

Pszichológia

ÖNISMERET | PÁRKAPCSOLAT | CSALÁD | KARRIER

2022/1.

HATÁS – BEFOLYÁSOLÁS – MANIPULÁCIÓ



HOL A HATÁR?

GESZTI PÉTER: „A kommunikáció egy társasjáték” **MIÉRT HAZUDUNK?**
- Kegyes és kegyetlen mesék **PÁRKERESŐ SZÉLHÁMOSOK** - Amit hallani
vagyunk **HATALOM A PÁRKAPCSOLATBAN** - Szeretettől elnyomásig **MIÉRT**
VAGYUNK ÁTVERHETŐK? - A gondolkodási csapdák felismerése





ecofamily

A tudatos harmónia útja

Lendülj formába velünk!

Üzleteinkben és webshopunkban megtalálhatók az egészséges életmódhoz vagy speciális diétához köthető alapanyagok, illetve késztermékek. Válogathatsz a vegán, glutén- és laktózmentes finomságok között, de sokféle környezet- és egészségtudatos márkát is kínálunk azoknak, akiknek hozzánk hasonlóan fontos környezetünk védelme.



Népszerű hatóanyagok,
minimalista formulák,
elérhető áron.



REVOX^{B77}
skincare decoded

A Revox arcápolási márkát keresd a drogériákban és parfümériákban!

Trend

5 Hírek

Tudományos érdekességek röviden

8 „A kommunikáció egy társasjáték”

Interjú Geszti Péterrel

12 Kegyes és kegyetlen mesék

Miért hazudunk?

Önismeret

16 A gondolkodási csapdák felismerése

Miért vagyunk hiszékenyek és átverhetőek?

20 Akkor szeretlek, ha – azért szeretlek, mert

Elhatárolódnai a manipulátortól

24 A kognitív diszsonancia

Megmagyarázzuk magunknak

26 Titkos tanok térhódítása

Miért hiszünk az ezotériában?

38 Világos játékszabályok

Manipulatív kapcsolatok hálójában

42 Hinni, elhitetni

A jóról és a rosszról

Párkapcsolat

28 Szeretettől elnyomásig

Hatalom a párkapcsolatban

32 Érzelmi aknamezőn

Őszinteség kontra titkolózás a párkapcsolatban

35 Amit hallani vágyunk

Párkereső szélhámosok

Család

44 „Túlérzékeny vagy”

Érzelmi zsarolás a családban

48 Pinokkió barátai

Miért hazudik a gyermek?

51 A levegő megvonása

Nem manipuláló szülő? Micsoda manipuláció!

KIEMELT SZERZŐINK



Belső Nóra
pszicháter



Bóhm Kornél
kríziskommunikációs
tanácsadó



**Kapitány-Fővény
Máté**
pszichológus



Nógrádi Csilla
pszichológus



**Porkoláb-Minarik
Annamária**
pszichológus



Szél Dávid
pszichológus



68 A hálózat csapdájában
Karaktergyilkosság a karrierúton

70 Vér és könnyek
Az Elizabeth Holmes-ügy

Tudomány

74 Díványtól
a szobakerékpárig
*A (nem is annyira)
misztikus hipnózis*

78 Hiszem, ha látom?
*Személyes tapasztalataink
fontossága*

80 Majmok bolygója
*Politikusok, szélhámosság
és főemlősök*

Szubjektív

82 Film
3 film a manipulációról

84 Ugyanaz az erőszak
A hazugság kultúrája

88 Bűnös apák
Szondi Lipót és Dosztojevszkij

92 Kamuflázs és más mesék
Hamisítások a művészetben

54 A saktábla két oldalán
*Politikai megosztottság
a családban*

57 A pofon üzenete
*Hol kezdődik
a gyermekbántalmazás?*

Karrier

60 Körkörös kapcsolat
Három manipulátor, akit szeretünk

66 Az innováció és
motiváció alapköve
*Pszichológiai biztonság
a munkahelyen*

Objektív

95 Hogyan érzünk el
maradandó hatást?
*Hat kommunikációs
módszer*

SZAKÉRTŐINK

Bóhm Kornél kríziskommunikációs tanácsadó **Filep Orsolya** pszichológus **Gerevich József** pszichiáter, egyetemi tanár **Gregó Enikő** pszichológus **Gyimesi Júlia** pszichológus, egyetemi docens **Kapitány-Fövény Máté** pszichológus, egyetemi adjunktus **Kőváry Zoltán** pszichológus, egyetemi docens **Léder László** pszichológus **Megyeri Zsuzsanna** pszichológus **Mihalec Gábor** párterapeuta **Nógrádi Csilla** pszichológus **Pálinkás-Panyi Anna** pszichológus **Porkoláb-Minarik Annamária** pszichológus **Szakács Anna** pszichológus **Szakács Hanna** pszichológus **Szél Dávid** pszichológus **Szemán Dénes** egyetemi tanársegéd **Szvetelszky Zsuzsanna** szociálpszichológus **Tisza Kata** író, interkulturális pszichológiai szakértő

