



# ডার্ক সাইকোলজি এন্ড ম্যানুপুলেশন

৪০টি গোপন মানসিক প্রভাবক কৌশল — মনের নিয়ন্ত্রণ  
ও ব্রেনওয়াশিং: মানুষ বিশ্লেষণ, NLP-এর রহস্য ও  
প্ররোচনার বিজ্ঞান শিখে কাউকেই প্রভাবিত করুন

উইলিয়াম কুপার

## সূচিপত্র:

ভূমিকা

অধ্যায় ০১: ডার্ক সাইকোলজির রহস্য

অধ্যায় ০২: বিভিন্ন ধরনের ম্যানিপুলেশন কৌশল

অধ্যায় ০৩: ডার্ক সাইকোলজি ট্রায়াদ

অধ্যায় ০৪: ডার্ক সাইকোলজি এবং মাইন্ড

ম্যানিপুলেশনের সেরা কৌশলগুলো

অধ্যায় ০৫: গোপন আবেগীয় ম্যানিপুলেশন কৌশল

অধ্যায় ০৬: ডার্ক সিডাকশন

অধ্যায় ০৭: প্রভাব বিস্তারের জন্য নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক

প্রোগ্রামিং

অধ্যায় ০৮: প্রভাব ফেলার শক্তি

অধ্যায় ০৯: ম্যানিপুলেটিভ মানুষের বৈশিষ্ট্য

অধ্যায় ১০: প্রতারণার কৌশল

অধ্যায় ১১: ব্রেনওয়াশিং

অধ্যায় ১২: সম্পর্কে মাইন্ড গেমস

অধ্যায় ১৩: বিষাক্ত সম্পর্ক এবং বন্ধুত্ব এবং কীভাবে

এড়ানো যায়

## ভূমিকা

"ডার্ক সাইকোলজি সিক্রেটস: নতুনদের জন্য গাইড — গোপন আবেগগত ম্যানিপুলেশন, NLP, মানসিক নিয়ন্ত্রণ কৌশল ও ব্রেনওয়াশিং শিখুন। মানুষকে পড়ার কৌশল এবং মানব আচরণকে প্রভাবিত করার কৌশল শিখুন" বইয়ে স্বাগতম।

এই বইয়ে আপনি সাইকোলজি এবং ম্যানিপুলেশন কৌশল সম্পর্কিত সবচেয়ে আধুনিক এবং আপ-টু-ডেট তথ্যের ভাণ্ডার পাবেন। যদি আপনি এই বিষয়ে আরও জানতে আগ্রহী হন, তবে আর তাকাবেন না। আপনি সঠিক জায়গায় এসেছেন।

যখন বেশিরভাগ মানুষ "ডার্ক সাইকোলজি" শব্দটির কথা ভাবেন, তখন তারা প্রায়ই জাদুবিদ্যা বা কালো জাদুর কথা ভাবেন। কিন্তু ডার্ক সাইকোলজি মানুষের মন নিয়ন্ত্রণের জন্য জাদুমন্ত্র বা আচার-অনুষ্ঠান ব্যবহার করার বিষয় নয়। এই বইয়ের উদ্দেশ্য তা নয়। এই বইয়ের উদ্দেশ্য হলো মানব সাইকোলজির পরীক্ষিত এবং প্রমাণিত দিকগুলোর দিকে তাকানো, যা আপনার সুবিধার জন্য ব্যবহার করা যায়।

তাই, আপনার সুবিধার জন্য সাইকোলজির ব্যবহারই "ডার্ক" শব্দটির উৎপত্তি। যেহেতু আমরা এমন কৌশল শিখতে চাই না যা মানুষকে ট্রমা বা জটিল সমস্যা থেকে পুনরুদ্ধারে সাহায্য করে, তাই এই বইটি একটি "ডার্ক" টোন নেয়।

পরবর্তী অধ্যায়গুলোতে, আমরা ম্যানিপুলেশন এবং মাইন্ড কন্ট্রোল কেন ঘটে, কীভাবে এর বিরুদ্ধে নিজেকে রক্ষা করা যায় এবং কীভাবে এগুলো আপনার সুবিধার জন্য ব্যবহার করা যায়

তা খুঁজে বের করব। সবচেয়ে ভালো দিক, আপনি দেখবেন ম্যানিপুলেটরদের দ্বারা স্থাপিত ফাঁদে পড়া কতটা সহজ হতে পারে।

ডার্ক সাইকোলজি কীভাবে কাজ করে তার জ্ঞান আপনাকে আপনার নিজস্ব এজেন্ডা এগিয়ে নিতে সক্ষম করবে, এমনভাবে যে আপনি মানুষকে কার্যকরভাবে পড়তে পারবেন এবং বেশিরভাগ সময় তাদের কী প্রেরণা দেয় তা বুঝতে পারবেন।

এই বইটি এই বিষয়ে আরও জানতে আগ্রহী যেকোনো ব্যক্তির জন্য। এই ধারণাগুলো বোঝার জন্য উন্নত সাইকোলজি ডিগ্রির প্রয়োজন নেই। আসলে, এই ধারণাগুলোর কার্যকারিতা তাদের সরলতায় নিহিত। ডার্ক সাইকোলজির ব্যবহার পুরানো প্রবাদটিকে সত্য করে তোলে, "সবচেয়ে সহজ উত্তরই সাধারণত সঠিক।" তাই, আমরা যে তথ্য নিয়ে আলোচনা করব তা আপনার প্রাথমিক ধারণার তুলনায় অনেক সহজ মনে হলে অবাক হবেন না।

শেষ পর্যন্ত, এই বিষয়টির প্রতি আপনি কীভাবে এগোতে চান তা আপনার ওপর নির্ভর করে। যদি আপনি শিক্ষা এবং জ্ঞানার্জনের উদ্দেশ্যে এটি সম্পর্কে আরও জানতে চান, তবে আপনি অবশ্যই গুরুত্বপূর্ণ অন্তর্দৃষ্টি পাবেন যা আপনাকে বিশ্বকে ভিন্ন দৃষ্টিকোণ থেকে দেখতে সাহায্য করবে। যদি আপনি নিজের ব্যক্তিগত উদ্দেশ্যে এই কৌশলগুলো প্রয়োগ করার কথা ভাবছেন, তবে তাও পুরোপুরি বৈধ।

সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো এগুলো শক্তিশালী সরঞ্জাম। তাই, এগুলোকে সে অনুযায়ী বিবেচনা করা উচিত। সুতরাং, এগুলোকে তাদের মুখমণ্ডল মূল্যে নিন, বিশেষ করে যেহেতু খুব কম লোকই সত্যিই বোঝে যে এগুলো কীভাবে তাদের উদ্দেশ্য পূরণের জন্য

প্রয়োগ করা যায়। এই বইটি পড়ার সময়, আপনি হয়তো মনে করতে পারেন যে যারা এগুলো প্রয়োগ করে তারা মন্দ। হয়তো তা সত্য হতে পারে। কিন্তু সত্য হলো, তারা এমন মানুষ যারা অন্যদের কাছে যে খরচই হোক না কেন, এগিয়ে যেতে চায়।

তাছাড়া, এই কৌশলগুলো দৈনন্দিন জীবনে কীভাবে প্রয়োগ হয় তা নিয়ে সবসময় একটি সন্দেহপ্রবণ মন রাখা গুরুত্বপূর্ণ। অনেক লোক আছেন যারা একরকম মনে হয় কিন্তু গোপনে তাদের লুকানো এজেন্ডা থাকে। এই এজেন্ডাগুলো খুব কমই প্রকাশ্যে প্রকাশ পায়, তবে নিবিড় পর্যবেক্ষণে এগুলো স্পষ্ট হয়ে ওঠে।

এখানেই এই বইটি আপনাকে আপনার প্রচেষ্টা থেকে সর্বাধিক ফল পেতে সাহায্য করবে। আপনি যত বেশি আপনার চারপাশের সবকিছু নিয়ে প্রশ্ন করতে পারবেন, তত সহজে আপনি বুঝতে পারবেন কেন জিনিসগুলো যেমন মনে হয় তেমন। আপনি এও বুঝতে শুরু করবেন কেন নির্দিষ্ট মানুষ নির্দিষ্টভাবে আচরণ করে। সম্ভবত সবচেয়ে চমকপ্রদ বিষয়, আপনি যাদের ভেবেছিলেন তারা না জেনে আচরণ করছে, তারা ইচ্ছাকৃতভাবে তা করছে।

এই বইটি পড়ার সময়, সবসময় একটি খোলা মন রাখার চেষ্টা করুন। আমরা যে কৌশলগুলো বর্ণনা করব তা কিছুটা অদ্ভুত মনে হতে পারে, কিন্তু ব্যাপারটা হলো এগুলো কাজ করে। এই কারণেই এগুলো সাধারণত বিজ্ঞাপনদাতা, রাজনীতিবিদ, ধর্মীয় কাল্ট এবং সন্দেহাতীত শিকারের সুবিধা নিতে চাওয়া যেকোনো ব্যক্তি ব্যবহার করে। এই কারণেই আমরা এই কৌশলগুলো কীভাবে কাজ করে তা সহজ এবং বোধগম্যভাবে প্রকাশ করতে আগ্রহী।

তাহলে, আপনি কীসের জন্য অপেক্ষা করছেন?

চলুন এই বিষয় নিয়ে শুরু করা যাক। আপনি নিশ্চয়ই এই আলোচনা শুরু করতে উৎসুক।

## অধ্যায় ০১: ডার্ক সাইকোলজির রহস্য

ডার্ক সাইকোলজির কথা উঠলেই আমরা প্রায়ই ভাবি ব্রেইনওয়াশিং বা ম্যানিপুলেশনের মতো কৌশলের কথা। কিন্তু সত্যি বলতে, ডার্ক সাইকোলজি আসলে কতটা গভীরে যায়, তা আমরা পুরোপুরি জানি না। এটি কোনো এলোমেলো ঘটনা নয় যে মানুষ নিজের ইচ্ছা পূরণের জন্য এমনটা করে। এর পেছনে একটি নির্দিষ্ট পদ্ধতি আছে।

এই অধ্যায়টি ডার্ক সাইকোলজির মূল বিষয়গুলো বিশ্লেষণ করবে এবং এটি আমাদের দৈনন্দিন জীবনে কীভাবে প্রকাশ পায়, তা বোঝাবে। এটি আপনাকে শুরু থেকেই এই বিষয়ে একটি শক্ত ভিত্তি দেবে। আপনি দৈনন্দিন জীবনে এর নিদর্শনগুলো দেখতে শুরু করবেন।

## ডার্ক সাইকোলজি কী?

প্রথমে, সাইকোলজি এবং তারপর ডার্ক সাইকোলজি কী, তা সংজ্ঞায়িত করা জরুরি।

সাধারণভাবে, সাইকোলজি হলো মানুষের আচরণ এবং মনের কার্যকারিতার অধ্যয়ন। তবে আরও বিস্তৃত সংজ্ঞায়, এটি মন এবং আত্মার অধ্যয়ন হিসেবে বিবেচিত হয়। এই বিস্তৃত ব্যাখ্যায় সাইকোলজি বোঝা একটু কঠিন, কারণ আমরা আসলে আত্মা কী, তা পুরোপুরি জানি না। তাই সাইকোলজির সংকীর্ণ সংজ্ঞা—অর্থাৎ মনের অধ্যয়ন—নিয়ে এগোনোই ভালো।

মন বা psyche হলো এমন একটি জায়গা, যেখানে চিন্তা, ধারণা এবং আবেগ থাকে। এটি বোঝা গুরুত্বপূর্ণ, কারণ মানুষের আবেগই তাদের কাজ এবং সিদ্ধান্তকে চালিত করে। খুব কম মানুষই জীবনের ঘটনাগুলোকে নিরপেক্ষভাবে দেখে। বেশিরভাগ মানুষ নিজের ব্যক্তিগত দৃষ্টিকোণ থেকে জিনিস দেখে, আবেগ ও মূল্যবোধ থেকে বিচ্ছিন্নভাবে নয়।

