etrafım psikopatlarla dolu



İşte ve Hayatta Manipülasyon ve İstismardan Korunmanın Yolları

thomas erikson

Milyonlarca okura ulaşan
Etrafım Aptallarla Dolu'nun yazarından

KORİDOR

PSİKOPAT TESTİ

HAZIRLAYAN ROBERT HARE

ÖZELLİKLER	Asla (+0 puan)	Bazen (+1 puan)	Daima (+2 puan)
1. Cerbeze ve gönülçelicilik	☐	☐	☐
2. Grandiyöz (aşırı yüksek) benlik algısı	☐	☐	☐
3. Pişmanlık veya suçluluk duymamak	☐	☐	☐
4. Duyarsızlık ve empati eksikliği	☐	☐	☐
5. Hastalık derecesinde yalan söyleme	☐	☐	☐
6. Kurnazlık ve manipülasyon	☐	☐	☐
7. Sığ duygulanım (yüzeysel duygusal tepki)	☐	☐	☐
8. Dürtüsellik	☐	☐	☐
9. Davranış kontrolünün zayıf olması	☐	☐	☐
10. Uyarılma ihtiyacı	☐	☐	☐
11. Sorumsuzluk	☐	☐	☐
12. Küçük yaşta davranış sorunları	☐	☐	☐
13. Yetişkinlikte antisosyal davranışlar	☐	☐	☐
14. Asalak bir yaşam tarzı	☐	☐	☐
15. Çapkınlık ve gelgeç cinsel ilişki	☐	☐	☐
16. Uzun vadeli gerçekçi hedeflerin yokluğu	☐	☐	☐
17. Davranışlarının sorumluluğunu alamamak	☐	☐	☐
18. Çocukken suça eğilim	☐	☐	☐
19. Şartlı tahliye ihlali	☐	☐	☐
20. Geniş bir suç yelpazesi	☐	☐	☐
TOPLAM:	_____	_____	_____
GENEL TOPLAM:	_____		

DEĞERLENDİRME

35-40: Ünlü Psikopat

>30: Muhtemelen Psikopat

15-20: Psikopat Eğilimleri Olan Kişi

15>: Genel Nüfus

Not: Bu test tıbbi teşhis aracı olarak kullanılmamalıdır; daha fazla bilgi için s. 30-38.

etrafım psikopatlarla dolu

İşte ve Hayatta Manipülasyon ve İstismardan Korunmanın Yolları

thomas erikson

Koridor

KORİDOR YAYINCILIK – 600

ISBN: 978-625-6353-54-1

Copyright © Thomas Erikson 2017

Bu kitabın Türkiye'deki yayın hakları Kalem Ajans ve Enberg Agency aracılığıyla Koridor Yayıncılık'a aittir.

© Tüm hakları saklıdır.

Yayıncının izni olmaksızın çoğaltılamaz, kaynak göstererek alıntı yapılabilir.

•

Etrafım Psikopatlarla Dolu

Thomas Erikson

Özgün Adı

Surrounded By Psychopaths:
How to Protect Yourself from Being Manipulated and Exploited in Business (and in Life)

Çeviren: Nur Yener

Editör: Oğuz Tecimen

Kapak tasarımı: Pete Garceau

Kapak uygulama ve sayfa tasarımı: Ecem Şenalioğlu

•

Yeni baskı: Koridor Yayıncılık, İstanbul, 2024

Baskı ve Cilt: Milba Matbaacılık Yayıncılık Kağıtçılık San. ve Tic. Ltd. Şti
Matbaa Sertifika No: 77090

Koridor Yayıncılık

Ömerli Mah. Harman Tepe Cad. No: 17 Kat: 4 Arnavutköy / İstanbul

Tel: 0212 – 544 41 41 / Faks: 0212 – 544 66 70 Yayınevi Sertifika No: 49242

info@koridoryayincilik.com.tr www.koridoryayincilik.com.tr

etrafım psikopatlarla dolu

İşte ve Hayatta Manipülasyon ve İstismardan Korunmanın Yolları

thomas erikson

Çeviren: Nur Yener

Koridor

"Seni sevmek savaşa gitmek gibiydi;
döndüğümde ben eski ben değildim."

Warsan Shire

Giriş

Dünyayı delice amaçları olan deliler yönetiyor.
John Lennon

Tercih ettiğiniz cinsiyette son derece çekici birinin karşınızda oturduğunu ve gülümseyerek şöyle dediğini hayal edin: "Sen gördüğüm en muhteşem insansın!" O kişinin samimi ve söylediğinin gerçek olduğunu düşünürsünüz hemen. Size sorular sorar ve hakkınızda her şeyi bilmek ister. Kendinden bahsetmez ve size sanki odadaki tek kişi sizmişsiniz gibi bakar. İlgisinden gözleriniz parlar, yüzünüz daha önce hiç olmadığı gibi ışıldar. Bu kişi size hayatınız boyunca duymayı beklediğiniz şeyler söyler. Nasıl biri olduğunuzu, kişiliğinizi ve içinizdeki gizli tuhaflıkları, sevdiğiniz ve sevmediğiniz şeyleri bir şekilde çok iyi anlar. Nihayet ruh eşinizi bulduğunuzu hissedersiniz. Bu kişi, adeta sihirli bir şekilde, daha önce hiç hissetmediğiniz şekilde kalbinize işler.

Böyle bir şeyi gözünüzde bir canlandırsanıza... O duyguyu bir hayal etsenize... Muhteşem olurdu değil mi?

Şimdi soru şu: Böyle bir şeyden etkilenmemek mümkün mü? Aynaya bakıp samimiyetle cevap verin. "Böyle bir romantik safsataya kapılmam ben!" diyebilir misiniz? Durumdan işkillenip bu

kişinin bambaşka bir niyetle bunları yaptığını (ya sizinle yatmak ya da sizden para koparmak istediğini) hemen anlayabilir misiniz?

Cevap vermeden önce bir düşünün. Zira daha önce böyle bir şey yaşamadıysanız, tehlikeyi algılamanız mümkün değildir. Bu kişi size sırlarını anlatır ve böylece sizin de ona sırlarınızı açmanızı sağlar. Sizi tanımaya çalışırken sorduğu bütün sorulara cevap verirsiniz, ki bu soruların amacı sizin hakkınızda olabildiğince çok şey öğrenmektir.

Yıllar önce *Etrafım Aptallarla Dolu* diye bir kitap yazdım. Kitap DISC dilinin* temel ilkeleri ve işleyişiyle ilgiliydi (DISC insan iletişimini ve insan davranışı kalıplarındaki farklılıkları açıklayan dünyadaki en güçlü yöntemlerden biridir). Kitap hiç beklemediğim bir başarı kazandı. Bu başarının nedeni, bir bakıma, ben dahil pek çok kişinin insan davranışını –hem başkalarınınkileri hem de kendimizinkileri– çok ilginç bulması diye düşünüyorum. Şunu da açık açık söyleyebilirim: *BEN de ilginç bir insanım!* En azından kendimce.

İlk kitabımda olduğu gibi bu kitabımda da kullandığım davranış kategorileri William Moulton Marston'ın teorilerine dayanıyor ve her biri bir renkle bağlantılı dört insan tipini kapsıyor: **D**ominantlık/Baskınlık için Kırmızı, **İ**lham Vericilik/Etkileyicilik için Sarı, **S**abitlik/İstikrar için Yeşil, **C**iddilik/Kuralcılık için Mavi. Aşağıdaki bölümlerde genel olarak bu renklerin gerçek hayatta ne anlama geldiğini açıklıyorum. Bu kategorilerden oluşan sistem, insanların neye göre ve nasıl davrandığı konusundaki sorularınızı (hepsini olmasa da çoğunu) cevaplamaya yönelik bir araçtır.

İnsanlar bütünüyle tanımlanamayacak kadar karmaşıktır. Fakat ne kadar çok insanı anlarsanız, çizginin dışındakileri saptamak da

* DISC dört kişilik tipini ifade eden sıfatların kısaltmasıdır: *Dominant* (Dominant/Baskın), *Inspiring* (İlham Verici/Etkileyici), *Stable* (Sabit/İstikrarlı), *Compliant* (Ciddi/Kuralcı). (e.n.)

o kadar kolaylaşır. Davranışları sınıflandırmaya yönelik bu metotla bulmacanın muhtemelen yüzde 80'i açıklanabilir. Bu yüksek bir oran olsa da her şeyi açıklamaktan yine de uzaktır. Birinin davranışını anlamak için göz önüne almamız gereken başka unsurlar vardır daima: cinsiyet, yaş, kültürel farklılıklar, motivasyon, zekâ, ilgiler, her türlü hayat tecrübesi, doğum sırası ve pek çok başka faktör. Basitçe ifade edersek, saymakla bitmez pek çok parçadan oluşan karmaşık bir bulmacadır bu.

Şimdi Soruya Gelirsek

İlk kitabım dünya çapında popülerlik kazandıkça, DISC sistemini kötü amaçlarla kullanıp istismar eden bazı insanlar da oldu. Benim hiç böyle bir niyetim yoktu. Dolayısıyla bu kitapta, sizi manipüle etmeye çalışan bu türden kişilerin farkına varmanızı sağlamak ve onlara karşı kendinizi korumanızı sağlayacak araçlar sunmak istiyorum. Bana sıklıkla sorulan sorulardan biri de şu: "Bir insanda *bütün* renkler olması mümkün müdür?" Yani biraz Kırmızı, biraz Sarı, biraz Yeşil, biraz Mavi. Bazen de şöyle e-postalar alıyorum: "Bende her renkten biraz var, böyle bir şey mümkün mü?" Evet, elbette mümkün. Ben bazen Kırmızı, sıklıkla Sarı ve Yeşil davranırım ama bazen de kesinlikle Maviyimdir. Bunun nedeni gayet basit: Bizler aklını kullanabilen zeki varlıklar olmamız itibariyle, istediğimiz davranış tipini uygulama yetisine sahibiz. Sarı birinin özfarkındalığı arttıkça ağzını kapatıp kulaklarını açma zamanının geldiğini öğrenecektir. Yeşil biri de içindeki duyguları ve düşünceleri ifade ederek çatışmayı göze almayı öğrenebilir. Ama buradaki önemli nokta genelde bir insanın davranışlarına iki rengin hâkim olduğudur.

Tatsız Bir Deneyim

Etrafım Aptallarla Dolu yayımlandıktan yaklaşık bir yıl sonra tuhaf bir karşılaşma yaşadım. Bir üniversitede yaptığım bir konuşmadan sonra genç bir adam peşimden geldi. Soru sormak isteyen başkalarını kenara iterek tam önümde dikilip ciddi bir ifadeyle yüzüme baktı ve kendini bu renklerin ***hiçbirinde*** görmediğini söyledi. Ne demek istediğini açmasını rica ettim, o da anlattığım davranışların hiçbirinin kendisine uymadığını söyledi. Kendisinin beşinci bir renk olduğunu düşünüyordu. Ayrıca diğer renklerle en iyi şekilde etkileşim kurmak konusunda bilgi istiyordu ama kullandığı kelimeler ilginçti: "Bu bilgiden nasıl çıkar sağlanabileceğini" öğrenmek istiyormuş!

Onu hemen oracıkta analiz edecek zamanım olmadığından, ona üstünkörü cevap verdim. O da sorularıyla bir yere varamayacağını anlayınca kenara çekildi. Ama oradan ayrılmadı; bunun yerine, ben eşyalarımı toplayana kadar birkaç metre ötede durarak beni gözlemledi.

Aslında yaptığı şeye "gözlemlemek" demek pek doğru olmaz. Belki on dakika boyunca can sıkıcı bir şekilde gözlerini bana dikti. İnsanların onun yanına gidip selam vererek gülümsediğini gördüm. Her seferinde o da gülümseyerek karşılık verdi. Ama aslında gülümsemiyordu. Gülümsüyormuş *gibi yapıyordu*. Acayip mi acayip bir sırıtmaydı bu, gülümseme taklidi gibiydi. Gülümseyenlerden bazıları bunu fark edip yadırgayıcı bir bakışla tepki gösterirken, bazıları da olağandışı bir şey olduğunu hiç fark etmemiş gibi duruyordu. O da her "gülümseme"den sonra ciddi ve yoğun bakışlarını yine bana dikiyordu. Kesinlikle çok rahatsız ediciydi.

Hem DISC sisteminden "çıkar sağlamak"la ne kast ediyordu?

Aniden genç adamın bir konuda haklı olduğunu anladım: DISC sistemi herkes için geçerli değildir. Bazı insanlar bu kategorilere sığdırılamaz. İşte bu tür nahoş ve hatta tehlikeli insan tiplerine karşı çok dikkatli olmalıyız. Usta manipülatörler, sahtekârlar, dolandırıcılar hakkında hikâyeler hepimizin malumudur. *Beni nasıl böyle tongaya düşürebildi* diye merak eder kurbanları. *Onun sahtekâr olduğunu neden* göremedim?

Neden mi? Çünkü bu kişiler davranışlarınızı aleyhinize kullanmayı bilir. Bir insanı manipüle ederek o kişiye istediklerini yaptırmanın yolunu içgüdüsel olarak bulurlar. Hemen hemen herkesi, *hakkında öğrendiklerini* kullanarak kandırabilirler. Amaçları her zaman aynıdır: istediklerini elde etmek. Arkalarında bir kaos ve karmaşa bırakırlar.

Soru şu: Şayet bir insanın kendi kişiliği yoksa, sadece karşısındaki kişiye ayna tutuyorsa kimdir o? Kırmızı veya Sarı değildir, Yeşil veya Mavi hiç değildir. Bu kişi bütün renkler midir? Beşinci bir renk midir? Cevap bunların hiçbiri. Bu kişi çok daha kötü bir şeydir; normal insanlar gibi sınıflandıramayacağımız bir şeydir. Kendine ait bir kişiliği olmayan biridir, yani çıkarına uygun düşen role bürünen biridir. Bir tür bukalemundur ve kimsenin bilmediği gizli bir gündemi vardır daima. Gündeminin ne olduğunu bilmiyor olabiliriz ama bu gündemin daima sadece kendisine fayda sağladığına şüphe yoktur.

Bu kişileri beşinci bir renkle veya bütün renklerin bileşimiyle tanımlamak yerine, ben onların hiçbir rengi olmadığını iddia ediyorum. Çünkü hakiki bir kişiliği olmayan insan –kısmen de olsa daima rol yapan biri– gerçek bir kişi değildir. Daha ziyade bir gölgedir; tam anlamıyla gerçek değildir, gerçekliğin bir yansımasıdır. Sahtekârlığın ete kemiğe bürünmüş halidir. Bu tip biriyle karşılaştıysanız ne demek istediğimi anlarsınız.

Fakat *kimdir* bu insanlar? Ne tür insanlar başkalarını taklit etmeye çalışır? Ve amaçları ne olabilir?

Herkes Gibi Davranmak

Basitçe ifade edersek, bunlar insan biçiminde yırtıcılardır. Bu tipleri teatral hale mi getiriyorum yoksa? Hayır, öyle yapmıyorum çünkü bunların kendisi teatral! Bu kişiler sonunda temas kurdukları çoğu insana zarar verir ve kurbanlar çoğunlukla kargaşadan kimin sorumlu olduğunu bile bilmez.

İşte, sevgili okur, psikopatların yaptığı budur.

Neyse ki hepsi hapishaneye kapatılmıştır, öyle değil mi?

Psikopatlar da hepimiz gibi toplum hayatı yaşar. Birtakım şirketlere ve kurumlara sızarlar, ama buralarda nispeten az iş yaparlar ve ancak istisnai olarak pozitif katkılarda bulunurlar. Restoranda hesabı ödemeyi nadiren teklif ederler. Ev masraflarının karşılanması gerektiğinde hiç paraları olmaz. Çoğunlukla sadakatsiz, manipülatif ve hilekârdırlar. Yalancılıkları dillere destandır; çoğu ortada bir neden yokken yalan söyler. İnsanları kandırarak kendilerine inandırabilirler ve söylediğiniz her şeyi sizin aleyhinize çevirirler. Ama genellikle son derece popülerdirler. Pek çok kişi onlardan hoşlanır, onları göklere çıkartır ve hatta onlara saygı duyar.

Bu nasıl olabilir diye sorabilirsiniz kendinize. İyi soru. Böyle sahtekâr birinden nasıl olur da hoşlanabiliriz? *Ben hoşlanmazdım*, diye düşünüyorsunuzdur muhtemelen, *ben en baştan ondan nefret ederdim.* Çok doğru. Gerçek benliğini bilseydiniz ondan nefret ederdiniz. Ama bilmeniz mümkün değil. Çünkü bilinmesine izin vermezler. Biraz şansınız varsa, nihayetinde aslında kim

olduklarını keşfedebilirsiniz. En iyi senaryoda, durum vahim bir hal almadan önce, hiç olmazsa kim olduklarını anlayarak işinizi ve arkadaşlarınızı kaybetmezsiniz.

Ama dur bir dakika, diye düşünebilirsiniz, *psikopatlar seri katildir, şiddete başvuran suçlulardır. Bu manyakların çoğu kuşkusuz hapistedir.*

Keşke öyle olsaydı! Kendilerine hâkim olamadıkları için pek çoğunun kodesi boyladığı doğrudur. Bunlar şiddete düşkün olanlardır, bazen de düpedüz delilerdir. İstedikleri bir şeyi genellikle şiddete başvurarak alırlar, bu da onları ele verir. Fakat psikopatların çoğu parmaklıkların ardında değildir. Ciddi suçlar işlememiş nispeten zeki psikopatlar herkes gibi aramızda dolaşır. Bunlar istediklerini elde etmek için hiçbir engel tanımayan insanlardır. Bazılarıyla muhakkak karşılaşmışsınızdır.

Ama gerçekten etrafımız psikopatlarla mı dolu?

Bu kitabın adı *Etrafım Psikopatlarla Dolu* zira kanımca çoğu insanın farkında olduğundan çok daha fazla psikopat var dünyada. Dolayısıyla karşımıza çıkan usta manipülatörleri tanımanın ve kendimizi onlardan korumanın yollarını öğrenmemiz gerekiyor.

Bunun Sonuçları Ne?

Konferanstaki genç adamın tuhaf davranışı birkaç ay kafamı kurcaladı. O dik dik bakan gözler, o sahte gülümseme. Hepsi çok garipti. Ona ne olmuştu? Bunun cevabını o üniversiteyi tekrar ziyaret ettiğimde aldım. Konuşma yaptığım bölümün başkanını bulup ona o genç adamı sordum. Kimdi o? Bölüm başkanı onun hakkında bir şey biliyor muydu? Aldığım cevap ürkütücüydü.

O genç, üniversiteden yaklaşık yüz bin doları zimmetine

geçirirken bölüm başkanının ihbarıyla yakalanan bir personeldi. O zamana kadar bölümde iki kadını hamile bırakmıştı. Onlardan birini cinsel tacizden kovdurmayı başarmıştı (hem de kendisi cinsel tacize maruz kaldığını iddia ederek!). Diğer kadın da aralarındaki ilişki ortaya çıktığı zaman (yıllardır evliydi) intihara teşebbüs etmişti. Genç adam dedikodu yayarak ortalığı karıştırdıktan sonra bölümdeki iki araştırma görevlisi kronik yorgunluk sendromu nedeniyle hastalık izni almıştı, bölüm başkanı istifa etmişti ve her şey karman çorman haldeydi. Kimse ne yapması gerektiğini bilmiyordu, araştırmalar bir kenara bırakılmıştı ve bölüm dağılıyordu.

Gelgelelim genç adam gülümsemeyi öğrenmişti. İyi ve sempatik bir insan izlenimi vermeyi öğrenmişti. Oradan kovulana kadar iki yıl boyunca yaptıkları yanına kâr kalmıştı. Kimse ondan şüphelenmemişti. Her şey için bir açıklaması vardı ve her şey her zaman başkasının hatasıydı.

Bölüm başkanı sesi titreyerek anlattı: Genç adam o parayı *bölüm başkanının teklifiyle* zimmetine geçirdiğine hem polisi hem de savcıyı ikna ettikten sonra serbest bırakılmıştı. Üstelik az daha bölüm başkanına (ki otuz sekiz yıldır üniversitedeydi) kovuşturma açılacaktı. Tabii para gitmişti ve deliller o kadar belirsizdi ki gerçek dolandırıcının hüküm giymesini sağlayacak hiçbir şey yoktu ortada. "Genç adama ne oldu?" diye sordum bölüm başkanına. Kısa süre önce bir IT şirketinde yeni bir iş bulduğunu söyledi. Şimdi büyük bir yatırımla ilgili bir projeden sorumluydu ve o şirketi yeni doruklara çıkaracaktı.

Konferansımdaki o genç adamın "*DISC sisteminden nasıl* çıkar sağlanacağını" gerçekten öğrenmiş olduğunu anladım böylece.

Bölüm başkanı hikâyesini bitirdiğinde gözlerinden yaşlar akıyordu. İç burkan bir manzaraydı.

Fırsat olsaydı o genç adamı analiz ederdim. Peki, bu analiz neyi gösterirdi? Dürüst olmak gerekirse, bilmiyorum.

En fenası da onun hâlâ dışarıda elini kolunu sallaya sallaya dolaşıyor olması. Ona veya onun gibi birine rastlarsanız, ne türden tepkiler vermek gerektiğini bilmeniz çok önemli. Zira zaaflarınızın kokusunu alırsa, sizi mahvetmek için basabildiği bütün düğmelere basacaktır. Sizden nefret ettiğinden veya kişisel bir motivasyonu olduğundan değil. Psikopatların işi budur da ondan. Onlar sizden istediklerini alır. Bunun için her yolu kullanırlar. Sonuçları umursamazlar.

Gönül çelip kandırırlar. Yalan söyleyip manipüle ederler. Onlar hırsız ve parazittir. Enerjilerini başkalarını mahvetmekten alırlar. Esas yakıtları budur.

Abartılı mı geldi? Hiç de değil. Bu kitabı okuduktan sonra, gece uyumakta zorlanabilirsiniz. Öyle olursa şimdiden özür dilerim.

Bu kitapta bir psikopatı tanımanın ve psikopat eğilimleri olan insanları tespit etmenin yollarını açıklayacağım, en önemlisi de psikopatlarla başa çıkmanın yollarını göstereceğim.

Psikopatlarla İlgili Bir Kitap Daha mı?

Etrafım Aptallarla Dolu yayımlandıktan sonra bütün Avrupa'da DISC sistemi üstüne konuşmalar yaptım. O kitapta öteden beri benimsediğim bazı kabullere odaklandım. İnsanlar türlü türlüdür. Şüphesiz. Bunu zaten biliyoruz. Fakat ne kadar ve ne şekilde farklıdırlar? En önemlisi de, bu farklılıklarla nasıl baş edebiliriz?

William Moulton Marston'ın temelini attığı renklere dayanan DISC dili insanların neye göre nasıl davrandığı konusunda pek çok şeyi açıklıyor. Ama daha önce dediğim gibi, her şeyi açıklamıyor.

Marston sağlıklı insanlarla ilgili araştırmalar yapan ilk tanınmış psikologlardan biriydi. Hem Jung hem de Freud temelde kendilerini akıl hastalarına adamıştı. Herkesi DISC sistemine uydurabilir misiniz? Hayır, uyduramazsınız. Bu sistem yalnızca nörogelişimsel bozukluğu olmayan insanlara uygulanabilir, ki Marston da sadece bu türden insanları inceliyordu. Borderline kişilik bozukluğu, otizm, şizofreni –veya psikopatlık– gibi bir teşhis söz konusu olduğunda, bu sistem işlemez.

Gerçekte Ne Kadar Psikopat Var?

Ama bir dakika, diyebilirsiniz, *psikopatlar o kadar nadirdir ki onları dert etmeye gerek yoktur. Nüfusun yüzde 0,1'inden (veya hatta 0,1 veya 0,3'ünden) fazla olamazlar.* Neden böyle düşündüğünüzü anlayabiliyorum. Ama sandığınızdan çok daha fazla psikopat var. Son bilimsel bulgulara göre, bunların nüfustaki oranı yüzde 2 ila 4 arasında. Ciddi bir rakam. Bir kıyaslamayla anlamaya çalışırsak, önceki kitabımda önemli bir yer ayırdığım Kırmızı tipteki insanlar nüfusun sadece yüzde 0,5'ini oluşturuyor.

Şöyle düşünün: Bin koyunu olan bir çoban olsaydınız ve yakınlarda iki kurt olduğunu duysaydınız, hangisi hakkında daha fazla bilgiye sahip olmak isterdiniz? Koyunlar mı yoksa kurtlar mı? Tabii ki kurtların peşine düşerdiniz. Sayıları çok olmasa da, karşılarına çıkan her koyunu öldürmeyecek olsalar da, kurtları saptayıp düşünme biçimlerini anlamak daha iyi fikirdir. Çünkü saldırıya geçtikleri anda her şey için artık çok geç olur. Kafalarına koydukları şeyi muhakkak alacaklardır.

Psikopatlar söz konusu olduğunda, sadece kurbanlarını değil kurbanların çevrelerine etkilerini de kara kara düşünürüz.

Psikopatların davranışlarından çok sayıda insan etkilenir çünkü geniş çaplı bir nüfuzları vardır. Verdikleri zararın geniş kapsamlı sonuçları olur. Her zaman kendileriyle birlikte pek çok insanı da aşağı çekerler.

İşte burada bu türden davranışlardan korunmanın yollarını öğreneceğiz. İlkin Marston'ın dört renk sistemini kullanarak, bu davranış tiplerinin güçlü ve zayıf yanlarının kötü niyetli bir psikopatın eline nasıl kozlar verebileceğini göstereceğim. Bu kişiler zaaflarınızı aleyhinize kullanabilir. Terapinin psikopatlarda işe yaramamasının nedenlerinden biri de budur. Onlar ıslah olmaz.

Etrafım Aptallarla Dolu'yu okumadıysanız, kitaptaki terminolojiyi ve örneklerin temelindeki muhakemeyi daha iyi anlamanız için ileriki sayfalarda bu dört renk sisteminin ardındaki bilimi açıklayacağım. Şayet önceki kitabımı okuduysanız ve bu sistemi yüzde yüz bildiğinizi düşünüyorsanız, lütfen sabırlı olun. Öğrenmenin temel yolunun tekrar olduğunu unutmayın.

Bir Psikopatlık Örneği

> Gerçeğe ne kadar yakınsa o kadar iyidir yalan; gerçeğin kendisi de en iyi yalandır kullanılabildiği zaman.
>
> Isaac Asimov

Gündelik psikopatlıkla ilgili vereceğim ilk örnek bizzat yaşadığım bir tecrübe. Kurgudışı kitapların yanısıra birkaç roman da yazdım; ilk gerilim kitabım yayımlandıktan sonra, yazar olmak isteyen genç bir kadın e-posta yoluyla benimle iletişim kurdu. Kitabımı okumuştu, harika olduğunu düşünüyor ve kendisine yazma konusunda yardım edip edemeyeceğimi soruyordu. Okurlarla etkileşimlerim basittir. Kitaplarımı okuyan insanlardan gelen bütün mesajları gerçekten

değerli bulurum. Bu kitapla ilgili düşüncelerinizi benimle paylaşmanız da beni mutlu eder. Görüşlerinizi öğrenmeyi çok isterim. Ama genelde birden fazla mesaja cevap vermem. 7/24 çalışmak istemediğim için uzun diyaloglar başlatmam. Dolayısıyla o okuruma da standart bir cevap verdim ve konu üzerinde durmadım. Ama bu kadın bana tekrar tekrar e-posta göndermeye devam etti, ben cevap vermeyince de giderek saldırganlaşan bir üslupla yazmaya başladı.

Bir süre sonra o zamanki sevgilim bu genç kadından bir e-posta aldı; kadın bu e-postayı başka bir isim kullanarak yazmış, benimle bir ilişkisi olduğunu ve evleneceğimizi iddia etmişti. Sevgilim de ben de hayretler içinde kaldık. Ayrıca bu e-posta bana karşı çirkin suçlamalardan oluşan uzun bir liste de içeriyordu. Mesela bu genç kadın benim neredeyse yüz kadınla ilişki yaşamış olduğumu, en az yirmisini hamile bıraktığımı iddia ediyordu; hem de birkaç ay içinde. (Bu kadar zıvanadan çıkınca onu polise ihbar etmek zorunda kaldım.) Yazdıklarında buna benzer başka fenalıklar da vardı ama her şeyi anlatamam. Sevgilime elli kadar e-posta gönderdi, içerikleri farklı olsa da temaları temelde aynıydı.

Bu genç kadın, sevgilime böyle e-postalar gönderirken bir yandan da bana son derece romantik e-postalar yazıyordu. Beni çok özlüyordu. Beni tekrar görmeyi arzuluyordu. Beraber Stockholm'ün merkezindeki eve baksak olmaz mıydı? O sırada herkese açık olan Facebook profilimden benimle ve özel hayatımla ilgili yığınla bilgi toplamıştı, bu da yazdığı bazı şeylerin epey inanılır olmasını sağlıyordu. (Aklınızda olsun: İnternete koyduğunuz şeyleri kimlerin gördüğünü veya bunları ne için kullanabileceklerini bilemezsiniz.)

Yaklaşık altı ay bu böyle devam etti ve sonunda polis onu durdurmayı başardı. İfrata varan bir stalking vakasıydı bu. Sosyal medya yoluyla bu kadın başıma pek çok dert açmayı başardı, özellikle çok sayıda yazar meslektaşımla ilişkilerime zarar verdi. Bütün bunlar

benim için son derece utanç verici ve korkunçtu. Onun nasıl biri olduğunu bile bilmiyordum.

Ruh hastası, diye düşünüyorsunuz muhtemelen, *bilindik bir manyak. Dışarıda bir yığın öyle insan var.*

Olabilir. Ama burada belli bir örüntü söz konusuydu. Polis soruşturmasıyla ortaya çıktı ki kadın böyle bir şeyi daha önce en az bir kez yapmıştı. O vakada da adam ondan yaşça epey büyüktü ve yazardı. Hem de tanınmış bir yazardı. Bu ona o kadar ağır geldi ki yazarlığı bıraktı. Neler olduğunu anlamak için o yazarla birkaç defa konuştum ama ikimiz de kadının tam olarak ne elde etmeye çalıştığını anlayamadık – yazma hayallerini gerçekleştirmesine yardım etmediğimiz için intikam peşinde olması dışında.

Lisbet Duvringe ve Mike Florette *Kvinnliga psykopater* (Kadın Psikopatlar) adlı kitaplarında şöyle yazıyor: "İntikam tatlıdır ve onlar [psikopatlar] yıkmaktan keyif alır; bundan haz alırlar. Kadın psikopatlar ise görünüşe göre özellikle duygusal intikamdan ve sosyal saldırganlıktan keyif alıyor; sonra da manipülatif, muğlak ve tehditkâr ilişkiler kurgulayıp bunları dedikodularla umuma yayarak her şeyi altüst ediyorlar. Fiziksel şiddet kadar görünür olmayan yıkıcı bir intikamdır bu ve dolayısıyla saptanması daha zordur."

Ben böyle bir davranışa maruz kalmanın ne demek olduğunu gayet iyi biliyorum. Polis sonunda kadını sorguya çekti, sonra bütün bu tacizler birdenbire kesiliverdi. Şaşırtıcı, değil mi? Polis tarafından sorgulandığında bunun sorumlusunun bir başkası olduğunu öne sürmeye çalışmış. Bu da onun akıl hastası olmadığına dair inancımı pekiştirdi. Eğer bir teşhis, bir tür bozukluk veya kompülsiyon tanısı konmuş olsaydı, kendine böyle hemencecik hâkim olamazdı. Bütün bu süre zarfında ne yaptığının gayet farkındaydı. Onun açısından işler sarpa sarmaya başlamıştı, bu yüzden de muhtemelen bu sapıkça davranışını sürdürebileceği yeni bir avlanma sahasına geçti.

Polis daha önce hiç bu kadar ikna edici bir yalancıyla karşılaşmadığını söyledi. Kadın kendi söylediklerine inanıyor gibiydi. Polis bu tacizci takipten suçlu olduğuna dair somut kanıtlar göstermiş olsa da (bilgisayarını incelemiş ve her şeyi bulmuşlardı) kadın her şeyi reddetti. Bununla da kalmadı. Saldırgan tavırlarını sürdürerek beni kendisini tehdit etmekle suçladı. Birden *onu* taciz eden *ben* olmuştum. Yetmezmiş gibi, kendisini ölümle tehdit ettiğimi ve bunun için de profesyonel bir kiralık katil tuttuğumu iddia etti. Bunlar en hafif ifadeyle ciddi ithamlardı. O kişiyle aramda bir ilişki olduğuna dair zanları boşa çıkaran tek şey, kadının buluştuğumuzu iddia ettiği yerlerde olmadığımı kolayca ispat edebilmemdi.

Bariz bir şekilde psikopatik davranış *örüntüsü* vardı burada. Bu psikopatın amacı hayatımı ve yazarlık kariyerimi mahvetmekti. Belli ki yazdıklarıyla ilgili onunla iletişim kurmayı reddettiğim için intikam alma peşindeydi. Bunda başarılı olamamıştı. Ama sevgilimle ilişkimi bozmayı başardı. Bu yorucu kâbus yüzünden ilişkimiz o kadar gergin hale gelmişti ki sonunda yollarımızı ayırdık. Bu arada eski sevgilim o kadar korkmuştu ki gerçek anlamda paranoyak oldu. Her gün saatlerce sosyal medyada dolaşıp o kadını arıyor ve e-posta göndermesini bekliyordu. Söylediğim hiçbir şeye kulak asmadı ve buna kafayı taktı.

Söz konusu genç kadın hayatına devam etti. Facebook'ta onun bir yatta bir adamla eğlendiğini görebiliyordum. Benim sevgilim patolojik bir kıskançlığa kapılıp böyle bir şeyin tekrar yaşanmaması için beni her şeyden –hatta çocuklarımdan bile– soyutlarken, onun hiç de mağdur olmuş gibi bir havası yoktu. Ne zaman alışverişe çıksam veya bir restorana gitsem selam verir vermez çapraz sorgulamaya maruz kalmaya başlayınca, her şeyin bittiğini anladım. Üstelik o genç kadınla gerçek hayatta hiç karşılaşmadım.

Bundan kaç kişi etkilendi?

O psikopat kaç kişiye zarar vermeyi başardı? Sayalım. Bana. İki çocuğuma. Sevgilime. Onun üç çocuğuna. Babama ve zavallı anneme. Kız kardeşime ve bütün ailesine. Bütün bunlar olurken çalıştığım şirketteki iş arkadaşlarıma. Arkadaşım saydığım bütün insanlara.

Bir psikopata karşılık belki elli kurban. Ellide bir. Nüfusun yüzde ikisi. İşte yine aynı yere geldik.

Bu hikâyeyi bana sempati duymanız için anlatmadım. Bu olayı geride bıraktım. Fakat herkesin psikopatlardan etkilenebileceğini göstermek istiyorum. Hiçbirimiz bu tür davranışlara karşı bağışık değiliz ama elbette artık karşılaştığım insanlar konusunda çok daha ihtiyatlıyım. Bunun çok fark edilmediğini umuyorum ama her yüz kişiden iki ila dördünün psikopat olduğunu biliyorum. Dolayısıyla artık tuhaf davranışlara karşı çok daha dikkatliyim.

Fakat bu benim, arkadaşlarım ve ailem için ne kadar tatsız bir durum olursa olsun, çok daha aşırı durumlarla kıyas kabul etmeyecek kadar küçük kalıyor, çünkü psikopatlar güç peşinde işi çok ileri götürebilir.

Bazı toplumlar psikopatları soyutlayan mekanizmalar geliştirmiştir. Mesela İnuitler. Bazen erkekler uzun av gezilerine çıkmak zorunda olduklarında, biri hasta olduğunu söylüyor veya yaralanmış gibi yapıyordu. Erkeklerle birlikte gidemeyeceği için köyde kalıyordu. Erkekler üç ay sonra geri döndüğünde köy yakılıp yıkılmış ve bütün kadınlar hamile kalmış oluyordu.

Peki Eskimolar bu suçlu adama ne yaptı? Onu yüzen bir buz kütlesine koydular.

Çok Daha Fena Bir Örnek

Adolf Hitler dediğimde aklınıza ne geliyor?

Hitler dünyayı ateşe verdi ve bu sonunda dünyada yüz milyonlarca insanı etkileyen acıya ilaveten yaklaşık altmış milyon insanın hayatına mal oldu. İkinci Dünya Savaşı'ndaki maddi kaybı tahmin etmek muhtemelen mümkün değil. Ya bütün o milyarlarca para bunun yerine iyi bir şey için kullanılmış olsaydı?

Hitler'in su katılmamış bir psikopat olduğunu iddia etsem karşı çıkar mısınız? Muhtemelen buna itiraz etmezsiniz. İçgüdüsel olarak dahi biliriz kesinlikle manyak olduğunu. Ama mutlaka merak etmişsinizdir: Neden kimse onun kaçık olduğunu anlamadı? Neden zamanında durdurulmadı? Bütün Almanya tüm bunları yapmasına nasıl izin verebildi? Neden kimse ona dur diyemedi?

Güzel sorular. Peki cevap...

Psikopatlar çevrelerindeki insanları kandırmak konusunda çok akıllıdır.

Ama Hitler'in bilimsel açıdan psikopat olduğunu nasıl biliyoruz? *Olağan Psikopatlar* ve *İyi Psikopatın Başarı Rehberi* kitaplarının yazarı Kevin Dutton yetişkinlerde psikopatlığı teşhis etmek üzere bir kişilik testi kullanır. Bu test PPI-R (*Psychopathic Personality Inventory-Revised*) olarak adlandırılır ve aslen kriminal olmayan insanlardaki belli karakter özelliklerini değerlendirmek için Scott Lilienfeld ve Brian Andrews tarafından geliştirilmiştir.

Burada amaç, antisosyal veya kriminal davranışı ölçüt almadan, psikopat eğilimleri kapsamlı bir şekilde listelemekti. Bu test aynı zamanda liderlerin davranışlarındaki sapmaları veya genel olarak sorumsuz tepkileri tespit etmeyi sağlayan yöntemler de içeriyordu.

PPI-R testi sekiz faktörü ortaya koyar:

- Makyavelist Benmerkezcilik: empatiden yoksunluk ve kişinin kendi amaçlarına ulaşmak uğruna başkalarına duygusal olarak mesafelenmesi.
- Sosyal Nüfuz: başkalarını cezbetme ve kandırma becerisi.
- Katı Yüreklilik: duygulardan yoksun olmak, suçluluk duymamak veya başkalarının duygularına saygı göstermemek.
- Gamsızlık: geleceği hesaba katmakta ve hareketlerinin sonuçlarını düşünmekte zorlanmak.
- Korkusuzluk: riskli davranışlara meyilli olmak ve bunların normalde yarattığı korkuyu duymamak.
- Dışarıyı Suçlamak: eylemlerinin sorumluluğunu almak yerine başkalarını suçlamak ve sapkın davranışlarını mantığa bürümek.
- İsyankâr Uyumsuzluk: toplumsal normları ve toplumca kabul görmüş davranışları umursamamak.
- Stres Bağışıklığı: travmatik veya stres yaratan olaylara olağan tepkiler vermemek.

Bilim insanları yararlı bir model ortaya çıkarmak için bu faktörleri iki alt kategoriye ayırmış (Korkusuzca Tahakküm ve Benmerkezci Dürtüsellik) ve yeniden gruplandırmıştır. Dutton Hitler'le ilgili kapsamlı tarihsel materyalleri inceledikten sonra onu şiddetli psikopat eğilimleri gösteren kişiler listesinde üst sıralara koymuştur. Pek de şaşırtıcı değil, öyle değil mi? Fakat Hitler yine de listede Saddam Hüseyin veya İdi Amin kadar, hatta İngiltere Kralı VIII. Henry kadar yukarıda değildi. Bu çalışmanın tamamını *American Scientific Mind*'ın Eylül-Ekim 2016 tarihli sayısında okuyabilirsiniz ("What Psychopaths and Politicians Have in Common").

Yani Sadece Diktatörler ve Zorbalar mı?

Gelgelelim Dutton aynı aracı tarihteki tanınmış liderleri ve başka insanların hayatlarını etkileyecek kararları nasıl verdiklerini incelemek için kullandığında durum daha da ilginçleşir. Tuhaftır, Dutton listede Hitler kadar üst sırada onun can düşmanının olduğunu görür: Winston Churchill.

Amerikan başkanlarına gelirsek (bu özel rolün dünyanın geri kalanı üstünde muazzam bir etkisi vardır), hangi başkanların en çok psikopat eğilimleri sergilediğinin listesi bile var. Dutton belli başkanlar konusunda uzman insanlarla görüşmüştür, örneğin eski başkanlarla bizzat çalışmış kişilerin yanısıra tarihçilerle ve akademik araştırmacılarla. Çok fazla teknik açıklamalara girmeden, bu saygıdeğer başkanların bu iki alt kategoride (Korkusuzca Tahakküm ve Benmerkezci Dürtüsellik) nasıl bir sırada olduğuna değineyim.

Kazananlar... Gönülçelen Şeytancıklar

Dutton'ın listesinin en tepesinde John F. Kennedy'yi görüyoruz. İkinci sırada ise Bill Clinton'ı. Bu adamların ikisi de sempatik, empatik ve sevimli kişilikleriyle nam salmıştır, ayrıca insanların güvenini kazanmayı bilen usta hatiplerdir. Aslına bakarsanız, hoş adamlardı ama gizli kapaklı pek çok iş yapıyorlardı. Bu icraatlardan biri de belgelenmiş çapkınlıklardı. Birkaç basamak aşağıda ise Theodore Roosevelt, George W. Bush, Richard Nixon ve Lyndon B. Johnson'ı görüyoruz. Psikopat eğilimlerinden münezzeh başkanlara örnek olarak Jimmy Carter, George Washington, Abraham Lincoln, Harry S. Truman ve geri kalan başkanların çoğu sayılabilir.

Bu kadar ciddi bir çalışmada popüler ve başarılı başkanların böyle üst sıralarda olması tuhaf görünebilir ama bu kitabı okuduktan sonra o noktaya nasıl geldiklerini anlayacaksınız.

Etrafım Psikopatlarla Dolu'yu Neden Okumalısınız?

Bu kitaptaki amacım sizi korkutmak veya başkalarından işkillenmenize yol açmak değil. Bilakis, niyetim hangi insanlara güvenebileceğinizi ve hangilerinin gizli saklı bir maksadı olduğunu öğrenmenizi sağlamak. İster yeni bir müdür arayan bir CEO olun, ister nihayet o ideal kişiyle karşılaştığını hisseden bir romantik, ister annesiyle her görüştüğünde kendini neden hasta hissettiğini bir türlü anlayamayan bir erişkin, bu kitabın yardımıyla kimin samimi olduğunu, kimin olmadığını anlayabileceksiniz. İlişkiniz, mali durumunuz, kendinize güveniniz ve duygularınız bağlamında felakete yol açacak senaryolara maruz kalmamak için, ilişkilerinize sağlam bilgilerle ve akıllıca yaklaşmanız gerekir. Bir psikopatın kurbanı olan pek çok insan hayattan soğur, hiçbir şeyden keyif almamaya başlar ve yaşama isteğini kaybeder.

O halde şimdi bütün bunların ne demek olduğuna bir bakalım!

1

Psikopat Aslında Nedir?

> Hilekârlığa ve sahtekârlığa bulaşmanızı hiç tavsiye etmem. Bunlar insanın *en fena* düşmanıdır, özellikle de kötü bir hafızanız varsa. Hakikat her koşulda en sadık dostunuzdur.
>
> Abraham Lincoln

Bu konudaki ilk kitap, Hervey Cleckley'nin yazdığı *The Mask of Sanity* (Aklı Başındalık Maskesi) 1941'de yayımlanmış olsa da, "psikopat" kelimesi 1960'larda yaygın olarak kullanılmaya başladı. Kitap o günden bugüne yeni baskılar yapmaya devam etti. "Psikopat" terimi yarım yüzyıldan fazladır irdelenip tartışılmaktadır. Bu terim bazen yanlış kullanılsa da genel olarak kabul gördü. Pek çok insan bu ifadeyi hoşlanmadığı kişiler için kullanır ("Psikopat herif!") ama bu biraz basitleştirilmiş halidir. Maalesef "psikopat" sözcüğünün bu yaygın kullanımı bu terimi öyle sulandırdı ki bazen gerçek psikopatların hakikaten var olduğunu unutuyoruz. Bu terim 1970'lerde İsveç'te kötü damga olarak görülüyordu, dolayısıyla psikologlar ve terapistler bunun yerine "*özel bakıma muhtaç*" tabirini kullanmayı tercih etti. Bu hüsnütabir tam bir saçmalıktı (buna daha sonra tekrar geleceğiz), o yüzden 1980'lerde psikopatlara "psikopat" demeye geri dönüldü. Sonra sürekli başka modern

hüsnütabirler öne sürüldü. Ama şu da var ki psikopatın davranışlarını süslü veya yapmacık isimlerle örtmek tehlikelidir. Ben bütün kitapta "psikopat" veya "psikopatlar" terimini kullandım.

Psikopatlar hiç şüphesiz etraflarındaki herkes ve genel olarak bütün toplum için tehlike arz eder. Midilli kılığına girmiş kurtlardır onlar ("Kuzu postuna bürünmüş kurt" deyiminin miadı doldu bence).

Bu konudaki en saygıdeğer araştırmacılardan biri olan Robert D. Hare 1960'lardan beri bu alandaki çalışmalarını sürdürmektedir ve hiç şüphesiz bu konuda önde gelen bir uzmandır. Neredeyse elli yıldır tüm dünyada psikopatlar hakkında konferanslar vermiş ve psikopat davranışlarını listelemiştir. Onun görüşü çok nettir: Gerçek hayatta psikopatlar vardır ve sayıları bizim farkında olduğumuzdan çok daha fazladır.

Ama psikopatlar sahiden bir sorun teşkil ediyor mu?

Psikopatlık da en az şizofreni kadar yaygındır. Aradaki fark, psikopatların yaptıklarının genellikle şizofrenlerinkinden çok daha kötü olmasıdır. Psikopatlar kaydadeğer ölçüde tahribata yol açar. Bence pek çok kirli işin sorumlusu onlardır: riskli iş anlaşmaları, yalnız insanlardan para sızdırmak, üçkâğıtçılık ve sahtekârlık, hırsızlık, organize suçlar, uyuşturucu tacirliği... Hatta sonu gelmeyen şiddetli savaşların, pek çok cinayetin, kötü muamelenin, tecavüzün, pedofilinin, çocuk istismarının, işkencenin ve insan ticaretinin yol açtığı korkunç ıstırapların da müsebbibi onlardır.

Ben şahsen eminim ki dünyanın her yerinde pek çok ülkenin hükümetlerinde yüksek mevkilerde çok sayıda psikopat var. Şüphesiz ordularda da yüksek rütbelerdeler. Psikopatlar statüye ve güce hayli önem verir. Zaten bu denli yükselme imkânınız varsa niye geri durasınız ki?

Psikopatların çoğu bariz suçlar işlemez. Normallik maskesinin ardında herkes gibi aramızda yaşarlar. Kahinler ve ilahi elçilerden bahsetmedik bile, ki onlar itaat etmediğimiz takdirde bizi cezalandıracak ulvi varlıklarla iletişimde olduklarına milyonlarca insanı inandırmayı başarmıştır. Bir de eski zamanlarda tanrıları yatıştırmak için insanları çocuklarını diri diri gömmeye ikna edenleri düşünün. Bunlar manipülasyon değilse nedir bilmiyorum.

Daha neler – komplo teorisyenleri gibi konuşmaya başladın diye çıkışabilirsiniz bana. Ne demek istediğinizi anlıyorum ama biraz sabredin. Bu konuda daha çok şey okudukça bakalım ne düşüneceksiniz...

"Psikopat" terimi üzerine pek düşünmediyseniz, ister istemez bir noktada düşünmek zorunda kalacaksınız. *Bu kadar çok düzenbaz insan var mı sahiden? Bu mümkün mü?* Gerçekten öyleyse, dünyadaki kötülükler kısmen bununla açıklanabilir...

Etrafınıza bakın. Çok uzun zamandır bu kadar sıkıntılı bir zamanda yaşamadık.

Bu kişilik bozukluğu hakkında bir şeyler öğrenmek istiyorsanız, okuyup sindirilmesi gereken pek çok materyal var. Daha derine inmek isterseniz kitabın sonuna bir kaynakça ekledim. Benim amacım psikopat eğilimleri olan birinin (veya birilerinin) hedefinde olduğunuzda bunu anlamanızı sağlamak, daha da önemlisi kendinizi korumak için ihtiyacınız olan bilgiyi vermek.

Kuzu veya midilli olmasanız bile, kurtların ağılınızı istila ettiği gün yara almadan kaçmak için gerçekçi olmalısınız. Ne kadar dramatik görünse de her gün iş başında olan psikopatların tek bir amacı vardır: her durumdan çıkar sağlamak.

Şimdi psikopat testi listesiyle birlikte her maddenin kısa tanımına bakalım.

ÖZELLİKLER	Asla (+0 puan)	Bazen (+1 puan)	Daima (+2 puan)
1. Cerbeze ve gönülçelicilik	☐	☐	☐
2. Grandiyöz (aşırı yüksek) benlik algısı	☐	☐	☐
3. Pişmanlık veya suçluluk duymamak	☐	☐	☐
4. Duyarsızlık ve empati eksikliği	☐	☐	☐
5. Hastalık derecesinde yalan söyleme	☐	☐	☐
6. Kurnazlık ve manipülasyon	☐	☐	☐
7. Sığ duygulanım (yüzeysel duygusal tepki)	☐	☐	☐
8. Dürtüsellik	☐	☐	☐
9. Davranış kontrolünün zayıf olması	☐	☐	☐
10. Uyarılma ihtiyacı	☐	☐	☐
11. Sorumsuzluk	☐	☐	☐
12. Küçük yaşta davranış sorunları	☐	☐	☐
13. Yetişkinlikte antisosyal davranışlar	☐	☐	☐
14. Asalak bir yaşam tarzı	☐	☐	☐
15. Çapkınlık ve gelgeç cinsel ilişki	☐	☐	☐
16. Uzun vadeli gerçekçi hedeflerin yokluğu	☐	☐	☐
17. Davranışlarının sorumluluğunu alamamak	☐	☐	☐
18. Çocukken suça eğilim	☐	☐	☐
19. Şartlı tahliye ihlali	☐	☐	☐
20. Geniş bir suç yelpazesi	☐	☐	☐
TOPLAM:	_____	_____	_____
GENEL TOPLAM:	_____		

1. Cerbeze ve gönülçelicilik

Psikopatların çoğunlukla şaşırtıcı derecede zengin bir lügatleri vardır. Çoğu çok hızlı konuşur ve her zaman düşüncelerini takip edemezsiniz. Çekicidirler, çok gülümserler, bol bol iltifat ederler ve tanıştıkları kişileri pohpohlayarak kendilerine hayran kitlesi oluştururlar. Söyledikleri sıklıkla tamamen mantıksız ve tutarsız olsa da bizi bunun doğru olduğuna inandırırlar.

2. Grandiyöz (aşırı yüksek) benlik algısı

Onlar herkesten daha iyi olduğunu düşünür. Hayatta başarıyı herkesten daha çok hak ederler, daha değerlidirler. Çoğu psikopat tipik olarak narsisttir, yani kendilerine meftundurlar. İster gerçek ister hayali olsun başarıları konusunda böbürlenirler ve bunu kahve söyler gibi kolayca yaparlar. Ayrıca bütün yasaların –kendilerininki hariç– üstünde olduklarına inanırlar.

3. Pişmanlık veya suçluluk duymamak

Psikopatlar mizaçları itibariyle pişmanlık duymaz, vicdan yapmaz. Çıkarlarına uygun olduğunda pişman gibi davranırlar ama bununla ilgili telafi edici bir şey yapmazlar. Başkalarını kırmak ve incitmek onları rahatsız etmez. Karşılarındaki kişinin en azılı düşmanları veya kendi çocukları olması önemli değildir. Yalnızca kendileri önemlidir.

4. Duyarsızlık ve empati eksikliği

Psikopatlar sizin *bir şey* hissettiğinizi bilir ama bunun ne olduğuyla ilgilenmezler. Ciddi olarak incinmiş birini görür ve "Aa, ne kadar ilginç" diye düşünürler. Ama bundan duygusal olarak etkilenmezler, ki çoğu psikopat böyle olmasını tercih eder. Empati denen "kişilik bozukluğu"ndan münezzeh olmakla gurur duyarlar çünkü kötü davranmak veya kandırmak çok daha basittir.

5. Hastalık derecesinde yalan söyleme

Yalan söylemek psikopatlar için nefes almak gibidir, hiçbir çaba gerektirmez. Psikopatlar yalanları yakalandığı zaman zerre utanmazlar. Siz tepki vermeye kalmadan hemen yan çizer ve asla böyle bir şey söylemediklerini iddia ederler; ortada sadece bir yanlış anlama vardır. Hatta ortada bir neden yokken, sırf başkalarını kandırmak eğlenceli olduğu için bile yalan söylerler.

6. Kurnazlık ve manipülasyon

Psikopatlar başkalarının zaaflarını ürkütücü bir kolaylıkla "okuyan" kişilerdir. Bu zaafları kurbanlarına karşı kullanıp onları kandırır ve aldatırlar. Başkalarını ezmek onların doğalarında vardır. Başkalarının duygularına karşı tamamen duyarsızdırlar, bu yüzden usta manipülatörlerdir. İfşa olmaktan korkmadıkları için büyük riskler alırlar ve o kadar gözüpek davranırlar ki kandırıldığımıza inanmamız zordur.

7. Sığ duygulanım (yüzeysel duygusal tepki)

Onlarda duygu yoktur. Korku, dehşet, kaygı, pişmanlık – hiçbir şey. Hepten duygu fukarasıdırlar. Bu acınacak bir şey değildir, çünkü dalavere yaparken ve kandırırken duygulardan kaçınmaktan çoğunlukla son derece memnundurlar. Ama psikopatların bu duyguları *hissediyormuş gibi* kolaylıkla rol yapabildiğini de unutmayın.

8. Dürtüsellik

Onlar şimdide yaşar. Gelecek için plan yapmazlar. Canları ne isterse onu yaparlar. Dezavantajlara karşı avantajları hesaplamakla zaman kaybetmezler. Onlarda bir eylemin sonuçlarını analiz etme ihtiyacı yoktur, bu yüzden tehlikeye açıktırlar. Normal bir insan sokakta birini döverse neler olabileceğini bilir ama psikopatlar böyle düşünmez. Dürtülerini kontrol etme konusunda en beceriksiz olanları hapsi boylar.

9. Davranış kontrolünün zayıf olması

Etraflarındakileri korkunç muamelelere maruz bıraksalar da kendileri çok kolay kırılır. En ufak bir hata veya düşüncesiz bir söz, eğer bunu bir tahrik olarak görürlerse, şiddetli bir öfke patlamasına yol açar. Şiddete eğilimli olanlar fiziksel saldırıya geçer. Öyle olmayanlar yanlış zamanda ağzını açan kişiye sözlü saldırıda bulunur. Tuhaftır, hemen sonrasında öfkesi kaybolur. Sanki açma kapama düğmesi varmış gibi.

10. Uyarılma ihtiyacı

Yüksek dozda dopamine ihtiyaç duyarlar. Heyecan ve uyarılma muhteşemdir. Kendileri çılgınca şeyler yapamadıklarında, başkalarına yaptırmaya çalışırlar. Bizler araba kullanırken yakınımızda polis arabası gördüğümüzde tedirgin olup hemen hız göstergesine bakarız, psikopatlar ise genellikle gazı kökler. Sırf heyecan olsun diye.

11. Sorumsuzluk

Onlar hiçbir şeyin sorumluluğunu almaz. Borçları kapatmak, çocuk nafakası ödemek, yeni tanıştığı biriyle seks yaparken korunmak – psikopatlar bütün bu sorumluluklardan azadedir. Hiçbir şeyi umursamazlar, genellikle de yaptıkları yanlarına kâr kalır, çünkü dünya umursayan insanlarla doludur. Gerçek bir psikopat çocuklarını sevdiğini iddia etse de onların bile sorumluluğunu almaz. Çocuklarını rahatlıkla uzun süre aç susuz tek başlarına bırakabilir.

12. Küçük yaşta davranış sorunları

Çoğu psikopat on iki yaşından önce sapkın davranışlar sergiler. Hayvanlara ve akranlarına işkence etmekten hırsızlığa ve gamsızca yalan söylemeye kadar her türlü sorunlu davranış olabilir. Çok erken yaşta cinsel deneyimler de yaşayabilirler ve on iki yaşında tecavüz cürmü işleyen psikopat örnekleri bile vardır.

13. Yetişkinlikte antisosyal davranışlar

Gerçek bir psikopat toplumsal normlara aldırmaz. Hepimiz için geçerli olan kurallar onlar için geçerli değildir. Bu kurallar onların istediklerini yapma özgürlüklerini kısıtlar, bu yüzden kendi kurallarını koyarlar. Dolayısıyla bundan ötürü hapse girmeleri gayet olağandır.

14. Asalak bir yaşam tarzı

Psikopatlar muhteşem vasıflarının kendilerine başkalarının sırtından geçinme hakkı verdiğine inanır. Başkası ödeyebiliyorsa asla faturaları ödemezler. Çoğunlukla borçla yaşarlar. Vergi borçları da şişkindir çünkü gelir vergisi veya faturanın son ödeme tarihi gibi küçük ayrıntılar onları sıkar. Restoranda hesabı ödemeyi hiçbir zaman teklif etmezler (hep cüzdanlarını unutmuş olurlar). Ailelerinden ve arkadaşlarından borç alıp asla geri ödememekte beis görmezler. Karşılarına dikilen olursa başkasını suçlayıp yakayı kurtarmaya çalışırlar.

15. Çapkınlık ve gelgeç cinsel ilişki

Psikopatlar sıklıkla gelip geçici cinsel ilişkilere girerler. Cazibeleriyle pek çok kişiyi etkilerler, dolayısıyla hiçbir zaman partner sıkıntısı çekmezler. Daimi sadakatsizlik hayatlarına çeşni katar, partnerlerini aldatmak da heyecan verici maceralardır. Yanlarına ne kadar kâr kalıyorsa o kadar iyidir.

16. Uzun vadeli gerçekçi hedeflerin yokluğu

"Şimdi ve burada" yaşayan birinin uzun vadeli planlara ihtiyacı olmaz. Psikopatlar hiçbir plan yapmaz: planlama onların fevri tercihlerine tamamen zıttır. Çoğunlukla ruh hallerine göre partner ve iş değiştiren göçebelerdir onlar. Asla ileriye veya geriye bakmazlar.

Amaçları başkalarını harcayarak yaşamaktır, bunun için de hiç plan yapmak gerekmez.

17. Davranışlarının sorumluluğunu alamamak

Ne yaparlarsa yapsınlar asla itiraf etmezler. Bir şey yaparken kameraya yakalansalar bile bunu inkâr ederler. Psikopatlar her zaman başkasını suçlar. Yanlış bir şey yaptıklarını anlasalar bile bir günah keçisi bulurlar. Hatta kendi yaptıkları bir şeyin suçunun bir başkasına yüklenmesini izlemekten zevk alırlar.

18. Çocukken suça eğilim

Hayatlarının ilk dönemlerinde mahkemelik olmak psikopatlar arasında yaygındır. Psikopatlık genellikle on yaş civarında net bir şekilde kendini göstermeye başladığından, küçükken yığınla belaya yol açabilirler. On beş yaşındaki çocukların tecavüz, saldırı, hırsızlık, hatta cinayet suçları işlemesi kesinlikle anormal bir durum olarak görülmelidir.

19. Şartlı tahliye ihlali

Yine burada da alışılagelmiş kurallar psikopatlar için geçerli değildir. Cezalar da işe yaramaz. Onlar davranışları neticesinde maruz kalabilecekleri cezalara aldırmaz çünkü yaptıklarının sonuçlarını hesaba katma yetisi onlarda yoktur. Dolayısıyla serbest kaldıklarında sıklıkla her istediklerini yapacaklardır.

20. Geniş bir suç yelpazesi

Başka türden suçlular tek bir alanda uzmanlaşmış olsa da (zırhlı para taşıma araçlarını soyma, gasp, saldırı, uyuşturucu vs.) psikopatlar on parmağında on marifet kişilerdir. Meraklıdırlar ve her şeyi denerler.

O Halde Bu Liste Ne İşe Yarıyor? Kimleri İçeriyor?

Listede söz konusu özelliğin belli bir kişide her zaman mı, hiçbir zaman mı, yoksa bazen mi görüldüğüne bağlı olarak her birine 0 ila 2 arasında puan verilen yirmi bozukluk yer alıyor. Mesela incelediğimiz kişi hiç narsizm belirtisi göstermiyorsa, o zaman o maddeye 0 puan verilir. Eğer belirgin ama tutarsız narsizm belirtileri varsa, 1 puan verilir. Fakat bu karakter özelliği bariz biçimde sürekli kendini belli ediyorsa 2 puan verilir. Bu da demektir ki puan 40'a kadar çıkabilir. Charles Manson ve bazı seri katiller gibi tanınmış psikopatlar genellikle 35-40 puan alır. Ne var ki Robert Hare'e göre puanı 15-20 arasında olan birine karşı da tetikte olmalısınız. Böyle birinin niyeti iyi değildir. Eğer puanı otuz ve üstünde olan biriyle karşılaşırsanız, o zaman kesinlikle durumla ilgili düşünüp hemen kararınızı vermelisiniz. Karşınızda ciddi bir sorun var demektir ve bu psikopatla yakın bir ilişkiniz varsa feci senaryoların yaşanması an meselesidir.

Hmm, Ben Kendimi... Eşimi... Patronumu Tanıyorum

Kendi davranışlarınızı değerlendirirken, yukarıdaki listedeki bazı maddelere mutlaka 0'ın üstünde puan vereceksiniz. Peki psikopat olduğunuz anlamına mı gelir bu? Elbette hayır. Birtakım psikopat özellikleri sergileyen ama psikopatlığa işaret eden *diğer* özellikleri taşımayan pek çok kişi vardır ve bu onların klinik anlamda psikopat olduğu anlamına gelmez. Fakat listede 0'ın üzerindeki puanlar ne kadar artarsa, haliyle bu durum o kişinin etrafındakiler için o kadar kötü senaryolar yaratabilir.

Pek çok dürtüsel insan vardır; çoğu çekicidir ve bazıları da makineli tüfek gibi konuşur. Ama ille de psikopat oldukları anlamına gelmez bu. Zira psikopat olmayan seri katiller de vardır. Çoğu akıl hastasıdır. Ama bu bambaşka bir konu.

Peki, psikopatlık da bir tür akıl hastalığı değil mi? Psikopatlar için üzülmemiz gerekmez mi?

Psikopatlar psikotik ya da akıl hastası değildir. "Psikoz" beynin anormal bir durumda olduğunu ifade eden bir psikoloji terimidir, ciddi ama *geçici* bir ruhsal bozukluk için kullanılır. Psikoza yol açabilen bazı hastalıklar şizofreni, şizoafektif bozukluk ve delüzyonel bozukluktur. Tip 1 bipolar bozukluk ve ağır depresyonlar da psikoz semptomları içerebilir.

Bununla birlikte psikopatlık kişilik bozukluğu olarak tanımlanmıştır, dolayısıyla ruhsal bozukluk veya akıl hastalığı değildir. Psikopatlık büyük ölçüde genetik nedenlere dayanan bir bozukluk olarak görülse de, etkenler arasında kötü koşullarda geçen bir çocukluk dönemi ve çocukken yaşanan bir beyin hasarı da olabilir. Ruhsal bozukluğu ise şöyle düşünebiliriz: Kişi kendini öyle kötü hisseder ki bu hal kişide –zihinsel, sosyal ve bazı durumlarda maddi açıdan– büyük bir ıstıraba yol açar.

Ruhsal bozukluk veya akıl hastalığı pek çok şekilde tezahür edebilir. Bazı ruhsal bozukluklar davranışta veya konuşmada bariz olduğundan, kişinin sosyal ilişkilerini olumsuz etkiler, dolayısıyla bundan mustarip insanlar kişiliğini sosyal hayatta "tam olarak" ifade etmekte zorlanır. Bu bozukluk, mustarip kişinin bakış açısına göre –acıyı ve zorlukları nasıl deneyimlediğine göre– sınıflandırılır. Bu sınıflandırma mustarip kişinin özfarkındalığını ve gerçek hayat algısını da göz önüne alır. Bu ayrım psikopatlık ile akıl hastalığı arasındaki farkı anlamak bakımından önemlidir.

Ruhsal bozukluğu olan kişinin aksine psikopat hasta olduğunu

hissetmez. Bilakis kendini harika hisseder ve ruhsal dengesinin yerinde olduğunu düşünür. (Fakat amaçlarına ulaşmalarına yarayacaksa hasta taklidi yapabilirler.) Böyle kişiler okulda zorbalığa maruz kaldıkları için psikopat olmamıştır. Ellerinde olmadan her şeyi berbat eden zavallı uyumsuzlar da değildirler. Psikopatlar senin benim standartlarımıza göre anormaldir ama *yaptıklarının da gayet farkındadırlar*. Kendilerince besin zincirinde herkesin üstündedirler, o kadar.

Ya Listedeki Bazı Maddeler Bana Uyuyorsa? Ben Psikopat mıyım?

Sizinle bir psikopat arasındaki fark sizin vicdan duygunuzun olmasıdır. Neyin doğru, neyin yanlış olduğunu bütün varlığınızla hissedersiniz. Başkalarını önemsersiniz. Kimseyi kasten incitmek istemezsiniz. Olur da böyle bir şey yaparsanız, büyük ihtimalle kendinizi kötü hissedersiniz. Başka faktörlerin yanısıra sizi insan yapan da budur.