Beköszönő

Befolyással élünk és befolyás alatt állunk – folyamatosan hatunk másokra, a környezetünkre, s ugyanígy fordítva: mások és a társadalmi, kulturális közegünk kezdetől formál bennünket. Választásainkat, véleményünket, vélekedéseinket hajlamosak vagyunk mélyen a magunkénak érezni, miközben bele sem gondolunk, hány- és miféle hatások motiváltak, míg megfogalmazzuk azokat. Pedig igencsak érdemes és érdekes is lenne utánagondolni, miért pont azokat az elveket valljuk, amelyeket, miért tartjuk ezt jobbnak amannál, egyik embert értékesebbnek és méltóbbnak a figyelemre a másikinál, bizonyos termékeket vagy életmódot célravezetőbbnek, mint másét. Ha mégis elvégezzük e gondolatkísérletet, meglepően tapasztalhatjuk, hogy a közvetlen és közvetett befolyás miatt gyakran gondolatcsapdák áldozataivá válunk, vagy épp fura bukfenceket vet a gondolkodásunk, csak azért, hogy örökölt kapott vélt vagy valós értékeinket megőrizhessük. Sémáink lebontását érdemes elkezdenünk, ha folyamatosan falba ütközünk, és küzdelem helyett inkább valós változásra vagyunk, legyen szó akár a párunkkal való kommunikációról, tudatosabb életvitelről, netán arról, hogyan tudunk eligazodni egyre harsogóbb világunkban. Így nyerhetjük vissza választásaink igazi szabadságát.

Szörnyi Krisztina
főszerkesztő

ISSN 2062-7181

Kiadja: HVG Kiadó Zrt.
1037 Budapest, Montevideo u. 14.

Felelős Kiadó: Szauer Péter vezérigazgató
Lapigazgató: Budaházy Árpád

Pszichológia

FŐSZERKESZTŐ: Szörnyi Krisztina
SZERKESZTŐ: Sindelyes Dóra
OLVASÓSZERKESZTŐ: Pető András
KIADÓI MUNKATÁRS: Csinálos János

A KIADVÁNY ELKÉSZÍTÉSÉBEN

KÖZREMŰKÖDTEK: Balla István, Beke Szilvia, Böhm Kornél, Dragomán György, Filep Orsolya, Gerevich József, Gregó Enikő, Gyimesi Júlia, Illényi Balázs, Kapitány-Fövény Máté, Kazamér Andrea, Kovács Bálint, Kóváry Zoltán, Léder László, Lippai Roland, Marinov Iván, Megyeri Zsuzsanna, Meixner Zoltán, Mihalec Gábor, Miklósi Zoltán, Nógrádi Csilla, Nyíri Sándor, Palásthy Orsolya, Pálincás-Panyi Anna, Porkoláb-Minarik Annamária, Sallay Éva, Sebők Györgyi, Szabó T. Anna, Szakács Anna, Szakács Hanna, Szemán Dénes, Szél Dávid, Sztetelszky Zsuzsanna, Tisza Kata, Tomka Eszter

LAYOUT, NYOMDAI ELŐKÉSZÍTÉS,

BORÍTÓTERV: Németh Imre

FOTÓK: Shutterstock

ILLUSZTRÁCIÓK: Dusik Móni,

Kreif Zsuzsi, Pásti Nóra

HIRDETÉSFELVÉTEL: Tasnádi Rózsa

értékesítési csoportvezető

1037 Budapest, Montevideo u. 14.

Telefon: 06 1 436 2020, 06 1 436 2000

Fax: 06 1 436 2089

E-mail: hirdet@hvg.hu

LAPTERJESZTÉS: Szauer Tamás

E-mail: ugyfelszolgalat@hvg.hu

Megrendelhető és előfizethető a kiadónál:


bolt.hvg.hu/pszichologia

1037 Budapest, Montevideo u. 14.

Előfizetési díj egy évre: 5160 Ft

Megvásárolható a hírlapárusoknál.