ডার্ক সাইকোলজি হলো মানুষের স্বভাবের অধ্যয়ন, যেখানে তার অচেতন প্রবৃত্তি তাকে নিজের স্বার্থের জন্য অন্যকে শিকার করতে বা নিয়ন্ত্রণ করতে প্ররোচিত করে।

এই ডার্ক দিকটি আমাদের সবার মধ্যেই আছে, কেউ বাদ নেই। এটি আমাদের মনের সবচেয়ে অচেতন অংশে লুকিয়ে থাকে।

যদি আপনি সাইকোলজি ব্যবহার করে অন্যদের আবেগ নিয়ন্ত্রণে সাহায্য করতে চান, তবে তা ডার্ক সাইকোলজির অংশ নয়। ডার্ক সাইকোলজির কথা বলতে গেলে, মনে রাখতে হবে এটি ব্যক্তিগত স্বার্থ ও লাভের জন্য ব্যবহৃত হয়, অন্যকে ভালো বোধ করানোর জন্য নয়। তবে এর মানে এই নয় যে এটি অন্যকে ক্ষতি করার জন্য; এটি কেবল নিজের সুবিধার জন্য কৌশল প্রয়োগের বিষয়।

## ডার্ক সাইকোলজি বনাম কভার্ট ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন

পারসুয়েশন বলতে বোঝায় কাউকে যুক্তিপূর্ণ কারণ দেখিয়ে কোনো দাবি বা অনুরোধ মেনে নিতে রাজি করানো। এর জন্য ম্যানিপুলেটরকে এমনভাবে বোঝাতে হয় যাতে টার্গেট নিজের ইচ্ছায় তা মেনে নেয়।

এই পদ্ধতিতে টার্গেট নিজের স্বাধীন ইচ্ছায় কাজ করে, তাই এটাকে ম্যানিপুলেশন বলা যায় না। কিন্তু ডার্ক সাইকোলজির ক্ষেত্রে বিষয়টি ভিন্ন। এখানে কৌশল ও কৌশল প্রয়োগ করে টার্গেটকে জোর করে কিছু করানো হয়।

এই কৌশলগুলোর মধ্যে থাকতে পারে কোয়ার্শন। কোয়ার্শন হলো যখন ম্যানিপুলেটর কোনো উপায়ে টার্গেটকে বাধ্য করে, যাতে তার না মানলে ক্ষতির মুখোমুখি হতে হয়। ইমোশনাল ম্যানিপুলেশনে পার্থক্য হলো, ম্যানিপুলেটর টার্গেটের এমন আবেগীয় দুর্বলতাকে কাজে লাগায়, যা লুকানো কঠিন। উদাহরণস্বরূপ, যে ব্যক্তির স্নেহের অভাব, তাকে ম্যানিপুলেটর স্নেহের আশায় তার ইচ্ছা পূরণে বাধ্য করতে পারে। “কভার্ট” শব্দটি বোঝায় যে এই ম্যানিপুলেশন গোপনে হয়, ম্যানিপুলেটরের আসল উদ্দেশ্য স্পষ্ট নয়।

কখনো কখনো এই কভার্ট ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন স্বাভাবিকভাবেই ঘটে, অর্থাৎ ম্যানিপুলেটর নিজেও জানে না যে সে ম্যানিপুলেশন করছে। এটি সাধারণত নার্সিসিস্টিক ব্যক্তিত্বের মানুষের ক্ষেত্রে দেখা যায়। কিন্তু যখন এটি সচেতনভাবে এবং পরিকল্পিতভাবে করা হয়, তখনই এটি সত্যিকারের ডার্ক হয়ে ওঠে।

## যারা ডার্ক সাইকোলজি ব্যবহার করে

এটি একটি বিস্তৃত বিষয়, কারণ যে কেউ যে কোনো সময় ডার্ক সাইকোলজি ব্যবহার করতে পারে। সম্ভবত সীমারেখা টানা যায় যখন কেউ যুক্তি ও যুক্তিপূর্ণ বোঝানো ছেড়ে এমন কৌশল ব্যবহার করে, যা সমাজে অগ্রহণযোগ্য বা নিন্দিত।

এই কৌশলগুলো সবসময় সমাজের অনুমোদন পায় না, কিন্তু প্রায়ই ব্যবহৃত হয়। এজন্যই এগুলো “ডার্ক” বলা হয়, কারণ ধরা পড়লে ব্যক্তি কিছু পরিণতির মুখোমুখি হতে পারে।

ডার্ক সাইকোলজির সাধারণ ক্ষেত্রগুলো হলো বিজ্ঞাপন, রাজনীতি, ধর্ম, কর্মক্ষেত্র, সম্পর্ক, পরিবার এবং বিনোদন। এই ক্ষেত্রগুলোর কথা ভাবলে হয়তো ডার্ক সাইকোলজি তৎক্ষণাৎ মনে আসে না। কিন্তু গভীরে গেলে দেখা যায়, এগুলো আমাদের দৈনন্দিন জীবনে ব্যাপকভাবে বিদ্যমান।

## বিজ্ঞাপনের উদাহরণ

“লিমিটেড টাইম অফার” একটি সাধারণ কৌশল, যা বৈধ যদি অফারটি সত্যিই সীমিত সময়ের জন্য হয়। কিন্তু একটি দীর্ঘমেয়াদী ইনফোমার্শিয়াল এই কৌশল বারবার ব্যবহার করে। কিছুক্ষণ পর স্পষ্ট হয়ে যায় যে এটি কোনো সীমিত অফার নয়, বরং ক্রেতাকে তৎক্ষণাৎ কিনতে প্ররোচিত করার একটি চাল।