Psikopatlar hiçbir şey hissetmez. Canları ne isterse onu yaparlar, zira temelde buna hakları olduğunu varsayarlar. Yaptıkları bazı şeylerden dolayı hapse girme riskleri olduğunu bilseler de bu durum onları eyleme geçmekten alıkoymaz. Çünkü yakalanmayacaklarını düşünürler. Soğukkanlılıkla risk alırlar zira paçayı sıyıracaklarını farz ederler. Yakalandıkları takdirde suçu başkasına atmanın yolunu zaten kafalarında kurmuşlardır. Psikopat kendini temize çıkarmak için kendi kardeşini bile gözünü kırpmadan suçlar. Acınızdan etkilenmez ve kendisi yüzünden iflas etmeniz veya işinizi kaybetmeniz onu hiç ırgalamaz. Hiç pişmanlık duymaz ve asla geriye bakmaz.

Psikopatlar davranışlarının ve görünüşlerinin normal görünmesine güvenir. Ama eylemlerini ince ince düşünülmüş soğukkanlı bir

yaklaşımla ifa ederler. Düşünürler ama hissetmezler. Hedeflerindeki kişiyi kuzuya göz koymuş kurt gibi ele geçirirler.

Daha önce gerçek psikopatlık hakkında hiçbir şey okumadıysanız, bu konuya şüpheyle yaklaşmanızı anlarım. Gerçekten böyle insanlar var mı? Maalesef var.

Düşündüğünüzden de Çoklar

Robert Hare'in vardığı sonuca göre, psikopatlık testi sanayileşmiş toplumlarda uygulandığında nüfusun en az yüzde 2'si psikopat olarak sınıflandırılabilecek kadar yüksek puan alacaktır. *Working With Monsters* (İşyerindeki Canavarlar) kitabının yazarı John Clarke ise bu rakamın daha yüksek olduğunu belirtiyor: Muhtemelen erkek nüfusunun yaklaşık yüzde 6'sı, kadın nüfusunuzun da yaklaşık yüzde 2'si psikopattır (nitekim rakamların çoğu bu bozukluğun erkekler arasında daha yaygın olduğunu gösteriyor). İsveçli psikolog Sigvard Lingh psikopatlık üstüne sağlam araştırmalara dayanan kitaplar yazmıştır ve ona göre toplumdaki psikopat oranı epeydir yüzde 4-5 civarında. Fakat son kitabı *Vardagspsykopater*'de (Gündelik Psikopat) bu rakamın daha da yüksek olabileceğini öne sürüyor.

Psikopatların yüzdesi dünyanın değişik bölgelerinde farklılık gösterir. Mesela birtakım nedenlerle Amerika'daki psikopatların yüzdesi İngiltere'den daha yüksek gibi görünüyor. Bir argümana göre bunun nedeni Amerikan toplumunun benmerkezci davranışları İngiliz toplumundan daha fazla ödüllendirmesidir. Psikopat sayısı hesaplamalarındaki düşük yüzdeyi baz aldığımda (yüzde 2) şöyle bir tablo çıkıyor: Dünyadaki en büyük demokrasi olduğu söylenen ABD'de yaklaşık yedi milyon psikopat var; İsveç'te ise biz 200 bin psikopatla paçayı kurtarıyoruz.

Gerçek Hayatta Psikopatlar

Gündelik hayatta her yerde psikopatik davranışlar görüyoruz. Bu bölümü yazarken bir tanıdığım bana aşağıdaki olayı anlattı.

Bekar ve yaşlıca bir adam beş yetişkin çocuğu olan bir kadınla tanışır. Evlenirler ve birlikte olmaktan keyif alırlar. Adam şaşırtıcı derecede ileri bir yaşa kadar yaşar. Sonunda ruhunu teslim ettiğinde epey varlıklı olduğu ortaya çıkar. Kadına bir milyon doların üstünde miras kalır. Böyle aniden zengin olduğu için biraz utanan kadın mirası altı eşit paya bölmeye karar verir. Bir payı kendisine ayırır, kalan beş payı da beş yetişkin çocuğuna verir. Üç ay içinde oğullarından biri annesini ve diğer dört kardeşinden üçünü dolandırarak paylarını alır. Beşinci kardeş –en büyük kız kardeş– erkek kardeşine "borç" vermeyi reddeder (belli ki psikopatlara karşı bağışıklığı yüksektir; gerçekten de psikopatlara karşı bağışıklığı yüksek istisnai insanlar vardır ve psikopatlar genelde onları kendilerine engel olarak gördüklerinden ortadan kaldırmaya çalışır). Bu yüzden erkek kardeş de kız kardeşini tehdit eder ve gerekirse şiddete başvuracağını söyler. Ama kız kardeşi çoktandır onun içini gördüğünden yine tek kuruş vermeyi reddeder. Adam omuz silkip annesinden ve diğer kardeşlerinden aldığı parayla ortadan kaybolur. Sonra o gün bugündür aileden kimse ondan haber alamaz: Para da gitmiştir, adam da...

Bu tür vakaları gazetelerde pek sık görmezsiniz. Aileiçi şiddet meselesi olduğundan kurbanlar utanır ve olayları nadiren kamuya açar. Pek çok psikopat aile fertlerini ve arkadaşlarını (psikopatlar için en kolay ve en az risk oluşturan hedeflerdir) kandırdığı için, yaptıklarından çok az insan haberdar olur ve böylece yollarına devam edebilirler.

Bu çok yaygın bir davranış kalıbıdır. Psikopatların asalak bir hayat tarzı vardır. Güzel restoranlarda yemeyi severler ve hesabı daima karşılarındaki kişiye kilitlerler.

Şu anda muhtemelen şöyle düşünüyorsunuz: *Hesapta kendine düşen payı hiç ödememek ne kadar utanç verici! İnsanlar ne der?* Evet, insanlar ne der? Normal biri gibi düşünürsek, doğru, ama bu bağlamda mantığı bir kenara bırakmamız gerekiyor. Psikopatlar biz sıradan fanilerden üstün oldukları için bu tür ihlallerde bulunma hakları olduğunu düşünürler.

2

Kendini Korumak: Psikopatlara Karşı Temel Bir Savunma Yöntemi

Yalanlar söylene söylene gerçek haline gelir.
Vladimir İlyiç Lenin

Birtakım önlemler alarak kendinizi yırtıcı insanlardan koruyabilirsiniz. Ama halihazırda zaten bir psikopatın pençesindeyseniz, maalesef iş işten geçmiş olabilir. Elinden kurtulmak için müthiş bir psikolojik dayanıklılık göstermeniz gerekecektir. Yine de şu üç adım işleri kolaylaştırabilir:

1. Özfarkındalığı artırmak
2. Psikopatik davranışları tanımayı öğrenmek
3. Kendine ne kadar değer verdiğine ve saygı duyduğuna karar vermek

Epey basit görünüyor, değil mi? Burada bilgi kesinlikle güçtür. Psikopatlığın nasıl bir şey olduğu hakkında ne kadar bilginiz olursa, manipülasyona karşı savunmanız da o denli güçlü olur.

Şimdi bu üç maddeye ve neden önemli olduklarına daha yakından bakalım.

1. Özfarkındalığı Artırmak

Özfarkındalığı yüzde 100 olanlar el kaldırsın! Kimse yok mu? Hiç mi? Aynen öyle. Şayet normal bir hayat yaşıyorsanız ve psikopat değilseniz, kendinizle ilgili anlayamadığınız şeyler vardır muhakkak. Bu hepimiz için geçerli: Bilmediğimiz kör noktalarımız vardır ve bu yüzden bazı davranışlarımızı anlamlandıramayız. Bazen de beklenmedik davranışlar sergileriz – mesela tehdit edildiğimizde. Kimse üstüne doğrultulmuş bir silah karşısında nasıl tepki vereceğini kesin olarak bilmez.

Bazen psikopatların başkalarının duygularını anlamadığı veya hayal edemediği söylenir. Bu hiç doğru değildir. Bilakis, belli durumlarda ne hissettiğinizi gayet iyi anladıklarını gösteriyor araştırmalar. Asıl sorun, psikopatların *kendilerinin* bir şey hissetmemeleri ve bu nedenle de duygularınızı hiçe saymalarıdır. Zayıf noktalarınızı hemencecik keşfederler. Zaaflarınızı anladıkları anda acımasızca kullanmaktan çekinmezler. Buna karşı en iyi savunma yöntemi zayıf noktalarınıza odaklanan insanlara karşı çok temkinli olmaktır. Bu kişileri değerlendirirken epey dikkatli olmak gerekir. (Bu zor bir şeydir çünkü onlar ilişkiye açıklarınızı arayarak başlamaz. Bambaşka bir yerden başlarlar. Ama bunu daha sonra anlatacağız.)

Pohpohlanmaya açık biriyseniz, bu hemen belli olacaktır. Böyle olup olmadığınızı sınamak inanılmaz kolaydır. Biri sizi beklenmedik bir şekilde övünce ne tepki verdiğinize bakmanız yeter. Kızarabilir veya kıkırdamaya başlayabilirsiniz. Size tanıdık gelen bir şeyse bu, akıl çelerek iş gören her tür hilekâr için ayaklı bir davetiyesiniz demektir.

Hayatta kestirmeden gitmeyi seven, doğrular ve yanlışlar konusunda "gri bölge"de olmakta hiçbir sorun görmeyen insanlar psikopatlara ve karanlık planlarına karşı özellikle korunmasızdır.

Nitekim çabuk para kazanma peşinde olan insanlardır genelde dolandırılanlar; tam da hırsları nedeniyle onlara dünyaları vadeden usta dolandırıcıların oyununa gelirler.

Ama tabii kim olduğunuzu anlamanız daima böyle kolay değildir, keza kolayca pohpohlanabileceğinizi veya dolandırılabileceğinizi anlamanız da. Fakat illa zayıf noktalarınız vardır, sevgili okur. Mükemmel insan yoktur. *Etrafım Aptallarla Dolu* kitabında DISC sistemini ayrıntılı olarak anlatmıştım ve bunu birazdan kısmen tekrarlayacağım. Yine de unutmamak gerek ki davranış tiplerini bilmek başka, bu bilgiyi uygulamak başkadır.



Johari Penceresi

Johari penceresi farklı farklı iletişim yollarını gösteren psikolojik bir modeldir. Bu model 1950'lerde California Üniversitesi'nde her ikisi de psikolog olan Joseph Luft ve Harrington Ingham tarafından geliştirildi (Johari terimi isimlerinin birleştirilmesiyle ortaya çıkmıştır). Bu model bir yandan eşsiz bireyler olarak davranıp bir yandan da çevremizdeki insanların ve ilişkilerin farkında olduğumuzda kişilerarası iletişimde açıklığın nasıl arttığını anlatıyor. Her türlü işbirliğinde karşılıklı geribildirim önemli bir süreçtir.

Geribildirime açık olursam, duyarlı olabilirsem başkalarının beni ve hareketlerimi nasıl gördüğüne dair bir içgörü kazanabilirim. Aynı zamanda gerçek benliğimi ortaya koyma cesareti göstererek başkalarına benim hakkımda bilgi edinme fırsatı veririm.

Toplumsal benlik (arena kesiti veya açık kesit) benim kendim hakkımda bildiklerimi ve başkalarının benim hakkımda bildiklerini içerir. Bu kesit genişlediğinde açıklık artar. Kendimi daha çok açığa vurursam –eşsiz iç benliğimi başkalarıyla daha çok paylaşırsam– başkalarına karşı duyarlılığım da artar. Güçlü yanlarımı kullanmaya ve zayıflıklarımı öğrenmeyi göze almaya başladığımda toplumsal benlik büyür.

Gözden kaçan benlik (kör nokta kesiti) benim kendi hakkımda bilmediğim ama başkalarının benim hakkımda bildiklerinden oluşur. Bu bilgi benim söylediğim ve başkalarının fark ettiği fakat benim farkında olmadığım şeylerden elde edilebilir, mesela sık kullandığım ifadelerden veya konuşma tarzımdan.

Gizli benlik (dış görünüş kesiti) kendim hakkımda bildiklerim ama başkalarının bilmediklerinden oluşur. Bu benlik bilgisi kimseyle paylaşmak veya kimseye göstermek istemediğim şeyleri içerebilir. Ama kişi kendisinin çok fazla yönünü başkalarından gizlerse dış görünüş kesiti genişler.

Bilinmeyen benlik (bilinmeyen kesit) hem benim kendim hakkımda bilmediklerimden hem de başkalarının benim hakkımda bilmediklerinden oluşur. Kişiliğin bu parçaları herkes için muammadır ve ancak aşırı baskı altında ortaya çıkabilir.

Teoriye göre, açık kesiti büyük olan insanların –yani dünyayla paylaştığı toplumsal benliği geniş yer tutan kişilerin– başkalarıyla iletişim kurma şansı en fazladır, çünkü açık tavırları iletişimi kolaylaştırır. Böylece etraflarındaki insanların onları yanlış anlama veya söylediklerini ya da yaptıklarını yanlış yorumlama ihtimali azalır.

Hem başkalarının duygularına karşı duyarlılık hem de kendiniz hakkında bilgi verme isteği arttığında açıklık ve kişilerarası iletişim en iyi hale gelir. Yani açık pencere azami düzeydedir.

Elbette açık kesitin büyük olması daima makbul bir şey değildir. Mesela seyrek ve yüzeysel ilişkilere bunun anlamlı bir katkısı olmaz. Yabancılara en derindeki düşüncelerinizi açmanın anlamı var ki? (Gerçi bunu yapan pek çok insan vardır.)

Başkaları davranışlarınızı sizin gördüğünüz şekilde görmez, keza sizi de kendinizi gördüğünüz gibi görmez. Kendinizle ilgili bazı şeyler görünmezdir çünkü onları göstermemeyi tercih edersiniz. Ama bazen de başkaları –mesela işyerindeki meslektaşlarınız– sizin hiç farkında olmadığınız şeyleri fark eder. Bununla ilgili "Çünkü beni yanlış anlıyorlar" diye düşüneceksiniz muhtemelen, ben de bunun hiç önemli olmadığını söyleyeceğim. İletişim alıcı kişiye bağlıdır. Alıcı söz konusu mesajı kendi kavram çerçevesinin, önyargılarının ve deneyimlerinin süzgecinden geçirdikten sonra geriye kalandır anladığı. Siz aslında ne demek istemiş olursanız olun fark etmez.

Kör Noktalar

Bunu DISC dilini kullanarak ifade edersek: Kırmızı akıllı ve şevkli biri olduğunu düşünür ama etrafındakiler onu bazen gergin ve kaba biri olarak görür. Sarı kendindeki yaratıcı ve yenilikçi yönlere dikkat çeker ama iş arkadaşları onun yarım bıraktığı işleri bitirmekle uğraşır. Yeşil kişi meslektaşlarının rahat etmesi için her şeyi yapar, örneğin herkese çay kahve götürür, ama patronu onu çatışmaya yol açabilecek durumlarda –haklı olduğu zamanlarda bile– geri adım atan biri olarak görür. Mavi mükemmeliyetçidir ve her şeyin yüzde 100 doğru olmasını istediğinden sürekli ayrıntılara takılır, bu yüzden de etrafındaki herkesin sinirine dokunur.

Başkalarının hastalık derecesinde titizlik olarak gördüğü şeyi Mavi kaliteli iş olarak görür.

Kim haklı, kim haksız? Bunun hiç önemi yok. İşler böyledir. Ama eğer diyorsanız ki "Ben tam olarak nasıl biri olduğumun farkındayım", o halde birtakım zaaflarınız olduğunu da kabul etmeniz gerekir. Daha önce anlattığım gibi, gizli bir gündemi olan kişilerin zaaflarınızın kokusunu hemen alan keskin bir burnu vardır. Mükemmel olmadığınızı kabul etmediğiniz ve nahoş yanlarınızın üstesinden gelmeye hazır olmadığınız sürece manipülasyondan tamamen korunamazsınız.

Kendi Eksiklerim – Dikkatle Dinleyin!

Şahsen ben kendi zayıflıklarımdan bahsetmeyi sevmem. Başarılarımdan bahsetmek ve sevdiklerimden övgü almak çok daha hoşuma gider. Ama zaaflarım da orada öylece durur.

Benim durumumda dürtüsellikle (Kırmızı davranışı) ilgili bu, yani etraflıca düşünmeden kararlar verebiliyorum. Bu bana pahalıya mal olan bir eğilim; mesela bu yüzden borsada kayıplar verdim, sözde "iyi durumdaki" eski arabaları pahalıya tamir ettirdim, aslında komiklik yapmaya çalışırken sahiden önemsediğim insanlara düşüncesiz laflar söyledim.

Bu arada komiklik demişken... Geçmişime baktığımda mizahı genelde yanlış zamanlarda kullandığımı görüyorum (Sarı davranışı). Şimdilerde bu dürtüyü daha iyi kontrol etmeyi öğrendim fakat ciddiye almayarak berbat ettiğim pek çok durumun çetelesini bir çırpıda çıkarabilirim. Bazen ayrıntılara dikkat etmeyebiliyorum, hem de ne kadar önemli olduklarını gayet iyi bilmeme rağmen. Ayrıca zaman konusunda çok rahat olduğumdan, söyleyeceklerimin çok daha ilginç olduğunu düşünerek başkalarının sözünü kesebiliyorum. Sonra biri bu paragrafta yazdığım zaaflardan söz açtığında huysuzluk edebiliyorum.

Ve kesinlikle mükemmeliyetçi bir yanım var (Mavi davranışı). Mesela bir konuşma yapacağım zaman, illaki eldeki materyali bir kez daha gözden geçirmem, resimlerden bazılarını cilalamam ve bir şeyleri daha iyi hale getirmem gerekiyor. Yirmi yıldan uzun bir süredir konuşma yapsam da kendimi bunlardan alamıyorum. (Veya bahçeye yeni bitkiler ektiğim zaman, bilindik yöntemlerle yapamıyorum; elime küreği almadan önce ekeceğim yere on dokuz farklı açıdan bakmam gerekiyor. Evet, insanlar "Deli mi ne bu adam..." diye bakıyor bana.) İnsanlarla konuşurken bazen öyle iyi odaklanırım ki kaşlarımı çatarım. Yani öyle yapıyormuşum, başkaları söylüyor bunu.

İşte böyle. O kadar da kötü değil aslında, öyle değil mi? Şimdi benim hakkımda biraz daha çok şey biliyorsunuz, ki verdiğim örneklerin hiçbiri pek de gurur okşayıcı değil. Bunlar benim mücadele ettiğim şeyler ve keşke bu konularda farklı davranabilsem diyorum kendime. Peki, bunlar nedeniyle kötü biri olduğum söylenebilir mi? Sanmıyorum. Herkes gibi ben de insanım. Hepimiz pişman olduğumuz hatalar yaparız. Yaşlandıkça (bu satırları yazarken elli yaşımı dolduralı yaklaşık bir yıl oluyor) mükemmel olmadığımı itiraf etmek kolaylaştı. Yirmi yıldan fazladır insan davranışları üstüne çalışmaktan çok şey öğrendim, buna kendim hakkında öğrendiklerim de dahil. Yine de farkında olmadığım davranış kalıplarım var, yani başkalarının gördüğü ama benim görmediğim karakter özelliklerim ve hallerim.

Ya siz?

Eğer *ben* zayıflıklarımı kabul edebiliyorsam, *siz* de edebilirsiniz. Bunu bir fırsat olarak görüp daha iyi olabilir, kendinizi geliştirebilir, çevrenizden daha kolay kabul görebilir (tabii bunu önemsiyorsanız), hedeflerinize daha çabuk erişebilirsiniz. Öyleyse elinize kâğıt kalem alın. Ne yapmanız gerektiğini biliyorsunuz.

Zaaflarınızı yazma işini bitirdiğiniz zaman, kâğıdı ya iyi saklayın ya da yutun ki yanlış ellere geçmesin. Ama cidden ve gerçekten oturup zaaflarınız üzerine düşünmenizi istiyorum. Ne olduklarını öğrenip bu yönlerinizi güçlendirmeye çalışın. Hepsinden önemlisi de, zaaflarınızı görüp sizi oradan yakalamaya çalışan insanlara karşı dikkatli olun. Çünkü canla başla açıklarımızı arayan insanlar var.

2. Psikopatik Davranışları Saptamayı Öğrenmek

Psikopatlar ile psikopat eğilimleri olan insanlar arasındaki fark nedir? Unutmayın, psikopat olarak sınıflandırılmak için davranışlarınızın Robert D. Hare'in psikopatlık listesindeki davranışlarla belli bir ölçüde örtüşmesi gerekiyor.

Listedeki bazı maddeler başlı başına ürkütücü değildir. *Cerbeze ve gönülçelicilik*. Pek çok insanda vardır bu. Sarıların çoğu bu maddeye tik atacaktır muhtemelen. *D*ürtüsellik de oldukça tipik bir Kırmızı davranışıdır. Peki *sorumsuzluk*? Sorumluluk almak gereken durumlarda Yeşillerin geri çekilmesi hiç de olağandışı değildir. Çünkü sorumluluk demek iş yüklenmek demektir. Yani bazı psikopatik davranışları her tür insanda görebiliriz. Ben de birkaç davranışı, üç dört maddeyi işaretledim. Ama eğer ki bu davranışların çoğunu saptadığınız biri varsa, o zaman ihtiyatlı olmak gerekir.

Kusura bakmayın, dümdüz söyleyeceğim çünkü başka türlüsü mümkün değil. Nasıl ki kurt acıktığında kuzunun korkmasına veya incinmesine aldırmaz, dört dörtlük bir psikopat da avını zerre umursamaz. O kişi avdan ibarettir. Nasıl ki çiftçilerin kurtları savuşturmayı öğrenmesi gerekiyorsa, bizim de psikopatları saptamayı öğrenmemiz gerekiyor.

Yine de psikopatların o kadar da büyük bir tehdit oluşturmadığını düşünüyorsanız, şunu belirtmek isterim. İstatistiklere göre bir psikopata maruz kalma riskiniz şu risklerden daha fazladır:

- Kalp krizi
- Kanser
- Çivi çakarken çekici parmağa vurmak
- Trafik kazası
- Cuma gecesi şehir merkezinde soyulmak
- Alkolik olmak
- Bütün emekli ikramiyenizi borsada kaybetmek
- İşinizden kovulmak

Yine de gündelik hayatımızda kendimizi bütün bunlardan korumaya çalışırız. Besleyici yiyecekler yeriz, çok içmeyiz, emniyet kemeri kullanırız, cuma gecesi eğlence dönüşü eve yayan yürümeyiz. Çalıştığımız yerde personel sayısında eksiltmeye gidildiği takdirde işten çıkarılmayalım diye işimizi iyi yaparız. Ama kendimizi psikopatlardan korumak için ***hiçbir*** şey yapmayız. Çünkü böyle insanların gerçek hayatta da olduğunu bilsek bile bizim için gerçek bir tehdit oluşturduklarına inanmak istemeyiz belki de.

Burada Hannibal Lecter'dan bahsetmiyoruz. Giriş bölümünde değindiğim gibi, bu kişi pekâlâ aynı ofiste çalıştığınız ve her sabah size gülümseyen biri de olabilir.

Saf olmayın. Tehlike sizi görmeden siz onu görün.

3. Kendine Ne Kadar Değer Verdiğine ve Saygı Duyduğuna Karar Vermek

Bunun özsaygıyla ne ilgisi var? Cevap: Bayağı bir ilgisi var. Hayatta en iyisine layık olduğunu düşünen kişinin layık olduğu şeyi elde etmeye çalışması gerekir. Burada psikopatların öğütlediği bir şeyden bahsetmiyorum. Kendinize saygınızı, özfarkındalığınızı, kendinize dair algınızı sağlam ve sağlıklı bir düzeyde tutmanın ne kadar önemli olduğunu düşünmenizi istiyorum.

Kendinizi iyi bir insan olarak mı görüyorsunuz? Hatalarınıza ve eksiklerinize rağmen, sonucu ne olursa olsun sevilmeniz ve hayattan zevk alabilmeniz gerektiğini mi düşünüyorsunuz? Bu kitabın amacı size özgüven kazandırmak değil ama kanımca özgüveni kesinlikle hak ediyorsunuz. Herkes sevilmeyi hak eder. Benim felsefem bu.

Yine de çoğumuzun bu konuda sorunları vardır. Özsaygımız düşüktür çünkü kendimizi pek sevmeyiz. Kendimizden memnun değilizdir; keşke daha genç, daha olgun, daha fit, daha çekici, daha zengin, şu veya bu konuda daha akıllı olsam, daha ilginç bir sevgilim olsa, Fransızca bilsem vs. diye iç geçiririz. Belli konularda memnuniyetsizlik duyarız ve sık sık kendimizden memnun olmadığımızı hissederiz. Bu durum da bizi psikopatlar veya psikopat eğilimleri olan kişiler için kolay bir av haline getirir.

Aslında psikopatlar bir bakıma inanılmaz korkaktır. Bu kişiler ağıla girdiğinde kurt kesilir. Sürüdeki alfaya (ağıldaki en güçlü hayvana) nadiren saldırırlar, çünkü kazanabileceklerinden emin değillerdir. Ama ya yaralı avlara? Zor bir hayat yaşamış olanlara? İşte onları hiç kaçırmazlar. Sürünün en zayıfının üstüne atlarlar. Yavaşların, biraz takatsiz olan ve zayıflık emareleri gösterenlerin üzerine çökerler. İnsanların durumunda sürünün en zayıfı kendini

sevmeyendir. Bu kişi mesela pohpohlanmaktan her zaman kolayca etkilenecektir. Berbat biri olduğunuz için kimsenin sizi sevmeyeceğini düşünüyorsanız, o zaman sizi azıcık takdir eden birini hemen hayatınıza davet etmeye meyilli olursunuz.

"Bana böyle şeyler olmaz..." mı diyorsunuz? Tamam ama hayatta böyle insanlar olduğunu ve nispeten ihtiyatsız arkadaşlarınıza zarar verebileceklerini de biliyorsunuz. Belki bu bilgi sayesinde o arkadaşlarınıza destek olup yardım edebilirsiniz.

Öncelikle kim olduğumuzu kabul etmemiz gerekir. Ne pahasına olursa olsun (her şekilde) eksikleriniz üstünde çalışın ve kendinizi her alanda geliştirmeye çalışın. Neye göre nasıl davrandığınızı öğrenin ve hangi açılardan güçlü olmak istediğinizi düşünün. Ayrıca güçlü özelliklere çevirmek istediğiniz zaaflarınızı da düşünebilirsiniz. İnsana enerji veren ve birey olarak kişiliğini geliştiren pozitif bir yaklaşımdır bu. Ama kim olduğunuzu asla inkâr etmeyin.

Kendinize ilgi gösterin.

Kendinizi sevin.

Bunun için bir başkasına ihtiyacınız olmadığını anlayın. Biri sizde kusur bulduğu için değil, *kendiniz* istediğiniz için kendinizi geliştirin.

Bu bölümü şöyle sonlandırayım: Bağımsız ve kendi başına olmak kişiyi güçlü *yapmaz*. Kurt sürüde gözüne kestirdiği koyunu parçalar. Dikkatli davranın ki psikopat sizi gözüne kestirip sevdiklerinizden ayırmasın. İleriki sayfalarda bunun örneklerini bulacaksınız. Böyle bir sorunla karşı karşıya olduğunuzu düşünüyorsanız ailenizden veya arkadaşlarınızdan yardım isteyin.

Hayırlı olsun. Kendinizi korumanın üç yolunu biliyorsunuz artık.

3

Psikopat Kimdir?

Zihnine hâkim olamayanın zihnine başkaları hâkim olur.
John Allston

İnsanların kararlarının büyük kısmının rasyonel değil duygusal faktörlere dayandığını gösteriyor araştırmalar. Karar verirken mantığımızı ne kadar kullanırız? Genelde bir şeyi iyi bir his verdiği için yaparız. Neyi neden yaptığımızı her zaman açıklayamayız. Sadece o sırada iyi veya doğru gelmiştir.



En son büyük miktarda para harcadığınız zamanı düşünün. Mantıklı nedenlerle mi bu harcamayı yaptığınız yoksa hissiyat olarak öylesi doğru geldiği için mi? Bu sabah yazmaya başlamadan önce internette arabalara baktım. İsveç'teki en ucuz arabalardan biri Dacia'dır. Arabalardan pek anlamam ama pek fazla artısı olmayan epey basit bir araba gibi görünüyor; motoru küçük, fazla yakmıyor, kasko masrafı az. Daha çok kısa mesafelerde

araç kullananlar için tatmin edici bir seçenek. Böyle bir araba almak gayet makul bir karar olurdu. Gelgelelim bu makul ve küçük arabaya sahip biriyle hiç tanışmadım. Ama BMW, Mercedes, Lexus ve benzeri pahalı bir araba kullanan pek çok tanıdığım var. Neden bir arabaya bu kadar çok para verdiklerini sorduğum zaman genellikle biraz alınarak "güvenlik" diyorlar. Elbette önemlidir güvenlik. Fakat Lexus kadar pahalı olmayan bir Volvo da şüphesiz aynı derecede güvenlidir. Yine kendini iyi hissetmeye dayanarak karar vermek rasyonel tarafa galip gelmiştir.

Küçük ve büyük kararlar arasında bir fark var mı peki?

Ya ev söz konusu olunca? Şimdi büyük paradan bahsediyoruz. Bu tür bir yatırımda gerçekten rasyonel düşünmelisiniz; aksi halde her şey ters gidebilir. Bu kadar büyük miktarda para söz konusu olduğunda kalbinizle karar veremezsiniz çünkü yanlış bir kararın ağır sonuçları olabilir. Bir eve fazla para vererek mali durumunuzu mahvederseniz evliliğinizi de riske atarsınız. Bankacılık yaptığım zamanlarda kredilerini ödeyemedikleri için dağılan aileler gördüm. Dolayısıyla ev alırken akılcı davranmanız gerekir. Zaten çoğu insan da öyle davranır, değil mi?

Gelgelelim... Diyelim ki emlakçıyla beraber bir eve bakmaya gittiniz. Arabadan inip giriş yoluna ve bahçeye bakar bakmaz eşinize "*İşte bu!* Evimiz bu!" der misiniz hemen?

Ev almakla ilgili konuştuğum pek çok kişi hiç de öyle olmadığını söylüyor. *Yani*, diyorlar dostane bir tavırla ama asıl meseleyi kaçırdığımı ima eden bir sesle, *bankaya gitmen gerek, hesap yapman gerek, faiz oranlarını ve taksitleri hesaplaman gerek. Böyle bir kararın arkasında inanılmaz bir mantık ve bilgi vardır.*

Çok doğru!

Ama şu da var ki eğer geçim masrafınız ve ipotek planınız (ve faiz oranları) konusunda iyimser bir hesap yapıp yanıldıysanız,

hayalinizdeki evden vaz mı geçeceksiniz? O sert görünüşlü bankacıyı ikna etmeye çalışarak ikinci arabamızı veya başka bir malımızı teminat göstermez miyiz?

İtiraf edelim, tamamen rasyonel kararlar vermekte pek de iyi değiliz. Bizler duygusal varlıklarız. Duygularımızın bizi yönlendirmesine izin veririz. Bana kalırsa öyle olmasında bir sorun yok. Fakat kimilerinin insanları zekice manipüle edebilmesi tam da buna dayanıyor.

Bazı insanlar etkileme yeteneklerini çok iyi kullanır. Onları iyi satıcı yapan da budur. Başkalarının duygularını açan anahtarı bulmuştur onlar. Bu illa da onların akıllı manipülatörler olduğu anlamına gelmez (öyle de olabilirler tabii) fakat şurası da kesindir ki bu sayede bizi istedikleri yöne çekmeyi bilen kişilerdir bunlar. Bu türden şeyler bazen öyle kasıtlı da olmayabilir; zamanında X teklifinin değerini anlamamış, şimdiyse at gözlüklerimi çıkartan ve bu fırsatı görmemi sağlayan biriyle karşılaşmış da olabilirim. Yine de amaç ne olursa olsun, karşılaştığınız insanlardan nasıl etkilendiğinizi anlamanız önemlidir.

O Halde Kimdir Bu Manipülatörler? Olağan Şüphelilerimiz...

Bu manipülatif ve istismarcı kişiler kimlerdir? Bunlar duygularınızı kolayca kullanabilen kişilerdir. Bu da demek oluyor ki olası şüpheliler sizi en iyi tanıyan insanlardır. Bütün aile üyelerinizden ve yakın arkadaşlarınızdan şüphelenmeye başlamanız gerekmiyor elbette ama en büyük risk bölgelerini de belirtmek istiyorum. Size yakın olan herkese yan gözle bakmanız gerekmiyor tabii ama gerçeklere de körleşmemek gerek. Bilgi güçtür. Elbette iyi tanıdığınız,

sizi kandırmaya ve istemediğiniz şeyleri yaptırmaya çalışmayan kişileri dert etmeniz gerekmiyor. Fakat hayatınıza yeni insanlar girdiğinde gözünüzü dört açmanız gerekiyor. Onlara güvenmeyin demiyorum fakat onları normalden biraz daha fazla gözlemlemelisiniz. Paranoyaya gerek yok, sadece neyse onu görün.

Size en kolay nüfuz edebilecek insanlar şunlardır:

- Aile üyeleriniz
- Karınız/kocanız veya birlikte yaşadığınız partneriniz
- Sevgiliniz veya cinsel partneriniz
- İş yerinizdeki kişiler: patronunuz, iş arkadaşlarınız veya astlarınız.
- Arkadaşlarınız veya tanıdıklarınız
- Temas kurduğunuz uzmanlar: doktorlar, avukatlar, psikologlar veya yardım almak için görüştüğünüz başkaları.

Vay canına! diye düşünüyor olabilirsiniz. *Hemen hemen tanıdığım herkesi kapsıyor.* Evet, kötü haber. Psikopatlar hepimiz gibi görünür ve hepsi birileriyle ilişki içindedir. Ama önemli olan, bir ilişkinin size bir şey verip vermediğidir: güç, dostluk, neşe, sevgi veya ekonomik kazanç. Eğer veriyorsa elbette olumludur. Ama eğer bu ilişki huzurunuzu kaçırarak, paranızı elinizden alarak, geleceğe veya hayata inancınızı sarsarak size zarar veriyorsa, o zaman bu konuda bir şey yapmak gerekiyordur.

Asla Karşılaşmak Zorunda Kalmayacaklarınız

Tabii bir de hiç karşılaşmayacağınız klasik manipülatörler vardır. Tarih onlarla doludur. Örneğin bütün bir ülkeyi sindirip dize getiren

zorbalar. Hitler halkın tamamını manipüle ederek dünyayı felakete sürükledi. Teröristler bizi hava alanlarında yabancıların önünde çırılçıplak soydu. Köktendinciler hiç kimsenin görmediği bir şey adına çocukları manipüle edip intihar bombacısı haline getiriyor. Finans piyasaları zerre anlamadığımız projelere kesenin ağzını açıp yatırım yapmamızı sağlayan usta manipülatörlerle dolu. Çevremizde olup bitenlere bakınca her alanda yüksek mevkilerde kaç psikopat olduğunu ciddi ciddi merak ediyorum. Siz de bir bakın etrafınıza, ister istemez bazı sonuçlar çıkaracaksınız.

Fakat bu kişilerle aramızda uçurumlar vardır, onlarla mücadeleye gücümüz yetmez. Dünya kısmen manipülasyonla, bazen de ağır psikopatlıkla yönetiliyor. Bu konuda elimizden gelen bir şey yok. Yine de kendi bahçemizi temiz ve derli toplu tutmamız da mümkün.

Bu kitapta başlıca iki şüpheliye dikkat çekmeyi tercih ettim: eşiniz ve iş arkadaşlarınız. Hadi patronu da ekleyelim. Belki de özellikle onu. Bir adım öteye geçmeden evvel aklınızda tutmanız gereken birkaç noktaya dikkat çekeyim.

Psikopat Eş

Eşiniz psikopatsa yandınız demektir. Evlilik töreninde herkesin önünde sadakat ve sevgi yemini eder ama aslında yerine göre doğru sözleri söylemeyi öğrenmiştir. Filmlerde nasıl yapıldığını görmüştür ve becerikli bir oyuncu olduğundan bu rolü oynamakta hiç zorlanmaz. Gerçek duygulara büsbütün yabancıdır ama bu tür duyguları nasıl göstermek gerektiğini de bilir. Kendini doğru sözleri söyleyecek şekilde eğitmiştir. Evlilik konuşmasını büyük ihtimalle internetten araklamış ve hangi sözlerin gözlerinizi yaşartacağını

öğrenmiştir. Söylediği hiçbir şeyde samimi değildir; bunların hepsi bir amaca hizmet eder.

Psikopatların verdikleri büyük sözleri yerine getirmek gibi bir niyetleri yoktur. Daha ziyade, sizi bu kadar iyi kandırmayı becerdiklerine memnun olurlar. Ne kadar da aptal ve saf şu insanlar diye eğlenirler. Evlendiğiniz kişi bir kurtsa ve bundan haberiniz yoksa, inanın bana, açık büfenizdeki her şeyi tıkıklamaktan büyük keyif alacaklardır.

Çünkü psikopatların yaptığı tam da budur. Sizinle evlenme veya birlikte yaşama nedenleri sizi sevmeleri veya size saygı duymaları değildir. *Peki bunu neden yapıyorlar?* Sizi, sahip olduğunuz her şeyle birlikte, mülklerine almak için. İliğinize kadar sömüreceklerdir sizi. Bu birkaç yıl alabilir ve o zaman zarfında mükemmel eş gibi görüneceklerdir. Akrabalarınızı ve arkadaşlarınızı büyüleyeceklerdir, ideal eş portresi çizmek için ellerinden geleni yapacaklardır. İşlere yardım edeceklerdir, görevleri üstlenmeyi teklif edeceklerdir (bunu yardımsever görünmek için yaptıklarından nihayetinde iş sizin üstünüze kalacaktır). Bütün bunları yaparak zamanla kendi hakimiyet alanlarını oluşturacaklardır. Olur da bir şeyden şikâyet ederseniz, onu ideal eş olarak gören (ama karanlık yönlerini tanımayan) başkalarını tanık göstererek haklı çıkacaktır.

Ne var ki psikopatlar mükemmel eş rolünü çok uzun süre oynayamaz. Sizi tuzağa düşürmek için yarattıkları rolden bıkarlar.

Bu aşamada ana planı devreye sokarlar. Canınızı çıkarana kadar sülük gibi emmeye başlarlar sizi. Sizinle birlikte yaşlanmak yerine vaktinden önce yaşlanmanıza yol açarlar. "Ölüm bizi ayırana kadar" ifadesini birebir anlamıyla, nihai kaçış planı olarak alan psikopat eşler vardır mesela. Fakat ne zaman ki paranız suyunu çeker, evinize haciz gelir, bütün kredi kartlarınızın limiti dolar, tek kuruşunuz kalmaz, işte ancak o zaman bir sonraki kurbana geçerler.

Psikopat sizin olan her şeyin kendisinin olduğuna inanır, ama kendisinin olan her şey sadece kendisinindir. O derece grandiyöze kapılmıştır ki her şeye hakkı olduğunu varsayar. Siz malvarlığından ibaret görür.

Neyse ki tehlike işaretlerini erkenden görebilirseniz (bunun yollarından ileride bahsedeceğiz) birtakım önlemler alabilirsiniz. Oyuna gelmeyi reddedebilirsiniz. Olan biteni gayet iyi gördüğünüzü söyleyebilirsiniz. Eğer "uygun" bir kurban değilseniz, psikopat yoluna devam eder. Dünyada kolayca aldatılabilecek nice insan varken neden zor birine takılıp kalsın ki? Zayıf biri olmadığınızı, kolay kolay kandırılamayacağınızı göstererek psikopatın pençesinden kurtarabilirsiniz.

Psikopat İş Arkadaşı

Psikopat iş arkadaşı herkesin olduğu yerlerde bulunarak herkesi ve her şeyi kendine çeker. Genelde çay kahve makinesinin etrafında takılırlar, orada yeni bir av bulma fırsatı kollarlar. Teknikleri çoğunlukla büyüleyici kişilikleriyle hayranlar oluşturmak ve kendilerinin gerçekten harika kişiler olduğuna insanları inandırmaktır. Ama bu nümayişten ibarettir. Aslında kim olduklarını başkalarına nadiren gösterirler. Bir psikopat iş arkadaşlarını büyülemişse, onun huzurundayken afyon yutmuş gibi davranırlar; muhteşem görünen, güzel kokan ve her zaman en doğru anda en doğru şeyi söyleyen bir kişiden başka bir şey görmezler.

Bu kişi güvenilir ve sadık bir meslektaş olarak en iyi arkadaşınız gibi görünür; o herkes için her şeydir. Böyle anlattığımda, gerçek olamayacak kadar iyi görünüyor, öyle değil mi? Sorun da bu ya... Ofisteki herkes bu kişinin efsununa öyle kapılmıştır ki kimse onun

işini iyi yapmadığını fark etmez. Psikopatlar nadiren çok çalışırlar çünkü eğer işi başkasına yıkabilirlerse hiç iş yapmazlar. Fakat başkalarının başarılarını kendilerine mal etmeye de bayılırlar. Patrona gidip aslında sizin bağladığınız büyük bir anlaşmanın arkasında kendilerinin olduğunu söyleyebilirler. Sonunda söylenti kulağınıza geldiği zaman artık çok geçtir.

Psikopat meslektaşınız hiç tereddüt etmeden sizi düzmece bir şeyle suçlayabilir, ayıplayabilir veya yaftalayabilir; meğerki bundan bir çıkarı olsun. Zaaflarınızı fark ederlerse gözlerini bile kırpmadan canınıza okurlar. Nasıl geçineceğiniz veya şirketin itibarı umurlarında değildir.

İşinizi kaybederseniz yazık olacaktır tabii ama bu sizin sorununuzdur. Bu psikopat ailenizle tanışıp çocuklarınızla oynamış, sizinle samimiyet kurmuş olabilir ama yine de sizi sırtınızdan vurmaktan çekinmeyecektir.

Psikopat yolunuza bir el bombası atar, sonra da kendinden memnun bir sırıtışla arkasına yaslanarak sizin ve kariyerinizin berhava olup dökülmesini izler. Bunları yaparken vicdanı hiç sızlamaz. Bu felaketten ailenizin de etkilenmesiyle ilgili hiçbir sorumluluk duymaz.

Bütün bunların ne denli habis olduğunun farkındayım fakat bir psikopatın ne kadar büyük bir tehdit olduğunu anlamanızı istiyorum.

Daha da netleştirirsek: Psikopat meslektaşınız sizi zerre umursamaz.

Peki ya sırıtışı? Psikopatlar sanıldığı kadar sık gülümsemez. Ayrıca nadiren gülerler. Zira gülmek spontane bir tepkidir; hazır olmadığınız bir şey görürsünüz ve komik olduğu için kahkahayı basarsınız. Mizah yetisi de biraz empati gibi işler zaten. Mizah yetisinin işleyişi için dünya hakkında bir şeyleri anlamanız ve bir şeyler hissetmeniz gerekir. Ama psikopatlar komik olandan anlamaz.

Bizim güldüğümüz şeylere gülmezler, gülmeye çalıştıklarında da sesleri bayağı abes çıkar. Bunu bilirler, o yüzden gülmezler. Onlar asla şaklabanlığa düşmez.

İşyerinizde komik biri varsa endişelenmeniz gerekmez. Böyle biri bazen rahatsız edici olabilir ama büyük ihtimalle psikopat değildir.

Pek çok psikopat sürekli düşünen biri gibi görünür. Onlar insanların güvenini gerçek bir muhabbetle değil sahte bir samimiyetle kazanır.

Psikopat Patron

Şimdi psikopat iş arkadaşınızın patronunuz olduğunu hayal edin.

Nasıl bir zarara yol açabileceğini hayal edebiliyor musunuz?

İngiliz psikolog Kevin Dutton'ın yaptığı araştırmaya göre, psikopatlara birtakım mesleklerde daha yaygın olarak rastlanıyor; kendilerine güç, para ve heyecan kadar insanları kontrol etme ve hayatlarına hükmetme fırsatı veren mesleklerde daha çok görülüyorlar.

1. CEO (bu unvanı taşımasa da şirketteki en yetkili yönetici)
2. Avukat
3. Medya (TV/Radyo)
4. Pazarlama
5. Cerrah
6. Gazeteci
7. Polis
8. Dini lider
9. Şef
10. Memur

4

Etrafınız Aptallarla mı Dolu?
İşte Onlardan Kurtulmanın Yolları

Ben asla yalan söylemem... en azından sevmediklerime.
Anne Rice, *Vampir Lestat*

Kendinizi psikopatlardan korumanın en iyi yolu farkındalığınızı artırmaktır. Şimdi DISC sistemindeki renkleri ve davranış kalıplarını öğrenerek tam olarak bunu yapacağız.

Daha önce bahsettiğim DISC sistemine göre hangi davranış tiplerinin hangi renklere karşılık geldiğine yakından bakalım.

Kırmızı yani **D**ominant/baskın davranış hayatın her alanında harıl harıl çalışan, dışadönük ve iş odaklı kişilerde görülür. Bunlar motivasyonu yüksek kişilerdir; ileri bakarlar, problemleri çözerler, sonuç elde etmekte ve hedeflerine ulaşmakta kararlıdırlar. Faal olmayı severler, işler durduğunda sıkılırlar.

Sarı yani **İ**lham verici/etkileyici davranıştaki kişiler mutludur, yaratıcıdır, herkesle kolayca iletişim kuran ilişki insanlarıdır. Kırmızılar gibi hızı severler; ama daha çok etraflarındaki insanlarla hareket ederler. Fazla ayrıntıdan sıkılırlar.

Yeşil yani **S**abit/istikrarlı davranış çekingen ve içedönük kişi demektir. Bunlar topluluğun mutluluğuna odaklanmış ve çatışma

olmadan herkesin iyi geçinmesini sağlamaya çalışan kişilerdir. İşbirliğini severler ve iyi dinleyicilerdir.

Mavi yani Ciddi/kuralcı davranış içedönük ve iş odaklı kişi demektir. Bunlar her şeyin düzenli olmasını isteyen, sistemli ve planlı çalışan kişilerdir. Niteliğe değer verirler ve ayrıntıları nadiren gözden kaçırırlar.

DISC'İN KAİDELERİ



İşte böyle! Peki şimdi işin uzmanı oldunuz mu? Hayır, uzman olmanızı beklemiyorum. Bu farklı tiplerin biraz daha derinine inmemiz gerekiyor.

Kırmızı (Dominant/Baskın) Davranış

Alfa veya Süper Başarılı Kişi

Kırmızıyı tanımanın en kolay yolu onun gözüne bakmaktır. Zira Kırmızılar çoğu insanın yapmadığı bir şey yapar: Gözlerini kaçırmadan bakışlarınıza karşılık verirler. Pek çok kişi birkaç saniye göz göze geldikten sonra gözlerini kaçırır. Ama Kırmızılar daha uzun bakar çünkü kim olduğunuzu anlamak isterler. Kendilerine ters düşebilecek özellikleri değerlendirirler ve cüretkâr davranırlar. Bakışlarıyla sizi alt etmeye hazırdırlar.

Sonraki adım el sıkışmaktır. Sertçe el sıkışırlar, belki biraz fazla sertçe. Karşınızda kolay lokma olmadığını belli eden biri vardır. Yıllar önce karşılaştığım bir danışmanın tuhaf bir el sıkışma tarzı vardı. Karşısındaki kişinin elini tutup kendi elinin üstü yukarı gelecek şekilde hafifçe büker, sonra en güçlünün kendisi olduğunu göstermek için biraz aşağı iterdi. Bu son derece baskın bir el sıkma şeklidir çünkü verdiği bu sinyalle itaatkâr olmanızı bekler. O farkında mıydı bilmiyorum ama karşısındaki insanlar için çok rahatsız ediciydi bu.

Onunla ilk el sıkıştığımda o kadar şaşırdım ki hiçbir şey yapmadım. İkinci seferinde hazırlıklıydım ve karşı koydum; bu onu şaşırttı ve elimi daha da sıktı, ben de daha çok direndim. Gözüne baktım ve ne yaptığını sordum. Sonunda bu üstünlük çabasını bıraktı. Hiçbir zaman iyi anlaşamadık.

Kırmızıların beden dili de pek çok ipucu verir. Genellikle dik bir duruşları vardır ve epey hızlı yürürler. Dümdüz ileri bakar ve insanların önlerinden çekilmesini beklerler. İstisnalar da vardır tabii. Fakat uyuşuk bir Kırmızıyla karşılaşmanız pek muhtemel değildir. Tabiatlarına aykırıdır böyle bir şey.

Gerçek Bir Alfayı Nasıl Tanırsınız?

Kırmızılar nispeten hızlı ve öz konuşur. Gerektiğinde seslerini yükseltmekte bir sorun görmezler; daha doğrusu *kendileri* gerekli gördüğünde – yani başkaları onlarla hemfikir olmadığında. O zaman aynı beyanı daha yüksek sesle tekrarlarlar. Onlar tuttuğunu koparan tiplerdir, her şeyde ısrar etmeyi severler. Konuşmanın başında söylediklerinin yanlış olduğunu fark etseler bile tartışmada ayak diretirler, kaybetmekten nefret ettikleri için tam gaz hücum etmeye devam ederler.

Pek hoş değil diye düşünebilirsiniz. Kırmızılar aldırmaz. İlişki insanı olmadıklarından başkalarının fikirlerine omuz silkerler. Aslında bu en büyük güçleridir belki de: Başkalarının his ve görüşlerinin kendilerini yönlendirmesine pek müsaade etmezler. Tamamen duyarsız değillerdir; bilakis, kişi ile durum arasında ayrım yaparlar.

Birkaç yıl önce hizmet verdiğim bir kurumda bir Kırmızıyla karşılaşmıştım. Departman müdürü salt Kırmızı değildi, içinde biraz da Sarı vardı, fakat Kırmızı eğilimleri şu sorunu çözmesini sağlayacak kadar güçlüydü.

Ekiplerden biri pek az şey yapıyordu. Disiplin zayıftı, moral düşüktü. İnsanlar işe istedikleri gibi gelip gidiyordu, uzun yemek molaları veriyor ve iş saatlerinde uzun süre internette geziniyorlardı. Ekipte çalışanların pek azı kendi görevlerinin dışında sorumluluk alıyordu. Ekip lideri birkaç defa grubu hale yola sokmaya çalıştıysa da başarılı olamadı. Ekip onun hedefinin çok gerisindeydi ve bu epeydir böyleydi. Sekiz ekip arasında puanı en düşük olandı.

Böyle bir departmanın müdürü olsaydınız ne yapardınız? Sert bir tepki gösterirdiniz. Öyle de oldu. Departman müdürü sabah saat on bir civarında ekip liderini çağırdı ve ekibiyle çalışma biçimine dair ona düşüncelerini söyledi. Tahmin edebileceğiniz gibi, bu büyük ölçüde olumsuz bir konuşma oldu.

Sonunda bu meseleyi çözen kişi ben olduğum için, başta departman müdürünün yorumlarının oldukça dengeli olduğunu öğrendim. Patron başarısız ekip hakkında düşündüklerini söylemiş ve ekip liderinden değişime yönelik öneriler talep etmiş. Fakat ekip lideri bunun onun hatası olmadığında ve ekibin kötü davranışının sorumluluğunu almamakta ısrar etmiş, bunun üzerine de patron sinirlenmiş. Ekip liderinin mesleki yeterliliğini sorgulayarak onu sertçe paylamış. Bu "konuşma" koridordan duyulabiliyormuş. Ekip liderini azarlamasının sebebi ekibiyle ilgili bariz problemlerle yüzleşmeyi reddetmesiymiş.

Ekip liderinin tepkisini tahmin etmek kolaydı. Balon gibi sönüvermişti. Utanç içinde şirketten istifa etmesi gerektiğine kanaat getirerek sandalyesinden kalkmıştı. Meslektaşlarının kınayıcı bakışlarıyla karşılaşmak üzere ofisten çıkmak için elini kapının koluna koyduğunda, biraz önce sinirlenen patronunun "Bu arada, öğle yemeği yedin mi?" diye sorduğunu duydu.

Kırmızıların bu haline pek çok kişi anlam veremez. Ama aslında tam da durum ile kişiyi ayırmalarıyla ilgilidir bu. Şüphesiz, patron durumun objektif gerçekliğini dinlemeyi reddeden ekip liderine kızmış ve onu azarlamıştı. Ama ekip liderinden nefret etmiyordu, öyle şahsi bir antipatisi de yoktu. Adamın davranışlarından memnun değildi, bu yüzden de bağırmıştı. Sonra öğle yemeği vaktinin geldiğini fark etti ve yemeğe biriyle beraber çıkmanın fena bir fikir olmadığını düşündü.

Bas Gaza! Neden Bu Kadar Yavaşsın?

Kırmızılar hızlı çalışır. Bazen ayrıntıları atlarlar fakat yaptıkları her şeyde son derece hızlı ilerlerler. Eşzamanlı olarak pek çok şeyi idare ederler. Aciliyet duygusu da tipik bir Kırmızı özelliğidir. Aceleye hiç gerek olmadığı zamanlarda bile aceleleri vardır. Sürekli iş bitirmeyi severler ve hareketsiz kalmaktan mutsuz olurlar.

Aynı zamanda dostum olan bir meslektaşım bunun mükemmel bir örneği. İş saatlerinde zamanını hiç boşa harcamaz. Taksi beklerken e-postalarını kontrol eder. Trafikte kaldığında birkaç telefon görüşmesi yapar. E-postalara hemen cevap verir çünkü iş halledilir ve böylece hangi e-postaları okuyup cevap yazmadığını kontrol etmekle zaman kaybetmemiş olur. Havaalanında beklerken de aynıdır. Her otel odası onun için çalışma alanıdır. Ne zaman olursa olsun araya küçük bir e-posta sıkıştırabilir, toplantı notlarını temize çekebilir veya bir sunum hazırlayabilir.

Kırmızıların yanısıra başka renklerde de böyle bir verimlilik görülebilir ama bunu genellikle daha sonra boş zamanları kalması için yaparlar. Haftaiçi birkaç saat fazla çalışırlar ki cuma öğle yemeğinden sonra eve gidebilsinler. Kırmızı ise öyle yapmaz. İşler bittiğine göre eve dönebilirim diye düşünmez. Boş zamanı yeni bir şeye başlama fırsatı olarak görür.

En sevdiğim örnek bahsettiğim meslektaşımın aynı anda e-postalar yazması, video görüşmesine katılması ve benim sunumumu dinlemesiydi. Video görüşmesindeki konuşma (anadilinden başka bir dilde) iyice yoğunlaştığı zaman bile benim söylediklerimin tek bir sözcüğünü kaçırmıyordu. Sunumu mükemmel analiz ediyordu. Pek çok işi aynı anda yapmak Kırmızıların bir başka güçlü yanıdır. Pek çok şeyi bir arada yapabilir ve çok kısa sürede muazzam miktarda bilgiyi işleme alabilirler. İşin sırrı teferruata takılmamaları, temel noktalara odaklanmalarıdır. Durumlara kuşbakışı bakarlar ve büyük bir bilgi yığınındaki örüntüleri çabucak görürler.

Kırmızılar genel resmi önemser. Çünkü ayrıntılardan hiç hoşlanmazlar: *Sadede gel!*

Kırmızının Ekibe Katkısı

Kırmızılar hızı ve aksiyonu artırırlar. Hareket halinde olmayı sevdikleri için başkalarına ilham verirler. Tabii eğer "yalnız kurt"

tipinde bir Kırmızı değilse (zira öyleleri de vakidir). Kırmızılar fikir üretir, başkalarının fikirleri hakkında görüş bildirir ve kararlar alınmasını sağlar. Diğer renkler meselenin özüne inmekte zorlanırken, Kırmızı toplantıda ayağa kalkıp "Tamam, şöyle yapacağız!" der. Sonra da gidip öyle yapar. Söz konusu projenin nasıl tamamlanması gerektiğine dair bir sistem oluşturur. Esasen ayrıntılı plan yapan Maviler olsa da, Kırmızılar da işlerin nasıl olması gerektiğine dair yapı oluşturmayı sever.

Kırmızıların başlıca zaaflarını ve art niyetli birinin Kırmızıların sinirini bozmak için neler yapabileceğini daha sonra anlatacağım. Çünkü her ne kadar çetin ceviz gibi görünseler de Kırmızıların da kusurları vardır. Bunları bilen biri de manipülasyon amacıyla kullanabilir.

Dikkat Etmeniz Gereken Bazı Noktalar

Kanımca Kırmızı baş edilmesi en kolay renktir. Gelgelelim çalışmalarımda Kırmızıların sürekli zorluk çıkardığını düşünen pek çok kişiyle karşılaşıyorum. Aslında sorun basit. İşin sırrı onların bir bakıma dobra ve kaba davranışlarını üstünüze almamaktır. Eğer bu davranışların özellikle size yönelik olmadığını anlayabilirseniz, gayet rahatlıkla üstesinden gelebilirsiniz.

Kırmızılarla baş etmenin en basit yollarından biri her zaman hazırlıklı olmaktır. Bütün belgelerin ve verilerin yanınızda olduğundan emin olun, belli bir toplantıdan ne beklediğinizi bilin ve gelecek soruları cevaplayabileceğinizden emin olun. Kırmızıların soruları olabilir de olmayabilir de. Kendinizi ne kadar açık ifade ederseniz, o kadar az soruyla karşılaşırsınız. Ama Kırmızı sizde bir kararsızlık sezerse kesinlikle soru sorar. Ve hiç aman vermez. Bazı konuları muğlak bıraktığınızı düşünürse size baskı yapar. Dolayısıyla neden bahsettiğinizi bildiğinizden emin olun.

Gerçekten önemli bir sunum söz konusuysa, söyleyeceklerinizi önceden tamı tamına prova etmeniz iyi olur. İster maaşınızı müzakere ediyor olun, ister yeni bir işe başvuruyor olun, ister bir müşteriye hizmet satmaya çalışıyor olun, ister projenizi patronunuza sunuyor olun, en önemli savlarınızı nasıl öne süreceğinizle ilgili alıştırma yapın. Eğer B seçeneğinin daha iyi olduğunu söylediyseniz (bunu ancak gerçekten inanıyorsanız söyleyin), sizi sorguladıkları zaman fikrinizi değiştirmeyin. Söylediklerinizin arkasında durup durmadığınızı sınıyor olabilirler sadece. Geri adım atıp "Elbette C seçeneği de işe yarayabilir" derseniz baştan kaybedersiniz. Çünkü kararsız görünürsünüz ve bu da elinizi zayıflatır.

Farz edin ki kalp doktoruna gittiniz ve doktor size üçlü bir baypas ameliyatı geçirmeniz gerektiğini söyledi. Eğer buna "Normal bir ikili baypas yetmez mi?" diye karşılık verirseniz ve doktor da "Eh, o da işe yarayabilir; bir deneyelim" derse, bu doktorun ameliyathanesine girer misiniz? Hiç sanmıyorum. İşte Kırmızılar da böyle şeylere müsaade etmez. Onlar neden bahsettiğinizi gerçekten bildiğinizden emin olmak ister.

Kırmızılarla karşılaştığınızda, arkaplandan bahsetmek yerine ileriye odaklanmanız önemlidir. İşin ardındaki mantığı dile getirmenizdense ulaşabileceğiniz sonuçları sunmanız daha iyidir. B seçeneğinin nasıl işe yarayacağını ve bu çözümle hangi amaçlara ulaşabileceğinizi –kısaca– anlatın. Eğer söz vaatlerinizin neye dayandığına gelirse, işte o zaman arkaplanı kısaca açıklayın. Bu o zaman ilgi çekici olabilir çünkü Kırmızılar daima temelsiz kararlar vermez, daha ziyade amaçlar ve sonuçlardan konuşmayı tercih ederler. Buna odaklanın.

Allah Aşkına, Yapmayın Şunu!

Kırmızının değerli zamanını asla boşa harcamayın. Kötü hazırlandığınızda olacak budur. Çünkü dağınık biri olduğunuz izlenimi verirsiniz. Bilgisayarınızda doğru belgeleri hazırlamış olun, gerekli belgeleri veya bilgileri arayarak Kırmızıyı öylece orada bekletmeyin. Onun hayatının yirmi saniyesini boşa harcarsanız hapı yutarsınız. Daha siz "Galiba bu iş olmayacak" demeye kalmadan parmaklarını masada tıngırdatmaya başlar. Hele de şanssızsanız, cep telefonunu çıkarıp başka bir şeyle ilgilenmeye başlar ve bu da onu kaybettiğiniz anlamına gelir.

Görüşmede daha fazla bilgi veya belgeye ihtiyaç duyarsanız, o zaman bunu olabildiğince sessiz ve çaktırmadan yapın. Kırmızılar mırıldanarak dilediğiniz özürleri veya bahaneleri dinlemek istemez. *Siz* işi halledeceğinizden eminseniz, sessizce bekleyebilirler. Onlara verimli biri olduğunuzu gösterin. Cevabı bulun ve zaman kaybetmeden onlara verin.

Genel olarak Kırmızılarla hatta iyi tanıdığınız Kırmızılarla bile geyik yapmak iyi bir fikir değildir. Kırmızı dostunuzsa ve beraber bahçede mangal yapıyorsanız, o zaman tatilde gideceğiniz yerlerle ilgili çene çalmakta sorun yok. Ama ofis ortamında, normalde gayet anlayışlı olan bir Kırmızı bile birtakım alakasız bilgileri veya kulağınıza gelen dedikoduları bilmek istemeyecektir. Bu Kırmızı projenin içeriğini, bundan para kazanıp kazanmayacağınızı ve onun bundan kârının ne olacağını bilmek isteyecektir. Konuyla alakasız şeylerle ilgili gevezelik etmeyin. Her şeyi çabuk yapın. Bunun yolu da hızlı konuşmak değil öz konuşmaktır.

Sonra bir de samimiyet ve şahsi konuşma meselesi var. Şüphesiz ben de bir müşteriyle ilişki kurmanın önemli olduğu durumlarla karşılaştım. Ama Kırmızı söz konusu olduğunda bunu iyi düşünmeniz gerekir. Kırmızı tenis arkadaşınız olmak için orada değil iş

yapmak için orada, bunu aklınızdan çıkarmayın. Kırmızının karısının nerede psikoloji eğitimi aldığı veya oğlunun nerede futbol oynadığı sizi hiç ilgilendirmez.

Şimdi şöyle düşünüyor olabilirsiniz: Ama ben hemen hemen hiç tanımadığım Kırmızılarla gayet içli dışlı oldum. Onlara Vietnam tatilimi anlattım, onlar da bana Bali seyahatlerini anlattı.

Mümkün. Kırmızılar sabırsız olabilir ama aptal değillerdir. Yeri geldiğinde duruma intibak etmek gerektiğini bilirler. İnsanları öylece savuşturmanın iyi bir şey olmadığının, toplumun çoğunluğunun laflamayı sevdiğinin Kırmızıların çoğu farkındadır. Ama şunu da unutmayın: Genelde bundan kaçınmayı yeğlerler. Lafügüzaf faslını atlayıp zamandan tasarruf etmelerini sağlayabilirseniz, daha iyi iş anlaşmaları yapabilirsiniz. Güvenlerini kazanırsınız; hırslı ve verimli bir iş insanı, meslektaş, iş arkadaşı veya patron olarak görülürsünüz.

Son olarak, Kırmızıların tavırlarını şahsi almamanızı hatırlatmak istiyorum. Kırmızılar düşündüklerini söyler ve bunu nadiren kötü bir niyetle yaparlar. Son derece iyi hazırladığınız teklifinizi üç cümleyle imha edip canınızı yakabilirler. Ama bu sizinle ilgili değildir. Onların gözünde siz önemli değilsinizdir, ama sizin düşündüğünüz anlamda değil. Aynısı bunun tersi için de geçerlidir: Sizi alkışlayıp teklifinizi kabul ediyorsa, bu demek değildir ki bir anda onun kankası oldunuz. Teklifinizi beğenmiştir, o kadar. Somut konulardaki geribildirimleri daima dürüst olacaktır.

Geribildirime gelince: Kırmızılara yeni aldığınız fiyakalı gömleğiniz hakkında ne düşündüğünü sorarsanız... "Kendin ettin, kendin buldun" derim ben de.

Sarı (İlham Verici/Etkileyici) Davranış

Şaklaban veya Muhabbet İnsanı

Sarılardan çok gülümseyen yoktur. Her zaman gülümseyecek bir şey vardır. Neden olmasın ki? Hayat harika, öyle değil mi? Sarıyı samimiyetinden ve hızlı konuşmasından da tanıyabilirsiniz. Her şey ve herkes hakkında kafasına estiği gibi konuşur. Hem de çok konuşur. Bir yerde kimin Sarı olduğunu anlamak için bir grup insanın ortasında duran ve çok konuşan kişiye bakın. Cümlelerinin çoğunun "Ben..." diye başlaması onu ele verecektir.

Sarılar dost canlısıdır; insana kendini iyi hissettirirler, görüldüğünü hissettirirler. Tokalaşmaları sıkıdır ama çok sıkı değildir. Kırmızılardaki dominant olduğunu gösterme ihtiyacı onlarda yoktur ama *sizinle* tanışmanın ne kadar harika olduğunu göstermek için sıklıkla ellerini omzunuza koyarlar. Ki bu yaklaşım işe yarar da. İnsanlar Sarıların yanında cana gelir.

Ama bir süre sonra, Sarılar size sürekli soru sorsa da aslında verdiğiniz cevapları pek dinlemiyor gibi göründüklerini fark edebilirsiniz. Sarılar iyi dinleyici değildir. Çoğunlukla muhabbet ortamı yaratan çenebazlardır. Biz olmadan da gayet mutlu bunlar diye düşünmeden edemeyiz bir süre sonra.

