንን ይጠቀማል፤ ሌሎች ከእርሱ ጋር እንዲሰማሙ ወይም እንዲደግፉት በእነርሱ ውስጥ የሚፈጥረውን ርኅራኄና ጸጸት ይጠቀማል። ይህንን የምዝበራ ዓይነት መጠቀም ከተጎጂው አመክንዮ (logic) ይልቅ በስሜቱ ላይ የበለጠ መደገፍን ይመለከታል። ተጎጂው በዋነኝነት በስሜታዊ ሥቃይና መከራ መልክ የማያቋርጥ አደጋ ይጋፈጣል። መዝባሪው ኢላማው እንዲከተለው ለማሰገደድ የሚያስችሉ ኃይለኛ ስሜቶችን ለመቀስቀስ ወደ ማንኛውም የማታለያ ስልቶች ሊያመራ ይችላል። ምንም እንኳን ኢላማው መዝባሪውን በራሱ ነጻ ፈቃድ እንደሚደግፈው ሊያሰብ ቢችልም፣ በእውነታው ግን እየተንቀሳቀሰ ያለው ለመዝባሪው ሴራ ምላሽ በመስጠት ነው [29]።

ማስፈራራት / ማሸማቀቅ (Intimidation)

ማስፈራራት (Intimidation) ውጤታማ የሚሆነው ኢላማው ከመዝባሪው ሊስነዘር የሚችለውን የጥቃት አጋጣሚ ለመፍራት በሚያስችል ደረጃ ተጋላጭ እስከሆነ ድረስ ብቻ ነው። ስለዚህ ማስፈራራት ከዛቻ ያለፈ ምንም ነገር አይደለም። መዝባሪው የግድ ዛቻውን በተግባር መፈጸም አያስፈልገውም፣ ነገር ግን በተቻለ መጠን አሳማኝ መሆን አለበት [30]።

መዝባሪዎች በአጠቃላይ ተጎጂው በጣም የሚፈራውን ነገር ያጣሩና ከዚያ አቅጣጫ ጥቃት መስንዘር ይጀምራሉ። ተጎጂው ፍርሃቶቹን በገለጸ ቁጥር፣ መዝባሪው ያንን አጥብቆ በመያዝ እንደዚህ ያለውን ሁኔታ ለጥቅሙ ማዋል ይችላል።

ለምሳሌ፣ ወንድማማቾች ወይም እህትማማቾች በሚፈሯቸው ነገሮች እርስ በርሳቸው ሲተነኳኮሱ ማየት የተለመደ ነው። ከልጆቹ አንዱ ሸረሪት ይፈራል እንበል። ስለዚህ ሌላኛው ወንድም ወይም እህት ተራው ባልሆነበት

ጊዜ ዕቃዎቹን እንዲያጥብ ለማድረግ ይህንን ፍርሃቱን ይጠቀምበታል።

ይህ የልጅነት ድርጊት ቢመስልም፣ በትክክል ጥቅም ላይ ሲውል ግን እጅግ ኃይለኛ መሣሪያ ሊሆን ይችላል። ይሁን እንጂ አንድ እንቅፋት አለው። መዝባሪው ውሎ አድሮ ዛቻዎቹን በተግባር ማሳየት ይኖርበታል። አለበለዚያ ተጎጂው መዝባሪው ወሬ ብቻ እንጂ ተግባር እንደሌለው በቅርቡ ይገነዘባል። በዚህ ሁኔታ ውስጥ ማታለያው ሊጋለጥ (the jig may be up) ይችላል፣ ተጎጂውም ከመዝባሪው ራሱን ያላቅቃል።

ሌሎችን ማስፈራራት መልሶ ራስን ሊጎዳ (backfire ሊያደርግ) የሚችለው ለዚህ ነው። ተጎጂው ለራሱ መቆም ሲችል፣ መዝባሪው ከባድ ጊዜ ሊገጥመው ይችላል። በተመሳሳይ መልኩ፣ ተጎጂው ምንም ለማድረግ አቅም ከሌለው ደግሞ መዝባሪው ነገሮች ሁሉ ቀላል ይሆኑለታል።

ማስፈራራት በፍርሃት ላይ የተመሠረተ መሆኑ ልብ ሊባል ይገባል። በዚህም መሠረት መዝባሪዎች በኢላማዎቻቸው ውስጥ ያለውን ተፈጥሯዊ ፍርሃት መጠቀም (መበዝበዝ) ያስፈልጋቸዋል። ይህም በኢላማዎቻቸው ላይ ተጽዕኖአቸውን ለማሳረፍ ግልጽ የሆኑ አካላዊ ዛቻዎችን በማድረግ ወይም እንደ ብላክሜይል ያሉ የሥነ ልቦና ስልቶችን በመጠቀም ሊሳካ ይችላል።

በማጥመጃ አታልሎ መቀየር (The Bait and Switch)

በዚህ ስልት ውስጥ መዝባሪው ሌሎች የሚፈልጉት ነገር በእጁ እንዳለ ያውቃል። ያ ነገር ምንም ይሁን ምን ለውጥ አያመጣም። ዋናው ቁም ነገር ሌሎች የሚፈልጉት ነገር በእጁ መኖሩ ነው። ስለዚህ መዝባሪው ያንን ነገር በሌሎች ፊት እያውለበለበ ለማጓጓትና ከዚያም መልሶ ለመንጠቅ ሙሉ በሙሉ ፈቃደኛ ነው። ይህ ሲከሰት፣ መዝባሪው ተጎጂው እርሱ የያዘውን ነገር ለማግኘት ከፈለገ ሊያሟላቸው የሚገቡ ደንቦችንና ቅድመ ሁኔታዎችን ያስቀምጣል። ተጎጂው እስከታዘዘ ድረስ ሁሉም ነገር ጥሩ መስሎ ይቀጥላል። ይሁን እንጂ ዋናው ጉዳይ (the real kicker) መዝባሪው ተጎጂው የሚፈልገውን ነገር በጭራሽ እንዲያገኝ የማይፈቅድለት መሆኑ ነው። ተጎጂው በመጨረሻ ተሟጥጦ ተሰፋ እስኪቆርጥ ድረስ በተስፋ ብቻ እየጎተቱ ያቆዩታል። ብዙም ያልተራቀቁ መዝባሪዎች ግን ተጎጂዎቻቸው ፍላጎታቸውን መፈጸማቸውን እንዲቀጥሉ ለማባበል በማሰብ ከሚፈልጉት ነገር ትንሽ «ቅምሻ» (taste) ይሰጧቸዋል።

ይህ ዓይነቱ ቴክኒክ የአንድን ሰው ስሜታዊ ፍላጎቶች ለማደን የሚያገለግል ሲሆን በፍቅር ግንኙነቶች ብቻ የተገደበ አይደለም። ይህ መዝባሪው አንድ ሰው ገንዘብ ለማግኘት እጅግ ተሰፋ መቁረጡን በሚያሸትበት ጊዜም ሊከሰት ይችላል። ከዚያም መዝባሪው ይህንን ፍላጎት በመጠቀም ቀላል ገንዘብ ወይም ቋሚ ገቢ እንደሚያገኝ ቃል በመግባት ተጎጂውን ይመዘብረዋል። ተጎጂውም በሆነ ወቅት ላይ ለመጭበርበር ብቻ አብሮ ይነዳል።

ይህ ቴክኒክ አንድ ሰው የሚፈልገውን እስኪያገኝ ድረስ ያልሆነውን ሰው መስሎ በመታየቱ ላይ የተመሠረተ ነው። ለምሳሌ፣ ከሌላ ሰው የሆነ ነገር ማግኘት የሚፈልግ ግለሰብ በዚያ ሰው ላይ የፍቅር ፍላጎት እንዳለው አስመስሎ ሊቀርብ ይችላል። ለፍቅርና ለእንክብካቤ እጅግ የተጠማው ተጎጂውም ትርጉም ያለው ግንኙነት

ውስጥ የመግባት ተሰፋ ስንቆ አብሮ ይጓዛል። ከዚያም መዝባሪው የሚፈልገውን ጥቅም እስኪያወጣ ድረስ ወደ ኢላማው በበቂ ሁኔታ ይቀርባል። መዝባሪው የሚፈልገውን አንዴ ካገኘ በኋላ፣ ማጥመጃውን ነጥቆ የመቀየር ስልቱን (bait and switch) ይፈጽማል፤ ማለትም ወደ እውነተኛ ማንነቱ ይመለሳል።

የወቀሳ ጨዋታ / ጥፋትን ማላከክ (The Blame Game)

የጥፋተኝነት ስሜት (Guilt) ለሰው ልጅ ከሚታወቁት እጅግ ኃይለኛ የምዝበራ ቴክኒኮች አንዱ ነው። የጥፋተኝነት ስሜት ሰዎች በሆነ ወቅት ላይ ላገኙት እርዳታና ድጋፍ የበታችነት ስሜት እንዲሰማቸው በማድረግ እነርሱን ለመመዝበር ሊያገለግል ይችላል፣ ወይም ደግሞ ሌሎች በያዙት (ባሉበት) ሁኔታ ምክንያት የብቃት ማነስ ስሜት እንዲሰማቸው ለማድረግ ጥቅም ላይ ሊውል ይችላል።

ሰዎች «እንተ ባትታመም ኖሮ ነገሮች የተለዩ ይሆኑ ነበር» ሲሉ የሚሰሟቸውን እነዚያን ሁሉ ጊዜያት ያስቡ። ይህ አንድ ሰው የጥፋተኝነት ስሜት እንዲሰማው ከሚደረግባቸው እጅግ መሠረታዊ መንገዶች አንዱ ቢሆንም እጅግ ኃይለኛ ነው። እንዲሁም ሌሎች «የእኔ እርዳታ ያስፈለገህን ጊዜ ታስታውሳለህ? አሁን ደግሞ እኔ የእንተን እርዳታ እፈልጋለሁ» የመሳሰሉ ነገሮችን ሲናገሩ ሊሰሙ ይችላሉ። ይህ አንድን ሰው ከመዝባሪው ዓላማዎች ጋር እንዲሰማማ ለማባበል የሚደረግ ግልጽ ሙከራ ነው።

ይህ በሥራ ቦታ በጣም የተለመደ ነው። ሁሉንም ነገር በሌላ ሰው ላይ በማላከክ የተካኑ ሰዎች አሉ። ለምሳሌ፣ አንድ ነገር ሲበላሽ መዝባሪው ጥፋቱን ወደ ሌላ ሰው የሚያሸጋግርበትን መንገድ ይፈልጋል። እጅግ ብቁ የሆኑት መዝባሪዎች በሌሎች ላይ አሳማኝ ማስረጃዎችን ማቅረብ የሚችሉ ሲሆን፣ በዚህም ሰማቸውን ከማንኛውም ተጠያቂነት ነጻ ያደርጋሉ።

መዝባሪዎች የሥነ ምግባር መርሆችን በመጠቀም «የጥፋተኝነት ካርድን» (guilt card) ወይም «የኀፍረት ካርድን» (shame card) ሊጫወቱ ይችላሉ።

እንዲያውም ሌሎችን ግራ ለማጋባት በሚደረግ የቅድመ-መከላከል ሙከራ፣ ሌሎችን በድርጊታቸው እሰከ ማውገዝ ድረስ ሊሄዱ ይችላሉ። ለምሳሌ፣ በአንድ ኩባንያ የምርት መሰመር ላይ ያለ ተቆጣጣሪ (supervisor) ስህተት ይሠራል። ይህም ኩባንያውን ለገንዘብ ኪሳራ ይዳርጋል። በከፍተኛ አመራሮች በሚጠየቅበት ጊዜ፣ ተቆጣጣሪው የሞራል የበላይነትን በማንሳት ጥፋቱን በሠራተኞቹ ላይ ያላክካል። እንደ «እኔ በምሠራው ሥራ የበቃሁ ባለሙያ (expert) ነኝ» ያሉ አባባሎች ይህንን የበላይነት ቦታ ለመፍጠር ይፈልጋሉ። ይህም በዚያ የተወሰነ መስክ «ባለሙያዎች» ተደርገው ወደማይቆጠሩት የመሰመር ሠራተኞች ጥፋቱን በቀጥታ ያሸጋግራል። ይህንን አንድ እርምጃ ወደፊት ለመውሰድ፣ ተቆጣጣሪው ሠራተኞቹን ለማሸማቀቅና የጥፋተኝነት ስሜት ለመጫን ሊመርጥ ይችላል። እንደ «ያንን ሁሉ ነገር ካደረግኩላችሁ በኋላ አሳፈራችሁኝ (አሳጣችሁኝ)» ያሉ አባባሎች ሌሎች ሰዎች ኃላፊነት ለሌለባቸው ነገር ጥፋቱን እንዲሸከሙ ለማድረግ የሚደረጉ ግልጽ ሙከራዎች ናቸው።

የወቀሳ ጨዋታው በግንኙነቶች፣ በንግድ ልውውጦች እና በፖለቲካ ውስጥ ሊከሰት ይችላል። በአገራቸው

ውስጥ ለሚፈጠሩ ችግሮች የሚወቅሱት ሌላ አካል የሚያገኙ ፖለቲከኞች ብዙውን ጊዜ ራሳቸውን ለሕዝባቸው እንደ አዳኝና ጀግና አድርገው ያቀርባሉ። ለሁሉም ነገር መፍትሔ ያላቸው እነርሱ እንደሆኑ ይናገራሉ፣ ነገር ግን የሥራ ታሪካቸውን (track record) በጥልቀት ሲመረምሩ በእውነቱ ያሳኩት ምንም ቁም ነገር የለም።

ሸፋፍኖ መናገር / አሽሙር (Insinuation)