আরও সৎ পদ্ধতি হতে পারতো বলা যে, “যতক্ষণ স্টক থাকবে, ততক্ষণ অফারটি থাকবে।” এই “লিমিটেড টাইম অফার” কৌশলটি তখনই ডার্ক সাইকোলজির অংশ হয়ে যায়, যখন বিজ্ঞাপনদাতা ক্রেতার সাথে মিথ্যা বলে। যখন ক্রেতা বুঝতে পারে এটি একটি চাল, তখন বিজ্ঞাপনটি কাজ করা বন্ধ করে দেয়। এমনই অসংখ্য চাল আমাদের চারপাশে ছড়িয়ে আছে, কিছু কিছু আরও জটিল।

রাজনীতিও আরেকটি উদাহরণ। রাজনীতিবিদরা প্রচুর সম্পদ ব্যয় করে ভোটারদের মন জানার জন্য। তারপর তারা এমন কথা বলে, যা ভোটারদের মনে ধাক্কা দেয়। একইভাবে, ধর্মীয় কাল্ট নেতারা ভয়ের মতো প্রাথমিক আবেগকে কাজে লাগায়। তারা বলে যে পৃথিবীর শেষ সময় এসে গেছে, তাই তাদের সাথে যোগ না দিলে মানুষ দুর্ভোগের মুখে পড়বে। এভাবেই কাল্ট নেতারা অল্প সময়ে বিশাল অনুসারী সংগ্রহ করে।

## ডার্ক সাইকোলজির প্রভাব

ডার্ক সাইকোলজির প্রভাব বিস্মৃত। এটি কাউকে একটি পণ্য কিনতে বা কোনো রাজনৈতিক প্রার্থীকে ভোট দিতে প্ররোচিত করতে পারে। আমরা এখানে পুরোপুরি মাইন্ড কন্ট্রোলের কথা বলছি না, যেমন ম্যানিপুলেটর কাউকে খুন করতে নির্দেশ দেয়। বরং আমরা আলোচনা করছি, কীভাবে এই কৌশলগুলো আপনাকে সর্বশেষ ফোন কিনতে বা নির্দিষ্ট ব্র্যান্ডের পোশাক কিনতে উৎসাহিত করে।

এই প্রভাবগুলো ম্যানিপুলেটরের আসল উদ্দেশ্যকে অন্ধ করে দিতে পারে। অনেক ক্ষেত্রে, এটি আপনার স্বাধীন ইচ্ছার উপর আক্রমণের মতো। আমরা এখানে কার্টুনিশ মাইন্ড কন্ট্রোলের কথা বলছি না, বরং আপনার আবেগের সাথে খেলা, যাতে আপনি কোনো কাল্ট বা রাজনৈতিক দলে যোগ দেন।

কিছু ক্ষেত্রে, ম্যানিপুলেটররা মানুষের মতামত ও দৃষ্টিভঙ্গি এমনভাবে নিয়ন্ত্রণ করে যে একটি সংগঠন পুরো দেশকে নিয়ন্ত্রণ

করতে পারে। এটি একটি ছোট গোষ্ঠীর হাতে পুরো সমাজের নিয়ন্ত্রণ চলে যেতে পারে। অবশ্যই, এটি রাতারাতি ঘটে না। কিন্তু যখন আপনি ম্যানিপুলেশনের ব্যবহার সম্পর্কে সচেতন হবেন, তখন বুঝবেন এটি ততটা কঠিন নয়।

## ইতিহাসে ডার্ক সাইকোলজি

ডার্ক সাইকোলজি ও পারসুয়েশন নতুন কিছু নয়। এটি মানুষের অস্তিত্বের শুরু থেকেই ছিল। প্রাথমিকভাবে, পারসুয়েশন মানুষের মৌলিক আবেগ, যেমন ভয়, ক্ষুধা, লোভ এবং কামনার উপর কাজ করতো। সময়ের সাথে এই কৌশলগুলো আরও পরিমার্জিত হয়েছে। ফলাফল হলো এমন একটি পদ্ধতি, যা এতটাই সূক্ষ্ম যে সাধারণ মানুষ এটি লক্ষ্য করতে পারে না, যতক্ষণ না তারা সচেতন হয়।

প্রাচীন গ্রিসে সফিস্ট দার্শনিকদের রিটরিক শিল্পের অধ্যয়নের মাধ্যমে পারসুয়েশনের জন্ম হয়। সময়ের সাথে এটি বিকশিত হয়েছে। আধুনিক যুগে পারসুয়েশনের ব্যবহার ব্যাপকভাবে বেড়েছে। প্রাচীন গ্রিসে পারসুয়েশন কেবল লেখা ও অভিজাতদের বিতর্কে ব্যবহৃত হতো। এটি খুব কমই দেখা যেত।

আধুনিক সময়ে, পারসুয়েশন ছাড়া এগোনো কঠিন। যুক্তরাষ্ট্রে প্রতিদিন প্রায় ৩০০০ বিজ্ঞাপন দেখা যায়। এছাড়া, মানুষ দরজায় কড়া নাড়ে কিছু বিক্রি করতে, কিছুতে বিশ্বাস করতে বা নতুন কিছু চেষ্টা করতে। পারসুয়েশন এখন আগের চেয়ে অনেক বেশি আমাদের জীবনের অংশ।

প্রাচীন গ্রিসে একটি পারসুয়েসিভ বার্তা এক জায়গা থেকে আরেক জায়গায় পৌঁছাতে সপ্তাহ লাগতো। তাই এর শক্তি সীমিত ছিল। অনেক ক্ষেত্রে, পারসুয়েশন সামনাসামনি হতো। কিন্তু ২০শ শতাব্দীর শুরুতে ম্যাস মিডিয়ায় আবির্ভাবে বিজ্ঞাপন জোরদার হয়। এডওয়ার্ড বার্নেস, যিনি “পাবলিক রিলেশনের জনক” নামে পরিচিত, গোপন কৌশল ব্যবহার করে সাধারণ মানুষের কাছে বার্তা পৌঁছাতে শুরু করেন।