Ama aslında başkaları olmadan mutlu olamazlar. Sarılar kesinlikle sosyal varlıklardır. Etraflarında insan isterler. Bir ofiste tek başlarına çalışmaya mecbur kaldıklarında solup giderler. Nerede insanlar varsa, Sarılar oradadır. Zengin bir sosyal hayatları vardır, çevreleri geniştir ve telefon rehberleri akıl almaz ölçüde uzundur. Kısa bir konuşmanın ardından hemen Instagram hesabınızı sorarlar. Artık arkadaşsınızdır! Evet!

Kahkahaların ve Gülümsemelerin Ötesinde

En yaratıcı tipler Sarılardır. Fikir üretenler daima onlar olmasalar da, bir düşünceyi tersyüz edip başkalarını hayrete düşürmek konusunda eşine az rastlanır bir becerileri vardır. Ama bu alelade bir şeymiş gibi davranır ve gülümserler – evet, gülümsemek onların alameti farikasıdır. Buldukları fikrin kayda değer olduğunu düşünüyorsanız mutlaka not alın, çünkü Sarılar genelde böyle şeyler yapmaz. Kayda geçirmek onlara göre değildir. Genellikle not kâğıtlarına bir şeyler karalarlar. Ayrıntıları sonra hallederiz diye düşünürler. Ya da o işi öylece unuturlar.

Yaratıcılık küpü olan bir teknoloji girişimcisiyle karşılaşmıştım. Habire konuşuyordu; büyük planlarını, yakaladığı fırsatları, başlamak üzere olduğu projeleri anlatıp duruyordu. Elbette çok şey yapıyordu. Buna şüphe yoktu. Ama söylediklerinin yarısını bile gerçekten yapmış olsaydı, şimdiye kadar dünyaya hâkim olurdu. Gelgelelim işlerini hasbelkader yürütüyor ve zar zor geçiniyordu. Kanımca bunun nedeni etrafını kendisine benzeyen insanlarla doldurmuş olmasıydı. Altında çalışan yaklaşık yirmi kişi vardı ve hepsi de mutlu, zeki, olumlu ve iş konusunda şevkliydi. Ama belli bir sistemleri yoktu. Aynı anda havada bir sürü top çeviriyorlardı ama bu topların çoğu ağaçtan dökülen elmalar gibi yere düşüyor ve inerken birinin kafasına çarpıyordu.

İşyeri de tam bir felaket bölgesi gibiydi. Bütün ofis ağzına kadar ıvır zıvırla doluydu ve toplantı odası savaş alanına benziyordu. Çalışanlar orayı yaratıcı bir ortam olarak gördüklerinden buna aldırmıyorlardı. Hepsi iyi hoş ama kargaşa ve düzensizlik yaratıcılık demek değildir. Böyle olduğunda işler Sarılar için durma noktasına gelir. Küçük şeyleri takip etmekte zorlanırlar, bu da çoğunlukla daha büyük işleri halletmelerini engeller. Lüks bir semtteki bir adrese gelip kasırgaya maruz kalmış gibi görünen bir yere girmek müşteriler açısından pek hoş bir izlenim değildir.

Bu girişimcinin tamamlanmamış projeleri gırlaydı. Bu da Sarıların temel bir özelliğini söylüyor bize. Sarılar bir şeyleri başlatmakta harikadır ama işin devamını getirme becerileri yoktur. Bunun için farklı bir davranış tipine ihtiyaç vardır.

Cümle Âlem Kocaman Bir İzleyici Kitlesi

Daha önce de değindiğim gibi, Sarı son derece açıktır. Size ailesindeki son gelişmeleri anlatacak, çocuklarının, köpeğinin, en iyi arkadaşının fotoğraflarını gösterip onlardan bahsedecektir. Sarının ofisi ağzına kadar şahsi eşyalarla doludur, bu da onlar hakkında çok şey anlatır.

Çalıştığım bir danışmanlık şirketinde, Kırmızı-Sarı CEO'muzun koyduğu bir "temiz masa kuralı" vardı. Teoride şöyle bir şeydi: Masadan ayrılırken kendimize ait hiçbir şey bırakmamamız gerekiyordu. Masa sayısı çalışan sayısından daha azdı çünkü daha çok müşteri ziyaretlerine gitmemiz bekleniyordu (danışmanların ofiste oturmaktan ziyade müşterileri ziyaret etmesi şirkete daha çok para kazandırır). Dolayısıyla bu kural, belli bir günde masa sayısı ofisteki çalışan sayısıyla örtüştüğü zaman düzgün işliyordu. Ofis biraz kalabalıklaştı mı CEO şöyle deyip geçiyordu: "Haklısınız, bir sorun var ama sizin düşündüğünüz şey değil. Şu anda ofiste ne işiniz var zaten?"

Benim için sorun değildi bu. Profilimde biraz Sarı olsa da, masamda hiçbir zaman öteberi bırakmazdım. Ayrıca ben düzeni ve her şeyin yerli yerinde olmasını severim, o yüzden düzenli olarak temizlik yaparım. Bunun nedeni profilimde bol miktarda Mavinin olması, ayrıca içgüdüsel olarak estetiğe önem vermem olabilir, yani etrafımdaki her şey derli toplu olduğu zaman kendimi daha iyi hissediyorum.

Ama Sarı danışmanlar CEO'nun temiz masa kuralının çok yanlış olduğuna inanıyordu. Masayı derli toplu bırakmakta bir mana

göremiyorlardı. Sonuçta yine dağılıp kirlenecekti! Ya masaya kişisel eşyaları koymama kuralı? Neden konmasın ki? Ofise getirdikleri aile fotoğraflarını nereye koyacaklardı peki? Sarılar ortalığın karman çorman hale geldiğini fark etmez. Bir şeylerin hep aynı yerde olması onlar için önemli değildir. Dolayısıyla bu kuralı uygulamak bayağı zor oldu.

Öte yandan Sarı danışmanlar kadar iyi iş bağlayabilen pek az insan vardır. Her zaman vızır vızır dolanırlar ve sürekli telefondadırlar. İşin yolunu yapıp müşterileri en saçma çözümlere inandıracak yegâne kişiler Sarılardır. Cerbezeleriyle müşterilerin kararlarını değiştirebilirler. Muhteşem iletişimcilerdir, kolaylıkla ve doğallıkla duruma uygun sözleri bulurlar. Bir ürünün veya planın tanıtımını onlar yaptığında, "Evet! İstiyorum!" diye hemen üzerine atlarsınız.

Gereken desteği aldıklarında hiçbir şey Sarıların önüne geçemez. Sarılar bir anda sandalyeyi kürsü haline getirip spontane bir konuşma yaparak kitlelere ilham verir ve onları büyük işler yapmaya teşvik eder, hem de bunu eşe dosta mesaj atmanız gibi kolaylıkla yaparlar. Kıskandınız mı? Nedenini anlayabiliyorum. Çoğu insan için topluluk önünde konuşmak en zor şeylerden biridir. Ama Sarılar için öyle değildir. Onlara izin verdiğiniz sürece memnuniyetle kalabalık önünde konuşurlar; asıl sorun onları kürsüden indirmektir.

Sarının Ekibe Katkısı

Sarılar iş arkadaşlarını cesaretlendirerek ve överek motive eder, onlara ilham verir. Dağıttığı iltifatlarla çoğu kişinin takdirini kazanır. Harika konuşmacılar olsalar da başkalarının kendilerini ifade etmelerini de sağlarlar. İnsanların fikirlerini ve görüşlerini sorar, ekipte samimi bir atmosfer yaratırlar. Pozitif yaklaşımlarının da hakkını teslim etmek gerek. Her şey karman çorman olduğunda ve bazı meslektaşlarınız pes edip işten çekilmeye hazırlandığında

Sarılar gelip gruba moral verir. Sarıların bu ilham veren tavrı herkese ve her şeye nüfuz eder.

Gelgelelim onların da kendilerine has zaafları vardır. Kırmızılar gibi, Sarıların da zaaflarından yararlanmak kolaydır – yeter ki nasıl yapılacağını bilin. Daha sonra bunun bir örneğini vereceğim. Şayet Sarıysanız, kendinizi manipülasyona karşı korumak için çok dikkatli okumalısınız.

Sarıları idare etmek istiyorsanız, her şeyi düzenli tutmakta fayda var.

Gülümseyin! Ve Aşağıdaki Tavsiyelere Uyun!

Genelde insanlar Sarıların *ne kadar hoş* olduklarını söyler. *Ne harika biri*! Öyledirler de. Sarılar hoş, komik, eğlenceli, nüktedan ve dost canlısı insanlardır. Fakat *sizin de* eğlenceli ve yaratıcı olmanızı isterler. Onlar da karşılığında ilham almayı ve etraflarının kendilerine benzeyen insanlarla çevrili olmasını isterler. Sarılarla iletişim kurma konusunda en büyük tavsiyem şudur: Gülümseyin!

Elbette çoğu insan karşısında somurtkan bir çehreden ziyade gülümseyen bir yüzü tercih eder. Ama gülümsemek Sarıyla kurulan ilişkinin geleceği için özellikle önemlidir. Gülümsemek Sarıya mutlu ve doğal olarak pozitif olduğunuzu gösterir – bu da Sarının tam da birlikte olmak istediği insan tipidir.

Ama biraz somurtkan ve suratsızsanız, Sarı kendini rahatsız hisseder. Dünyada kötü haberler olduğunu bilir ama bunları duymak istemez. Sürekli dondurma ve balon ister, dolayısıyla yapabileceğiniz en iyi şey ona tam da böyle şeyler vermektir. Şirketin uçurumun kenarında olduğunu veya bağladığı en büyük işin tam bir fiyasko olduğunu söylerken bile mutlu mesut gülümseyin. Hasar tespitle daha sonra ilgilenirsiniz.

İlişki kurun. Kendinizi olabildiğince ona açmaya çalışın.

Hayatınızdan bahsedin. Spor, arabalar, evde vakit geçirmek ve benzeri konularda ne düşündüğünüzü söylemekten çekinmeyin. O zaman Sarılar sizi daha çok sever ve canayakın olduğunuzu düşünür. Sarılar kendileri ve hayatları konusunda açıktır (hatta "fazla açık" bile denebilir). Onların açıklığına karşılık verirseniz çok geçmeden can ciğer arkadaş olursunuz.

Aynısı Kırmızıların alerjik olduğu havadan sudan konuşmalar için de geçerlidir. Sarılar insanlardan bunu bekler. Onlar hava durumundan, dün geceki maçtan ve bir sonraki yıl moda tatil yerlerinin nereleri olacağından konuşmak ister. Ama siyaset iyi bir konu olmayabilir çünkü ister istemez konu sorunlara ve birtakım kötü haberlere gelebilir. Sarılar konuşmanın olumlu ve rahat olmasını ister. Devlet liderleri neler yapmış, mecliste neler olmuş gibi şeyleri duymak istemezler.

Sarıyı Nasıl Can Düşmanı Yaparsınız?

Sarıların çok duyarlı olduğu bazı şeyler vardır. Soğukluk veya duygusuzluk olarak algıladıkları şeylerden hoşlanmazlar. Mesela gülümsememek böyle bir şeydir. Pek çok Mavi gibi çok ciddi olmanız sorun yaratabilir. Sizi iç karartıcı biri olarak görürler ve böyle kişilerden hazzetmezler. Yeri geldiğinde gülmezseniz rahatsız olurlar ve kendilerinden hoşlanmadığınızı düşünmeye başlarlar.

Sarıyı pek çok rakam ve veri içeren, ayrıntı odaklı bir tartışmaya sokmak da kötü olabilir. Ayrıntılar Sarılar için tam bir eziyettir. Dışarıda havanın 33.67 veya 34 derece olmasının ne önemi var ki? Buluşmaya ne kadar geç kaldıklarına aldırmazlar; onlar için ha on beş dakika ha on sekiz dakika, fark etmez. Bu neden mesele yapılır ki? Şimdi buradalar ya işte!

Bazen buradan komik muhabbetler de çıkabilir. Sarı yanınıza gelip şehir merkezindeki o yeni restoranı mutlaka denemeniz

gerektiğini söyleyebilir. Yemekleri *muhteşem*! Bu restoranın tam olarak nerede olduğunu (tabii gülümseyerek) sorduğunuzdaysa hatırlayamaz. Restoranın ismi de bir muammadır. Orada ne yediğini sorarsanız, onu da hatırlayacağının garantisi yoktur. Fakat oraya gidip aynı yemekten sipariş etmeniz gerektiğini bilir, çünkü inanılmazdır. Artık gerisi size kalmıştır.

Sarı meslektaşınıza, arkadaşınıza veya eşinize konuşmada yeterli alanı sağlayın. Kendilerini ilgi odağı yapmakta iyidirler ama olur da siz daha dominant (yani Kırmızı) biriyseniz, "Amma konuştun, bir sus artık..." diyerek onu susturmak gelebilir içinizden. Bunu tavsiye etmem. Küskün bir bakışla karşılaşırsınız ve sonra da söylediklerinizi dinlemezler. Elbette kimse susturulmaktan hoşlanmaz ama Kırmızıların çoğu buna aldırmadan bildiğini okumaya devam edecektir.

Sarıyı eleştirecekseniz, zamanlamaya dikkat etmeniz gerek. Patronsanız ve işleri berbat eden Sarı bir çalışanınız varsa, ona herkesin içinde olumsuz geribildirimde bulunmayın. Bu bilhassa Sarılar için son derece önemlidir. Olumsuz eleştiri Sarıların epey büyük egolarını incitir ve sonunda yeni bir düşman kazanmış olursunuz.

Yeşil (Sabit/İstikrarlı) Davranış

Konfor Kralı veya Rahatlık Erbabı

Karşınızda Yeşil biri olduğunun en açık işareti kendini öne çıkarmamasıdır. Yeşiller uyumlu ve ketumdur. Hiçbir durumun merkezinde olmak istemezler ve kararları başkasına bırakırlar. Sorumluluğu memnuniyetle size veya yakındaki bir başkasına verirler. Yeşiller söz konusu olduğunda sık sık "Ah, ben yapamam..." lafını duyarsınız. Yeşilin tartışmada birine karşı gelmesi alışılmadık

bir durumdur. Her zaman hemfikir olmayabilirler ama fikirlerini açıkça ifade etmezler. Fakat daha sonra yakın arkadaşlarıyla birlikteyken, bu yeni ve etraflıca düşünülmemiş teklifiniz hakkında gerçekten ne düşündüklerini kesinlikle söylerler. Yeşille ilişkide yapabileceğiniz en büyük hata hiçbir fikrinin olmadığını varsaymaktır. Fikirleri vardır elbette ama kolay kolay paylaşmazlar.

Yeşiller istikrar sağlamaya çalıştıkları ve değişimden kaçınmayı tercih ettikleri için, her şeyi olduğu gibi bırakırlar. Her şey olduğu haliyle iyidir. "Eldeki bir kuş daldaki on kuştan iyidir" sözü tam Yeşillere göredir. Öyle ya, neden bir şey sırf değişiklik olsun diye değiştirilsin ki? Yeşiller çoğu değişime, özellikle de hızlı değişime şüpheyle bakar. Gerçi Yeşiller öyle olduklarını genelde reddeder. "Tabii ki değişimi severim" derler. Ta ki siz yeni bir şey önerene kadar.

Yeşil iş arkadaşınız genellikle son derece ilgilidir. Kahve makinesini doldurur, postaneye tekrar gitme işini üstlenir, keyfinizi sorar, "Sırtının ağrısı geçti mi?" diye halinizi yoklar. Sizin bile zar zor hatırladığınız çok eskide kalmış migren ağrınızı hatırlar.

En iyi randımanı ekiple çalışırken gösterirler. Kendi başına olmak Yeşillerin verimi için pek iyi değildir. Ama karakter olarak içedönüklerdir. Sürekli konuşma ihtiyacı hissetmezler. İş arkadaşlarıyla aynı odada olmak onlara yeter. Evde kaliteli zaman geçirmek kanepeye kurulup beraber televizyon izlemektir.

Onlar Her Yerde

Yeşille birlikte çalışmak oldukça kolaydır. Kendi istediğinizi yapmanıza müsaade edecekleri için, onlara pek uyum sağlamak zorunda kalmazsınız. Talepkâr değillerdir, bu da etraflarındaki insanların işini kolaylaştırır. Bazı insanlar bu eğilimi kolayca suiistimal edebilir ama buna daha sonra geleceğiz.

Özel bir proje üstünde çalıştığım bir sigorta şirketinde bunun

gerçekten iyi bir örneğini hatırlıyorum. Ekip yaklaşık elli kişiden oluşuyordu ve patron Sarı-Maviydi. Halihazırda fikirleri vardı ve sık sık yeni fikirler de üretiyordu. Ekibi de sadakatle ona uyum sağlıyordu. Değişiklikler hoşlarına gitmese bile patronlarını takdir ediyor ve onu dinliyorlardı. Ama patronun Mavi yönü baskın olduğundan, zaman zaman el frenini çekip işleri durduruyordu. Karakterinin Sarı kısmı onu yeni fikir ve projelere sevk etse de, Mavi kısmı bu fikrin etraflıca tahlil edilmesi gerektiğinde ısrar ediyordu.

Sonuç biraz tuhaftı. Pek çok kişi her şeyin iyi gittiğini düşünüyordu ama patrona karşı gelmek istemedikleri için bu değişikliklere razı geliyorlardı. Yeni bir fikirle heyecanlanıyorlardı ama tam bu yeni sisteme uyum sağlamaya başlamışken patron gelip çığır açan fikrinin işe yaramayacağını söylüyordu. Bu da zihinsel olarak sürekli arafta kalma durumuna yol açıyordu; günlük programımızı, mobilyaları, yemek saatimizi, kurumsal yapıyı *değiştirecek miyiz, değiştirmeyecek miyiz*, kimse bilmiyordu. Tabii ki kimseye iyi gelmiyordu bu. Hele de grubunuz Yeşillerden oluşuyorsa bilhassa fenadır durum, çünkü onlar neyin nasıl yapılacağını bilmek ister. Yeşiller olan bitenle ilgili bilgilendirilmeye ihtiyaç duyar. Fazla belirsizlik stres yaratır.

Bu yıllarca böyle sürüp gitti, çünkü Yeşiller genel olarak süregelen koşullara son derece bağlıdır. Onlar da patronlarına sadık kalmak ve şirket için ellerinden geleni yapmak istediler. Yeşiller kendilerinin mutsuz olması pahasına herkesin mutlu olmasını ister.

Sadakat Yeşiller için önemli bir niteliktir. Onlar en yakınlarına sadıktır; ailelerine, mahallelerine, kendileriyle aynı arabayı süren insanlara, tuttukları takıma, işyerindeki yakın çalışma arkadaşlarına. En çok da en iyi tanıdıkları insanlara sadıktırlar. Fakat bu halleri sorunlara yol açabilir. Çalıştıkları kurum çok büyükse, üst düzey yönetime veya kurumun yaratmaya çalıştığı vizyona illa da bağlılık

duymayacaklardır. Yeşiller daha çok kendi masalarının etrafında olanlara odaklanır. İş arkadaşları memnun olmadıklarını söylediğinde, Yeşiller de öyle düşünecektir.

Bu epey karmaşık bir psikolojidir ama temel kural Yeşillerin güvendikleri kişilerle hemfikir olmasıdır. Kimlerin Yeşil olduğunu saptadığınızda, muhtemel düşünme biçimlerini de çözebilirsiniz.

Dünyanın En İyi Arkadaşı

Daha önce de bahsettiğim gibi, Yeşiller dostluk timsalidir; kapıyı açıp size yol verirler, haftaiçi olmasına rağmen çocukların dondurma yemesine izin verirler, akşam yemeğini yarım saat içinde hazır ederler, on dakikalık bir işinizi halletmeye giderken köpeğinize göz kulak olmasını isteyeceğiniz kişilerdir. Cüzdanınızı kaybederseniz ve Yeşil biri bulursa cüzdanı geri getirir ve içindeki her şeyin yerli yerinde olup olmadığını sorar. "Yeşiller hiçbir şey çalmaz" demek saçma olur elbette çünkü mesele o kadar basit değil. Ama temelde dürüsttürler ve kimseye zarar vermek istemezler. Bu onlar için önemli bir tutumdur. Yeşiller başkalarına güvenmek ve başkalarının da onlara güvenebilmesini isterler.

Pek çok Yeşilin bir başka olumlu niteliği de sakinliktir. Onlar strese giren tipler değildir. Bu daima soğukkanlı oldukları anlamına gelmez fakat işler kızışmaya başladığı zaman çok işe yarayan temel bir istikrarları vardır. Eğer heyecanla ortalıkta koşuşturan ve pek bir şey yapmayan Sarılardan oluşan bir grubunuz varsa, aralarına birkaç Yeşil koyun. Onlar en feci durumlarda dengeli davranıp düzenin yeniden kurulmasını sağlayacaktır.

Bir iş ekibinde Yeşillerin nerede olduğunu her zaman bilirsiniz. Onlar tam bıraktığınız yerdedir. Yönetim onların saçma sapan planlar yapmayacağına veya yoldan çıkmayacağına güvenebilir. Olur da akıllarına çılgın bir fikir gelirse, bütün ayrıntıları düşünmeden harekete geçmezler.

Sarılar ve Kırmızılar için düşünce ile eylem arasındaki mesafe çok kısadır. Kırmızılar daha nelerin yapılması gerektiğini bile bilmeden yerinden fırlar ve Sarılar da olabildiğince çok taraftar toplayarak harekete geçerler.

Yeşiller bunu yapmaz. Onlar talimatların açık veya yönetimin şevkli olmadığını düşünürse, işler yürümez. Yeşil iş gücünün avantajları bellidir. Yönetim onların her tür tatsız sürprizden kaçınacağına güvenebilir. Yeşil ekip önceden olduğu gibi aynı hedeflere doğru ilerlemeye devam edecektir. Yeni emirlere gerek olmayacaktır ve işlerini takip etmek çok da gerekmeyecektir. Onlar belirlenmiş plana bağlı kalacak ve öylece işlerini yapmaya devam edecektir.

Yeşilin Ekibe Katkısı

Yeşiller harika takım oyuncularıdır. Sakinlikleri sayesinde yeni içgörülere yatkındırlar. Başkalarına fikirlerini sorarlar, cevapları iyi dinler ve bunları hatırlarlar, dolayısıyla iyi bir ekip dinamiğinin oluşumuna katkıda bulunurlar. Herkes söyleyeceğini söyler ve daha çok fikir paylaşılır. Yeşillerin yanında nadiren tedirgin hissedersiniz.

Yeşillerin zaaflarına zaten değindim: Genel olarak suiistimal edilmeleri biraz kolaydır, çünkü uysal ve arkadaş canlısıdırlar. Daha sonra bunun nasıl olduğuna bakacağız.

Yeşiller biraz içedönük olduğundan şu söyleyeceklerimi unutmayın. Özellikle de şunu: Yeşilin üstüne gitmeyin. Verebileceğim en iyi tavsiye bu. Herkesin seveceği mükemmel bir fikriniz olduğunu düşünüyorsanız, Yeşilin mevcut durumdan zaten memnun olduğunu aklınızdan çıkarmayın. Onların onayını almanın en iyi yolu bir kahve üzere hal hatır sorarak konuşmaya başlamaktır. Hayatlarında olan bitenlerle ilgili birkaç soru sorup onlarla şahsen ilgilendiğinizi gösterebilirsiniz. Sonra da yavaş yavaş konuşmak istediğiniz konuya gelebilirsiniz.

Elbette her konuşmaya beş dakikalık yumuşatıcı girizgâhla başlamanız gerekmiyor, ama Yeşil biriyle önemli bir meseleyi konuşacaksanız, alıştıra alıştıra gitmekte fayda var. Zihinsel olarak orada olmalarını sağlamak için ilgi gösterin. Ama dediğim gibi, üstlerine gitmeyin. Fikrinizin alkışlanmasını beklemeyin. "İyiymiş..." deyip geçebilirler pekâlâ.

Her halükârda Yeşilin fikrini sorun. Bir fikri vardır ama öylece açmaz. Tuhaf mı? Yeşilseniz, hiç de değil. Öncelikle sizin düşüncenizi bilmek isterler çünkü kendi söyleyeceklerini sizin düşüncenizle uyumlu hale getirmeye yatkındırlar. Burada bariz bir sorun var tabii: Siz onların bizzat ne düşündüğünü bilmek istersiniz, onlarsa sizin düşündüğünüzü farklı bir şekilde tekrarlar; öyle ya, sizi memnun etmek isterler. Dolayısıyla başka bir şey denemeniz gerekecektir. Bol bol soru sorun. Tavsiye isteyin. Şu veya bu fikrin ekip için ne anlama geleceğini sorun; bizzat Yeşil için değil, grup için, ekip için, şirket için. Unutmayın, Yeşiller için topluluk bireyden önce gelir.

Onlardan net bir cevap alamayabilirsiniz, bunun farkında olarak hareket etmek gerekiyor. Yeşiller nadiren net cevaplar verir, bir süre lafı dolandırıp dururlar. Bu halleri bazen sinir bozucu gelebilir. Ama Yeşillerle baş etmenin püf noktasını kapmışsanız, her şey yolunda gidecektir.

İşin sırrı büyük bir sabır göstermeye hazır olmaktır. Şöyle gayet basit bir kademeli yöntem kullanmanız gerekiyor. Mesajınızı küçük parçalara bölerek iletin. Özellikle söyleyeceklerinizin tartışmaya yol açabileceğini düşünüyorsanız, meseleyi birkaç toplantıya ve görüşmeye bölün. Bir projede sorumluluk vermeniz gerekiyorsa, konuyu günlere bölüp sözgelimi pazartesi, çarşamba ve cuma ayrı ayrı başlıklarda ele almakta fayda var. Böylece Yeşilin söylediklerinizi sindirmeye, üstüne düşünmeye ve kendi sorularını formüle etmeye zamanı olacaktır, bu da ihtiyacınız olan onayı

almanızı kolaylaştıracaktır. Yeni proje alıştıra alıştıra her yönüyle ele alındığında oltaya gelirler ve söz konusu projeye veya meseleye sahip çıkarlar.

Bu söylediklerime karşılık muhtemelen kimileri şöyle düşünecektir: *İyi de bununla bu kadar uğraşmaya kim bunca vakit ayıracak?* Yapacak bir şey yok. Suyuna gitmek lazım. Yeşillerle ilişki kurmanın yolu bu.

Yeşili Strese Sokmak İstiyorsanız Şunu Yapın

Yukarıda söylediklerimle beraber, Yeşillerde neyin işe yaramayacağı gayet açıktır. Yeşilden hemen cevap istemeniz veya hızlı karar vermelerini beklemeniz canını sıkar, onu tedirgin eder veya strese sokar, sonra her şey altüst olur ve istediğinizi elde edemezsiniz. Yeşiller karşısında en çok zorlananlar Kırmızılardır. Kırmızı iş yönelimli ve hızlıdır; Yeşil ise ilişki yönelimli ve temkinlidir. Kırmızı kişi Yeşilin gözlerinin içine bakıp ona "Bu iş yapılacak!" derse (ki çoğunlukla sesini yükselterek söyler bunu) baltayı taşa vurur. Dominant davranmak işe yaramayacaktır. Daima gruba öncelik veren biriyle konuşuyorsunuz, dolayısıyla böyle bir tavır kendinize öncelik verdiğinizi gösterecektir. Bambaşka iki dünya var burada.

İhtiyatlı ilerlemek önemlidir. Birden içeri dalıp bağırarak hemen yapılacaklar listesini saymaya koyulursanız, Yeşil meslektaşınız gıcık biri olduğunuzu düşünecektir. Sizden kurtulmak istediği için başını sallayıp gülümseyecektir ama siz odadan çıkar çıkmaz, az önce verdiğiniz kâğıdı masadaki yığının en altına koyacaktır. Burada mesele akıl kıtlığı filan değildir; talep ettiğiniz işlerin öncelikli olduğunu gayet iyi bilir. Ama hödük gibi davrandığınız için hiçbir şey yapmayarak cezalandırır sizi.

Akılda tutulması gereken bir diğer husus da görevlerin nasıl dağıtılacağıdır. Yeşiller normalde rekabetçi insanlar değildir (bu

konuda istisnalar vardır elbette; hep vardır zaten). Dolayısıyla çok iddialı bir amacınızın veya hedefinizin olması onların davranışını doğrudan etkilemez. Kırmızı bütçeye bağlı kalarak hedefe ulaşmak için kendini paralamaya hazırken, Yeşil bu hedefin uğraşmaya bile değmeyecek kadar gerçekdışı olduğuna inanarak koltuğa yayılıp kahvesini yudumlar. Yeşiller başarı odaklı kişiler değillerdir; daha ziyade, arkadaşı hasta olduğunda onun işine bakan, onun yerine gönüllü olarak fazla mesai yapan acil servis çalışanları gibidirler. Bu da önemli bir başarıdır fakat tantana çıkarmadan sessizce yapılır.

Son ama aynı derecede önemli bir nokta daha: Yeşille tartışmaktan kaçınmak gerekir. Yeşiller çatışmadan korkar. Ortamın gerilmesinden hiç hoşlanmazlar. Yeşile karşı çıkarken sesinizde azıcık bile asabi bir tını varsa, bunu potansiyel bir çatışma olarak yorumlayabilir ve bu da aranızdaki iletişimin tıkanmasına yol açabilir. Sırf ofisin çok soğuk olduğunu düşünmediğinizi net bir şekilde ifade etmeniz bile Yeşilin surat asmasına yetebilir. İçten içe "Bu kadar küstah olmanız şart mıydı?" diye gücenir. Ortada bir sorun yokmuş gibi davranın demiyorum. Yeşile bir sorunu açarken yumuşak yaklaşın yeter.

Mavi (Ciddi/Kuralcı) Davranış

Kontrolcü veya Analitik

Mavi biriyle karşılaşmak başta muhteşem bir deneyim olmayabilir. Fark edeceğiniz ilk şey son derece nötr bir yüz ifadesidir – negatif değil nötr. Maviler yüz kaslarını kontrol eder ve sırf siz gülümsüyorsunuz diye size hemen film yıldızı gibi gülümsemezler. Onlar gülümsenecek bir şey olduğunda gülümser. Nokta. Beden dilleri dengelidir. Maviler hiçbir zaman büyük el kol hareketleriyle

konuşmaz. Tokalaşmalarını bile anlamlandırmak zordur. Kaldı ki sağlam bir neden olmadan el sıkışmazlar. Zaten öyle bir neden de nadiren vardır.

Sakin konuşurlar, sözleri açık ve kesindir. Pek çok Mavi o kadar nötr bir sesle konuşur ki dinleyenler sözlerine odaklanmakta zorlanır. Zira Maviler genellikle içeriğin sunumdan daha önemli olduğuna inanır. Olgulara kılıf gerekmez.

Mavileri bariz sakinliklerinden tanıyabilirsiniz. Ufak tefek şeyler canlarını sıkamaz. Yakınında bomba patlatsanız, gelip enkaza bakar ve mekanizmayı çözmeye çalışır. Eve girip de bir anda eski okul arkadaşlarının hazırladığı sürpriz doğum günü partisiyle karşılaştığında muhtemelen gülümseyecektir (bunun garantisi yok tabii) ama buna karşılık sözleri "Sağolun, iyiydi" minvalinde bir şeylerden öteye geçmeyecektir. Onlar böyledir; hiçbir şeyde aşırıya kaçmazlar, hem de hiç.

Dikkat Edilmesi Gereken Birkaç Nokta

Bir keresinde DISC analiz testini içeren bir eğitim programına katılan bir yönetici bana bir soru sormuştu. Hiçbir şey yapmayan birinin nasıl analiz edilebileceğini merak ediyordu. Meramını açmasını istediğimde, hiç yerinden kıpırdamayan bir iş arkadaşından bahsetti. Bu kişi bütün gün bilgisayar başında hiç hareket etmeden oturuyordu. Ofisteki gündelik sohbetlere katılmıyor, gerekmedikçe asla gülümsemiyordu. Yüzü taş gibi ifadesizdi ve bu yönetici onda bir sorun olduğundan şüpheleniyordu.

Bu kişinin ayrıntıcı olup olmadığını sordum ona ve öyle olduğunu söyledi. Bu iş arkadaşı bariz bir Excel sihirbazıydı ve hesap kitapla arası çok iyiydi. Çeşitli türlerden verilerle uğraşırken hiç hata yapmıyordu. Değişik elkitaplarından ve broşürlerden uzun bölümleri bir çırpıda sıralayabiliyor ve yalnızca biri rutinini bozduğunda çalışmasını kesiyordu.

"Aslında burada analiz edilecek çok şey var," dedim. Bunun üzerine yönetici "Evet ama orada öylece oturuyor sadece," dedi. Ben de ona "Ama çalışıyor, değil mi?" dedim. İşte. Bu kişi büsbütün Maviydi. Bu yüzden masasında oturuyor ve ofiste dolanıp zaman harcamak yerine tam olarak yapması gerekenleri yapıyordu.

Mavi davranışın avantajlarından biri budur. Maviler etraflarına hayran grubu toplamaz, ortamı şenlendirmez, etraflarındakilere ilham vermez ama işlerini iyi yaparlar. Bir işin gereklerini çözümler, yapılacakları planlar ve işe koyulurlar. Basit, değil mi? İş böyle yapılır. Maviler aşırı iş yönelimli olmanın yanısıra olağanüstü içe dönüktürler. Bütün davranış profilleri arasında en sessiz olanıdır. Sadece söyleyecek önemli bir şeyleri olduğunda konuşurlar.

Siz sormamışsanız Maviden geribildirim veya övgü beklemeyin. Mavi meslektaşınız, eşiniz veya arkadaşınız yaptığınız şeyi gördüğünde kendiliğinden "Vay be, gerçekten çok iyi olmuş!" demeyecektir. Ne düşündüğünü sorduğunuzda muhtemelen hemen cevap verecektir, ayrıca talep etmediğiniz halde nasıl her şeyi çok daha iyi yapabileceğinize dair bazı tavsiyelerde bulunacaktır.

Mavilerin son derece eleştirel bir gözü vardır. Her tür eksikliği bir bakışta görürler ve nelerin yanlış olduğuna dikkat çekmeye meyillidirler. Büyük resmi görmeden ayrıntılara takılırlar. Diyelim ki mutfağınızı baştan aşağı yenilediniz, Mavi komşunuz gelip dolaplardan birinin biraz eğri olduğunu söyleyecektir. Tıpkı Kırmızılar gibi Maviler de düşündüklerini söyler – usturuplu bir dil kullanmadan veya sözlerini yumuşatmadan. Onları öyle kabul etmekten başka çareniz yoktur.

Her Şey Düzenli, Aynen Olması Gerektiği Gibi

Dediğim gibi, Maviler iş yönelimlidir – yani soğukkanlı bir tavırları vardır. Genel olarak konuya odaklanır ve iş planından sapmazlar.

İşleri teker teker yaparlar. Yaptıkları hiçbir şey yaygara içermez, basit ve gösterişsiz bir yaklaşımları vardır. Maviler şirketteki arkadaşlarına gönderdikleri e-postalarla başarıları hakkında böbürlenmez, böyle şeyleri duyurduklarını nadiren görürsünüz. Bunun yerine, CEO'ya yılın en büyük iş anlaşmasını on ikinci satıra düzgünce yazdıkları bir satış raporu verirler.

CEO satış elemanının odasına koşup bu muhteşem anlaşma için övgüler yağdırdığında Mavi kişi patronuna öylece bakar ve - yüzünde aynı nötr ifadeyle– sadece işini yaptığını söyler. Mavilerin olumlu geribildirime veya övgüye ihtiyacı olmadığını söyleyecek kadar ileri gitmeyeceğim ama buna önem vermezler. Mavi satış elemanlarının yaptığı inanılmaz katkıları ne zaman övsem, karşılığında hep basit bir teşekkür aldım. İnsanlardan övgü almak Mavileri rahatsız etmez (bundan korkan Yeşillerdir) ama böyle bir arayışları da yoktur. Tebrikleri toplamak ve çiçek almak için sahneye çıkabilirler ama sonra aşağı inip doğruca masa başına dönerler. Daha saat beş olmamıştır.

Mavilere has bir özellik daha vardır. Genellikle dakiktirler. Evet, istisnalar vardır (saati unutan bazı Maviler tanıyorum) ama genel olarak bir Maviye dörtte buluşacağımızı hatırlatmanıza gerek yoktur. *Bir ay önce kararlaştırmıştık zaten, neden tekrar söylüyorsun ki?*

Bu halleri çalışma saatleri konusunda da belli olur. Ben sık sık şöyle sözler duyarım: "George'a bak, görürsün, saat tam beşte kalkıp ofisten çıkacak." İşin neresinde olursa olsun. Gerçekten de George, kurulmuş saat gibi, tam beşte ofisten çıkıp evin yolunun tutar. Neden? Eh, çalışmayı bırakmanız gereken bir zaman vardır ve herkesçe kabul edilen bir saat de bunun için uygundur. Her gün ofisten aynı saatte çıkacağından emin olabiliriz. Neden? Eh, neden olmasın?

Mavinin Ekibe Katkısı

Mavi kişi derinlemesine inceleme yaparak bir sorunla ilgili bütün olguları ve olası çözümleri bulmaya çalışan biri olduğundan, grubun sorunların temeline inmesine yardım eder. Mavi her zaman başkalarından daha fazla soru sorar, bu sayede önemli bilgileri kaçırmazsınız. Uzun bir sürecin ardından bir karara vardığınızda, eğer grupta bir Mavi varsa, bunun her açıdan incelendiğine emin olabilirsiniz. İşler güçler konusunda tam olarak sırtınızı yaslayabileceğiniz biri yani.

İleriki sayfalarda manipülasyon ve aldatıcı davranışlar konusunda Mavilerin başının nasıl derde girebileceğini anlatacağım. Ama şimdiden size bir ipucu verebilirim. Maviyi aptal yerine koymak epey zordur. Söylediklerinizin doğruluğunu kontrol eder. Blöf yapanlar gözlerinden kaçmaz. Bu konuya ileride gireceğiz.

Mavi ile İlişkinizi Bozmaktan Kaçınmanın Yolları

Olgulardan Bahsedin ve Doğru Davranın

Son derece soğukkanlı ve sessiz biriyle nasıl geçinilir? Maviyi idare etmenin en basit yolu konuya bağlı kalmaktır. Kırmızılar gibi onlar da ofise iş yapmaya gelirler. Dolayısıyla siz de öyle olun, o zaman ondan en iyi şekilde verim alırsınız. Şimdi, şöyle düşünüyor olabilirsiniz: *Ben zaten ofisteyken çalışıyorum, başka ne yapacağım ki? Bunun için maaş alıyorum.* Tamam ama zamanınızın bir kısmını başka şeylere harcadığınızın da gayet farkındasınızdır herhalde; internette geziniyorsunuz, öteberiyle uğraşıyorsunuz, arkadaşlarla çay kahve üzere laklak ediyorsunuz. Hepimiz farklı ölçülerde bunları yaparız.

Mavi iş arkadaşımız hariç. Masa başından kalkmadan işini yapar o. Güvenini kazanmak istiyorsanız, işini yapan biri olarak tanınmaya çalışın. Birlikte çalışacaksanız, muhakkak işe iyi hazırlanın.

Toplantıya dersinizi iyice çalışmadan veya kötü hazırlanmış bir malzemeyle giremezsiniz. Ne yaptığınızı tam olarak bilmiyorsanız, Mavi sizi hemen yargılayacaktır. Bunu Kırmızı gibi yüksek sesle söylemeyebilir ama elinizde doğru belgelerin olmadığını kesinlikle fark edecektir.

Muhatabınız Maviyse, bütün verileri kontrol etmelisiniz. Mavi müşterinize bir sunum yapacağınızı varsayalım. Mesela yeni bir teklif veya proje konusunda. Biraz araştırma yaptınız ve konuyla ilgili bilgi edindiniz. Mavinin karşısına çıktığınızda şunları merak edecektir: Bunu nereden biliyorsunuz? Bu verileri nereden aldınız? Bu sonuca nasıl ulaştığınızı ve neden bunun en iyi teklif olduğunu açıklamalısınız. Bir önceki toplantıda işin bağlamını açıkladığınızı düşünseniz bile, müşterinin sizin gördüğünüzü gördüğünden emin olmak için önceden verdiğiniz bilgilere tekrar değinmeniz gerekir. Bu arada onlar da kendi araştırmalarını yapmış olabilir. Onların bakış açısını anlamazsanız, nerede durduklarını görmezseniz hedefi ıskalarsınız.

Heyecan filan beklemeyin. Sunumunuz mükemmel olsa bile, Mavi müşteriniz tam istediğini alsa bile, bilin ki size geribildirimde bulunma ihtiyacı hissetmeyebilir. Söylediklerinizi kabul edebilir de etmeyebilir de. Şanslıysanız (hâlâ sizi tedirgin eden o taş gibi ifadesiz yüzle) "İyi, olur" diyecektir. Hepsi bu.

Konuşmanın akıcı bir şekilde ilerlemesini mi istiyorsunuz? O zaman ayrıntılardan, olgulardan ve teklifte yazılanları uygularken ince noktalara nasıl özellikle dikkat edeceğinizden bahsedin. Plandan, yapıdan ve her şeyi düzenli tutmaktan bahsedin. O zaman her şey yolunda gidecektir.

Sıradışı ve Nahoş Davranışlardan Kaçının

Tıpkı Yeşiller gibi Maviler de baskı altına sokulmayı sevmez. Zaman isterler. Ama arada önemli bir fark vardır: Karar vermek Yeşilleri strese sokarken, Maviler karar verme süreciyle ilgilenirler. İşleri zorla hızlandırmaya çalışırsanız, işler pek iyi gitmez. Bu sürecin kendi halinde ilerlemesine izin vermelisiniz. Çok zorlarsanız kısa bir "Hayır, teşekkürler" cevabı alırsınız. Ya da telefonları açmaz olurlar. Bu birkaç kez başıma geldi.

Mavilerle çalışırken özensizlikten sakınmalısınız. Şunu da unutmayın: Mavi değilseniz, her şeyin tamamen kontrolünüzde olduğunu düşüneceksiniz. Fakat Mavilerin dünyasında o kadar da etkileyici olmayabilirsiniz; bir rapor veya projeyle ilgili yazdığınız her şeyi didik didik okuyacaklardır. Aynı zamanda her yazım hatasını, her eğri sütunu ya da Excel sayfalarında yazı karakterleri arasındaki uyuşmazlıkları fark edeceklerdir. Yine de bu konuda hiçbir şey söylemeyebilirler. Gözlemlerler ve bunları sizin hakkınızda oluşturdukları gözlem listesine eklerler. Bu gözlemlere dayanarak sizin kim olduğunuza ve güvenilir biri olup olmadığınıza karar verirler.

Olgulara dayanan bilgi söz konusu olduğunda, doğrudan sorulan bir soruya "Bilmiyorum" veya "Bakacağım" diye cevap vermenizde sorun yoktur. Sırf paçayı kurtarmak için bir şeyler uydurmak işe yaramayacaktır.

Bir yıl kadar önce yaklaşık 180 katılımcıyı içeren bir satış programı için teklif hazırlamıştım. Proje üç günlük bir kursla ilgiliydi; pek çok belge, çevrimiçi eğitim ve başka şeyler içeriyordu. Karar verecek kişinin epey Mavi (birazcık da Kırmızı) biri olduğunu bildiğimden son derece ayrıntılı bir sunum hazırladım. Toplantının büyük kısmı hesap kitapla ilgiliydi ama atladığım bir şey vardı. Kişi başına ücret üstüne çalışmamıştım. Bu ciddi bir hata değildi ama soru beklenmedik bir anda soruldu ve meseleyi hemen oracıkta

çözmeye çalışma hatasını yaptım. Karar verecek kişi sessizce başını salladı, rakamı not etti ve toplantıya devam ettik. Fakat konferans merkezinin sabit maliyetini unutmuştum, dolayısıyla ona verdiğim rakam hatalıydı. Müşteri bir sonraki toplantımızda bunu hemen belirtmekten geri durmadı. Elbette rakamları kontrol etmişti. İşin matematiğini kontrol etmeden önce benden şüphelendiğini sanmıyorum ama Mavi işte, hep iki kere kontrol eder. Gayet olağan bir tutum ama o sefer benim için bazı sorunlar yarattı. Hâlâ o müşteriyle çalışıyorum, aramız iyi, ama zamanında hesap yapıp doğru rakamla geri döneceğimi söylemiş olsaydım çok daha iyi olacaktı.

En önemli şey kalitedir, dostum. Kalite.

DISC Modeli

DISC modeli hakkında bilinmesi gereken bazı şeyler:

- Kişinin davranışındaki her şey DISC modeliyle açıklanamaz.
- Davranışları açıklayan başka modeller de var ama DISC'i anlamak ve öğretmek kolay olduğu için ben bu modeli kullanıyorum. Farklı davranış örüntülerini haritalamak için renklerden daha karmaşık bir yapboza ihtiyaç vardır.
- DISC modeli kapsamlı çalışmalara dayanır ve tüm dünyada kullanılır. Elliden fazla dile çevrilmiştir.
- Tarihte farklı kültürlerde benzer teoriler vardır. Mesela yaklaşık 2500 yıl önce Yunanistan'da yaşamış Hippokrates'in dört mizaç teorisi.
- İnsanların yaklaşık yüzde 80'ninin davranışlarında iki rengin bileşimi baskındır. Yaklaşık yüzde 5'inin davranışında tek bir renk baskındır. Kalan yüzde 15'te üç renk baskındır.

- En yaygın profil tamamen Yeşil veya Yeşille başka bir rengin bileşimidir. En nadiri de tamamen Kırmızı veya Kırmızıyla başka bir rengin bileşimidir.
- Cinsiyetler arasında farklılıklar olabilir ama bu kitapta konuya cinsiyet perspektifinden bakmıyorum.
- DISC modeli dikkat eksikliği ve hiperaktivite bozukluğu (ADHD), Asperger sendromu, borderline kişilik bozukluğu veya başka türden bozuklukları olan kişileri analiz etmekte işe yaramaz.
- Bu kitapta öne sürdüğüm iddiaların her zaman istisnaları vardır. İnsanlar karmaşıktır. Kırmızılar bile mütevazı olabilir. Sarılar dikkatle dinleyebilir. Kimi Yeşiller vardır çatışmalarla baş etmeyi öğrenmişlerdir. Pek çok Mavi ne zaman bilgileri kontrol etmeye son vermesi gerektiğini bilir.
- Bu bölümde anlatılan her şey özfarkındalıkla ilgilidir. İnsanların özfarkındalıkları düşük olduğu zaman iletişimde sorunlar çıkar.
- Benim renklerim Kırmızı ve Mavi, biraz da Sarı. Hiç Yeşil yok. Kusura bakmayın.

5

Manipülasyon Her Yerde

İnsanlar genellikle çok kolay manipüle edilebilir olduklarına inanmaz. O kadar kolay manipüle edilmelerinin nedeni tam olarak budur işte.

Wilson Bryan Key

Manipülasyon Nedir? Her Zaman Olumsuz mudur?

Şimdi ciddiyetle ele alınması gereken bir meseleye geldik. Başlıktaki ikinci sorunun cevabı şu: Mutlaka öyle değildir. Bütün ilişkilerde bir tür tesir ya da ikna unsuru vardır. İlişkilerin tabiatında vardır bu. Adam balığa çıkmak için karısıyla pazarlık yapar. Veya adam erkek kardeşine mangal yapmaya gitmek istediğinde, kadın baş ağrısını bahane eder. Bu masumane haller can sıkıcı olsa da daima hayatımızın parçasıdır. Manipülasyon sosyallik oyununun bir parçasıdır ve her gün karşılaştığımız bir şeydir.

Öte yandan dünyada olumlu tesir de bir o kadar yaygındır. Örneğin doktorunuz sağlığınızdan kaygı duyduğu için beslenmenizi değiştirmeye çalışır. Öğretmenler çocuklarımızı okulu ciddiye almaya ikna etmeye çalışır. Ebeveynler çocuklarını ders çalışmaya ve iyi notlar almaya teşvik eder, buna yönelik harçlık

vaadinde bulunurlar. Aslında çocuk yetiştirmek on sekiz yıllık bir tesir çalışmasıdır. Ama en azından bunun iyi bir amacı vardır. Bu tip bir tesirde nüfuz etmeye çalıştığınız kişiye saygıyla yaklaşırsınız. Niyetlerim iyidir. Karşımdaki kişinin iyiliğini düşünürüm.

Eşanlamlılar sözlüklerine baktığımızda "manipülasyon" kelimesinin altında şu önerileri buluruz: "kontrol, tesir, hileli yönlendirme, kendi çıkarına kullanma, istismar." Manipülasyon "kişinin bir şeyleri kendi çıkarı doğrultusunda değiştirmek veya yönlendirmek için gösterdiği bilinçli çaba" anlamına gelir. Bu kelimenin kendi başına duygusal bir ağırlığı olmayabilir ama psikolojik manipülasyonun çoğu kişi için olumsuz bir anlamı vardır. (Mesela sevgilinizi şöyle takdim edebilir misiniz? "Lisa gerçekten çok hoş ve güzel kız, beni çok güldürüyor. Ve harika bir manipülatör." Mümkün değil.)

Manipülatörler birtakım aldatma yöntemleri kullanarak, gerçek amaçları anlaşılmadan başkasındaki bir şeyi –mesela birinin belli bir konudaki görüşünü– değiştirir. Bu özü itibariyle bencilce bir davranıştır.

Eğer birini bana bir miktar borç vermeye ikna edersem ve bu borcu ödemeye hiç niyetim yoksa, bu olumsuz bir manipülasyondur. Bunun bana sağlayacağı fayda açıktır: Parayı alırım ama geri ödemem gerekmez. 1-0 ben kazandım.

Eğer birinin kendini daha iyi hissetmesi için onu avutur, cesaretlendirir ve översem, psikologların tabiriyle bu "olumlu manipülasyon"dur. Ama bunun bana da faydası olabilir: Karım mutlu olduğu zaman akşam yemeğini hazırlayabilir ve bunu benim yapmam gerekmez. Ben böyle davranışları manipülasyondan ziyade "tesir" olarak adlandırmayı seçtim.

Bir çocuk bir şey istediğinde (bir dondurma daha veya yatağa yarım saat geç gitmek) ve hayır cevabı alma ihtimalinin yüksek olduğunu bildiğinde, sıklıkla ebeveynlerine yağ çeker veya bunu

istemeden önce ebeveynlerinin takdirini kazanacak bir ev işi yapar (ortalığı toparlar veya bulaşık makinesini boşaltır). Kadın kocasının sevdiği televizyon programına katlanır ki kocası haftasonu anne babasına akşam yemeğine gelsin.

Dürüst olalım. Hepimiz hayatımızın bir noktasında istismar edildik. Hepimiz bizim aleyhimize kendine çıkar sağlayan birileriyle karşılaştık. Bu küçük bir şey olabilir. Mesela bir meslektaşınızın proje teslim tarihi yaklaşırken hep yardım istemesi ama siz yardıma ihtiyaç duyduğunuzda asla karşılık vermemesi; ya da bir komşunuzun sizden her zaman bir şeyler ödünç alması ve sizin bunu mesele yapmayacak kadar kibar olduğunuzu bildiğinden aldığını asla geri getirmemesi. Belki siz de benim gibi pek çok defa kesenin ağzını açmaktan çekinmediniz çünkü birileri sizi bununla yükümlü olduğunuza ikna etti. Ki bazen duruma uyum göstermek en kolayıdır.

Bunu Birine Yaptınız – İtiraf Edin!

Şu bir gerçek ki hepimiz şu veya bu şekilde birilerini kullanmışızdır. Kendi bakış açımızdan bu genelde nüfuzumuzu kullanmak gibi görünmez. Kendim kolaylıkla yapabileceğim bir ayak işine bir başkasını gönderirim mesela. Ben üşendiğim için yapmıyorumdur ama "Zamanım yok" derim. Veya tatildeyken sabah biraz erkenden bir şeyler içer ve bunun mideye iyi geldiğini söylerim. Ama aslında sadece canım içki istemiştir. Bunların hepsi tesir örnekleridir. Hepimiz bir şekilde birbirimize tesir ederiz. Sırf bu satırlarda söylediklerim (kendi kendinize "Evet, bu işler böyle!" demenizi sağlamak) bile bir tesir biçimidir. Bunları söyleyerek benimle hemfikir olmanızı sağlamak istiyorum.

Ne var ki gündelik hayattaki sosyal tesirlerin çoğu masum ve zararsızdır. Pek azımız nüfuzunu sorun teşkil edebilecek bir şeye yönelik kullanmaya kalkışacaktır, örneğin gidip de banka memurunu kasanın şifresini vermeye ikna etmeye çalışmayacaktır.

Psikolojik manipülasyon bir sosyal tesir türüdür, amacı gizli saklı ya da aldatıcı yöntemler kullanarak veya zihinsel ya da fiziksel müdahaleyle başkalarının davranışını değiştirmektir. Manipüle edilen kişi bundan zarar görürken, manipülatör yarar görür; bu nedenle gücün kötüye kullanımıdır, birinin iyi niyetinin istismar edilmesidir ve bir tür aldatmacadır. Psikopatlar klasik psikolojik manipülasyonu kullanır ama bunu o kadar incelikle yaparlar ki farkına varmayız. Manipüle edildiğimizi fark etmememizi sağlamak için davranışlarını gizlerler.

Bir Gizli Manipülasyon Örneği

Bir kadın evini (döşemeleri, banyoyu vs) yenilemek istiyor. Kocası başta homurdanıyor çünkü bir yığın iş çıkacağını düşünüyor. Ama sonunda razı oluyor. Bütün işi kendi başına yapmaya karar veriyor. Karısı bunun kaça mal olacağını soruyor ve adam biraz hesap yaptıktan sonra yaklaşık 7500 dolar tutacağını söylüyor. Kadın parayı kendi maaş hesabından veriyor. Adamın hiçbir zaman o hesaba katkısı olmamıştır ama bunu dert etmiyor. Kadın da dert etmiyor çünkü kocasına, evlendiği kişiye tabii ki güveniyor. Hem zaten beraber yaşadıkları evi yenileyeceklerdir.

Malzemeler gelmeye başlıyor ve adam tadilat işine koyuluyor. Ama çok geçmeden para bitiyor ve işi tamamlamak için daha çok para gerekiyor. Adam duvar kâğıdı masrafını hesaba katmayı unutmuştur veya sonradan parkeleri masif ahşap yapmak daha

iyi olabilir diye düşünüyorlar. Kadın her şeyin güzel görünmesini istiyor, ayrıca en başta tadilatı öneren kendisi olduğundan yine gereken parayı veriyor. Ve yenileme işi devam ediyor.

Ama bir dakika. *Bu gerçekten psikolojik manipülasyon mu* diye sorgulayabilirsiniz. Sanki daha ziyade olağan bir ev tadilatı planı gibi.

Görünüşte belki öyle ama daha yakından bakarsak burada bir bit yeniği görürüz. Adamın satın aldığı malzemelerin faturaları yoktur ortada. İşler tamamlandıktan bir ay sonra yapı malzemeleri mağazasından faturalar gelmeye başlar ve hepsi kadının adına kesilmiştir. Faturalar yer döşemeleri, tavan panelleri, duvar kâğıtları vs içindir. Kadının kafası karışır zira kocasına zaten bu harcamalar için para vermiştir. Neden şimdi bunların faturası geliyordur? Ama adam kadına durumla ilgili açıklama yapıp güven verir. Sadece tahmin ettiğinden biraz daha pahalıya mal olmuştur malzemeler, hem zaten karısı da her şeyin en kalitelisini istemiştir. Ayrıca malzemelerin alındığı mağaza faturada bir hata yapmıştır ve adam hemen gidip bu meseleyi halledeceğine söz verir. Tabii bunu hiçbir zaman yapmaz.

Böylece kadın faturaları öder. Yine. Böylece tadilat masrafını iki kere ödemiş olur. Veya belki de dört kez. Bütün bu iş gerçekte ne kadara mal olmuştur kimbilir...

Psikopat –bu durumda adam– bu gerçeği hiç umursamaz. İnternette poker oynamak ister ve tadilat için aldığı "küçük miktarlar"ı cebe atar. Paranın yarısını veya tamamını saçma sapan şeylere harcamış olabilir. Manipülasyonu başarılı olur çünkü karısını çok iyi tanıyordur. Kadının ayrıntılarla ilgilenmediğini, ıvır zıvırın kaça mal olduğunu merak etmediğini biliyordur. Kadının böyle bir tadilatın kaça mal olabileceği hakkında hiçbir fikri yoktur ve bununla ilgili sorular soracak olsa, adam muhtemelen sesini yükselterek kırılmış gibi davranacaktır. *Nasıl olur da ondan şüphe eder?*

Gündelik hayattan mükemmel bir psikolojik manipülasyon örneğidir bu. Kimse fiziksel olarak zarar görmemiştir. Kimse ölmemiştir. Ama psikopat adam karısını kandırarak normalde asla razı gelmeyeceği şeylere büyük paralar harcatmıştır. Maalesef bu örnek gerçek hayattan alındı: Adam o parayı başka kadınlarla gizlice buluşmaya harcadı.

Tesir Her Yerde

Birbirimize sürekli tesir etmeye çalışırız. Tartışırız, işin artılarını gösteririz ve teklifimizin kabul görmesini umut ederiz. Amaç iyi olduğu ve art niyet olmadığı sürece söz konusu olan tesirdir. Ama eğer birinin fikrini yalan söyleyerek ve aldatıcı hamleler yaparak değiştirirsem, söz konusu olan manipülasyondur. Birini istemediği bir şeyi yapmaya zorlamak manipülasyondur.

Bazen aradaki farkı saptamak zor olsa da, kötü niyetin veya gizli amacın olduğu yerde manipülasyon vardır diyebiliriz.

Çoğumuz birbirimizi manipüle etmeyiz. Vicdanımız el vermez. İşyerinde bir hatamın suçunu hileyle Leif'ın üstüne atarsam, ileride onun yüzüne bakmakta zorlanırım. Onunla aynı odada olmak bile zor gelir. Ama eğer vicdanı olmayan biriysem, hiç pişmanlık duymuyorsam, Leif'ı ve duygularını hiç umursamıyorsam, o zaman zavallıya istediğimi yapabilirim.

Neden Birbirimizi Manipüle Ediyoruz?

Başkasından bir şey isteriz; başka şekilde elde edemeyeceğimiz bir şey. Ya da en azından daha kolay veya daha hızlı elde edemeyeceğimiz

bir şey. Manipülasyonun bir yığın nedeni vardır, bazen mesele kişinin hayattaki itici kuvvetinde veya motivasyon kaynağında düğümlenir. Pek çok itici kuvvet vardır: aşk, seks, güç, para vb. İş ortamında başlıca altı itici kuvvet vardır:

- Teorik İtici Kuvvet
- Pratik-Ekonomik İtici Kuvvet
- Estetik İtici Kuvvet
- Sosyal İtici Kuvvet
- Bireysel İtici Kuvvet
- Geleneksel İtici Kuvvet

Şimdi bunların her birine kısaca göz atalım. Hangi itici kuvvetten (veya kuvvetlerden) etkilenmeye meyilli olduğunuzu düşünün.

Teorik İtici Kuvvet

Teorik motivasyon öğrenme ve bilgi edinme arzusundan beslenir. Bu itici kuvvetin etkisindeki kişiler genellikle düşünceli ve dalgındır. Genelde durumları dış görünüşleriyle yargılamaz ve duruma ilişkin bağlamı anlamak isterler. Teorik motivasyonu güçlü kişiler genellikle eleştirel, rasyonel ve bilgi odaklı oldukları için sıklıkla entelektüel veya akademik alanlarda görülür. Çoğunlukla bilgiyi çözümlemek ve sınıflandırmakla ilgilenirler.

Pratik-Ekonomik İtici Kuvvet

Pratik-ekonomik motivasyon paraya ve maddi şeylere güçlü bir ilgi olarak tezahür eder. Bu insanlar için ekonomik kaynakların sağlayabileceği güvenlik ve özgürlük önemlidir, bunu hem kendileri hem de aileleri için önemserler. Pratik-ekonomik motivasyonu güçlü insanlar genellikle iş odaklıdır. Maddi kaynaklara ve statüye büyük önem verirler.

Estetik İtici Kuvvet

Estetik motivasyonu güçlü insanlar çoğunlukla tasarım ve uyumla ilgilidir. Genellikle nesnelerin ve deneyimlerin estetik özelliklerine bakarlar ve bundan iyi anlarlar. Başkalarının gözden kaçırdıkları ayrıntıları fark ederler. İtici kuvveti bu kategoride olan kişilerin hepsinde sanatsal yetenek olmayabilir ama tasarımdan, güzel şeylerden, denge ve uyumdan anlarlar.

Sosyal İtici Kuvvet

Sosyal motivasyonu güçlü olanlar başkalarına gerçekten ilgi duyarlar. İnsanları takdir ederler ve genellikle dost canlısı, sempatik ve yardımsever kişilerdir. İtici kuvveti teorik, pratik-ekonomik ve estetik yönde olanları bazen soğuk ve duygusuz görürler. Sosyal motivasyonu güçlü insanlar çoğunlukla tabiatları itibariyle fedakârdır.

Bireysel İtici Kuvvet

Bireysel motivasyonu baskın kişiler hangi alanda olursa olsunlar güce ilgi duyarlar. Araştırmalara göre, çoğu iş alanındaki liderlerde güçlü bir bireysel motivasyon vardır. Ayrıca birçok filozofa göre, mücadele ve rekabet hayatın kaçınılmaz unsurları olduğu için güç en evrensel ve en temel itici kuvvettir. Bazılarında bu eğilim bilhassa baskındır. Bu kişiler hayatta sıklıkla iktidar ve nüfuz kazanmaya, başarılı olmaya çalışırlar.

Geleneksel İtici Kuvvet

Bu motivasyondaki kişiler hayata gelenekler çerçevesinden bakar ve süregelen düzene derinden bağlıdır. Kendilerini en çok da kuralları ve işleyişi belli ortamlarda rahat hissederler, inandıkları kurumlarda çalışmayı ve hayatlarına yön veren toplulukların mensubu olmayı severler. Bunun illa dini bir inanç olması gerekmez.

Nasıl yaşamak gerektiğine dair net kurallar ve ilkeler sunduğu sürece herhangi bir grup veya oluşum olabilir. Örneğin bir siyasi parti de olabilir, vegan topluluğu gibi kurumsal olmayan bir kolektif de.

Yukarıdaki kategorilerin birinde veya birkaçında kendinizi konumlandırmışsınızdır muhtemelen – ama hepsinde değil. Genel olarak bir kişinin davranışlarına hâkim iki itici kuvvet olsa da bu kuralın pek çok istisnası var elbette. Ama mesele şudur ki insanların davranışlarını belirleyen sadece bir avuç güçlü itici kuvvet vardır. Bazı psikologlar başlıca iki itici kuvvet olduğunu öne sürer: güç ve seks. (Ya da bir zatın dediği gibi: "Her şey seksle ilgilidir – seks dışında. Çünkü güçle ilgilidir o." Bunu bir düşünün!)

Gerçek Hayattan Basit Bir Örnek

İtici kuvvetimiz ne olursa olsun, hayatımızın her alanında itici kuvvetimizin güdümünde hareket eder ve bazen de bu uğurda sınırları ihlal etmeyi göze alırız. Örnek olarak kendinize bakabilirsiniz. Yaptığınız seçimler kim olduğunuzu ve neye değer verdiğinizi yansıtır. Mesela bedava bir yıllık spor salonu üyeliği ile bir yıllık bedava çikolata ve şekerleme arasında bir seçim yapmanız istense, hangisini seçerdiniz? Her ikisinin de bin dolar değerinde olduğunu varsayın.

"Spor salonu üyeliği" diyebilirsiniz. Elbette sağlıklı ve mantıklı olan seçim budur, çünkü böylece hem formunuzu korursunuz hem de az şeker yiyip çok egzersiz yaparak daha uzun yaşarsınız. Ayrıca aşırı kiloyla bağlantılı hastalıklara yakalanma riskini de azaltırsınız. Gelgelelim bu iş bu kadar basit değildir. Basit kararlar genelde beyindeki alıcıların etkisinde verilir. Ödülümü ne kadar çabuk alacağım? Çikolatayı seçersem, bir dakika içinde alırım; spor salonu

üyeliğini seçersem, sonucunu görmem altı ay sürebilir. Bu durumda vereceğimiz kararda hem haz hem de karakter belirleyici olur. Burada "akıllıca" kararın ne olduğunu hepimiz biliriz.

O Kadar Basit Olmadığı Zaman

Peki ya yeni bir işe girmeyi düşünüyorsanız? Diyelim ki size hayalinizdeki iş teklif edildi ama maaşı iyi değil. Bununla beraber bir de gayet iyi görünen ve maaşı çok daha iyi olan başka bir işe girme şansınız var. Hangisini seçerdiniz? Hayalinizdeki işi mi yoksa hayalinizdeki maaşı mı? Teoride kolay: hayalinizdeki işi. Ama biliyoruz ki gerçek hayatta işler böyle değil. Herkes paraya öncelik vermez ama çoğu insan için durum böyledir. Bu doğru-yanlış meselesi değildir, asıl mevzu itici kuvvetin ne kadar güçlü olduğudur. Kararlarımızı nasıl bir temel saikle veriyoruz?

Temel motivasyonlarımız hayattaki kararlarımızın çoğunu belirler. İtici kuvvetimiz gerçeklikte karşılık bulduğunda kendimizi iyi hissederiz. İtici kuvvet manipülasyon konusunda da hayati bir önem arz eder. Hayattaki temel motivasyonlarımızı anlayan herkes bu bilgiyi kendi niyeti doğrultusunda kullanabilir.

Başkalarını manipüle edenlerin bunu yapma nedeni sıklıkla şunlardan biridir: ya para ya güç. Bu kadar basit. Şayet para ve güçten başka motivasyonlarımız da varsa (mesela başkalarına yardım etmek veya daha iyi bir dünya yaratmak) o zaman istismar edilenlerden olmamız kaçınılmaz.

6

Manipülasyon Nasıl Bir Şey?