ሳይታወቅ የአእምሮ ተጽዕኖ ለማሳረፍ ጥቅም ላይ የሚውለው ሌላው ተንኮለኛ ቴክኒክ ሸፋፍኖ መናገር ወይም አሽሙር (insinuation) በመባል ይታወቃል። «ንጹሕ» መሰሎ የሚቀርበው መዝባሪ ሆን ተብሎ የተቀነባበረና የአሽሙር መልዕክት ያለው አባባል የማይመች ስሜታዊ ምላሽን እንዲቀሰቅሰ ያደርጋል። በንግግሩ ቅር ከተሰኙ፣ እርሱ ያለው ይህንን እንዳልሆነ ይነግርዎታል። አስተያየቱ በአጠቃላይ እንደ «ሙገሳ» (compliment) ተደርጎ የሚቀርብ ቢሆንም ብዙም የሚያበረታታ ግን አይደለም። ነገር ግን ራስዎን አሳንሰው እንዲመለከቱ ለማድረግ በበቂ ሁኔታ የተሸፋፈነ ነው። አሠልጣኙ (መዝባሪው) ምን እንደሚያበሳጭዎት ይረዳል፣ እናም እንዲህ ያለውን የቃላት ቦምብ (grenade) ወርውሮ ጥፋቱ እንዴት እንደሚያርፍ ማየት ያስደስተዋል። አስተያየቶቻቸው ብዙ ጉዳትና ጥርጣሬ የሚያሰከትሉ የተለያዩ ትርጓሜዎች እንዲኖሯቸው ተደርገው የታሰቡ ናቸው። በመጀመሪያ ሲሰሙት ብዙ ሊሆኑ የሚችሉ ትርጓሜዎች ሰላሉት ግራ ተጋብተው ወይም ትርጉም ያለው ምላሽ እጥተው ሊቀሩ ይችላሉ። ለምሳሌ ያህል፣ የፍቅር አጋርዎ ፈገግ ብሎ «ምን ታውቂያለሽ? እንደ ሴተኛ አዳሪ ብትሆኚ ብዙ ገንዘብ ማግኘት ትችዪ ነበር!» ይላል። ለምን እንዲህ እንዳለ ቢጠይቁት፣ ለቀልድ ብሎ እንዳሰበው ይነግርዎታል። ነገር ግን ለረጅም ጊዜ ትርጉሙ ምን እንደሆነ ለራሰዎ እያሰላሰሉ ይቆያሉ። ጓደኛዎ ከእርሰዎ ጋር ሆኖ ሰለ ሴተኛ አዳሪዎች ሲናገር፣ በመጀመሪያ ደረጃ ሰለ ሴተኛ አዳሪነት ለምን ያን ያህል እንዳሳሰበው፣ ሰለ እርሰዎ ምን እንደሚሰማው እና ለመሰጠት ባሰቡት የፍቅር ግንኙነት ውስጥ ምን ያህል ዋጋ እንዳለዎት ራሰዎን ይጠይቃሉ። እንዲሁም እርሱ እንደተናገረው ምን ያህል ጥሩ የፍቅር አጋር እንደሆኑ በማሰብ እያሞገሰዎት እንደሆነም ይጠራጠራሉ። እንዲህ ያሉ አስተያየቶች በአእምሮዎ ውስጥ ይሠሩና ቁጣን፣ ሊፈጠሩ የሚችሉ አለመግባባቶችን እና የትዳር/የአጋርነት አለመረጋጋትን ያባብሳሉ። መዝባሪው ነገሩን እንደ ሰህተት አሰመሰሎ ማቅረቡ ለእርሱ እመቺ ነው፣ ነገር ግን ዋናው ፍንጭ ያለው እዚያ ላይ ነው፦ መዝባሪው ያለ ምንም ተንኮል እንደ ሙገሳ ብቻ አሰቦ እንደተናገረው አጥብቆ ይከራከራል። በእርግጥም አድርጎታል፤ ነገር ግን በተለምዶ አንድ እውነተኛ ሙገሳ ስሜትዎን አይጎዳም፣ ወይም ለሚመጡት ዓመታት እውነተኛ ትርጉሙ ምን እንደሆነ እንዲጨነቁ አያደርግዎትም [31]።

ሦስት ማዕዘናዊ ማጋጨት / ሦስተኛ ወገን ማስገባት (Triangulation)

ተቆጣጣሪዎች (መዝባሪዎች) በተደጋጋሚ የሚጠቀሙበት ሌላው ቴክኒክ ሦስት ማዕዘናዊ ግንኙነት መፍጠር (triangulation) ነው። ይህ በመዝባሪው የጦር መሣሪያ ግምጃ ቤት ውስጥ የሚገኝ ውጤታማ ሰልት ሲሆን፣ በእርሰዎ፣ በእርሱ ወይም በእርሷ እና በሦስተኛ ወገን መካከል ጥምረት (ግንኙነት) የሚፈጠርበት አሠራር ነው።

የዚህ ዋና ዓላማ በተጎጂው ውስጥ ስለ ግንኙነቱ የውዥንብርና የጥርጣሬ ስሜት መፍጠር ሲሆን፣ ይህም ተጎጂዋ ለመዝባሪው ከፍተኛ (ጥልቅ) ፍቅር እንዲኖራት ያደርጋል፤ ይህም ስለ ነበራት የቀድሞ ፍቅረኛ ወይም በጂም (የአካል ብቃት ማዕከል) ውስጥ ሁልጊዜ ሳታስበው ስለምታገኘው ሰው በማንሳት ለረጅም ጊዜ አብራው እንድትቆይ ብቻ ያደርጋታል። በራስዋ እና በሌላኛው ሰው መካከል ግልጽ ያልሆኑ አሉታዊ ንጽጽሮችን ከፈጠሩ ደግሞ ነገሩ የበለጠ የከፋ ይሆናል። ኢላማዎቻቸው በዋነኝነት የሚጨነቁት ስለ ፍርሃት (የማጣት ሰጋት) ነው። እነርሱን ሲጋፈጧቸውና የእርስዋ እውነተኛ ችግር የመንፈስ ጭንቀትዋ (ድብርትዋ) እና ለራስዋ ያለዋት ዝቅተኛ ግምት መሆኑን ሲነግሩዋት፣ ከሌላኛው ሰው ጋር ምንም ግንኙነት እንደሌላቸው ያስመስላሉ። ከዚህ በፊት የት እያዳመጡ ነበር? መዝባሪው ሌላኛውን ሰው በስትራቴጂያዊ መንገድ በሚጠቀምበት ጊዜ እርሱን እንደ ቀጣይ ኢላማው አድርጎ መመልከቱም የተለመደ ነው።

የስሜት ሁኔታ ማስተላለፊያ ሕግ (The Law of State Transference)

«ሁኔታ» (State) የሚለው ቃል የአንድን ሰው አጠቃላይ የስሜት ድባብ (mood) የሚመለከት ቃል ነው። የጠንካራና የተጣጣመ የስሜት ሁኔታ (congruent state) ምሳሌ የአንድ ሰው ሐሳቦች፣ ቃላት እና ድርጊቶች እርስ በርሳቸው የተሰናሰሉ (የተጣጣሙ) ሲሆኑ ነው። የስሜት ሁኔታ ማስተላለፊያ ሕግ (The law of state transference) በማንኛውም የተወሰነ ሁኔታ ውስጥ የኃይል ሚዛኑን (የበላይነቱን) የያዘው ሰው የራሱን የስሜት ሁኔታ እየተነጋገረው ወዳለው ግለሰብ ማሸጋገር (ማስተላለፍ) ይችላል የሚለውን ሐሳብ ያካትታል። በድብቅ አሳማኝ ጥቅም ላይ ሲውል ይህ እጅግ ኃይለኛ ጽንሰ ሐሳብ ነው።

አንድ ሰው ሰዎችን ለማሳመን ቢሞክርና የስሜት ሁኔታ ማስተላለፊያ ሕጎችን ከተረዳ፣ በኢላማው ላይ ያለውን የቁጥጥር ደረጃ ለመመዝበር የተወሰነ ስትራቴጂ ሊጠቀም ይችላል። ቴክኒኩ በመጀመሪያ ደረጃ ተጽዕኖ ፈጣሪው (influencer) የራሱን የስሜት ሁኔታ ከተጎጂው ተፈጥሯዊ የስሜት ሁኔታ ጋር እንዲጣጣም አድርጎ ማስተካከሉን ያካትታል። ተጽዕኖ ፈጣሪው ተጎጂው የሐዘን ስሜት በሚሰማውና ከወትሮው በበለጠ በዝግታ በሚናገርበት ጊዜ የራሱንም ሁኔታ በተመሳሳይ መልኩ ያሰገድዳል። ስለዚህ ከተጎጂው ጋር በጥልቅ የንዑስ ህሊና (subconscious) ደረጃ ግንኙነት ይፈጥራል። ይህም መግባባትን (rapport) የመፍጠር ሌላኛው መንገድ ነው።

አንዴ «የስሜት ሁኔታ ማመሳሰል» (state match) ከተከናወነ በኋላ፣ ተጽዕኖ ፈጣሪው የተጎጂውን ተገዢነት (compliance) ለመገምገም የራሱን የስሜት ሁኔታ በረቂቅ መንገድ መቀየር ይጀምራል። ለምሳሌ፣ አሳማኙ ኢላማው ከእርሱ ጋር በተመሳሳይ ፍጥነት ላይ መሆኑን ለማየት የድምፁን ቃና በትንሹ ከፍ ሊያደርግ (ሊያጠናክር) ይችላል። ተጎጂው የመከተል (conformity) ምልክቶችን እያሳየ ከሆነ፣ ይህ ተጽዕኖ ፈጣሪው «የመንጠቆ ነጥብ» (hook point) ላይ መድረሱን በግልጽ ያሳያል። እንዴ የመንጠቆ ነጥብ ላይ ከተደረሰ በኋላ፣ ተጽዕኖ ፈጣሪው የተጎጂውን የስሜት ሁኔታ እርሱ ወደሚፈልገው ሁኔታ ይቀይረዋል። ይህም እንደ ሁኔታው ለተጽዕኖ ፈጣሪው ዓላማዎች በተሻለ በሚስማማ መልኩ ደስ የሚልና አዎንታዊ ወይም የተቆጣና አሉታዊ ሊሆን ይችላል። ይህ አካሄድ በማሳመን ሂደት ውስጥ ለስኬት ወይም ለውድቀት የንዑስ ህሊና ፍንጮች (subconscious cues)

ያላቸውን ውጤት ያሳያል።

ምዕራፍ 7 (CHAPTER 7)

ድብቅ ማባበል / የፍቅር ማታለያ (Dark Seduction)



ስለ ድብቅ ማባበል (dark seduction) ብዙ ተጽፏል። በዚህ ርዕስ ጉዳይ ላይ የተጻፉት አብዛኛዎቹ ጽሑፎች መዝባሪዎች ለራሳቸው ተንኮለኛ ወሲባዊ ዓላማዎች ሲሉ ተጎጂዎቻቸውን በምትሃታዊ መንገድ የሚያባብሉበት አንድ ዓይነት ጥበብ እንዳለ አስመስለው ያቀርቡታል። በእርግጥ ለራሳቸው ወሲባዊ ደስታ ሲሉ ሌሎችን ለመመዝበር የሚፈልጉ ሰዎች መኖራቸው እያጠራጥርም። ይሁን እንጂ ድብቅ ማባበል ከተራ የግብረ ሥጋ ግንኙነት ድርጊት ያለፈ ነው። መዝባሪው ከተጎጂዎቹ የሆነ ዓይነት ጥቅም ለማውጣት የፍቅር ግብዣዎችን (romantic overtures) ለመጠቀም የሚፈልግበት ሰፊ ጉዳይ ነው። በዚህም ምክንያት መዝባሪው የሚፈልገውን ዋጋ (ጥቅም) እያወጣ ሳለ ተጎጂዎቹ ለመዝባሪው የፍቅር ጥያቄዎች ሰለባ ይሆናሉ።

ለዚህ መጽሐፍ ዓላማ ሲባል ምንም ዓይነት ድብቅ ወሲባዊ ልምምዶችን እየተመለከትን እንዳልሆነ ልብ ሊባል ይገባል። ለምሳሌ፣ ድብቅ ማባበል ከጌታና ባሪያ (master-slave) ግንኙነቶች እና ከመሳሰሉት ጋር ሊምታታ ይችላል። የዚህ ምዕራፍ ዓላማ ይህ አይደለም። የዚህ ምዕራፍ ዓላማ መዝባሪዎች የተጎጂዎቻቸውን አመኔታ ለማግኘትና እነርሱን ለመበዝበዝ የፍቅር አካሄድን እንዴት እንደሚጠቀሙ መመርመር ነው።

ድብቅ ማባበል እንዲሠራ የሚያደርጉ ቴክኒኮች (The Techniques to Make Dark Seduction Work)

ማባበል (Seduction) ከአንድ ግለሰብ ጋር የፍቅር ግንኙነት ለመመሥረት ውበትን (charm) እና ማራኪነትን መጠቀም ነው። ጾታ ምንም ይሁን ምን፣ ይህ ዓይነቱ ልምምድ በተመሳሳይ መንገድ ይሠራል። ወንዶች ለተወሰኑ ሰልቶች ምላሽ ሲሰጡ ሴቶች ደግሞ ለሌሎች ሰልቶች ምላሽ ይሰጣሉ። ሆኖም መሠረታዊ መርሆቹ በመሠረቱ ተመሳሳይ ናቸው።

አካላዊ ማራኪነት (Physical attraction)

በአካል ማራኪ የሆኑ መዝባሪዎች በከፍተኛ ልዩነት እጅግ ስኬታማዎቹ ናቸው። ወደ አሰቧቸው ኢላማዎች የመግባት ዕድል ለማግኘት ማራኪነታቸውን በመሣሪያነት ሊጠቀሙበት ይችላሉ። ብዙውን ጊዜ እነዚህ ግለሰቦች በእድሜ በግልጽ ከእነርሱ የሚበልጡ ወይም በውበት ከእነርሱ ያነሱ ኢላማዎችን ይፈልጋሉ። ይህንንም ልዩነት

ለራሳቸው ጥቅም ያውሉታል። እንዲሁም ፍቅርንና ትኩረትን ብቻ የሚፈልጉ ተጋላጭ ግለሰቦችን ያድናሉ። ከአካላዊ ማራኪነታቸው የተነሳ ተጎጂዎች ጥንቃቄያቸውን ያላላሉ። ይህም መዝባሪው ወደ ተጎጂው ግዛት (ሕይወት) እንዲገባና ጠንካራ መደላድል እንዲይዝ ያስችለዋል።

ውበት (ግርማ ሞገስ) እና ማሽኮርመም (Charm and flirting)

የተካኑ መዝባሪዎች ፍላጎታቸውን ለማሳካት ውበታቸውንና ተግባቢነታቸውን (charm) ይጠቀማሉ። በአካል ማራኪ ከሆኑ ደግሞ ይህ እጅግ ኃይለኛ ጥምረት ሊሆን ይችላል። እነዚህ ዓይነቶቹ መዝባሪዎች በቻሉት አጋጣሚ ሁሉ ማሽኮርመምን (flirting) የመጠቀም ዝንባሌ አላቸው። ከተጎጂያቸው ጋር ምንም ዓይነት ግንኙነት የመመሥረት ዓላማ የላቸውም። ነገር ግን በመዝባሪውና በኢላማው መካከል የሆነ ዓይነት የፍቅር እንድምታ (innuendo) መኖሩ ብቻ ኢላማው እንዲታዘዝ ለማድረግ ብዙውን ጊዜ በቂ ነው። ከዚያም መዝባሪው የሚፈልገውን እንዴ ካገኘ በኋላ ኢላማው ይጣላል [32]።

ግልጽ ወሲባዊ ግብዣዎች (Overt sexual advances)

ለግልጽ ወሲባዊ ግብዣዎች በአብዛኛው ምላሽ የሚሰጡት ወንዶች ስለሆኑ ይህ ሰልት በአጠቃላይ በሴቶች ጥቅም ላይ ይውላል። በአጠቃላይ ሲታይ፣ አንድ ወንድ ግልጽ የሆነ ወሲባዊ ጥያቄ ሲያቀርብ ሴቶች ከፍተኛ የመከላከል አቋም የመያዝ ዝንባሌ አላቸው። ይህ የሚሆነው ሴቶች ሲያድጉ በሚኖራቸው ማኅበራዊ አስተዳደግ (social conditioning) ምክንያት ነው። ወንዶች በዚህ ረገድ የበለጠ አዳኝ (predatory) የመሆን ዝንባሌ ስላላቸው ሴቶች ጥንቃቄ እንዲያደርጉ ተደርገው ይማራሉ።

አንድ መዝባሪ ግልጽ ወሲባዊ ግብዣዎችን በውጤታማነት መጠቀም ሲችል፣ ኢላማው ወሲባዊ ጥቅሞችን (ፈቃዶችን) የማግኘት ተስፋ ሰንቆ ይታዘዛል። ይሁን እንጂ መዝባሪው ሁልጊዜ በማንኛውም ዓይነት ወሲባዊ ተግባር ውስጥ ሳይሳተፍ የሚፈልገውን ለማግኘት ይሞክራል። ምዝበራው ያረፈው እዚህ ላይ ነው። መዝባሪው የሚፈልገውን እስኪያገኝ ድረስ ኢላማው ተነሳሽነቱን ጠብቆ እንዲቆይ ለማድረግ ሲል በወሲባዊ ድርጊቶች ውስጥ መሳተፍ የሚኖርበት ጊዜያትም አሉ።

ድብቅ አባባዮች ለምን እጅግ አደገኞች ሆኑ? (Why Are Dark Seducers So Dangerous?)