পারসুয়েশন এখন অনেক অর্থের বিষয়। ব্যবসাগুলো এর শক্তি বুঝেছে এবং তাদের পণ্য বিক্রির জন্য এটি ব্যবহার করে। ইন্টারনেটের উত্থানে বিশ্বব্যাপী দর্শকদের কাছে পৌঁছানো সহজ হয়েছে। গত ১০ বছরে সোশ্যাল মিডিয়া এজন্যই এত জনপ্রিয়। আমরা এখন একটি বিপ্লবের মধ্যে আছি, যেখানে ইন্টারনেট অ্যাক্সেস থাকলেই যে কেউ তাদের বার্তা ছড়াতে পারে।

ভবিষ্যতে কী হবে, তা আমরা নিশ্চিত নই। কিন্তু একটি বিষয় নিশ্চিত—মানুষ যেভাবেই যোগাযোগ করুক, ম্যানিপুলেটররা তাদের সুবিধার জন্য তা ব্যবহার করবে। তাই এই ধরনের বই পড়া আপনাকে এই ব্যক্তিদের মনের গঠন বুঝতে সাহায্য করবে।

## অধ্যায় ০২: বিভিন্ন ধরনের ম্যানিপুলেশন কৌশল

ডার্ক সাইকোলজি পুরোটাই ম্যানিপুলেশন নিয়ে। এই বইয়ের বিভিন্ন অংশে আমরা বলেছি, ম্যানিপুলেশনের উদ্দেশ্য ম্যানিপুলেটরের নিজের সুবিধা অর্জন। যখন একজন ম্যানিপুলেটর তাদের কোনো পরিকল্পনা কার্যকর করে, তখন তাদের লক্ষ্য ভিকটিমের উপকার করা নয়। তাদের মূল উদ্দেশ্য হলো ভিকটিমের দুর্বলতাকে কাজে লাগিয়ে নিজের লক্ষ্য পূরণ করা।

এর জন্য প্রায়ই নির্দিষ্ট কৌশল ব্যবহার করা হয়, যা সঠিকভাবে প্রয়োগ করলে ম্যানিপুলেটরের লক্ষ্য অর্জনে খুবই কার্যকর। কিছু ম্যানিপুলেটর স্বাভাবিকভাবেই এই কৌশলগুলো ভালোভাবে প্রয়োগ করতে পারে। অন্যদিকে, কেউ কেউ এই কৌশলগুলোতে প্রশিক্ষিত হয়।

কিন্তু একটা বিষয় নিশ্চিত: এই কৌশলগুলোতে দক্ষ হতে চাইলে নিয়মিত চর্চা করতে হবে। ম্যানিপুলেশন অন্য যেকোনো দক্ষতার মতো। এতে পারদর্শী হতে অনেক চর্চা ও অভিজ্ঞতা দরকার।

এটি মাথায় রেখে, আমরা পরবর্তী একটি অধ্যায়ে সবচেয়ে কার্যকর এবং শক্তিশালী ম্যানিপুলেশন কৌশলগুলো নিয়ে

আলোচনা করব। সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ, আপনি এগুলো চিনতে পারবেন, যা আপনাকে এই ধরনের ম্যানিপুলেশন থেকে নিজেকে রক্ষা করার সুযোগ দেবে।

## পারসুয়েশন

পারসুয়েশন হলো কাউকে কিছু করতে বা নির্দিষ্টভাবে আচরণ করতে রাজি করানোর কাজ। পারসুয়েশনের কথা ভাবলে বোঝা যায়, এটি স্বেচ্ছায় কাজ করার বিষয়। অর্থাৎ, আপনি কাউকে জোর করে আপনার ধারণা মেনে নিতে বাধ্য করছেন না। কাউকে রাজি করানোর ক্ষমতা অনেকটা পারসুয়েশনের বিভিন্ন উপাদানের উপর নির্ভর করে।

মোটের উপর, পারসুয়েশন হলো এমন যুক্তি দেওয়া, যা অন্যদের মনে ধাক্কা দেয়। যদি আপনার যুক্তি দুর্বল হয়, তবে অন্যকে আপনার ধারণায় রাজি করানো প্রায় অসম্ভব। একইভাবে, ম্যানিপুলেটররা প্রায়ই চার্ম বা শারীরিক আকর্ষণের মতো জিনিস ব্যবহার করে পারসুয়েশন করে।

পারসুয়েশন কাজ করতে হলে, আপনার কৌশল টার্গেট অডিয়েন্সের সাথে মিলতে হবে। এর জন্য আপনার বার্তা তাদের মূল্যবোধ ও বিশ্বাসের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হতে হবে। আপনার যুক্তি এতটাই শক্তিশালী হতে পারে যে তা অস্বীকার করা কঠিন হয়ে পড়ে।

একটি সহজ উদাহরণ হলো, একজন রাজনৈতিক প্রার্থী এমন একটি শহরে যান, যেখানে মানুষ চাকরির জন্য মরিয়া। তিনি চাকরির সুযোগ সৃষ্টির পরিকল্পনা ঘোষণা করেন। এটি তাদের ভোট পাওয়ার একটি স্পষ্ট চেষ্টা। মানুষ হয়তো প্রার্থীর প্রতিশ্রুতি পূরণের ক্ষমতা নিয়ে সন্দেহ করতে পারে, কিন্তু হতাশা ও আশার কারণে তারা তাকে ভোট দিতে পারে।

ডার্ক সাইকোলজির প্রয়োগকারীরা পারসুয়েশন কার্যকরভাবে ব্যবহার করে মানুষের আবেগের উপর খেলে। কখনো তারা ভয়ের উপর খেলে, কখনো লোভের উপর। সাধারণত, নেতিবাচক আবেগের উপর খেললে পারসুয়েশন বেশি কার্যকর হয়। কাউকে উপকারের কথা বলে উৎসাহিত করলে সফল হতে পারেন, কিন্তু তাদের না মানলে কী ক্ষতি হবে তা বললে আরও বেশি সফল হতে পারেন। এজন্য শাস্তি প্রায়ই পুরস্কারের চেয়ে বেশি কার্যকর।