Bir insanın en dürüst olduğu an yalancı olduğunu kabul ettiği andır.

Mark Twain

Daha önce bahsettiğim gibi, tesirin her zaman olumsuz olması gerekmez. Bu her daim hayatımızda olan bir şeydir. Bazıları bunu insanların birbirine bir şey satması olarak tanımlar: birbirimize düşünceler, fikirler, deneyimler ve görüşler satarız. Kafelerde ve barlarda sürekli olan bir şeydir bu. Kadınlar ve erkekler daha yeni tanıştıkları yabancıları ideal partner olduklarına inandırmaya çalışır.

Aşağıda koşullara bağlı olarak iyi bir amaçla veya kandırma amacıyla kullanılabilecek davranış örnekleri yer alıyor.

O halde farklı renk tiplerindeki kişiler hangi yollarla sizi bir şeye ikna etmeye çalışır? Örneğin yatırım yapmaya, iş değiştirmeye, tereddüt ettiğiniz bir seyahate çıkmaya, sıra sizde olmadığı halde akşam yemeğini yapmaya... SİZ özellikle hangi davranışlara karşı hassassınız? Biri hemen sadede gelip ne istediğini söylediğinde mi iyi tepki verirsiniz? Yoksa cezbedilmeyi ve memnun edilmeyi mi yeğlersiniz? Güçlü, sessiz tipleri yani kendisi hakkında konuşmak yerine size derin sorular soran insanları mı tercih edersiniz? Belki de işini iyi yapan insanları takdir eden ciddi bir tipsinizdir.

YÜKSEK D/KIRMIZI	YÜKSEK İ/SARI	YÜKSEK S/YEŞİL	YÜKSEK C/MAVİ
Dominant/baskın	İlham verici/	Sabit/istikrarlı	Ciddi/kuralcı
Girişken	etkileyici	Sabırlı	Analitik
Hırslı	Dışadönük	Güvenilir	Araştırmacı
İradeli	İkna edici	İlgili	İhtiyatlı
Sorun çözücü	Konuşkan	Ölçülü	Sistemli
Enerjik	Samimi	Canayakın	Net
Rekabetçi	Pozitif	Sebatkâr	Mantıklı
İddialı	Duygudaş	İyi dinleyici	Mesafeli
Sorgulayıcı	İyimser	Dost canlısı	Objektif
Açıksözlü	Yaratıcı	İhtiyatlı	Mükemmeliyetçi
	Spontane	Yardımsever	
	Duyarlı		

Ama hangi yöntemin en etkili olduğu bir yana, zaafınızın ne olduğunu da bilmeniz gerekiyor. Başkalarının sizi ne zaman istemediğiniz bir seçime yönelttiğini anlamanız gerekiyor. Ayrıca bunu hangi yöntemlerle yaptıklarını da anlamanız gerekiyor. O zaman uyumlu davranmaya da kendiniz karar verebilirsiniz. Uyumlu davranmayı seçseniz de seçmeseniz de, bunun başkasının yönlendirmesiyle değil kendi seçiminizle olması önemlidir. Özetle şunu demek istiyorum: Manipülasyona maruz kalarak istemediğimiz şeyleri yapmaya sevk edilmemeliyiz. Etrafımızda olanların farkında olmamız gerekiyor.

Şimdi, farklı renklerdeki insanların başkalarını etkilemek için kullanabileceği yöntem ve hilelerin örneklerine gelelim. Kırmızı davranışla başlayarak renkleri teker teker ele alacağız.

Kırmızı Sizi Nasıl Etkiler?

Fark etmemeniz mümkün değil. Kırmızı sözünü sakınmaz. Onun öne sürdüğü fikir sizin ona açtığınız fikirden daha iyidir. Anlamıyorsanız kafanız ağır işliyordur. Kırmızı net ve doğrudandır. Genel olarak, dümen çevirmeye veya dolambaçlı hamlelere tenezzül etmez. Lafı dolandırmaz. Düşüncesini ve faydalarını açıklar, sizin de evet demenizi bekler.

Tabii Kırmızılar bile bazen manipülasyona meyledebilir ama çoğunlukla buna ayıracak zamanları olmaz.

Kırmızı Satış Elemanı

Bir örnek. Robert bir ilaç şirketinde mümessil. Daha önce onun şirketinden hiçbir şey satın almamış bir doktoru ziyaret ediyor. Robert'ın çalıştığı büyük ilaç şirketi ona gözdağı verip satış rakamlarını iyileştirmezse yerine başkasını getireceğini söylüyor. O da bunun üzerine bütün satış yöntemlerini ve albenili sunumları bir kenara bırakmaya karar veriyor. Artık açık sözlü olacak ve doktora mantıklı düşünüp ürününün avantajlarını görmesi gerektiğini söyleyecek. Bu görüşmenin harika geçeceğine inanarak doktorun ofisine girer, elindeki yeni süper ürünü açıklar ve doktorun bunu hemen reçete etmeye başlaması gerektiğini söyleyerek son verir sözlerine. Hastalar daha hızlı iyileşecek ve her şey mükemmel olacaktır! Bütün klinik çalışmalar bunu göstermektedir, doktor bunu göremiyorsa Robert daha yüksek mevkideki biriyle konuşmaktan memnun olacaktır. Ama doktor elbette rasyonel bir karar verecektir. Satış elemanıyla iyi ilişkisinin tesirinde kalarak karar vermemeye dikkat edecektir.

Doktor bu yöntem sayesinde Robert'ın ürününü satın alabilir pekâlâ. Kırmızı karakterdeki Robert gözükara olduğunu gösterdi.

Bütün klasik satış girizgâhlarını es geçerek doktora doğrudan mesajını verdi. Pek çok insan müşterilerine meydan okumaya hazır satış elemanlarını sever.

Ben bu alıcı kategorisine mensubum. Kendini ortaya koyan ve meramını basitçe anlatabilen insanları severim. Bana saygı duyuyorlar ve iş yapmak için buradalar diye anlarım bunu. Çünkü ben de öyleyim.

Size Satış Yapmaya Çalışan Bir Kırmızıyla Baş Etmek

Karşınızda sizi zerre ikna edememiş şevkli bir Kırmızı satış elemanı varsa, hayır demeniz yeterli, belki biraz sesinizi yükselterek. Yüksek sesle ve net bir şekilde hayır demeniz gerekebilir çünkü kimse sizi istemediğiniz bir şeyi almaya zorlayamaz. Kırmızı satış elemanı aklı başında biriyse mesajı alacaktır. Satış döngüsünün sonundaysa ve ay bitmeden birkaç anlaşma daha yapması gerekiyorsa, tekrar tekrar şansını deneyecektir. Evet demeye sizi bayağı zorlayacaktır.

Kararlı olun. Sattığı şeyi istemiyorsanız, "Hayır, teşekkürler" deyin. Sonra da oradan ayrılın. Aynen öyle. Binadan, toplantı odasından, her neredeyseniz oradan çıkın. Karşınızda Kırmızı bir satış elemanı varsa, onunla baş etmenin yolu orada oturup uyumlu davranmak ve nazik olmak değildir. Alışverişin sona erdiğini göstermeniz gerekir. Kırmızı satış elemanı yakanızdan düşecek ve reddedildiğini unutarak bir sonraki müşteriye geçecektir. Duyarsız bir hödük olun demiyorum; sanırım demek istediğimi anladınız. Ortamı terk edin.

Peki ya evde ne olacak?

Kişisel veya özel ilişki söz konusuysa, oltadan kurtulmak daha zordur. Kırmızı eşiniz gözünüzün içine bakıp "Bu sonbahar Karayipler'e gidiyoruz" diyorsa, o zaman daha büyük bir sorununuz vardır. Bazen öylece teslim olup o geziye çıkmanız gerekir. Ya da

kayınvalidenizi ziyaret etmeniz. Veya bardan bara gitmeniz. Ya da oturup aynı senfoniyi yine baştan sona dinlemeniz. Bir evlilikte ufak tefek tavizler vermek normal ve sağlıklıdır. Uyum sağlamanın bir yoludur bu, ki hepimiz birbirimize anlayışlı davranmakla yükümlüyüz. En iyi senaryoda, hayatınızı paylaştığınız kişiyle ortak ilgi alanlarınız vardır. Ama tahammül edemediğiniz bir durumla karşı karşıyaysanız, o zaman bir şey yapmanız gerekir.

Eşiniz Karayipler'e dalışa gitmek isteyebilir ama sizin iki ciddi itirazınız vardır. Birincisi dalıştan hiç hazzetmiyorsunuzdur. Siz tatilde güneşi ve kumsalı seviyorsunuz ama dalıştan korkuyorsunuz çünkü daha önce denediniz ve işler iyi gitmedi. Deriniz kızardı, pullu bir şeyin saldırısına uğradınız, dolayısıyla bu tekrar yaşamak istemediğiniz bir deneyim. Kaldı ki böyle bir tatil çok pahalıya mal olabilir. Karayipler'de ailece tatil yapmak birikimlerinizin büyük kısmını eritecektir. Kırmızı eşiniz ileriyi görmüyor ve bütçenizdeki her bir kuruşu kullanmak istiyor olabilir. Ne de olsa altı üstü para; her zaman daha fazlasını kazanabilirsiniz. Ama bir yandan da arabanız miadını doldurmuştur ve buzdolabı acayip sesler çıkarıyordur.

Tatil –veya dışarıda pahalı bir akşam yemeği ya da bir maçta ön sıra biletleri vb– hassas bir meseledir. İtiraz ederseniz Kırmızı eşiniz tartışmanın en hararetli yerinde size "mıymıntı" veya "kılçık" gibi yakıştırmalarla karşılık vermeye başlar. Kırmızıların istediklerini elde etmek için olay çıkarmaya meyilli olduğunu unutmayın. Onlar çatışmadan korkmaz. Siz de korkmamalısınız. Karayipler'e gitmemeniz gerektiğine dair sağlam ve somut nedenleriniz olduğunu düşünüyorsanız, o zaman şunları deneyin:

1. Bütün verileri yazın: ulaşım, konaklama, masraflar – bu kararın etkileyeceği her şey. Bu gezinin değerini ve masrafını daha önce beraber yaptığınız bir harcamayla karşılaştırın

(mesela evdeki bir şeyi tamir ettirmek veya çocuk bakımı). Kırmızı kişiler ayrıntılara kafayı takanlara sinir olur ama bu sayede en azından durup düşüneceklerdir. Kırmızılar bir şeyi istediklerinde elde etmeye ahdeder, bu yüzden de sizin ne yapmaya çalıştığınızı gayet iyi bilirler.

2. Planın ayrıntılarını sorun: Kırmızıların en çok korktuğu budur. Artıları ve eksileri değerlendirin. Eşiniz aklına gelen bütün artıları sayacaktır; sizin eksileri bulmanız gerekiyor. Eşiniz haklı da çıkabilir, yani artılar eksilere üstün gelebilir. Öyleyse ne âlâ çünkü o zaman doğru bir kararla mis gibi Karayipler'e seyahate çıkarsınız. Ama eksiler ağır basıyorsa işler değişir. Eşinizin huysuzluğuna ve kaba konuşma tarzına katlanabilirseniz, gerçekleri sindirmesini sağlayabilirsiniz.
3. Öfke patlamalarına karşılık vermeyin. Sürekli gerçeklere işaret edin. Tutarlı ve kararlı olun. Eşiniz pes etmeyeceğinizi anlayana kadar söylediklerinizi tekrarlamaya devam edin.
4. Kırmızılar kaybetmekten nefret eder, dolayısıyla bir uzlaşma yolu önermek iyi olabilir. Kırmızının yine de kazandığını hissedebilmesi için bir taviz verin. Belki bir sahil kasabasında uzatmalı bir hafta sonu tatili? Hem hane bütçesi bundan zarar görmez, kaldı ki kasabanın güzel bir plajı varsa daha ne olsun!
5. Çiçek alın.

Sarıların Aslında İhtiyacınız Olmayan Saçma Bir Şeyi Aldırma Yöntemi

Doğrudan söyleyeyim: Sarılar genellikle en manipülatif karakterlerdir. Neden? Sarılar konuşkandır. Söyledikleri her şey kulağa iyi gelir. Onlar iletişim kurmada ve kendilerini sevdirmede ustadır.

Öyle ya, Sarılar mutludur, çok gülerler, şakalaşmayı ve ortamı neşelendirmeyi severler. Gittikleri her yerde hoş bir atmosfer yaratırlar. Sevilmeyecek neleri vardır ki?

Sarı kişi sizi pek hevesli olmadığınız bir şeye yöneltmek için birkaç şey yapar. Önce sizi pohpohlar. Sarılar iltifat etmeyi sever, ki bunlar kesinlikle gerçek iltifatlar olabilir. Yeni ceketiniz gerçekten hoşuna gidebilir veya topluluk karşısında iyi konuştuğunuzu düşünebilir. Ama insanları övmenin önemini de bilirler. Bir şey elde etmeye yönelik olduğunda bile.

İkna Edici Sarılar

Liza emlakçılık yapıyor. Alanında çok başarılı biri. Size çok pahalı bir daire satmak istiyorsa, bunu "benzerlik etkisi"ni kullanarak yapmayı becerecektir. Yani çantanızın Louis Vuitton marka olduğunu görürse, kendisinin de böyle bir çanta almayı düşündüğünü söyler. Kediniz olduğunu öğrenirse, kesinlikle kedilere tapan biri olacaktır (veya kedinin yerine köpeği, hamsteri, kertenkeleyi veya başka bir ev hayvanını koyun). Ve aralıksız gülümseyecektir.

Liza'ya ısınmaya başladığınız anda, dairenin manzarasını anlatmaya başlayacaktır. Dışarıdan nasıl göründüğünü, başkalarının evle ilgili ne düşüneceğini anlatacaktır, hatta "housewarming" partisine kimleri davet etmek istediğinizi bile soracaktır. Arkadaşlarınız böyle harika bir daire aldığınız için sizi tebrik ederken, elinizde bir bardak şampanyayla balkonda durup şehir manzarasında batan güneşi seyrederken hayal edebiliyor musunuz kendinizi?

Evet, edebiliyorsunuzdur. Çünkü kulağa çok hoş geliyor. Sonra hemen partide giyeceğiniz elbiseyi düşünmeye başlarsınız. Dairenin akrabalarınızla dolu olduğunu görebiliyorsunuzdur; ayrıca kayınpederinizin burayı gördüğü zaman yüzünde belirecek ifadeyi izlemek eğlenceli olmayacak mıdır? Liza kafanızda imgeler yaratma

konusunda çok iyidir. Öyle güzel mecazlarla konuşur ve o kadar hevesli görünür ki bu daireyi neden kendisinin satın almadığını merak etmeye başlarsınız.

Bu manipülasyon mudur yoksa normal bir satış konuşması mıdır? Dikkat ederseniz aradaki farkı görebilirsiniz. Emlakçının işi budur, daire satmak. Bunun aranızdaki satıcı-alıcı ilişkisinin parçası olduğu söylenebilir, ikiniz de bunun farkındasınızdır. O kâğıdı imzalamanızı sağlamak için elinden geleni yapacağını bilirsiniz. O da sizden zaten bunu bekler. Onun sadece işini yaptığını biliriz.

İşte bir Sarı da size böyle satış yapar. Hissiyatınız iyi yöndeyse – alın gitsin! Ama bir şeylerin pek doğru olmadığını hissediyorsanız - sakın almayın. Basit, değil mi?

Sarı Bir Satıcıyı Uzaklaştırmanın Yolu

Yani pek çok Sarının satış işlerinde çalışmasının bir nedeni var. Sarılar yetenekli konuşmacılardır ve kapıları açmakta iyilerdir. Herkesle konuşabilirler. Eğreti durmayan bir karizmaları vardır ve kendinizi harika hissetmenizi sağlarlar. Peki, onlara karşı kendinizi nasıl savunursunuz?

Tıpkı Kırmızı satış elemanına yaptığınız gibi, basitçe ilgilenmediğinizi söyleyebilirsiniz. Ama karşınızda ısrarcı bir satıcı varsa ve gerginlik çıkarmak istemiyorsanız işler biraz değişebilir.

Sarı satış elemanları ayrıntılara ve olgulara takılmaya diğer renklerden daha az meyillidir. Bu tür şeyler onları sıkar. Sarı bir satıcının atladığı noktaları yakalamak oldukça kolaydır. Bunun kolay bir yolu birtakım somut gerçekleri sormaktır. Örneğin emlakçı söz konusuysa, elini göstermesini sağlamanın pek çok yolu vardır.

Size itelemeye çalıştığı o daireyi istemediğinizi veya şimdilik sessiz sakin etrafa bakmak istediğinizi varsayalım. O zarif dairenin duygusal açıdan çekiciliğini bir kenara bırakmaya çalışın. Ayrıntılı

sorular sorun. Toplam kaç metre kare? Kat planı nerede? Daire en son el değiştirdiğinde ne kadara satılmıştı? Yapı kooperatifi tamirata bütçe ayırmış mı, ayırmışsa bütçeleri ne kadar? Yakın bir tarihte eve tekrar bakmak için ikinci bir görüşme ayarlanabilir mi?

Yani emlakçı elinize bir bilgi formu tutuşturmaya veya pes etmeye karar verene dek bu şekilde devam edebilirsiniz. Belki daha az müşkülpesent olabilecek bir sonraki müstakbel alıcıya geçecektir. Daireye, yapı kooperatifine, muhite dair bütün o soruları –kimbilir– belki de kendisini eleştirmişsiniz gibi alır. Emlakçı yanınbaşınızda kafanızı peri masallarıyla doldurmadan huzur içinde düşünebilirsiniz artık.

Ama Ya Dilbaz Biriyle Birlikteysem?

İlişkiler söz konusu olduğunda, durum biraz daha zordur. Eşiniz Kırmızıysa ona yüksek sesle karşı çıkabilirsiniz, ki bir süre fırtınanın ortasında kalmakla baş edebilirseniz sorun genellikle çözülür. Ama eşiniz ya Sarıysa? O ikna kabiliyeti ve enerji, ayrıca o abartılı duygusal hayat karşısında ne yapmak gerekir?

Diyelim ki Sarı eşiniz koca bir işe girişmek istiyor. Garaj yapacak. Elinizi alnınıza vurup pencereye gider ve daha önce yaptığı işlere bakarsınız: köklerinin yarısı dışarı fırlamış bir elma ağacı, yarısı boyanmış bir çit, dökük ve tırabzansız bir veranda, ortasında kocaman bir çukur olan biçilmemiş bir çimenlik (ki bu çukurun ne için açıldığını bile hatırlamıyorsunuzdur).

Yapılacak en kolay şey, "Tabii, hadi git yap" demek olurdu. Ama mutlu, olumlu ve çok sempatik bir adam olan kocanızın aslında hiçbir zaman hiçbir şeyi bitiremediğini bilirsiniz (bkz. Sarı Davranış – zaaflar). Dolayısıyla "Olur, yap" diyemezsiniz. Bitirilmeyen bir işi daha düşünmek başınızı ağrıtıyor ve sonuncusuna daha başlamadı bile. Biliyorsunuz ki garaj yapmak çok pahalıya mal olacak ve asla

tamamlanmayacaktır, ayrıca kışın eli kulağındadır ve garaj isteyip istememek bir yana böyle bir ihtiyacınız da yoktur. Üstelik istemediğiniz bir şeye razı olmak istemiyorsunuzdur.

Risk almanızı tavsiye ederim. Oturun, sakin sakin nefes alın ve hevesli davranın. Garaj aslında harika bir fikir! Kışın arabayı oraya koymak ve dışarıda ön camdaki buzları kazımak zorunda kalmamak ne kadar hoş olacak! (Gerçi garajın araba için olmadığını, bu henüz bitmeden girişilecek başka bir işe bahane olduğunu biliyorsunuzdur.) Bu fikir karşısında hevesli görünmeniz önemlidir, yoksa sizi dinlemez. "Yine mi kendine iş çıkardın James?" diye başlarsanız, daha çok ayak direr. Bunun yerine nasıl bir garaj hayal ettiğini sorun. Nasıl bir şey olacağıyla, nereye yapacağıyla, ne renk olacağıyla ilgilendiğinizi gösterin. Size bir yığın ayrıntı verecek ve hayal gücü delicesine çalışacaktır.

Peki, buna karşılık siz ne yaparsınız? Gülümseyerek başınızı sallarsınız.

Sonra kocacığınızı avluda ve bahçede tura çıkarırsınız. Garaj sayesinde birçok şey derli toplu duracağı için bunun harika bir fikir olduğunu söylersiniz. O da sizin kadar hevesle başını sallayacaktır. Şimdi garajın yapılacağı alanda duruyorsunuz. Size nerede olacağını gösteriyor ve nasıl bir şey olacağını anlatıyor. Artık ikiniz de bu projeden heyecan duyduğunuza göre, birbirinize sarılarak kutlayabilirsiniz de.

Şimdi onu evin diğer tarafında döşemesi tamamlanmamış verandaya götürüyorsunuz ve içler acısı haline bakmasını sağlıyorsunuz. Sonra çimenliğin ortasında ne için kazıldığı unutulmuş, geçen yıl üç yaşındaki oğlunuz Philip'in düştüğü ve yaralandığı çukura yürüyorsunuz. Sonra garaj fikrini kesinlikle sevdiğinizi, tırabzanlar, veranda döşemesi, çimlerin ortasındaki çukur ve yarım kalmış diğer tasarılar tamamlanır tamamlanmaz, garaj yapmasına

memnuniyetle yardım edeceğinizi söylüyorsunuz. Hatta her çiviyi kendiniz çakacağınıza söz veriyorsunuz.

Herhalde buradaki psikolojiyi anlamışsınızdır ama netleştirmek için söyleyeyim: Garaj yapmasına asla *hayır* demeyin. Kendisi garaj yapmaktan caydırılmadı, zaten garaj fikrinden hoşlanmadığınızı söylemediniz. Aslında yeni bir garaj fikrine heyecanla *evet* dediniz. Sadece önce diğer projeleri tamamlamasını istediniz. Ama ikiniz de bunun yakın zamanda olmayacağını biliyorsunuz.

Ayrıca yarım kalan her şeyi halletmeyi başarırsa, kimbilir, bakarsınız siz de garaj istemeye başlamışsınız.

Sarı eşlerin zorlu yanı kolayca kırılmalarıdır. Onların fikirlerini eleştirmek daima risklidir. Sizi olumsuz ve kısıtlayıcı biri olarak görürler. Dolayısıyla konuşma boyunca gülümsemelisiniz. Gülümseyin ve başınızı sallayın ama görüşünüzü de bildirin.

Mesele ne söylediğinizden ziyade neyi nasıl ifade ettiğinizdir.

Yeşiller Kalbinize Nasıl Dokunur?

Bazen Yeşil insanlara üzülüyorum. O kadar özenli ve düşünceliler ki bir fikri veya bir şeyi başkasına dayatacaklarına inanmak çok zor. İyi bir takım oyuncusu oldukları için, onlara göre grup bireyden önce gelir daima. Hiç değilse çoğu zaman.

Yeşillerin bile sizi istedikleri yere çekme yöntemleri vardır. Ama bu yöntemler birbirinden epey farklıdır. Yeşillerin yaklaşımı istedikleri şeyi asla doğrudan söylememektir. Bunun yerine imada bulunurlar; ufacık bir fikir tohumu eker ve bunun ne olduğunu tahmin edeceğinizi umarlar. Yeşiller zıtlaşmaya karşı oldukları için, duyguları yakalamaya yönelik bir teknik kullanırlar.

On yaşında bir çocuk hayal edin. Bu çocuğun ihtiyacı olan her şeyi var: temiz ve güzel giysiler, bol yiyecek, en sevdiği tatlılar. Evde oturup bilgisayar oyunları oynayarak, televizyon izleyerek veya kitap okuyarak zaman geçirmeyi seviyor. Anne babası çocuğun bu halinden bıktıkları zamanlarda (genellikle yazları) bilgisayar oyunlarını veya televizyonu kısıtlayarak çocuğun bir süre dışarıda vakit geçirmesini istiyorlar. Peki, çocuğun buna tepkisi ne oluyor? İtiraz ve yüzünde kıyamet günü gelmiş gibi bir bakış. Çocuk anne babasına doğrudan karşı gelmiyor. Bir haftadır gün ışığı görmediğinin pekâlâ farkında ama o kadar bedbaht bir yüz ifadesi var ki ciddi anlamda kötü muamele gördüğünü sanırsınız. Artık hiçbir şey eğlenceli değildir. Boynunu büküyor ve söylenenlere zar zor cevap veriyor. Yemeden içmeden kesiliyor. Dünyanın sonu gelmek üzereymiş gibi bir hale bürünüyor. Korkunç zalimliğiniz yüzünden kendinizi suçlu hissetmeniz için yapıyor bunu. Psikologların pasif-agresif davranış dediği şey. Sonra bir şekilde anne babasını daha çok bilgisayar oyunu almaya razı ediyor. Bütün bunları kendini kurban gibi göstererek yapıyor.

Neyin kurbanı diye merak edebilirsiniz. Ne zamandır istediği oyunu alamayarak çektiği çilenin kurbanı. Bu oyun herkeste vardır, bir tek onda yoktur. Ebeveynlere çok tanıdık gelecektir bu durum. Bazen kendinizi suçlu hissettiğiniz için pes edersiniz. Çocuğunuzun acı çektiğini görmek istemezsiniz.

Şimdi bunu bir yetişkine uyarlayın. Çocuğun istediğini elde etmesini sağlayan bu yöntem o yaşlarda gerçekten işe yarıyorsa, yetişkin olduğunda neden değiştirsin ki? Yeşil satıcı, kocaman gülümseyen karizmatik Sarıya veya sertçe tokalaşan iddialı Kırmızıya kıyasla, biraz yıpranmış görünür. Yeşillerde diğer ikisinde (Sarıda ve Kırmızıda) doğalıyla var olan enerji ve motivasyon yoktur. Bu yüzden Yeşiller duygulara oynar.

Yeşil Araba Satıcısı

Yeşil araba satıcısı Greg yeni bir steyşın vagon almamı istiyordu. Pek çok artısı olan bayağı pahalı bir arabaydı. Ben böyle bir araba istemiyordum. Sedan istiyordum. Greg'in ilk hamlesi bana ne kadar yanıldığımı gösteren bir baş sallama oldu. Ailecek çıkılan tatiller ne olacaktı? Herkesin eşyası için bol yere ihtiyacı olacağının farkında değil miydim: çocukların bisikletleri (çocuklar, ah çocuklar – karşınızdakinin bir konuda kendini suçlu hissetmesini istiyorsanız daima çocukları kullanın), eşinizin fazladan bavulları (hani olur da yanına birkaç gece kıyafeti almak isterse). Hem köpeğimiz yok muydu? Yoksa kesin almalıydık. Çocuklar köpeklere bayılır.

Bunların hiçbirinin neden bana işlemediğini biliyorum (oraya geleceğim). Sonra ilgi alanlarıma geçti. Golf oynuyor muydum? Sörf yapıyor muydum? Bisiklet sürüyor muydum? Hepsinin cevabı hayırdı. Peki boş zamanlarımda ne yapıyordum? "Yazıyorum," dedim, "bilgisayar çantam da pek yer kaplamıyor."

Greg birinci sınıf bir narsist olduğumu ima etti. Sadece kendimi düşündüğüm belliydi. Yakın zamanda boşandığımı ve çocuklarımın az çok yetişkin olduğunu açıkladım. Sonra kendince mantıklı bir argüman öne sürdü ama bu bana epey çocukça geldi: *Herkes steyşın araba alıyor, siz de alın.*

Bu argümanı bana hiç etki etmemişti, çünkü bir şeyi herkes alıyor diye almayı asla düşünmem. Yaşadığımız toplumda kendine özgü bir birey olmak zor olsa da mümkün mertebe öyle olmaya çalışırım. Bir arabada nelere ihtiyacım olduğuna dikkat etmediği için belki biraz sinirli bir sesle bunu ona açıkladım.

Bunun üzerine ezilip büzüldü ve bir özür mırıldandı. Nasıl bu kadar aptal olabilmişti? Kendi kendine hayıflanır gibi, işlerinin kötü gitmesine şaşmamak gerektiğini söyledi. Bu da bir satış taktiğiydi elbette ama bana pek işlemedi. Yapması gereken şey şuydu:

Egomu şişirmeli ve aynı arabanın sedan modelinden ziyade steyşın modelinin bana daha çok yakışacağını söylemeliydi.

Bu Adam İçin Üzülmekten Nasıl Kaçınabilirsiniz?

Yeşillerin duygularını ne kadar umursuyorsunuz? Bu soruya cevap verebiliyorsanız, sorunun çözümünü zaten biliyorsunuzdur. Böyle bir durumda Kırmızı ve Sarı satıcılara verilmesi gereken cevapta olduğu gibi, basitçe "Teşekkürler, ilgilenmiyorum" demek gerekir.

Yeşiller Kırmızıların ve Sarıların baskı taktiklerini kullanmaz ve bu renkler gibi işi zorlamazlar; mülayim davranırlar. Tartışmaya gerek kalmadan o arabayı almanızı umarlar. (Bir keresinde karşılaştığım Yeşil bir satıcı müşterilerine asla "Hadi oldu bu iş!" türünden şeyler söylemediğini iddia etmişti. Ona nedenini sordum. "Hayır" cevabı almanın hiç de hoş olmadığını söyledi.) Dolayısıyla Yeşili kırmamak için "Ben biraz düşüneyim..." deyip müsaade isteyebilirsiniz. Elinde kataloğu sallayarak peşinizden koşmayacaktır.

Yeşillerin duygularını ne kadar umursuyorsunuz? Sırf acıdığınız için birinden bir şey satın almak bana pek uymuyor ama hepimiz farklıyız tabii. Satıcılar söz konusu olduğunda, bir şeyi almaya gönlümüz yoksa basitçe hayır deyip o kişiyi hayal kırıklığıyla baş başa bırakmak gerekir.

Gelgelelim eşiniz Yeşilse işler değişir. Duygusal hassasiyetleri olan ve garaj yapmak isteyen Sarı kocayı hatırlayalım. Yeşil de bu açıdan ona benzer ama çok daha beterdir. Çatışma çıksın istemiyorsak, köşeye sıkıştırılmaktan kaçınmamız ve böyle yöntemlere kanmadığımızı –tatlı bir dille ama kesin olarak– göstermemiz gerekir.

Genel olarak Yeşiller insanları hiçbir şey yapmayarak etki altına almaya veya manipüle etmeye çalışır. Yani sırf ayak direyerek ve uyum göstermeyi reddederek hemen her şeyin önüne taş koymak mümkündür. Hız sınırının saatte yüz kilometre olduğu bir otoyol

hayal edin. İki şerit var ama trafik kilitlenmiş. Kilometrelerce böyle. İşte bozulan tek bir araba bütün bir yol boyunca tam bir kaosa yol açabilir.

Evdeki Dikbaşlı Kocacığınız

Yeşil eşlerde böyle senaryolar yaşanır. Ailenizin toplanacağı akşam yemeğine gelmek istemeyen kocanızın planı iptal ettirmek için kendine has bir yöntemi vardır (mesele çoğu zaman budur – Yeşil kişi bir şeyi yapmak istemiyordur).

Doğrudan "Gitmek istemiyorum" demez Yeşil. Evde kalıp (son 333 cumartesi yaptığı gibi) maç izlemeyi yeğlediğini söylemez. Kendini pek iyi hissetmediğini söyler. "Neyin var?" diye sorduğunuzda muğlak bir cevap verecektir. Midesi ağrıyordur, başı ağrıyordur veya kendini biraz (Iıı...) keyifsiz hissediyordur.

Böyle bir şey olacağını öngöremediyseniz ciddi bir sorunla karşı karşıyasınız demektir, çünkü kocanız engel çıkarmaya ve uyum göstermemeye karar vermiştir. Kendi rızanızla şunu söylemenizi bekler: "Peki, o halde gitmeyelim, evde vakit geçirelim." Oysa aile yemeğine gerçekten gitmek istiyorsunuzdur. Kuzenleriniz geliyor ve on yıldır onları görmemişsiniz. Bu sizin için önemli. Kocanızın da orada olmasını istiyorsunuz.

Üç seçeneğiniz var gibi görünüyor:

1. Onun istediğini yapın ve evde kalın. Ama böylece geçici bir sükûnet sağlasanız da aylarca bundan pişmanlık duyarsınız.
2. Aile yemeğine kendi başınıza gidin çünkü kocanız gelse bile orada oflayıp puflayacak ve bedbaht bir hayatı varmış gibi davranacaktır. Hem zaten eve erken dönmek isteyecektir.
3. Zorlayıp onu yemeğe götürürsünüz ve ne düşündüğüne aldırmazsınız. O pes edene kadar tartışabilirsiniz ve zaten bu konuda muhtemelen epey idmanlısınızdır.

Şimdi, yukarıdakilerin hepsini unutun. Bambaşka bir çözüm öneriyorum. Kocanızı tanıyorsanız ve kendi istediği olsun diye her defasında sizi nasıl manipüle ettiğini anlayabiliyorsanız, ona bu aile yemeğinden ilk bahsettiğinizde altı hafta içinde ne olacağını zaten biliyorsunuzdur. Önceden plan yaparak onun ayak diremesine hazırlanabilirsiniz. Yemekten ilk bahsettiğinizde kabul etse bile hâlâ birtakım riskler olduğunu bilirsiniz. O *her zaman* ilk başta evet der. (Bu "evet" şöyle ifadelere bürünür genelde: "Tamam, fark etmez" ya da "Olur, bakalım...")

Bu aile yemeğine kadarki altı hafta içinde adım adım kocanızda size eşlik etme isteği uyandırmaya çalışabilirsiniz. Olumlu her şeyi vurgularsınız: Erkek kardeşiniz orada olacaktır, kocanızla hep iyi anlaşmıştır, nefis yemekler olacaktır (orası en sevdiği restorandır) ve maçı sonra banttan da izleyebilir. Siz çaba gösterince kocanız da olumlu bir tepki verecek ve hiç homurdanmadan en iyi gömleğini giyecektir.

Bununla birlikte evden çıkma isteksizliğiyle ilgili bir konuşma açmanız daha iyi olacaktır. Ailenin böyle bir araya gelmesinin ne kadar önemli olduğunu hatırlatın ona. Bu buluşmaya gitmeniz gerektiğini ve onun da sizinle gelmesini istediğinizi anlamasını sağlayın. Daha önce de hemen böyle reddettiği durumları hatırlatın. Neler olduğunu sakince ve tane tane anlatın. Başta evet derken ne hissettiğini ve içten içe hayır demesinin nedenlerini sorun. Bu mide ağrısının bahane mi yoksa ruh haliyle mi ilgili olduğunu sorun. Bu gayet anlaşılır bir şeydir; hepimiz eşimizin ailesiyle bir araya geldiğimizde kendimizi gergin hissederiz.

Ne olursa olsun, asıl sorundan bahsedin!

Bu dikbaşlılığının nedenini anladığınızı ve onu sevseniz de manipüle edilmek istemediğinizi açıklayın. Aile yemeğine gideceğiniz gün bir yolunu bulup bahane çıkarmayacağına söz verdirin. Yemeğe gideceğiniz haftasonuna kadar ona bunu birkaç defa hatırlatın.

Şimdi ne düşündüğünüzü adeta duyabiliyorum: *Yetişkin bir adama neden çocukmuş gibi davranmam gerekiyor?!*

Bilgisayar oyunu oynayan ve televizyon izleyen o on yaşındaki çocuk gibi, Yeşil kocanız da işe yaradığını bildiği yöntemler kullanır. Bu pasif-agresifliğin yetişkin versiyonudur. Bu tavrın size işlemediğini gösterene kadar tavrını değiştirmeyecektir. Onun inatçı bir tavırla kanepede yan gelip yatarak, bira içerek ve mızmızlanarak televizyon izlemesine izin vermektense, bu konuda konuşmasını sağlamalısınız.

Durumu değiştirmek size bağlı.

Maviler Sırf Gerçeklerle Sizi Nasıl İkna Eder?

Bilgiye Dayalı Argümanlarla Nasıl İkna Edici Olunur?

Son yıllarda aklınıza gelebilecek her alandan satıcılarla karşılaştım. Onlarla çeşitli eğitim programları vesilesiyle tanıştım ve her türden satıcı tipiyle karşılaştığımı rahatlıkla söyleyebilirim. Satış ekiplerindeki en yaygın renk (istatiksel olarak) Sarıdır ve bunların çoğu uyanık satıcılardır. Ama her yıl kota hedeflerini aşan ve üstün başarı gösteren şu dillere destan gerçek yıldızların bazılarında hemen her zaman kayda değer miktarda Mavilik de vardır. Bence bunun iki nedeni var. Birincisi, Maviler son derece sistematik çalışırlar. İkincisi de verilere ve gerçeklere bağlı kalırlar.

Büyük ihtimalle Mavi satıcının karizması ve şevki sizi etkilemeyecektir. (Her zamanki gibi istisnalar vardır.) Ama çalışma tarzlarından etkilenmeniz kaçınılmazdır.

Mavi İş Kadını

Sara yıllardır mutfak satıyor. Ayrıntılara dikkat etmesiyle ve sakinliğiyle tanınıyor. Kocanızla birlikte mağazaya gittiğinizde sizinle

ilgili bütün ayrıntıları fark edecektir: giyim tarzınızı, nikah yüzüğünüzün muhtemel fiyatını... her şeyi. Sarı satıcının tersine Sara durmadan gevezelik etmeyecek ve Chanel'i sevdiğini söylemeyecektir. Ama Chanel'i görür görmez tanıyacak ve bunu ansiklopedik hafızasına kaydedecektir.

Siz oturunca Sara size sorular sormaya başlar. Her ikinize hitap eder. *Bugün* mutfak bakmaya geldiniz. Peki, ne tür bir mutfak? Sevdiğiniz bir malzeme var mı? Temel şartlar veya kesinlikle olmaması gereken hususlar var mı? Mevcut mutfağınızın en iyi yanı ne? Eksikleri ne? Uzun bir liste çıkaracaktır, bu yüzden Sara'yı biraz yorucu bulabilirsiniz. Siz o sırada belki de mutfak tezgâhlarına dokunmak, dolap kapaklarını seçmek ve bütün o eğlenceli şeyleri yapmak istiyorsunuzdur. Ama Sara ihtiyaçlarınızı böyle analiz eder. O hep böyle çalışır ve mağazanın önündeki BMW'si ne yaptığını bildiğinin kanıtıdır (zira krediyle değil peşin satın almıştır).

Kim olduğunuzu, bütçenizin ne kadar olduğunu ve durumun ne kadar acil olduğunu anlayana kadar sizi sergi bölümüne götürüp malzemeleri, aksesuarları ve diğer şeyleri göstermeyecektir. Duruma hâkim sakinliği size heyecansız gelebilir fakat bütün sorularınıza cevap alırsınız. Çünkü Sara işini bilen biridir. Araştırması gereken pek bir şey yoktur. Mağazanın sergi bölümündeki her ocağın teknik detaylarını ezbere sayabilir.

Yeni mutfağınıza bu ilk ziyarette hemen karar vermeyeceksinizdir. Nitekim orta büyüklükteki bir evin mutfağını baştan aşağı yenilemek büyük bir masraftır. Dolayısıyla eve dönüp farklı mutfak tasarımlarını bir de öyle düşünmek isteyeceksiniz. Sara bunu bilir. Bu yüzden hemen işi bağlamaya çalışmaz; sizin için hazırladığı bir tasarım paketiyle ve bir yığın kitapçıkla sizi evinize gönderir. Tabii cep telefonunuzu ve e-postanızı kaydetmeyi de ihmal etmeyecektir.

Çünkü Sara ertesi gün sizi arayacak ve mutfak tasarımları konusunda ne düşündüğünüzü soracaktır. Bu paketten memnun olup

olmadığınızı veya değiştirmek istediğiniz bir şey olup olmadığını soracaktır. Biraz daha düşünmek istediğinizi söylerseniz sizi ertesi gün yine arayacaktır. Ondan sonraki gün de tekrar yoklayacaktır. Hatta siz paketi kabul edene veya hayır diyene kadar peşinizi bırakmayacaktır. Mavi satıcının en önemli gücü budur – işin peşini bırakmaz.

Elbette bu bir manipülasyon yöntemi değildir; sadece iş yapmanın son derece etkili bir yoludur. Bu durum porsukla baş etmeye benzer biraz. Fena ısırır. Bırakmaz. Ve silkip atmak kolay değildir.

Bu Sistem Kraliçesi Nasıl Atlatılır?

Dert etmenizi gerektirecek bir şey değil bu. Mavi satıcıda Kırmızı satıcının zorlayıcı tavrı yoktur, Sarılar gibi sizi söz bombardımanına tutmaz ve Yeşiller gibi vicdanınıza dokunmazlar. Maviler son derece rasyonel olmaya çalışır. Satışı zorlu bir problem olarak görürler ve mantıkla çözmeye çalışırlar – Sara'nın mutfak satma tarzı gibi. Yeni mutfağınızı ondan almaktan nasıl kaçınırsınız? Vazgeçmenizin nedeni ondan hoşlanmamanızsa veya sizin için hazırladığı mutfak planının çok pahalı gelmesiyse ya da o tasarımı sevmemenizse yahut başka bir üreticiden daha iyi bir teklif almanızsa, bunu ona söyleyin.

Şöyle deyin: "Bu mutfağı istemiyorum. Zaman ayırdığınız için teşekkür ederim. Fikrimi değiştirirsem size geri dönerim."

Basit, değil mi? Kırmızı satıcı gibi Mavi satıcı da hayal kırıklığına uğrayacak ama incinip kırılmayacaktır. O bunun işinin bir parçası olduğunu bilir. Çoğu teklif reddedilir. (Aslına bakılırsa, bütün satış faaliyetlerinde "evet"ten çok "hayır" duyarsınız.)

Mavi satıcılar genellikle işi kitabına göre yapar. Siz bir daha aramamasını söylerseniz, muhtemelen aramayacaktır. Ama eğer satıcı sizi ertesi hafta arayacağını söylerse, siz de tabii derseniz,

ertesi hafta arayacaktır. Onlar böyle iş görür. Hayır demek istiyorsanız ama bunda zorlanıyorsanız, elinizi çabuk tutun. Bu herkese zaman kazandıracaktır.

Peki Mavi Bir Eşle Hayat Nasıldır?

Şimdi kişisel ilişkilere dönelim. Eşinizin zeki bir Mavi olduğunu ve hiç hoşunuza gitmeyen bir fikir önerdiğini varsayalım. İşinden ayrılıp okula dönmek istiyordur. (Maviler çoğunlukla sıkı okurlardır ve bilgiyi severler.) Eşiniz size bir planla gelir ve (Mavilerin tabiatına uygun biçimde) tam olarak kaç ders alması gerektiğini, bunun ne kadar zaman alacağını hesaplamıştır. Bu yeni vasıfları kazandıktan sonra hangi işlere girmesinin mümkün olabileceğini de gerçekçi bir bakışla düşünmüştür. Önünüzdeki iki yıl boyunca ortak gelirinizde belirgin bir düşüş olacağı için belki çoktan mali bir plan da yapmıştır.

Bu gergin bir tartışmaya yol açabilecek zor bir durumdur. Teoride eşiniz haklı olabilir: Yeni bir diploma alırsa şimdiki işinden daha tatmin edici bir iş bulabilir. Maaşı yüzde 25 artabilir (iki yıl sonra – ve yeni bir işe gireceğini farz edersek). Ama o zamana kadar büyük bir darboğaza gireceksinizdir. Mali durumunuz sizi zaten çok kaygılandırıyordur ve tek maaşla ev geçindirme düşüncesi iyice içinizi darlar. Kredi çekmek zorunda kalabilirsiniz. Dolayısıyla bu plan imkânsız görünüyordur.

Tabii eşinizin planını desteklemek istememenizin bencilce nedenleri de olabilir. Belki sonunda sizden daha fazla kazanmasından çekiniyorsunuzdur. Belki ev işlerinde daha fazla sorumluluk almak istemiyorsunuzdur. Okula gittiği akşamlarda çocukların ebeveyn yokluğundan huzursuz olacağını düşünüyorsunuzdur. Hatta bu akşam onun dersleri yüzünden dışarı çıkıp maç izlemeye gitmeniz de artık mümkün olmayabilir. Yani sırf kendinizi

düşünüyor olabilirsiniz. Bu mazeretlerden hiçbiri etik açıdan kabul edilebilir değildir ama bu plana karşı gelmek için sağlam bir nedeniniz olduğunu varsayalım.

Eşiniz rasyonel ve mantıklı davranıyordur. Sizi hiçbir şekilde manipüle etmeye çalışmıyordur (ki Mavilerde buna nispeten az rastlanır) ama düşüncenize nüfuz etmeye çalıştığı açıktır. Öne sürdüğü mantığa ve yaptığı hesaplara itiraz etmek mümkün değildir.

Buna karşı koyacak silah güçlü duygulardır. Öfke patlaması. Gözyaşları. Olabildiğince mantıksız davranmak. Bu pekâlâ eşinizin dengesini bozabilir. Maviler çoğu insandan daha fazla düşünür. Sizi analiz ederler; rol mü yapıyorsunuz yoksa kaygınız gerçek mi, bu konuda bir sonuca varırlar – gerçek olduğunu düşünürlerse sizi dinleyip çözümler öne sürerler.

Gelgelelim bundan daha iyi bir yöntem durumu müzakere etmektir. Planına razı olursanız, karşılığında ne yapacaktır? Siz evi çekip çevirirken kendisi haftada onca saat derste olacaksa, bunun karşılığında ne elde edeceksiniz? Ortak geliriniz arttığında gelen parayla ne yapılacaktır? Hep Bahamalar'a gitme hayaliniz vardı diyelim. Eşiniz bu yeni işini ailece pahalı bir seyahate çıkarak kutlamayı düşünür müydü? Yoksa o parayı çocukların eğitimi için mi biriktireceksiniz?

Mavilerin iyi yanlarından biri de daha evvel kabul ettiğiniz şeyleri çoğunlukla hatırlamalarıdır. Beyinleri çok sistemli çalışır ve olan biteni çok iyi kavrarlar. Tabii Maviler de bazı konularda duygusal olabilir ama oldukça rasyoneldirler. Şimdi, bu müzakerede ve eşinizin okula dönmeyi bir yıl ertelemesini sağlamakta başarılı olursanız, tam bir yıl sonra okula başlamak üzere plan yapacaktır. O zaman geldiğinde de hâlâ fikrini değiştirmek isterseniz yeni ve gerçekten sağlam argümanlar öne sürmeniz gerekir – veya bizzat fikrinizi değiştirmeniz daha iyi olur.

7

Dominant Kırmızı Psikopat

Psikopatlar delice düşüncelerini eyleme döker, biz fanilerse aklımızdan geçirmekle kalırız.

Marty Rubin

Tesirin veya manipülasyonun, hatta sıradan alışveriş ilişkilerinin kararlarımızı nasıl etkileyebildiğini gördük. Fakat şimdiye kadar art niyetin, gizli gündemlerin olmadığı tesir örnekleri verdim. Niyetten bahsetmişken... pek çok farklı türde niyet vardır. Şimdi bunlara yakından bakalım.

1. Her İkimizin de Kabul Ettiği Açık Niyet

"Araba satıcısının bir niyeti vardı kesin, bana zorla araba satmaya çalıştı!" diye şikâyet ettiğinizde şunu hatırlamakta fayda var: Satıcının işi bu, satış yapmak. Niyetleri ve rolleri gayet açıktır. Emlakçı şayet aileniz için en iyi daireyi bulmak istediğini ve bu satıştan hiçbir kazancı olmayacağını iddia ediyorsa, bu farklı bir durum olur elbette. Keza daha yeni kendisine verilen bir daireyi –veya kendi dairesini– sunuyorsa, o zaman ne kadar tarafsız olduğunu sorgulayabiliriz. Büyük şehirlerdeki konut piyasasının halini düşününce, elbette emlakçıların kime hizmet ettiğine dair kuşkuya düşebilirsiniz: Alıcıya mı satıcıya mı? Ama hepimiz emlakçının rolünün evlerin el değiştirmesini sağlamak olduğunu biliriz.

2. Her İkimizin de Kabul Ettiği Gizli Niyet

Bankaların işleyişi daha beterdir. Bankalar işleri konusunda o kadar dürüst değildir. Ben on dört yıl bankalarda çalıştım, bu konuda dürüst olacağım. Bankalardaki satış temsilcileri aslında satıcı değildir. Onlara finans danışmanı, kişisel yatırım uzmanı veya temsilcisi falan denebilir ama satıcı değillerdir. Yine temelde yaptıkları budur: Satış yaparlar. Her defasında tuzağa düşeriz çünkü ürünlerini önermekle yetinirler. Bu sistem yıllardır haklı olarak eleştirilmiştir ama değiştirmek için hiçbir şey yapılmamıştır. Banka müdürlerinin bu işleyişte hiç söz hakkı yoktur, dolayısıyla bankanıza gidip mesele çıkarmanın bir manası yok. Yine de bunların danışman değil satıcı olduğunu da aklınızdan çıkarmayın. Bu karşılıklı kabul edilen bir gizli niyet örneğidir. Burada hepimizin bildiği ve izin verdiği bir gizli niyet (bankanın finansal ürünlerini size satma isteği) vardır.

3. Gerçekten Gizlenen Gizli Niyet

Gizli bir niyeti yani dile getirdiklerinden çok daha farklı bir amacı olan insanlardan bahsederken, kötü niyetli psikolojik manipülasyondan bahsediyoruz. Normal insanlar, siz, ben ve insanların çoğu birilerinin bizim hiç yeltenmeyeceğimiz şeyler yapabileceğini hayal etmekte zorlanırız. Kuşkusuz saf değiliz. Psikopat diktatörleri hepimiz biliriz. Seri katilleri biliriz. Onlarla ilgili şeyler okumuşuzdur. Fakat onların gündelik hayatlarında da gaddarca davranan canavarlar olduklarını düşünürüz. Sanırız ki soykırım yapan caniler araba yıkamaya gitmez, eve dönerken süt almaz, böyle fani ve sıradan şeylerle uğraşmaz. Ama gerçekler böyle değildir. En fena canavarlar sizin ve benim gibi normal davranmayı öğrenmiştir. Hatta bazıları o kadar normal görünür ki onlara kıyasla biz anormal kalırız. Ki meselenin zor kısmı da buradadır.

Şimdi ele alacağımız insanlar DISC sisteminde sınıflandırılamayanlardır. Bunlar bir rengi olmayan, her renge bürünebilen insanlardır. Beşinci renktir onlar. Sizin ve benim kötülüğe meyilli, çarpık halimizdir. Psikopatlardır.

Asıl Psikopat Kırmızıdır!

Çeşitli kurumlarda konuşma yaparken oldukça sık duyduğum bir söz: "Kırmızılar psikopattır!" Tamamen Kırmızı kişilik çok nadir görüldüğü için (nüfusun yüzde 0,5'inin profili sadece Kırmızıdır) insanların çoğu Kırmızıları anlamaz. Az önce tartıştığınız kişinin hemen sonra sizi yemeğe davet etmesi çok tuhaf, öyle değil mi?

Yanıma gelip de "Patronumun psikopat olduğundan şüpheleniyorum" diyen her kişi bana bir dolar verseydi, bu kitabı kendime ait bir adada yazıyor olurdum. Bana bu kuşkuyla gelenlere birkaç soru sorarım, onlar da patronunu anlatır: öfkeli, saldırgan, insanları ezip geçen, kimseyi dinlemeyen, akıldışı taleplerde bulunan, işe tam bir bağlılık isteyen ve asla kimseyi övmeyen biri.

Bazı güvenilir araştırmaların ortaya koyduğu üzere, bir kurumda ne kadar yükselirseniz, psikopatlarla karşılaşma ihtimaliniz o kadar fazladır elbette. Ama aynısı Kırmızılar için de geçerlidir.

Bir düşünün. Ne kadar yükseğe çıkarsanız, rüzgâr o kadar sert eser. Tepede her şey daha zordur. Daha çok rekabet, daha çok sorumluluk ve daha çok risk vardır. Kırmızılar aldıkları darbelerle başa çıkmada diğer renklerden daha iyidir, dolayısıyla hırsları ve kararlılıkları sayesinde genelde yüksek mevkilere gelirler. Denir ya, tepeye çıkan yalnızdır.

Kuşkusuz öyle ama bu onların psikopat olmadığı anlamına gelmez.

Psikopatların Kırmızılarla ortak yanları zor şartlarla baş edebilmeleridir. Psikopatlar dayanıklıdır çünkü başkalarını umursamazlar. Kırmızılar da sebatkârdır çünkü iş ve mesele yönelimlidirler, çatışmalardan pek de rahatsız olmazlar. Pragmatiktirler ve herkesin kendilerini takdir etmeyeceğini bilirler. Elbette herkes gibi sevilmeyi tercih ederler ama bunun ancak masallarda olduğunu da bilirler. Dolayısıyla hız kesmeden kendi yollarına bakarlar.

Psikopat ile Kırmızı Patron Arasındaki Fark Nedir?

İlginç bir soru. Kırmızı patron silindir gibi ezip geçer, ona şüphe yok. Çok fazla insanın canını yakar ve amacı her neyse ona ulaşmak için kabul görmeyen kararlar vermekten çekinmez.

Ama istikrarlıdır. Her zaman ortalamadan biraz daha serttir. Ayrıca kendisi de bizzat çok çalışır, bu da önemli bir ipucudur. Çoğunlukla işe ilk gelen ve işten son çıkan odur. Psikopat bunu hiç yapmaz. Psikopatın iş etiği tamamen farklıdır; azıcık işe benzeyen her şeyden kaytarmaktan çok mutlu olur.

Kırmızı patronlar çalışanlarının gönlünü kazanmaya çalışmakla uğraşmaz. Çünkü Kırmızılar genellikle ilişki yönelimli değildir ve başkalarına saçma gelen taleplerinin hoşnutsuzluk yaratmasına aldırmazlar. Ama bu demek değildir ki başkalarını hiç umursamazlar, daha ziyade işe ve göreve öncelik verirler. *Çok çalış, işin hakkını ver, sonra akşam yemeğiyle kutla. Uzun öğle yemeklerine çıkıp keyif sürmeye koyulmadan önce bitiş çizgisinin göründüğünden emin olalım.* Kırmızılar nadiren mola verir; onları ellerinde kahveyle laklak yaparken göremezsiniz. İnsanların bu kahve molalarını sevdiğini bilirler ama bu gevezelikleri zaman kaybı olarak gördüklerinden böyle şeyleri es geçerler. Dolayısıyla başkaları gibi çay kahve molası verip sohbet edenler arasında göremezsiniz onları.

Buna karşılık psikopat sosyal aktivitelere katılır, çünkü böyle şeyler başkalarının zaaflarını (fırsatını bulduğunda insanlara karşı kullanabileceği şeyleri) öğrenme fırsatı verir onlara. Karşılarına çıkan herkesin gönlünü çelerler, en azından başta. Kırmızılar hakkında olumsuz çok şey söyleyebilirsiniz ama onları gönül çelmeye çalışmakla suçlayamazsınız asla.

Öyleyse birbirleriyle örtüşen yanları yok, değil mi?

Burada duralım. Kırmızı davranışla psikopatlık arasında kesinlikle benzerlikler vardır. İkisi de bilhassa duyarsız görünür, çünkü ikisi de saçma sapan önemsiz bir şey yüzünden size bağırmadan önce durup düşünmez bile. Hem Kırmızı patronlar hem de psikopatlar çalışanlarını herkesin içinde eleştirmeye meyillidir.

Kırmızının durumunda kurban bu eleştiriyi pekâlâ hak etmiş olabilir ve patron sadece durum neyse onu söylüyordur. Bu son derece nahoş bir karakter özelliğidir ama bununla bir psikopatın davranışı arasında temel bir fark vardır. Kırmızı bazen dominant tavırlarıyla insanları kızdırdığının farkındadır ve niyeti öyle olmasa da işine bakmak istediği için bu sonucu göze alır. Birinin bir durumda kötü hissettiğini genelde çok sonra fark eder. Ama omuz silkip geçer çünkü niyeti kimseyi kırmak değildir. İnsanlar fazla hassassa, bu onların sorunudur!

Psikopat ise birini azarladığı zaman, bunu genellikle karşısındakinin utandığını veya incindiğini görmekten zevk aldığı için yapar. Bundan kendine enerji devşirir ve çoğunlukla başkalarının talihsizliklerine gülebilir. Psikopat bağırıp çağırmak için daima bir neden uydurabilir. O anda ne hissettiğine bağlıdır bu.

Psikopatın niyeti bu tür muameleye müsait kişilere zarar vermek ve onları mahvetmektir. İnsanların baskı altında nasıl çatırdadığını izlemeyi sever o.

Ana Fikir

Farkı görüyor musunuz? Yapmamız gereken, belli bir davranışın ardındaki maksadı anlamaktır. Davranışın mantığını anlayabilirsek, hoyrat Kırmızı patronumuza karşı daha sabırlı olabilir, hatta çalışma arkadaşımızı azarlamasının hiç de doğru olmadığını anlamasını sağlayabiliriz.

Fakat psikopat eğilimleri olan insanlara karşı son derece dikkatli ve uyanık olmalıyız. Siz ne söylerseniz söyleyin, davranışlarını değiştirmezler. Hatta psikopat bir patron, tavrından dolayı kırıldığınızı bilirse kasten kötü davranmaya devam eder. Şayet dürüstçe konuşmaya ve bazı sert geribildirimlere açık olabilecek bir Kırmızı patronunuz olduğunu düşünüyorsanız, ona davranışının sizi nasıl incittiğini söylerseniz bunu sadece bir sorun olarak alır. Ama eğer patronunuz Kırmızı değil de psikopatsa, o zaman size karşı kullanacağı etkili bir silah vermiş olursunuz ona.

Son Bir İpucu

Evvelce iş etiğinden bahsettim. Kırmızılar –ister patron ister eleman olsunlar– çok çalışır. Şirkete veya kuruma inançlarını tamamen yitirmedikleri sürece veya daha değerli buldukları şeylere kendilerini adamayı tercih etmedikleri sürece mesainin üstüne fazla fazla koyarlar. Kırmızılar ayrıca çoğu şeyi kendileri yapmaya meyillidir çünkü o işleri herkesten daha iyi yapabileceklerini düşünürler. Pek çoğu meslektaşlarına güvenmediği için işleri delege etme konusunda berbattır. Bu da fazla mesai yapmalarına yol açar.

Öte yandan psikopatın işi kendi başına yapmaya hiç niyeti yoktur. İşten kaytarmayı, işleri olabildiğince başkalarına yıkmayı tercih

eder; işler istediği gibi gitmezse de şikâyet etmeyi yeğler. Uzun öğle molaları verir, işe geç gelir, erken çıkar ve sonunda işin teslim tarihine iki gün kaldığını fark edince aniden dosyaları çalışanlarının önüne yığar. Psikopatın yaptığı şeyin sonuçlarını anlama kapasitesi çok sınırlı olduğundan, çoğunlukla işleri halletmek için son âna kadar bekler. Sonra da iş bitene kadar herkesin aralıksız çalışmasını ister. Proje sunulduğu zaman da psikopat patron yapılan her şeyi kendine mal eder. Her şeyin bu kadar iyi sonuçlanmasının kendi çalışmaları sayesinde olduğunu söylemekten hiç çekinmez. Güya çalışanları oyalanıp hiçbir şey yapmadığı için kendisi devreye girip durumu kurtarmıştır.

Bütün Alfalara İyi Bir Tavsiye

Kırmızı kişilik tipindeyseniz, patron olsanız da olmasanız da, ağırlığınızı fazla koyduğunuz takdirde insanların size tuhaf bakacağını bilin. Çoğu insanın aslında sizin düşünme biçiminizi anlamadığını aklınızda bulundurun. Arkanızdan size psikopat denmesinden kaçınmak için niyetlerinizi açıkça ifade etmeniz iyi bir fikir olabilir.

8

Gönülçelen Sarı Psikopat

Karşı tarafı kendi suçunuzla suçlayın.
Joseph Goebbels

Pek çok Sarıyı kızdırmak pahasına şunu açık açık söyleyeceğim: Sarılarla psikopatlar arasında bariz benzerlikler vardır. Robert Hare'in listesine göre, "cerbeze" ve "gönülçelicilik" tipik psikopat özellikleridir. Bu özellikler pek çok Sarıda da vardır, dolayısıyla aradaki benzerliği gözardı edemeyiz. Üstelik Sarılar genelde manipülatif kişiler olarak görülür. Ne kadar önemli biri olduklarını sergilemeye meyillidirler, ki psikopatlar da tam olarak böyledir. Ayrıca işler ters gitmeye başladığında Sarılar başkalarını suçlamaya meyleder. Ki psikopatlar da bunu yapar. Pek hoş bir kıyaslama değil bu, farkındayım. Ama eğri oturup doğru konuşalım. Sarıların da elbette olumsuz yanları vardır. Nitekim bazı durumlarda insanlar Sarıların bu olumsuz özelliklerine sert tepki verir. Sarılar genellikle bu tepkilerin farkında olmaz çünkü etraflarındakilere kulak asmazlar. Habire konuşup odadaki bütün oksijeni tüketirler ve başkalarının bunu yorucu bulduğunu fark etmezler.

Sarılar hikâyelerini abartmaya meyilli kişilerdir. Önceki kitabım *Etrafım Aptallarla Dolu*'da eski dostum Janne'yle ilgili bir

anekdot anlatmıştım. Janne yaşadığı şeyleri allayıp pullayarak hikâye etmeyi seven biri. Böyle şeyler yapmasının sebebi kısmen hikâyeleri eğlenceli kılmak, kısmen de kendini sevimli göstermek. Bir keresinde ölümden döndüğü bir deneyimini anlatmıştı; karısıyla birlikte İspanya'da küçük bir adanın açıklarında tekneyle fırtınaya yakalanmışlar... Daha önce bu olayı karısından dinlemiştim; oraya tekneyle değil, uçakla gittiklerini söylemişti, dolayısıyla bu hikâyenin uydurma olduğunu biliyordum. Eğlenceli bir hikâyeydi, buna şüphe yok, ama doğru değildi. Gerçeği Janne'nin yüzüne vurduğumda çok sinirlendi ve tek kelime etmeden küsüp kabuğuna çekildi.

O halde Janne'ye psikopat mı demek gerekir? Katiyen hayır. Janne eğlenceli olmayı seven biri sadece; insanları güldürmek –veya duygulandırmak– için gerçek olmayan hikâyelere başvuruyor bazen. İlgi odağı olmayı sevdiğine şüphe yok. Janne'nin genel tavrı şöyle özetlenebilir: *Herkes bana baksın*. Haliyle bu tavrı pek çok kişi itici buluyor. Ama Janne temelde kimseye zararı dokunmayan biri.

Ayrıca Janne daima yalan söylemiyor, ki bu önemli bir veri. Fakat partilerde, hele de formundaysa ve bir grup insanı karşısına alıp abarta abarta bir şeyler anlatıyorsa söylediklerine dair muhakkak şüphe payı bırakmak gerek.

Birinin Eğlencesine Hikâyeler mi Anlattığını Yoksa Yalan Dolan mı Çevirdiğini Nasıl Anlarız?

Sarı mı yoksa psikopat mı? Bu konuda bize yol gösterebilecek iki faktör var: niyet ve sıklık.

"Niyet" derken belli bir davranışın amacını kastediyorum. Janne hikâyelerini neden abartıyor? Bu davranışının sebebi nedir?

Hepimiz ona hayran olalım diye aslında olduğundan daha gözüpek ve maceracı mı göstermek istiyor kendini?

Hayır. Böyle şeyler uydurmasının nedeni çok daha basit: Sevilmek istiyor. Bu yüzden de bizi eğlendirmeye çalışıyor. Hatırlarsak, Sarılar etraflarındaki insanları seyircileri olarak görür. Karadan uzakta neredeyse alabora olan tekne hikâyesi harikaydı. Janne o sahneyi anlatırken hepimiz gözlerimizden yaşlar gelene kadar güldük. Dolayısıyla iyi bir hikâyeydi. Gerçek olmaması ise can sıkıcıydı tabii.

Psikopatların yalanla ilişkileri ise farklıdır. Yalan söylemeyi sevdikleri için yalan söyler onlar. Ne kadar ileri gidebileceklerini görmek için yalan söylerler. İnsanların nasıl da böyle şeylere inandıklarını görmeyi severler; insanları enayi yerine koymak hoşlarına gider. Bir psikopatın foyasını ortaya çıkarıp yalanını yüzüne vursanız size saldıracaktır. Parmak sallayarak asıl yalancının, asıl kendini bilmezin siz olduğunuzu söyleyecektir.

İnsanların gözlerinin içine baka baka yalan söyleyen psikopatlar gördüm. Psikopat kişi sınır tanımaz; kendisi dahil herkes onun çok ileri gittiğini düşünse bile yalanında ısrar eder. Hiçbir itirazı kabul etmez. Herkesin kafasını karıştırır ve sonunda kimse neye inanacağını bilemez olur. Büyük bir marifet ama çok da çirkin.

Yine de Rahatsız Edici Bazı Benzerlikler Var

Psikopatların ne zaman yalan söylediklerini bilemezsiniz. Sarılar ise foyaları ortaya çıktığında strese girer ve duygularını belli eder; seslerini yükseltir, büyük tepkiler verir ve duygularını açıkça gösterirler. Böyle durumlarda Sarılar apışıp kalabilir, dilleri dolanabilir. Psikopatlar ise durumdan duygusal olarak hiç etkilenmeden kaya

gibi durur. Psikopat kafamızı allak bullak edene kadar ince ince yalanlar örer ama bütün bu süre zarfında nabzı hiç yükselmez, yüze veya boyna dokunmak gibi klasik yalan söyleme emareleri göstermez. Öylece durur ve dünyadaki en inanılır kişiymiş gibi davranır.

Nasıl oluyor da böyle soğukkanlı kalabiliyorlar? Neden hiç kaygı duymuyorlar?