የሆነ ዓይነት አካላዊ እና ወሲባዊ ጥቃት እስካልተካተተ ድረስ፣ ድብቅ አባባዮች ከስሜታዊ ጭንቀት ባለፈ ጉዳት የማድረስ እውነተኛ ዓላማ የላቸውም። የእንድ ድብቅ አባባይ እውነተኛ ዓላማ ከተጎጂው ፈቃድ ውጭ በወሲባዊ ድርጊቶች ውስጥ መሳተፍ ከሆነ፣ እያወራን ያለነው ስለ ሳይኮፓት (ርኅራኄ የለሽ የሥነ ልቦና ሕመምተኛ) እንጂ የግድ ስለ ተራው ድብቅ አባባይ አይደለም። ያለ ፈቃድ በሚፈጸሙ ወሲባዊ ድርጊቶች ውስጥ ለመሳተፍ በእጃቸው ያለውን ማንኛውንም መንገድ የሚጠቀሙ አባባዮች ወንጀለኞች ስለሆኑ እጅግ አደገኞች ተደርገው ሊቆጠሩ ይገባል። ቀደም ብለን ከገለጽናቸው ባህሪያት አንጻር፣ እነዚህ ሰዎች ለመለየት በጣም ከባድ ሊሆኑ የሚችሉ ሲሆን በተለይም ተጎጂዎች በማይታዘዙበት ጊዜ የሆነ ዓይነት ማስገደድን (coercion) የመጠቀም

ዕድላቸው ከፍተኛ ነው።

ከተጨባጭ አካላዊ ጥቃት ሰጋት ባሻገር፣ ድብቅ አባባዮች ለመለየት በጣም ከባድ ስለሆኑ እጅግ አደገኞች ናቸው። ለመሆኑ በጣም ማራኪ የሆነን ወንድ ወይም ሴት ማን ይጠረጥራል? እንዲያውም አብዛኛዎቹ ተጎጂዎች እንዲህ ያለ ማራኪ ሰው በእነርሱ ላይ ፍላጎት በማሳየቱ ዕድለኛ እንደሆኑ ይሰማቸዋል። እናም አደጋው ያረፈው እዚያ ላይ ነው። ሰዎች እንዲህ ያሉ ማራኪ ሰዎች ትኩረት ስለሰጧቸው ዕድለኛ እንደሆኑ ሲሰማቸው፣ የእውነታ ግንዛቤያቸውን አጥተው ለሰሜታዊና እንዲያውም ለወሲባዊ ፍላጎቶቻቸው እጅ ሊሰጡ ይችላሉ። በመጨረሻም መዝባሪው በተጎጂው ላይ ቁጥጥር ያገኝና የሚፈልገውን ማውጣት ይጀምራል።

ለአንዳንድ ድብቅ አባባዮች ነገሩ በቀላሉ የሥልጣን እርካታ (power trip) ጥያቄ ሊሆን ይችላል። አንድን ሰው የሚጠቀሙበት ጊዜያዊ የደስታ ስሜት (rush) ለማግኘት ብቻ ነው። አንዴ ከተዝናኑ በኋላ ተጎጂውን ሊጥሉት ይችላሉ። ወደ ሌላ ሰው ለመድረስ አንድን ሰው እንደ መሸጋገሪያ መጠቀም የመሳሰሉ የአጭር ጊዜ ጥቅሞች በሚኖሩበት ጊዜም ተመሳሳይ ነገር ሊባል ይችላል።

በሌላ በኩል ደግሞ የረጅም ጊዜ አካሄድ አለ። መዝባሪው ተጎጂው የሚቆጣጠረውን አንድ ነገር ለማግኘት ሲል ተጎጂውን እስከ ማግባት ድረስ ሊሄድ ይችላል። ለምሳሌ፣ ያ ነገር ሀብት ወይም ማኅበራዊ ደረጃ ሊሆን ይችላል። ይህ በተለምዶ አንድ ግለሰብ ሀብታቸውን ለማግኘት ሲል ኢላማውን አግብቶ ከዚያም በሚፈታበት ጊዜ የሚከሰት ነው። ከዚያም ተጎጂው ከፍቺው በኋላ ይጣላል። በከፋ ሁኔታዎች ውስጥ፣ መዝባሪው ተጎጂው በጭራሽ እንዳያገግም ያደርገዋል፣ በዚህም ሙሉ በሙሉ በመገዛት (submission) ሁኔታ ውስጥ ይተወዋል።

በመጨረሻም፣ ድብቅ አባባዮች ከሐሰተኛ ማንነት (persona) ጀርባ የመደበቅ ዝንባሌ ስላላቸው በጣም አደገኞች ናቸው። ይህ የውሸት ማንነት እውነተኛ ማንነታቸው ፈጽሞ የማይታይ እስኪሆን ድረስ በጣም በጥንቃቄ የተቀረጸ ሊሆን ይችላል። ሆኖም ይህ የውሸት ማንነት የሚሠራው የሚፈልጉትን እስኪያገኙ ድረስ ብቻ ነው። በኢላማቸው ላይ ቁጥጥር አንዴ ካገኙ በኋላ፣ እውነተኛው ማንነታቸው ሙሉ በሙሉ እስኪቆጣጠር ድረስ ቀስ በቀስ መውጣት ይጀምራል። ተጎጂው ምን እንደተፈጠረ እንኳን በሚገነዘብበት ጊዜ፣ ከገባበት ሁኔታ የመውጣት ምንም ዕድል ላይኖረው ይችላል [33]።

ከድብቅ ማባበል እንዴት መዳን ይቻላል? (How to Avoid Dark Seduction)

በፍጥነት እርምጃ ይውሰዱ (Act Quickly)

በድብቅ አባባይ መዳፍ ውስጥ ከገቡ በተቻለዎት ፍጥነት እርምጃ መውሰድ እንዳለብዎት መናገር አያስፈልግም። ይሁን እንጂ የዚህ ጉዳት በእውነቱ ምን እየተካሄደ እንዳለ ከመገንዘብዎ በፊት ጊዜው በጣም ረፍዶ ሊሆን የሚችል መሆኑ ነው።

ቢሆንም ግን በንቃት ሊከታተሏቸው የሚገቡ የተወሰኑ የአደጋ ምልክቶች (red flags) አሉ። በተለይም ከልክ

በላይ ደግ ከሆኑ እንግዳ ሰዎች ይጠንቀቁ። በእርሰዎ ላይ የፍቅር ፍላጎት ያለው ሰው በፍጥነት እርምጃ ለመውሰድ ሊመርጥ እንደሚችል ምንም ጥርጥር ባይኖረውም፣ ከልክ በላይ ወትዋች ወይም የተጋነነ ድፍረት የሚያሳይ ከሆነ ግን ይህ ትልቅ የአደጋ ምልክት ይሆናል።

እንዲሁም ገና አሁን የተዋወቁትና በማንኛውም መንገድ ምኞት የማይሰጡዎትን ሐሳቦች በእርሰዎ ላይ መጫን ከሚጀምር ከማንኛውም ሰው ይጠንቀቁ። አባባዮች የሚፈልጉትን ለማግኘት ሰለሚቸኩሉ ነገሮችን በዚህ መንገድ ያከናውናሉ። ለእነርሱ፣ በእርሰዎ ላይ ማጥፋት ከሚገባቸው ጊዜ በላይ መቆየት የጊዜ ብክነት ነው። ሰለዚህ በተቻላቸው ፍጥነት መጓዝ ይፈልጋሉ።

በተቻለዎት ፍጥነት እርዳታ ያግኙ (Get Help as Soon as You Can)

የሆነ ነገር እየተካሄደ መሆኑን አንዴ ከተገነዘቡ በኋላ እርዳታ ማግኘት ወሳኝ ይሆናል። ብዙውን ጊዜ በራሰዎ ብቻ ችግሩን መወጣት ላይችሉ ይችላሉ። ቤተሰብን፣ ጓደኞችን፣ የሥነ ልቦና ባለሙያን (therapist) ወይም ማንኛውንም ሌላ ሰው እርዳታ እንዲሰጡዎት መጠየቅ እጅግ አሰፈላጊ የሆነውም ለዚህ ነው። ብዙ ጊዜ ሌሎች ሰዎች ጣልቃ በመግባት መዝባሪውን ሊጋፈጡት ይችላሉ። ይህም ግንኙነቱን ለማቆም የሚያሰፈልግዎትን ሰሜታዊ ድጋፍ ይሰጥዎታል።

እርዳታ በመጠየቅ ውሰጥ ምንም ዓይነት ኀፍረት የለም። እንደ እውነቱ ከሆነ በእነዚህ ዓይነት ግንኙነቶች ውሰጥ እጅግ የከፉ ውጤቶች የሚከሰቱት ተጎጂዎች እርዳታ በማይጠይቁበት ጊዜ ነው። ሁኔታውን በራሳቸው መቆጣጠር እንደሚችሉ ያሰባሉ ወይም ነገሮች በራሳቸው ጊዜ ይሰተካከላሉ ብለው ያሰባሉ። ውሎ አድሮ ግን ተጎጂው እሰኪሸነፍ (እሰኪዋጥ) ድረሰ ነገሮች ከቁጥጥር ውጭ ሊወጡ ይችላሉ።

ሁልጊዜ የሰዎችን ድብቅ ዓላማ (ፍላጎት) ይጠይቁ (Always Question Motives)

ከልክ በላይ ተጠራጣሪ (paranoid) መሰለው ሊታዩ ይችላሉ፣ ነገር ግን ሰዎች ወደ እርሰዎ ሲቀርቡ ያላቸውን ዓላማና ፍላጎት መጠየቅ ሁልጊዜ አሰፈላጊ ነው። አብዛኛዎቹ የፍቅር ግንኙነቶች በዕድገታቸው ውሰጥ የተለመደ ሂደት (pattern) እንዳላቸው ማሰታወሰ ያሰፈላጊ ነው። ብዙውን ጊዜ እነዚህ ዓይነቶቹ ግንኙነቶች የፍቅር ግንኙነት ከመፈጠሩ በፊት በሆነ ዓይነት ትውውቅ ይጀምራሉ። በሌላ ጊዜ ደግሞ አዲሰ ሰው ያገኙና ወደ ተፈጥሯዊ የዕድገት ሂደት ያመራል። ነገር ግን ነገሮችን ከሚያጣድፍ ሰው ጋር ሲጋፈጡ፣ ፍሬን መያዝና (ቆም ማለትና) ወደፊት ለመግፋት ለምን ያን ያህል እንደጓጓ መጠየቅ ያሰፈልግዎታል።

እንደ «ከዚህ ግንኙነት ምን ለማግኘት ትጠብቃለህ?» ያሉ ከባድ ጥያቄዎችን መጠየቅ የሚያሰፈልግዎት ጊዜያት አሉ። ነገር ግን በሌላ መንገድ ሰለዚህ ሰው ሊያውቁት ከሚችሉት በላይ እጅግ ብዙ ነገርን ሊያጋልጡ የሚችሉት እነዚህ ጥያቄዎች ናቸው።

ስሜቶችዎ እንዲያሸንፉዎት አይፍቀዱ (Don’t Let Your Emotions Get the Best of You)

ከ100 ጊዜ 99% የሚሆነውን መዝባሪዎች የተጎጂዎቻቸውን ሰሜቶች ያድናሉ። በተለይ በፍቺ፣ በመጥፎ

ግንኙነቶች ውስጥ ያለፉ ወይም ብቸኛ የሆኑ ተጋላጭ ሰዎችን የሚፈልጉትም ለዚህ ነው። እነዚህ ግለሰቦች ያላቸውን የፍቅርና የእንክብካቤ ፍላጎት (ረሃብ) ይጠቀሙበታል። ስለዚህ ለመዝባሪው የፍቅር ጥያቄዎች የመሸነፍ ዕድላቸው ከፍተኛ ይሆናል።

በሐሳብ ደረጃ፣ ሁላችንም ወደ ግንኙነቶች ስንቀርብ የስሜትና የአመክንዮ (logic) ሚዛንን ብንጠብቅ ይመረጣል። በድጋሚ፣ ነገሮች በጣም በፍጥነት እየተጓዙ እንደሆነ ከተሰማዎት ወይም በእርሰዎ ላይ ከፍተኛ ጫና ካለ፣ አንድ እርምጃ ወደ ኋላ መመለስና ቅድሚያ የሚሰጧቸውን ጉዳዮች እንደገና መገምገም የተሻለ ነው። ምናልባት እርሰዎ ራሰዎ ከጊዜው ቀድመው እየሮጡ ሊሆን ይችላል። ሁኔታው እንደዚያ ከሆነ፣ ዕረፍት መውሰድና በመጀመሪያ ነገሮች እንዲረጋጉ መፍቀድ ሊፈልጉ ይችላሉ።

የቤት ሥራዎን ይሥሩ / በደንብ ያጣሩ (Do Your Homework)