## ম্যানিপুলেশন

পারসুয়েশন সবসময় কাজ করে না, এমনকি আবেগ জাগানোর পরেও। এমন ক্ষেত্রে, আপনাকে আরেক ধাপ এগিয়ে যেতে হতে পারে। তখন ম্যানিপুলেশন হয়ে ওঠে আপনার সবচেয়ে কাছের হাতিয়ার।

মানসিক ম্যানিপুলেশনের পৃথক কৌশলগুলো বোঝার আগে, আমাদের মনের কার্যকারিতার মূল নিয়মটি বুঝতে হবে। মানুষের

আচরণকে প্রভাবিত করার সব পদ্ধতি এই নিয়ম থেকে সরাসরি বা পরোক্ষভাবে আসে।

সব মানুষ দুটি বিপরীত শক্তির দ্বারা চালিত হয়: “পেইন” এবং “প্লেজার”। অর্থাৎ, আমরা সবাই নিউরোলজিক্যালি প্রোগ্রাম করা আছি “পেইন থেকে পালাতে” বা “প্লেজার অর্জন করতে”। আমাদের মস্তিষ্ক এই প্লেজার ও পেইনের মধ্যে মূল্যায়নের প্রক্রিয়া চালিয়ে যায়।

লাইফ কোচ, মোটিভেশনাল ট্রেনার এবং NLP বিশেষজ্ঞ অ্যান্থনি রবিন্স তাঁর সেমিনারে প্রায়ই বলেন, “সাফল্যের রহস্য হলো প্লেজার ও পেইনকে ব্যবহার করতে শেখা, তাদের দ্বারা ব্যবহৃত হওয়ার পরিবর্তে। এটি করতে পারলে আপনি নিজের জীবনের নিয়ন্ত্রণে থাকবেন।”

এই গুরুত্বপূর্ণ নিয়মের আলোকে, আমরা নিশ্চিতভাবে বলতে পারি যে মানুষের আচরণকে নিয়ন্ত্রণকারী লিভারগুলো তিন ধরনের আবেগের সাথে সম্পর্কিত: প্লেজার, পেইন এবং ভয়।

আমি কোন লিভার ব্যবহার করতে চাই, তার উপর নির্ভর করে আমি একটি আচরণ তৈরি করতে পারি। এই লিভারগুলোর পার্থক্য বোঝার জন্য, একই ধারণাকে তিনভাবে বলা যায়:

- “এই পণ্যটি কিনলে আপনি সন্তুষ্ট হবেন।”
- “এই পণ্যটি না কিনলে আপনি অসুস্থ হয়ে পড়বেন।”
- “এই পণ্যটি না কিনলে নেতিবাচক পরিণতি হবে।”

এই তিনটি লিভারই ম্যানিপুলেটর ব্যবহার করতে পারে মানুষকে প্রভাবিত করতে। এটি সবাই কমবেশি সচেতনভাবে করে। ভয় একটি শক্তিশালী আবেগ, যা জাগানো যায়। ভয় জাগলে মানুষের প্রাথমিক বেঁচে থাকার প্রবৃত্তি কাজ করে। এটি তাদের আপনার সাথে যেতে বাধ্য করতে পারে, কারণ তারা না মানলে কী হবে তা ভয় পায়। এটি কোয়ারশনের সাথে সম্পর্কিত হলেও, এই আবেগ জাগানোর ক্ষমতা আপনাকে এগিয়ে রাখবে।

ম্যানিপুলেশন যতটা স্পষ্ট বা গোপনীয় হতে পারে, ততটাই হতে পারে। আপনি খুব স্পষ্ট হতে পারেন, অর্থাৎ আপনার উদ্দেশ্য লুকাতে পারেন না, অথবা অনেক বেশি সূক্ষ্ম হতে পারেন। এটি পরিস্থিতির উপর নির্ভর করে।

একটি পরিস্থিতি বিবেচনা করুন:

একজন সুপারভাইজার জানেন, তাদের ডিপার্টমেন্টের অনেক কর্মী চাকরির জন্য মরিয়া। তারা তাদের আয়ের উপর নির্ভরশীল এবং বর্তমান চাকরি ধরে রাখতে যেকোনো কিছু করতে প্রস্তুত। এটি জেনে, সুপারভাইজার তাদের নিয়মিত ওভারটাইম করতে বাধ্য করে। অবশ্যই, ওভারটাইমের জন্য তাদের বেতন দেওয়া হয়, কিন্তু সত্য হলো তাদের শোষণ করা হচ্ছে। তবুও কর্মীরা কিছু বলে না, কারণ তাদের চাকরি দরকার। তারা জানে তাদের শোষণ করা হচ্ছে, কিন্তু অন্য চাকরি না পাওয়া পর্যন্ত তাদের মেনে নিতে হয়।

ম্যানিপুলেশনের আরেকটি ভালো উদাহরণ সম্পর্কে দেখা যায়। একজন পার্টনার অন্যজনকে ম্যানিপুলেট করতে পারে এমন বাক্য

ব্যবহার করে, যেমন, “আমার মতো আর কেউ তোমাকে ভালোবাসতে পারবে না।” এটি একটি স্পষ্ট ম্যানিপুলেশন। সময়ের সাথে ভিকটিম এটি মনে মনে গেঁথে ফেলে যে তারা অন্য কারো ভালোবাসা পাবে না। এটি পার্টনারদের মধ্যে এক ধরনের নির্ভরতা তৈরি করে, যা ভিকটিমের ইচ্ছাকে সীমিত করে।

## নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিং (NLP)

নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিং বা NLP বিভিন্ন ধরনের সাইকোলজিক্যাল থেরাপি এবং নিউরো-অ্যাসোসিয়েটিভ কন্ডিশনিংয়ে ব্যাপকভাবে ব্যবহৃত হয়। NLP মূলত বাক্যাংশ এবং শব্দের পুনরাবৃত্তির উপর নির্ভর করে। এর পেছনের যুক্তি হলো, যদি আপনি কিছু দীর্ঘ সময় ধরে পুনরাবৃত্তি করেন, তবে আপনার মস্তিষ্ক তা স্বয়ংক্রিয়ভাবে গ্রহণ করে এবং সাবকনশাসে পাঠায়। এই ধারণাগুলো সাবকনশাসে প্রবেশ করলে তা আপনার অংশ হয়ে যায়। এটি ভালো এবং খারাপ উভয়ই।