Çünkü psikopatlar hiçbir şey hissetmez. Ne yalanlarından pişmanlık duyarlar ne de kandırdıkları kişilerle empati kurarlar.

İlgi odağı olmak isteme konusunda da arada farklar vardır. Sarılar sahnede olmayı sever, şova bir başladılar mı onları durdurmak zordur. Psikopatların ise kendilerine dair algıları grandiyöz boyutundadır. Kendilerini hepimizden üstün görürler, evrimsel olarak hepimizden daha gelişmiş olduklarını düşünürler. Her şeyin merkezine kendilerini koyarlar, bu yüzden biz fanileri kenara itmekte beis görmezler ve ortamdaki en becerikli, en zeki kişi olarak gösterirler kendilerini.

Bir diğer önemli gösterge de sıklıktır. Sarılar iyi bir ruh halindeyken hoş ve çekici görünürler. Fakat aksilik baş gösterdiğinde son derece huysuz ve sinirli olabilirler. Stresli olduklarında Sarılarla aynı ortamda bulunmak zordur, o etkileyici hallerinin esamisi okunmaz. Çeneleri düşer, habire şikâyet ederler ve sorumluluk almadan herkesi suçlarlar.

Peki psikopatlar stres altında nasıl davranır? Psikopatlar stresi biz faniler gibi yaşamaz. Zira stres genellikle bir duyguyla bağlantılıdır. Mesela stres başaramama korkusuyla ilişkili olabilir. Oysa psikopatlarda böyle bir korku yoktur. Stres genelde başkalarının ne düşündüğünü fazla umursamaktan kaynaklanır. Ama psikopatlar başkalarının ne düşündüğüne aldırmaz. Onlar en baştan itibaren her şeyin üstesinden gelebileceklerine inanır, bu yüzden normal insanların dağıldığı durumlarda soğukkanlılıklarını koruyabilirler.

Savaş alanında en büyük riski alanlar psikopatlardır, çünkü tehlikenin yol açtığı adrenalin yükselmesinden zevk alırlar.

Genellikle nelerin sizi strese soktuğunu düşünün. Diyelim ki bütün hafta hakikaten çok çalıştınız ve yüz işten doksan yedisini tamamladınız. Nihayet cuma geldi ve eve dönüyorsunuz. Arabada veya trende son birkaç günü düşünüyorsunuz. Ne haftaydı ama! Derken bir anda strese giriyorsunuz. Yaşadığınız stres tamamladığınız doksan yedi işle ilgili değil, yapmaya zaman bulamadığınız geri kalan üç işle ilgilidir. Genelde bizi strese sokan şeyler yaptıklarımız değil *yapmadıklarımız*dır.

Psikopatlar ise böyle değildir. Biriken işlere aldırmazlar. Bir sorun çıktığı takdirde daima başkalarını suçlayabilecekleri için, zerre dert etmezler böyle şeyleri.

Bu yüzdendir ki psikopat her zaman kendine güvenir ve ipler elindeymiş gibi davranır. Sarı ise bariz stres emareleri gösterir ve duygularını gizleyemediği için başkalarına ters davranabilir. Oysa psikopat pozitif tavırlarını korur; koşullardan etkilenmez ve başkaları iş yükü altında bunalırken kendisi ofiste milletin aklını almakla meşgul olur. Dolayısıyla psikopat öyle bir profil çizer ki şirket yönetiminin nazarında profesyonel davranmayı bilen, işinin ehli biri gibi görünür. İşyerindeki insanüstü tempoya rağmen o hâlâ ayaktadır. Yetmezmiş gibi bir de gülümser.

Patronlar psikopata bakıp şöyle düşünür: *Ne metanet ama*! Belki de yönetim kademesine almak gerek onu!

Dikkat!

Aradaki farkta kilit nokta sıklıktır. Sarılar ara sıra abartır (ve belki yalan söyler). Psikopat ise *sürekli* yalan söyler. Her şey hakkında.

Yalan söylemeye gerek olmadığında bile. Öylesine yalan söyler.

Sarılarla yüzleşildiğinde kendilerini kötü hissederler. Eleştiriyi şahsi alırlar ve bir süre büyük bir rahatsızlık duyarlar. Psikopatsa böyle şeylere hiç aldırmaz ve daha da çok yalan söyler. Biri karşısına çıkıp da gerçekleri ortaya serdiğinde, psikopatın buna karşı da bir yöntemi vardır. Eleştirinin veya yüzleşmenin derecesi ne olursa olsun, psikopat duymazdan gelir. Kırılmış veya altta kalmış gibi davranabilir ama gösteriden ibaretti bu. Söylenenlerden zerre etkilenmez.

Söz Dinlemeseler de Sarılara Öğüt

Sarıların eğilimleri ile psikopatların özellikleri arasında önemli farklar vardır. Baskın rengi Sarı olanlar şunu unutmamalı: Niyetiniz öyle olmasa da bazen yorucu ve benmerkezci görülüyorsunuz. İyi niyetli olduğunuzu biliyorum. Ama aradaki farkı herkesin anlaması mümkün değil. Bilin ki abartılarınız başkalarının size güvenmemesine yol açıyor olabilir. Sonu gelmeyen gevezelikleriniz Kırmızıların ve Mavilerin çoğunun sinirine dokunuyor. Kendiniz gibi Sarı olanlar buna aldırmıyor olabilir. Ama unutmayın ki onlar da sizin gibi habire konuşmakla meşgul olduklarından bunun farkına varmıyorlardır.

9

Pasif Yeşil Psikopat

Psikopatların hiç değişmediği doğru değil.
Maskelerini ve hedeflerini değiştirir onlar.
Anonim

Hoppala! Yeşilden psikopat mı olur diye düşünebilirsiniz. *Yazarımız sonunda keçileri kaçırdı galiba.*

Açıklayayım.

Bir defasında etkili iletişim yollarını öğrenmek isteyen bir grup yöneticiye konuşma yapmaya gitmiştim.

Zaaflar konusuna geldiğimizde genellikle bir egzersiz yaptırırım; birbirine zıt özellikteki insanların birbirlerinin zaaflarını tanımlamalarını isterim. Yani Kırmızılar Yeşilleri, Yeşiller de Kırmızıları tanımlar; Sarılar Mavileri, Maviler de Sarıları. Bahsettiğim toplantı özelinde yöneticilerin çoğunun kişiliğinde Kırmızılarda görülen niteliklerin olması gayet olağandı fakat bazı beklenmedik sonuçlar da ortaya çıktı.

Yeşiller anlatılırken "değişime karşı isteksizlik" ve "inatçılık" gibi özelliklere değinildi. Hatta listeye "çatışmadan kaçınmak" ve "dirüst olmamak" bile girdi. İşin ilginç tarafı da burada başlıyor. Yeşillerin çatışmayı sevmediğini biliyoruz, Kırmızılar da zaten bunu

fark ediyor. Yeşilin sırf gözünün içine bakmak bile bazen insan kaynakları departmanıyla başınızın derde girmesine yol açabilir.

Bu grupla bir süre bunun nedenleri ve sonuçları hakkında konuştum. Kırmızıların bakış açısına göre, çatışmadan gerçekten korkuyorsanız, bundan kaçınmak için elinizden geleni yapmalısınız. Ama Yeşillerin yöntemi çatışmanın üstünü örtmektir, ki bu da çatışmanın daha da güçlenmesine yol açar. Baş edilmediği takdirde çatışma daha da büyür ve sonunda Yeşilin yüzüne patlayabilir.

Yeşillerin çatışmadan uzak durmak için tatsız şeyleri geçiştirmeye meylettiklerini, çatışmadan da böyle kaçındıklarını söyledim. Ama yönetim grubundaki bir adam buna itiraz etti: *Yeşiller ne yaptıklarını gayet iyi bilerek çatışmaya girer! Onlar psikopattır!*

Hmm.

Gerçi psikopatlar da işe yaramayacağını gayet iyi bildikleri şeyler yapar sıklıkla ama birtakım sorunların baş gösterme ihtimaline karşı çözüm becerilerine güvenirler. İtiraf etmeliyim ki Yeşili hiç böyle düşünmemiştim. Bir başkası dürüst olmama meselesini açınca tartışma devam etti.

İş arkadaşıma basit bir soru soruldu: *Ofis partisine gelecek misin? Evet dedi, hatta gerçekten geliyor mu diye tekrar tekrar sordum. Her seferinde evet dedi. Ama daha sonra anlaşıldı ki meğer her seferinde hayır demek istemiş.*

Cevap vermeme fırsat kalmadan başka bir Kırmızı yönetici şöyle çıkıştı: *Yüzünüze karşı yalan söylüyordu!*

O Zaman Neyin Ne Olduğunu Nasıl Bileceğiz?

Gerçek bir Yeşilin mütevazı ve dostane bir tavrı vardır, dolayısıyla onu psikopattan ayırt etmek o kadar da zor değildir. Ama sırf

irdelemek için bu meseleye yakından bakalım. Daha önce de söy-
lediğim gibi (ve yine söyleyeceğim): Psikopatlar başka, psikopat
özellikleri olan insanlar başkadır. Bu özelliklerden biri de elbette
manipülasyondur.

Sarılar bizi oldukça açık bir şekilde manipüle etmeye çalışırken
(*Kazağın ne güzelmiş! Bu arada... şu raporda bana yardım edebilir
misin?*) Yeşillerin tavrı tamamen farklıdır. Yeşiller nadiren mani-
pülatif kişiler olarak görülse de, pek çok insanı sık sık manipüle
ederler. Fakat kimse (ne biz ne de onlar) tam olarak bunun farkın-
da değildir.

Bir grup eski dostun birlikte bir gezi planladığını düşünün.
Bunlar lise arkadaşları olsun; mezunlar partisinde bir araya gel-
mişler ve daha sık görüşmeye karar vermişler. Hepsi de bu konuda
istekli ve aylarca bu gezi için haberleşiyorlar. Gruptakilerden biri
her defasında geziye katılacağını söylüyor ama planlama işine aktif
olarak katılmıyor, gidilecek yerle ilgilenmiyor ve e-postalara nadi-
ren cevap veriyor. Doğrudan ayrıntılarla ilgili bir şey sorulduğunda
hep evet diyor. Ama hepsi bu.

Gezi tarihi yaklaşırken gruptakiler aralarında iş bölümü yapı-
yor ve Yeşil kişiye de otel rezervasyonlarını teyit etme görevi veril-
yor. Odaları aylar önce ayırtmışlardır ama bütün odaların birbiri-
ne komşu olduğundan emin olmak için yeniden kontrol edilmesi
gerekiyor.

Gezi günü geliyor ve hava alanında buluşuyorlar. Çok geçme-
den içlerinden birinin eksik olduğunu anlıyorlar. Sessiz olan ama
geleceğine söz veren kişi orada değil. Uçağa binme zamanı yaklaş-
tıkça gruptakiler endişelenmeye başlıyor. Gelmemesinin üzücü ol-
ması bir yana, otel rezervasyonlarının teyidini yapan da odur.

Gruptakilerden biri sonunda cep telefonundan ona ulaşmayı ba-
şarıyor. O da kendini iyi hissetmediğini ve gelemeyeceğini söylüyor.

Otel rezervasyonunun teyit edilip edilmediği sorulduğundaysa, muğlak konuşarak otelden net bir cevap almadığını söylüyor.

Grup paniğe kapılıyor. Çünkü kalacakları yerin teyit edilmemesi nedeniyle bütün tatilin güme gitme ihtimali var.

Yeşilin pasifliğinin baştan beri ona güvenen çok sayıda kişi için ciddi sonuçları olmuştur. Yapması gereken şeyi erteleyerek ve hiçbir şey yapmayarak grubu kötü bir duruma sokmuştur. Bir şey söylerken başka bir şey kasteden birine duydukları güvenden dolayı manipülasyona uğramışlardır.

Belki bu kişinin kötü bir niyeti vardı; belki gizli bir niyeti vardı; belki geçmişte yaptıkları gerçek veya hayali bir haksızlığın intikamını almak istiyordu; belki okulda zorbalığa maruz kalmıştı ve şimdi eline bir koz geçmişti; belki de sadece o geziye katılmak istemiyordu. Veya belki de sadece hareket etmeyi istemeyen ve sorumlulukla karşı karşıya kaldığında başını kuma gömen alelade bir Yeşildi.

Durum buysa, hiçbir şeyin sorumluluğunu almak istemeyen biri söz konusu demektir. Yani sorun şudur: Hevesli lise arkadaşlarına "Hayır, teşekkür ederim" demeye cesaret edemeyecek kadar çatışmadan korkuyordur. Bu yüzden durumu oluruna bırakmıştır. Ama böyle davranma nedeni ne olursa olsun, bu gezide bütün grubu kandırmış oldu. Başka türlü manipülasyonlardan farklı görünse de bu da bir tür manipülasyondur. Bize öyle gelmese de pasif-agresif davranışın ciddi sonuçları olabilir.

O Zaman Karşımızda Gerçek Bir Psikopat mı Var?

Yeşillerin davranışı psikopatlarınkinden farklıdır çünkü Yeşiller yaptıklarının tam olarak farkında değildir. *Ama bir dakika*, diye çıkışabilirsiniz, *bu* örnekteki Yeşil ne yaptığını tam olarak biliyor.

Davranışının pek çok kişi için sorun yaratacağının tamamen farkındaydı o. Evet, muhtemelen öyleydi. Ama savunma mekanizması devreye girdi ve seçimlerinin sonuçlarına göz yumdu. Yaptığı şeyin nelere yol açabileceğini düşünemedi.

O Halde Ne Öğrendik?

Psikopatlar yaptıklarının tam olarak farkındadır. Örnekteki Yeşil kişi ataletinin sonuçlarını düşünebilen biri olsaydı, bütün grubun kalacak yer olmadan İspanya'ya gitmesine bile bile göz yumması zalimlik olurdu. Öyle değil mi?

Psikopat ise muhtemelen grubu kandırarak başlarını derde sokma konusunda daha aktif davranırdı ve yaptığının farkında olurdu. Yani aradaki fark şu: Yeşil bu davranışı için suçluluk hisseder; psikopat ise tatilin mahvolmasına aldırmaz, ona göre bu kadar aptal olmak grubun hatasıdır.

İşte Yeşiller böyle davranır. Hep sorumluluktan kaçarak işleri başkalarına yıkarlar. Sonuçta illa birileri çıkagelip Yeşilin üşendiği şeyleri halledecektir.

Yeşillere Bir Tavsiye
Dikkatle Dinleyin Çünkü İyi Dinleyiciler Olduğunuzu Biliyorum

Şayet Yeşilseniz, belki hiç öyle düşünmemiş olabilirsiniz ama aslında pasif-agresif davranışlarınızla insanları müşkül durumlara sokarak manipüle etmiş oluyorsunuz. Sorumluluktan kaytarmak psikopat özelliğidir. Sizin böyle görülmek istemediğinizi

biliyorum. Dolayısıyla bu davranışınızı nasıl değiştirebileceğinizi düşünün.

Sorumluluk almaya istekli olursanız bulunduğunuz gruptaki insanlar sizi daha çok takdir edecektir.

Son olarak herkese bir tavsiye: Kimin kimi kandırdığına dikkat edin.

10

Titiz Mavi Psikopat

Ben psikopat değilim. Yüksek işlevli bir sosyopatım. Dersine iyi çalış.

Sherlock Holmes

Mavilere öyle kolay kolay psikopat denemez. Ben hiç böyle bir vakayla karşılaşmadım. Mavi bilgiç bir görev insanıdır. Orası kesin. Ağırkanlıdır, ayrıntılara saplantı düzeyinde takıktır. Ona da şüphe yok. Mükemmeliyetçidir, sanki yastığının altında kurallar kitabıyla uyur, herkesin standartlarının düşük olmasından yakınır. Tabii tabii, böyledir.

Ama psikopat mıdır? Hayır, şüphelenilecek en son kişi odur.

Tek kelime etmeyen sessiz seri katillerle ilgili filmler izlemişsinizdir muhakkak. Bu kişilerin evlerinde mükemmel bir düzen vardır. Mesela oyup çıkarttığı gözleri kurbanlarının soyadına göre alfabetik olarak dizen biri gelebilir aklımıza. Ama böyle şeyler filmlerde olur, öyle değil mi? Gerçek hayatta ise böyle bir davranış Mavilikten ziyade ağır bir kişilik bozukluğunun göstergesidir.

Gelgelelim Mavileri psikopatlardan ayırt etmeyi zorlaştırabilen kişilik özellikleri de vardır. Profilinde en ufak bir Yeşil veya Sarı payı olmayan tam Mavi birini hayal edin. Böyle biri ilişkilerle hiç ilgilenmez ve insanların genel olarak baş belası olduğunu düşünür.

Bütün hayatını kendi başına geçirmeyi tercih eder ve insanların çok fazla konuştuğunu düşünür.

Maviler Nasıl Davranır?

Çok mantıklı ve basiretli. İnsanlarla ve sosyalleşmekle ilgilenmezler. Tek kelimelik cevaplar verirler. Yardım istediğinizde reddederler çünkü ne siz ne de ihtiyaçlarınız ilgilerini çeker. Pek çok insan Mavileri duygusuz görür. Yüzlerinde tek bir kas kıpırdamadan size bakabilirler. Tek söz etmeden sizi gözlemler, yargılar ve analiz ederler; ki pek çok psikopat da bunları yapar. Başkalarına sanki değeri ölçülecek nesnelermiş gibi gözlerini dikerek bakarlar. Bakışlarını ne zaman kaçırmaları veya bakmayı ne zaman kesmeleri gerektiğini bilmezler. Bazı araştırmacılara göre, psikopatlar da uzun uzun bakar çünkü bakışlarını çevirmenin ne zaman uygun olacağını bilmezler. Böyle gözünü dikip bakmak aslında psikopatik davranış göstergesidir. Maviler böyle bir şeyin yanlış anlaşılabileceğini düşünmediklerinden birine rahatsız edecek derecede uzun süre bakabilirler.

Mavilerin sessizliği çevrelerindeki kişilere zor gelebilir. Maviler son derece tasarruflu konuşur. Bir sorunun cevabını bilseler bile, doğrudan kendilerine sorulmadığı takdirde ağızlarını açmayabilirler.

Psikopatlar kimseye aldırmaz. Maviler ise sadece kendilerine yakın bir avuç insanı önemser. Mavinin yakın çevresinden değilseniz sizinle pek ilgilenmez.

Bir Örnek Verelim

Bir kadının iş mülakatı hikâyesini anlatayım. Kadın bu işi gerçekten çok istiyor. Mülakattaki genel müdür güleryüzlü ve pozitif

yaklaşımlı bir Sarıdır. Mülakattaki diğer kişi, finans departmanının müdürü ise neredeyse hiç konuşmuyor ve hep sabit bakıyor. Kadın biraz rahatsız olmaya başlıyor. Hasılı, mülakat bitiyor ve kadının görüşmenin nasıl geçtiğiyle ilgili hiçbir fikri olmuyor.

Bu üç kişiyle de bizzat tanıştım. Bu türden sessiz bir adamı gruba dahil etmek her zaman ilginç bir deneyim oluyor. Sorduğunuz soruya karşılık size tek söz etmeden bir dakika boyunca bakabiliyor. Sonra "Peki, tamam" dercesine hafifçe başını sallıyor. Böyle bir davranış ilişki yönelimli kişilere çok itici gelebilir. Bu kabalık mıdır peki? Belki de öyle değildir. Ama çoğunlukla öyle algılanıyor.

Hani deriz ya, "Asıl sessiz tiplerden korkacaksın..." Bu mesafeli ve düşünceli kişiler akıllarından geçenlerle ilgili en ufak bir işaret göstermez, bu yüzden de bize en sinir bozucu gelen tipler bunlardır.

Karşımdakinin Psikopat mı Yoksa Ukala mı Olduğunu Nasıl Anlarım?

Psikopatlar belli bir nedeni olmadan sürekli yalan söyler. Maviler ise yalan söylemeyi hiç sevmez ve kendilerine bir şey sorulduğunda doğruyu söylemeyi tercih ederler – gerçek ne kadar tatsız olursa olsun. Tatsız gerçeğe verilen tepkiyle pek ilgilenmediklerinden gerçekleri söylemeye hazırdılar.

Psikopatların işi gücü gönül ve akıl çelmektir. Etraflarındaki kişileri hoş tutarlar ki kimse kendilerinin işten kaytardığını anlamasın. Maviler öyle gönül veya akıl çelici değildir. İnsanların gönlünü kazanmaya gerek görmezler, ki kendilerinin de gönlünü kazanmak epey zordur. Tatlı sözler onlarda pek işe yaramaz.

Psikopatların kendilik algıları grandiyöz ölçüsündedir; kendilerini her şeyin merkezine koyarlar ve başkalarının fikirlerini

kendilerine mal ederler. Maviler ise sıklıkla kendi hatalarını ve eksiklerini ortaya koyar çünkü hiçbir şey –kendileri bile– asla gerektiği kadar iyi değildir.

Elbette hayatınızdaki bir Mavi bir konudaki fikrinizi değiştirmeye, sizi belli bir işin sorumluluğunu almaya ikna etmeye çalışmış olabilir. Ama bunları çok açık bir şekilde yaparlar. Tek sıkıntılı tarafları ayrıntılarla sizi ölesiye sıkmalarıdır. Tam Mavi birinin aldatıcı davranışlar sergilemesi neredeyse imkânsızdır. Sinir bozucu olabilir, evet, kesinlikle. Ama aldatmak, kandırmak? Hiç ihtimal vermiyorum.

Önemli Bir Nokta

Kitabın ileriki bölümlerinde bahsettiğim bir manipülasyon taktiği var. "Gaslighting" yani bir şeyleri sürekli çarpıtarak ve oyunun kurallarını değiştirerek birinin kendi akıl sağlığından şüpheye düşmesini sağlamak. Maviler bunu asla yapmaz; etraflarında ne olursa olsun kurallara hep bağlı kalırlar. Ama Mavi olmayan insanlar böylesine disiplinli olmadıklarından kurallara uyma konusunda gevşek davranabilir. Mesela bazen bir işi talimatları okumadan üstünkörü yaptığımız olur çünkü üşenip kolaya kaçarız. Sonra Mavi biri çıkagelip sorularıyla bizi gafil avlar. *Neden şunu* şunu *yapmadın ki?*

Böyle bir durumda kafamız karışır çünkü anladığımızı düşündüğümüz bir oyunda yeni kurallar konmuş gibi gelir bize. Psikopat tam olarak bunu yapar. Kafanızı karıştırmak ve şüpheye düşmenizi sağlamak için bir şeyler ekleyerek veya çıkararak gerçeği çarpıtır. Böylece sizi kontrol altına almaya çalışır ve nihayetinde kafanızı allak bullak eder.

Bunun tam tersini yapsalar da Maviler de benzer bir etkide bulunabilir. Maviler talimatlarda yazan adımlara ve şartlara dikkat

çeker daima. Fakat siz kullanma kılavuzuna hâkim olmadığınızdan Mavileri asla memnun edemiyormuş gibi hissedersiniz. Bu yüzden de onların psikopat olduğunu zannedebilirsiniz.

Ne Sonuca Varıyoruz?

Mavilik psikopatlıkla karıştırılmamalıdır. Maviler ne söylüyorlarsa onu yaparlar. Tutarlıdırlar, bu da psikopat davranışının tam tersidir. Mavi arkadaşınız bir konuda son derece bilgilidir ve konuyu enine boyuna çok iyi bilir. Oysa psikopat konudan anlıyormuş gibi görünecek kadar şöyle bir göz atıp malumat edinir.

Genel Bir Tavsiye

Profilinde Maviliğin baskın olduğu kişilere şunu söyleyeyim. Psikopat yerine konmak istemiyorsanız, bunun en iyi yolu başkalarına ve duygularına azıcık daha ilgi göstermektir. Zira pek çok insan psikopatların Mavilerin algılandığı gibi sakin ve soğuk olduğunu düşünür. Bu elbette bir yanlış anlamadır ama işi sağlama almakta fayda var. Ara sıra insanlara hal hatır sorabilirsiniz. Cevaplarına ilgi gösterebilirsiniz. Hem bunu yaptığınızda hayatınızdan ne eksilecek ki? O çok iyi yönettiğiniz kıymetli zamanınızdan birkaç dakika alacak, o kadar.

11

Psikopatlar Kırmızıları Nasıl Manipüle Eder?

Sizi manipüle etmek ve kullanmak isteyenler size kör noktalarınızı söylemezler. Bunları kendi çıkarlarına uyacak şekilde kullanmak isterler.

Assegid Habtewold

Şimdi senaryoyu tersinden düşünelim. Ringde Mike Tyson'ın karşısına çıkan bir boksörü hayal edin. Boksör sol kolunu kaldıramıyor. Mike Tyson bunu *biliyor* ama boksör *bilmiyor*. Mike Tyson bundan az evvel haberdar olmuş diyelim. Kulağa gülünç geldiğinin farkındayım ama biraz dayanın.

Hepimizin hataları ve eksikleri vardır, ki usta bir manipülatör de doğrudan bunları hedef alır. Tıpkı boksörlerin en büyük hasarı verecekleri yere vurmaları gibi, psikopatlar da en zayıf noktalarınızı hedef alır. Neden? Boksörlerle aynı nedenle: Sizi güçten düşürmek ister ki nakavt edebilsin.

Şimdi her rengin bu tuzağa en kolay nasıl düştüğüne bakalım. Kendini tanımanın öneminden bu kadar bahsedip durmamın nedenini birazdan anlayacaksınız. En büyük güç kendini tanımaktır. Hangi kolunuzun nasıl çalıştığını bilmeniz gerek. Zayıf kolun da, güçlü kolun da.

Çetin ceviz olanla başlayacağız: Kırmızılar.

Kırmızının Sırtını Yere Getirmek

Kırmızının da manipüle edilmeye açık olduğunu söylemem başta tuhaf gelebilir. Zira Kırmızılar güçlüdür ve kimsenin başlarına dert olmasına izin vermezler. Hemen misilleme yaptıkları için altta kalmazlar. Sert, dayanaklı, rekabetçi ve kavgayı seven kişilerdir. Kim onlarla boy ölçüşebilir ki?

Kırmızıyla baş ederken karşılaşılacak büyük engellerden biri şudur: Bağırış çağırışlara ve mücadeleye direnmeniz gerekir. Dolayısıyla çatışmadan korkanlar hiçbir yere varamazlar. Genelde bu mücadeleye dayanabilenler yalnızca profillerinde Kırmızı olan kişilerdir.

Elbette bütün Kırmızılar etraflarındakilerle bitimsiz tartışmalara girmez ama Kırmızıya iradesi hilafına bir şeyi kabul ettirmek istiyorsanız çatışma olacaktır. Bu davranış kalıbına karşı gereken budur. Aynı şekilde Kırmızı olanlar çatışmayla baş edebilir çünkü onlar da hiçbir şeyi kişiselleştirmez.

Psikopatlar da öyledir.

Böyle bir senaryoda olduğunuzu hayal edin. Birinin, özellikle önemsediğiniz birinin sizi azarlamasından olumsuz etkilenirsiniz. Hiç hoşunuza gitmez. Eleştirildiğinizde veya kızgın bir yüz gördüğünüzde rahatsız olursunuz, karnınız kasılır veya göğsünüzde bir daralma hissedersiniz.

Peki psikopat böyle bir şeye nasıl tepki verir? Cevap: Tepki vermez. Psikopat aldırmaz. Hiçbir şey hissetmez. O kızgın ifadeye, o saldırgan duruşa öylece bakar, öfkeli sözleri öylece dinler. Ama bunlardan etkilenmez. Saldırıyı nasıl kendi lehine çevireceğini düşünür. Psikopatlar Kırmızıların öfkelerini başka bir yere yöneltmelerini sağlayarak kendi çıkarlarına kullanabilir.

Kırmızıların Kör Noktaları

Küstahtır, saldırgandır, insanları ezip geçer, kötü bir dinleyicidir, acelecidir, etrafa emirler yağdırır, kontrolcüdür, hoşgörüsüz ve egoisttir.

Her okul bahçesinde bunun örneklerini bulabiliriz.

Üç okul çocuğu düşünün. A ufak tefek ama cingözdür; B'den sık sık dayak yer, okulun en belalı tipi olan ve asabiyetiyle bilinen C'ye gider. A, C'ye der ki "B senin hakkında ileri geri konuşuyor." C küplere biner ve hemen gidip B'yi döver. A elini bulaştırmadan B'den intikamını almıştır. C'nin saldırganlığını mükemmel kullanmıştır. Tabii sonradan B'ye gidip C'nin yaptığının hiç hoş olmadığını ve onun pisliğin teki olduğunu söyleyebilir.

Belki basit bir örnek ama aynı psikoloji daha karmaşık durumlarda da kullanılabilir. Kindarlığıyla bilinen bir amiriniz varsa, manipülasyon için mükemmel bir kozunuz var demektir. Onun saldırganlığını kullanıp mesela en büyük rakibinize saldırmasını sağlayabilirsiniz. İşin püf noktası çapraz ateşte kalmamayı bilmektir.

Ateş hattında olmaktan bahsetmişken: A, B ve C'nin her birinin büyük bir askeri güce sahip ülkeleri yönettiklerini hayal edebiliyor musunuz?..

Psikopatların Kırmızıları sömürebileceği bir başka nokta da onların vicdan azaplarını kendi çıkarlarına kullanmaktır (evet, Kırmızıların da vicdanı vardır). Veya Kırmızılarla başka bir yöntemle yüzleşirler. Kırmızının çevresindeki kişiler genellikle onun bakışlarından kaçar ve koridorda kafalarını kaldırmadan hızla yanından geçerler. Ama Kırmızı hiç de öyle davranmayan biriyle, gözlerinin içine bakan biriyle karşılaştığında neler olabileceğini bir düşünün. O zaman ne olurdu?

Bir örnek verelim.

Mike ile Pernilla

Mike büyük bir medya kuruluşunda çalışıyor. Şirkete yeni bir patron geldiğinden beri çarklar son derece hızlı dönmeye başlamıştır. Mike dişe dokunur şeyler yapmadan işi idare etmeyi bilen biri. Yüksek bir maaş alıyor ama asıl işleri başkalarına havale etmeyi tercih ediyor. Mutlu mesut önemli toplantılara katılıyor ve bu toplantılarda kendini göklere çıkarıp şirket için ne kadar değerli biri olduğunu söylüyor. Mike'ın bazı meslektaşları bu davranış örüntüsünü çabucak çözüyor. Mike başkalarının işini kendine mal eden biri ve işler sarpa sardığında daima sıvışıyor.

Ama yeni patron, şirketin yeni CEO'su Pernilla onun içyüzünü henüz görmedi. Mike Pernilla'yı bir süre gözlemlemiş ve son derece dominant biri olduğunu, çabuk parladığını, insanları uluorta azarlamaktan çekinmediğini fark etmiştir. Pernilla pat diye odaya girip toplantıları bölen ve ipleri eline alan biri. Herkesten bir anda hesap sormaya başlayabiliyor. Koridorda bağırıp çağırmaktan çekinmiyor. Başkalarının tepkilerine tamamen duyarsız. Şirket sahipleri ona kurumu toparlama, istikrarlı ve kârlı bir hale getirme görevi vermiştir. Pernilla on iki ay içinde gözünü bile kırpmadan personelin üçte birini kovmuş ve yerlerine kendi seçtiği elemanları koymuştur. Her şey üzerinde son derece sıkı bir kontrolü vardır.

Mike ise hâlâ doğru düzgün iş yapmadan yerini koruyor. Şirkete fatura ettiği pahalı öğle yemekleri yiyor ve önemli müşterilerle toplantılara gidiyor. Bu toplantılardan sonra işi başkalarına havale ediyor. Ama şirketin yeni işleyişi onun bu küçük oyunu daha fazla sürdürmesine imkân vermeyecektir.

Pernilla'nın şirkete gelişinden önce Mike iş arkadaşlarına biraz farklı davranıyordu. Her birinin zaaflarını doğal olarak seziyordu. Örneğin bir amirine gidip büyük baskı altında olduğunu söylüyor,

ağlayıp sızlıyor, sonra söz konusu yöneticinin kendisinin sorumluluklarının bir kısmını almasını sağlıyordu. Mike her zaman yöneticilere gülümsüyor ve sık sık onlara kahve götürüyordu. Böylece iyi bir insan görüntüsü veriyordu ve yöneticiler de bunu takdir ediyordu. İşte bu sayede, verimsizliği gündeme geldiğinde ona arka çıkan sağlam birileri oluyordu.

Mike Pernilla'nın böyle şeyleri yemeyeceğini anlamıştı. Ona kahve götürmesinden muhtemelen şüphelenirdi. Zira göze girme çabası Kırmızılarda işe yaramaz. Mike iş yükünün çok olduğunu söylese, buna karşılık Pernilla da hepimizin çok işi olduğunu ve daha fazla çalışması gerektiğini söylerdi. Mike'ın Pernilla karşısında başka bir taktik kullanması gerekiyordu.

Mike bu yeni CEO'nun çetin ceviz olduğunun farkındaydı. Ama oradaki rahat pozisyonunu kaybetmeye hazır değildi. Yıllardır bu şirkette çalışıyordu ve şansı hep yaver gitmişti. Dolayısıyla Pernilla'yı kendi bölgesinden uzak tutmanın bir yolunu düşünmeliydi. Onu uzaktan gözlemleyip inceledikten sonra kafasında birtakım fikirler oluştu. Pernilla kendisinin bu aşırı sert tavrı hakkındaki görüşlere tamamen duyarsız görünüyordu. Mike basit ama zekice bir çözüm buldu. Meslektaşlarının çoğunun yaptığı gibi geri çekilip Pernilla'dan uzak durmak yerine ona daha da yaklaşacaktı.

Aralarında en az bir yönetim kademesi olmasına rağmen doğrudan ona rapor vermeyi talep etti. Mike Pernilla'nın durumlara "kuşbakışı" baktığını fark etti. Durumları anahatlarıyla değerlendiriyor ve büyük resimle ilgileniyordu, bu da yanıbaşında olan biteni görmesini zorlaştırıyordu. Önemli ayrıntıları kaçırıyordu. Bu yüzden ona olabildiğince yakın olmaya çalıştı. Bu şekilde onu takip edebiliyor ve ufak tefek eksikler konusunda önden uyarılarda bulunabiliyordu.

Pernilla uyanık biriydi ve Mike'dan rapor istiyordu. Ona güvenmemesi için ortada henüz bir neden yoktu, zaten Mike da onun duymak istediklerini söylemek konusunda çok iyiydi. "Sonuçlar", "tempolu çalışma", "azim" ve "işin özü" gibi ifadeler kullanıyordu çünkü Pernilla'nın nelere değer verdiğini biliyordu. Pernilla'nın verdiği bir karar pek tutulmadığı zamanlarda bile onun harekete geçme kabiliyetini takdir ettiğini söylüyordu. Ama dalkavukluk olarak algılanabilecek bu davranış Pernilla'da pek işe yaramayan bir şeydi. Pernilla buna bağışıktı ve birisi iltifatlarla egosunu şişirmeye çalıştığında hemen işkillenirdi.

Dolayısıyla Mike daha akıllıca bir yol izledi. Duyguları bir kenara bırakıp daha rasyonel, daha hedef odaklı biri olmak istediğini söyledi. Yani Pernilla gibi biri. Sonra da bu konuyu orada bıraktı. Övgü falan beklemedi. Böylece Pernilla'ya saygı duyduğunu, hatta belki hayran olduğunu aklına ekmiş oldu.

Bunu neden yaptı? Neden böyle bir riske girdi? Psikopatlar insanların neye ihtiyacı olduğunu sezer. Ki çok çetin Kırmızıların bile müttefike ihtiyacı vardır. Tartışmalı kararlar verseler de tamamen duyarsız veya insanlıktan çıkmış değillerdir. Pragmatik olabilirler ve iş yüzünden uyku düzenleri bozulsa da işlerine güçlerine bakarlar. Şimdi Pernilla bazen pek katı olabilen davranışlarını takdir eden birini bulmuştur birdenbire. Şirketteki diğer personelin aksine Mike ondan korkuyor gibi görünmüyordur (ve korkmuyordur da – psikopatlar hiçbir şeyden korkmaz). Pernilla'nın da buna saygı duyuyor olması pek muhtemel.

Mike bu tavrını sürdürdü. Örneğin Pernilla'ya şunu söyledi: "Bunu söylemem hoşunuza gitmeyebilir ama işleri yeniden rayına oturtma yönteminizden gerçekten etkilendim." İşte bu da doğrudan yaltaklanma değildi. Temkinli bir ifadeyle ("Bunu söylemem hoşunuza gitmeyebilir") haddini aşmış olabileceğini belli ederek

onun öfkesine karşı önlem almıştı. Yani Pernilla'nın bile bağışık olmadığı bir dürüstlük maskesinin ardına saklanmıştı. Kısa süre sonra Pernilla da farkına bile varmadan gardını indirdi. Onu müttefiki olarak gördü ve bir gözünü üstünde tutması gerektiğini düşünmedi.

Bu nasıl oldu?

Kırmızıyı manipüle etmeye kalkışmak cesaret gerektirir. Yalnızca büyük riskler almaya hazır biri bunu göze alır. Bazı durumlarda büyük bir aptallık olabilir bu. Özellikle keyfine göre sizi kovma gücüne sahip bir patronla uğraşıyorsanız.

Ama hay aksi, yine mantıklı düşünmeye başladık. Bunu yapmamaya karar vermiştik. Öyle ya, psikopatlar bizim gibi hissetmez. Yağcılardan hiç hazzetmeyen bir patronu açıkça pohpohlamak sizi de beni de kaygılandırırdı. Aslanın inine girip aç hayvanı sıvazlamak gibi bir şey bu çünkü. Kimse sağlam bir nedeni olmadan böyle bir şeye kalkışmaz.

Gelgelelim psikopat için böyle bir şey oyundan ibarettir. Bu oyun ona hiç stresli gelmez. Bunu risk olarak görmez. Ne yaptığı açığa çıkarsa da, omuz silkip geçer ve sağlam bir tazminat için masaya oturmaya hazırlanır. İşte Kırmızıların bunu çok iyi anlaması gerekir. Tehlikeyi tehlike olarak görmeyen biri Kırmızıları tongaya düşürebilir. Psikopatlar özgüven timsalidir. Kırmızılar da özgüvenli insanları fark eder ve onlara saygı duyarlar. Hatta böylelerine hayranlık bile besleyebilirler. Çünkü nihayet kendi seviyelerinde biriyle karşılaşmışlardır.

Kırmızılar pohpohlandıklarını hissetseler de bunu yapmayı göze alan kişiye yine de belli bir saygı duyabilirler. Nitekim Kırmızıların saygı duyduğu bir şey varsa o da cesaret ve özgüvendir.

Kırmızıyı sıklıkla eleştirildiği bir konuda (çaktırmadan) övmek çoğunlukla etkili olur. Mesela pek çok Kırmızı kendileri için

"duygusuz" ve "soğuk" dendiğini duymuştur. Kırmızılar ise ne gerekiyorsa onu yaptıklarını veya ne söylenmesi gerekiyorsa onu söylediklerini düşünürler. Sık sık söylediğim üzere, Kırmızılar insanların kendilerinden hazzetmemelerine katlanabilir. Ama bir şeye katlanmak o şeyden hoşlanmak demek değildir. Bazı Kırmızılar korkunun işin kaçınılmaz bir parçası olduğunu düşünür fakat herkes gibi Kırmızılar bile sevilmeyi ve saygı görmeyi tercih eder. Sadece bunu başka insanlar gibi belli etmezler. Dolayısıyla onlara hayranlık göstermek etkili bir yöntem olabilir.

Başka Bir Hile

Kırmızının olumsuz davranışını etkisiz hale getirmenin bir yolu vardır. Kırmızı patronumla bir sorun patlak vereceğini biliyorsam ve bununla bu hafta uğraşmak istemiyorsam, o zaman "suçluluk tuzağı" denen klasik bir manipülasyon taktiğini kullanarak bunun önünü alabilirim. Çünkü Kırmızıların bile vicdanı vardır.

Şimdi Mike için işlerin nasıl gittiğine bakalım.

Yine Mike ve Pernilla

Bazen Mike bile Pernilla'ya gerçek rengini gösterir. Başında olduğu bir proje çuvalladığında ona kötü haberi vermesi gerektiğini bilir. Pernilla'nın haberi aldığı zaman küplere binip ona bağırmasını önlemek içinse bir şeye ihtiyacı vardır. Mike'ın "her şeyi olduğu gibi söyleyen" biri olarak Pernilla'nın güvenini kazandığını biliyoruz. Pernilla Kırmızı olsa da ve hiçbir şeyi dışarı vurmasa da duyguları vardır.

Mike'ın ilk zorlu sınavıdır bu. "Şimdi buna kızacaksınız..." diyerek başlar. Pernilla Mike'a ısınmaya başlamıştır ve onu kasten incitmek istemez. Dolayısıyla kendini tutar ve öfkeye kapılmamak için elinden geleni yapar. Projeyle ilgili haberler kötüdür, hakikaten fenadır ama Mike bunu halletmenin yolunu biliyordur. İşi yoluna koymak için gereken maharetleri arlatacak kadar ileri gider. Ve doğal olarak Pernilla'nın güçlü yanlarından söz eder.

Pernilla bunu becerilerinin tasdik edilmesi olarak alır ve Mike'la birlikte işi yoluna koymaya girişir. Mike adeta mucizevi bir cambazlıkla tatsız bir karışıklığı patronuna havale etmeyi başarmıştır, ki bunu yaptığı kişi de şirkette "İnfazcı Kadın" lakabını kazanmış biridir. Mike azar işitmekten kaçınmayı başardığı için aynı şeyi tekrar yapacaktır. Artık biliyordur ki Pernilla istediği zaman öfkesini dizginleyebilen biridir. Pernilla bu karmaşayı çözme işine soyunurken Mike golf kulübünde uzun bir öğle yemeği yer. Elbette şirkete fatura ederek.

Pernilla aşırı baskıcı biri olarak algılandığının pekâlâ farkındadır ve belli etmese de bu durum biraz içine dert oluyordur. İşinde iyi olmak istiyor ve şirkete kazanç sağlamak için elinden gelen her şeyi yapıyordur. Mike'a patlamamayı becerdiği için kendini tebrik ediyordur. Hatta sakin kalmasına yardım ettiği için Mike'a biraz minnettardır da. İşte böyle böyle Mike onu biraz daha ele geçirmiştir.

Mike araya ufak iltifatlar sıkıştırmaya devam eder ama bunu asla açıktan yapmaz. Mesela Pernilla'nın sözünü dinlediği diğer üst düzey yöneticilere onun hakkında olumlu şeyler söylemeyi ihmal etmez. Sözgelimi finans müdürüne, Pernilla'nın şirketin geneline hâkim bakışına hayran olduğunu söyler. Finans müdürü Mavidir ve dürüsttür, bunu Pernilla'ya söyleyecektir: "Mike geçen seninle ilgili ne söyledi, biliyor musun?" Bu son derece akıllıca bir hamledir çünkü bu sayede Mike yalaka gibi görünmekten kaçınmış olur.

Pernilla pohpohlanmayı sevmediği için, övgüsünü ona doğrudan ifade etmek yerine başkası aracılığıyla dolaylı olarak ifade etmiş olur.

Mike hâlâ dişe dokunur bir şeyler yapmadan işine devam ediyordur. Elini kolunu sallaya sallaya ortalıkta dolanıyor, yüksek bir maaş alıyordur. Ayrıca şirketin kiraladığı güzel bir araba kullanıyordur ama ailesine arabanın kendisinin olduğunu söylemiştir. Bütün komşuları arabanın kendisine ait olduğunu sanıyordur. Mike'ın hoşuna giden bir şey bu çünkü statüyü seviyor.

Bir keresinde büyük bir müşteri şirketi arayıp siparişinin gerektiği gibi teslim edilmediğini öne sürer. Mike görüşmeyi hemen kendine yönlendirmeyi başarır. Ama bir şey yapması gerekiyordur. Müşteri tamamen haklıdır. Mike yardımcı olmak için parmağını kımıldatmaz çünkü çok iş yapması gerekecektir ve buna hiç niyeti yoktur. Böylece Pernilla'yı görmeye gider ve omuzları çökük bir beden diliyle meramını anlatır; muhtemelen bunun için kovulacağını çünkü işlerin sarpa sardığını söyler.

Artık Mike'ın suçluluk tuzağı taktiklerine (farkında bile varmadan) alışmış olan Pernilla şirkette kaç elemanın yerine başkalarını getirdiğinin farkındadır. Ve o anda Mike ne söylerse söylesin onu kovmamaya karar verir. Hatta Mike Pernilla'dan kovulmayacağına dair bir söz almayı bile başarır. Sonra nihayet baştan sona tam bir facia olan haberi verir. Ve tabii arka cebinde de önerdiği bir çözüm vardır.

Ve bu sirk böylece devam edip gider.

Bundan Ne Öğrenebiliriz?

Kırmızılarla ilişki kurarken açıktan hamleler yapılamaz. Ki maharetli manipülatörler bunu bilir ve hamlelerini başka şeylerin

arkasına gizler. Zira aptalca bir şeye kalkıştığınızda Kırmızı hemen karşınıza dikilecektir.

Psikopatın yöntemi çoğu zaman hiç beklenmedik bir şey yapmaktır. Psikopat sırf cüretkârlığıyla Kırmızıları bile ele geçirebilir. Bir kez Kırmızı patronunun güvenini kazandı mı patron öylece dinler, başını sallar ve kabul eder. Kırmızılar ayrıntılardan sıkıldığı için hiçbir şeyi kontrol etmez ve geçmişe takılmayı sevmez. İşin püf noktası Kırmızının içine işlemektir. Ama daha önce de bahsettiğim gibi, patronuna yalan söylerken psikopatın kalbi küt küt çarpmaz. Yüzü kıpkırmızı kesilmez ya da başka bir stres belirtisi göstermez. Hiç gergin hissetmez. (Onun için taksi çağırmak gibi bir şeydir bu. En kötü ne olabilir ki?)

Kırmızılar yardım istemez. Bir şeyin olması gerektiği gibi olmadığını hissetmeye başlarlarsa, biraz yalnız kovboy gibi oldukları için işi kendi başlarına halletmeye çalışırlar. Bu da usta manipülatörün işine gelir çünkü Kırmızının başkasından yardım istemesi çok uzun bir zaman alacağından bu süre zarfında aynı ilacı vererek kurbanını işletmeye devam eder.

Mike Pernilla'nın gölgesinde ne kadar hayatta kalabildi? Bu örnek gerçek hayattan alındı ve Mike bildiğim kadarıyla aşağı yukarı on yıl şirkete yapışıp kaldı. Pernilla nihayet onun gerçek yüzünü ortaya çıkardığında, iş arkadaşlarının bu olaylarla baş etmelerine yardım etmemiz meslektaşlarımla altı ayımızı aldı. Mike'ın ardında bıraktığı kaos o kadar büyüktü ki sindirmek neredeyse imkânsızdı. Artık kimse kimseye güvenmez hale gelmişti.

12

Psikopatlar Sarıları Nasıl Manipüle Eder?

"Neden beni avutmana izin veriyorum?" [dedi kadın]. Adam gözlerini kadının ardındaki boşluğa çevirdi. "Çünkü benden başka gidecek kimsenin olmamasını sağladım."

Kresley Cole, *Lothaire*

Sarıların zaafı zaafları hakkında konuşmayı reddetmeleridir. Son derece can sıkıcı bir şeydir bu çünkü insanların genel olarak olumsuzluklara daha fazla odaklandıklarını düşünürler. Mutlu ve pozitif olsak daha iyi değil mi? Hayatın aydınlık yanını görmek kesinlikle bir güç olabilir ama karşınızda çöp yığını varsa ve önünüzdeki şeyi temizlemek istiyorsanız, neyse onu görmeniz gerekir.

Sarı tipik bir ilişki insanıdır. Neredeyse her zaman sosyalleşmek ve farklı insanlarla tanışmak ister. Bundan keyif alır çünkü enerjisini başkalarından alır. Kendisi de çevresindekilere enerji saçar. Gülmek, eğlenmek ve takılmak ister. Ama bunun bir dezavantajı vardır: Bu halini korumak için başkalarına bağımlıdır. Etkileşime gireceği insan olmadığında içine çekilir ve potansiyellerini açığa çıkaramaz. Dış uyarıcılar olmadığında hayat enerjisi tükenir. Hiçbir şey eğlenceli gelmez. Konuşmaz, ortamı şenlendirmez ve beyin fırtınası yaratmaz.

Sarılar büsbütün sosyal karakterlerdir. Dezavantajları da budur. Başlarına gelebilecek en kötü şey konuşacakları kimsenin olmamasıdır. Sarı hep konuşmaya ihtiyaç duyduğu için kendisini dinleyecek birine de ihtiyacı vardır. Sarı birini kontrol etmek isteyen akıllı bir psikopat manipülasyon sürecini kurbanını başka insanlardan ayırarak başlatır. Psikopat kişi Sarıyı ailesinden, arkadaşlarından ve sosyal aktivitelerden soyutlar. Yavaş yavaş kurbanını ilişki ağından koparak kendine bağlar.

Psikopatın bundan ne kazandığı açıktır: Kurbanının konuşacak kimsesi olmadığında psikopat onu dinleyen tek kişi rolünü üstlenme imkânı kazanır. Hatalarına ve eksiklerine rağmen Sarıyı hâlâ önemseyip takdir eden tek kişi olur (zira psikopat, Sarının hatalarını ve eksiklerini bir şekilde ona bildirmiştir muhakkak). Psikopat geriye kalan son arkadaş ve sırdaş rolünü oynar, böylece kurban için inanılmaz önemli hale gelir. Ya psikopat da onu terk etseydi? O zaman kimsesi kalmazdı!

Ama psikopat bunu yapmayı nasıl başarır? Feci kolaydır. Sarının zaaflarını aleyhine çevirerek. Peki Sarıların nasıl zaafları vardır? Bir bakalım.

Sarıların Zaafları

Bencildir, yüzeyseldir, benmerkezcidir, aşırı özgüvenlidir, bir sürü şey vadeder ama çoğunu yapmaz, dağınıktır, dikkatsizdir, unutkandır, kırılgandır, hassastır, düzensizdir, zevzektir, çok fazla ve çok uzun konuşur, dinleyici olarak umutsuz vakadır.

Liste böylece uzayıp gidebilir ama tabii bunların hepsi bütün Sarılar için geçerli değildir. Bu listeyle Sarı birinin karşısına çıksanız inanılmaz sinirlenirdi. Veya belki üzülürdü. Bu da manidar bir

şeye işaret ediyor: Biz insanlar başkalarını kasten üzmek istemeyiz. Onları incitmek istemeyiz; bile bile canlarını sıkmayız.

Psikopat ise başkalarının duygularına aldırmaz. Zaaflarının hatırlatılmasının Sarıya ne kadar kötü hissettirdiğinin bir önemi yoktur. Psikopat bedeli ne olursa olsun istediğini elde edecektir. Sarı arkadaşı veya eşi ağlayarak uyuyacaksa... *n'apalım, hayat böyle.*

Yanıltıcı ve manipülatif psikopat sıklıkla Sarı kurbanına bir arkadaşının onun hakkında çok kötü şeyler söylediğini anlatır. Ne kalleşlik ama! İşte süreç bu şekilde başlamış olur.

Bir örnek vereyim.

Lars ile Anna

Lars neşeli ve pozitif bir adamdır, herkesle muhabbet etmeyi sever. Mizacen samimi ve mutlu biridir. Herkes onu seviyordur, bazen biraz fazla benmerkezci olsa da çoğu insanla iyi geçinir. Anna diye bir psikopatla çıkmaya başlar. Anna onu hemen çözer. Zaten anlaşılması zor biri de değildir. Her konuda açıktır – hatta belki biraz fazla açıktır. Anna Lars'ın suyuna gider ve yanında rahat hissetmesini sağlar. Şakalar yapar, güler, kendini çılgın bir tip olarak gösterir; böylece Lars'ın nazarında heyecan verici biri haline gelir.

Anna şu veya bu nedenle Lars'ın hep kendisiyle vakit geçirmesini ister, böylece onu tamamen kontrolü altına alabilecektir. Ama Lars o kadar çok insan tanıyordur ki... adeta tanımadığı insan yoktur! Anna'nın bir yerden başlaması gerekiyordur.

Anna Lars'a şöyle bir söyler: Lars'ın en iyi arkadaşı Simon, Lars'tan ve her zaman her şeyi abartmasından bıkmaya başlamış. Lars bazı şeyleri abartan biri olduğunun farkında; lafı biraz fazla dallandırıp budaklandırıyor ve anlattığı bir şeyin olduğundan

daha iyi görünmesini sağlamak için abartmaya meyletmiyor. Ama bunu can sıkmak için yapmıyor; kendiliğinden böyle oluyor. Lars abartmalarında kötü niyet olmadığını biliyor ama Simon'un bunlara sinir olmaya başladığına da kolayca inanabilir.

Anna Lars'a ortada ciddi bir şey olmadığını söyleyip onu teselli eder. Fakat ertesi hafta Anna Lars'a bu sefer de şunu söyler: Simon onun küstah ve sosyal etkileşimlerde fazla baskın olduğunu düşünüyormuş. Lars'ın eleştiriye karşı aşırı hassas biri olması bir yana (ki bu Anna'nın en başta anladığı bir şeydi), eleştiri böylesine yakın bir arkadaşından geldiği için de üzülmeye başlar. Kendini sırtından bıçaklanmış gibi hisseder.

Sonunda Lars bu konuyu etraflıca düşünmeye başlar. Çok tuhaf, Simon gerçekten böyle şeyler söylemiş midir? Ama Anna'dan şüphelenmesini gerektirecek bir şey de yok ortada, sonuçta Simon'un söylediği başka şeyleri de aktarmıştı ve bunların hepsi inanılır duruyordu.

Lars ciddi ciddi dert eder bu durumu. Simon'la konuşup bu sorunu çözmeye karar verir ama Anna onu durdurur: *Kavga çıkarmak istemiyordur, öyle değil mi?* Daha evvel Lars'la ilgili fark ettiği bir başka nokta da budur: Lars çatışmayı sevmiyordur. Dolayısıyla bir süre Simon'dan uzak durarak bunu aşması için ona zaman tanımasını önerir. Zaten Simon son zamanlarda biraz keyifsiz ve negatiftir. Normalde böyle şeyler söyleyecek biri değildir. Belki de şu ara zor bir dönemden geçiyordur. En iyisi bir süre onu kendi haline bırakmaktır, nihayetinde bunu atlatacaktır, öyle değil mi? Lars ona katılır; bu gayet akla yatkındır. Kendisi mantıklı düşünemezken sevgilisinin aklıselimi koruması ona iyi gelir.

Çok geçmeden Anna Simon'u bir şekilde Lars'ın hayatından çıkaracak ve bunu sanki Simon'un seçimiymiş gibi gösterecektir (aslında bunun arkasında kendisi vardır). Bu entrika zaman

alacaktır ama zaten Anna'nın Simon'u Lars'tan uzaklaştırmak için bol zamanı vardır.

Bu süreçte Lars'ı sürekli başka şeylerle oyalar. Ama Lars acı çekiyordur. Simon'un arkadaşlığını kaybetmek zordur. Birbirlerini yıllardır tanıyorlardır ve Simon onun en iyi arkadaşıdır. Bu konuyu Anna'ya açtığında ve yine de Simon'la görüşeceğini söylediğinde (mesajlaşmışlardır ve birlikte öğle yemeği yemeyi kararlaştırmışlardır) Anna buluşmalarını engellemenin bir yolunu bulur. Lars'la Simon'un bu olayı çözmesini istemez.

Lars'ın Simon'la yemeğe çıkacağı gün Anna ya evde sinir harbine girerek Lars'ın artık onu sevmediğini öne sürer, ya işinde bir kriz çıkar, ya da aniden korkutucu bir sağlık sorunu baş gösterir. Hatta belki yakın bir akrabası ölür. Nedeni ne olursa olsun, Lars'ın ona destek olmak için evde kalması gerekir. Kız arkadaşını seven iyi kalpli biri olduğu için yemeğe gitmez. Bir sonraki buluşma girişimleri de benzer şekilde sonuçlanır. Lars farkına varmadan koca bir yıl Simon'la konuşmadan geçip gider.

Hoppala! Bu Nasıl Oldu?

Sarıların ilişkilerini kaybetme konusunda özellikle duyarlı olduğuna şüphe yoktur. Böyle bir şey stres yaratır ve dengelerini bozar. Ki dengelerini bozmanın bir yolu da kafalarına ufacık şüphe tohumları ekmektir. "Gerçekten sürekli kendin hakkında konuşmak zorunda mısın?" gibi sözler Sarının zihninde karmaşa yaratır. Doğrudur, Sarılar genelde bir ölçüde benmerkezcidir ama ara sıra kendileri hakkında konuşmalarında da bir sakınca yoktur. Fakat psikopat onun bunu yaptığı her seferinde kendini suçlu hissetmesini sağlar. Psikopat sürekli Sarının bu narsist tavrından ve bunun ne

kadar kırıcı olduğundan bahseder. Sarı önemsediği insanları incitmek istemez, dolayısıyla kendinden bahsetmeyi keser. Çok geçmeden hayal kurmayı ve yaratıcı olmayı da bırakır, kendisini felakete götürecek bir yola girer.

Basılacak daha bir sürü düğme vardır. Psikopat, Sarının sürekli kendini tekrarladığını da öne sürebilir. Sarı evvelce söylenen bir şeyi hatırlamadığında cevap "Ama hiç dinlemiyorsun" olur. Bu da gayet doğrudur. "Sarı" kim "iyi dinleyici" olmak kim! Sarı da aslında bunu bilir. Söyleyecek o kadar çok şeyleri vardır ki başkalarını dinlemeyi unuturlar.

Sarıya başkalarını dinlemediğinde onların duygularını incittiğini ve onları kızdırdığını açıklayarak başkalarının da biraz konuşmaya katılmalarına izin vermesini istemek makul bir yaklaşımdır. Nazik bir geri bildirimdir bu, söylenenleri hazmedip davranışlarını değiştirmeleri için bir şans vermektir. Fakat sürekli hiç dinlemediklerinden yakınmak ve hiçbir şeyi hatırlamadıklarını iddia etmek başka bir şeydir. Bu psikolojik açıdan "negatif manipülasyon"dur. Sebatkâr psikopat başkalarının beceremediği şeylerin hakkından gelebilir; ister sevgilisi, ister meslektaşı, ister patronu olsun, Sarı birinin dinlemesini sağlayabilir. Ki belli bir maksadı olan bir psikopat amacına ulaşmak için her şeyi yapacaktır.

Sarı birini çökertmenin birkaç yolu vardır. Sürekli daha ciddi olması gerektiğini, o kadar çok gülmemesi ve şaklabanlık etmemesi gerektiğini söyleyin ona. Hayatı ciddiye alması gerektiğini belirtin. Psikopat kişi Sarının yaptığı şakalardan alınmış gibi davranabilir. "Irkçı", "cinsiyetçi", "duyarsız", "kaba" vs gibi nitelemelerle her şey eleştirilebilir. *Sarışınlar hakkında nasıl şaka yapabilirsin? Koşarken ağaca çarpan şu zavallı köpekle nasıl dalga geçersin? Nasıl olur da böyle şeyler söylersin? Feci bir duyarsızlık bu; insanların nasıl tepki gösterdiğini görmedin mi?* Böylece Sarıların alameti farikası olan

şen şakrak halleri sönüp gider. Tanınmaz hale gelirler ve etraflarındaki insanları kaybetmeye başlarlar. Temkinli, gergin ve endişeli hale gelirler, ağızlarından çıkan her sözle ilgili kaygılanırlar.

Lars ile Anna İçin İşler Nasıl Gidecektir?

Anna'yla birlikte geçen on sekiz aydan sonra Lars artık kendisi değildir. Simon ve onunla birlikte Lars'ın çok sevdiği bütün arkadaş çevresi tamamen hayatından çıkmıştır. Ona sırtlarını dönmüşlerdir. Artık onu sevmiyorlardır. Lars artık kötü bir insan olduğuna inandığından ve bu yüzden suçluluk duyduğundan yeni arkadaşlar bulması zordur. Anna'yla birlikte olmadan önce, başkalarının onu sürekli ego tatmini peşinde bir narsist olarak gördüğüyle ilgili en ufak bir fikri yoktu.

Anna'yla birlikte bir akşam yemeğine veya bir partiye gittikleri her seferinde, Anna ona sonradan o akşam yaptığı hataları anlatır. Jan ile karısının sözünü kesmiştir, Hank'e uygunsuz bir şaka yapmıştır ve Mia'yla çok uzun konuşmuştur. Belki Mia'yla gerçekten de fazla uzun konuşmuştu ama bunun nedeni Mia'yla yeni tanışmış olması ve kendisinin pisliğin teki olduğunu düşünmeyen biriyle konuşma şansını kullanmak istemesiydi. Konuşacak birini bulmak öyle büyük bir ferahlıktı ki... Hem Mia bütün akşam onun aptalca şakalarına gülmüştü.

Lars'ın ne kadar iyi zaman geçirdiğinin pekâlâ farkında olan Anna onun o akşamı kötü hatırlamasını istiyordur. Bu yüzden eve döndüklerinde olay çıkarır ve Lars'ı Mia'yla açıkça flört etmekle suçlar. Anna salya sümük ağlar ve Lars onun yok yere kıskançlık ettiğini söyleyince, Anna da Lars'ı çok sevdiği ve onu kaybetmekten çok korktuğu için böyle davrandığını söyler. *Lütfen ama lütfen, bir*

daha Mia'yla konuşmayacağına söz ver... Bütün bu mesele Lars'ın öyle bir suçluluk duymasına yol açar ki bu saçma sözü verir.

Tabii bu kıskançlık sahnesi hepten düzmecedir. Psikopatlar kıskanmaz. Kıskanmak Anna'nın Lars'ı gerçekten önemsediğini gösterir ama asıl meselenin bununla hiçbir ilgisi yoktur. Mesele kontroldür. (Hatta Anna'nın sevgilisini aldatıyor olması da çok muhtemel. Daha önce de söylediğim gibi, psikopatlar çoğunlukla çapkın ve hovardadır, Anna da muhtemelen istisna değildir. Öte yandan Lars ayrıntılar konusunda o kadar dikkatsizdir ki Anna peşinde başka bir adamla birlikte eve gelse bile bunun farkında olmazdı.)

Bu tür olayların yaşandığı birkaç aydan sonra Lars artık dışarıda bir yere gitmeyi düşünemez hale gelir. Evde oturmayı tercih eder. Haftasonları sessizce oturup televizyon izler ama futbol maçı izlemez çünkü Anna futboldan hazzetmiyordur. Anna genellikle Lars'ın inanılmaz sıkıcı bulduğu eski siyah beyaz filmleri seviyordur ve kanepede Lars'ın yanına sokulduğu tek zaman da budur. Lars insan ilişkilerinden o kadar mahrum kalmıştır ki Anna'yla son derece mutsuz olmasına rağmen onu memnun edip ilişkisini korumak için her şeyi yapmaya hazırdır. Çünkü artık ondan başka kimsesi yoktur.

Bundan Ne Öğrenebiliriz?

Psikopatın soyutlama yöntemi böyle işler. *Maskaralığı bırak. Böyle çocukça davranmayı kes. Benimle daha çok, daha çok, daha çok ilgilen! Yoksa seni terk ederim.* Böylece Sarı, psikopatın ağına yakalanır.

Şunu da belirteyim. Eşini eski arkadaş çevresinden uzaklaştırmaya çalışan pek çok kişi vardır. Buradaki amaç genellikle daha çok kontrol sahibi olmaktır ve çoğu zaman kıskançlıkla da ilgisi

vardır. Bu hiç de doğru bir davranış değildir. Şunu ne kadar tekrarlasam az: Biri sizi kontrol etmeye çalışıyorsa, bir adım geri çekilip neden böyle davrandığını sorun kendinize. Böyle bir etki altına alma davranışını hemen sorgulamanız gerekir. Elbette bu yöntemleri kullanan herkes psikopat değildir. Bazen sadece kıskançlık söz konusudur. Ama yine de sizi nasıl ve neden etki altında tutmaya çalıştıklarını sorgulamanız gerekir.

Hatırlamakta fayda var. Psikopatlar üzüntü de kıskançlık da duymaz ama kıskanmış *gibi davranabilirler*. "Artık beni sevmiyorsun; seni o adama bakarken gördüm ve benden çok daha yakışıklıydı" minvalinde şeyler söylerken aslında tek istedikleri kontroldür.

Lars örneğinde Anna'nın onu nasıl yavaş yavaş çevresinden soyutladığını gördük. Lars'ın artık pırıl pırıl ışıldayan o eski kendisi olmamasının ve evden çıkmamasının Anna için çok sıkıcı olması gerekmez mi? Hayır, hiç de öyle olması gerekmez. Anna zaten istediği yere gidip istediğini yapıyordur. Peki ya Lars kendisi evde otururken Anna'nın iyi zaman geçirdiğinden şikâyet ederse? Anna'nın buna vereceği cevap da hazırdır. Onun iyi zaman geçirmesini istemiyor mu? Nasıl bu kadar bencil olabilir?

Bu hayali bir örnek olsa da tecrübeli bir psikopatın yapacağı şeylerin isabetli bir tasviridir.

13

Psikopatlar Yeşilleri Nasıl Manipüle Eder?

Kurallar basit: Onlar bize yalan söyler, biz yalan söylediklerini biliriz; yalan söylediklerini bildiğimizi bilirler ama bize yalan söylemeye devam ederler; ve biz de onlara inanıyormuş gibi davranmaya devam ederiz.

Elena Gorokhova

Yeşillerin zaafı çatışmadan korkmalarıdır. Çatışma tatsızdır ama hemen hemen her yerde her an çatışma ihtimali vardır. Sorun çıkarmaya meyilli kişiler çatışmayı sever. Yeşiller akıllarından geçenleri söylemekte zorlanabilir. Mesela arkadaşının yeni kazağını beğenmediği halde asıl düşüncesini söylemek yerine zevkini bol bol över. Hiç bu kadar şık bir kazak görmemiştir. Ama arkadaşı kazağını ona vermeyi teklif ettiğinde asıl fikri belli olur tabii.