እንደ አውሎ ነፋስ በሚፈጥን ግንኙነት ውስጥ፣ ከእውነታው ጋር መገናኘት ከባድ ሊሆን ይችላል። ቢሆንም ግን የቤት ሥራዎን መሥራት (ማጣራት) የተሻለ ነው። እባክዎ የመዝባሪዎች ጉዳይ ሲነሳ ዋናው ምሰጢር በዝርዝር ጉዳዮች ውስጥ መሆኑን (the devil is in the details) ያስታውሱ። የቤት ሥራዎን መሥራት ቸል ካሉ፣ ከመዝባሪ ጋር እየተገናኙ መሆኑን ሊጠቁሙዎት የሚችሉ ዝርዝር ጉዳዮችን ሊያጡ ይችላሉ። ስለዚህ ሁልጊዜ ጥያቄዎችን ይጠይቁ፣ በቀላል የኢንተርኔት ወይም የማኅበራዊ ሚዲያ ፍለጋ ይከታተሉ፣ እንዲሁም ጓደኞቻቸውንና ቤተሰቦቻቸውን ይተዋወቁ። ከልክ በላይ ምሰጢራዊና ድብቅ መሆናቸውን ካዩ፣ ያንን እንደ ትልቅ የአደጋ ምልክት አድርገው ሊቆጥሩት ይገባል። በእውነተኛ የፍቅር ግንኙነት ላይ ፍላጎት ያለው ሰው በተቻለው መጠን ግልጽ (transparent) ለመሆን ይሞክራል። ሁኔታዎቹ ምንም ቢሆኑም ማንኛውም የማታለል ፍንጭ ሁልጊዜም የአደጋ ምልክት ነው [34]።

ምዕራፍ 8 (CHAPTER 8)

ሦስቱ የጨለማ ስብዕናዎች (The Dark Triad)



«ሦስቱ የጨለማ ስብዕናዎች» (The Dark Triad) በእያንዳንዱ ሰው ውስጥ የሚገኙ የባህሪ መገለጫዎች ስብስብ ናቸው። ይሁን እንጂ እነዚህ ባህሪያት ከሌሎች ይልቅ በአንዳንድ ሰዎች ላይ በሰፋት ይታያሉ። በአንድ ግለሰብ ስብዕና ውስጥ ጎልተው ሲወጡ፣ ወደ ተገቢ ያልሆነ ባህሪ፣ በአንዳንድ ሁኔታዎችም ወደ ወንጀል ተግባር ሊያመሩ ይችላሉ። እነዚህ ባህሪያት የመዝባሪዎች ዋነኛ መለያ ምልክቶች ናቸው። እንዴት እንደሚፈጠሩ ሙሉ በሙሉ ግልጽ ባይሆንም፣ እንዴት ሊጎለብቱ እንደሚችሉ ግን ጥሩ ግንዛቤ አለን።

በዚህ ዓይነቱ ባህሪ ዙሪያ ያለውን እንቆቅልሽ ለመፍታት ሰንፈልግ በዚህ ምዕራፍ ውስጥ ሦስቱን የጨለማ ስብዕናዎች በጥልቀት የምንመለከተውም ለዚህ ነው። ከዚህም በላይ ከእነዚህ ባህሪያትና ከተዛማጅ ድርጊቶቻቸው ጋር የተያያዙ ዝርዝር መግለጫዎችንና ምሳሌዎችን ያገኛሉ [35]።

ከእነዚህ ባህሪያት አንዱ በአንድ ሰው ውስጥ ጎልቶ ሲወጣ፣ በአጠቃላይ በብዙ መንገዶች አዋኪ (አፍራሽ)፣ በሌሎች መንገዶች ደግሞ እጅግ ፈጣሪና ንቁ ሆነው ያገኟቸዋል። ከዚህም በላይ የሦስቱን የጨለማ ስብዕና ባህሪያት በከፍተኛ ደረጃ የሚያሳዩ ሰዎች በአጠቃላይ በዙሪያቸው ሰላለው ዓለም ሰለታም ግንዛቤ ያላቸው የበለጠ ክህሎት ያላቸውና ብልህ ግለሰቦች ናቸው። ከፍላጎቶቻቸው ከፍተኛውን ጥቅም ማግኘትና እጀንዳቸውን ወደፊት መግፋት የሚችሉትም ለዚህ ነው።

በአንዳንድ ሁኔታዎች፣ የሚፈልጉትን ለማግኘት ከምንም ነገር ወደ ኋላ እንደማይሉ ሰዎች አድርገው ያዩአቸዋል። በሌላ ጊዜ ደግሞ፣ በተለይ አንድን ነገር ለማሳካት በሚያደርጉት ጥረት መንገድ ላይ እንቅፋት የሚሆን ከሆነ፣ ሰለ ሌሎች ሰዎች ሰሜት ብዙም ግድ እንደማይሰጣቸው ሰዎች አድርገው ይመለከቷቸዋል።

ሰለዚህ ከእነዚህ ባህሪያት ውስጥ ማንኛውንም — ወይም እግዚአብሔር ይጠብቀንና ሦስቱንም — ከሚያሳይ ሰው ጋር እየተገናኙ ከሆነ፣ የት እየረገጡ እንደሆነ በእውነት መጠንቀቅ ያስፈልግዎታል። ብዙውን ጊዜ ከሁሉ የተሻለው የድርጊት አካሄድ ከእነርሱ መራቅ ነው። የሦስቱን የጨለማ ስብዕና ባህሪያት ከሚያሳዩ ሰዎች ጋር ውጊያ ለመግጠም ከሞከሩ፣ ከእነርሱ በብዙ እርምጃዎች ቀድመው መገኘት ያስፈልግዎታል። ነገር ግን ከእነዚህ ሰዎች

ጋር የሚደረግን ጦርነት ማሸነፍ በክህሎትና በሰልት ላይ ከተመሠረተ ውጊያ ይልቅ አድካሚ የማሟጠጥ ጦርነትን (war of attrition) እንደ ማሸነፍ ሊሆን እንደሚችል ይጠንቀቁ።

መዝባሪዎች በዙሪያችን ሁሉ አሉ። ሰለዚያ ምንም ጥያቄ የለውም። እንዳንዶቹ ለመለየት በጣም ቀላል ሲሆኑ፣ ሌሎቹ ግን ሳይሰተዋሉ ሊያልፉ ይችላሉ። እንዳንድ መዝባሪዎች በደመ ነፍሰ (በሰሜት ግፊት) ሲንቀሳቀሱ፣ ሌሎቹ ደግሞ ምን እያደረጉ እንደሆነ በሚገባ ያውቃሉ። በእንደዚህ ዓይነት ሁኔታዎች ውሰጥ፣ መዝባሪዎች የሚፈልጉትን ለማግኘት ምንም ዓይነት ወጪ ወይም ጥረት ላይቆጥቡ ይችላሉ። ሌሎቹ ደግሞ ትንሽ የበለጠ የሞራል መሠረት ሊኖራቸው ይችላል፣ ይህም ምን እንደሚያደርጉና ምን እንደማያደርጉ የተወሰኑ ድንበሮችን እንዲያሰቀምጡ ያሰችላቸዋል።

በከፋ ሁኔታዎች ውሰጥ፣ ምንም ዓይነት የሞራል መሠረት ከሌላቸው ግለሰቦች ጋር ሊገናኙ ይችላሉ። በእንደዚህ ዓይነት ሁኔታዎች ውሰጥ በእውነት ክፉ በሆኑ ግለሰቦች ፊት ቆመው ሊሆን ይችላል። ይህንን ምዕራፍ በተወሰኑ ሁኔታዎቻቸው ላይ በመመሥረት መዝባሪዎችን በግልጽ የሚለዩትን የባህሪ መገለጫዎች ለመወያየት የምንመድበውም ለዚህ ነው [36]።

ናርሲሲዝም / ራስ ወዳድነት (Narcissism)

ናርሲሲዝም (Narcissism) በሰፊው ሲተረጎም ለራስ ያለ ፍቅር ማለት ነው። ይህ ሰያሜ የመጣው በራሱ ውበት ፍቅር ወድቆ ከነበረው ከናርሲሰስ (Narcissus) አፈ ታሪክ ነው። ከዚህ አፈ ታሪክ በመነሳት ናርሲሲዝም እጅግ በጣም ራስ ወዳድ የሆነን ሰው ለመግለጽ ያገለግላል። ሁላችንም እሰከ ተወሰነ ደረጃ ድረስ ራስ ወዳዶች መሆናችን እውነት ቢሆንም፣ ተራው ናርሲሲሰት ግን በራሱ ፍቅር እጅግ ከመጠመዱ የተነሳ ራሱን በትኩረት ማዕከል (spotlight) ውሰጥ ለማሰቀመጥ የሚያሰችለውን ማንኛውንም ሴራ ይጠነሰሳል [37]።

ናርሲሲዝም በተለምዶ ሁሉም ነገር ይገባኛል ከሚል ሰሜት (entitlement) እና ከትዕቢት (conceit) ጋር ይቆራኛል። እነዚህ ሰዎች ሌሎች የእነርሱን ትዕዛዝ እንዲፈጽሙ እየሞከሩ በተመሳሳይ ጊዜ ሁልጊዜ የትኩረት ማዕከል መሆን የሚፈልጉ ግለሰቦች ናቸው። እጅግ መሠረታዊ (ያልተራቀቁ) የሆኑት ናርሲሲሰቶች ሌሎች ከእነርሱ ጋር እንዲሰማሙ እንዴት እንደሚያደርጉ ብዙም ግድ አይሰጣቸውም። የሚያሳሰባቸው ነገር ሁሉ ሌሎች እነርሱ የሚፈልጉትን ማድረጋቸው ብቻ ነው። የታሪኩ መጨረሻ ይህ ነው።

የበለጠ የተካኑ ናርሲሲሰቶች ግን ሌሎች እንዲከተሏቸው ለማድረግ በእጃቸው ያሉ ብዙ ሰልቶችን መጠቀም ይችላሉ። ብዙውን ጊዜ እነዚህ ዓይነቶቹ ናርሲሲሰቶች ማራኪና በጣም ተግባቢ ይመሰላሉ።

ሆኖም ይህ ሁሉ የማታለያ ዘዴ ነው። ዋና ዓላማቸው ሌሎች እንዲያምኗቸውና እንዲያደንቋቸው ማድረግ ነው። እሰከተደነቁና የማያቋርጥ የፍቅር መገለጫዎች እሰከተሳዩአቸው ድረስ ከሰዎች ጋር ጥሩ ናቸው። ችግሩ የሚፈጠረው የሚፈልጉትን የአድናቆት ግብረ-መልስ በማያገኙበት ጊዜ ነው። ብዙውን ጊዜ ነገሩ የኢጎአቸው (የኩራታቸው) መደባበስ ጥያቄ ነው።

ለምሳሌ፣ አንድ ናርሲሲስት ለሚሠራው ሥራ ምንም ዓይነት እውቅና ካላገኘ እጅግ ይቆጣል (livid ይሆናል)። ይህም የተቻለውን ሁሉ ጥረት እንዳደረገ ከተሰማው የበለጠ ይባባሳል። በዚህም መሠረት የእውቅና ማጣቱ እጅግ ያሳብደዋል። በተቃራኒው፣ በምስጋናና በሽልማት ከተንበሸበሹ ሁሉም ነገር መልካም ይሆናል። በክብራቸው ይሞቃሉ (ይደሰታሉ) እንዲሁም ወደ ቀጣዩ የፍቅርና የአድናቆት ትርኢት ለመሸጋገር ይፈልጋሉ።

የናርሲሲስቶች ትልቁ ችግር ሁሉንም ነገር የመቆጣጠር አባዜ የተጠናወታቸው (control freaks) መሆናቸው ነው። ሁሉም ሰው የእነርሱን ትዕዛዝ መፈጸም አለበት ብለው ሰለሚሰማቸው፣ በዙሪያቸው ያለውን ሁሉንም ነገርና ሁሉንም ሰው መቆጣጠር ያስፈልጋቸዋል። በዚህም ምክንያት አንድ ናርሲሲስት በአካባቢው ላይ ያለውን ቁጥጥር እንዳጣ ከተሰማው፣ ሙሉ ቁጥጥሩን መልሶ ማግኘቱን ለማረጋገጥ አሰፈላጊውን ማንኛውንም መንገድ የመጠቀም ዕድሉ ከፍተኛ ነው። ይህም በሂደቱ ውስጥ ሰዎችን ማጥፋትን የሚጠይቅ ከሆነ፣ ድርጊታቸው በሌሎች ላይ የሚያስከትለውን ውጤት ለማሰላሰል ቆም ላይሉ ይችላሉ።

አንድ የተለመደ ናርሲሲስት የሚቀረጸው በልጅነት ጊዜ ሲሆን፣ ብዙውን ጊዜ የቸልተኝነት (neglect) እና ብዙ ጊዜም የጥቃት ውጤት ነው። በአጠቃላይ ሲታይ፣ በልጅነታቸው የመጣል (abandonment) እና የቸልተኝነት ችግር ያሳለፉ ልጆች ከቁጥጥር እና ከፍቅር እጦት ጋር የተያያዙ ችግሮችን የማዳበር ዝንባሌ አላቸው። እነዚህ ሁኔታዎች ሕክምና ካላገኙ ወደ ሙሉ የናርሲሲስት ሰብዕና ሊያድጉ ይችላሉ። በጎልማሳነት እድሜ፣ አንድ የተለመደ ናርሲሲስት የማኅበራዊ ቡድኖች አካል የመሆን ከባድ ችግር ሊገጥመው ይችላል፣ ይህም ወደ መገለል ይመራዋል። ተግባቢ (ውጫዊ / extroverted) ናርሲሲስቶች በመጀመሪያ ላይ ብዙ ጓደኞች ሊኖሯቸው ቢችሉም፣ እውነተኛ ግንኙነቶችን ለመመሥረት ሰለሚቸገሩ በመጨረሻ ብቸኛና የተገለሉ ሊሆኑ ይችላሉ።

ሰለዚህ በናርሲሲስት ፊት እንዳሉ ከጠረጠሩ፣ ከፍተኛ ትኩረትና ፍቅር ለሚጠይቅ ሰው ይዘጋጁ። በተጨማሪም እያንዳንዱን የሕይወትዎን ገጽታ ለመቆጣጠር ይሞክራሉ። በመጨረሻም፣ አንድም ከእነርሱ መራቅ ወይም በተቻለዎት መጠን የእነርሱን ጨዋታ መጫወት ይኖርብዎታል።

ናርሲሲስትን እንዴት መለየት ይቻላል? (How to Spot a Narcissist)

ተራው ናርሲሲስት ሁልጊዜ ትኩረትን ይፈልጋል። ሁልጊዜ ሥልጣንን ይፈልጋሉ፣ እንዲሁም ሁልጊዜ ቁጥጥርን ይፈልጋሉ። ከእነዚህ ውስጥ አንዱ ወይም ሦስቱም እርሰዎ እየተገናኙት ያለውን ሰው የሚገልጹ ከሆነ፣ ከናርሲሲስት ጋር እየተገናኙ መሆኑን እርግጠኛ መሆን ይችላሉ።

