



## Ce este manipularea și cum să nu cădem în capcana manipulării!

Ce este și ce nu este manipularea?

Articol scris de Marian Rujoiu

Trainer Extreme Training, Furnizor de performanță

[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

Manipularea este un subiect controversat și fiecare are o definiție a acestui termen. Oamenii vor să manipuleze, cu toate că majoritatea dintre ei nu recunosc acest lucru, de asemenea ei vor să nu cadă în capcana manipulatorilor.

Prima dată aș dori să clarific puțin această noțiune, plecând de la definițiile din dicționarul Explicativ al Limbii Române! O să folosesc spre o mai bună ilustrare definiții ale unor termeni care au legătură direct sau indirect cu acest fenomen numit manipulare.

- **A INFLUENȚA** *tranz. (ființe, lucruri)* A supune unei influențe; a modifica printr-o influență; a înrâuri. 2. *intrans.* A avea influență. Din fr. *Influencer*
- **PERSUASIUNE** s.f. (Livr.) Acțiunea, darul sau puterea de a convinge pe cineva să creadă, să gândească sau să facă un anumit lucru. – Din fr. **persuasion**.
- **A NEGOCIA**, *negociez*, vb. I. *Tranz.* 1. A trata cu cineva încheierea unei convenții economice, politice, culturale etc. ♦ A intermedia, a mijloci o afacere, o căsătorie. 2. A efectua diverse operații comerciale (de vânzări de titluri, de rente etc.). – Din fr. **négociier**.
- **A MANIPULA** *tranz.* . 2) A aranja cu grijă în vederea executării unor experiențe sau operații tehnice sau științifice. /<fr. *Manipuler* 1) (*aparate, mecanisme*) A folosi cu ajutorul mâinilor, dirijând cu dibăcie; a mânui; a manevra

Când afirmăm că avem de-a face cu o influențare sau persuasiune care este numită manipulare, acest lucru înseamnă că Actul de a Influența sau de a Persuada a fost executat desăvârșit. Cel mai adesea programarea Neuro Lingvistică este numită manipulare și pe bună dreptate se poate cataloga așa. NLP este manipulare, pentru că acționează și uzitează de cele mai avansate instrumente care dau rezultate imediat.

Vedeți astfel în definițiile de mai sus, că fiecare dintre acestea se concentrează pe rezultate, pe obiectul fiecărui proces, manipulare, influențare, negociere sau persuasiune. Despre etica acestor instrumente nu este pomenit nimic.



Revenind la Manipulare, când auzim Manipulare cum ne simțim, cu ce asociem acest termen: unii dintre noi îl asociază cu ceva negativ, alții cu ceva pozitiv, alții cu ceva demonic, alții cu ceva neetic, alții nu simțim nimic, sau alți văd dor sensul termenului ca atare.

Este foarte delicat în a face o distincție între cei patru termeni. Am încercat o sinteză a celor 4 termeni, astfel încât să nu apară nici o contradicție. Astfel, am considerat că a Negocia, a Influența și a Persuada se referă la o acțiune precisă

---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



Într-un anumit sens:

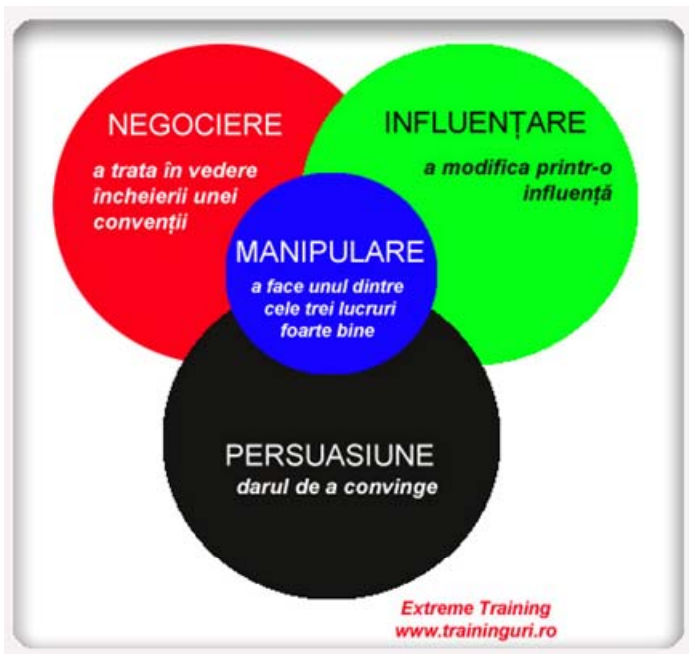
A negocia: a trata în vedere încheierii unei convenții

A influența: a modifica printr-o influență

A persuadea: darul de a convinge

Acești termeni se întrepătrund, în sensul că într-o negociere poți încerca să influențezi. La fel, poți încerca să influențezi având darul de a convinge, cum poți și negocia având darul de a convinge!