“নিউরো অ্যাসোসিয়েটিভ কন্ডিশনিং” অ্যান্থনি রবিন্সের ডিজাইন করা একটি কার্যকর কৌশল, যা সীমিত অভ্যাস ও আচরণ থেকে মুক্তি পেতে সাহায্য করে। তিনি তাঁর সেমিনারে প্রায়ই বলেন, “যদি তুমি পারো না, তবে তুমি পারতেই হবে।”

এটি দারুণ যদি আপনি ধূমপান বা অতিরিক্ত খাওয়ার মতো নেতিবাচক অভ্যাস কমাতে চান। এটি আপনার সাবকনশাসে প্রয়োজনীয় উৎসাহ দিতে পারে। একইভাবে, এটি আপনার

আত্মবিশ্বাস বাড়াতে সাহায্য করে, কারণ এই ধারণাগুলো আপনার মনে বারবার ঘুরপাক খায়।

কিন্তু NLP এমন ধারণা প্রবেশ করাতেও ব্যবহৃত হতে পারে, যা আপনি হয়তো বুঝতে পারেন না। NLP-এর সবচেয়ে সাধারণ ব্যবহার হলো বিজ্ঞাপনে। কোম্পানি ও বিজ্ঞাপনদাতারা স্লোগান এবং জিঙ্গল ব্যবহার করে ক্রেতাদের মনে ব্র্যান্ডের অবস্থান তৈরি করে। সময়ের সাথে, নির্দিষ্ট শব্দ, শব্দ, সঙ্গীত এবং অন্যান্য উপাদান একটি ব্র্যান্ডের সাথে যুক্ত হয়। এটি এক ধরনের কন্ডিশনিং, যা ক্রেতাদের মনে ব্র্যান্ডটি ধরে রাখে।

NLP মানুষকে নির্দিষ্টভাবে কাজ করতে প্রোগ্রাম করতেও ব্যবহৃত হতে পারে। সামরিক বাহিনীর কথা ভাবুন। সামরিক বাহিনীতে স্লোগান এবং মন্ত্র বারবার পুনরাবৃত্তি করা হয়। এর কারণ হলো সৈনিকদের মনকে প্রোগ্রাম করা। এই মন্ত্রগুলো তাদের মানসিকতায় এতটাই গেঁথে যায় যে তারা এগুলো ট্যাটু করে ফেলে। এটি একটি সংযুক্তির অনুভূতি তৈরি করে। এটি সম্ভব হতো না যদি এই ধারণাগুলো সৈনিকদের মনে প্রবেশ করানোর কোনো প্রক্রিয়া না থাকতো।

ম্যানিপুলেটরদের জন্য, NLP খুব সহজেই ব্যবহার করা যায়। দক্ষ ম্যানিপুলেটররা সূক্ষ্মভাবে মানুষকে বারবার বলে যা তারা বিশ্বাস করাতে চায়। যেমন, বাবা-মা তাদের সন্তানদের বলে যে তারা কিছু করতে পারবে না। একইভাবে, কেউ তাদের সঙ্গীকে বলে যে তারা খুব মোটা বা তাদের জন্য যথেষ্ট ভালো নয়। বা একজন নিয়োগকর্তা তাদের কর্মীদের ক্রমাগত চাকরি থেকে বরখাস্তের হুমকি দেয়।

এই বার্তাগুলো বারবার পুনরাবৃত্তি হলে ভিকটিমের মনে প্রবেশ করে। দীর্ঘ সময় ধরে এটি চলতে থাকলে, এই বার্তাগুলো একজনের মনকে পুরোপুরি গ্রাস করতে পারে, তাদের ভাঙা ও ধ্বংস বোধ করায়। ভিকটিমের জন্য এই ধরনের অপব্যবহার থেকে পুনরুদ্ধার করা জটিল এবং অনেক সময় লাগতে পারে।

## হিপনোসিস

হিপনোসিস ডার্ক সাইকোলজি এবং ম্যানিপুলেশনে প্রায়ই ব্যবহৃত হয়, তবে খুব সূক্ষ্ম ও অ-হুমকিপূর্ণ উপায়ে। যখন আপনি একজন হিপনোথেরাপিস্টের কথা ভাবেন, যিনি একটি পকেট ঘড়ি ধরে বলছেন “তুমি ঘুমিয়ে পড়ছো”, তখন তিনি টার্গেটকে একটি শান্ত অবস্থায় নিয়ে যাচ্ছেন, যেখানে টার্গেট তাদের প্রতিরক্ষা ত্যাগ করে। এই মুহূর্তে, টার্গেটের সাবকনশাস উঠে আসে। তখন যেকোনো বার্তা খুব কম প্রতিরোধে প্রবেশ করানো যায়।

তাহলে, পকেট ঘড়ি ছাড়া কীভাবে মানুষের মধ্যে গভীর শিথিলতার অবস্থা তৈরি করা যায়?