Yeşiller değişimden korkar, yeni planlar hoşlarına gitmez. İlgi odağı olmak veya topluluk huzurunda eleştirilmek istemezler. İyi tanıdıkları insanlar olmadığı sürece topluluk karşısında (yani beşten fazla insan karşısında) konuşma yapmayı sevmezler. Yeşiller içedönük ve bir bakıma gözlemcidir. Bazen doğrudan kendilerine yöneltilen sorulara bile net bir cevap almak çok zor olabilir. Yeşilden duyduğunuz evet cevabının aslında hayır demek olduğu durumlar son derece yaygındır.

Yeşiller bu zaaflarının hangilerinin farkındadır? Haliyle kişiden kişiye farklılık gösterir ama muhtemelen en yaygını "değişime karşı isteksizlik"tir. *Hiçbir şeyin düzeni değişmesin istiyorsun; öylece oturuyorsun. Taşınsak, evi yeniden dekore etsek, bir şeyleri değiştirsek olmaz mı?* Hayır, her şey olduğu haliyle gayet iyi!

Yeşillerin Zaafları

Çatışmadan korkar, lafı eveleyip geveler, değişime karşı isteksizdir, inatçıdır, somurtkandır, çekingendir, pısırıktır, pasiftir, gizlice sıvışır, sorumluluk almaz, dürüst değildir, eleştiriye karşı aşırı hassastır, kararsızdır.

Psikopat kişi Yeşil birini ele geçirmek istediğinde onun eleştiriye karşı hassasiyetine ve çatışma korkusuna yönelik hamleler yapar. Yeşille ilişki kurmanın başlıca iki yolu vardır. Bu iki yöntemden hangisinin etkili olacağı konunun işle mi ilgili yoksa arkadaşlık veya romantik ilişki gibi kişisel mi olduğuna bağlıdır.

Öncelikle kişisel ilişkiye bakalım. Yeşil kadın girişken olmadığının farkındadır. Kendisine benzeyen bir Yeşil erkekle birlikteyken her şeyi oluruna bırakır, bu arada gelecek hayalleri ve planları gerçekleşmeden öylece kalır. İkisi de inisiyatif almazsa her şey olduğu gibi kalır. Bu da bizi onun tam zıttına, Kırmızıya götürüyor. Zira Yeşil birinin, tam karşıtının (Kırmızının) harekete geçme becerisinden etkilenmesi hiç de imkânsız değildir. Kırmızıların güçlü bir kişiliği vardır ve her durumda kararlı hareket ederler. Gündemleri daima yoğundur ve keyfi yerinde olan bir Kırmızı çok kısa sürede bir sürü işi bitirebilir. Örneğin bahçeye çit çekmek veya garajı boyamak hiç zamanlarını almaz, bir çırpıda halledilir.

Bu basit bir örnek ama meselenin özünü gayet iyi yakalıyor.

Yeşil birine nüfuz etmenin yolu Kırmızı gibi davranmak *olabilir*. İşler zorlaştığında güvenebileceği biri olduğunuzu gösterin Yeşile; bunu memnuniyetle karşılayıp karşısındakine böyle bir güç alanı tanıyacaktır çünkü uzun vadeli sonuçları olabilecek kararlar verme sorumluluğunu tek başına üstlenmek zorunda kalmamak Yeşillere iyi gelir.

Psikopat bir kez Yeşilin güvenini kazanıp onunla yakınlaştığında manipülasyon başlayabilir.

Aşağıdaki örnek maalesef yüzde 95 oranında gerçek hayattan alınmıştır.

Katie ile Ed

Katie nazik, dost canlısı, boşanmış bir kadındır. Üç çocuğu vardır, hepsi de on yaşın altındadır. Bir yıldan biraz uzun bir süredir bekârdır ve bu hayat tarzından memnun değildir. Çocukların tek ebeveynli olmaması gerektiğini düşünüyordur. Ama boşandığından beri doğru adamla karşılaşması mümkün olmamıştır. Çıktığı adamlar ya ona çok fazla benziyordur –yani oldukça pasiftir– ya da onu yatağa atmak için çok aceleci davranıyordur.

Sonra Ed'le karşılaşır. Ed, Katie'nin arkadaşı Kristina'nın bir tanıdığıdır. Mahalledeki bir şenlikte tesadüfen karşılaşırlar ve Ed çok geçmeden Katie'ye göz koyar. Başta bir şey yapmadan onu yarım saat inceler; davranışını, konuşma tarzını, nelere güldüğünü. Sonra yanına gidip kendini tanıtır. Arkadaşça davranır ama aynı zamanda girişkendir; ona bir içki getirir, mangalda pişen yiyeceklerle ilgili önerilerde bulunur ve genel olarak başı hep kendisi çeker. Ama herhangi bir flört hamlesinde bulunmaz. Katie buna şaşırır çünkü çok çekici bir kadın olduğunun farkındadır ve kendisinin

bekâr olduğunu öğrenen bütün erkekler kaçınılmaz olarak kendisine kur yapmaya başlıyordur.

Ama Ed'in taktiği dolambaçlıdır. Katie'nin utangaç tavrını fark etmiştir ve kendisine alışmasının zaman alacağını anlar. Böylece vedalaşmadan partiden ayrılır. Fakat üç gün sonra mahalledeki süpermarkette birden Katie'nin karşısına çıkar. Ne tesadüf ama! Laflamaya başlarlar... Katie raflara baka baka alacaklarını yavaş yavaş seçerken, o çabucak ve kararlı bir şekilde alışverişini tamamlar. Katie onun bu kadar tezcanlı ve kararlı olmasından bayağı etkilenir. Keşke kendisi de biraz öyle olabilseydi! Ed geldiği gibi hızla marketten ayrılır. Markette karşılaşma olayı birkaç defa daha tekrarlandıktan sonra Ed onu akşam yemeğine davet eder, gece yatakta biter ve bir hafta içinde Ed onun yanına taşınır.

Ed'in amacının ne olduğunu henüz bilmiyoruz. Ama birine olabildiğince uzun süre tutunmak istiyorsa Yeşilden daha iyi bir hedef yoktur. Zira Yeşil ona yardım etmek ve destek olmak isteyecektir çünkü Yeşillerin en güçlü yanlarından biri budur. Ed şehrin hemen dışında bir dairesinin olduğunu ve yolun arabayla bile uzun sürdüğünü söylemiştir. Bu yüzden her seferinde Katie'nin evinde buluşmuşlardır. Yavaş yavaş Katie'nin yanına taşınır. Ed'in enerjisi Katie'yi şaşkına çevirmiş olsa da evinde istediğini yapmasına izin verir. Ed onun en sevdiği mobilyaların yerini değiştirir, buzdolabını kendi sevdiği yiyeceklerle doldurur, dolapta onun giysilerini bir kenara iter. Evin araba yoluna son derece fiyakalı bir araba park eder. Nedense hemen hemen hiç kullanmadığı bir arabadır bu.

Ed'in Katie'yi kontrol etme şekli mesela Anna'nın Lars'ı kontrol etme şeklinden tamamen farklıdır. Öncelikle Katie her akşam dışarı çıkan biri değildir. Çocuklar haftasonunu babalarının yanında geçirirken eve bir sürü arkadaşını davet etme gibi bir alışkanlığı da yoktur. Onun gibi bir insan bütün boş zamanını ve ilgisini sevgilisine verir.

Bu da Ed'in hemen kullandığı bir şeydir. Ed bütün işleri Katie'ye bırakır; alışverişi o yapar, çamaşırı o yıkar, gömlekler o ütüler, evi o temizler, yemeği o yapar – bunlar Ed'in zaten hiç sevmediği şeylerdir. Böylece Katie'nin kendini önemli hissetmesini sağlar, ayrıca bu sayede Ed'in gözünde kıymetli olduğunu da hisseder.

Bir süre sonra Ed'in maaşıyla ilgili bir sorun çıkar. Muhasebede bir hesap hatası yapılmıştır. İşyerindeki salaklar bu karışıklığı çözene kadar Katie'den birkaç yüz dolar borç alabilir mi acaba?

Katie evet dediği takdirde Ed bir sınırı kaldırmış olur. Ondan az miktarda borç ister. Başta binlerce dolar istemez, birkaç yüz dolar istemek daha güvenlidir. Doğal olarak Katie buna razı olur. Ed öyle güvenilir biridir ki elbette borcunu geri ödeyecektir. Ama Ed'in borcunu ödemek gibi bir niyeti yoktur. Katie'nin tabiatından gelen iyiliği sömürebileceğini bilir. Artık Katie'nin kendisi için kesenin ağzını açmaya hazır olduğunu biliyordur. Böylece adım adım bu tavrını sürdürür. Yemeğe çıktıkları hemen hemen seferinde cüzdanını unutmuş olur ama Katie memnuniyetle kendi cüzdanını çıkarır. Ed ne kadar ileri gidebileceğini görmek ister.

Katie bir kez ona para vermeye başladı mı buna devam edecektir. Çünkü aralarındaki ilişki itibariyle böyle olacaktır. Bir kez ona yardım etmeye başladı mı tekrar yardım edecektir. Tekrar tekrar...

Birinin Güçlü Yanları Nasıl Aleyhine Çevrilir?

Psikopat kişi Sarı birini kurban seçtiğinde onun kişiliğini örseler, kendine dair algısını değiştirir ki kurbanını parmağında oynatabilsin. Ama Yeşillerin egosu Sarılar gibi kabarık değildir. Yeşiller herkesten daha iyi olduklarını sergileyen bir tavırla ortalıkta gezinmez. Daha ziyade kendilerini geri planda tutmaya ve dinlemek isteyen

herkese zaaflarını anlatmaya meylederler. Psikopatın yapması gereken tek şey bu eğilimi beslemektir.

Sarılar gibi Yeşiller de ilişki insanıdır ve dünyadan soyutlanmak onlar için korkunç bir şeydir. Yeşil bir kadın aynaya bakıp "Kilo mu almışım?" diye sorduğunda bir psikopatın yapması gereken tek şey ona katılmaktır: *Evet, birkaç kilo almış olabilirsin.* Bütün erkekler bu sorudaki tehlikeyi bilir ve temkinli davranır ama eşinin yıkılmasını isteyen adam hiç tereddüt etmeden böyle bir karşılık verir. Ve kadının zaten kırılgan olan özsaygısı bir darbe daha alır.

Kadın yemek yaptıktan sonra "Sos güzel miydi?" diye sorar ve şu cevabı alır: "Yani, belki tuz biraz daha fazla, tereyağı biraz daha az olabilirdi, bir de biraz daha sıcak olabilirdi." Yeşil birinin yaptığı şeyle ilgili içine kurt düşürmek kolaydır. Kadın karşı çıkarsa erkeğin yapması gereken tek şey sesini birazcık yükseltmektir. Maharetli psikopatın Yeşilin ürkek davranmasını sağlamak için sesini olabilecek en az seviyede yükseltmesi yeterlidir. Çünkü huyları gereği Yeşiller kavga etmek istemez.

Katie ailesini ve ailesinin dışarıdan nasıl göründüğünü önemsediği için bu da etkili bir silahtır. Psikopat adam bir şey istediğinde (para, kendi başına zaman geçirmek, yatakta bir kıyak) yapması gereken tek şey kadını terk edebileceğini ima etmektir. Kadının katlanmaya hazır olmadığı bir ceza olacaktır bu. Erkeğini elinde tutabildiğini göstermesi gerekir. Hem neticede çocukların da hayatlarında rol model olarak babaya ihtiyacı vardır.

Katie ile Ed'in dramı nasıl sona erdi?

Altı ayın ardından Katie ve çocuklar sadece Ed'in istediği şeyleri yer hale gelir; canı tavuk istiyorsa tavuk, biftek istiyorsa biftek, sonra vejetaryen beslenmeye karar vermişse ona uygun şeyler. Kaldı ki yemek alışverişini de her zaman Katie yapıyor. Maalesef Ed'in işle ilgili bir süredir sorunları var ve hiçbir geliri yok. Ed arabasını

satmıştır, Katie cesaret edip ona parayı ne yaptığını sorar. Bu yüzden kavga ederler ve Ed kavga esnasındaki sorulardan gücenmiş gibi davranır. Sonra sinirlenir, küplere biner. Ed'in öfkesi o kadar şiddetlidir ki Katie –çatışmadan korktuğu için– o zamandan beri Ed'e karşı gelecek hiçbir şey söylemez.

Elbette Ed bütün bunları önceden kafasında kurmuştur. Katie'nin kavga etmekten korktuğunu biliyordur. Kendi çıkarına en uygun düşen şey ona bağırmak. Şöyle bir kızgın bakış atması yetiyor, Katie hemen boyun eğip ona istediğini veriyor. Ed her defasında istediğini elde ediyor. Tekrarlayalım: Ed Katie'yi önemsemiyor. Katie yeri doldurulabilir bir malvarlığından ibaret, o kadar.

Şimdi para meselesi devreye giriyor. Ed televizyon izlemeyi seviyor. Katie işteyken internette birçok film izliyor. Bu da ayda yüzlerce dolara mal oluyor ve Katie'nin internet faturasını kabartıyor. Bunun yanısıra Ed'in başka lüks zevkleri yüzünden Katie'nin sınırlı birikimi tükendi. Ed çocukların geleceği için biriktirilmiş parayı harcatmaya kadar vardırdı işi (ki bu para kendisi daha resme dahil olmadan önce de yıllardır biriktirilmekteydi).

Katie mali durumuyla ilgili ciddi ciddi kaygılanmaya başladı. Tek maaş bütün aileyi geçindirmeye yetmiyor, özellikle de Ed parayı har vurup harman savururken. Ona banka kartının şifresini verdiğinden beri bir sürü alışveriş yapıp hiç giymeyeceği pahalı kıyafetlerle eve geliyor.

Katie para meselesini açıyor. Ed'in ani öfke patlamalarından korksa da başka seçeneği yok. Para suyunu çekti. Ed psikopat olduğundan, para tükendiğinde ne yapacağını hiç düşünmedi. Doğaçlama hareket ediyor. Hiç utanmadan bankaya gidip borç almasını öneriyor. Katie dehşete düşüyor çünkü annesi sağlam bir gerekçe olmadıkça borca girmemesi gerektiğini söylemiştir hep.

Ama Ed kurnaz. Katie'ye şunları söylüyor: *Kocaman kadınsın,*

yakında kırk yaşına gireceksin, hâlâ annenin senin hayatını yönetmesine izin veriyorsun! Artık anne babanın zincirlerinden kurtulup mali kararları kendi başına vermen gerekmiyor mu? Sonra da Katie'ye inancının tam olduğunu, bunu yapabilecek güçte olduğunu söylüyor. Böylece Katie'nin zayıf özgüvenini okşuyor, bütün bunların kendi başına üstesinden gelebileceğini söylüyor. Bu konuda elbette kendisi de ona destek olacak. Yakında kendisi de bir işte çalışıyor olacak. Hatta bu hafta bir iş görüşmesi var. Bundan daha önce bahsetmedi çünkü sürpriz yapmak istemişti.

Bütün bunlar spontane gelişiyor çünkü Ed için hikâye uydurmak nefes almak kadar kolay bir şey. Katie çok seviniyor. İş görüşmesi! Ed'e kocaman sarılıyor ve hemen ertesi sabah bankaya gideceğine söz veriyor. Her şey hallolacak ve çok yakında sağ salim ayakta durabilecekler.

Katie Ed'in tavsiyesi üstüne yedi bin dolar kredi çekiyor. Para Katie'nin banka hesabına yattığında Ed hemen yarısını istiyor. Katie nedenini merak ediyor zira ev masraflarını kendisi karşılıyor. Paranın ödenmemiş faturalar için kullanılması gerekiyor. Hem de acilen. Ama Ed şöyle bir açıklama yapıyor: Banka hesabında biraz parası olursa, kendisine sürekli nakit para vermesi gerekmeyecek. Katie kredinin yarısını gönülsüzce ona veriyor. Ed parayı iki günde harcıyor ama neye harcadığını açıklayamıyor. Doğal olarak, paranın geri kalanını almak için tekrar Katie üstünde çalışmaya başlıyor.

Ve bu böyle devam ediyor. Katie'yi daha fazla borç almaya ikna ediyor, miktar gittikçe yükseliyor, sonunda banka artık kredi veremeyeceğini belirtiyor. Katie ağır borç altına girip beş parasız kaldığında Ed ortadan kaybolacaktır. Belki bir gün Katie işten eve geldiğinde Ed çekip gitmiş olacak. Ardında mahvolmanın eşiğinde yalnız bir aile bırakacak. Katie Ed'in onu bütün bir yıl kandırdığını kimseye söylemeyecek, böyle bir şeyi asla göze alamayacaktır.

Bundan Ne Öğrenebiliriz?

Çok abartılı bir hikâye gibi mi geliyor? Ama öyle değil. Eşlerden birinin harcamayı sevdiği, diğerinin de tasarruf etmeyi tercih ettiği pek çok ilişki vardır. Mesela bazen eşlerden birinin maaşı daha yüksek olur. Eşlerin ekonomik durumlarında dengesizlik olması epey yaygın görülen bir durumdur. Hak etse de etmese de maaşı daha yüksek olan kişi genelde erkektir. Ama iyi bir ilişkide eşlerin ikisi de paralarını ortaklaşa ve saygılı bir şekilde kullanır. Neticede onlar bir ailedir.

Eşlerden birinin ödeme yapmaktan kaçmak için diğerini sistemli bir şekilde sömürdüğü durumlarsa tamamen farklıdır. Psikopatlar kesenizin ağzını açtırma konusunda olağanüstü marifetlidir. Yukarıdaki örnekteki Ed gibi davranırlar. Az miktarla başlar ve ne kadar ileri gidebileceklerine bakarlar. Ve yavaş yavaş pençelerini cüzdanınıza geçirmeye başlarlar. Başkalarının sırtından geçinmek bariz bir psikopat özelliğidir. Parayı başkalarının ödemesinden hiç utanmaz ve pişmanlık duymazlar.

Kimileri yeni tanıştıkları birine asla para vermez. Psikopat böyle kişilerle hiç ilgilenmeden hemen bir sonraki kurbanına atlar. Çünkü her zaman yeni kurbanlar vardır.

14

Psikopatlar Mavileri Nasıl Manipüle Eder?

Aşkta skor tutan, kaybeder.
Kamand Kojouri

Bence bütün renklerden en zor manipüle edileni Mavidir. Nedeni basit: Maviler neler olup bittiğini bilir. Daha önce söylediklerinizi akılda tutar ve ayrıntıları hatırlarlar. Duyduklarını not alırlar. E-postaları ve faturaları saklar, işlerin nasıl yürüdüğünü bilirler.

Artık biliyorsunuz: Psikopat ayrım gözetmeden yalan söyler ve yalan söylediği ortaya çıktığında meseleyi iyice karıştırmak için yeni bir yalan uydurur. Mavilere de yalan söylemekten çekinmezler. Ama burada bir sorunla karşılaşırlar. Mavi meslektaşı, patronu, arkadaşı veya eşi yalanı çabucak ortaya serecektir. Maviler olguların kaydını tutar ve her şeyi iki kez kontrol eder. (Evet, Mavi patronunuz yaptıklarınızı muhtemelen sizin haberiniz olmadan iki kez kontrol ediyordur. Onlar böyledir. Bunda kötü bir şey yok. Sadece olan biten her şeyi gözetim ve kayıt altında tutmayı severler.)

Psikopatın Mavi birini manipüle edip kendi çıkarına göre yönlendirmek için özel bir yaklaşıma ihtiyacı vardır. "Bu iş böyle!" diye bağırmak işe yaramaz. Mavi neyin ne olduğunu kontrol edecek ve

hiç de öyle olmadığını keşfedecektir. Rasyonel ve iş yönelimli olduğundan ofisteki psikopata gidip yanıldığını söyleyecektir. *Hadi bunu açıkla bakalım...*

Mavi biriyle ilişkinizde "Tatil masrafını ödedim, senin payına 1500 dolar düşüyor" diyemezsiniz. Mavi eşiniz/arkadaşınız faturayı görmek isteyecektir. İlla size inanmadığı için değil, sadece faturayı görmek istediği için. (Ve miktar tam olarak doğru değilse size 1500 dolar vermez; 1486 dolar verir, çünkü yarısı tam olarak bu kadardır.)

Yani Mavileri öyle kolay kolay tırtıklayamazsınız. Pek çok psikopat konuya hâkim görünecek ve böylece insanların dinlemesini sağlayacak kadar malumat edinir. Ama Maviler bunu yemez. Onlar her şeyin derinine iner. Ama bu aynı zamanda onların başlıca zaaflarından biridir; bir şeyin derinine inmekten, o şeyin nasıl işlediğini çözmekten kendilerini alıkoyamazlar. Bu bazen etraflarındakileri sinir eder ama psikopatla ilişkide bu kesinlikle Mavinin avantajınadır. Yine de Maviler psikopatın üçkâğıtlarını mutlaka mesele yapmaz. Maviler fikirlerini herkesle paylaşma ihtiyacı duymasalar da kafalarında yargılarını vermişlerdir. Koridorun ucundaki o kişi güvenilmez biridir.

O halde Maviler manipüle edilmeye bağışık mıdır?

Maalesef değillerdir.

Mavilerin Sinir Bozucu Küçük Kusurları

Kaçamak cevap verir, kaba ve suratsızdır, şüphecidir, ayrıntılara takılır, dar görüşlüdür, hoşnutsuzdur, homurdanıp durur, kuralcıdır, kararsızdır, içine kapanıktır, duygusuzdur, sosyal becerilerden yoksundur, yavaştır vs.

Gördüğünüz gibi Mavilerin de pek çok zayıf noktası vardır. Ki her zamanki gibi psikopat bu zayıflıkları tespit eder. Bütün Maviler etraflarındaki insanlardan şüphelenmez ama Sarılardan ve Yeşillerden daha az ilişki yönelimlidirler. Mavi dostlarımız çoğu insana nazaran ilişkilere daha az önem verir. Mavilerin çoğu zaman güçlü tarafıdır bu; biraz ruhsuz biri olarak görülmeye aldırmazlar. Hatta öyle olduklarını bizzat doğrularlar: Kendileri böyledir işte.

Ama her şey gibi bu onların da aleyhine çevrilebilir.

George ve Roger

George son derece sistemli düşünen biri. Büyük bir şirkette muhasebe bölümünde denetmen olarak çalışıyor. Uzun süredir bu işte ve gözünden hiçbir şey kaçmayan biri olarak tanınıyor. Ayrıntıları görme becerisi muazzam ama aynı zamanda biraz soğuk biri. İş çıkışı buluşmaları ve ofis partileri gibi sosyal etkinliklere kırk yılda bir katılıyor. Kısacası meslektaşları ilgisini çekmiyor. İşini yapmak için onlara ihtiyacı olduğunu biliyor ama ne zaman sosyalleşeceğine kendisi karar veriyor. Ofiste nasıl görüldüğünün farkında ama özel hayatında farklı bir sosyal çevresi olduğundan, başkalarının onu *nerd* olarak görmesi canını sıkmıyor.

George'un çalıştığı departmana yeni bir patron, Roger geliyor. George'un tuhaf bir tip olduğunu hemen fark ediyor. Herkesin George'un eşsiz tecrübesini ve yetkinliğini göklere çıkardığını duyuyor. Roger sonunda bundan sıkılıyor ve dillere destan George'u yeryüzüne indirmenin eğlenceli olacağını düşünüyor. Roger oturup George'la konuştuktan sonra onun çetin ceviz olduğunu anlıyor. George'u övmeyi deniyor ama pek tepki alamıyor. George işinde ne kadar yetkin olduğunu biliyor; övgüye ve kendisine yağ

çekmeye çalışanlara karşı bağışık. Roger daha sonra küçük bir hatasından dolayı onu eleştirmeyi deniyor. Ama George buna da kanmıyor. Son derece sakin ve adeta kılını kıpırdatmadan Roger'a neden bahsettiğini bilmediğini, çünkü orada farklı bir sistem kullandıklarını açıklıyor. George Roger'a bu konuda ders verir gibi uzun bir diskur geçiyor ve bu Roger'ın hiç hoşuna gitmiyor. Roger kendi zekâsından emin ve kimsenin kendisine karşı gelmesine izin vermiyor. George'u aptal durumuna düşürmeye karar veriyor.

George'un şirkette yaptıklarını gözlemleyen Roger onun –uzman olmasına rağmen– yalnız bir kurt olduğunu görüyor. Buradan hareketle Roger George'un haberi olmadan arkasından iş çevirebileceğine kanaat getiriyor.

Hemen işe koyuluyor. Roger insanların George hakkında aslında ne düşündüğünü öğrenmek için ayrı ayrı zamanlarda personelle konuşuyor. İlk öğrendiği şey hepsinin ona saygı duyduğu ama onu biraz mesafeli bulduğu oluyor. Sonra planlarını uygulamaya koyuyor.

George'un üstüne atabileceği ciddi hatalar bulamıyor – zira kimse buna inanmaz. Bizzat George'u manipüle edemeyeceği için, onun departmanındakileri manipüle etmeye koyuluyor. A'ya gidiyor ve George'un A'da olduğunu söylediği bazı belgeleri almaya geldiğini söylüyor. Ama A şaşırarak o belgeleri uzun zaman önce George'a verdiğini söylüyor. Roger omuz silkiyor ve belki de küçük bir ihmal oluğunu söyleyip bunu mesele etmeden oradan ayrılıyor.

Roger aynı hafta daha sonra benzer bir iş için B'ye gidiyor. Sonra C'ye ve D'ye gidiyor. Her seferinde George'un yetkinliğini sorgulamamaya ve söz konusu işlerin ufak tefek şeylerle ilgili olmasına dikkat ediyor. Çok geçmeden George'un bazen gözden bir şeyler kaçırabileceği algısını oluşturuyor. Orası muhasebe departmanı olduğu için pek çok Yeşil ve Mavi var, dolayısıyla bu kişiler gidip durumla ilgili George'la bire bir konuşmayacaktır. Bu zaten Roger'ın

baştan fark ettiği bir şeydir. İçedönük çalışanların pek çok şeyi içle-rinde tuttuklarını biliyordur ve bunu da utanmadan kullanır.

Roger planına devam eder ve George hakkında tuhaf söylenti-ler yaymaya devam eder. Personelden F'ye şöyle bir konuşmak iste-diğini söyler ve son zamanlarda George'la ilgili tuhaf bir şey görüp görmediğini sorar ona. F hiçbir gariplik görmediğini söyler – George her zamanki gibidir. F bir örnek vermesini isteyince Roger başını sallayarak "Neyse, önemli değil..." deyip geçiştirir. Kısa süre sonra departmandaki pek çok kişinin hiç hata yapmayan George hakkındaki izlenimlerini yeniden düşünmeye başlamalarını sağlar. Ve yavaş yavaş George'un etrafındaki o parlak hâle gittikçe şaibeli olmaya başlar.

Bu Biraz Sabır Gerektirecek

Roger çok yavaş ilerlemesi gerektiğinin, çünkü bir sabah kahve üzere işyeri sohbetinde George'un aniden bunadığını söylerse kim-senin ona inanmayacağının farkındadır. Kimse bunu yutmaz, bu yüzden ihtiyatlı hareket etmesi gerekiyordur. Mavi birinin itibarına ve güvenilirliğine gölge düşürmek başkalarının ona olan itimadını sarsmanın bir yoludur. Böyle bir şey Mavi kişinin etrafındakileri manipüle edip onun dikkatsiz olduğuna inandırarak başarılabilir.

Bunu yapmak için Roger'ın kendi itibarını ve güvenilirliğini de artırması gerekir. Siyasette iyi bilinen bir taktiktir bu. Rakibi-nizin bir konudaki duruşunu değiştiremezsiniz ama kişisel davra-nışlarını veya ahlakını sorguya açarak insanların onu dinlemesini engelleyebilirsiniz. Belli bir mesajı kimin verdiği bizi etkiler. Şöyle düşünün: Farz edelim ki Hitler'le görüştünüz ve size "Sera gazı-nı hemen azaltmazsak dünyada yaşam sona erecek," dedi, bunun

üzerine iklim değişikliği hakkındaki görüşünüzü muhtemelen gözden geçirirsiniz. Çünkü onun söylediği her şeyde karanlık bir amaç, hesaplı bir niyet olsa gerektir. Bunun tersi için de aynısı geçerlidir: Sokakta en sevdiğiniz düşünüre veya yazara rastlasanız ve size sera gazının etkisini hiç kale almamamız gerektiğini, çünkü bunun insan davranışıyla ilgisi olmadığını söylese, fikirlerinizle ilgili kuşkuya düşebilirsiniz. Roger böyle şeyleri çok iyi biliyor ve böylece kendine müttefikler buluyor.

Araştırmacılar Robert Hare ve Paul Babiak bu kişileri "piyonlar" olarak adlandırır, yani satrançtaki gibi kolaylıkla feda edilebilecek ve psikopatın emeline hizmet edecek kullanışlı aptallar. Bu müttefikler psikopatın büyüsüne kapılır ve daima onun dünyadaki en iyi kişi olduğunu düşünür. Roger George'un işindeki yetkinliği kaybetmeye başladığını haber veren kişi olarak güvenilirliğini ve itibarını böyle artırır. Biri Roger'ı eleştirdiği her seferinde piyonlar onu kurtarmaya gidecek ve eleştiren kişi dar görüşlü veya kıskanç biri gibi gözükecektir.

Mavi davranışla baş etmek pek çok insan için zordur. Maviler işlerine dikkat etme konusunda olağanüstü bir yeteneğe sahiptir ve normalde hiç hata yapmazlar. Size hatalarınızı gösterme olasılıkları daha yüksektir. Başkalarının işinde hiç hata bulamazlarsa, sonunda kendi becerilerinden şüphelenmeye başlayabilirler. Sosyal dışlanma Mavi biri için illa bir sorun teşkil etmez ama işini iyi yapması engellenirse özgüveni yavaş yavaş örselenmeye başlayacaktır. Mavileri tongaya getirip ciddi hatalar yaptıklarını (yapmadıkları halde) düşündürebilirseniz, işleri gerçekten kötüye gitmeye başlayacaktır.

George ve Roger'a Geri Dönersek

Altı ay sonra George'un o kadar çok ufak tefek hatası yakalandı ki artık görmezden gelmek mümkün değildi. Roger hepsi de bir şekilde akla yatkın olan pek çok kötü söylenti yaymıştı. Bu da meslektaşlarını George'un artık yetkinliğini kaybetmeye başladığını düşünmeye sevk etti. Neticede kimse mükemmel değildi. George'un kötü performansının her tür nedeni olabilirdi. Belki Roger George'un evde sorunları olduğuyla ilgili bir söylenti yaydı: Meğer George yeni patronuna yakın zamandaki boşanmasıyla ilgili içini açmış ve bu konuda konuşmak istemediğini, herkesin ona aynı şekilde davranmaya devam etmesini istediğini söylemiş. Bu büyük bir sorun değildir çünkü George zaten çoğunlukla yalnız biridir. Dolayısıyla kimse gidip de George'la bu konuyu konuşmayacaktır.

Roger artık personeli kazandığına inanıyor ve elinin altında pek çok piyon var. Böylece ikinci aşamaya geçiyor. Bütün toplantıları on beş dakika erkene alıyor ve bunu George dışında herkese bildiriyor. Böylece George tuhaf bir şekilde hep geç gelmeye başlıyor. Herkes bunu fark ediyor ve bu yüzden artık eskisi kadar iyi olmadığını düşünüyor. Sonuçta zamanını bile doğru düzgün ayarlayamıyor.

George Roger'a gidip toplantı saatinin değiştiğini neden kendisine bildirmediğini soruyor. Roger tabii ki ona bildirildiğini söylüyor. George'a gönderdiği bir e-postayı gösteriyor. Bu e-posta gerçektir ama Roger George'un bu e-postayı almaması için e-posta adresleriyle ilgili bir katakulli yapmıştır. Roger George'a personelin ona güvenini kaybetmeye başladığını söylüyor. Artık George'un eskisi kadar iyi olmadığını düşünüyorlardır. George'un kendine çekidüzen vermesi gerekiyordur.

George bunların hiçbirini anlayamıyor ve yaptığı hataların somut örneklerini göstermesini istiyor. Roger hiç örnek vermiyor, iş

arkadaşlarının anonim kalmak istediğini söylüyor. George'la yüz yüze konuşmak istemiyorlardır çünkü Roger örnek verdiği takdirde George kimin şikâyetçi olduğunu öğrenecektir. Böyle bir şey de güvene ihanet etmek olur. İşte Roger böyle bir açıklama yapıyor. George etik meselelere duyarlı biri olduğundan bu mantığa karşı çıkmakta zorlanıyor.

Roger ona dikkatsizliğinin ciddi bir sorun olduğunu söylüyor. George cevap vermiyor, gidip masasına oturuyor. Çok içedönük biri olduğundan ve meslektaşlarıyla gereksiz etkileşimde bulunmak istemediğinden hiçbir şey söylemiyor. Onlarla konuşmak istemiyor ve onlar da onunla konuşmak istemiyor.

Roger George'u daha da sarsmak için ona bir departman kongresine katılmasını emrediyor. George'un on yıldır evden uzakta geçirdiği ilk gecedir. Kendisinin işinde başarısız olduğuna inanmaya başlayan insanlarla nispeten yakın bir etkileşime girmek zorunda kalıyor. Bütün hafta sonu süren kongre George için bitmek bilmez bir kâbus gibidir. Genellikle bu tür büyük toplantılarda ondan konuşma yapması istenirdi ama bu sefer bu iş bir başkasına verilmiştir; dolayısıyla denetmen olarak statüsünün ciddi ciddi tehdit altında olduğunun farkına varıyor.

Yine de kimseye bir şey söylemiyor, bunun nedeni kısmen genelde onlarla konuşmak istememesi, kısmen de ona göre o aptalların hiçbir şeyden anlamadığının bariz olmasıdır. Roger George'u gitgide daha çok hata yapmakla suçluyor ve nihayet onu departmanda başka bir göreve atıyor. Neticede bu kadar dikkatsiz olan biri böyle kritik bir mevkide olmamalıdır. George hâlâ hiç hata yapmadığında ısrar ediyor. Artık akşamlarını ve gecelerini yaptığı her şeyi iki üç kez kontrol etmekle geçiriyordur. Namına, itibarına sürülen lekeyi temizleme çabasıyla ruhsal bir çöküntünün eşiğine geliyor.

George'a artık kabiliyetinin çok daha altında çok basit işler veriliyordur. İşte mutsuz ve hoşnutsuz olduğu için sonunda olan biteni karısına anlatıyor. Karısı şirketi ona karşı son derece nankör davrandığı için iş değiştirmesi gerektiğini düşünüyor. Bunca yıl kendini o şirkete adadıktan sonra aldığı teşekkür bu mudur?

Artık George iyiden iyiye çamura saplanmıştır. Ofiste kimse ona güvenmiyor gibidir. Karısı yeni bir işe girmesini istiyordur. Ama o işini seviyordur. Bir yıl öncesine kadar rahat ve mutluydu. Şimdi ise her şey yerle bir olmuştur. Evde ve işte hep kötü bir ruh halindedir, bu da onunla çalışmanın zor olduğuna dair izlenimleri güçlendirir. George sonunda iş arkadaşlarına gidiyor ve bütün bunların suçunu Roger'a atıyor ama onlar Roger'dan yana taraf oluyor – çünkü hepsi onun sadık piyonu haline gelmiştir.

Bu meseleyi kesin olarak çözmek için son bir çaba gösteren George e-posta yoluyla bir pazartesi günü saat onda patronu Roger'la bir toplantı ayarlıyor. Belki hayatının en önemli toplantısı için bütün haftasonu hazırlık yapıyor. Kendini bu durumdan kurtarması gerekiyordur. Toplantıya elinde kanıtlarla dolu bir dosyayla geldiğinde Roger onu paylıyor. Öyle keyfine göre gelemezmiş, bir saat önce orada olmalıymış. Neden böyle geç kalmış? Hiçbir şeyi ciddiye almıyor muymuş? George şoke oluyor ve gidip bilgisayarındaki takvime bakıyor. Öyle ya, orada saat dokuz yazıyordur. Ama bu nasıl mümkün olabilir? Roger'ın gönderdiği davetiyedeki saati değiştirdiğini bilmiyordur.

Bu oyun bu şekilde altı ay daha devam eder ve nihayetinde George'un artık şirkette bir işlevinin kalmadığını kanaat getirilir ve işten çıkarılır.

Bundan Ne Öğrenebiliriz?

Mavinin peşine düşmek gerçekten zordur, en kurnaz psikopatlar için bile. Mavi birini kişisel bir ilişki yoluyla kapana kıstırmak muhtemelen çok daha kolay olacaktır. Biraz basit bir örnek olacak ama hâlâ doğru eşle karşılaşmamış kırklarının başlarında bir adam hayal edin. Sonra ona ebedi aşk vadeden güzel bir kadın çıkagelsin. Kadın bütün ilgisini adama yöneltir ve onun en iyi yanlarını över. Adam daha önce hiç böyle bir şey yaşamamıştır, dolayısıyla bu sahtekâr kadın için kolay lokmadır. Psikopatlar cinselliği de silah olarak kullandıklarından bu durum çok feci bir hal alabilir.

Maviler ilişkilere diğer renklerden daha az bağımlı olsalar da özel hayatlarında çok yakın ilişkiler de kurarlar – ama çok az sayıda. Ki böyle durumlarda onların zırhları da başkalarınınkinden daha sağlam değildir.

15

Yaygın Manipülasyon Teknikleri

Onaylanma bağımlısıysanız, davranışlarınız bir müptelanınki gibi kolayca kontrol edilebilir. Manipülatörün tek yapması gereken, iki aşamalı basit bir yöntem uygulamaktır: bağımlısı olduğunuz şeyi vermek ve sonra onu geri almakla tehdit etmek. Bütün uyuşturucu satıcıları bu numarayı kullanır.

Harriet B. Braiker

Ben şahsen açık konuşmaya inanan biriyim. Bu konuda lafı dolaştırmanın manası yok. Psikopat hayatınızı mahvetmeye çalışır, buna yönelik birtakım gizli taktikler kullanır. Bu sis perdesinin ardına bakacaksak, psikopatların bizi manipüle etmelerini sağlayan şeyleri ve kullandıkları yöntemleri anlamamız gerekir. Bunu nasıl yaptıklarıyla ilgili bazı önemli örnekler verelim.

Pek çok manipülasyon tekniği vardır. Hatta bunlarla ilgili koca koca kitaplar yazılmıştır. Fakat burada ben en yaygın teknikleri verdim ve her birinin çeşitlemelerini anlattım. Bu tekniklerin çoğu birbiriyle örtüşür ama her birinin odak noktasında başkasını kontrol etmenin biraz farklı bir yolu vardır. Bunların hiçbiri başlı başına tehlikeli görünmeyebilir. Ama bir psikopatın aynı anda iki üç tekniği ya da belki bütün teknikleri kullandığını hayal edin. Böyle bir durumda feci bir senaryoyla karşılaşırız.

Çoğu psikopat amacına ulaşmak için benzer yollara başvurur. Başkalarını incitmek için nasıl davranmaları gerektiğini otomatik olarak bilirler, adeta kişiliklerine işlemiştir bu bilgi. Psikopatların çevrelerindeki insanları nasıl manipüle ettiklerine dair vaka incelemelerinde belli başlı ayrıntılar farklı olabilir ama kullandıkları asıl yöntemlere baktığınızda bunlar korkunç derecede benzerdir. Yani sanki bir yerlerde bir psikopatlık kursu vardır da hepsi bu tekniklerin kaidelerini ve işleyiş tarzını oradan öğrenmiş gibidir.

1. Teknik: Düzensiz Pozitif Pekiştirme

Bu ne demek? Birini kuvvetle onaylamak ve övmek – ve bunu bazen nedensizce esirgemek. Övgü ve onay kişiye kendini iyi hissettirir ama kişi bunları aldığı kaynağa bağımlı hale gelir. Bu taktik bir kişi üzerinde kontrol sahibi olmanın son derece etkili bir yoludur. Manipülatör bu tekniği kullanarak kurbanına istediğini yaptırır çünkü kurbanın bağımlısı olduğu şeyi verip vermemek onun elindedir.

Bir uyuşturucu bağımlısı hayal edin, bağımlısı olduğu şeyi almak için inim inim inler. Uyuşturucuyu alır ve kendini anında iyi hisseder. Ama çok geçmeden yine kendini kötü hisseder ve daha çok uyuşturucuya ihtiyaç duyar. Yine uyuşturucu alır ve aynı senaryo tekrar eder; hiç almadığı takdirde çok geçmeden kendini daha da kötü hisseder. Elinde uyuşturucu olan kişi uyuşturucu bağımlısı üzerinde güce sahiptir; bağımlıların bir sonraki doz için her şeyi yapmalarının nedeni budur. Dünyadaki bütün uyuşturucu satıcıları bunu bilir.

Hepimiz bir şekilde onaylanmak ve kabul görmek isteriz. İnsanın doğasında vardır bu. Bizler temelde duyguların etkisinde yaşayan varlıklarız; kendimizi iyi hissetmemizi sağlayan şeyler olduğu gibi, kötü hissettiren şeyler de vardır.

Düzensiz pozitif pekiştirme bilhassa özsaygı hissi zayıf kişiler üzerinde çok etkilidir. "Ben de bu kategoride olabiliri miyim acaba?" diye düşünüyorsanız burayı dikkatli okuyun. Şayet yaptığınız işle ilgili takdir görmeye ihtiyaç duyan biriyseniz, patronunuz size akıllı olduğunuzu söylediğinde yüzünüz parlar. İtiraf etmeliyim ki ben böyle biriyim. Övülmek benim için hayati bir mesele değil, üstelik patronum bile yok; ama fikrine büyük saygı duyduğum biri bana olumlu geribildirimde bulunduğunda kesinlikle kendimi iyi hissederim. Bu da demek oluyor ki fikrini önemsediğim biri bu tekniği kullanarak beni etki altına alabilir.

Laboratuvar Faresi Olarak İnsan

Laboratuvar fareleriyle yapılan bilimsel bir deneyde bir siyah oda, bir de beyaz oda kullanılmıştır. Siyah odanın tek bir özelliği vardır: beyaz bir kapı. Siyah odaya bir fare konur, fare bir süre orada dolaşır, sonra beyaz kapıyı bulunca oradan beyaz odaya geçer. Beyaz odada bir parça peynir vardır ve fare buraya girer girmez peyniri mideye indirir. Bu senaryo birkaç kez tekrarlanır ve ancak üçüncü seferde fare siyah odadan beyaz odaya daha kısa sürede geçer. Oradaki ödülü bir parça peynirdir: pozitif pekiştirme. Fare ödülünü aldığı sürece aynı şekilde davranmaya hazırdır.

Ama biz insanlar laboratuvar faresi değiliz herhalde...

Düşünün ki övgü ve pozitif geribildirimin çok az olduğu bir işyerinde çalışıyorum. Genellikle hatalarımın çetelesi tutuluyor ve bana bunlar söyleniyor (daha önce gördüğümüz gibi, hepimizin hataları olduğu için her zaman eleştirecek bir şey vardır).

Pek çok patron övgü konusunda umutsuz vakadır. Çoğu zaman eleştirmekle meşguldürler. Ama bunu illa da fenalık olsun diye yapmazlar; kendi deneyimimce, bunlar sadece kötü yöneticilerdir ve liderlikte övgünün önemli olduğunu bilmiyorlardır.

Şimdi, yeni patronumun beni sıcak bir şekilde karşıladığı yeni bir işte çalışmaya başlıyorum. Patron yeteneklerimin hemen farkına varıyor ve beni hızlı, enerjik, yaratıcı, çalışkan olduğum için –ve içten içe kendimle gurur duyduğum daha bir sürü şeyle– övüyor. Nihayet nasıl biri olduğum görülüyor ve çabalarım gerçekten takdir ediliyor. Çok iyi!

Bu benim davranışımı nasıl etkiler? Elbette bu harika pozitif geribildirimleri almak için daha çok, daha hızlı, daha yaratıcı çalışmak isterim. Birkaç hafta içinde bu patron işimde o zamana dek kariyerimde hiç hissetmediğim kadar rahat hissetmemi sağlar. Ve bu birkaç ay bu şekilde devam eder.

Şimdi, patronumun tuhaf bir şekilde sessizleştiğini hayal edin. Birdenbire hiçbir pozitif geribildirim almıyorum. Hırslı bir eleman olarak takdir gördükten sonra aniden sadece sessizlikle karşılaştığım bu değişimle nasıl baş ederim? İlgi yok, geribildirim yok – patronumu ne zaman koridorda görsem sanki orada değilmişim gibi boş boş bakıyor. Sorularıma cevap vermiyor ve yüzündeki ifadeye bakılırsa, sanki beni yok sayıyor.

Ne tepki veririm? Hemen strese girerim. *Sorun ne acaba? Aniden beni görmezden geldiğine göre ciddi bir hata yapmış olmalıyım.* Buna karşılık ne yaparım peki? Onun gözüne girmek için daha da çok çalışırım. Ama bir türlü bitmeyecek gibi gelen bir aydan sonra bile hiçbir karşılık alamıyorum. Yeteneğimden kuşkulanmaya başlıyorum. Acaba yanlış mı anladım? Yoksa performansımdan hiç etkilenmedi mi?

Sonra aniden tekrar patronun odasına çağrılıyorum. Performansımı bol bol övüyor. Minnetten afallamış halde ve yine övgü aldığım için sevinç içinde odasından çıkıyorum. Bu görüşmeden önce perişan halde olduğumu anında unutuyorum. Hatta böylesine hassas ve kırılgan olduğum için kendime kızıyorum.

Artık patronumun önceki davranışını içten içe savunabilir hale geliyorum. Yaptığım iyi işleri fark etmemişti çünkü stres altındaydı, o kadar çok sorumluluğu vardı ki herkesin ne yaptığını nasıl takip edebilirdi? Daha da beteri, bu düşüncelerle birlikte kendi değerimi sorgulamaya da başlayabilirim. Belki düşündüğüm kadar zeki değilimdir. Patronumun bunca hafta sessiz kalmasının nedeni muhtemelen iyi çalışmamamdı. Hepsi benim hatamdı.

Bunu okuduğunuzda belki bu kadar ilgiye aç olmamam gerektiğini düşünebilirsiniz. Kendime biraz daha güvenmem gerekmez miydi? Veya belki de performansım konusunda başka birinden görüş alabilirdim. Evet, şayet mantıklı varlıklar olsaydık öyle yapardım. Ama artık patronumdan övgü almaya alıştım. Almadığım zaman da şüpheye düşüyorum. Kaybettiğim bir şey var ve onu geri istiyorum.

Övgü motive edici bir faktördür. Övgü beni ilerlemeye teşvik eder. Ama kaybettiğim zaman da boşluğa düşerim.

Bir çocuğu düşünün. Çocuk anne babasının takdirini kazanmak için hemen her şeyi yapmaya hazırdır. Sessizlikle karşılanmaktansa kendisine bağırılmasını tercih eder, çünkü o zaman anne babasının onu önemsediğini bilir. Yetişkinler de temelde böyledir ama onlarda biraz daha karmaşıktır işler. Biz insanlar onaylanmaya bağımlı hale geliriz. Onaylanma, yokluğunu çektiğimiz bir tür uyuşturucu haline gelir.

Peki Bunu Neden Yaptı?

Patronum benden yapmak istemediğim bir şeyi yapmamı isterse, bu şeyi yaptığımda onun övgüsünü veya takdirini kazanıp kazanmayacağımı düşünürüm. Gözüne girme şansım olduğunu düşünürsem istediğini şevkle yaparım. Yaptığım şeyle ilgili beni övmesinden keyif alırım. Kendimi daha iyi hissederim ve her şey

yolunda görünür. Patronum yavaş yavaş bana sorumluluğumda olmayan işler yaptırmaya ve daha önce hiç yapmadığım işler vermeye başlar. Kuru temizlemeden giysilerini almaktan hukuken şaibeli işlere kadar her şey olabilir bu.

Sonra patronum aniden tekrar sessizlik moduna geçer. Bir toplantıda söylediğim bir şeye burun kıvırır. Sanki yokmuşum gibi beni tamamen görmezden gelir. Bu taktikle beni duygudan duyguya savurur. Usta manipülatörlerin insanlara kendilerini güvensiz hissettirmeyi sevdiğini unutmayın. Kendinizden kuşkuya düşerek özgüveninizin örselenmesi onların amaçlarına hizmet eder. Belki beni maaşıma zam yapmadan daha çok çalıştırmak veya bana üzerime vazife olmayan bir şey yaptırmak istiyordur. Böylece yavaş yavaş davranışlarımı her zaman emrine amade olacak şekilde değiştirecektir.

(Şimdi bunu bir ilişki bağlamında düşünün. Güç tamamen manipülatörün elinde olur. Birinin sevgisini kaybetmemek için neredeyse her şeyi yapmaya hazırızdır.)

Bunu Önlemenin Yolları Var mı?

Esas olarak Kırmızı özelliklere sahipseniz, buradaki "bazen yem atıp bazen aç bırakma" tavrı sizi kızdırabilir. Bu rezilce bir davranıştır. Patronun cehenneme kadar yolu vardır. Genel olarak siz başkalarının onayına daha az bağımlısınızdır. Ayrıca güçlü yanlarınızın ve becerilerinizin gayet farkındasınızdır. İşinizde takdir görmeye başkaları kadar ihtiyaç duymazsınız. Tabii hiçbir şeyden etkilenmeyen biri değilsiniz ama bu örüntüyü fark ederseniz patronunuzun davranışını sorgulayacak cesareti gösterirsiniz muhtemelen. Bu davranışı sorguladığınızda ortada böyle bir şey olduğunu

hemen reddedecektir; o zaman ona inanıp inanmamaya kendiniz karar verebilirsiniz.

Aynısı esas olarak Maviyseniz de geçerlidir. Yaptığınız işin değerini ölçmek için kendi yöntemleriniz vardır. İşinizin kalitesinin gayet farkındasınızdır. İşinizden memnunsanız bu yeterlidir. Kaldı ki övgü işkillendiğiniz bir şeydir. Zaten yağcılık sizi hiç cezbetmemiştir. Tabii bu demek değildir ki Kırmızılar ve Maviler bu pis taktiğe karşı tamamen bağışıktır. Sadece az önce bahsettiğim özgüven örselenmesi daha uzun sürecektir. Kırmızılar ve Maviler iş yönelimli olduklarından, patronla iyi ilişki kurma isteği diğer renklerdeki kadar güçlü değildir.

Profilinizde büyük ölçüde Sarı varsa, bu yöntemin size büyük acı vermesi kuvvetle muhtemeldir. Siz doğal olarak onaylanmaya bağımlısınızdır ve onaylandığınız zaman kendinizi harika hissedersiniz.

Karşılaştığım pek çok Sarı böyle olduğunu reddeder, çünkü bunun benmerkezcilik ve biraz da çocukluk sayıldığını bilirler. Yetişkin birinin işini patronundan bol bol övgü almadan da iyi yapması beklenir, değil mi? Ama benim tavsiyem, kendinize karşı dürüst olun. Övgüden nasıl etkilendiğinizi biliyorsunuz. Aniden övülmediğinizi gördüğünüzde nasıl hissettiğinizi de biliyorsunuz. Görüşlerine en çok değer verdiğiniz insanların onayını almayınca kendinizi zayıf ve kırılgan hissedersiniz. Gerçeklerle yüzleşin.

Tamamen Sarı biri başkalarının yüzünde hep bir onaylanma işareti arar. Herkesin onayını almak isterler. Ama Sarıların da daha çok önemsedikleri gözdeleri vardır. Bu kişi şayet patronlarıysa, o zaman onun görüşleri değerli olacaktır. Sarılar patronlarıyla ilişkilerindeki değişimlere karşı çok hassastır, bu yüzden bu yöntemin işlemesine açıktırlar.

Övgü, sessizlik, övgü, sessizlik.

Sarı kişi bu konuyu iş arkadaşlarıyla konuşabilir ama patrondan takdir görmediğini söylemek olumsuz bir intibaa uyandırabileceği için bu konuyu açmayabilir. Daha önce yeni patronun ondan ne kadar memnun olduğuyla ilgili böbürlendiği için bunu kendine saklayabilir.

Sarı bu durumda patronla davranışına dair yüzleşme cesareti de göstermeyecektir – özellikle de Sarı-Yeşil birinden bahsediyorsak. Böyle bir hamle çatışma riski içerir ve bu da işyerinde mutsuz ve huzursuz olmalarına yol açacaktır. Dolayısıyla Sarı kişi bu durumda gitgide içe kapanacaktır.

Yeşil de ilişki sorunlarına hassastır ama o en baştan sessizce acı çeker. O da hiçbir zaman patronuyla bu davranış konusunda yüzleşmez. Kendince böyle bir seçeneği yoktur. Fakat Sarıdaki kadar ciddi bir sorun teşkil etmez bu. Zira pozitif pekiştirme baştan beri uygulanmıştır. Şayet patron Yeşil elemanı doğru okuyamamışsa, bir toplantıda herkesin önünde onu övebilir. İlgi odağı olmayı seven Sarı için harika olurdu bu ama Yeşil için son derece müşkül bir durumdur. Dolayısıyla patron herkesin içinde takdir gösterilerine son verirse Yeşiller rahatlar. Fakat patron Yeşilin ofise çağrılıp baş başa övülmeyi tercih ettiğini fark ederse, öyle övecektir. Bu da Yeşilin bariz bir zaafıdır.

Pozitif pekiştirme pek çok durumda korkunç bir silahtır. İşin püf noktası şuradadır: Manipülatör başta kurbanı bir duruma tatlı şeylerle alıştırır; dondurmayla, balonlarla, en güzel övgülerle gönlünü çeler. Bunlar aniden ortadan kalkınca sorunlar başlar. Bu duygu sarkacına uzun süre maruz kalan insanlar nihayetinde rapor alıp uzun süreli izne ayrılır veya bu ruhsal gerilimle baş edemedikleri için işlerini bırakırlar. Manipülatör patron da bir sonraki kurbanına geçer ve etrafında sadece evet-efendimciler kalana dek buna devam eder.

2. Teknik: Sevgi Bombardımanı

Manipülatörün yakın ilişkide olduğu birini (mesela eşini) kontrol etmek istediğini hayal edin. Bu tuzağa düşme riski olanlar sadece Sarılar ve Yeşiller değil bütün renklerdir. Kaldı ki daha önce hiç gerçek sevgiyi tatmadıysanız, manipülatörün fesat planları için kolay bir hedef olursunuz.

Bu içten pazarlıklı taktik için psikologlar son yıllarda "sevgi bombardımanı" ifadesini kullanmaktadır. Gerçek bir psikopat son derece etkili olan bu silahı herkesten çok sevdiğini iddia ettiği kişiye karşı kullanmakta müthiş beceriklidir.

Çok çekici olabilen ve bunu kullanmayı çok iyi bilen psikopat, sevgisini içtenlikle ve açıkça dile getirerek işe koyulur. Bir örnek verelim. Kadının biri çok açık sözlüdür ve (hesabı sizin ödediğiniz) romantik bir akşam yemeğinde daha önce hiç sizin gibi biriyle karşılaşmadığını söyler. Siz hayatında rastladığı en inanılmaz kişisinizdir ve hayatının geri kalanını sizinle geçirmek istiyordur. Bütün olumlu yanlarınızı, özellikle sizin kendinizle gurur duyduğunuz noktaları vurgular ve kişiliğinize hayran olduğunu ifade eder. Hiç böyle güzel bir övgü duymamışsınızdır – hem de hiç.

Nasıl karşı koyabilirsiniz? Muhtemelen koyamazsınız. Kırmızıysanız, insanlar size biraz duyarsız biri olduğunuzu söylemiştir hep; nihayet karşınıza bunu en ufak dert etmiyor gibi görünen biri çıkmıştır. Sarıysanız, hep çok konuştuğunuz ve ortamı domine ettiğiniz söylenmiştir; nihayet sürekli sizin eğlenceli hikâyelerinizi dinlemek isteyen bir ruh eşi çıkmıştır karşınıza – ya o tatlı gülüşü! Yeşilseniz, psikopat kendisine istikrar ve güven duygusu verebilecek güçlü, sessiz tiplerden hoşlandığını söyleyecektir. Mavi ise, hep geleneksel ve sıkıcı biri olduğunu düşünüp bunu dert ettiğinden, zekâsının ve sistemli çalışan zihninin inanılmaz seksi olduğunu duyacaktır.

Biliyorum, dışarıdan bakınca çok basit görünüyor. Ama bu dünyadaki gelmiş geçmiş en harika kişi olduğunuzu duymanın ve bunu çok hoşlandığınız birinin söylemesinin sizin için ne anlama geleceğini bir hayal edin. Size küçük hediyeler, çiçekler yağdırılıyor, dostça jestler yapılıyor, sıcaklık gösteriliyor, öpücükler veriliyor ve sabahtan akşama kadar hayran kalınıyor. Burada bütün meseleyi duygular belirler, mantık değil. Bu yüzdendir ki karşı koyamazsınız.

Böyle böyle psikopat sizi o kaçınılmaz darbeye hazırlar. Güzel bir günde, belki altı ay veya bir yıl sonra (psikopatın planının ne kadar uzun vadeli olduğuna ve muhtemelen sizin hesabı ödeyebilme yetinize göre değişebilir bu süre) sevgi bombardımanı aniden kesilir. Artık belki de birlikte yaşamaya başlamışsınızdır veya hatta evlenmişsinizdir. Tek yapabileceğiniz duruma uyum sağlamaktır. Başka şansınız yoktur.

Kızıştırma Süreci

Güzel bir günde o sabah gönderdiğiniz e-postaya cevap vermez. İkinizin de yemeğe çıktığı öğle molasında telefon gelmez. Yürüyüşe çıktığınızda genellikle elinizi tutardı ama artık eli cebinde öylece kendi halindedir. Belki sevgiliniz bir başkasına hiç de hoş olmayan bir şekilde gülümsemeye başlar ama bir şey söylediğinizde bunu reddeder. Bütün bir hafta hiç sevişmemişsinizdir ve bu daha önce hiç olmamıştır. Daha önce övdüğü yönlerinizi birdenbire yermeye başlar.

Kırmızıysanız, birdenbire şöyle şeyler duymaya başlarsınız: Hep bildiğini okumak isteyen ve her şeye kendi karar vermek isteyen biriymişsiniz, bu haliniz onu bunaltıyormuş. Sarı kişi zevzek ve dağınık olmakla, sevgilisini hiç dinlememekle suçlanacaktır. Yeşil kişi pasif ve ürkek olmakla, hiç evden çıkmak istememekle suçlanacaktır. Mavi kişi muhtemelen inanılmaz derecede ruhsuz (hatta düpedüz sıkıcı) olduğunu duyacaktır.

Aynı zamanda sessiz muameleye de maruz kalabilirsiniz, ki bir ilişkide buna katlanmak çok zordur. Üstelik bahsettiğim tavırlarla birleşince bununla baş etmek daha da zordur.

Durum yavaş yavaş ama istikrarlı bir şekilde daha beter bir hal alır. Ama arada bir onaylanma da gelecektir, yani kendinizi iyi hissetmek için ihtiyacınız olan pozitif pekiştirme davranışları aralıklarla sürecektir. Aniden mükemmel bir romantik haftasonu geçireceksinizdir ve keyfiniz yerine gelecektir. Eşiniz o özlediğiniz nazik, hayranlık ve sevgi dolu kişi olacaktır yine. Hâlâ umut vardır! Hâlâ onun için bir anlam ifade ediyorsunuzdur! Ta ki yeniden geri çekilene dek. O zaman kendinizi yine o duygu gelgitlerinde bulacaksınızdır.

Böyle böyle yeniden onun gözüne girmek için istediği her şeyi yapar hale geleceksinizdir.

Bunu Önlemenin Yolları Var mı?

Bir psikopatın sevgi bombardımanının kurbanı olmaktan nasıl kaçınabilirsiniz? Bu nahoş muameleyi adlı adınca bilmiyorsanız savunmasız kalırsınız. Ama artık bu bilgiyi edindiğinize göre, yapabileceğiniz bazı şeyler var.

Her zamanki gibi çare soğukkanlılığı korumaktır. *Bir şey gerçek olamayacak kadar güzel geliyorsa kulağa, genellikle gerçek değildir.* Bu cümleyi en az üç kere okuyun. Bir kâğıda yazıp cebinizde saklayın.

Güven Konusuna Daha Yakından Bakalım

Yeni biriyle tanışmanın nasıl olduğunu bilirsiniz. Biri hakkında yargıya varmamız çok zaman almaz. Yargımız ya lehte ya aleyhtedir. Şu veya bu şekilde yargıda bulunmadan etkileşime girdiğimiz

insanların sayısı son derece azdır. Birine güvenmenizi sağlayan şeyin ne olduğunu düşünün. Zira birine bir kez güvendiniz mi sözüne itimat edersiniz. Bu yüzdendir ki belli bir kişinin güveninizi kazanmasını sağlayan şeyin ne olduğuna dikkat etmeniz gerekir. O kişinin inanılır olduğuna ve güveninizi hak ettiğine karar verdiniz mi birtakım sorunlar yaşama ihtimali baş gösterir. Çünkü o kişinin söylediği her şey doğru olacaktır.

Pek çok diktatörlük böyle işler. Diktatörler halklarının duymak istediklerini ve duymaya ihtiyaçları olan şeyleri söyler ve böylece güvenlerini kazanırlar. Sonra yavaş yavaş iktidarlarını pekiştirerek ve rakiplerini saf dışı bırakarak uzun vadeli planlarını uygulamaya başlarlar.

Güven denen şey ömürlük olmamalıdır. Güveninizi kazanan kişinin her söylediğine veya yaptığına sorgusuz sualsiz inanmanız gerekmiyor. Her hareketi ayrı ayrı değerlendirmeli ve tuhaf gelen her şeyi sorgulama cesaretini göstermelisiniz – karşınızdaki gerçekten güvendiğiniz biri bile olsa. Yani biri size tuhaf gelen bir şekilde davranıyorsa, o kişinin güvenilir olup olmadığını yeniden düşünün ve bunu düzenli olarak yapın.

Güvenmenin Bazı Önşartları Vardır

İtimat üç faktöre dayanır: öngörülebilirlik, güvenilirlik ve eminlik.

Öngörülebilirlik partnerinizin davranışlarının sonuçlarıyla belirlenir. Değişken ve tahmin edilemez davranışın tam tersidir. Mesela rastgele gibi görünen pozitif pekiştirmelerde sevgi ve şefkat ifadeleri aniden yerini tam bir suskunluğa veya nedensiz eleştirilere bırakır. Sevgilinizin davranışları böyle bir uçtan diğer uca gittiğinde, bunun nedeni manipülasyondan başka bir şey olabilir ama bu türden davranışları çok iyi gözlemlemek gerekir. Bipolar bozukluk gibi psikiyatrik bir tanı başka, psikopatlık başkadır.

Güvenilirlik partnerinizin uzun vadede dürüst ve inanılır biri olup olmadığına göre belirlenir. Bu kişiye güvenmekte tereddüt mü ediyorsunuz? Onun uzun vadedeki güvenilirliğini doğrulayan şeyler var mı? İlk haftalarda başka davranıp daha sonra gerçek yüzünü mü gösterdi? O zaman burada yaşamaya değer bir ilişki yok demektir. Ama eğer bu kişi iyi günde de kötü günde de yanınızda oluyorsa, kendinizi gerçekten güvende hissedebilirsiniz.

Eminlik ise partnerinizin sizin ihtiyaçlarınızı karşılayacağından, sevgi dolu ve destekleyici bir partner olarak güvenilir olduğundan emin olmakla ilgilidir – sadece birkaç aylığına değil uzun vadede. Psikopatların o kadar sabrı yoktur, gösteriye sonsuza kadar devam edemezler.

Partnerinizin güveninize layık olup olmadığına ilk baştaki davranışlarına bakarak karar vermek bir hatadır. Az önce sıraladığım üç faktöre bakın (öngörülebilirlik, güvenilirlik, eminlik) ve bunları şimdiki hale göre düşünün; geçen yıl veya evlenmeden önce nasıl davrandığına göre değil, yahut partnerinizle ailenizi ziyarete gittiğinizde nasıl davrandığına göre de değil (partneriniz daha önce örnek alınacak bir davranış sergilemiş olabilir, çünkü psikopatlar işler sarpa sardığında sizin kötü karakter gibi görünmenizi sağlayacak şekilde kurar her şeyi). Bu sabah, dün veya şu anda neler olduğuna bakın.

Az önce gözlemlediğiniz davranış güveninize layık mı? Usta manipülatörler karşılarındaki kişinin güvenini kazanma konusunda çok iyidir, öte yandan güveni koruma konusunda hiç de öyle becerikli değillerdir, çünkü fırsatını bulur bulmaz hemen olumsuz davranışlara dönerler. Buna kanmayın.

Hemen Harekete Geçin!

Psikopatın veya manipülatörün hilesini çözer çözmez kararlılıkla ve en önemlisi hemen harekete geçin. Fiziksel istismar içeren bir ilişkide olmakla aynı şeydir bu; psikolojik istismardır. İlk darbede terk edin.

Partnerine hayatında sadece bir kez el kaldıran, sonra bir daha böyle bir şey yapmayan birini hiç duymadım ben. Bu işler öyle olmuyor.