ናርሲሲስቶች በትርጉማቸው ሁሉንም ነገር የመቆጣጠር አባዜ ያለባቸውና ጥቃቅን ጉዳዮችን ሳይቀር የሚቆጣጠሩ (micromanagers) ናቸው። ትዕዛዞቻቸው መፈጸማቸውን እያረጋገጡ ሁሉንም ነገር በበላይነት ለመከታተል አጥብቀው ይፈልጋሉ። በሚሠሩት ሥራ በጣም ብቁ ሊሆኑ ይችላሉ። በዚህም ምክንያት በሚሠሩት ሥራ ምርጥ ከመሆን ጋር የሚመጣውን ከፍተኛ አድናቆትና እውቅና ይፈልጋሉ። ከፍተኛ የአእምሮ ብሩህነት ያላቸው ናርሲሲስቶች በራሳቸው ብቃት ጎልተው ይወጣሉ። እንደ አትሌቶች ጎልተው ለሚወጡ የአካል ብቃት ሰጦታ

ላላቸው ግለሰቦችም ነገሩ ተመሳሳይ ነው። ልዩ የሆነ አካላዊ ውበት ያላቸው ሰዎች በቋሚነት ከሚያገኙት ትኩረት የተነሳ የናርሲሲዝም ዝንባሌዎችን ሊያዳብሩ ይችላሉ።

ከናርሲሲስት ጋር እየተገናኙ ከሆነ፣ ሁልጊዜ ትኩረትንና ቁጥጥርን እንደሚፈልጉ መመሰከር ይችላሉ። እንዲሁም ናርሲሲስቶች ጨካኞች (ruthless) የመሆን ዝንባሌ አላቸው። ለራሳቸው ፍላጎት ብቻ ከተተዉ፣ የሚፈልጉትን እስኪያገኙ ድረስ ከምንም ነገር ወደ ኋላ አይሉም። ይሁን እንጂ የሚፈልጉትን አንዴ ካገኙ በኋላ ብዙውን ጊዜ ይሰለቻቸውና አዲስ መዝናኛ ይፈልጋሉ።

ማኪያቬሊያኒዝም / ተንኮለኛ የሥልጣን ስልት (Machiavellianism)

ማኪያቬሊያኒዝም (Machiavellianism) የሕዳሴው ዘመን (Renaissance) የፖለቲካ ፈላስፋና ስትራቴጂስት የነበረውን የኒኮሎ ማኪያቬሊን (Niccolò Machiavelli) አስተምህሮዎች ያመለክታል። እጅግ ታዋቂው ሥራው «ልዑሉ» (The Prince) ለሁሉም የፖለቲካ ሳይንስ ተማሪዎች ክላሲክ መጽሐፍ ነው [38]። በዚህ መጽሐፍ ውስጥ አንድ ልዑል — ወይም ማንኛውም መሪ — ሥልጣንንና ቁጥጥርን ለማግኘት ምን ማድረግ እንዳለበት ይዘረዝራል። እንደ «ከፋፍለህ ግዛ» (divide and conquer) እና «ከመወደድ ይልቅ መፈራት ይሻላል» (it is better to be feared than to be loved) ያሉ ብዙ ታዋቂ አባባሎች ከዚህ መጽሐፍ የተጠቀሱ ናቸው [39]።

ከዚህ በመነሳት የሥነ ልቦና ባለሙያዎች አንድ ግለሰብ ተንኮለኛና አስሊ (cunning and calculating) የሆነበትን የባህሪ መገለጫ ለማመልከት ማኪያቬሊያኒዝም የሚለውን ቃል ፈጥረዋል። ከፍተኛ የአእምሮ ብሩህነት ያላቸው ግለሰቦች በሚንቀሳቀሱበት መንገድ ማኪያቬሊያዊ ሊሆኑ ይችላሉ። በአካሄዳቸው በጣም ሥርዓታማና ዘዴኛ (methodical) ሊሆኑ ይችላሉ። በከፋ ሁኔታዎች ውስጥ ጨካኞች ሊሆኑና የሚፈልጉትን እስኪያገኙ ድረስ ከምንም ነገር ወደ ኋላ ላይሉ ይችላሉ።

ይህም ሰዎችን ለራሳቸው ዓላማዎች መጠቀምን ያካትታል። ብዙ ጊዜ ማኪያቬሊያውያን ሰዎችን «ወደ ዓላማ መድረሻ መሣሪያ» (a means to an end) አድርገው ይመለከቷቸዋል። በዚህም መሠረት ሰዎችን መጠቀም ይፈልጋሉ፣ እናም ከእንግዲህ ለእነርሱ ዓላማ የማያገለግሉ ሲሆኑ ለሰሜታቸው ምንም ግድ ሳይሰጣቸው ይጥሏቸዋል። ከፍተኛ ክህሎት ያላቸው መዝባሪዎች በሰብዕና ሰብሰባቸው ውስጥ ከፍተኛ የማኪያቬሊያኒዝም የበላይነት ሊያሳዩ ይችላሉ። ከእንደዚህ ዓይነት ሰው ጋር እየተገናኙ እንደሆነ ከጠረጠሩ፣ በቀላሉ ወደ ኋላ ሰለማያፈገፍጉ ለከባድ የማሟጠጥ ጦርነት (war of attrition) ይዘጋጁ።

ማኪያቬሊያኒዝም ሊሄድ የሚችልበት ርቀት በመሠረቱ በሰውየው የአእምሮ ብሩህነት ወይም የድጋፍ መረብ (support network) ላይ የተመሠረተ ነው። ለራሳቸው ሴራዎችን መንደፍ የማይችሉ ነገር ግን መንደፍ የሚችሉትን የሚቀጥሩ እንደ ዋና ወንጀለኞች (master criminals) ያሉ ጉዳዮች አሉ። ይህ በአንዳንድ ሰዎች ላይ የሕሊና ወቀሳና ሥነ ምግባር ምን ያህል የላላ ሊሆን እንደሚችል የሚያሳይ ጥሩ ምሳሌ ነው።

በዚህም መሠረት ከማኪያቬሊያዊ ሰው ጋር እየተገናኙ ከሆነ፣ በእንደዚህ ዓይነት ሁኔታ ውሰጥ መቆየት ይፈልጉ እንደሆነ ወይም ምናልባት ከእርሱ መራቅ እንዳለብዎት መምረጥ ሊኖርብዎት ይችላል። በአጠቃላይ ሲታይ፣ አንድን ማኪያቬሊያዊ ማሸነፍ ሙሉ ሽንፈትን — ማለትም እነርሱን ሙሉ በሙሉ ማጥፋትን — ያካትታል። ለምሳሌ፣ ሌሎችን እያጭበረበረ ካለ ሰው ጋር እየተገናኙ ከሆነ፣ ይህ እነርሱን ለፍርድ ማቅረብን ሊያካትት ይችላል። ያኔም ቢሆን እሰከ መጨረሻው የመዝለቅ ፍላጎትና እቅም በሌለዎት ውሰብሰብ የሕግ ውጊያ ውሰጥ ሊገቡ ይችላሉ።

ማኪያቬሊያዊ ስብዕናን እንዴት መለየት ይቻላል? (How to Spot a Machiavellianism)

በትርጉሙ ላይ ማኪያቬሊያኒዝም ተንኮለኛና እሰሊ መሆንን እንደሚያመለክት አሰምረንበታል። እንዲሁም ማኪያቬሊያኒዝም በአጠቃላይ ከፍተኛ የአእምሮ ብሩህነት ካላቸው ግለሰቦች ጋር ይቆራኛል። ማኪያቬሊያዊ ለመሆን ከፍተኛ የአእምሮ ብሩህነት መኖሩ የግድ ባይሆንም፣ በእርግጠኝነት ግን ያግዛል።

ማኪያቬሊያውያን ፍላጎታቸውን ለማሳካት ሁልጊዜ ሴራ ሰለሚጠነሰሱ ሊለዩአቸው ይችላሉ። እጅግ ብልህ የሆኑት ዓይነቶች ብዙውን ጊዜ በጣም እሰኪረፍድ ድረስ የማይደረሰባቸውን ውሰብሰብ ሴራዎች ያመጣሉ። ያነሰ ክህሎት ያላቸው ማኪያቬሊያውያን ደግሞ ኋላ ቀር (ቀላል) ሴራዎችን ሊጠነሰሱ ይችላሉ። ሆኖም አእምሯቸው ፍላጎታቸውን የሚያሳኩበትን መንገድ ለማግኘት ሁልጊዜ እየሠራ ነው።

አንድን ማኪያቬሊያዊ መለየት የሚችሉበት ሌላው አሰፈላጊ መንገድ ሰለ ሰዎች ልክ እንደ ግዑዝ ዕቃዎች (objects) አድርገው በቋሚነት የሚናገሩ ከሆነ ነው። ግለሰቦች ሌሎች ሰዎችን እንደ ዕቃ ሲጠቅሱና በዚያው መሠረት ሲይዟቸው በሰሙ ቁጥር፣ በማኪያቬሊያዊ ሰው ፊት እንዳሉ ያውቃሉ። ይህ አመለካከት በውትድርናው እና በንግዱ ዓለም ውሰጥ በጣም የተለመደ ነው።

ሳይኮፓቲ / ርኅራኄ የለሽ የሥነ ልቦና ሕመም (Psychopathy)

የሦስቱ የጨለማ ሰብዕናዎች ቀጣዩ አካል ሳይኮፓቲ (psychopathy) ነው። በአጠቃላይ አነጋገር፣ ሳይኮፓቲ የሰሜት አለመኖር ነው። በተለይም ሳይኮፓቶች የሌሎችን ሕመም የመጋራት ሰሜት (empathy) ሊሰማቸው አይችልም። ይህ ማለት ሌሎች ምን እንደሚሰማቸው መለካት (መረዳት) አይችሉም ማለት ነው። ድርጊቶቻቸው ሌሎችን እንደሚጎዱ መረዳት የማይችሉትም ለዚህ ነው። ተከታታይ ነፍሰ ገዳዮችን (serial killers) እና ሌሎች የወንጀለኛ ዓይነቶችን ሲመለከቱ፣ በሌሎች ላይ ያደረሱትን ሥቃይና መከራ መረዳት ሰለማይችሉ ምንም ጥፋት እንዳልሠሩ ከልባቸው ያምናሉ። የጡረተኞችን የቁጠባ ገንዘብ የሚመዘብሩ የቢሮ ወንጀለኞችን (white-collar criminals) ያሰቡ። ለተጎዱት ሰዎች ቅንጣት ታህል ግድ ሰለማይሰጣቸው በድርጊታቸው ምንም ዓይነት ጸጸት አይሰማቸውም።

በአንዳንድ ሁኔታዎች ሳይኮፓቲ በአንጎል ውሰጥ ካሉ አካላዊ (physiological) ችግሮች ጋር ይቆራኛል። ይህ ሲከሰት የነርቭ-ኬሚካላዊ (neurochemical) ምላሾች ላይካሄዱ ይችላሉ። በዚህም ምክንያት እነዚህ

ግለሰቦች ስሜቶቻቸውን ማቀናበር ስለማይችሉ ለስሜት ቀዝቃዛ (ባዶ) ምላሽ ወደ መስጠት ሁኔታ ያመራሉ።

በሌሎች ሁኔታዎች ደግሞ ሳይኮፓቶች የተነጣጠለ ስብዕና (dissociative personality) የመያዝ ዝንባሌ ስላላቸው ሙሉ በሙሉ የሥነ ልቦና ችግር ሊሆን ይችላል። የተነጣጠለ ስብዕና ብዙውን ጊዜ በልጅነት ጊዜ ለረጅም ጊዜ ለጥቃትና ለአሰቃቂ ክስተቶች (trauma) የመጋለጥ ውጤት ነው። የአሰቃቂው ክስተት ዓይነት ምንም ይሁን ምን፣ አንድ ልጅ በስሜቶቹ እና በዙሪያው ባሉት ሁኔታዎች መካከል መነጣጠልን (dissociation) ሊያዳብር ይችላል። ይህም ከሚያከናውኗቸው የአእምሮ ሂደቶች ውስጥ ስሜቶቻቸውን ቆርጠው እንዲያወጡ ይመራቸዋል። በዚህም ምክንያት አንድ ፍጹም ጤናማ የነበረ ሰው ጥቃት በበዛበትና ቸልተኛ በሆነ አካባቢ ብቻ ወደ ሳይኮፓትነት ሊቀየር ይችላል።

ከሳይኮፓት ጋር ግንኙነት (ወዳጅነት) ካለዎት፣ ምን ማድረግ እንደሚችሉ ጥሩ ግንዛቤ ቢኖርዎት ይሻላል። እነዚህ ግለሰቦች ማንኛውንም ነገር የማድረግ አቅም ሊኖራቸው ይችላል። ምንም ዓይነት የተለየ ተንኮለኛ ዓላማ ላይኖራቸው ይችላል። የሚያደርጉት ነገር ሁሉ — በሌሎች ላይ ከባድ ጉዳት ማድረሰን የሚጠይቅ ቢሆንም እንኳን — ለራሳቸው ደስታ ብቻ እንጂ ለሌላ ለምንም አይደለም [40]።

ሳይኮፓትን (ርኅራኄ የለሽ የሥነ ልቦና ሕመምተኛን) እንዴት መለየት ይቻላል? (How to Spot a Psychopath)

ይህ ከሁሉም በጣም ከባዱ ነው። እንዳንዶቹ እጅግ ማራኪና ትሁት ስለሆኑ ሳይኮፓትን መለየት ፈጽሞ የማይቻል የቀረበ ሊሆን ይችላል። እነርሱ ሁልጊዜ ትንሽ ከልክ በላይ ዝምተኛ ወይም ገለልተኛ የነበሩት ጥሩ ጎረቤቶች ናቸው። ለደንበኞቹ ሁልጊዜ ከሚጠበቅበት በላይ የሚተጋ ተግባቢ ባለሱቅ ሊሆን ይችላል። እንዲያውም በማኅበረሰቡ ውስጥ እርዳታ የሚያደርግ የሕግ አስከባሪ (ፖሊስ) መኮንን ሊሆን ይችላል።

ሆኖም በቁም ሳጥኖቻቸው... ወይም በምድር ቤቶቻቸው (basements) ውስጥ አስደንጋጭ ምስጢሮችን ይደብቃሉ። ከፍተኛ ክህሎት ያላቸው ሳይኮፓቶች ተጎጂዎቻቸውን ለማጥመድ ውበትንና ተግባቢነትን (charm) ይጠቀማሉ። ለመሆኑ እያየ ወደ ጭራቅ እቅፍ እየሮጠ የሚገባ ማን ነው? እንግዲህ፣ ጭራቅ የማይመስሉ ከሆነ ብዙ ሰዎች ይገባሉ።