Online: hvg.hu/pszichologiamagazin

 [hvgextrapszichologiamagazin](https://www.facebook.com/hvgextrapszichologiamagazin)

NYOMDA: EDS Zrínyi Zrt.,

Vác, Nadas utca 8.

FELELŐS VEZETŐ:

Vágó Attila vezérigazgató

www.ipresscenter.hu

A kiadvány készült: 2022. március



hvg

A kiadó a lap bármely részének másolásával, terjesztésével, a benne megjelent adatok elektronikus tárolásával és feldolgozásával kapcsolatos minden jogot fenntart. A HVG Extra Pszichológia kiadványban megjelent minden szerzői mű (cikk, fotó, táblázat, grafika) csak a kiadó előzetes írásbeli vagy elektronikus dokumentumba foglalt engedélyével tehető hozzáférhetővé, illetve másolható a nyilvánosság számára a sajtóban. Ez a nyilatkozat a szerzői jogokról szóló 1999. évi LXXVI. törvény 36. § (2) bekezdésében foglaltak szerinti tiltó nyilatkozatnak minősül.



Fél Amerika aggódik a bolygóért



Az Amerikai Pszichológiai Társaság nemrég több mint kétezer amerikai felnőtt válasza alapján jutott arra az eredményre, hogy a klímazorongás közel minden második ember életét nehezíti napi szinten, a megkérdezettek 68 százalékát pedig legalább kismértékben aggasztják a klímaváltozás következményei. Az online felmérésből kiderült, hogy 56 százalék tekinti a klímaváltozást napjaink legfontosabb problémájának, noha tízből négy ember nyilatkozott úgy, hogy semmit sem tesz saját ökológiai lábnyomának csökkentéséért. Több mint 70 százalék érzi magát valamilyen mértékben motiváltnak arra, hogy aktív lépéseket tegyen a változás irányában, az egyelőre tétlen-

kedők közül pedig 29 százalék látja reménytelennek, hogy őt bármi kimotozdítsa ebből az attitűdjéből. A kutatók szerint a klímaváltozás miatti aggodalom és szorongás nyomot hagy mentális egészségünkön, a fiatal felnőtteket még erősebben sújtva, ezért kiemelt jelentőségűek a célzott pszichológiai kutatások és prevenciók. A viselkedésváltozást előmozdítja, ha a saját környezetünkben ismerjük fel a klímaváltozás hatásait, ha követjük a témában a híreket, és ha az utánunk következő generációk életkörülményeire gondolunk. A felmérés szerint a megkérdezettek legtöbbször a következő szokásokon keresztül tesz a változásért: csökkenti a ház körül keletkező szemét mennyiségét, újrahasznosít, megújuló energiaforrásokat preferál, csökkenti a közüzemi és általában bármilyen fogyasztását, valamint kevesebbet repül.



Az érzéseinktől is függ, mit látunk



A világ történéseinek nem csupán passzív befogadói vagyunk, aktuális érzelmi állapotunk is befolyásolja, mit látunk magunk körül. A témában folytatott vizsgálatról Erika Siegel, a Kaliforniai Egyetem kutatója és munkatársai számoltak be nemrég a *Psychological Science* folyóiratban. Kutatásukban önkénteseknek villantottak fel képeket gyors egymásutánban. A domináns szemgolyó elé érzelmi semlegességet tükröző

arcot vetítettek (egyéb, nem releváns képekkel), míg ezzel egy időben a nem domináns szemgolyó előtt mosolygó vagy morcos arc villant fel. Ez utóbbi inger nem érte el a tudatosság szintjét, mivel a domináns szem ingere felülírta. A kísérlet végén mégis érezhető hatása volt a nem tudatosuló érzelmi ingernek. A résztvevők – habár nagyon rövid időre – domináns szemükkel minden esetben semleges arcot láthattak, mégis, amikor ki kellett választaniuk a felvillant képhez leginkább illeszkedő fotót, a nem domináns szem ingere befolyásolta az emlékezetüket.