Vedem cum nici unul dintre cei trei termeni nu face referire la etică. Nici termenul de manipulare nu face referire la etică, astfel că nu ne rămâne decât să plasăm conform definiției, manipularea în centrul celor trei termeni, anume atunci când operațiune de influențare, negociere sau persuasiune este executată în mod desăvârșit!



Tendința noastră, a oamenilor, este de a plasa într-o zonă a răului ceea ce nu cunoaștem. De obicei zona necunoscutului, zona pe care nu o putem controla ne este mult mai la îndemână să o respingem, mai ales atunci când acest lucru poate acționa asupra noastră atât ca bine cât și ca rău.

### Este etic să manipulezi?

Manipulare este un instrument, etica acestuia fiind dată de persoana care îl folosește și nu de instrument în sine. Putem distinge astfel între Manipulare Pozitivă și Manipulare Negativă! Să luăm exemplul unui cuțit: îl putem folosi să ne pregătim hrana, îl putem folosi pentru a ne

apăra, sau îl putem folosi pentru a ucide! Oare putem spune că avem de-a face cu un cuțit neetic? În niciun caz. Etica este dată de cel care îl folosește, nicidecum de cuțit în sine. La fel este și cu manipularea, nu putem afirma sub nicio formă că aceasta ar fi un bine sau un rău în sine!

Dacă ar fi să facem câteva distincții, din perspectiva eticii, acesta este un teren, mult prea alunecos și fiecare îl raportează la scopurile sale. Astfel o să fac referire la Scop mai degrabă:

Distingem următoarele categorii de manipulare:

- Manipulare numai în interesul celui care o exercită (manipulare negativă)
- Manipulare în interesul persoanei manipulate (manipulare pozitivă)
- Manipulare care are ca scop satisfacerea ambelor persoane (manipulare dublu pozitivă).



### Manipularea în viața de zi cu zi

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

Extreme Training, *Furnizorul tău de performanță!*,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33



Cu toate că ne este mai comod să plasăm uneori manipularea numai în cadrul primei categorii, realitatea de zi cu zi ne arată că avem de-a face cu toate cele trei categorii. Să spunem că vrei să convingi pe cineva de un anumit lucru. Vei folosi astfel toate tehnicile pe care le cunoști, să zicem că este vorba de un concediu, anume că vrei să-l convingi să-și ia concediu. Unii dintre voi probabil vă gândiți: stai așa că asta nu e manipulare! Ba da este, în cazul în care este executată în mod desăvârșit pe toate cele trei linii principale: verbal, non verbal și paraverbal. Acum dacă tu ai convins persoana respectivă să-și ia concediu, uzitând de toate instrumentele manipulării avem de-a face cu manipulare. Dacă ai un interes ascuns să zicem avem de-a face cu manipulare doar în interesul celui care o exercită, la fel și cu celelalte categorii, dacă într-adevăr persoana respectivă era obosită psihic și stresată, acesta ar fi fost cel mai bun lucru pentru ea, anume să-și ia concediu, iar a treia categorie de manipulare, anume satisfacerea interesului ambelor persoane, deja avem de-a face cu o manipulare dublu pozitivă!

## Manipularea în politică

Spunem că X candidat sau Y candidat, încearcă să manipuleze. La ce ne gândim atunci când spunem acest lucru. Mulți dintre noi probabil se gândesc că vor să prostească masele. Într-adevăr, această formulare aruncă manipularea într-un context negativ, în sensul că am fi niște oameni fără voință și putere de înțelegere! Realitatea este puțin diferită, nu neapărat opusă situației prezentate, anume că fiecare dintre cei doi candidați de exemplu, încearcă să manipuleze. Ambii se folosesc de cele mai fine unelte și încearcă conform definiției manipulării să exercite acest lucru într-un mod desăvârșit. Fimele de consultantă vin și pun umărul în sprijinul acestui demers, iar concluzia este simplă: Cine manipulează mai bine, câștigă mai multe voturi! Poate am exagerat puțin făcând abstracție de persona în cauză, de profilul moral al acesteia, însă și construirea acestui profil moral sau profesional este un rezultat al manipulării! Concluzia este simplă: Manipularea în politică, la fel ca și în viața de zi cu zi, există la tot pasul. Dacă punem acum problema interesului nostru, a celor care suntem manipulați, prin acțiuni, fapte, lucruri sau fenomene ale celor care le generează putem spune că avem de-a face cu manipulare pozitivă atunci când interesul nostru ne este atins, iar cu manipulare negativă, atunci când este doar în interesul lor.