የሳይኮፓቲ ዝንባሌዎች ሳይኮፓቶች እንስሳትን፣ ሕፃናትን እና አረጋውያንን በሚይዙበት መንገድ በቀላሉ ይለያሉ። በሌላ አነጋገር፣ ተራው ሳይኮፓት ሁልጊዜ ቀላል ኢላማ ይፈልጋል። ጉዳት ማድረስ ለእነርሱ በጣም ከባድ እንደሚሆን ስለሚያውቁ በጭራሽ ከእነርሱ ጋር ተመጣጣኝ አቅም ባለው ሰው ላይ አይነሱም። ከዚህም በላይ ሳይኮፓቶች ራስን የመቆጣጠር አቅም (self-control) ይጎድላቸዋል። በዚህም ምክንያት ግፊቶቻቸውን (ፍላጎቶቻቸውን) መቆጣጠር ይከብዳቸዋል። ተከታታይ ነፍስ ገዳዮች በአጠቃላይ ከሳይኮፓት መገለጫ ጋር የሚጣጣሙትም ለዚህ ነው። ራሳቸውን መቆጣጠር ስለማይችሉ ለእንስሳዊ ምኞቶቻቸው እጅ ይሰጡና ምናባዊ ቅዠቶቻቸውን በተግባር ይፈጽማሉ። ከፍተኛ የማኪያቬሊያኒዝም ባህሪ ካሳዩ ደግሞ በሚንቀሳቀሱበት መንገድ እጅግ የተራቀቁ ሊሆኑ ይችላሉ።

ሦስቱ የጨለማ ስብዕናዎች በተግባር (The Dark Triad in Action)

ከሦስቱ የጨለማ ስብዕና ባህሪያት ውስጥ አንዱ ብቻ ሙሉ በሙሉ መዳበሩ ክፉ ግለሰብን ለማፍራት በቂ ነው። ሦስቱም — በአነስተኛ ደረጃ እንኳን ቢሆን — አንድ ላይ ሲጣመሩ ግለሰቡ ምንም ዓይነት ሞራል፣ የሕሊና ወቀሳ እና ሥነ ምግባር ላይኖረው ይችላል። በእውነቱ ተከታታይ ነፍስ ገዳዮች ላይሆኑ ቢችሉም፣ የግል ዓላማዎቻቸውንና ደስታዎቻቸውን በማሳደድ ሂደት ሰዎችን በሚጎዱ ተግባራት ውስጥ ሊሳተፉ ይችላሉ። ይህም ወደ ዘግናኝ የጭካኔ ድርጊቶች፣ ወደ ተንኮለኛ የንግድ ሴራዎች ወይም ሰዎች በየመንገዱ ተረግጠው ወደሚወድቁበት የማያቋርጥ የሥልጣን ሩጫ ሊያመራ ይችላል።

ከእንደዚህ ዓይነት ግለሰቦች ጋር ለመጋፈጥ (ለመታገል) እውነተኛ መንገድ የለም። በእነርሱ ፊት ለመቆም ከፍተኛ ድፍረትና ጉልበት ይጠይቃል። በጣም የተለመደው የድርጊት አካሄድ ከእነርሱ መራቅ የሆነውም ለዚህ ነው። ለምሳሌ፣ ከናርሲሲስት ወላጆች ጋር ያደጉ ሰዎች የወላጆቻቸውን ባህሪ መቋቋም ስለማይችሉ ብዙውን ጊዜ በለጋ እድሜያቸው ቤታቸውን ጥለው ይወጣሉ።

በሌሎች ሁኔታዎች ደግሞ፣ የማኪያቬሊያዊ ወላጆች ልጆች ወላጆቻቸው እስከ ጎልማሳነት እድሜያቸው ድረስ ሕይወታቸውን የሚመሩባቸውን ብልህ መንገዶች ሲፈጥሩ ይታያሉ። እናም አንድ ሰው ከሳይኮፓት ወላጅ ጋር የማደግ አጋጣሚ ካጋጠመው፣ በጥቃት የተሞላ የልጅነት ጊዜ ሊገጥመው ይችላል።

በሰተመጨረሻም፣ ሦስቱ የጨለማ ስብዕናዎች በሁላችንም ውስጥ አሉ። ምንም እንኳን አብዛኞቻችን በሌሎች ላይ ከፍተኛ ጉዳት በሚያደርስ ደረጃ በጭራሽ ባናሳያቸውም፣ ሁላችንም የእነዚህ ባህሪያት የሆነ ዓይነት መገለጫ አለን። በራስዎ ሕይወት ውስጥ የእነዚህን ባህሪያት የበላይነት ካሰተዋሉ፣ በሰሜቶችዎና በሐሳቦችዎ ላይ የተሻለ ቁጥጥር ማድረግ በእውነት ያስፈልግዎት እንደሆነ ለመወሰን እንዲችሉ ራስን መመርመር (introspection) ተገቢ ነው። ምክንያቱም ከእነዚህ ባህሪያት ውስጥ ማንኛውም ያለ ገደብ እንዲፈነጭ መፍቀድ በመጨረሻ እስከ ሰሜታዊና ሥነ ልቦናዊ መሟጠጥ ድረስ ሊበላዎት ይችላል።

ጠበቆች (Lawyers)

ጠበቆች፣ ልክ እንደ ያገለገሉ መኪና ሻጮች ሁሉ፣ የመማሪያ መጽሐፍ ምሳሌ የሚሆኑ መዝባሪዎች (textbook manipulators) ናቸው። በተለይም ጠበቆች በሳብረተሰቡ ውስጥ ሞራላዊ የሆነውን ነገር ድንበሮች ይፈትሻሉ። በግልጽ ጥፋተኛ የሆነን ተጠርጣሪ እንዲከላከሉ ኃላፊነት ሲሰጣቸው፣ ደንበኛቸውን ከሁሉም ክሶች ነጻ ለማውጣት በሚያደርጉት ጥረት ወደ ማንኛውም አሰፈላጊ መንገድ ሊወርዱ ይችላሉ። በብዙ መንገዶች ጠበቆች ሕሊና ቢሰና ሥነ ምግባር የጎደላቸው ተደርገው ይታያሉ። ይሁን እንጂ እውነታው ጠበቆች አንድን ገጸ ባህሪ (persona) እየወከሉ ብቻ መሆኑ ነው። በሰተመጨረሻም በግላቸው ምን እንደሚያሰቡ ለውጥ አያመጣም። ዋናውና ብቸኛው ነገር የደንበኛቸውን ፍላጎቶች ማሟላታቸው ነው።

የጠበቃን የመሣሪያ ሰብሰብ (toolkit) በተመለከተ፣ በግልጽ መዋሸት ወንጀል ስለሚሆን በቀጥታ መዋሸት አይችሉም። ስለዚህ ደንበኛቸው ንጹሕ መሰሎ እንዲታይ እውነቱን በዚያ መንገድ መቅረጽ (frame ማድረግ) ያስፈልጋቸዋል። እንዲሁም በዳኞችና በእማኞች (jury) አእምሮ ውስጥ የጥርጣሬን ዘር ለመዝራት ግማሽ እውነቶችን የመቀላቀል ዝንባሌ አላቸው። ነገሮች ከምክንያታዊ ጥርጣሬ በላይ (beyond a reasonable doubt) እስካልተረጋገጡ ድረስ የጥፋተኝነት ውሳኔ መሰጠት እንደማይቻል እባክዎ ያስታውሱ። ጠበቆች እውነታዎቹን ለማደናገርና በታሪኮች ውስጥ ክፍተቶችን ለመፈለግ የሚሞክሩትም ለዚህ ነው። አባባሎችን በሌላ አገላለጽ በመቀየርና ምስክሮችን ከዐውድ ውጭ በመውሰድ ረገድ የተካኑ ሊቃውንት ናቸው። የችሎት ጠበቆች (Trial lawyers) በተለይ ምስክሮች እርስ በርሱ የሚቃረን ነገር እንዲናገሩ እነርሱን በማደናገር ረገድ እጅግ የተካኑ ናቸው።

ነገር ግን ምናልባት ጠበቆች ያላቸው እጅግ ጠቃሚ ክህሎት ነጥባቸውን ለማረጋገጥ ማሰረጃን መጠቀም ነው። ሌሎች እንዲያዩት የሚፈልጉትን ምስል ለመሳል እውነታዎችና ማሰረጃዎች ጥቅም ላይ የሚውሉት እዚህ ላይ ነው። በአንድ አነጋገር፣ እውነቱን ለእነርሱና ለደንበኛቸው አመቺ በሆነው ቅጂ ለመተካት እየሞከሩ ስለሆነ ይህ አንድ ዓይነት ጋዝላይቲንግ (gaslighting) ነው።

ስለዚህ በሚቀጥለው ጊዜ ጠበቆች በተግባር ላይ ሆነው የሚታዩበትን የቴሌቪዥን ፕሮግራም ወይም ፊልም ሲመለከቱ፣ እውነቱን እንዴት እንደሚያጠምዙ፣ ዐውዶችን እንዴት እንደሚቀያይሩና ራሳቸውን የእውነታው ተሸካሚዎች አሰመሰለው እንዴት እንደሚያቀርቡ በትኩረት ይመልከቱ። ይህ ሁሉ የራሳቸውን የእውነታ ቅጂ ዘር መዝራት እንዲችሉ በጉዳዩ ውስጥ የሚሳተፉት አካላት የእውነታዎቹን ትክክለኛነት በበቂ ሁኔታ እንዲጠራጠሩ ለማድረግ የሚዘጋጅ የማታለያ ዘዴ (ruse) ነው።

ፖለቲከኞች (Politicians)

ፖለቲከኞች፣ ከጠበቆች በተለየ መልኩ፣ የመዋሸት ነጻነት አላቸው። በአንድ መንገድ፣ ይህ ከእውነት ጋር የፈጠራ ነጻነትን (creative license) የመውሰድ ዘይቤ ነው። ያነሰ ክህሎት ያላቸው የፖለቲካ ተዋናዮች እውነታዎችን የመፍጠርና በተቃዋሚዎቻቸው ላይ መሠረተ ቢስ ክሶችን የመወርወር ዝንባሌ አላቸው። እንደ ተጨባጭ ዐውዳቸው፣ መገናኛ ብዙኃን (ሚዲያው) የእነርሱን አባባሎች እውነተኛነት ሊያጣሩ (fact-check ሊያደርጉ) ይችላሉ። ለንግግሮቻቸው ተጠያቂ የሚያደርጋቸው ማንም በማይኖርበት ጊዜ ግን፣ በመሠረቱ ወደ እእምሯቸው የመጣውን ማንኛውንም ነገር ለመናገር ነጻ ናቸው።

ቀደም ብሎ እንደተገለጸው፣ ውሸቶች እስከ ተወሰነ ደረጃ ድረስ ተዓማኒ መሆን አለባቸው። እጅግ የተጋነኑና የማይመሰሉ አባባሎች በቀላሉ መራጮችን ያሸሻሉ። የተካኑ ፖለቲከኞች ክሶቻቸው እውነተኛና ተገቢ እንዲሆኑ የቤት ሥራቸውን የሚሠሩትም ለዚህ ነው። በዚህ መንገድ፣ ጥልቅ ምርመራ ሲደረግባቸው መቋቋም ይችላሉ።

እንዲሁም ፖለቲከኞች በማታለላቸው ይታወቃሉ። በአጠቃላይ ማታለል በሐሰት ተሰፋዎች መልክ ይመጣል።

ብዙውን ጊዜ አንድ ነገር ወይም ሌላ ነገር እናደርጋለን ይሉና በመጨረሻ ግን ሙሉ በሙሉ የተለየ ነገር ያደርጋሉ። በተጨማሪም ፖለቲከኞች በሙሰና የተዘፈቁ — ማለትም የተመረጡበትን ሥልጣን ለግል ጥቅማቸው የሚያውሉ — መሆናቸው ይታወቃል። በአንዳንድ አገሮች ሙሰና ከሌሎቹ በበለጠ ተሰፋፍቶ ይገኛል።

በአጠቃላይ ፖለቲከኞች በጣም የላላ ሥነ ምግባር እንዳላቸው ግለሰቦች ተደርገው ይታያሉ። አንዳንዶቹ ለእውነተኛ የአመራር ችሎታቸው ቢከበሩም፣ አብዛኛዎቹ ግን እንደ ውሸታሞችና አጭበርባሪዎች ይታያሉ። ቢያንስ በተለይ ቅሌቶች ሲፈነዱ የሕዝቡ አመለካከት ወደዚያ ያዘነብላል።

የሽያጭ ሠራተኞች (Salespeople)

የሽያጭ ሠራተኞችም እንደ መዝባሪዎች ይታያሉ። በአጠቃላይ ሲታይ የሽያጭ ሠራተኞች ሽያጭ ለመፈጸም ሲሉ መናገር ያለባቸውን ማንኛውንም ነገር ይናገራሉ። ይህም የእንድን ምርት ገጽታዎች ማጋነንን ወይም ስለ ምርቱ ጥራት ወይም አገልግሎት በቀጥታ መዋሸትን ሊያካትት ይችላል።

የዚህ ክላሲክ ምሳሌ ያገለገሉ መኪና ሻጮች ናቸው። ነገር ግን ከዚያ ባሻገር፣ የሽያጭ ሠራተኞች ደንበኞች እንዲያምኗቸው ለማድረግ በተቻለ ፍጥነት መግባባትን (rapport) ለመገንባት ይሞክራሉ። ይህም በተራው ወደ ተዓማኒነት ስሜት ይመራል።

በሽያጭ ሠራተኞች ጥቅም ላይ የሚውለው ሌላው የተለመደ ስልት በማጥመጃ አታልሎ መቀየር (bait and switch) ነው። ግልጽና በጣም ተግባቢ መስለው ሊታዩ ይችላሉ። ነገር ግን የደንበኛቸውን እመኔታ እንዴ ካገኙ በኋላ፣ ወደ እውነተኛ ማንነታቸው ይመለሱና በደንበኞች ላይ ከፍተኛ የዋጋ ተመን ይጭኑባቸዋል። ብልህ የሽያጭ ሠራተኞች ግን ይህንን ይገነዘቡና ደንበኞቻቸውን እንዳያታልሉ (እንዳይጎዱ) ያረጋግጣሉ። በዚህ መንገድ ተደጋጋሚ የንግድ ግንኙነትን (repeat business) ማረጋገጥ ይችላሉ።

በአጠቃላይ ሲታይ ምርጥ የሽያጭ ሠራተኞች በጣም ተግባቢና ጫጫታ የሚወዱ (extroverted) ናቸው። በከፋ ሁኔታዎች ውስጥ ግን ተሰጥኦአቸውንና ችሎታቸውን ለማሳየት የወጡ ናርሲሲሰቶች ናቸው። ስለዚህ በእንደዚህ ዓይነት ግለሰብ ፊት የመገኘት አጋጣሚ ካጋጠመዎት ይጠንቀቁ። በመጀመሪያ ሌሎች አማራጮችን ዞር ብለው ቢቃኙ (shop around ቢያደርጉ) ለእርስዎ የተሻለ ሊሆን ይችላል።