Az őszinteségért akár hazudunk is



Sokakat erősen foglalkoztat, hogy mások mit gondolnak róluk, tartanak a megítéléstől. „Túl szép, hogy igaz legyen” helyzetekben az őszinteség látszatáért pedig még hazudni, sőt fizetni is hajlandók vagyunk – erről olvashattunk az Amerikai Pszichológiai Társaság tanulmányában a *Journal of Experimental Psychology: General* című kiadványban. A kísérletsorozat egyik részében például izraeli ügyvédeknek kellett elképzelniük azt a helyzetet, hogy a 60–90 munkaórára becsült feladatot 90 óra alatt végezték el, a megbízó azonban nem látta a tényleges időbefektetésüket. Hány munkaórát számláznának ki neki? – erre a kérdésre kellett válaszolniuk. Egy másik vizsgálatban amerikai egyetemisták játszhattak online játékokkal, majd a kísérletvezetőnek kellett beszámolniuk az elért pontjaikról, amikért arányos pénzjutalmat is kaptak. Itt a kísérleti csoport tagjai abban a hiszemben voltak, hogy a teljesítményükért maximális pontot kaptak, valójában a számítógép manipulálta az eredményeiket tökéletesre. A pénzjutalom szempontjából másoknak gyanúsnak tűnhet, ideális helyzet arra ösztönözte a személyek egy részét (akár a 24 százalékukat), hogy saját kárukra, a jutalmukat csökkentve, de hazudjanak, hogy ne tűnjenek hazugnak. Ezért kevesebb óraszámról, alacsonyabb pontszámokról nyilatkoztak.

Ami idegen nyelven könnyebben megy



Vajon az anyanyelvünkön vagy idegen nyelven füllentünk könnyebben? Kognitív nézőpontból az igazmondásnál komplexebb agyi művelet hamis állításokat közölni, eszerint az idegen nyelv nehezített terep a hazugsághoz. Pszichológiai oldalról nézve viszont kisebb érzelmi feszültséggel jár idegen nyelven handabandázni, mivel nagyobb érzelmi távolságot teremt a nem hazai pálya nyelvi szempontból. A dilemma feloldásának a németországi Würzburgi Egyetem munkatársai eredtek a nyomába, és az eredményekről a *Journal of Experimental Psychology: General* című folyóiratban adtak hírt. Vizsgálódásuk összetett tanulmányokkal zárult, mind a két megközelítés táborának tartogatva rész-igazságokat. A hazugság az igazmondásnál minden nyelven több időt vett igénybe, igazolva a nagyobb agyi erőfeszítést a művelet háttérében. Idegen nyelven azonban érezhetően csökkent a szükséges befektetett idő a kétféle válaszadás között. Ez azt jelenti, hogy ha váltunk az anyanyelvünkről egy tanult idegen nyelvre, akkor – feltehetően az érzelmi távolság enyhítő hatására – az alapvető nyelvi nehézségen túl már nem jelent extra kognitív befektetést egy valótlan állítás összehozása.



Befolyásoló kérdések



Egy-egy jól irányzott kérdéssel akár hat hónapra szóló nyomot hagyhatunk másnak a viselkedésén – a marketinges világ számára aranyat érő megállapításból egyénenként is sokat profitálhatunk. A Washington Állami Egyetem kutatásában 40 év vizsgálati anyagát, összesen több mint száz tanulmányt tekintettek át a kérdezés viselkedésbefolyásoló hatásáról a kutatók. A szociálpszichológiából ismert jelenség szerint, ha egy embert arról kérdezzük, hogy a jövőben bizonyos módon fog-e viselkedni (például arról, hogy volán mögé ül-e ittasan vagy szelektíven gyűjti-e a szemetet?), az befolyással lesz későbbi cselekedeteire. A vizsgálat szerint a legnagyobb hatást olyan kérdésekkel érhetjük el, amelyekre igennel vagy nemmel lehet válaszolni, ideális esetben írásos formában, és amelyek illeszkednek a megkérdezett értékrendjéhez, normáihoz – miképp azt a *Journal of Consumer Psychology* hasábjain publikálták.



BOBÉLY[®]
V E N D É G H Á Z

AMIT KÍNÁLUNK EGÉSZ ÉVBEN:

- 4 szoba, konyha, étkező, 2 fürdőszoba,
- grillezés, bográcsozás,
- játszótér, kerti bútor,
- borkóstolás.

8258 BADACSONYTOMAJ, KÁPTALANTÓTI ÚT 19.
+36 30 927 1414 • WWW.BORBELYPINCE.HU

Szeretettel várjuk vendégeinket!





fotó: Gálos Viktor

INTERJÚ GESZTI PÉTERREL

„A kommunikáció egy társasjáték”

 Kovács Bálint