Uneori problema este abordată puțin diferit în cazul manipulării, anume, unii dintre noi spun că am avea de-a face cu manipulare atunci când nici nu-ți dai seama că cineva te-a dus într-un anumit punct. Cu alte cuvinte, manipulatorul, să-i spunem așa, se plimbă prin mintea ta și te face să acționezi într-un anumit fel fără să-ți dai seama. O spun foarte sincer și răspicat: și aici avem de-a face cu manipulare, chiar cu o formă avansată de manipulare. Ulterior acestui lucru apare însă imediat întrebarea: dar în interesul cui se exercită această manipulare? Răspunzând la această întrebare vei afla cu ce tip de manipulare ai de-a face! Despre cum să te aperi de această manipulare, vom discuta însă puțin mai jos!



## Manipularea în publicitate

Și aici este un domeniu în care se manipulează permanent. Și în ceea ce privește publicitatea părerile sunt împărțite. Ceea ce unii numesc promovare, e numit de alții manipulare și invers! Sunt reclame care îți ajung la suflet, sunt reclame pe care le înțelegi sau sunt reclame la care îți place să te uiți pur și simplu. Multe dintre ele

---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](#) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



te determină să te interesezi de situația produsului respectiv, altele te determină chiar să cumperi. Sunt reclame la mâncare care îți fac o poftă de a mânca produsul respectiv imediat. Cu ce manipulare avem de-a face aici: pozitivă, negativă sau dublu pozitivă? Uneori avem de-a face cu toate trei la un loc, alteori doar cu una din ele, însă atât timp cât au un rezultat, putem spune că acțiunea este desăvârșită, anume că avem de-a face cu manipulare. Atunci când nu avem niciun rezultat, înseamnă că nu avem de-a face cu manipulare. Ca o mică concluzie aș preciza: Atunci când avem un rezultat în folosirea unor tehnici (conștient sau inconștient) avem de-a face cu manipulare, iar atunci când luăm în discuție interesul persoanei manipulate putem spune dacă acea manipulare este pozitivă sau negativă.

## Cum mă apăr de manipulare?

Prima întrebare umană care ar merita pusă în cadrul acestei secțiuni este:

Dar de ce trebuie să mă apăr de manipulare? Sunt câteva răspunsuri pe care am putea să le dăm foarte repede, însă vă propun să clarificăm puțin înainte de a ne pripri la a da un răspuns! Trebuie să te aperi de manipulare? Răspunsul este și da și nu!

Trebuie să te aperi atunci când lucrurile nu merg în direcția potrivită pentru tine. Atunci când este contrar intereselor tale, sau nu este în interesul tău, ai la îndemână cea mai precisă unealtă pentru a descoperi. Această unealtă se numește DISCERNĂMÂNT. Nu are rost să ne plângem că nu am știut, că nu am putut, sau că nu ne-am dat seama. Acest lucru ține exclusiv de noi. Prin urmare trebuie să ne asumăm responsabilitatea unei acțiuni sau a unei decizii în sensul de a nu mai pretinde că suntem doar niște victime ale manipulării! Avem discernământul la dispoziție, această abilitate înăscută a fiecăruia dintre noi, care este una din trăsăturile definitorii ale omului. Nu te aștepta să-ți cadă din cer cele mai bune decizii, nu te aștepta ca cineva să-ți spună tot adevărul în mod obligatoriu. Atunci când ne asumăm acest rol pasiv și ne dăm seama că am fost manipulați în sens negativ, din păcate singurii responsabili suntem noi. Nimic nu te poate opri să verifici o informație, nimic nu te poate opri să-ți mai dai un timp de gândire, nimic nu te poate opri să-ți pui următoarele întrebări:

1. Este în interesul meu?
2. Este contrar interesului meu?
3. Mă afectează în vreun fel?
4. Eu vreau de fapt altceva?

Acestea sunt întrebări simple care pot avea răspunsuri imediate. Nu trebuie neapărat să-ți pui întrebarea: Vrea să mă manipuleze? Pentru că într-un final acest lucru este irelevant, poate vrea să te manipuleze cu bune intenții. Tu trebuie să-ți pui cele patru întrebări de mai sus!

Dacă răspunsul la prima întrebare este nu, la a doua este nu, atunci ai de-a face cu manipulare negativă. Răspunsurile la întrebarea 3 și 4 îți vor arăta direcția încotro trebuie să apuci.