የሕዝብ ተናጋሪዎች (Public Speakers)

የሕዝብ ተናጋሪዎች መልዕክታቸውን ለማስተላለፍና በታዳሚዎቻቸው እእምሮ ውስጥ ራሳቸውን ለማሰረጽ በእጃቸው ያሉትን ማናቸውንምና ሁሉንም ስልቶች ይጠቀማሉ። ይህንን ለማሳካት የተካኑ የተግባቦት ሊቃውንት መሆን፣ በርዕሰ ጉዳያቸው ላይ ጥልቅ እውቀት መያዝ እና ሰዎችን ምን እንደሚያነሳሳቸው መረዳት አለባቸው።

በሰዎች ውስጥ ስሜቶችን በሚቀሰቅሱበት ጊዜ እጅግ መዝባሪዎች ሊሆኑ ይችላሉ። እንዲሁም የቃላት ያልሆነ

ተግባቦት (non-verbal communication) ባለሙያዎች ናቸው። ይህ ማለት ከድምፃቸው ቃና በተጨማሪ ለእጅ ምልክቶቻቸውና ለአካላዊ እንቅስቃሴዎቻቸው ከፍተኛ ትኩረት ይሰጣሉ ማለት ነው።

አንድ የሕዝብ ተናጋሪ በብቃቱ ጫፍ ላይ ሲሆን፣ ለሚያናግረው ታዳሚ ቅንጣት ታህል ግድ ባይሰጠውም እንኳን እውነተኛና ቅን መሰሎ ይታያል። አንዳንድ ሙሉ በሙሉ አታላይ የሆኑ ግለሰቦች ለሕዝብ የሚቀርብ የውሸት ማንነት (persona) ይፈጥራሉ። መድረኩ (ትርኢቱ) አንዴ ካበቃ በኋላ ወደ እውነተኛ ማንነታቸው ይመለሳሉ። ይህ በተለይ ለሃይማኖታዊ የኑፋቄ መሪዎች (religious cult leaders) እውነት ነው። ለተከታዮቻቸው የመሲሕን ሚና ይጫወታሉ፣ ከተዘጋ በር ጀርባ ግን በእውነት እጅግ ክፉ ግለሰቦች ናቸው።

ስለዚህ በሚቀጥለው ጊዜ አንድ ሰው በከፍተኛ የታዳሚ ቡድን ፊት ቆሞ ሲናገር ሲመለከቱ፣ የሚቆምበትን፣ የሚናገርበትንና ራሱን የሚይዝበትን መንገድ ይመልከቱ። ይህ እውነተኛ መሆናቸውን ወይም የውሸት ጭምብል አጥልቀው እየተወኑ መሆኑን ለመወሰን የሚያስችሉ በቂ ዐውዳዊ ፍንጮችን ሊሰጥዎት ይችላል።

ምዕራፍ 9 (CHAPTER 9)

በስሜት እየተመዘበሩ መሆኑን እንዴት ማወቅ ይቻላል? (How to Tell If You Are Emotionally Manipulated)



የመዝባሪው የመጨረሻ ግብ በሆነ የረጅም ጊዜ ወይም የአጭር ጊዜ ግንኙነት ውስጥ ያለ ማንኛውም ሰው፣ ግንኙነታቸው በአነስተኛ ወይም በከፍተኛ ደረጃ የተዛባ (dysfunctional) መሆኑን መመስከር ይችላል። ምልክቶቹ ግልጽ የሚሆኑባቸው ነገር ግን ተጎጂው ችላ ለማለት የሚመርጥባቸው ጊዜያት አሉ። ከዚያም ተጎጂው አብሮ ከመነዳት ውጭ ምንም ምርጫ የማይኖረው ጉዳዮች አሉ።

በጤናማ ግንኙነት ውስጥ በአጋሮች መካከል እኩል መከባበርና ቁርጠኝነት ይኖራል። ምዝበራ ከእንዳንድ የመርዛማነት (toxicity) ዓይነቶች ጋር ሲነጻጸር የበለጠ ረቂቅ ስለሆነ መጥፎ ግንኙነትን መለየት ከባድ ይሆናል። ሥነ ልቦናዊ ምዝበራ አንድ ሰው የሌላውን ሰው የኃይል አለመመጣጠን ለመፍጠር ወይም ለመጠቀም ሲሞክር ሊከሰት ይችላል። ምዝበራ በተለያዩ መንገዶች ሊገለጽ ይችላል፣ ነገር ግን በተለምዶ የሚስተዋለው አንዱ አዝማሚያ ከግለሰቦቹ አንዱ — ማለትም ተጎጂው — ከግንኙነቱ ማግኘት ከሚችለው በላይ እጅግ ብዙ ነገር ወደ ግንኙነቱ የማፍሰስ ዝንባሌ የሚያሳይ መሆኑ ነው። ብዙውን ጊዜ አንድ ሰው ሳይገነዘበው እንኳን በመርዛማ ግንኙነት ውስጥ ገብቶ የመገኘቱ ዕድል ሰፊ ነው።

የዚህ ዓይነቱ ግንኙነት የመጨረሻ ውጤት በተጎጂው በኩል የሚፈጠር ከፍተኛ መዳከም (exhaustion) ነው። መዝባሪው ከግንኙነቱ የሚገኙትን ሀብቶችና አቅሞች ሁሉ ሙሉ በሙሉ አሟጥጦ ከጨረሰ፣ ግንኙነቱ ሙሉ በሙሉ የማብቃቱ ዕድል እጅግ ከፍተኛ ነው።

እንደ መዝባሪና ተጎጂ መሰተጋብር ያሉ መርዛማ ግንኙነቶች ሁለቱም ወገኖች እርስ በርሳቸው ሱስ ወደሚይዛቸው የተዛባ ግንኙነት ሊቀየሩ እንደሚችሉ ልብ ሊባል ይገባል፤ ማለትም መዝባሪው ከምዝበራ በሚገኘው የሥልጣን እርካታ (power rush) ሱስ ሲጠመድ፣ ተጎጂው ደግሞ በመዝባሪው የፍቅር ግብዣዎች እውቅና እንዳገኘ ይሰማዋል። ይህ በምንም መልኩ የእንደዚህ ዓይነት ግንኙነቶችን መኖር ትክክል ለማድረግ የታሰበ ባይሆንም፣ እንዲህ ያለው መሰተጋብር እንዴት ወደ ረጅም ጊዜ ግንኙነት ሊጠነክር እንደሚችል ግን

ያሳያል። ውሎ አድሮ ግንኙነቱ መቀጠል የማይችልበት ደረጃ ላይ ሊደርስ ይችላል። ይሁን እንጂ በእንደዚህ ዓይነት መስተጋብር ሰር ለአሥርተ ዓመታት የሚቀጥሉ የጥንዶች ወይም የሙሉ የቤተሰብ ቡድኖች ምሳሌዎች አሉ። በእንድ አነጋገር፣ እነዚህ ግንኙነቶች የሚዘልቁት ሁኔታውን ለማስተካከል ማንም በእውነት ፈቃደኛ ስላልሆነ ነው። በዚህም መሠረት ግንኙነቱ ለረጅም ጊዜ ይቆያል [41]።

ያሉበት ግንኙነት መርዛማ ወይም ጥቃት ያለበት መሆኑን እርግጠኛ ካልሆኑ፣ የሚከተሉትን ጠቋሚ ምልክቶች መመርመር አስፈላጊ ነው፦

- በብዙ የተለያዩ መንገዶች ከምቾት ቀጠናዎ (comfort zone) እንዲወጡ ይገደዳሉ። ሁሉም ነገር የእርሱን ምኞቶችና ፍላጎቶች ወደ መደገፍ እንዲያዘነብል መዝባሪው በአካል፣ በአእምሮ እና በስሜት ጫና ያደርጋል። መዝባሪው ሁልጊዜ የበላይነቱን የያዘ ሰው መሆን አለበት። የኃይል ሚዛኑ የሚቀየር ሲመስል፣ መዝባሪው ሚዛኑን ወደ ነበረበት ለመመለስ ፈጣን ይሆናል።
- መዝባሪው በራስ የመተማመን ስሜትዎን ለማዳከም ይሞክራል። ከዚህ ጀርባ ያለው እመክንዮ መዝባሪው ሁልጊዜ በእርሱ ላይ ጥገኝነትን ለመፍጠር የሚፈልግ መሆኑ ነው። ተጎጂው በራሱ የሚተማመንና ራሱን መቻል የሚችል ከሆነ፣ በመዝባሪው ላይ የሚጥለው ጥገኝነት ይቀንሳል። በተፈጥሮ ይህ ለመዝባሪው ጥቅም የሚበጅ አይደለም።
- በዝምታ መቅጣት (The silent treatment)፦ መዝባሪው በእርሱ ዓይን ተቀባይነት ለሌለው ባህሪ ተጎጂውን ለመቅጣት እንደ መሣሪያ አድርጎ ወደ ዝምታ ያዘነብላል። ይህም ተጎጂው ለመዝባሪው ፍላጎቶች እሰኪገዛ ድረስ ፍቅርን መንፈግ ወይም ትኩረትን ማቋረጥ ወደ መሳሰሉ ሌሎች የቅጣት ዓይነቶችም ይዘልቃል።
- የጥፋተኝነት ስሜት መጫን (Guilt trips)፦ መዝባሪው በተለይ ለተጎጂው ቁሳዊ፣ አካላዊ ወይም ስሜታዊ ጥበቃ በሚሰጥበት ጊዜ በተጎጂው ላይ የጥፋተኝነት ስሜት ለመጫን ፈጣን ይሆናል። ለምሳሌ፣ መዝባሪው ይህንን የተዛባ ግንኙነት ለማዳበር እንደ መሣሪያ አድርጎ ተጎጂውን ከአሰቸጋሪ ሁኔታ አድኖት ሊሆን ይችላል። ስለዚህ ተጎጂው ከመዝባሪው ዓላማዎች ጋር በማይጣጣም መንገድ በተንቀሳቀሰ ቁጥር፣ መዝባሪው በእርሱ ላይ የጥፋተኝነት ስሜት ለመጫን ፈጣን ይሆናል።
- ያልተፈቱ ጉዳዮችን ውድቅ ያደርጋሉ እንዲሁም ዘለዋቸው ያልፋሉ። ጤናማ ያልሆኑ ግንኙነቶች ከውስጥ እየመገሉ ወደሚቆዩ ችግሮች በሚያመሩ ብዙ መልሰ ያላገኙ ጉዳዮች ታጅበው ይቀጥላሉ። መዝባሪው በማንኛውም ዋጋ ቢሆን ጉዳዮችን ከመፍታት ይሸሻል። በተለይም ችግሩን መፍታት ከፍተኛ ዋጋ የሚያስከፍላቸው በሚሆንበት ጊዜ ችግሮቹ ሳይፈቱ እንዲቀሩ ለማድረግ የተቻላቸውን ሁሉ ይሞክራሉ።

የነገሩ እውነታ፣ ሆን ተብሎም ይሁን ሳይታሰብ ወደ መርዛማ ግንኙነት መግባት በጣም ቀላል መሆኑ ነው። ከዚህም በላይ መዝባሪው — አውቆትም ይሁን ሳያውቀው — ለእርሱ የሚያደላውን የኃይል ሚዛን በፍጥነት ሊለምደው ይችላል። በተመሳሳይ መልኩ ተጎጂውም — በተለይ ይህ የመዝባሪውን ያልተከፋፈለ ትኩረት እንደ ማግኘት ያለ ጥቅም የሚሰጠው ከሆነ — ተጎጂ መሆንን በፍጥነት ሊለምደው ይችላል።

በተፈጥሮ ይህ ለሁለቱም ወገኖች የሚጠቅም ነገር አይደለም። ነገር ግን በአብዛኛው የተዛቡ ግንኙነቶች

እርስዎ ከሚያስቡት በላይ እጅግ የተለመዱ ሆነው ቢያገኟቸው አይገረሙ። ያልተፈቱ ጉዳዮች ከውስጥ እንዲመግሉ ሲተዉ፣ ግንኙነቱ በፍጥነት ወደ ተዛባ ግንኙነት ሊወርድና በመጨረሻም ወደ መርዛማ ግንኙነት ሊያመራ ይችላል።

ስለዚህ የእሁኑን ግንኙነቶችዎን በሚገመግሙበት ጊዜ ለራስዎ ሊጠይቋቸው የሚገቡ የተወሰኑ ጥያቄዎች እነሆ፦

- በመካከላችን ምን ዓይነት መከባበር አለ?
- የዚህ ግንኙነት ጥበቃዎች (ፍላጎቶች) እየተሟሉ ነው? ምክንያታዊ ናቸው ወይስ ምክንያታዊ አይደሉም?
- ከግንኙነቱ የሚያስፈልገኝን ነገር እያገኘሁ ነው?
- ቁርጠኝነቱ በሁለቱም ወገን እኩል ነው? ከሌላው የበለጠ መስዋዕት እየከፈለ (እጅ እየሰጠ) ያለ ሰው አለ?
- ከዚህ ሰው ጋር በምሆንበት ጊዜ በእውነት ጥሩ ስሜት ይሰማኛል?