Aynısı psikolojik manipülasyon için de geçerlidir. Böyle bir davranış sergileyen partnerin bunu tekrarlayacağından yüzde yüz emin olabilirsiniz. Psikopat veya psikopat eğilimleri olan kişi işe yaradığını bildiği yöntemleri kullanır. Sizi manipüle ederek sindirmeyi başardıysa, bunu neden tekrar yapmasın ki? Bir hırsız yerde 100 dolar bulduğunda alıp cebine koyar ve başkasının parasıyla dışarıda güzel bir akşam geçirirse, başka bir zaman yine yerde 100 dolar bulduğunda niye aynısını yapmasın ki? Buradaki psikoloji de aynen böyle işler. Hani denir ya: *Beni bir kez kandırırsan yazıklar olsun sana, bir daha kandırırsan yazıklar olsun bana.*

Biri sizi manipüle ediyorsa ve bunu fark ettiyseniz, buna karşılık tek bir doğru tepki vardır: Terk edin.

Manipülasyona Nasıl Karşı Konur?

Kırmızı gibi davranın. Asıl duygularınızı gösterin, kendinizi ortaya koyun ve hemen harekete geçin. Kendiniz olmaktan çekinmeyin ve kendinizden taviz vermeyin. Çünkü partneriniz sizi gölgesi haline getirmeye çalışacaktır. Sizi kendinizin silik bir kopyasına dönüştürecektir. Kendinizi sürekli güvensiz, mutsuz, kaygılı veya kırgın hissediyorsanız, bilin ki bu ilişkiyi devam ettirdikçe bu duygulara saplanıp kalacaksınız, bu da psikopatın oynadığı oyunu görmenizi gittikçe zorlaştıracaktır.

Unutmayın ki psikopatlar normal duyguları olan kişiler değildir – bir duyguyu hissediyor gibi yaparlar, o kadar. İlişkiyi kurtarmaya kendini en çok adayan kişinin zayıf taraf olduğunu unutmayın. Psikopat sizi zerre umursamaz. Böyle biri hayatınızın bir dakikasını bile vermeye değer mi? Siz çok daha fazlasını hak ediyorsunuz.

3. Teknik: Negatif Pekiştirme

Bunun listede daha yukarıda olacağını düşünmüştünüz değil mi? Gelgelelim manipülasyon konusunu inceleyen ve araştıran bütün uzmanlara göre negatif pekiştirme en sık başvurulan yöntemlerden değildir. Bu da insan psikolojisiyle ilgili çok şey söyler.

Negatif pekiştirme şöyle tanımlanır: Siz manipülatörün hoşuna giden bir şey yapmaya *başladığınızda*, o da sizin hoşunuza gitmeyen bir şeyi yapmayı *bırakır*. Bunun da son derece basit bir etkisi vardır: Zamanla manipülatörün istediklerini yapar hale gelirsiniz.

Daha Çok Fare

Pozitif pekiştirme bağlamında bahsettiğimiz, siyah odadan beyaz odaya kaçan laboratuvar farelerini hatırlayalım. Araştırmacılar bu deneyin negatif pekiştirme varyantını da denemiştir. Siyah odanın zeminine elektrik verilir. O odaya başka bir fare konduğunda, beyaz kapıyı bulana kadar deli gibi oradan oraya zıplamaya başlar. Sonra siyah işkence odasından beyaz odaya kaçar; burada hiç peynir yoktur ama siyah odadaki gibi zeminde ona hafif bir elektrik akımı da verilmiyordur. Ödül bir parça peynir (pozitif pekiştirme) değil ayaklarının altındaki elektrik akımından kurtulmaktır (negatif pekiştirme).

Ama İnsanlar Fare Değil ki!

İş ortamından bir örnek verelim. Haftalık raporunuzu patronunuzun hoşuna gitmeyen bir şekilde yazarsanız, uluorta azarlanırsınız ve yaptığınız iş sorgulanır. Patronunuzun tercih ettiği yeni yönteme uyum gösterdiğinizde eleştiriler kesilir (patronun tercih ettiği yöntem daha iyi olmayabilir elbette). Veya bir toplantıda patronunuzu sorgularsanız, sonraki toplantıya çağrılmazsınız. Boyun eğip uyumlu davranana kadar dışlanabilir ve sessiz muameleye katlanmak zorunda kalabilirsiniz.

Ama şu da var ki gerçekten haklılık payı olan yerinde geribildirimlerle karıştırılmamalıdır bu. Mesela birkaç defa iş teslim tarihini kaçırdıysanız, bütçenizi aştıysanız, vadettiğiniz şeyleri yerine getirmediyseniz, memnun kalmayan müşteriyle ilgilenmediyseniz veya iş arkadaşlarınızla hiç yoktan olay çıkardıysanız –hele de etrafındaki herkesi manipüle etmeye çalışan biriyseniz– eleştiri ve geribildirim almak normaldir.

Kavramları netleştirelim: Burada psikolojik manipülasyondan bahsediyorum, kötü çalışmanın sonuçlarından değil.

Ya Ev Cephesinde?

İlişkilerde işler daha karmaşıktır. Diyelim ki bir cuma akşamı kızlarla dışarı çıkmak istiyorsunuz ama erkek arkadaşınız homurdanıp karşı çıkıyor ve olay çıkarıyor, bunun üzerine siz de arkadaşlarınızı arayıp buluşmayı iptal ediyorsunuz ve erkek arkadaşınızın keyfi yerine geliyor. Veya diyelim ki erkek arkadaşınız sizi hoşunuza gitmeyen bir cinsel aktiviteye razı etmeye çalışıyor, buna karşı koyduğunuzda size haftalarca elini sürmüyor. (Çoğu insan –genelde erkekler– partnerlerinin hevesli olmadığı çeşitli seks biçimleri konusunda dırdır eder. Ama bu oldukça bariz bir taktiktir. İlla da manipülasyon değildir, daha ziyade göründüğü gibidir: dırdır etmek.

Böyle durumlarda sadece şunu söylemelisiniz: "Bu konuyu bir daha açma. İlgilenmiyorum.")

Negatif pekiştirme taktiği etkili olduğu kadar basittir de. Manipülatörün isteğine razı olana kadar olumsuz bir tepki alırsınız. Razı geldiğinizde her şey yine normale döner. Öngörülebilirlik, güvenilirlik ve eminlik konusunda söylediklerimi hatırlayın. Aynısı burada da geçerlidir.

Mesele gerçekten basittir. Manipülatör sergilediği davranışın olumsuz etkilerine maruz kalmak istemediğinizi ve önünde sonunda pes edeceğinizi bilir. Ki bir kez pes etmeye başladınız mı büyük ihtimalle bunu sürdürürsünüz. Böylece davranışınıza artık kendiniz değil başkası karar vermektedir.

Bunu Önlemenin Yolları Var mı?

Düzensiz pozitif pekiştirme durumlarında nasıl tepki verilmesi gerekiyorsa burada da aynı şekilde tepki verilmelidir. Davranışın aslını astarını görmeyi öğrenmemiz gerekiyor. Malum, etrafımızda hep bizi etki altına almaya çalışan partnerler ve patronlar vardır. Bazen ne yapmaya çalıştıklarını anladığınızı göstermeniz yeterlidir. Ama söz konusu kişi aslında sizi kandırmaya çalışmayan iyi biriyse, bu konuyu karşılıklı konuşarak çözebilir ve önünüze bakabilirsiniz.

Manipülasyonun sıklıkla kasten ve niyetli yapılmadığını da unutmamak gerek. Bir şey işe yarıyorsa aynı şeyi yapmaya öylece devam edersiniz. Kendiliğinden aynı düğmelere basarsınız. Bir şeyin istediğinizi elde etmenizi sağladığını görüyorsanız, onu yapmaya devam edersiniz. Pek çok kişi –yani psikopat olmayanlar– kurbanlarına verdikleri zararın farkında değildir. Ki bunu gündeme getirip konuştuğunuzda her şey değişir.

İlişkide yol almak böyle bir şeydir. Burada endişelenecek bir şey yoktur. Karşınızdakinin psikopat olup olmadığını da böyle anlarsınız. Zira psikopat özür dilemez ve davranışını değiştirmez. Psikopat her şey için sizi suçlar; çocuklarınız sizinle konuşmuyorsa, işinizi kaybettiyseniz, acınası ve sefil bir hale düşmüşseniz bu sizin suçunuzdur; ona göre bütün bunlara rağmen yanınızda duran bir eş olduğuna şükretmeniz gerekir. Zira psikopatın iyilikseverliğini suiistimal etmişsinizdir.

Karşınızdaki kişiyi değiştiremeseniz de kendinizle ilgili sorumluluk alabilirsiniz. İşinizi değiştirin. Boşanın. Gemiyi terk edin.

4. Teknik: Esrarengiz Sis Perdeleri

Her zamanki gibi aşırı tepki gösteriyorsun! O kadar dengesizsin ki! Her şeyi berbat ettiğini göremiyor *musun!*

Usta bir manipülatör dengenizi bozmak için hemen hemen her şeyi söyleyecektir. Burada amaç, sorunun sizde olduğunu öne sürerek odağı asıl konudan kaydırmaktır. Bu da genelde çeşitli duygu düğmelerine basılarak yapılır.

Mesela partnerinizin sadakatsiz olduğundan şüpheleniyorsanız, muhtemelen bu konuda konuşmak istersiniz. Bu konuşmada sakin sakin konuyu ele elmanız mümkün çünkü sonuçta sadece konuşmak istiyorsunuz. Ama partneriniz asıl mesele (sadakatsizlik) hakkında konuşmak yerine her şeyi inkâr ediyor ve odağı size kaydırıyor; özgüven eksikliği veya kıskançlık gibi zaaflarınız ve hatalarınızla ilgili konuşmak istiyor. Bunların son derece itici özellikler olduğunu söylüyor. Aslında bunları sırf ilişkinizle ilgili şüphe tohumları ekmek için söylüyordur. Ki bunun üzerine kuşkuya düşüyorsunuz ve "Neticede hatalı olan ben miyim acaba?" diye düşünüyorsunuz.

Sadakatsizlikle ilgili şüpheleriniz sağlam temellere dayanıyor olabilir. Partnerinizin cep telefonunu açıp bariz kanıtlar bulabilirsiniz. Bunda şaşırılacak bir şey yok çünkü çoğu psikopat iflah olmaz çapkınlardır. Ne yaparsınız? Bulduklarınızla ilgili onunla yüzleşirsiniz.

O da konuyu bambaşka bir yöne çeker ve cep telefonuna bakarak mahremiyetini ihlal ettiğinizi söyler. Ciddi bir hata yapmışsınızdır ve güveni zedeleyerek hedef tahtasına konan kişi, tam tersine, siz olursunuz. Manipülatör, özellikle de psikopatlık testinde yüksek puan alacak biri odağı kendi kabahatinden başka bir şeye kaydırmak için her şeyi yapacaktır.

Bu kafa karıştıran dünyaya girdiğinizde, bilin ki artık hiçbir şey normal kurallara göre işlemez.

Gerçek Hayattan Tatsız Bir Örnek

Bir yıl kadar önce karşılaştığım bir kadın bana şu hikâyeyi anlattı. Kocası daima parasızlık çeken biriydi. İyi bir maaşı olmasına rağmen banka hesabında nadiren parası olurdu. Adam müşterek hane hesaplarını boşaltmakla kalmamış, çocuklar için olan birikim hesabındaki parayı da yiyip bitirmişti. Bu adam her zaman cüzdanını "unutuyordu", parasının veya ailenin mali durumuyla ilgili hiçbir sorumluluk almıyordu. Hatta maliye müfettişleri onun peşindeydi.

Kadın adamla yüzleşince adam stratejiyi tamamen değiştirdi.

Çocukların odasının kapısının önünde durup kadına bağırmaya başladı. Kazandığı her kuruşun ona ve çocuklara gittiğini söyledi bağıra çağıra. Oğullarına o pahalı spor ekipmanını kadının isteği üzerine kendisi almamış mıydı? Sonra diğer oğullarının dizüstü okul bilgisayarına o kadar parayı kendisi harcamamış mıydı? Kadın her şeyin parasını bizzat ödediğini biliyordu ama adamın bağıra çağıra yaptığı suçlamalar onu asıl meseleye (adamın savurganlığına) odaklanmaktan alıkoydu.

Kadın aniden kendini müşkül bir durumda buldu; ailesinin refahına ve mutluluğuna aldırmadığına dair gülünç bir iddiaya karşı kendini savunmak zorunda kaldı (hem de çocukların önünde). Ama mesele burada kalmadı. Kocası bağırmaya devam ederek ona çocukları önemsemediğini, onları anlamadığını, soğuk ve duygusuz bir anne olduğunu söyledi. Kadın sadece kendini önemsiyormuş!

Bütün bu lafların adamın savurganlığıyla ne ilgisi vardı? Hiç ilgisi yoktu elbette.

Mesele neydi peki? Adam ortak hesaplarından büyük meblağlar çektiğiyle ilgili konuşmak istemiyordu. Bilakis, kadının kendine süslü püslü çantalar ve giysiler aldığını ama onun kendine bir gömlek bile almasına izin vermediğini iddia ederek onu kötü karakter ilan etti. Gidip gardırobu açtı ve kadının giysilerini yere saçarak kendi keyfine ne kadar düşkün biri olduğuyla ilgili bağırıp çağırdı.

Söylediklerinde bir nebze gerçeklik payı vardı; kadın maaşının bir kısmıyla kendine birkaç parça güzel giysi almıştı fakat bunun adamın evin ipotek parasını harcamasıyla ne ilgisi vardı? Kötü bir anne olduğuyla ilgili suçlaması kadının kafasını karıştırdı ve savunmaya geçmesine yol açtı. Böylece adam ailenin parasının altından girip üstünden çıkmaya devam etti. Adamın bütün o paralarla ne yaptığı halen meçhul.

Bunu Önlemenin Yolları Var mı?

Hangi renk olursanız olun, gerçeği gizleyen bu sis bombalarıyla karşı karşıya kalabilirsiniz. Kırmızılar ve Maviler bu teknikle nispeten daha kolay başa çıkabilir ama durum çok duygusal bir hal alırsa (mesela tartışmaya çocuklarınız da dahil edilirse) hiçbir şeyden emin olamazsınız. Kimse psikopatlığa karşı bağışık değildir.

Böyle şeyler yaşandığında sakin ve mantıklı olmalısınız. Olan bi-
tenle ilgili karşı tarafla yüzleşmeye koyulmadan önce onun davra-
nışlarındaki her küçük sapmayı gözlemlemeniz gerekir.

Şöyle şeyler söyleyebilirsiniz. "Konuyu değiştirdiğini fark ettim.
Öncelikle konuştuğumuz konuyu bitirebilir miyiz?" Ya da "Tabii
ki senin fikirlerin hakkında da konuşabiliriz ama önce kaybolan
parayı konuşacağız." Veya "Neden bana bağırıyorsun? Bağırmayı
kesersen konuşabiliriz ama bağırmana katlanmayacağım." Yahut
en temiz çözüme yönelebilirsiniz: odayı, evi, mahalleyi terk eder-
siniz. Konuyu başkalarının yanında yeniden açarsınız; mesela bir
restoranda veya güvendiğiniz birinin yanında, yani psikopatın bu
tekniği kullandığında aptal durumuna düşmesini sağlayacak ortak
bir tanıdığın veya bir akrabanın yanında.

Şu da var ki psikopat bu tekniği büyük ihtimalle başka manipü-
lasyon yöntemleriyle birleştirmiştir. Dolayısıyla sizi (kişiliğinizde
en çok utandığınız şeyle) suçladığı zaman içgüdüsel olarak geri çe-
kilirsiniz.

5. Teknik: Duygularınızı Aleyhinize Çevirmek

Kafa karıştırıp dikkati asıl meseleden uzaklaştırmanın bir diğer
yolu da duygularınızı aleyhinize çevirmektir. Bu taktiğin amacı da
dikkatinizi asıl sorundan uzaklaştırmaktır.

Bu taktik kişiliğinizdeki duyarlı noktalara, kendinizle ilgili pek
hazzetmediğiniz şeylere parmak basmakla ilgilidir. Burada mani-
pülatör şu gerçeği kullanır: Duygularla baş etmek zordur. Hele ağır
duyguları taşımak daha da zordur. Psikopat bunu bilir, bu yüzden
de asıl meseleye odaklanmanızı engellemek için ağır duyguları yü-
zeye çıkarmaya çalışır.

Manipülatör erkekse, şöyle bir cinsiyetçi yorumda bulunabilir: "Muayyen günlerindesin galiba?" Bu kadar. Klasik bir tahakküm tekniği. Veya sizi kışkırtacağını ve dengenizi bozacağını bildiği bir şey söyler.

Saldırgan mizacıyla tanınan bir Kırmızıyı düşünün. Çetin ceviz olduğunu düşünebilirsiniz. Ama manipülatör kurbanını gayet iyi tanıyorsa hiç de öyle değildir. Kırmızıların en çok kötülendiği özelliği nedir? Pervasız ve saldırgan davranışlar. Normalde böyle bir şey canlarını sıkmaz ama kendilerinin farkında olan Kırmızılar bu huylarının sevdiklerini nasıl incitebileceğini bilir.

Bu taktik iki yönde çalışır. Bir yandan manipülatör Kırmızı kurbanını kışkırtarak onu çileden çıkarmaya çalışır. Psikopatın kendisi hiçbir şey hissetmediği için bu öfkeyle baş etmekte zorlanmaz. Sonra da hemen parmağıyla göstererek suçlamaya geçer: "Bak işte! Tam olarak bundan bahsediyorum! Yine bağırıyorsun! Hep sinirlisin; delisin sen!" Artık kavga manipülatörün yaptığı şeyle ilgili değil Kırmızının saldırganlığıyla ilgilidir. Bu temanın pek çok varyasyonu vardır ama ana fikri anladınız.

Taktik bir de şu yönde çalışır. Kırmızı kurban bu bağırma sporunun çok yorucu ve nafile olduğunu düşünüyorsa, manipülatör de bunu biliyorsa şöyle bir şey der: "Şimdi hır gür çıkarmayacaksın, değil mi? Yine küplere mi bineceksin? Birazdan yine her zamanki gibi bana bağırmaya başlayacaksın..."

Kırmızı bu tuzağa düşmemeye ve öfkesini bastırmaya karar verir. Kendini zor tutar. Çok sıkışıp tuvalet bulamamak gibi bir haldir bu. Kırmızı öfkelenmemeye karar verdiyse büyük ölçüde dikkatini ve enerjisini buna verir. İçgüdüleri zapt etmek büyük bir psikolojik mücadele işidir.

Manipülatörün kurbanı Sarı biriyse, durum biraz farklı olabilir. Manipülatör birinci taktiği kullanacaksa ve belli bir davranışı

bilinçli olarak teşvik edecekse şöyle bir şey diyebilir: "Şimdi bir yığın gevezelik etmeye başlayacaksın tabii, bense neden bahsettiğini bile anlamayacağım. Neden hep kendin hakkında konuşuyorsun? Keşke daha az konuşup daha çok dinlemeyi öğrenebilsen. Beni hiç dinlemiyorsun!"

Bu sözler Sarıyı kesinlikle canevinden vurur, zira Sarılar kendilerini her şeyin merkezine koyar ve başkalarını dinlemez. Bu da pek hoş bir özellik değildir. Sarı bu sözlere daha hızlı ve daha yüksek sesle konuşarak, epey tutarsız şeyler söyleyerek tepki verir. Sonra da manipülatör sakince şöyle der: "Ne dedim ki ben? Hep kendin hakkında gevezelik ediyorsun. Kendinden başka kimseyi önemsemiyorsun!"

Bunun bir çeşitlemesi de Kırmızıya karşı kullanılan taktiğe benzer: "Bir kez olsun susup benim konuşmama izin verebilir misin? Alo!" Buna gözyaşları da eşlik ettiğinde taktik son derece iyi işler. Sarı her şeyi evirip çevirip kendiyle ilgili hale getirme eğilimini bildiği için susar. İçgüdülerinin söylediği şeyi yapmamak için kendini kasar. Yavaş yavaş boğulmak gibidir bu. Hüsranını dile getiremeyen Sarı bu hüsranla ne yapabilir ki? Her şey içinde kalır ve kendini berbat hisseder. Manipülatör onu suskunluğa gömmüştür.

Yeşiller duyarlıdır ve bu durumda bambaşka davranır. Bir manipülatör Yeşil biriyle birlikte yaşıyorsa, pek kavga olmaz. Yeşillerin en kolay manipüle edilecek kurbanlar olduğunu söyleyecek kadar ileri gitmem ama Yeşiller doğaları itibariyle esnektir ve başkalarına uyum sağlamaya çalışırlar. Maalesef bu da genelde kötü niyetli insanların onları kullanmalarını kolaylaştırır.

Ben her zaman en çok Yeşillere geribildirimde bulunmakta zorlanmışımdır çünkü onlar hemen her şeyden alınır. Onları gereksiz yere kırmamaya dikkat etmelisiniz, yoksa mahvolurlar. O halde böylesine hassas kişilere nasıl kasten fenalık edilebilir ki?

Tüh! Yine mantıklı düşünme hatasına düştüm. Sanki psikopatlar başkalarının hislerine aldırıyormuş gibi! Psikopatlar doğaları itibariyle kimseyi umursamaz. Yeşil karısı veya kocası kullanılacak bir araçtan ibarettir.

Manipülatör şöyle sözlerle Yeşilin odağını kaydırabilir: "Hiçbir şey söylemiyorsun. O kadar korkak davranıyorsun ki... Biri seninle hemfikir olmadığında hemen geri çekiliyorsun. Herhangi bir konuda verimli bir tartışmayı reddediyorsun. Bıktım usandım senden!"

Bu büyük ölçüde doğrudur ve muhtemelen çoğu Yeşili sersemletip pasifleştirecektir. Manipülatör Yeşili tam da buna iter. Yeşil geri çekilir ve büyük ihtimalle gözleri yaşlı halde orada öylece oturur. Belli etmese de içi hüsranla kaynamaktadır. Söylemek istediği o kadar çok şey vardır ama nasıl söylesin ki? Çatışmadan o kadar korkar ki...

Gelgelelim Yeşilin içgüdülerine aykırı davranmasını sağlamak da mümkündür. Maharetli bir manipülatör Yeşil birinin duygusal dengesini öyle bir bozabilir ki içinde birikmiş duygular infilak eder ve Yeşil bağırmaya başlar. İçindeki her şey su yüzüne çıkar – her acı, her burukluk, her hayal kırıklığı. Hiddeti bir süre devam eder ve manipülatöre daha sonra kullanabileceği pek çok değerli malumat verir.

Manipülatör Yeşilin daha sonra utanacağını bilir ve bunu kullanır. Yeşil suçlu ve tükenmiş bir halde yaptığı şeyden dolayı özür diler. Manipülatör şimdi kurban rolü oynayabilir: *Nasıl bu kadar zalim ve kırıcı olabildin? Yazık bana!* İleride b*unun hesabını vereceksin!*

Ya Maviler? Bir manipülatör Mavilerin davranışını nasıl onların aleyhine çevirebilir? Basit. Mavinin şah damarına basarak. Daha önce anlattığım gibi, böyle bir şey işyerinde nispeten zordur. Etkili yöntemlerden biri de Mavileri sürekli kendilerini rahat hissetmedikleri durumlara sokmaktır. Mesela Sarılardan oluşan bir ekiple çalışmalarını sağlamak. Veya onları hiç hazır olmadıkları bir

sunum yapmaya zorlamak. Öncesinde patron şöyle der: "Verilerle dolu o sıkıcı sunumlardan istemiyorum. Rahat bir anlatım ve biraz mizah istiyorum. Anlıyor musun? Git de çalış buna biraz."

Tabii Mavilerin de mizah duygusu vardır ama insanları eğlendirmelerini istemek aşırıya kaçmaktır. Muhtemelen sahneye çıkacaklardır ama bunun nasıl sonlanacağını kim bilebilir? Nitekim bilinçli olarak kendileri olmamaya çalıştıklarında kötü performans gösterirler. Sarılar gibi doğal davranmayı beceremediklerinden sunum her zamankinden daha kuru geçer. Sonra patron Maviyi bu kötü performansından dolayı sürekli eleştirir.

Fakat Maviler bununla baş edebilir. Maviler meslektaşları veya patronlarıyla ilişkilerini diğer insanlar kadar önemsemez. Ama yakın ilişkilerde herkes kadar kırılgandırlar.

Diyelim ki Mavi birinin kız arkadaşı ondan istemediği bir şey yapmasını talep ediyor. Mesela romantik bir haftasonu için Paris'e gitmek istiyor. Orada pek çok pahalı şeyler alınacaktır – ne de olsa Paris'ten bahsediyoruz. Adam kız arkadaşının kredi kartını evde unutacağını tecrübelerinden biliyor. Kız arkadaşı en pahalı oteli seçtiğinden ve her şeyin masrafını onun karşılamasını beklediğinden bunun bir aylık maaşına mal olacağını da biliyor.

Bu gezi teklifini ilk duyduğunda adamın biraz karnı ağrıyor. Kız arkadaşı onun ne cevap vereceğini gayet iyi biliyor, dolayısıyla duygusal bir eda takınıyor ve "Lütfen hesap makinesiyle her şeyin dökümünü çıkarmayalım" diyor. Adam kız arkadaşını sevdiği için onu dinliyor (ne de olsa kafasında da hesaplayabilir bunları). Böylece kız arkadaşı bütün istediklerini sayıp dökerken, kendisi de kafasında masrafları hesaplıyor. Bunun çok pahalıya mal olacağını ve makul olmadığını söylediğinde, kız arkadaşı baştan beri planladığı şeyi yapıyor: Onu duygusuz olmakla suçluyor. *Ona karşı nasıl bu kadar soğuk olabilir? Onu seviyor olsaydı, bir kerecik olsun bunu*

yapardı. (Gerçekse şu: Genellikle her yıl böyle bir seyahate çıkıyorlar, bu tek seferlik bir şey değil.)

Adam yine de pes etmezse, manipülatör kişi Mavilerin bile kendini savunamayacağı silahı kullanır: Ağlamaya başlar. Ama şimdi bu duygusal zırvalamalarla kim uğraşacak? Adam bu iç dökmeye katlanır ve gitmek istemediği bir seyahatin masrafını karşılamak için fazladan mesai yapıp yapamayacağını düşünmeye başlar.

6. Teknik: Drama Üçgeni

Drama üçgeni kafanızı karıştırmaya ve sizi şüpheye düşürmeye yönelik gizliden gizliye uygulanan etkili bir taktiktir. Bu taktik işyerinde de başarıyla uygulanabilir ama en etkili olduğu yer özel ilişkilerdir. Manipülatör sizi, kendisini ve sizinle hiç ilgisi olmayan üçüncü bir tarafı içeren bir durum yaratır.

Drama üçgeni ilişki bağlamında özellikle başka tekniklerle birlikte kullanıldığında korkunç bir silahtır. Partnerinizin size aylarca iltifat ettiğini (pozitif pekiştirme), sonra birdenbire sessizleştiğini hayal edin. Sevgisini ve takdirini geri kazanmaya yönelik çaba gösterdiniz ama bunlar boşa gitti. Buna karşılık partneriniz size beklenmedik pek çok sert eleştiride bulundu (negatif pekiştirme). Kafanız karıştı ve incindiniz. Partnerinizin aylar önce sizde sevdiği şeyler şimdi ciddi hatalar haline geldi. Üstelik geçen haftasonu sessizlikle –tam bir sessizlikle– geçti.

Midenize oturmuş kötü bir hisle partnerinizle konuşmayı deniyorsunuz. Sorun ne acaba?

Kaygılarınızı dile getirdiğiniz soruları cevaplamak yerine manipülatör şimdi bambaşka bir kişiden, varlığından bihaber olduğunuz üçüncü bir şahıstan bahsetmeye başlıyor. Bu eski bir sevgili de

olabilir. işyerinde birlikte çalışmaya başladığı kadın bir meslektaş da – herhangi biri de. Bütün bir hafta neşeyle size o kadının ne kadar hoş biri olduğundan bahsediyor; ne kadar rahat bir sohbetti olduğunu ve her konuda ne kadar pozitif olduğunu anlatıyor. Büyük ihtimalle o kadını sizin niteliklerinizin tamamen zıttı niteliklere sahip biri olarak anlatacaktır. Sözgelimi Sarıysanız, birlikte çalıştığı kadın Mavi olacaktır. Yeşilseniz, anlattığı kadın Kırmızı olacaktır. Bu size nasıl hissettirir? Önünüze attığı bu yeme tepki vermemek için kaya gibi olmanız gerekir.

Fakat çoğu insan gibiyseniz özgüveniniz dibe vuracak ve manipülatör partnerinizi memnun etme isteğiniz daha da kuvvetlenecektir. İstediği her şeyi yapmak için kendinizi paralayacaksınız. Hem neden olmasın? İlişkiler çaba ister, öyle değil mi? Öyle ya, bir şeyin daha iyi işlemesi için çaba göstermek gerekir. Ama bu yalnızca sizin yükümlülüğünüz olmamalı. Bu çabayı her iki tarafın da göstermesi gerekir.

Manipülatör partnerinize bunları söylerseniz (mesela bu kitabı okuyarak kurgulanmış bir drama üçgenine maruz kaldığınızı fark edip harekete geçerseniz), her şeyi düpedüz inkâr edecektir. *Bunların hepsi kafanda kurduğun şeyler. Kıskanıyorsun,* özsaygı *eksikliğin üzerine çalışman gerek.*

Çifte Blöf

Bu senaryoda korkunç olan şudur: Manipülatör sizi şüphe içinde bırakırken aslında boş zamanlarını bu üçüncü kişiyle geçiriyor olabilir, bu hiç de az rastlanır bir durum değildir. Psikopatlar heyecanı sever ve büyük riskler almaktan çekinmez. Dolayısıyla sizi kıskançlık uçurumuna iterken burnunuzun dibinde üçüncü bir kişiyle memnuniyetle flört edip ilişki kurabilir. Bu konuda onunla yüzleşirseniz, kıskançlık ettiğinizi ve sorunun yine kırılgan özsaygınızla

ilgili olduğunu duyarsınız. Bunu ilişkinizi bitirmek için bir gerekçe olarak bile kullanabilir. Siz de hayatınızı bunun kendi hatanız olduğuna inanarak sürdürürsünüz.

(Şunu da ekleyeyim, hiçbir neden yokken kıskanmayı alışkanlık haline getirmiş insanlar da vaki. Ama bu başka bir mesele. Bazen ilişkide olduğunuz kişi kıskanç bir pislikten ibarettir. Terk edin gitsin.)

Sağlam bir ilişkide bunların hiçbiri olmaz. İyi yürüyen bir ilişkide iki taraf da (tek taraf değil) eşinin kendini güvende hissetmesini sağlamak için çaba gösterir ve drama üçgeni olmaz. Kaygılanacak bir durum baş gösterirse ve bir psikopatla değil de "normal" biriyle yaşıyorsanız, bu durumu gayet basit bir şekilde çözebilirsiniz. Kocanız sürekli Lisa'nın erdemlerini duymak istemediğinizi anlar. Size de iltifat etmesi gerektiğini kendine hatırlatır. Tabii normal biriyse.

Kişisel ilişkilerde hepimiz bu türden bir manipülasyona maruz kalırız. Hepimizin kaybedecek bir şeyi vardır ve âşık olan neredeyse herkes kıskançlık duyabilir. Kıskançlık duyuyorsanız, bu sizin renginizden ziyade sevdiğiniz veya sevdiğinizi düşündüğünüz kişiyi kaybetme korkusuyla ilgilidir. Öte yandan manipülatörün kafasında aşkın ve sevginin yerini büyük ihtimalle başka bir şey almıştır.

Drama Üçgeni İşyerinizde mi?

Drama üçgeni işyerinde de etkili olabilir. Hakkınızda her zaman iyi şeyler düşünen patronunuzun aniden yeni bir gözdesi olur. Bu yeni eleman, Johnny diyelim, sizin alıştığınız övgüleri almaya başlamıştır. *Olabilir, neticede çok zeki biri*, diye düşünebilirsiniz, *bunda garip bir şey yok. Akıllı ve sempatik birine benziyor, aslında bunda dert edilecek bir şey yok.*

Fakat patronunuz psikopatsa (veya psikopat eğilimleri varsa) her zamanki işlerinizin bir kısmını alıp Johnny'ye verir. Görünüşte iş yükünüzü azaltmaya çalışıyordur (neticede çok çalıştınız) ama Johnny'ye verilenler sadece eğlenceli ve önemli işlerdir. Buna anlam veremediğinizden Johnny'ye "Neden benim işimi yapıyorsun?" diye sorarsınız. Ama bunların sizin işleriniz olduğundan haberi bile yoktur. Ne de olsa orada yenidir, onu suçlayamazsınız.

Patrona gidip neler olduğunu sorarsınız. Yeni iş arkadaşınızın gelişmesini istemeyerek nankörlük ettiğinizi söyler patron. *Nasıl bu kadar bencil olabilirsin? Ayrıca Johnny işinde iyi, öyle değil mi?* Belki patron size manidar bir bakış atıp "Bu epey acil bir proje" de der. Zaman konusunda biraz iyimser olduğunuzu, iş teslim tarihi konusunda zorlandığınızı, üstelik işleri gereğinden fazla gözden geçirme eğiliminiz olduğunu kabul etmek zorundasınızdır.

Kaldı ki Johnny son derece kaliteli iş çıkarıyordur ve patronunuz size düşünceli bir bakış atıp bunu vurguladığında kendinizden şüphelenmeye başlarsınız. Belki düşündüğünüz kadar iyi değilsinizdir.

Toplantılarda patronunuz Johnny'yi göklere çıkarır, tıpkı daha önce sizi de göklere çıkardığı gibi. Bu durum canınızı sıkar çünkü bir şeyden mahrum kalmışsınızdır. Buna ek olarak başka manipülasyon teknikleriyle beraber (sözgelimi pozitif pekiştirme ve negatif pekiştirme) yokuş aşağı yolculuğunuz başlar. Patronunuzun bunu neden yaptığının bir önemi yoktur. Muhtemelen kendince sebepleri vardır. Belki onu fazla sorguladınız ya da belki de sadece sıkıldı.

Patronunuz gerçek bir psikopatsa belli bir gerekçeye ihtiyacı yoktur. Bunu sırf eğlencesine yapacaktır. Belki işinizi daha kolay kontrol edebildiği birine vermiştir. Belki de sadece sizi ne kadar zorlayabileceğini görmek istiyordur; psikopatlar insanları keyiflerine göre kullanıp atabilecekleri malzemeler olarak görür.

Bu Teknik Kimleri Tuzağa Düşürür?

Buna farklı renkler nasıl tepki verir? En çok Kırmızılar ve Sarılar tehlikededir. Çünkü onların egoları doğaları itibariyle epey kuvvetlidir ve mesleki açıdan sorgulanmak onlar için iyiye işaret değildir. Kendilerini her şeyin doğal galibi olarak gören Kırmızılar bu durumdan dolayı çileden çıkabilir ve muhtemelen bunu gösterirler. Çabuk parlayan bir mizaçları varsa işler bayağı kızışabilir.

Bu da psikopat patronun ekmeğine yağ sürer. İşyerinde kendini kaybetmek hiç profesyonelce değildir (her ne kadar patron öfkeyi silah olarak kullansa da). Dolayısıyla patron haliyle Kırmızıdan kendini toparlamasını isteyecektir. *Johnny'nin ne kadar sakin ve kibar davrandığına baksana. Neden sen de onun kadar profesyonel olamıyorsun?*

Sarılara gelince, kendi becerilerinden bilhassa emin olduklarından, personel arasındaki statülerini kaybettiklerinde hemen kendilerini kötü hissedeceklerdir. Sarılar herkesin başvurduğu kişi olmaya alışmıştır. Ama patron hep Johnny'yi övdüğünden (belki aynı zamanda Sarı hakkında hiç de olumlu olmayan söylentiler yayıyordur ve bu da Sarının şirkette suyunun kaynamaya başladığına dair aldığı mesajı güçlendiriyordur) Sarı eleman nüfuzunu zamanla kaybeder ve verimliliği gitgide düşer.

Aniden bütün düşünceleri buna ve birdenbire neden böyle bir duruma düştüğüne odaklanır. Günlerini bu berbat durumun nasıl oluştuğunu çözmeye harcar. Sarı eleman böylece son derece pasif olmaya ve motivasyonunu kaybetmeye meyledebilir. Patron bu durumdan da istifade edecektir. Şimdi Sarıyı işini geç teslim ettiği için açıkça eleştirebilir ve bunu uluorta yaptığında Sarı ezilir. Uluorta eleştirilmek aşağılanmakla aynı şeydir. Sarı için statüsünü kaybetmek ağır bir darbedir. Artık gözden düşmüştür ve kendine dair imajı parçalanmaktadır.

Yeşil iş arkadaşı ise bu bağlamda farklı tepki verir. O en baş-
tan ilgi odağı olmak bile istememiştir, dolayısıyla bu onun için bir
mesele değildir. Hatta kendisine bu kadar odaklanılmaması onun
için iyi bir şeydir. Öte yandan Yeşil nispeten sessiz bir pekiştirme
ister. Bu yüzden patronla yaptığı gayrıresmi, hoş toplantılar aniden
kesilince endişelenmeye başlayabilir. Kendine güveni zaten biraz
azalmışsa, şimdi daha da azalacaktır.

Şu da var ki Yeşil nadiren bir şey ister. Patronundan hiçbir za-
man bir şey talep etmiş olmadığından, şimdi onunla yüzleşmesi ve
olumlu geribildirim istemesi zordur. Ki burada bahsettiğimiz tür-
den birinin sorunu dile getirmesi düşünülemez bile. Yeşilin çatış-
ma korkusu bu tür bir duruma tepki vermesine mâni olur.

Ofisteki her zamanki müttefiklerine, normalde içini açtığı in-
sanlara gider. Ama onlar da büyük ihtimalle Yeşil olduğu için bir-
takım sorunlar baş gösterebilir: Patronun kendilerinden hoşnutsuz
olmasını istemezler, dolayısıyla bu zavallı meslektaşlarına arka çık-
mazlar veya hatta ondan tamamen uzak dururlar. Yeşil dostumuz
iş arkadaşlarının desteğini aldığını sanıyor olabilir ama aslında hiç
de öyle değildir. Arkadaşları Yeşil farkına varmadan taraf değiştir-
miş olabilir – belki Johnny'nin tarafına geçmişlerdir. Kötü niyetli
patron aynı taktiği sürdürürse, hatta bunu negatif pekiştirmeyle
birleştirirse Yeşil perişan olur. Yeşillerin Sarılar ve Kırmızılar gibi
kendi kendini taşıma motivasyonları yoktur. Bu da sonunda büyük
bir çöküntüye ve aşırı strese yol açabilir.

Ya Mavi meslektaş? Örüntüyü anladınız muhtemelen. Mavile-
rin bazı şeylere tepki vermesi daha az olasıdır. Grup içindeki statü-
lerini kaybetmek onlar için bir sorun değildir. Önemli konularda
fikirlerinin sorulmaması da mesele olmayabilir. Neticede kendileri
neyin ne olduğunu biliyorlardır. Grubun diğer mensuplarıyla ara-
larında mesafe olması da onlar için pek önemli değildir, zaten ofis-

te çok fazla gevezelik ediliyordur. Bu yüzdendir ki Mavi eleman psikopat patronun işyerindekileri ona karşı kışkırtmasını ve Johnny'yi tercih etmesini dert etmeden hayatına devam edebilir. Zaten baştan beri grubun parçası gibi hissetmiyor olabilir.

Gelgelelim işinin kalitesi sorgulandığında sorun çıkacaktır. Patronu Johnny'yi drama üçgeninde kullanarak Maviyi vasatın altında bir eleman gibi göstermeye çalıştığında, Mavinin iş kalitesi hedef tahtasına konacaktır. Mavi birine yapabileceğiniz en kötü şey onu dikkatsizlik ve üstünkörü iş yapmakla suçlamaktır. Muhtemelen daha da sessizleşerek tepki verecektir buna. Zaten ketumdur ve artık taş gibi sessizleşir.

Teknik 7: Gaslighting (Kendinden Kuşkuya Düşürmek)

Bu terim 1944 tarihli *Gaslight* filmine dayanıyor. Filmde Ingrid Bergman'ın oynadığı kadının kocası sürekli etraftaki bir şeyleri değiştirir ama bir şeylerin değiştiğini inkâr ederek kadını delirtmeye çalışır. Filmde adam gaz lambasının [*gaslight*] ışığını sürekli kısıp açar ve sonunda karısı artık kendi duyu algılarına güvenmez olur. Yani *gaslighting* taktiği kişinin gerçeklik algısını tamamen çarpıtarak onu akıl sağlığını sorgulamaya itmektir.

Bu ileri düzey taktiği manipülatörler yavaş yavaş ve son derece etkili bir şekilde kullanır.

Basit Bir Örnek

Gaslighting'in bir yolu da bu filmde yapılan şeydir: eşyaların yerini değiştirmek. Mesela duvarda biraz eğri asılı duran çerçeveli bir resim pek de büyük bir sorun gibi görünmez. Ama çerçeveyi

ayarlayıp düzeltirseniz ve ertesi gün yine eğri olduğunu görürseniz, kaç kez aynı şey olduktan sonra eşinize gidip bu konuyu açarsınız? *Büyükannemden aldığım o resim var ya, nedense her gün eğri duruyor!* Eşiniz neden bahsettiğinizi anlamaz. O resimde hiçbir terslik görmemiştir. İkiniz birlikte gidip bakarsınız. Düz duruyordur. *Tamam, peki* diye düşünebilirsiniz bu seferlik. Ama aynı akşam resim yine eğrilir. Siz konuyu açtığınız her seferinde eşiniz düz duran resmi eğriltseydi, bunun kendi kuruntunuz olup olmadığını düşünmeye başlamanız ne kadar zaman alırdı? Ne de olsa resmi eğri halde sadece sizin görüyor olmanız tuhaf değil mi?

Elbette basitleştirilmiş bir örnek bu. Eşinizin sizi büyükannenizden kalma bir portreyle delirtmeye kalkacağından kaygılanmanız gerektiğini sanmıyorum. Bu eğri resim dalaveresi yüzünden akıl hastanesini boylamayız belki ama *gaslighting* tekniğinin nasıl işlediğinin iyi bir tasviridir bu.

Şimdi daha karmaşık bir durumda bunun nasıl işleyebileceğine bakalım.

İnce Bir Örnek

Bir psikopatla yaşadığınızı varsayalım. Noel'de size şimdiye dek aldığınız en güzel hediyeyi vereceğini söylüyor. Heyecanlanıyorsunuz ve hemen şöyle düşünüyorsunuz: *Yıllardır hayalini kurduğum Louis Vuitton marka bir çanta olsa gerek.* Bu çanta birkaç bin dolar değerinde ve hiç o kadar şık bir eşyanız olmadı. Psikopat sizinle birlikte mağazaya gidiyor ve birlikte çantayı ısmarlıyorsunuz – üstünde elişiyle adınız yazacak. Mağaza çalışanı gülümsüyor ve herkes memnun; heyecan ve coşku içindesiniz. Ne kadar güzel bir çanta! Hayalinizdeki partnerle yaşıyorsunuz; ne kadar cömert biri!

Ama iş çantanın parasını ödemeye gelince psikopatın hiç parası olmadığı anlaşılıyor. Kafanız karışıyor; bir çantaya bakıyorsunuz,

bir psikopat eşinize, bir de satış elemanına... Ve sonunda kendi kredi kartınızı çıkarıyorsunuz. Aksi halde bu son derece küçük düşürücü bir durum olacak. Eve dönerken arabada ihtiyatla konuyu açıyorsunuz: *Hediye olmayacak mıydı bu?* Partneriniz size şaşkın gözlerle bakıyor. *Sen neden bahsediyorsun? Benim bu kadar pahalı bir hediyeye nasıl gücüm yetebilir ki?*

Onun bu çantayı size hediye etmeye söz verdiğinden yüzde 100 eminsiniz. Ama şimdi asla böyle bir şey yapmayacağını söylüyor. *Onu bir şekilde yanlış mı anladım acaba* diye düşünmeye başlıyorsunuz. Ama haklılığına o kadar inanıyor ki... Zaten genellikle size pahalı hediyeler almıyor. Burada kim kimi yanlış anlamıştır acaba?

Bir başka örnek. Karınız bir akşam kızlarla dışarı çıkmak için giyinip kuşanıyor. Ona neden bu planından daha önce bahsetmediğini soruyorsunuz ve şöyle cevap veriyor: "Bahsettim canım. Geçen hafta konuştuk ya." Buna karşı çıkabilirsiniz çünkü öyle olsaydı asla unutmazdınız. Öte yandan daha önce bazı şeyleri unuttuğunuz durumlar oldu. Öyle ya, insan nisyan ile maluldür.

Sonra karınız Anna'yla vakit geçireceğini söyleyerek evden çıkıyor.

Anna arkadaşınızla evli, dolayısıyla epey geç bir saatte karınız eve dönmeyince ve mesajlarınıza da cevap vermeyince Anna'nın eve dönüp dönmediğini sormak için arkadaşınızı arıyorsunuz. Anna'nın bütün akşam evde olduğunu söylüyor size.

Nasıl yani! Neler oluyor? Hemen bu işte bir bit yeniği olduğundan şüpheleniyorsunuz. Karınız başka bir erkekle ilişki mi yaşıyor acaba?

Gecenin bir yarısı eve geldiğinde onu üzgün bir halde karşılıyorsunuz ve yalan söylemekle suçluyorsunuz. Anna'yla birlikte değildi! Karınız psikopat olduğu için gözünüzün içine baka baka Anna'yla değil Anneli'yle buluştuğunu söylüyor. Daha önce Anneli demediğinden adınız kadar eminsiniz, hem zaten Anneli de kim?

Sonra karınız farklı bir taktik kullanıyor. Sizi en zayıf noktanızdan vuruyor. Kırmızıysanız, hiçbir zaman dinlemeyi bilmeyen duyarsız bir hödük olduğunuzu söylüyor. Sarıysanız, hep kendinizi düşündüğünüzü iddia ediyor ve bir türlü arkadaşlarının ismini hatırlamayı beceremememizden yakınıyor. Yeşilseniz, çatışmadan korktuğunuzu bildiğinden size bağırıyor. Maviyseniz, akli yetilerinizi sorgulamaya başlıyor.

Bunun Ardındaki Psikoloji

Gaslighting taktiği kafa karışıklığı yaratmakla ilgilidir. Pazartesi A, salı B denir, çarşamba da ne A ne de B dendiği iddia edilir. Başta buna ayak uydurabilirsiniz ama bir süre sonra neyin söylendiğini (veya söylenmediğini) anlamamaya başlarsınız. Her şey karman çorman olur. Maalesef başka tekniklerle birlikte bu yöntem çok iyi işleyecektir. Usta bir psikopat adım adım kurar tezgâhı. Küçük çaplı başlar (sadece orada burada birkaç tutarsızlık), sonra da kademeli olarak bu karmaşayı artırır. Yavaş yavaş bir cendereye girersiniz ve sağla solu karıştırır hale gelirsiniz.

Şimdi bu duruma birkaç kişiyi daha dahil edelim. Psikopat partneriniz size bir şey, annenize –ya da çocuklarınıza– bambaşka bir şey söylemiş olsun. Daha sonra onlara eşinizin söylediği bir şeyden bahsettiğinizde, onlar –psikopatın manipülasyonuna geldiklerinden– her şeyi yanlış anladığınızı düşüneceklerdir.

İşyerinde bunun gerçekten yıkıcı bir etkisi olur. Uzun süredir yanında çalışan birinden kurtulmak isteyen psikopat bir patron düşünün. Belki bu çalışandan bıkmıştır sadece ya da belki de bu kişi onun otoritesini sorgulamıştır. Veya belki de patron psikopat listesindeki bütün maddelerle örtüşen ve insanların hayatlarını mahvetmeyi seven bir tiptir.

Bu patron çalışanından nasıl kurtulacaktır? Tam anlamıyla kafasını karıştırarak. Bu eleman önemli bir toplantıya çağrılmaz. Bazı önemli bilgiler ondan saklı tutulur. Toplantıdan sonra eleman kendisinin bazı şeylerin dışında bırakıldığını fark edince bu konuyu patronuna açar. Patronu toplantı davetinden bir başkasının sorumlu olduğunu söyler. Bir hata olmuş olmalıdır. Sonra eleman toplantıyı organize eden kişiye gider ve öğrenir ki patron özellikle onun çağrılmamasını söylemiştir. Tekrar patrona gidince, patron tabii her şeyi inkâr eder. Böyle bir durumda üstelerseniz, başınız daha fena derde girebilir.

Bunun nasıl bir kâbus olacağını bir düşünün. Böyle davranan bir patron müthiş bir kafa karışıklığı yaratacaktır. Sonunda kimse kimseye güvenmez hale gelecektir.

Usta bir psikopat aynı anda birkaç teknik kullanır. Çok geçmeden bütün ekip aklıselimi kaybettiğinizi düşünmeye başlar. Artık güvenilmez biri olarak görülürsünüz. Durmadan suçlamalarda bulunan biri haline gelmişsinizdir, özellikle de nazik ve sempatik davranmaktan başka bir şey yapmayan patronunuza karşı. Bütün piyonlar onu savunmaya geçer. Renginiz ne olursa olsun, hastalık iznine ayrılıp kendinizi meslek hayatınızın sonuna gelmiş halde bulma riskiyle karşılarsınız.

Gaslighting insanlara kalıcı zararlar veren canavarca bir taktiktir. Korkunç bir manipülasyon ve tahakküm tekniğidir. İşe yaraması epey muhtemeledir çünkü psikopatlar hep yalan söyler.

Yakın çevrenizde biri buna teşebbüs ederse, siz de bu davranış kalıbını fark ederseniz: Oradan uzaklaşın! Bunun önemini ne kadar vurgulasam az. Dengesiz biriyle uğraşıyorsunuzdur; ilişkiyi tamamen koparmaktan başka çare yoktur.

8. Teknik: Sessiz Muamele

Esas olarak Mavi veya Yeşilseniz, yukarıdaki başlık size korkutucu gelmez. Televizyonun ve radyonun en çok kendi seslerini duymayı seven insanlarla dolu olduğu günümüzde sessizlik bir nimettir. Karşımızda vır vır konuşan biriyle ilgili "Artık bir sussa..." diye iç geçirdiğimiz anların sayısı az buz değildir.

Öte yandan psikologların tabiriyle "pasif-agresif" davranışa maruz kalmak bambaşka bir şeydir. Sessiz muameleye maruz kalmak, sorularınızın hiç cevaplanmaması ve çıldırtıcı ölçüde görmezden gelinmek pasif-agresif davranış kategorisine girer.

Yaptığınız veya yapmadığınız bir şeyin sonucu olarak, manipülatör sizi cezalandırmak için sessiz kalır, geri çekilir ve konuşulduğunda cevap vermez. Buna maruz kalan herkes neden bahsettiğimi gayet iyi anlayacaktır.

Önceki ilişkilerimden birinde partnerim bu tekniği çok sık kullanıyordu. Psikopatlık vakası değildi ama şüphesiz manipülatif bir tavırdı.

Düşünün ki partnerinizle belli bir konuda aynı fikirde değilsiniz. Kimin haklı kimin haksız olduğuna bakılmadan siz pes edene kadar eşiniz size sessizlikle tepki veriyor. Selamı sabahı kesiyor, günaydın demiyor, iyi geceler demiyor, evden çıkarken hoşça kal demiyor. Fiziksel temas da hak getire. Manipülatörün amacı aranızdaki bütün iletişimi fiilen kesmektir. Aradığınızda cevap vermiyor, mesajlarınıza dönmüyor. Ona sorunun ne olduğunu sorarsanız öylece ters bir bakışla karşılaşırsınız. Maksadı kendinizi silik ve güçsüz hissetmenizi sağlamaktır. Ve şunu kesinlikle söyleyebilirim ki bu taktik işe yarar ve suçluluktan utanca kadar her türlü duyguya yol açar.

Ne yaptım da böyle oldu acaba?

Bu davranış maruz kalan kişi için son derece zordur. Manipülatör

varlığınızı kabul etmeyi reddeder ve birkaç günlük suskunluktan sonra tekrar bir yaşam belirtisi görmek için her şeyi yapmaya hazırsınızdır. Bu da çoğu zaman çiçekler ve hediyelerle ayaklarına kapanmaya varabilir.

Bazı psikologlar buna "duygusal işkence" der. Size abartılı bir tabir gibi geldiyse, Çinlilerin su işkencesini hatırlatmak isterim. Kulağa o kadar kötü gelmiyor ama insanı hakikaten delirtebilir. Kurban su dolu bir fıçının altına sırtüstü yatırılır. Fıçının dakikada bir damla su damlatan bir musluğu vardır. Damlalar zar zor hissedilir, dolayısıyla fıçının altında bir saat kalmak o kadar da kötü olmayabilir. Ama ya bir hafta? Bu şekilde işkence edilen esirler bazen deliriyordu. Küçücük bir damla ama kurban üstünde muazzam bir etkisi oluyor. İşte suskunluk da aynen böyle işler.

Şüphesiz ben de birkaç defa böyle sessiz muamele kurbanı olarak incindim. Başka tekniklerle birlikte bu yöntem çok etkilidir.

Genellikle, pes edip manipülatörün istediğini yaptığınızda bu muamele sona erer. Kalıcı çözüm yolu ise ne yaptığını söyleyerek manipülatörle yüzleşmek ve bunu yapmaya son vermesini ümit etmektir.

Başka Manipülasyon Teknikleri

Yukarıda bir manipülatörün kullandığı nispeten karmaşık teknikleri anlattım. Tabii bunların pek çok varyasyonu da vardır. İşte kısa açıklamalarla bunlardan bir seçki:

- *Özelini açmak.* İlişkinizin başlarında psikopat kendisi hakkında (doğru veya yanlış) kişisel ayrıntılar verir, sizi de aynı derecede şahsi bilgiler paylaşmaya teşvik eder; bunlar daha sonra aleyhinize kullanılacak bilgilerdir. Mesela: "Babam bana hep bağırırdı, birinin bana sesini yükseltmesinden nefret ediyorum bu yüzden."

- *Suçu kurbana atmak.* İlişkinizde yürümeyen her ne olursa olsun, psikopat her şeyi sizin üstünüze atmanın bir yolunu bulur.
- *Dolaylı hakaretler.* İlgi kisvesine bürünmüş art niyetli eleştiriler. Mesela: "Tatlım, yatağa dönüp biraz daha uyusan iyi olur. Üzerinde biraz kırgınlık var."
- *İmalı yorumlar veya iltifatlar.* Kendini öyle muğlak ifade eder ki söylediğinin iltifat mı hakaret mi olduğunu anlamazsınız. Mesela: "Biliyor musun, fahişe olsaydın iyi para kazanırdın!"
- *Suçluluk duygusu yaratmak.* Manipülatörün kurbanını art niyetli olmakla veya haksızlık etmekle suçlaması. Mesela: "Beni nasıl böyle bir şeyle suçlayabilirsin? Ben her zaman senin için her şeyi yapmadım mı!"
- *Boş sözler.* Psikopatlar söyledikleri şeylere kalıcı anlamlar yüklemezler. Duruma bağlı olarak kendilerini istedikleri gibi ifade edebilirler. Mesela: "Seni seviyorum." Bu sizi o anlığına sakinleştirir ama hiçbir anlamı yoktur, çünkü psikopat sevgi nedir bilmez.
- *Belli bir davranışı hafifsemek.* Psikopat yaptığı şeyin mesele edilecek bir şey olmadığına ikna eder sizi: "Ne olmuş yani, herkesin yaptığı bir şey bu, öyle değil mi?" "Ama hiçbir şey olmadı ki!"
- *Yalan söylemek.* Yalanı ayırt etmek zor iştir ama buradaki bazı yöntemlerin işin içinde olduğunu fark ederseniz, psikopatın size yalan da söylediğinden emin olabilirsiniz. Her şey hakkında. Sürekli. Söylediği hiçbir şeye güvenmeyin.
- *Düşündüğünüz, hissettiğiniz ve yaşadığınız her şeyi hafife almak.* Mesela: "Dert edilecek bir şey değil" veya "Şaka mısın? Mesele edilecek bir şey değil ki bu!"

- *Gönül çelmek.* Bunu asla unutmayın. Psikopat gönlünüzü çelerek işe koyulur. Size daha önce hiç duymadığınız şeyler söyler. Bu da size çok iyi hissettirdiği için mest olursunuz.
- *Unutkanlık* (kasıtlı). Psikopat giysilerinizi kuru temizlemeden almayı unutur. Ya da sevdiğiniz reçeli almayı. Veya oteldeyken evi aramayı.
- *Öfke.* Psikopatın deliliğine karşı koyarsanız sizi geri çekilmeye zorlamak için bağırıp çağırmaya başlar.
- *Kurban rolü oynamak.* Psikopatlar özeleştiri kapasitesinden yoksun olsalar da herkes gibi kurban rolü oynayabilirler. Mesela: "O kadar aptalım ki babanın arabasını ödünç almamam gerektiğini bilmeliydim. Bak, park alanında çizdirdim. Bu yüzden benden nefret edeceksin, biliyorum."
- *Mantığa bürüme.* Mantıksız bir davranışa mantıklı bir açıklama uydurmaktır. Yaygın bir savunma mekanizmasıdır ama burada bilinçli olarak kullanılır. Mesela: "Ne var ki bunda? Bütün erkekler porno izler!" veya "Affedersin, sana vurdum ama sen beni kışkırtınca o kadar öfkelendim ki."
- *Pohpohlama.* Bunu açıklamaya gerek var mı? Biri görünüşümüzü, vücudumuzu, zekâmızı veya zevkimizi övdüğünde, bunun nasıl bir his verdiğini biliriz. Psikopatlar da bilir. Buna kanmayın!

Elbette birini manipüle etmenin daha pek çok yolu vardır ama hepsini sayarsam kitap çok uzar. Daha fazla bilgi edinmek için kitabın sonundaki kaynakçaya bakabilirsiniz. Bir sonraki bölümde, bütün bu nahoş yöntemlere karşı koymak için neler yapılabileceğini anlatıyorum. Bu direniş hareketine katılalım!

16

Gündelik Hayatta Manipülasyonla Baş Etmenin Yolları

"Acaba ben de psikopat mıyım?" diye endişelenmeye başladıysanız, kendinizde bu özelliklerin bazılarını fark ettiyseniz, bu konuda yavaş yavaş içinizde bir kaygının büyüdüğünü hissediyorsanız, demek ki psikopat değilsiniz.

Jon Ronson, *The Psychopath Test: A Journey Through the Madness Industry*

Manipülatif ve kötü davranan herkes psikopat değildir. Kimilerinin psikopatça eğilimleri vardır, kimileri de nezaketten yoksundur ve davranışlarının farkında değildir. Böyleleri narsist olabilir veya yeteneklerine abartılı bir inanç duyuyor olabilir yahut kabul edilebilir düzeyin üstünde yalan söylüyor olabilir. Mesela pek çok insan eşini bilinçli veya bilinçsiz olarak manipüle eder. Bütün bu ufak tefek gariplikler psikopat kişiliğinin bir parçası olsa da, bunların her biri başlı başına nahoş özelliklerden ibarettir ve tası tarağı toplama nedeni değildir. Şimdi bu özelliklere bir göz atacağız.

Peki, böyle biriyle karşılaşırsanız ne yapabilirsiniz? Yani aslında psikopat olmadığı halde pislik gibi davranan biriyle karşılaşırsanız ne yapabilirsiniz?

İki seçeneğiniz var:

1. Direnmek
2. Çekip gitmek

Hâlâ umut olduğunu düşünüyorsanız, bu konuda size yardımcı olabilirim. Mesela ilişkiniz kontrolden çıktıysa ve güç dengesi tehlikeli bir şekilde eşinizin lehine ağır basıyorsa, *direnebilir* ve yaptıklarının sorumluluğunu üstlenmesini sağlayabilirsiniz.

Mücadele etmek mi çekip gitmek mi? Mesele bu.

Buna cevap vermenin kolay olduğunu düşünebilirsiniz. Bunun yanlış bir soru olduğunu da düşünebilirsiniz, zira bir ilişkide bir ölçüde çaba göstermek normaldir. Gerçekten de partneriniz psikopat değilse, yapıcı bir yaklaşım faydalı olabilir. Ama bunda başarılı olmak için sağlam bir cephane şarttır. Şöyle ki...

Direnmek (yani manipülatörün pis hilelerine artık kanmayacağınızı açık ve net olarak göstermek) manipülatörün artık seçim yapmasını gerektirir: ya talep ettiğiniz değişiklikleri benimseyip daha saygılı davranmaya başlayabilir ve böylece aranızda daha sağlıklı bir denge kurulmasını sağlayabilir; ya da direnişinizden bıkarak öylece başka bir kurbana geçebilir (büyük ihtimalle zaten arka planda bir yerde duran ve artık dikkatini odaklayacağı bir kurbana). İkinci yolu seçerse, bilin ki partneriniz psikopattır. Gerçek bir psikopat davranışını değiştirmez. Birkaç hafta "iyileşmiş" gibi davranabilir ama çok geçmeden yine önceki noktaya dönersiniz.

Manipülatör hangi seçimi yaparsa yapsın, sorumluluktan kaçmaya çalıştığı için direnişiniz başta pişkinlikle ve kaçamak davranışlarla karşılanacaktır. Bu yüzden aranızda küçük bir savaş çıkabilir ve bunun sonucunda da büyük ihtimalle her şey darmadağın olacaktır. Ortak hikâyenizdeki rolleriniz çok kökleşmişse ve bu nedenle de değişim zorsa ilişkiniz kopabilir.

Fakat direnişiniz başarılı olursa ilişkinizdeki güç dengesi değişir. Başta bununla baş etmek epey zor olabilir çünkü aniden sorumluluğunuz artar. Ama bu ilişkiye inanıyorsanız böyle bir çabaya değer.

1. Örüntüyü Kırmak

Manipülasyonun hedefi olduğunuzu gördüğünüzde genellikle hemen tepki verirsiniz. Biri size bağırdığında gözyaşlarına boğulabilirsiniz veya siz de ona bağırabilirsiniz – *hemen*. Biri sizi yapmadığınız bir şey için suçladığında kendinizi savunursunuz – *hemen*. Birinin yalan söylediğini yakaladığınızda onunla yüzleşmek istersiniz – *hemen*. Partnerinizin bir partide başkasıyla flört ettiğini gördüğünüzde, yanına gidip ona tokat atmak istersiniz – *hemen*.

Ama daha etkili yöntem şudur: anlık tepkiyi erteleyip olayın üzerinden zaman geçmesini sağlamak ve vereceğiniz tepkiyi ölçüp tartmak. Unutmayın, muhtemelen sizi sizden daha iyi tanıyan biri söz konusu burada. Düşünmek için zamana ihtiyacınız var. Olanları düşünün ve tepkinizi planlayın. Dürtüsel veya içgüdüsel davranmayın. Durup düşünün.

Belli davranışlara belli tepkiler vermeye –belli soruları hep evet diye cevaplamaya– alışık olduğumuzdan birkaç yararlı tekniğe ihtiyacımız var.

Mesela telefonda çok hızlı giden bir konuşmayı ağırdan almak. Diyelim ki sevgiliniz sizin paranızla çok pahalı bir şey almak istiyor ve "Maaşım yatar yatmaz sana geri ödeyeceğime söz veriyorum" yöntemini deniyor. Ya da sözgelimi patronunuz pis bir hileyle günlerce ücretsiz fazla mesai yapmanızı gerektirecek bir projeyi üstlenmek zorunda bırakıyor sizi.

İlk tepkiniz şöyle olmalıdır:

- "Bir dakikanı rica edeceğim. Afedersin."
- "Şimdi ofisime biri geldi; kapatmam gerek. Beş dakika sonra arar mısın?"
- "Şarjım bitmek üzere. Şarj aletimi bulayım, seni sonra ararım."

Bazen bu küçük teknik bile zordur. Ama müsaade istemiyorsunuz, sadece bir mazeret sunarak tatsızlığa mahal vermeden telefonu kapatıyorsunuz. Başka bir şey için birkaç dakikaya ihtiyacınız olduğunu söylediniz. Örüntüyü kırmak için ihtiyacınız olan kısa bir soluklanma arası bu; söylenenleri ve nasıl tepki vermeniz *gerektiğini* düşüneceğiniz bir zaman aralığı.

Yazılı bir mesaj söz konusuysa da en ufak canınızı sıkmamalı. Görmezden gelin gitsin; cevap vermeyin. Ya da bir iki saat bekleyin. Mesajlara ışık hızında cevap veren bazı arkadaşlarım var. Buna istinaden son derece verimli olduklarını düşünebilirsiniz ama şu da var ki verdikleri cevapları yeterince düşünmüyor olabilirler. Nitekim bazen feci sonuçlara yol açabilir bu.

Yüz yüze konuşmak daha zordur – belli bir marifet işidir. Ama burada da bazı yöntemlere başvurulabilir: "Dur bir kahve daha alayım" ya da "Bir dakika tuvalete gitmem lazım" dersiniz veya tanıdık birini görüp selam vermeye gidersiniz. Yahut cep telefonunuzu çıkarırsınız ve hemen cevap vermeniz gereken acil bir e-posta olduğunu söylersiniz. Böylece biraz soluklanıp düşünecek zamanınız olur.

Mutlaka düşünün.

Bu teknik kimilerine son derece basit gelse de kimileri için de korkutucu olabilir. Uyumlu davranmazsanız bunun sonuçları olabileceğini bilirsiniz. Rahatsızlık hissedeceksinizdir. Ama yapmanız gerekenin tam da bu olduğunu biliyorsunuz. Çünkü ortada yanlış bir şey var.

Bir dakika sonra da kafanızı toplayamazsanız, kesin bir cevap vermemekte de bir sakınca yok:

- "Söylediğini iyice düşünmek için zamana ihtiyacım var, şöyle bir düşüneyim, yine konuşuruz."
- "İyi düşünülmesi gereken bir mesele bu, zamana ihtiyacım var. Sana olabildiğince çabuk geri dönerim. Anlayışın için teşekkürler."
- "Şu anda hemen bir cevap vermem mümkün değil. Ama teklifini kesinlikle düşüneceğim ve sana olabildiğince çabuk geri döneceğim."
- "Bu önemli bir konu, buna gereken dikkati vermek için biraz zamana ihtiyacım olacak. Ondan sonra muhakkak ararım."