Mai sus am discutat cazul în care avem de-a face cu manipulare negativă. Ce facem însă atunci când avem de-a face cu manipulare pozitivă. Și aici răspunsul este simplu, poate șocant pentru unii dintre voi anume: Trebuie să vă bucurați! Astfel, trebuie să vă bucurați că cineva acționează pentru a vă atinge interesul vostru, trebuie să vă bucurați când cineva vă vorbește astfel încât voi să înțelegeți, trebuie să vă bucurați că cineva vă vrea o viață mai bună. Oare să refuzăm acest bine ce vine pe o filieră a manipulării, doar pentru simplul motiv că avem de-a face cu un om priceput? Putem refuza, dar transformați acest lucru într-un complex al

---

Acest document poate fi utilizat și prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

[Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!](http://www.traininguri.ro) ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---



vostru, un complex de inferioritate mai degrabă!

În concluzie, te poți apăra de manipulare în ambele cazuri, alegerea îți aparține. Mecanismul cel mai sigur de a desoperi cu ce fel de manipulare ai de-a face este prin întrebările de mai sus, iar răspunsurile numai tu le poți avea cu adevărat. Trebuie să fii vigilent, trebuie să fii vigilent în primul rând asupra ta, abia apoi asupra celorlalți. Poate cineva spune: Dar de unde știu eu că este într-adevăr în interesul meu, poate eu cred că este în interesul meu, dar de fapt nu este! Cu voia dumneavoastră o să vă răspund sincer: dacă voi nu știți ce e bine pentru voi, ce este în interesul vostru, atunci cine ar putea ști?

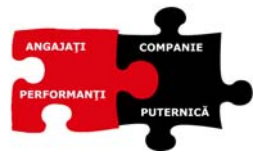
Închei aici urându-vă succes pe acest tărâm al manipulării. Un lucru e cert: Manipulare există la tot pasul. Te invit să fii curios să afli mai multe, să afli acele instrumente fine care le folosesc manipulatorii, te invit într-o călătorie în lumea ta pentru a afla ce este mai bine pentru tine. Îndrăznește astfel să vrei mai mult, fii curios în permanență și nu uita să fii vigilent și bun observator, în primul rând un fin observator al propriei persoane!

Motto-ul de pe cartea mea de vizită, care se regăsește pe spatele acesteia este: Dați-mi o pârghe să pot mișca pământul (Arhimede). Vă las pe voi să trageți concluziile!

*Articol scris de Marian Rujoiu*

*Trainer Extreme Training, Furnizor de performanță*

[www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



**Traininguri in Cluj, Iași, Timișoara si București destinate atat persoanelor fizice cat si companiilor:**

- \* Management de Proiect
- \* Curs Manipulare
- \* Time Manager
- \* Comunicarea in Afaceri
- \* Managementul Schimbarii
- \* Motivare Non-Financiara
- \* Negociere si Comunicare
- \* Dezvoltare Personală si Leadership
- \* Dezvoltare Managerială si Leadership
- \* Manipulare in Vanzari
- \* Teambuilding intelligent
- \* Training personalizat pentru companii

Detalii [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)



### **Scurta carte de vizita MARIAN RUJOIU**

\* specialist in negociere, management si manipulare

\* este trainer, coach si manager

- Este senior trainer acreditat ce acopera o gama generoasa de traininguri in urmatoarele domenii: Consolidarea Echipei, Vanzari, Comunicare, Negociere, Leadership, Dezvoltare Managerială, Time Management, Managementul prin Obiective, NLP, Teambuilding, Consultanta ( HR, Negociere si Strategii de Promovare)
- Profil Academic: Doctorand Sociologie, a publicat numeroase articole in domeniul Managementului, Leadershipului, Politicii, Negocierii, etc
- Oamenii vor mult repede si bine. Trainingurile organizate atat pentru companii cat si pentru persoane fizice incerca sa raspunda acestei nevoi. Compania pe care o conduce are motto-ul: Furnizor de performanță!

- Este singurul trainer in Romania care sustine Cursuri de Manipulare. Acest curs iti ofera mai mult, este un concept nou, indraznet si foarte cautat de participanti. Contact: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

---

Acest document poate fi utilizat si prezentat cu obligativitatea de a prezenta sursa

**Extreme Training, Furnizorul tău de performanță!** ,

B-dul M. Kogălniceanu, nr. 36-46, Sector 5, București, CUI: RO 18227600, J40/21327/2005, Banca, BCR, Plevnei,  
Contact: e-mail: [office@traininguri.ro](mailto:office@traininguri.ro), [traininguri@gmail.com](mailto:traininguri@gmail.com), web: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro) Tel: 0726 00 55 33

---