እነዚህን ጥያቄዎች በታማኝነት በመመለስ ስለ ግንኙነቶችዎ ተፈጥሮ ጥልቅ ግንዛቤዎችን ማግኘት ይችላሉ። ግንኙነቶቹ የግድ የፍቅር ግንኙነቶች መሆን እያስፈልጋቸውም። እነዚህ ጥያቄዎች እርስዎ ለሚገኙበት ለማንኛውም ግንኙነት ፍጹም በሆነ መልኩ ይሠራሉ። ስለዚህ የሚገኙበትን ግንኙነት ተፈጥሮ በሚገመግሙበት በማንኛውም ጊዜ በእነዚህ ጥያቄዎች ላይ ለማሰላሰል ጊዜ ይውሰዱ።

ምዝበራን እንዴት መከላከል ይቻላል? (How to Prevent Manipulation)

መብቶችዎን ይወቁ (Know Your Rights)

ይህ ነጥብ መናገር እንኳን የማያስፈልገው ግልጽ ነገር ነው። ይሁን እንጂ ሰዎች ለራሳቸው የመቆም መብት እንዳላቸው እስኪረሱ ድረስ በመርዛማ እና/ወይም ጥቃት ባለበት ግንኙነት ውስጥ የመጠመድ ዝንባሌ አላቸው። በእንደዚህ ዓይነት ሁኔታዎች ውስጥ፣ የራስን መብቶች ማወቅ ምንም ዓይነት ጉዳት እንዳይደርስብዎት ለማረጋገጥ መሠረታዊ አካል ነው። በተፈጥሮ ማንም ሰው በማንኛውም ሰው ላይ ምንም ዓይነት አካላዊ፣ ስሜታዊ ወይም ሥነ ልቦናዊ ጉዳት የማድረስ መብት የለውም። እንዲያውም ይህ በእሰራት የሚያስቀጣ ወንጀል ነው። ከዚህም በላይ ሁኔታው ምንም ይሁን ምን በአንድ ሰው ላይ እንዲህ ዓይነቱን ጥቃት መፈጸም ሙሉ በሙሉ ፈሪነትና ድክመት ነው።

ስለዚህ እርስዎ — ወይም ማንኛውም ሌላ ሰው — በመርዛማ ወይም ጥቃት ባለበት ግንኙነት ውስጥ እንዳሉ ከጠረጠሩ፣ እባክዎ ሁላችንም መብቶች እንዳሉን ያስታውሱ። ስለዚህ እነርሱን ከመረዳትና አስፈላጊ ከሆነም በእነርሱ ላይ ተመሥርቶ እርምጃ ከመውሰድ የበለጠ አስፈላጊ ነገር የለም። በዚህ መንገድ የሚያስፈልግዎትን ድጋፍ ማግኘት ወይም ራሳቸውን መከላከል የማይችሉትን መርዳት ይችላሉ።

ይራቁ (Stay Away)

ይህ በተለይ ጥቃት ባለባቸው ግንኙነቶች ውስጥ እውነት ነው። ብዙውን ጊዜ የዚህ ዓይነቱን ግንኙነት ለመጠገን (ለማስተካከል) ምንም መንገድ የለም። ስለዚህ ከሁሉ የተሻለው የድርጊት አካሄድ በቀላሉ መራቅ ነው። ይህ በትዳር ጉዳይ ላይ ፍቺን ወይም በሥራ ቦታ አካባቢ ደግሞ ሥራን መልቀቅን ሊያመለክት ይችላል። የግንኙነቱ ተፈጥሮ ምንም ይሁን ምን፣ ለአእምሮዎና ለስሜትዎ ጤንነት ሲሉ ግንኙነቱን አቋርጠው ወደፊት የመቀጠል ግዴታ ሊገጥምዎት ይችላል።

እንዲሁም ግንኙነታቸውን «ለማዳን» የሚፈልጉ ሰዎች አሉ። ይህ በእርግጥ ተገቢ ነጥብ ነው። ይሁን እንጂ እንዲህ ያሉ ጥረቶች ምንም ውጤት የማያስገኙበት ደረጃ ሊመጣ ይችላል። እውነቱን ለመናገር፣ አንድ ግንኙነት አንዴ ወደ ጥቃትና በደል ከወረደ በኋላ እንዲህ ያለውን ግንኙነት ለማዳን በእውነቱ ምንም መንገድ የለም። ለመሆኑ አጥቂው ወደ ቀድሞው የጥቃት ባህሪው እንደማይመለስ ተጎጂው ምን ዋስትና አለው? እነዚህ ዓይነቶቹ ሁኔታዎች ተጎጂው የመረጋጋትና የጤናማነት ስሜት እንዲያገኝ አዳጋች ያደርጉታል። በዚህም ምክንያት አጥቂው በተቻለ መጠን በሩቅ መቀመጥ (መራቅ) አለበት። በመጨረሻም ተጎጂው ሕይወቱን ወደ ሥርዓት ለመመለስ ጊዜና ርቀት ያስፈልገዋል።

በአንዳንድ ሁኔታዎች ግንኙነቱ ያን ያህል ጥልቅና ትርጉም ያለው አይደለም። ስለዚህ ይህ መዝባሪውን አባርሮ (give the heave-ho) ወደፊት መቀጠልን እጅግ ቀላል ያደርገዋል። ማስታወስ የሚገባው ዋናው ነገር ግንኙነቱን ለማቆም ፍላጎትና ፈቃደኝነት መኖሩ ነው።

መዝባሪው እንዲቀጥል አይፍቀዱለት (Do Not Let the Manipulator Proceed)

መዝባሪውን ማስቆም ግልጽ የሆነ አስፈላጊነት አለው። ስለዚያ ምንም ጥያቄ የለውም። ይሁን እንጂ ይህ ብዙውን ጊዜ ከመናገር ይልቅ መተግበሩ ይከብዳል። መዝባሪዎች — በተለይም በአካል ጠብ አጫሪ በሚሆኑበት ጊዜ — ተጎጂዎቻቸው ስለ ሁኔታው ብዙም ማድረግ እስኪሳናቸው ድረስ ሊያስፈራሯቸው ይችላሉ። ስለዚህ በመዝባሪው ፊት መቆም ቀላል ሥራ አይደለም። ቢሆንም ግን ተጎጂው ይህንን ከማድረግ ውጭ ምንም ምርጫ የማይኖረው ነጥብ ይመጣል። በአንዳንድ ሁኔታዎች ተጎጂው ከሌሎች እርዳታ ሊፈልግ ይችላል። በዚህም መሠረት የሌሎች ጣልቃ ገብነት ተጎጂው ጥቃቱን እንዲያስቆምና ውሎ አድሮም ከሁኔታው እንዲያመልጥ ሊያግዘው ይችላል።

«አይሆንም / እምቢ» ማለትን ይማሩ (Learn How to Say No)

«አይሆንም» (እምቢ) ለማለት አይፍሩ። ግልጽና ቀላል ነው።

ይሁን እንጂ ሁልጊዜ ያን ያህል ቀላል አይደለም። መዝባሪዎች ተጎጂዎቻቸው ከእነርሱ ጋር እንዲስማሙ የሚያባብሉበት የራሳቸው መንገድ አላቸው። ብዙ ጊዜ ተጎጂው ከፈቃዱ ውጭ የሆነ ነገር እንዲያደርግ ይገደዳል (ይሸማቀቃል)። በተፈጥሮ ይህ ጤናማ ግንኙነት አይደለም። ነገር ግን በመዝባሪው በኩል ተጨባጭ ስጋት ሲኖር፣

ተጎጂው «አይሆንም» ማለት ፈጽሞ የማይቻል ሆኖ ሊያገኘው ይችላል። ማንኛውንም ሊፈጠር የሚችል ምዝበራ ለማስወገድ ከመጀመሪያውኑ «አይሆንም» ማለት ወሳኝ ጉዳይ የሆነውም ለዚህ ነው።

በሚያገኟቸው ሰዎች ላይ ከመጀመሪያውኑ ድንበሮችን (boundaries) ማስቀመጥ ሲችሉ፣ ራስዎን ከወደፊት ጥቃት መጠበቅ ይችላሉ። ብዙውን ጊዜ ይህ ማለት በአቋምዎ መጽናትና ቦታዎን አለመልቀቅ ማለት ነው። አንዴ መዝባሪው በእምነትዎና በአቋምዎ ጽኑ መሆንዎን ካየ፣ እርስዎን ትቶ በቀላሉ እመዘብረዋለሁ ብሎ የሚያስበውን ሌላ ሰው ይፈልጋል። ስለዚህ ማለት በሚያስፈልግዎት ጊዜ «አይሆንም» ለማለት አይፍሩ። ወደፊት ከብዙ የራስ ምታት (ችግር) ያድንዎታል።

የግርጌ ማስታወሻዎች እና ዋቢ ምንጮች [1]–[41] (Endnotes for Chapters 1–9)

[1] Vance Packard (2007) – The Hidden Persuaders (ድብቆቹ አሳማኞች). Ig Publishing.

[2] Kahneman, D. (2011) – Thinking, Fast and Slow (ፈጣንና ዝግተኛ አስተሳሰብ). New York: Farrar, Straus and Giroux; A. Tversky, D. Kahneman (1974) – Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge University Press; Galperin, A., & Haselton, M. G. (2013) – Error management and the evolution of cognitive bias, in J. P. Forgas, K. Fiedler, & C. Sedikides (Eds.), Sydney symposium of social psychology. Social thinking and interpersonal behavior (p. 45–63). Psychology Press. ስለ አስተሳሰብ መዛባቶች (cognitive biases) የበለጠ ማየት ይፈልጋሉ? በዚህ ሊንክ 188ቱም በአንድ ምስላዊ መረጃ (infographic) ተካትተዋል፦ https://www.visualcapitalist.com/every-single-cognitive-bias

[3] Richard M. Perloff (1993) – The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century (የማሳመን ሂደት፦ ተግባቦትና አመለካከቶች በ21ኛው ክፍለ ዘመን), Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum.

[4] Richard M. Perloff – The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century, Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum, 1993.

[5] Robert B. Cialdini, (1984) – Influence: The Psychology of Persuasion (ተጽዕኖ፦ የማሳመን ሥነ ልቦና). HarperCollins.

[6] Galperin, A., & Haselton, M. G. (2013) – Error management and the evolution of cognitive bias, in J. P. Forgas, K. Fiedler, & C. Sedikides (Eds.), Sydney symposium of social psychology. Social thinking and interpersonal behavior (p. 45–63). Psychology Press.

[7] Cialdini, R. B. (2001) – The science of persuasion (የማሳመን ሳይንስ). Scientific American, 290, 31-54.

[8] Jonah Berger, (2016) – Invisible Influence: The Hidden Forces that Shape Behavior (የማይታይ ተጽዕኖ፦ ባህሪን የሚቀርጹ ድብቅ ኃይሎች). Simon & Schuster.

[9] Cialdini, R.B., Wosinska, W., Barrett, D.W., Butner, J. & Gornik-Durose, M. (1999) – Compliance with a request in two cultures: The differential influence of social proof and commitment/consistency on collectivists and individualists. Personality and Social Psychology Bulletin, 25, 1242-1253.

[10] Cialdini, R. B. (2001) – Influence: Science and practice (4th ed.). Allyn & Bacon.

[11] Cialdini, R. B., (2017) – Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade (ቅድመ-ማሳመን፦ ተጽዕኖ ለማሳረፍና ለማሳመን የሚያስችል አብዮታዊ መንገድ). HarperCollins.

[12] Asch, S. E. (1956) – Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 70 (Whole no. 416); Asch, S. E. (1951) – Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (ed.).

[13] Carson, Thomas L. (2012) – Lying and deception: theory and practice (ውሸትና ማታለል፦ ንድፈ ሐሳብና ተግባር). Oxford University Press.

[14] Carson, Thomas L. (2012) – Lying and deception: theory and practice. Oxford University Press.

[15] Burg, B. (2011) – The Art of Persuasion: Winning Without Intimidation (የማሳመን ጥበብ፦ ያለ ማስፈራራት

ማሸነፍ). Tremendous Life Books.

[16] Morin, C. (2019) – The Persuasion Code: How Neuromarketing Can Help You Persuade Anyone, Anywhere, Anytime. Wiley.

[17] Dilts, R., (2017) – Sleight of Mouth: The Magic of Conversational Belief Change. Dilts Strategy Group.

[18] Tali Sharot (2018) – The Influential Mind: What the Brain Reveals About Our Power to Change Others. Picador USA.

[19] Kevin Hogan and James Speakman (2006) – Covert Persuasion: Psychological Tactics and Tricks to Win the Game. Wiley.

[20] Starch, D., (1996) – Measuring Advertising Readership and Results. Effects of the Advertising Message, McGraw-Hill.

[21] Jonah Berger, (2016) – Invisible Influence: The Hidden Forces that Shape Behavior. Simon & Schuster.

[22] Kahneman D., Jack Knetsch J., Richard Thaler R. (2008) – The Endowment Effect: Evidence of Losses Valued More Than Gains, in Handbook of Experimental Economics Results, vol. 1, pp 939-948.

[23] James, O. (2018) – Love bombing: Reset your child's emotional thermostat. Routledge.

[24] Abramson, Kate (2014) – 'Turning up the Lights on Gaslighting'. Philosophical Perspectives, p. 28.

[25] Stern, Robin (2008) – The Gaslight Effect: How to Spot and Survive the Hidden Manipulation Others Use to Control Your Life.

[26] Dantalion, J. (2008) – Mind Control Language Patterns. Mind Control Publishing.

[27] John Marks (1979) – The Search for the Manchurian Candidate: The CIA and Mind Control, Times Books, p. 77.

[28] Cacioppo, John T., Petty, Richard E. (1984) – The Elaboration Likelihood Model of Persuasion, in Advances in Consumer Research, Association for Consumer Research.

[29] Forward, Susan (1997) – Emotional Blackmail. Tremendous Life Books; Adelyn Birch (2014) – 30 Covert Emotional Manipulation Tactics: How Manipulators Take Control in Personal Relationships.

[30] Burg, B. (2011) – The Art of Persuasion: Winning Without Intimidation. Tremendous Life Books.

[31] Adelyn Birch (2014) – 30 Covert Emotional Manipulation Tactics: How Manipulators Take Control in Personal Relationships.

[32] Chadderton, C., & Croft, R. (2006) – 'Who is kidding whom? A study of complicity, seduction and deception in the marketplace'. Social Responsibility Journal.

[33] McMillan, Dina L. (2008) – But He Says He Loves Me: How to Avoid Being Trapped in a Manipulative Relationship.

[34] Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993) – 'Sexual strategies theory: an evolutionary perspective on human mating'. Psychological Review.

[35] Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. D., & Schmitt, D. P. (2009) – 'The dark triad: Facilitating a short-term mating strategy in men'. European Journal of Personality.

[36] Bursten, Ben. (1972) – 'The Manipulative Personality', Archives of General Psychiatry, Vol 26 No 4, 318–321.

[37] Behary, W. (2013) – Disarming the Narcissist: Surviving & Thriving with the Self-Absorbed. New Harbinger Publications.

[38] Niccolò Machiavelli (2015) – The Prince (ልዑሉ). Zephyr House.

[39] Christie, R., & Geis, F. L. (2013) – Studies in Machiavellianism. Academic Press.

[40] Aglietta, M.; Reberioux, A.; Babiak, P. – 'Psychopathic manipulation at work', in Gacono, C.B. (Ed), The Clinical and Forensic Assessment of Psychopathy: A Practitioner's Guide, Erlbaum, Mahwah.

[41] Crawford, Craig (2007) – The Politics of Life: 25 Rules for Survival in a Brutal and Manipulative World.

የክፍል 1 ማጠቃለያ እና የቀጣይ ክፍል መነሻ ነጥብ (End of Section 1 — Resumption Point)

ተጠናቀቀ፦ ከገጽ 1 እስከ ገጽ 96 (የፊት ገጾች፣ የቅጂ መብት፣ ሙሉ ማውጫ፣ መግቢያ፣ ምዕራፍ 1 እስከ ምዕራፍ 9 እና የግርጌ ማስታወሻዎች [1]–[41]) ሳይሸራረፉ ሙሉ በሙሉ ተተርጉመዋል።

ቀጣይ መነሻ (Exact Resumption Point)፦ ክፍል 2 (Section 2) በቀጣዩ ክፍለ ጊዜ ከገጽ 97 — ምዕራፍ 10፦ «የነርቭ-ቋንቋ ፕሮግራሚንግ (NLP) መሠረታውያን» (Chapter 10: Basics of NLP) እና ከግርጌ ማስታወሻ [42] ይቀጥላል።