Kırmızıysanız, "Böyle şeylerle ne uğraşacağım!" diye belki çoktan bir sonraki bölüme geçmişsinizdir. Ama rica etsem bu önerimi düşünür müsünüz? Aceleciliğinizin nasıl aleyhinize çalıştığının zaten acı bir şekilde farkına vardınız ve ayrıntılarla ilgilenmemeniz muhtemelen size çok pahalıya mal oldu. Fazla hızlı tepki verdiğinizi (hatta bazen size sorulan soruyu bile anlamadan cevap verdiğinizi) biliyorsunuz.

Sarıysanız, "İyi de ben konuşmadan edemem ki!" diye düşünüyor olabilirsiniz. Nitekim farkında bile olmadan ağzınızdan bir yığın işlenmemiş düşünce dökülüyor. Ama şöyle bir düşünürseniz, hazırcevaplığın ara sıra başınızı belaya soktuğunu da bilirsiniz. Öyle değil mi? Durun ve düşünün!

Yeşilseniz, en iyi bildiğiniz şeyi yapın. Hiç cevap vermeyin. İçinizdeki çatışma korkusunu görmezden gelin ve Yeşillerin en önemli silahını kullanın: pasif-agresif davranış. Başınızı sallayıp "Gece yatarken bir düşüneyim..." deyin yeter. Aslında hayır demek

istiyorsanız evet demeyin. Kendi kendinize sık sık tekrarlayın: "Hayır demek isterken evet demeyeceğim."

Maviyseniz belki de bu önerimin ardındaki mantığı zaten görmüşsünüzdür. Gözlerinizi manipülatöre dikip etraflıca düşünmekte hiç zorlanmazsınız. Sessizlik fasılalarından hiç rahatsız olmazsınız ve biri sizi hızlı cevap vermeye zorlarsa başvuracağınız sağlam -tecrübeyle sabit- bir çözüm vardır zaten.

Gelgelelim maharetli bir manipülatör bu yaptığınızı sorgulayacaktır. "Bir sonraki maaş gününe kadar sizden bin dolar borç almak" isteyen partneriniz gerçeklerden uzaklaşıp bağırarak size borcunu hep ödediğini söyleyecektir. Anneniz gözyaşlarına boğulacak ve nasıl bu kadar kalpsiz olabildiğinizi soracaktır; o size her zaman gözü gibi bakmıştır. Patronunuz sizi o harika projeyi bir başkasına vermekle tehdit edecek, hatta belki de terfi ihtimaline değinip aklınızı çelmeye çalışacaktır.

Bu tuzaklara düşmeyin.

Burada manipülatörler söz konusu. Güvenilir kişiler değil bunlar. Hatta bir psikopatla uğraşıyorsanız, hemen teslim olmak bilhassa tehlikelidir. O zaman psikopatın cephanesine bir silah daha vermiş olursunuz.

Bütün bu süreç boyunca sakin ve metin olmaya şartlanmayın. Kaçıp banyoya saklanmak zorunda da kalabilirsiniz pekâlâ. Ki manipülatör hemen vazgeçmeyecektir; her zaman üzerinizde işe yarayan başka bir taktik dener. İstediğini yaptırmak *ister*. İstediğini yaptırmaya *alışmıştır*. İstediğini yaptırmaya *kararlıdır*.

Yarattığınız soluklanma arası çok uzun sürmeyecektir. Hatta bir süre kılıç kalkan oyunu da dönecektir. Ama şunu unutmayın: Direnişe geçtiniz çünkü bu ilişkide kendinizi rahat hissetmiyorsunuz. İlişkiniz çarpık ve bunu değiştirmek istiyorsunuz. Sağlam durun ve kararlı olun.

Şunu da aklınızdan çıkarmayın: Her zaman yaptığınızı yaparsanız, her zaman aldığınızı alırsınız.

Bir ipucu: Manipülasyona karşı *davranışınızı* değiştirmeniz gerekiyor elbette ama öncelikle durumla ilgili *hislerinizin* değişmesi gerekiyor. Yapımız ve işleyişimiz böyledir. Ha gayret!

2. Bozuk Plak Gibi Olmak

Günümüz gençleri plağın tam olarak nasıl işlediğini pek bilmiyor olabilir ama geri kalanlarımız "bozuk plak gibi" deyimini biliriz.

Bu tabir aynı şeyi habire tekrarlayan kişiler için kullanılır. Ama burada tam olarak amaç bu. Bozuk plak gibi olmanızı istiyorum: Mesajınızı sürekli tekrarlayın.

Neden? Çünkü manipülatör sizi direnemediğiniz bir baskıya tabi kılmak konusunda usta. Ama direnmelisiniz. Kendinizi açıklamanız gerekmiyor. Sadece bu konuda onunla daha sonra konuşacağınızı tekrarlayabilirsiniz. Özre veya uzun uzadıya açıklamalara gerek yok. Gerekirse aynı şeyi beş yüz defa tekrarlayın.

Ben bir düşüneyim, sonra yine konuşuruz.

Nokta.

Asıl soruya *neden* cevap vermediğiniz konusunda bir diyaloğa girmeyin veya ona *ne zaman* cevap vereceğinizi tartışmaya başlamayın. O zaman yine kontrolü kaybedersiniz; konuşma sizin aleyhinize gelişir. Ve ne olduğunu anlamadan, her zaman olduğu gibi, kaçınmak istediğiniz bir şeye razı olursunuz.

Ben bir düşüneyim, sonra yine konuşuruz.

Bu kadar.

Tutarlı olun. Mesajı değiştirmeyin. Sağlam durun. Fikrinizi değiştirmeyin. Söylediğini yapan insanlara herkes saygı duyar.

Gözyaşları, bağırmalar, tehditler, vaatler veya üzerinizde işleyen başka türlü baskılar karşısında teslim olmayacağınızı gösterirseniz birden kontrolün kendinizde olduğunu görürsünüz. Kontrolü elinizde tuttuğunuzdan emin olun. Kararınızı değiştirmeyin. Tutarlı olun. Tutarlılığın gücü muazzamdır.

Bozuk plak konuşması şöyledir:

Manipülatör (M): *Her şeyi o kadar iyi hallediyorsun ki BÜTÜN partiyi senin planlaman gerektiğine karar verdim!*
Siz: *Afedersin, başka biri arıyor da, ona hemen bakmam gerekiyor.* (Derin bir nefes alın ve böyle bir işi sırtlanmak akıl kârı mı bir düşünün.) ... *Beklediğin için teşekkürler. Bu öneriyi düşünmek için biraz zamana ihtiyacım var. Sana olabildiğince çabuk geri döneceğim.*
M: (büyük ihtimalle sinirlenmiş halde) *Neyi düşüneceksin ki? Partinin sorumluluğunu almayacağını mı söylemek istiyorsun?*
Siz: Şaşırdığının farkındayım (manipülatörün hissiyatını onaylayıp ona hakkını teslim etmek) *ama bunu bir düşünmem gerekiyor, ararım yakında.*
M: *Yani, çok fazla bekleyemem. Oyalanacak zaman yok. Tam da bu yüzden planlama* için sana *ihtiyacım var. Cevabını şu anda öğrenmem gerekiyor, ona göre hareket edeceğim.*
Siz: *Kaygılandığının farkındayım ama bunu düşünmek için zamana ihtiyacım var. Olabildiğince çabuk sana geri döneceğim.*
M: (şimdi bu ani karşı koyma yüzünden muhtemelen biraz öfkelenerek) *Hiç mantıklı davranmıyorsun. Burada yardımına ihtiyacım var ve sen beni zor durumda bırakıyorsun. Derdin ne? Neyi düşünmen gerekiyor? Düşünecek bir şey yok!*
Siz: (derin bir nefes) *Hüsrana uğradığının farkındayım ama seni daha sonra arayacağım. Görüşürüz.*

Ve bu noktada telefonu kapatmanızı öneririm.

Tabii bu kişiye en başta "Ne halin varsa gör!" de diyebilirsiniz. Ama bu durumda ilişkiyi tehlikeye atarsınız ve karşınızdaki kişi yaptığı manipülasyonun farkına varmayabilir.

Tutarlılığın gücü. Bunu not edin.

3. Korkuyu, Kaygıyı ve Suçluluğu Defterden Silmek

Korku genelde somut bir şeyle ilgilidir: reddedilme korkusu, hata yapma korkusu, kabul edilmeme korkusu, eleştirilme korkusu, çatışma korkusu, öfkeye maruz kalma korkusu, gruptan soyutlanma korkusu – bunlar çoğumuzun kendinde farkına varabileceği korkulardan bazılarıdır.

Kaygı da bir çeşit korkudur ama çoğunlukla soyuttur. Çoğu durumda kişi gerçekleşmeyen bir şeyden kaygı duyar: çocuğum dokuz parmaklı doğacak diye kaygılanmak, arabayla kaza yapacağım diye kaygılanmak, işimi kaybedeceğim diye kaygılanmak.

Gelgelelim kaygılandığımız şeylerin çoğu hiçbir zaman gerçekleşmez. Bugüne kadarki hayatınıza bakın ve yıllarca kaygılandığınız şeyleri düşünün. Kaygı duyduğunuz şeylerin sadece küçük bir kısmının gerçekleştiğini fark edeceksiniz. (Bu yüzdendir ki iyimserlerin gerçekçi olduğunu söylerim, çünkü onlar her şeyin yolunda gideceğini varsayar ve çoğu durumda da öyle olur. Kendilerini gerçekçi olarak adlandıran kötümserlerin ise gerçeklik algısı yoktur.) Kaygı neredeyse her zaman yersizdir.

Suçluluk bizim yaşadığımız coğrafyada daha belirgin bir sorundur (utancın daha belirgin bir sorun olduğu coğrafyalara kıyasla). Suçluluk yalnızca insanların muzdarip olduğu bir şeydir.

Hayvanlarda böyle bir şey yoktur. Suçluluk sözgelimi birinin mutsuzluğundan kendini sorumlu hissetmektir; yani yakınımdaki biri üzgünse veya kötü muamele gördüğünü hissediyorsa bu benim hatamdır.

Daha önce de söylediğim gibi, usta manipülatörler dengenizi bozmak ister ve sizi bu olumsuz duyguların birine veya hatta hepsine nasıl maruz bırakacaklarını bilirler. Sizi kaygılandırmak, korkutmak veya suçlu hissetmenizi sağlamak için bağırabilir, tehditte bulunabilir, ağlayabilir veya hem kurban hem de mağdur rolü oynayabilirler. Çünkü şimdiye kadar bunlar işe yaramıştır.

Kırmızının Korkusu

Kırmızıysanız, korktuğunuz şeyi bulmak için kontrolünüzde olmayan her şeyi düşünün. Korktuğunuz şeyi belli etmeyeceğinizi biliyorum ama bundan hiçbir zaman korkmadığınızı iddia etmeye çalışmayın; duygulardan tamamen yoksun değilsiniz. Kırmızılar genellikle hayatlarındaki önemli şeyler üzerindeki kontrollerini kaybetmekten korkar.

Sarının Korkusu

Sarıysanız, reddedilmekten hep korkarsınız. Bütün arkadaşlarınız size sırt çevirseydi, kendi başınıza kim olurdunuz? Soyutlanmak Sarının başına gelebilecek en kötü şeydir. Önceki bölümlerdeki Lars ile Anne örneğine bakın (hayali olsa da gerçekçiydi). Anna onu soyutlamayı başardı, bu da sonunda Lars'ı mahvetti.

Yeşilin Korkusu

Yeşilseniz, çatışmadan korkarsınız. Birinin sesini biraz yükseltmesi bile dizlerinizi titretir ve bu hiç hoş bir his değildir. Ayrıca bir şeylerin çok hızlı değişmesinden korkarsınız. Karşınızda dünyanızı sarsacak bir varsa, çatışma ihtimali belirdiğinde geri çekilirsiniz.

Mavinin Korkusu

Maviler her şeyden öte tek bir şeyden korkar: aptal yerine konmak. İşle ya da ilişkiyle ilgili bir şey olabilir veya gafil avlanma korkusu olabilir bu. Maviler böyle bir şeyin olmaması için her türlü önlemi alır. Zira aptal durumuna düşmek ve kepaze olmak asla unutamayacakları bir utançtır.

En Kötü Ne Olabilir?

Bir kez manipülatörün üstünüzdeki hâkimiyetine son vermeyi kafaya koydunuz mu, bu duygular su yüzüne çıkacaktır; olacaklarla ilgili kaygılanacaksınız, somut tepkilerden korkacaksınız. En fenası da: Bir kez olsun kendinizi düşündüğünüz için suçluluk duyacaksınız.

Yanlış anlamayın, "Kusursuz biri olun!" demiyorum. Tıpkı benim gibi sizin de kusurlarınız ve eksikleriniz var muhakkak. Ama manipüle edilmek ve kandırılmak hak ettiğiniz bir şey değil. Dolayısıyla kendinizi manipülatörün pençesinden kurtarma sürecinde bir süreliğine kendi iyiliğinizi düşünmeniz gerekiyor. Zamanla zayıf yönleriniz üzerine çalışıp kendinizi geliştireceksiniz. Ama bu daha sonra olacak bir şey.

Şimdilik bu nahoş duygulara direnme kabiliyetinizi çalıştırmanız gerekiyor. Korku, kaygı ve suçluluk duyguları taşıması zor yüklerdir. Şahsen ben üçünü de çektim. Hayatımın bir döneminde kaygı kumkumasıydım. Sonra sonra fark ettim ki kaygılandığım şeylerin çoğu aslında hiç gerçekleşmiyor.

Susan Jeffers *Korksan da Vazgeçme* (*Feel the Fear – and Do It Anyway*) adlı harika kitabında bu duygularla baş etmenin yollarını anlatıyor ve korkuyla ilgili şu gerçekleri sıralıyor:

1. Büyütmeye devam ettiğiniz sürece korku asla kaybolmaz!
2. Bir şeyi yapma korkusundan kurtulmanın tek yolu gidip o şeyi yapmaktır!
3. Kendinizi iyi hissetmenin tek yolu gidip bir şeyi yapmaktır!
4. Bilinmezlikten sadece siz değil herkes korkar!
5. Korktuğunuz şeyin üzerine gitmek içinizde çaresizlik hissi yaratan büyük korkuyla yaşamaktan daha az ürkütücüdür!

Bundan Ne Öğrenebiliriz?

Duygular her zaman gerçektir. Duyguyu inkâr etmenin manası yoktur. "Korkacak bir şey yok..." öğüdünün hiçbir zaman kimseye bir faydası olmamıştır. O duygu (korku, kaygı, artık neyse) gerçektir. Ama o duygunun hayatınıza hâkim olmasına da müsaade etmeyin. Mesele tam da budur. Bu korku gerçek olsa da felce uğramadan onu kontrol etmenin yolları vardır.

Hayatta her zaman korkulacak bir şeyler olacağını, her zaman hayatınızın bazı anlarında kaygılanacağınızı kabul ederseniz, bu duygular ortaya çıktığında onlarla baş etmek daha kolay gelir. Daha net ifade edersek: Olumsuz duygulardan hepten kurtulamazsınız.

Ben danışanlarıma koçluk yaparken çoğu zaman şunu görüyorum: Hayatın sürekli mükemmel olmasını bekliyorlar. Ama böyle bir şey hiçbir zaman olmayacak. Bu mümkün değil ve böyle bir hedefin kesinlikle hiçbir anlamı yok. Bütün olumsuz duygulardan azade mükemmel mutluluk asla ulaşılamayacak bir ütopyadır.

Olumsuz duyguları görmezden gelmeye ve onlardan saklanmaya çalışmak da aynı ölçüde gülünçtür. Zor duyguların hayatın bir parçası olduğunu ve onlarla doğrudan yüzleşmemiz gerektiğini ne kadar meşakkatli olsa da kabul etmeliyiz.

Belli ölçülerde korku ve kaygıyla yaşamayı öğrenmemiz gerekiyor. Kendinizin ve önemsediğiniz kişilerin sorumluluğunu

almadığınızda suçluluk duyguları oluşur. Gelgelelim sizi istismar eden birinden kurtulmaya çalıştığınız için kendinizi suçlu hissetmeyin. Artık o kişinin kendi başının çaresine bakması gerekecek, o kadar.

O halde korkuyla yaşamayı nasıl öğrenirsiniz?

Cevap: Tam da korktuğunuz şeyi yaparsınız. Buradaki psikoloji son derece basittir. Diyelim ki birinin örümcek fobisi var. Söz konusu kişi sonunda örümceklerin aslında tehlikeli olmadığını (iğrenç olabilirler ama nadiren tehlikelidirler) keşfedene kadar kademeli olarak bir iki zararsız örümcekle yüzleşir. Burada basitçe ifade ettim, elbette daha karmaşık bir süreç bu ama temelde böyle işler. Korktuğunuz şeye kendinizi maruz bırakmanız gerekir.

Karanlıktan korkuyorsanız, terapist sizden kısa sürelerle karanlıkta oturmanızı isteyecektir, ta ki karanlığın tehlikeli olmadığını anlayana kadar. Aynısı araba kazası yaptıktan sonra veya attan düştükten sonra gelişen korkular için de geçerlidir. Korkutucu gelse de arabaya veya ata tekrar binmeniz gerekir.

Partnerinizin isteklerine razı olmadığınızda yaşanacaklardan korkuyorsanız, bu korkuyu o isteğe rıza gösterdiğinizde bedeninizde hissettiğiniz duyguyla karşılaştırın. Partnerinizin sizi yatakta hoşunuza gitmeyen bir şey yapmaya zorladığını ya da sizi tedirgin eden bir şey yapmanızı istediğini düşünün. Reddettiğinizde çok kızacağını/surat asacağını/homurdanacağını ve çeşitli manipülasyon teknikleri kullanmayı deneyeceğini bilirsiniz – hepsinin amacı da fikrinizi değiştirip isteklerine boyun eğmenizi sağlamaktır. Ama onun garip isteklerini kabul etmek size ne hissettiriyor? Bunları yaptığınızda ne hissediyorsunuz? Kendinizi güçsüz ve kullanılmış mı hissediyorsunuz? Onun huysuzluğuyla baş etmek mi yoksa teslim olduğunuzda hissedecekleriniz mi daha kötü?

Korkuyu hissedin – ve yine de yapın. Daha önce anlattığım tekniği kullanarak hayır deyin. Unutmayın: Siz daha iyisini hak ediyorsunuz.

Hayatta daima olumsuz duygular yaşayacaksınız, bundan kaçış yok. Kendinizi bu duygulardan tamamen koruyamazsınız ama bunları kimin tetikleyeceğini (sizin mi yoksa başkasının mı) seçebilirsiniz. Kendinizin ve hayatınızın sorumluluğunu alın ve manipüle edildiğinizde yüksek sesle ve açık bir şekilde bunu belirtin.

Şöyle düşünün: Herkes konfor alanından çıktığında korkar ve kaygılanır ama yine de bu duyguların üzerine gidip neyse onu yapan insanlar vardır. Mesele korkunun kendisi değil korkuyla nasıl baş etmeyi seçtiğiniz.

Şunu da unutmayın: Düşünceler tehlikeli değildir. Ne demek istiyorum? Yani korku ve kaygı zihninizde düşünce ve duygu olarak vardır. Karınızın delireceği, bütün hafta sonu ağzını bıçak açmayacağı, mantıksız isteklerini kabul etmediğiniz için ağlayarak olay çıkaracağı konusundaki kaygılarınız hep kafanızın içindedir. Bunlar kafanızın içinde olur ve dış dünyada gerçekleşmemiştir, dolayısıyla gerçek değildirler. Düşüncelerinizi değiştirmek aslında bu kadar kolaydır.

Böyle korku ve kaygılara karşı koyarken şöyle düşünmek işe yarayabilir: *Artık neyin ne olduğunun farkındayım ve hayatımın kontrolünü geri kazanmak* için gereken araçlara sahibim.

4. Manipülasyonu Dile Getirmek

Manipülatörle aranızdaki söze dökülmemiş anlaşma bozulmadığı sürece manipülasyon da aynen devam eder. Bu sözleşmeyi bozmanız ve açıkça ne yaşadığınızı söylemeniz gerekir.

Ofiste veya evde yüzünüzde kırgın bir ifadeyle canı sıkkın bir şekilde dolaşmanın bir manası yoktur: Kimse düşüncelerinizi okuyamaz. Yapmanız gereken, olanlar konusundaki görüşünüzü açıklayarak manipülatörle yüzleşmektir. Baş başa ve sakin bir şekilde yapılabilir bu. Mükellef bir akşam yemeği ayarlamanız ve bunu büyük bir olay haline getirmeniz gerekmez, bir süre rahatsız edilmeden konuşabileceğiniz bir ortam ayarlamanız yeterli.

Söyleyeceklerinizi önceden planlayın. Buna yönelik kendi durumunuza uyarlayabileceğiniz bir model vereceğim. Yanlış anlamalardan kaçınmak için her adımı uyguladığınızdan emin olun. Sırayla şunları söyleyin:

1. *Sen şunu yaptığında...* (manipülatörün yapmaya son vermesini istediğiniz şeyi belirtin)
2. *Ben şöyle hissediyorum...* (bunun ne tür bir olumsuz duygu yarattığını tam olarak açıklayın)
3. *Bunu yapmayı bırakırsan...* (o hoş olmayan davranışı) *ve bunun yerine şunu yaparsan...* (o durumda nasıl bir davranış görmek istediğinizi tanımlayın)
4. *O zaman ben şöyle hissederim...* (partneriniz/patronunuz/meslektaşınız/anneniz veya manipülatör her kimse onunlayken hissetmek istediğiniz duyguyu tanımlayın)

Bunları aynen bu sırayla söylemelisiniz. Böylece mesajınız anlaşılır ve manipülatörün sizi dinleme olasılığı artar. Şayet karşınızdaki saplandığı olumsuz davranışın farkında olmayan makul biriyse bu yöntemi uyguladığınızda değiştiğini göreceksiniz.

Birkaç yıl önce koçluk yaptığım birinin yaşadığı bir durumdan örnek vereyim:

1. *Sesini yükseltip bana bağırdığında...*
2. *Korkuyorum ve kaygılanıyorum.*
3. *Bağırmayı kesip bana sakin bir sesle sorsaydın...*
4. *O zaman bana daha çok saygı duyduğunu ve değer verdiğini hissederdim.*

Bir başka örnek:

Bana hep yalnız olduğunu söylediğinde kendimi yetersiz ve mutsuz hissediyorum. Sürekli yalnızlığından bahsetmek yerine bana bugün neler yaptığını anlatırsan kendimi huzurlu ve güvende hissederdim.

O gün kendinizi güçlü hissediyorsanız daha cesur olabilirsiniz:

Sürekli kendini iyi hissetmediğinden yakınıp bunun benim hatam olduğunu ima ettiğinde, elimi kolumu bağlayıp suçluluk duymama yol açıyorsun. Hayali hastalıklarla yatakta tembellik yapmak yerine kalksan, giyinsen ve bir kez olsun işe yarar bir şey yapsan bu ilişkinin kurtarılmaya değer olduğuna inanabilirim.

İşyerinizde ise şöyle bir konuşma olabilir:

Bana beceriksiz bir ahmak olduğumu söylediğinde kendimi değersiz hissediyorum ve hemen eve gitmek istiyorum. Zekâmı sorgulamak yerine yaptığım hataları gösterirsen ve neleri değiştirmem gerektiğini anlatırsan kendimi geliştirip işimi daha iyi yapabilirim.

Böylece bir davranış kalıbını kırdık, öyle değil mi? Aldığınız tepkiye şaşıracaksınız.

Gördüğünüz üzere, her ifade 1'den 4'e kadarki bütün adımlara uyuyor. Elinize kâğıt kalem alıp bunları yazmaya başlamak iyi bir fikir olabilir. İlk aklınıza gelen kişi veya durum ne? Bu kişinin davranışı size ne hissettiriyor? Bundan sonra ne görmek isterdiniz? Ve bunun yerine ne hissetmek isterdiniz? Bu formülü kullanın, söyleyeceklerinizi yazın ve birkaç defa kendi kendinize yüksek sesle okuyun.

Manipülatöre davranışını sakin ve özgüvenli bir sesle açıklayın. Söylemenin yapmaktan kolay olduğunu biliyorum ama birkaç provada bu iş kolaylaşacaktır.

Konuşmayı sonlandırmanın ve meramınızın iyice anlaşılmasını sağlamanın iyi bir yolu da şöyle olabilir:

Bağırmak/ağlamak/suçlamak sana kalmış tabii ama bu kendimi mutsuz/kaygılı/değersiz/güvensiz hissetmeme yol açıyor.

Bunu söylemeniz önemli çünkü böylece hem manipülatöre sizden duymayı beklemediği bir şeyi ifade etmiş olursunuz hem de bu davranışın iradi olarak değiştirilebileceğini söylemiş olursunuz. Ayrıca duygularınızla ilgili sorumluluk almış olursunuz. Şayet duygularınıza onun davranışının neden olduğunu söylerseniz bunun tartışmaya yol açma riski vardır ve bu da nihayetinde hissettiklerinizin yersiz olduğunu düşünmeye sevk edebilir sizi.

Elbette bu yaklaşım karşısında makul bir tavır sergileyip sergilememek manipülatöre kalmıştır.

5. Manipülasyonu Kesin Olarak Çökertmek

Muhtemelen haftalarca veya hatta aylarca uygulamak zorunda kalacağınız bir adım bu. Kendinizin, duygularınızın, hayatınızın kontrolünü yeniden elinize alma sürecinde olduğunuzu unutmayın.

Manipülatör –eşiniz, birlikte yaşadığınız sevgiliniz, patronunuz, iş arkadaşınız, çocuklarınız, anneniz veya belki umudu kesmek zorunda kalacağınız şu korkunç arkadaşınız– bu değişikliği iyi karşılamayacaktır. Dördüncü adımdaki beyanınıza karşılık alacağınız cevap büyük ihtimalle şöyle olmayacaktır: *Aa,* öyle olduğunu bilmiyordum! *Afedersin, buna hemen son vereceğim.*

Davranışları değiştirmek zaman alır. Kötü davranıştan iyi davranışa geçmek aylar sürebilir. Tam da bu yüzden tutarlılığın gücünü hatırlatmak istiyorum.

İlkin kartları masaya açtınız, hepsi bu.

Belli bir davranışı kabul etmeyeceğinizi söylerseniz bunu sonuna kadar götürmelisiniz. Manipülatör psikopatsa, önce şartlarınıza göre hareket edecek ve tepkinizde tutarsızlıklar arayacaktır. Sonra zayıf noktalarınızı bulur bulmaz bıçağı iyice derine saplayacaktır.

Tutarlı ve kararlı olmak çok önemlidir.

Manipülatör eski hilelerine başvurduğunda (sessiz muamele, bağırmak, küfretmek, kapıları çarpmak, yumruğunu masaya vurmak, kızgın bakışlar atmak, aşağılayarak gülmek, ağlamak, surat asmak, kötü sözler söylemek, yakınmak, genel olarak sizi görmezden gelmek, tehdit etmek veya daha önce amacına nasıl ulaştıysa onu yapmak) o zaman kesin bir tavırla şunu söyleyin: "Bunu yapmamı/yapmamamı istediğini biliyorum ama taktiğin işe yaramayacak."

Bazı örnekler:

- Bana bunu yaptırmak istediğini biliyorum ama tehditlerin artık bana işlemeyecek.
- Yarın sana eşlik etmemi istediğini biliyorum ama beni görmezden gelmenin ve sessiz muamelenin hiçbir etkisi olmayacak.
- Bunu yapmamı istemeni anlayabiliyorum ama öfkelenmen ve küfretmen artık işe yaramayacak.

Sakince açıklayın:

Ne yaptığını biliyorum ve bu artık işe yaramayacak. Buna son ver.

Manipülatörün başka bir şey denemesi gerekecek. Ya da size saygılı davranmaya başlayacak.

6. İlişkinizin Sürmesi İçin Şartlar Koymak

İşyerinden ziyade kişisel ilişkilerde daha kolaydır bu. Patronunuz manipülatif biriyse kararınız bundan etkilenecektir. Aldığım en iyi tavsiyelerden biri şuydu (ki bu tavsiyeyi veren kişi en iyi patronlarımdan biriydi): Patronunuzu seçmeniz gerekir. Yanlış patronla hiçbir yere varamazsınız. Ve maalesef patronunuzun yaptıklarına siz karar veremezsiniz. Sadece onun sağduyusuna hitap edebilir ve söylediklerinizin önemini görecek kadar makul olmasını umabilirsiniz. Ama patronunuz sizi dinlemiyorsa, belki kariyerinize başka bir yerde devam etmeyi düşünme zamanınız gelmiştir.

Evde ise işler daha kolaydır. Partnerinize, annenize, erkek veya kız kardeşlerinize, saygılı davranmazlarsa çekip gideceğinizi söyleyebilirsiniz.

Biliyorum, yine söylemesi yapmasından kolay. Ama birlikte yaşadığınız kişinin manipülatör olduğunu saptadıysanız, kendinizi neden kötü hissettiğinizi de bilirsiniz. Buraya kadar okuduysanız, tahminimce buna karşılık ne yapmak gerektiğini bilmek isteyeceksiniz.

Gereksiz bir ayrılığın önüne geçmek istiyorsanız, normal bir ilişki için şartlarınızı açıklayabilirsiniz. Şu an bütün kontrolü elinize almaya çalışmanın zamanı değil. Geçmişle hesaplaşma zamanı da değil. Böyle yaparsanız tam da sorunu yaratan manipülatör gibi davranırsınız, ki onunla aynı seviyeye düşmeyeceksinizdir diye umuyorum. Ama beraber yola devam etmeye koyulmadan önce bazı şeyleri açıklamanız gerekiyor. İlişkinizin bazı alanları için birtakım kurallar koyacaksınız.

Şunları öneriyorum:

1. Bundan böyle ilişkide ne istediğiniz veya istemediğiniz konusunda kendi kararlarınızı kendiniz vereceğinizi; bu kararları verirken, onun ve başkalarının ihtiyaçları kadar kendi ihtiyaçlarınızı da göz önüne alacağınızı söyleyin.
2. Size nasıl davranılmasını istediğinizi ifade edin; mesela dürüstlüğü ve önemsenmeyi hak eden bir kişi olarak saygılı davranmasını, partner (evlat, sevgili vs) olarak size değer verdiğini göstermesini isteyin. İlişkinizde incitilmeye izin vermeyeceğinizi açıkça söyleyin.
3. Belirli bir çerçeve çizin ve sınırlar koyun. Manipülasyon tekniklerine (gözlemlediklerinizi belirterek) müsamaha göstermeyeceğinizi söyleyin. Tehdit etmeyin; durumu daha da kötüleştirmekten başka bir şeye yaramaz bu. Yalnızca manipülasyon içeren hiçbir diyaloğa girmeyeceğinizi açıklayın.

4. Hiç de yanlış olmayan ihtiyaçlarınız, ilkeleriniz, görüşleriniz ve değerleriniz olduğunu (onunkilerle örtüşmese de) kabul etmesini isteyin. Sırf kendisinin doğru olduğunu düşünmesinin otomatikman sizin yanlış olduğunuz anlamına gelmediğini söyleyin.
5. Bundan böyle ilişkinizde daha yüksek ölçütlerinizin olduğunu ve kendi haysiyetinizi gözeterek net sınırlar koyduğunuzu açıklayın.
6. Son olarak (belki dostça gülümseyerek ve nazik bir ifadeyle) mesajınızı iyi dinleyip anlamış diye yoklayın ve bunun için çaba göstereceğine dair söz isteyin.

Hepsi bu.

Gelgelelim sizi belki yıllardır manipüle eden birinin öylece "Tabii, sorun değil" demesi pek olası değildir elbette. Fakat haysiyetinize sahip çıkmak adına önceki altı adımı izlediyseniz, bu konuşma karşınızdaki kişi için tam bir sürpriz olmayacaktır.

Bunları açıklamaya hazırlanırken yeni korkular, kaygılar ve bazı suçluluk duyguları ortaya çıkacaktır. Buna hazır olun. Geri çekilme dürtüsüne karşı koyun. Unutmayın, sorun korku değil korkuyla ne yaptığınızdır. *Korksan da Vazgeçme* kitabını alıp okuyarak işe başlayabilirsiniz. İşlemeyen bir ilişkiyi fiilen dönüştürmeniz artık mümkün.

En iyi senaryoda manipülatör yavaş yavaş yeni bir tavır benimseyecektir. Kararlılığınız ve hepsinden önemlisi tutarlı davranışınız belki de ilişkinizde gerçekten yeni bir dinamik yaratacaktır. Bu pekâlâ ilişkinizi yeni doruklara çıkarabilir.

Bir Doz Gerçekçilik

Elbette manipülatörün "Yolun sonuna geldik..." deyip sizi terk etme riski de vardır. Böyle bir şey olursa bu tek bir şeyi kanıtlar: Bu sizinle ilgili değildi. Pek de öyle değil aslında. Bu sizin manipülatöre neler verebildiğinizle ilgiliydi ve şimdi de bunu gidip bir başkasından isteyecek. Bu ilişkiyi sizin şartlarınıza göre götüremiyorsa, sizinle ilişkisini kesecektir.

Nihayetinde şu soruyu cevaplamak gerekiyor: Bu ilişkiye yatırım yapmaya gerçekten değer mi?

17

Ya Hiçbir Şey İşe Yaramazsa?

Gerçek: Her 47 saniyede bir psikopat doğuyor.

Kent A. Kiehl, *The Psychopath Whisperer: The Science of Those Without Conscience*

Yani kendinizi dört dörtlük bir psikopattan nasıl korursunuz?

İlginçtir ki bir psikopatı iyileştirebileceğine dair yanılsama içinde yaşayan çok insan vardır. Hapisteki azılı suçluların bazı insanlara çekici gelmesinin bir nedeni de budur. Bütün dünyada suçlular cinayet, katliam, tecavüz, gasp, işkence, pedofili ve başka korkunç şeyler nedeniyle hapse atılır. Yine de bu caniler diğer mahkûmlara kıyasla çok daha fazla mektup alır; çoğunlukla da sevgiye aç insanlardır bu mektupları gönderenler. Genel olarak suçlular erkek ve onlara hayran mektup arkadaşları da kadındır.

Neden? Bazı insanların düpedüz dengesiz olması bir yana, bu hayranların kendilerinin ciddi suçlar işlemeye hazır kişiler olmaları da gayet muhtemeldir. Mesela bazı çalışmalar şiddete meyilli kadınların sıklıkla şiddete meyilli erkeklerle birlikte olduğunu gösteriyor.

Bir de düşük özsaygı meselesi var. Tehlikeli bir suçluyla ilişki kişiye belli bir statü kazandırır. Cani birinden daha tehlikeli ne olabilir ki? Burada garip bir narsizm de söz konusudur. *Doğru, o başka kadınları öldürdü veya onlara tecavüz etti ama ben farklıyım. Ben onu düzeltebilirim.* Çok tehlikeli bir zihniyet.

Pek çok psikopatın büyüleyici bir cazibesi vardır. Anlatsam inanmakta zorlanacağınız hikâyeler var. Küçücük İsveç'te bile, işledikleri suçlardan dolayı uzun hapis cezası alan katiller ve şiddet eğilimli suçlular avukatlarıyla, *kurbanlarının* avukatlarıyla (!), psikiyatristleriyle, kendilerine psikopat tanısı koyan psikologlarıyla, polis memurlarıyla ve hapishane personeliyle romantik ilişkiler kurmuştur. Psikopatın bu tür ilişkileri neden değerli gördüğünü anlamak zor değil. Ama ya başkaları? Burada neyin doğru neyin yanlış olduğunu bildiğini varsaydığımız insanlardan bahsediyoruz.

En fena örnek bir psikopatın bir psikiyatri uzmanını bile kandırmayı başarmasıdır. Birkaç defa bahsettiğim Robert Hare de bir psikopat tarafından kandırıldığını kabul ediyor. O bile tehlikeyi görememişse, sizin veya benim başıma neler gelebilir?

Ama psikopatlık böyle bir şeydir. Tuhaf bir şekilde hayran oluruz psikopatlara; bazen onları kahraman bile yaparız. Mesela sekiz sezonluk televizyon dizisi *Dexter*'ın baş karakteri Dexter Morgan. Ben sekiz sezonun hepsini izledim ve diziyi beğendim. Dördüncü sezona geldiğimde öldürdüğü insanları sayamaz oldum. Her bölümde ortalama bir kişi öldürmüş olsa, sinema tarihindeki en fena seri katillerden biri saymamız gerek onu. Gerçek hayatta ise yüzlerce kurbandan bahsediyor olurduk.

Ama yine de... hayran oluruz ona.

"Ama bir dakika..." diyebilirsiniz bu diziyi izlediyseniz. Dexter sadece katilleri öldürüyor, aslında topluma iyilik yapıyor. James Bond gibi.

Hmm. Adaleti kendi elinle sağlamaya çalışmak hiçbir zaman iyi bir fikir olmamıştır. Kaldı ki, Dexter'ın aksine, gerçek hayattaki cani psikopatlar kendilerini zor kontrol eder. Hem Dexter yaptıklarıyla ailesini sürekli riske atmaktadır. Dizinin başında karısı bu cinayetler için bir paravandan ibarettir. Dexter normal görünmek ister. Ama

yaptıkları yüzünden karısı öldürülür. Kız kardeşi de dizinin sonunda onu korumaya çalışırken öldürülür. Dexter pişmanlık duyar, bu da onu insani kılar. Ama pişmanlığıyla ilgili sorun şudur ki gerçek hayatta Dexter gibi öldürme içgüdüsü olan bir psikopat kendisine yakın insanlar acı çektiğinde herhangi bir üzüntü duymaz.

Bununla birlikte Dexter'ın tarafında olup onu destekleriz, tıpkı bazı kadınların gerçek hayattaki psikopatları destekledikleri gibi. Bu kadınlar hapishanelerdeki psikopatları arar ve onların hikâyelerini dinler; psikopatlar onlara aslında kurbanın kendileri olduğunu, kendilerini dinlemeyi reddeden bir sistemde haksız yere mahkûm edildiklerini (ve masum olduklarını!) anlatır. Kimse onları anlamıyordur ve nihayet onları anlayan bir kadın çıkagelmiştir. Bu psikopatların korkunç geçen çocukluklarıyla ilgili bir yığın üzücü hikâyesi vardır. Tabii bunun psikopatlıklarıyla bir ilgisi yoktur. Psikopatlık doğuştan gelen bir şeydir ve bunun pek az istisnası vardır. Anne babanızın size nasıl davrandığıyla bir ilgisi yoktur.

Mesela belli muamelelerle gençlerin psikopat yapılabileceğine dair bazı teoriler vardır. Kimi Afrika ülkelerinde dokuz yaşında çocuklar, esrar etkisi altında tüfek verilerek, ölü domuzlara ateş etmeye teşvik edilmiştir. Adım adım ilerleyen bu süreçte AK-47'lerle insanları kurşun yağmuruna tutabilecek dokuz yaşında çocuklar yaratılabilir. Ama bu psikopatlık değildir. Telkin ve beyin yıkamadır; insanın empati yetisini köreltmenin zalim bir yoludur. Asıl psikopat, çocuklara böyle korkunç şeyler yaptıran kişidir.

Pek çok kadın psikopat bir suçluyu iyileştirebileceğini, onu içindeki şeytanlardan kurtarabileceğini ve "normal"e döndürebileceğini düşünür.

Bunun mümkün olup olmadığı konusunda bütün uzmanların hemfikir olduğunu öne sürmek abartı olur (araştırmacılar hiçbir zaman hemfikir değildir) ama net olan bir şey de vardır:

Psikopatlığın tedavisi yoktur. Psikopatlık beyindeki bir anormallikten kaynaklanan bir kişilik bozukluğudur. Bu konuda pek çok nörobiyoloji araştırması vardır ve her yıl yeni bulgular yayımlanmaktadır. MR taramaları yoluyla, bu sapkınlığın beynin tam olarak hangi bölgesinde yer aldığını belirlemek mümkündür. Biraz basitleştirilmiş bir açıklama ama bunun duyguların ve anıların işlenmesini sağlayan amigdalayla ilişkisi vardır. Bununla birlikte halihazırda psikopatlığın bir tedavisi yoktur.

İlaçlar işe yaramaz. Ameliyat mümkün değildir. Hem zaten neyi ameliyat edeceksiniz ki? Lobotomi on yıllardır etik olmayan bir yöntem olarak görülüyor.

Psikopatlığı tedavi etme konusundaki bütün girişimler başarısız olmuştur. Hatta terapi vakayı daha da kötüleştiriyor gibi görünüyor. Terapi genel olarak davranışları anlamaya çalışmakla ilgilidir (ki bu genellikle iyidir). Ama bir psikopata davranışlarının başkalarına nasıl zarar verdiğini açıklarsanız, bunlar yanına kâr kalır ve yeni yöntemler üretmesini sağlar. Psikopatlık konusundaki literatür, topluma geri kazandırılmak için gördükleri terapide öğrendikleri her şeyi kullanan ve hatta daha çok zarara yol açan sayısız psikopat örneğiyle doludur. Neticede onlara kullanma kılavuzu vermiş olursunuz. Artık daha gerçekçi bir şekilde normalmiş gibi davranırlar ve bu daha da çok belaya yol açar. Görünüşe göre psikopatlara etki eden tek bir şey vardır: yaş. Psikopatlar yaşlanmaya başlayınca biraz durulmaya meyleder.

Uzaktan tanıdığım biri vasıtasıyla potansiyel bir psikopatla karşılaştım. Bu adam şiddete başvurmasa da gizli yöntemler kullanıyordu. Fakat pek çok psikopat eğilimi olduğuna şüphe yoktu. Ortak tanıdıklarımız vardı ve bu ortak tanıdıklarımızın en yakınından (daha sonra boşandığı karısı) memnun olmadığından, bana bir e-posta gönderip onun davranışıyla ilgili bir şeyler

yapmamı istedi. Tuhaf olan ise daima benim davranış uzmanı olduğumu vurgulamasıydı; belki de beni bu durumu anlayacak kişi olarak görüyor ve karısını "sorunlu tip" olarak yaftalamamı istiyordu.

Görünüşte hoş, sosyal, dışadönük ve çekici biriydi. Biraz sabit fikirliydi –ve dürüst olmak gerekirse benmerkezciydi– ama genel olarak oldukça zararsızdı. İyi bir adam gibi görünüyordu. Onunla birlikte yaşamıyorsanız, onda bir tuhaflık olduğu aklınızdan bile geçmezdi. İşte olduğu kadar özel hayatında da çevresinde çok sayıda "piyon" vardı.

Fakat bazı gerçekler de vardı ki başka bir tabloya işaret ediyordu. Hayatı boyunca, kiminle yaşıyorsa onun davranışlarını taklit etmişti. Son evlendiği, benim tanıdığım kadın bahçeye ve ev dekorasyonuna ilgi duyuyordu. Kendisi de hemen bahçecilikle ilgilenmeye başladı. Sonra duvar kâğıtlarını yenileyip tadilata koyuldu. Kadın fiziksel olarak hep aktifti ve salona yazılıp daha düzenli spor yapmaya başlayınca, o da buna ilgi duymaya başladı. Haftada birkaç antrenman yaparak forma girdi. Hatta kendine kişisel bir eğitmen bile tuttu (yine grandiyöz tavırları); oysa karısının özel ilgi alanıydı bu, kendisinin değil.

Bunların hiçbiri bilhassa tuhaf görünmeyebilir. Pek çok çiftin ortak ilgi alanları ve hobileri olur, birbirlerine ilham verirler. Ama bütün bunlarda tuhaf bir örüntü vardı. Kadın at satın alıp binicilik derslerine başladığında (eskiden beri hayaliydi), adam da at binmeye başladı. Adam o kadar çok ders alıyordu ki kadın artık ders alamaz oldu. Böylece adam kadının ilgi duyduğu şeyleri yaparken, kadın evde oturup çocuklara bakmak zorunda kaldı. Kısa sürede adam onun hayatını devralmış ve onu arka koltuğa oturtmuştu.

Sapkın davranışlar söz konusu olduğunda örüntülere bakmalıyız. Hepimiz bazen başkalarına açıklayamadığımız, hatta kendimize

bile açıklayamadığımız şeyler yaparız. Verdiğimiz kararlar her zaman mantıklı değildir. Ama belli bir davranış sürekli tekrarlanıyorsa ihtiyatlı olmalıyız. Çünkü bununla kalmaz. Garip olan, adamın daha evvel ilişkide olduğu kadınla da aynı şeyi yapmasıydı. Bu kadın seçkin bir jimnastikçiydi ve dolayısıyla jimnastik adamın da en büyük ilgi alanı haline geldi. Onunlayken spor salonuna gitmiyor, bahçeyle uğraşmıyor, at binmiyordu. Şimdiki ilişkisinde ise artık bunların hiçbirini yapmıyor. Şimdilerde düğün organizatörü, çünkü en son eşinin işi bu. Kadın düğün organizatörü olduğu için, adam artık bahçeyle, ev dekorasyonuyla, atlarla, vücut geliştirmekle veya jimnastikle ilgilenmiyor.

Ama bir davranış uzmanı olarak ben yapılması gerekeni daha iyi biliyor olmalıymışım ve ona destek olmalıymışım... Artık neyse bu! Benden ne istediğini hiçbir zaman anlayamadım.

Aralarındaki çatışmaya bulaşmak istemedim. Davranış konusundaki deneyimlerimin yalnızca belirli konularda önerilerde bulunmamı sağladığını ve onu ihmal etmemin nedeninin bu olduğunu söyledim. Ama tabii bu onu durdurmadı. Nihayetinde, çocuklarının onunla ilişki kurmayı reddetmesinin nedenlerine dair bazı ipuçları verdim ona.

Verdiğim cevaplara tepkisi ilginçti. Bunları iyice düşünmeye zaman ayırdı; sonra da bazı bakımlardan "normal" davranmaya başladı. Çocuklarının sorumluluğunu alacağını ve bunu gerçekten önemsediğini söyledi. Hatta zaten hep öyle davranmış gibi bir hale büründü –sanki ebeveynlikle ilgili bu yeni kazandığı içgörü her zaman bildiği bir şeymiş gibi. Çocuklarını hayattaki her şeyden daha fazla önemsediğini söylediğinde etrafındaki çoğu insan ona inandı. Adamın söylediklerini biliyorlardı ama çocukları için ne yaptığını bilmiyorlardı. Zira adam hiçbir şey yapmıyordu.

Artık e-postalarına cevap vermiyorum. Ona başka bir tavsiyede de bulunmadım; nasıl davranması gerektiğini kendi kendine bulsun diye onu kendi haline bıraktım. Sonunda ne oldu bilmiyorum.

Gerçek Bir Psikopatla Nasıl Baş Edilir?

Bütün uzmanlar psikopatlardan uzak durmanız gerektiğini söyler. Konuşarak onları öyle davranmaktan vazgeçirmeyi, yaptıklarının size veya yakınlarınıza zarar verdiğini anlamalarını sağlamayı unutun. Psikopatla pazarlık yapmayı denemeyin veya sağlıklı bir iletişim kurabileceğinize inanmayın. Böyle bir ilişki psikopatın şartlarında kurulur. Psikopat aktif bir şekilde hayatınızdaki herkesi size düşman etmeye başlayacaktır. Karşılaştığı herkesi kötü adamın siz olduğuna inanmalarını sağlayacak şekilde manipüle edecektir.

Bunun tipik bir psikiyatrik vaka olmadığını, bu kişinin ilaç veya tedavi yoluyla davranışlarını değiştirmeyeceğini anlamalısınız. *O hiçbir zaman değişmeyecektir.*

Önceki bölümü okuyup kendinizin ve hayatınızın kontrolünü nasıl tekrar elinize alacağınız konusundaki tavsiyelerime uyarsanız, kısa sürede karşınızdaki kişinin psikopat olup olmadığını anlarsınız. İlişkiniz rayına oturmaya başladıysa ve bu gidişat birkaç ay devam ettiyse, kendinizi şanslı sayabilirsiniz. Ama eğer kendinizi yine o eski davranış örüntüsünün içinde bulursanız, maalesef tek bir çözüm vardır: çekip *gitmek*.

İşe yarayan tek şey budur. Psikopatla aranıza olabildiğince çok mesafe koyun. Bunu söylemenin gerçek hayatta uygulamaktan daha kolay olduğunu biliyorum. Ama yapabileceğiniz tek şey bu. Psikopatın gözünde siz kullanılacak ve gerektiğinde ikame edilecek bir kaynaktan ibaretsiniz.

Bazı tanıdıklarım zamanla anne babalarıyla aralarına mesafe koymak zorunda kaldı çünkü anne babaları enerji emici parazitlerdi. Bu zor bir karardı ama size zarar veren bir yerde kalamazsınız.

Yıllar evvel, önceki bölümdeki bütün adımları uyguladığım bir ilişkiyi sonlandırdım. İlişki yürüyecekse bir şeylerin değişmesi gerektiğini açıkça belirttim.

Söz konusu kişi konuya benim açımdan bakmak istemedi, ben de çekip gittim. Beni cezalandırmaya çalışma biçimi bana ve ilişkimize ne kadar değer verdiğini anlamam için gereken her şeyi söylüyordu bana. Elimde avcumda ne kadar para varsa hepsini istedi, şirketimin denetlenmesi için beni mahkemeye verdi; beni hırsızlıkla, sigorta dolandırıcılığıyla ve daha birçok şeyle suçladı. Ama zamanında beni "seviyordu"... Bu darbeyi atlatıp kendimi toparladım; bu ilişkinin umutsuz bir vaka olduğunu biliyorum. Acı bir dersti ama artık hayatımın kontrolü benim elimde.

Dolayısıyla benim tavsiyem şu: Çekip *gidin*.

Psikopatla savaşmaya çalışmayın. Misilleme yapmayı unutun. İşe yaramaz. Onları sosyal medyada ifşa etmeyin ve psikopatlıklarını teşhir etmeyin. Böyle şeylere hazırlıklı olduklarından kolaylıkla karşı saldırıya geçebilirler. Saldırıya uğradıklarını düşünürlerse daha da sertleşebilir ve hiç acımadan sizi mahvetmeye çalışabilirler. Başarılı olma şansları da yüksektir. O cezbedici sahte karakterlerini bütün hayatlarına yaymışlardır. Her yerde piyonları vardır. Siz işteyken ve ailenizle ilgileniyorken, onlar her çeşit insanı arayarak sizin ve ilişkinizin kendilerine göre olan versiyonunu anlatır. Onların çevirdiği işlerin hep bir adım gerisinde kalırsınız.

Evet, AMA, diye düşünebilirsiniz, *beni öylece ezip geçmesine de izin veremem*!

Çok doğru.

Çekip gidin.

Bir karar vermelisiniz. Bu oyunu kazanamazsınız, çünkü siz insansınız. Duygularınız var, empati yetiniz var; birine zarar verdiğinizde pişmanlık duyarsınız. Psikopat bunların hiçbirini hissetmez. Ona göre siz kaldırımdaki bir böcekten ibaretsiniz. Siz hiçsiniz. Hiçbir anlamınız yok. Onun yoluna çıkan herhangi birinden ibaretsiniz.

Bir psikopata âşık olduysanız, bir şekilde bir psikopatla evlendiyseniz, çocuk yaptığınız kişinin psikopat olduğunu keşfettiyseniz, durum son derece karmaşıklaşacaktır.

Yine de...

Çekip gidin.

Bir iş arkadaşınızın veya patronunuzun psikopat olduğunu keşfettiyseniz, başka bir işe girin. Sürekli birinin gözleri üzerinizdeyken çalışabiliyorsanız başka. Ama kim böyle bir çalışma hayatı ister ki? Ayrıca psikopatın neler yapabileceğini öngörmeniz mümkün değil. Sırf mahvolduğunuzu görmenin eğlenceli olacağını düşündüğü için sizi kurban seçmiş olabilir. Ya da terfi yolunda sizi engel olarak gördüğünden defedilmeniz gerekiyor olabilir. Ki bir yolunu bulup bunu başaracaktır da.

Çekip gidin.

Sonsöz

Yolunuzda Yardımı Dokunabilecek Bazı Öneriler

Masumun güveni yalancının en kullanışlı aracıdır.
Stephen King

Sevgili okur, bu kitabı sonuna kadar okuduğun için mutluyum. *Etrafım Aptallarla Dolu* kitabımı okuduysan, bu kitabın biraz daha karanlık ve belki pek eğlenceli olmadığını fark etmişsindir. Fakat bazı insanların ilk kitabımdaki bilgileri kendi menfaatlerince suiistimal ettiğini anlayınca böyle bir kitap yazmam gerekti. Kırmızı olmak birine bağırmak için asla mazeret olamaz. Veya üstünkörü yaptığınız işler için Sarı olmanızı ve belgelerinizi düzenli tutmayı sevmediğinizi bahane edemezsiniz. Hepimiz birbirimize saygılı ve nazik davranmakla ve işimizi iyi yapmakla yükümlüyüz – rengimiz ne olursa olsun.

İnsanları renklerine dayanarak istismar etmek katiyen kabul edilemez. Şimdi bu kitabı okuduğunuza göre, böyle şeyler tekrar başınıza geldiğinde yapmanız gerekenleri biliyorsunuz. Özel hayatında veya işyerinde psikopatların pençesine düşen ve travma sonrası stres bozukluğu (TSSB) yaşayan pek çok insan vardır. Dikkatli olun ki böyle şeyler sizin de başınıza gelmesin, gelirse de profesyonel yardım

almaktan çekinmeyin. Pek çok vakada Bilişsel Davranışçı Terapi (BDT) son derece yararlı olmuştur. En önemlisi de bütün bu olası travmayı tek başınıza atlatmaya çalışmamaktır. Yardım alın.

Profesyonel yardım almak istemiyorsanız, en azından bu konuda bir kitap okuyun. Kitabın sonunda, bu konuda daha çok şey öğrenmek isteyenleriniz için, psikopatlar ve manipülasyona karşı koymanın yolları üzerine bazı kaynaklar verdim.

Renkler hakkında daha çok bilgi edinmek isteyenler *Etrafım Aptallarla Dolu* kitabımla başlayabilir. DISC profilleri hakkında öğrendikleriniz hem iş hayatınızda hem özel hayatınızda size çok zaman kazandıracak ve sizi bir yığın dertten kurtaracaktır.

Peki, "Karşıma çıkan insanlar psikopat mı acaba?" diye kaygılanarak mı yaşayacaksınız? Artık karşılaştığınız herkesten şüphelenmeniz mi gerekiyor?

Elbette hayır.

Ama bilgi güçtür.

Bu kitabı okuyarak belki de daha önce düşünmediğiniz tehlikelerin farkına varmış oldunuz. Pek çok insanın gizli niyetleri olduğunu ve amaçlarına ulaşmak için hemen hemen her şeyi yapmaya hazır olduklarını artık biliyorsunuz.

Gerçekçi olalım: Araba kullanmak da risklidir. Ama bu sizi araba kullanmaktan alıkoymuyor değil mi? Bir düşünün. Direksiyonun başına geçtiğinizde gözlerinizi yola dikip diğer sürücüleri gözlersiniz. Yolda herkes size çarpmaya çalışıyor diye değil; trafikteki risklerden korunmak için makul bir yaklaşım benimsersiniz sadece. Etrafınızdaki her şeyi gözlerseniz güvende olursunuz; trafik ışıklarına dikkat edersiniz, ambülans sesine kulak verirsiniz, arabanızın yanında giden bisikleti görür ve ona yeterli alanı verirsiniz.

Nasıl ki araba sürerken düzenli olarak dikiz aynasına bakıyorsanız, tanımadığınız veya artık çok iyi tanıdığınız kişiler konusunda

da uyanık olmalısınız. Nasıl davrandıklarını ve ilişkinizi nasıl gördüklerini gözlemleyin ve düşünün.

Bu kitapta öğrendiklerinizi sık sık kendinize hatırlatın. Bir insan güveninizi kazanabilir ama bunun ömürlük bir güven olduğunu varsaymayın. Bu (şüphesiz çok tatlı) kişi size aniden kötü davranmaya başladığında üç ay önceki haline tavrına kafayı takmayın. İnsanları daima şimdiki davranışlarıyla değerlendirin, daha önceki davranışlarıyla değil.

Karşınızdaki kişi bir yıl önceki kişi değildir; dün geceki kişidir. Gerçek benlikleri şimdi gösterdikleri halleridir; sizi tuzağa düşürdükleri zamanki sahte kişilikleri değil. Görmenizi istedikleri kişilikleri budur. Güvenin sürekli kazanılması gerektiğini unutmayın.

Kocası tarafından her gün fiziksel olarak istismar edilen bir kadın düşünün. Bu kadına çocuklarını, evin kredi borcunu, itibarını ve adamın üç yıl önce ne hoş biri olduğunu düşünmesini tavsiye edip onu ilişkiyi sürdürmeye teşvik eder misiniz?

Elbette hayır. Onu adamdan uzaklaştırmak için elinizden geleni yaparsınız.

Bir psikopatın, psikopat eğilimleri olan birinin veya sıradan bir manipülatörün kurbanı olmak da böyle bir şeydir. Burada psikolojik istismar söz konusudur, bazı durumlarda da psikolojik işkence. Böyle bir ilişkide durmak seçenek bile olmamalı; başkaları ne düşünürse düşünsün. Çocuklar "parçalanmış bir aile"de büyüyecek ve geçim derdi baş gösterecek olsa da başka çare yok.

İster fiziksel ister psikolojik olsun, istismar istismardır.

Son olarak şu soruyu cevaplamalısınız: *Kendime ne kadar değer veriyorum?*

Bu soruya cevap verebilecek tek kişi sizsiniz.

Bazı yalanlara inanmak gerçeklere inanmaktan daha kolaydır.
Brian Herbert ve Kevin J. Anderson, *Dune*

Kaynakça

Bentley, Barbara. *A Dance with the Devil: A True Story of Marriage to a Psychopath*. Berkley Publishing Group, 2008.

Black, Will. *Psychopathic Cultures and Toxic Empires*. Frontline Noir, 2015.

Boddy, Clive R. *Corporate Psychopaths*. Palgrave Macmillan, 2011.

Cascadia, Janet. *Tyranny of Psychopaths*. CreateSpace, 2015.

Clarke, John. *Working with Monsters*. Random House Australia, 2002.

Cullberg, Marta. *In Depth Self-esteem: A Therapy to Repair Negative Self-Images*. Natur and Kultur, 2009.

Dutton, Kevin ve Andy McNab. *İyi Psikopatın Başarı Rehberi* (çev. Solina Silahlı). Pegasus, 2018.

Duvringe, Lisbet ve Mike Florette. *Kvinnliga psykopater* (Kadın Psikopatlar), Ekerlid, 2016.

Erikson, Thomas. *Etrafım Aptallarla Dolu: İnsan Davranışlarını Anlama ve Etkili İletişim Kurma Yolları* (çev. Gökçe Ünal ve Esra Yüksel). Koridor, 2021.

Evans, Patricia. *Controlling People*. Adams Media Corporation, 2002.

Forward, Susan ve Donna Frazier. *Duygusal Şantaj* (çev. Ulaş Kaplan). Altın, 1998.

Gregory, Deborah W. *Unmasking Financial Psychopaths*. Palgrave Macmillan, 2014.

Hare, Robert D. *Vicdansızlar: Aramızdaki Psikopatların Rahatsız Edici Dünyası* (çev. Semra Kunt Akbaş). Serbest, 2023.

Hintjens, Pieter. *The Psychopath Code*. CreateSpace, 2015.

Hyatt, Christopher S. ve Nicholas Tharcher. *The Psychopath's Bible*. Original Falcon Press, 2008.

Jeffers, Susan. *Korksan da Vazgeçme* (çev. Ayşegül Yelçe). Varlık, 2018.

_____. *Feel the Fear and Beyond*. Vermilion, 2012.

Kiehl, Kent A. *Psikopatlar Arasında: Vicdansızlar Üzerine Bilimsel Bir Araştırma* (çev. Ekin Duru). Say, 2015.

Lindwall, Magnus. *Självkänsla: bortom populärpsykologi* (Popüler Psikolojinin Ötesinde Özsaygı). Studentlitteratur, 2011.

Lingh, Sigvard. *Vardagspsykopater* (Gündelik Psikopatlar). Recito, 2011.

McKenzie, Jackson. *Psychopath Free*. Berkley Publishing Corporation, 2015.

Naslund, Gorel Kristina. *Lär känna psykopaten* (Psikopatı Tanımak). Natur and Kultur, 2004.

Ronson, Jon. *Psikopat Testi* (çev. Elif Kolcuoğlu). Pegasus, 2014.

Shelby, Richard. *Hunting a Psychopath*. Booklocker.com, 2015.

Tornblom, Mia. *Mera Självkänsla* (Daha Çok Özsaygı). Forum, 2006.

_____. *Självkänsla nu!* (Özsaygı Şimdi!). Forum, 2005.

THOMAS ERIKSON

İsveçli davranış uzmanı, konuşmacı ve yazar. Yirmi küsur yıldır Avrupa'da seyahat ederek IKEA, Coca Cola, Microsoft, Volvo ve KIA Motors dahil olmak üzere çok sayıda şirkette yöneticilere ve çalışanlara seminerler ve konferanslar vermektedir. *Etrafım Aptallarla Dolu* kitabı İsveç'te 2014 yılında ilk yayımlanmasından bu yana çoksatarlar listesindedir. İsveç'te bir milyondan fazla satan kitap dünya çapında üç milyondan fazla satmış ve kırk dokuz dile çevrilmiştir. Yazar ve çalışmaları hakkında daha fazla bilgi için

İnternet sitesi: surroundedbyidiots.com
Facebook: Surrounded by Idiots –Thomas Erikson
Instagram: @thomaseriksonwriter
LinkedIn: Thomas Erikson Writer

KIRMIZI	SARI	YEŞİL	MAVİ
Agresif	Konuşkan	Sakin	İşine bağlı
Hırslı	Coşkulu	Sabırlı	Sistemli
İradeli	İkna edici	Otokontrollü	Mesafeli
Hedef odaklı	Yaratıcı	Güvenilir	Doğrucu
Girişken	İyimser	Temkinli	Gelenekçi
Problem çözücü	Sosyal	Sadık	Çekingen
Öncü	Doğal	Alçakgönüllü	Objektif
Kararlı	Dilbaz	Anlayışlı	Düzene bağlı
Yenilikçi	Etkileyici	Rutini sever	Analitik
Sabırsız	Hayat dolu	İstikrarlı	Mükemmeliyetçi
Kontrolcü	Benmerkezci	Ölçülü	Zaman ister
İkna edici	Duyarlı	Sağduyulu	Etraflı düşünür
Performans odaklı	Ortama uyumlu	İlgili	Metotlu
Güçlü	İlham verici	İyi dinleyici	Araştırmacı
Sonuç odaklı	İlgi ister	Yardımsever	Kalite odaklı
İş başlatıcı	Yüreklendirici	Üretici	Ayrıntıcı
Hızlı	İletişimci	İnatçı	Kurallara bağlı
Zaman tutar	Esnek	Tereddütlü	Mantıklı
Tutkulu	Samimi	Düşünceli	Sorgulayıcı
Dediğim dedik	Eğlenceli	Hislerini gizler	Titiz
Dobra	Hayalgücü yüksek	Saygılı	Soğukkanlı
Bağımsız	Rahat	Nazik	Ketum

Analitik	Sabit	Dominant	İlham Verici
NEGATİF	**NEGATİF**	**NEGATİF**	**NEGATİF**
Eleştirel	İnatçı	Aceleci	Manipülatif
Kararsız	Kararsız	Katı	Fevri
Dar görüşlü	Edilgen	Zorlu	Disiplinsiz
Titiz	Bağımlı	Baskın	Bildiğini okuyan
Ahlakçı	Uyumsuz	Sert	Egoist
POZİTİF	**POZİTİF**	**POZİTİF**	**POZİTİF**
Çalışkan	İlgili	İradeli	İlham verici
Düşünceli	Saygılı	Bağımsız	Canlandırıcı
Ciddi/Kararlı	Yardımsever	Hırslı	Coşkulu
Talepkâr	Güvenilir	Kararlı	Heyecanlı
Sistemli	Samimi	Etkili	Sosyal

Akılçelici veya gönülçelici biri mi?
Ya da davranışlarıyla bir türlü başa çıkamadığınız biri mi?



Aman dikkat! Dışarıdan "normal" görünse de potansiyel bir psikopatla karşı karşıya olabilirsiniz. Ama ekranlarda gördüğünüz seri katilleri, canileri ve sapkınları unutun! Gerçek psikopatlar aramızda: Günbegün birlikte yaşadığımız ve çeşitli gizli taktiklerle bizi etkisine alan, kontrol eden ve akıl almaz durumlar içinde bırakan o sınıflandırması zor kişiler...

Dünyada üç milyondan fazla satan **Etrafım Aptallarla Dolu**'nun yazarı Thomas Erikson **Etrafım Psikopatlarla Dolu**'da tecrübeyle sabit araştırmalara dayanarak hayatlarımızdaki olağan psikopatları teşhis ediyor. Yine dört renk kişilik sistemini kullanan davranış uzmanı Erikson, her renge bürünebilen bu psikopatların farklı karakter tiplerindeki insanları manipüle ederken nasıl taktikler kullandıklarını ortaya seriyor.

İşte bu kitapta yer alan, toplumsal hayattan, işyerinden, aile ortamından, yakın ilişkilerden yaşanmış örnekler sayesinde, aynı zamanda sıradan ilişkilerdeki manipülasyon ve tesir unsurlarını görmeyi öğreneceğiz. Bu tür davranışlardan korunmamızı ve toksik ilişkilerden kurtulmamızı sağlayabilecek pratik yöntemleri de öğrenerek daha sağlıklı ilişkilere doğru yol alabileceğiz.

K
PSİKOLOJİ



KDV'den muaftır.

ISBN 978-625-6353-54-1
9 786256 353541