একটি ভালো সমাধান হলো টেলিভিশন। গবেষণায় দেখা গেছে, মাত্র ৩০ মিনিট টেলিভিশন দেখার পর ব্রেনওয়েভ অ্যাকটিভিটি সমতল হয়ে যায়। এই মুহূর্তে, ব্রেনওয়েভ অ্যাকটিভিটি গভীর ঘুমের মতো হয়। ব্যক্তি তখন চোখ খোলা রেখে ঘুমাচ্ছে। যেহেতু ব্রেনওয়েভ অ্যাকটিভিটি প্রায় বন্ধ হয়ে যায়, তখন সাবকনশাসে ধারণা প্রবেশ করানো সহজ। সময়ের সাথে এই ধারণাগুলো টিকে যায়, এবং ব্যক্তির আপনার বার্তার প্রতি সাড়া দেয়।

সঙ্গীতও হিপনোসিসের আরেকটি রূপ। একটি আকর্ষণীয় সুর নির্দিষ্ট সময় পরে ব্রেনওয়েভ অ্যাকটিভিটি সমতল করে। এটি বার্তাগুলো সাবকনশাসে প্রবেশ করতে দেয়। মিউজিক ভিডিওতে এটি স্পষ্ট দেখা যায়। সুর শিথিলতা তৈরি করে, আর ছবি বার্তা পৌঁছে দেয়।

এমনকি প্রার্থনাও হিপনোসিসের একটি শক্তিশালী রূপ। যখন কেউ তাদের আধ্যাত্মিক বিশ্বাসের সাথে সংযোগ করতে প্রার্থনা করে, তখন তারা এই ধারণাগুলো তাদের সাবকনশাসে প্রবেশ করায়। ফলে তারা তাদের পছন্দের চিন্তা ও অনুভূতির সাথে সমন্বিত হয়। উদাহরণস্বরূপ, মেডিটেশন এমন একটি উপায়, যার মাধ্যমে একজন ব্যক্তি ধারণাগুলো নিজের করে নিতে পারে।

## সাবলিমিনাল মেসেজিং

সাবলিমিনাল মেসেজিং হলো একটি বড় বার্তার মধ্যে গোপন বার্তা এনকোড করার কাজ। এটি সাধারণত খুব সংক্ষিপ্ত ছবি দিয়ে করা হয়, যা পর্দায় দ্রুত ফ্ল্যাশ করা হয়। এটি মুক্তি, টেলিভিশন এবং অন্যান্য ভিজুয়াল মিডিয়ায় দেখা যায়। ছবিগুলো এত দ্রুত দেখানো হয় যে কনশাস মন তা ধরতে পারে না। কিন্তু সাবকনশাস মন তা ধরে, কারণ এটি অনেক দ্রুত কাজ করে। সাবকনশাস মন তা গ্রহণ করলে, কনশাস মনের তথ্য প্রক্রিয়াকরণের প্রয়োজন হয় না। এটি সরাসরি সংরক্ষণে চলে যায়।

সাবলিমিনাল মেসেজিংয়ের ক্লাসিক উদাহরণ হলো মুন্ডির শুরুতে খাবারের বিজ্ঞাপন। মুন্ডি থিয়েটারগুলো তাদের কনসেশন স্ট্যান্ডে বিক্রি বাড়াতে এই বার্তাগুলো ব্যবহার করতো। মুন্ডি শুরুর আগে একটি গানের সাথে খাবারের ছবি দেখানো হতো। কিন্তু খুব সংক্ষিপ্তভাবে বার্তা ক্ল্যাশ করা হতো, যা মানুষকে উঠে খাবার ও পানীয় কিনতে উৎসাহিত করতো। এই পরীক্ষা এতটাই সফল যে মুন্ডি শুরুর আগে খাবার ও পানীয় কেনা এখন সাধারণ। মুন্ডি থিয়েটারগুলো এখন থেকেই আসল অর্থ উপার্জন করে। মুন্ডি শুধু দর্শক টানে, লাভ আসে খাবারের বিক্রি থেকে।

সাবলিমিনাল মেসেজিং সঙ্গীতেও ব্যাপকভাবে ব্যবহৃত হয়। শব্দ, কথা এবং অন্যান্য অডিও বার্তা সঙ্গীতের মধ্যে এনকোড করা হয়। কখনো এটি শোনা যায়, কখনো যায় না। একটি বিখ্যাত পরীক্ষা হলো রেকর্ড উল্টো বাজানো। এটি গানে লুকানো বার্তা খুঁজতে করা হয়েছিল। যদিও এটি কাকতালীয় বলে প্রমাণিত হয়েছে, এর পেছনে যুক্তি আছে। সাবকনশাস মন কনশাস মনের তুলনায় অনেক ভিন্ন স্তরে কাজ করে, তাই এটি সূক্ষ্ম উপাদান ধরতে পারে, যা কনশাস মন মিস করে। সাবলিমিনাল মেসেজিংয়ের মূল উদ্দেশ্য হলো সাবকনশাস মনে প্রবেশ করা। এটি ঘটলে, ম্যানিপুলেটর যে বার্তা বা তথ্য প্রবেশ করাতে চায়, তা করতে পারে। এই বার্তা শিকড় গাড়লে, মানুষকে ম্যানিপুলেটরের ইচ্ছামতো কাজ করতে বাধ্য করা যায়।

এভাবে ভাবুন:

যদি আপনি এক গ্যালন পানিতে কয়েক ফোঁটা বিষ মেশান, তবে হয়তো বিষের স্বাদ পাবেন না। এটি সামান্য পরিমাণ হলেও, তা

থাকবে। সময়ের সাথে, যদি আপনি এই বিষের ফোঁটা পান করতে থাকেন, তবে তা শেষ পর্যন্ত আপনার মধ্যে প্রতিক্রিয়া সৃষ্টি করবে।

সাবলিমিনাল মেসেজিংয়ের ক্ষেত্রেও একই কথা। এই বার্তাগুলো ভিজুয়াল বিজ্ঞাপন, মুভি, সঙ্গীত এবং স্লোগানে লুকানো থাকে। আপনি হয়তো তা বুঝতে পারেন না, কিন্তু তারা আছে। একটি ভালো উদাহরণ হলো একটি আকর্ষণীয় সুর। পরের বার যখন আপনি একটি গান গুনগুন করছেন, যা আপনার মাথা থেকে বের হচ্ছে না, তখন নিশ্চিত হতে পারেন যে আপনি একটি সাবলিমিনাল মেসেজের শিকার হয়েছেন।

## অধ্যায় ০৩: ডার্ক সাইকোলজি ট্রায়াদ

এই অধ্যায়টি বোঝাবে ডার্ক ট্রায়াদ কী, যাকে কখনো কখনো ‘অপবিত্র ত্রয়ী’ বলা হয়, এবং এটি কী কী নিয়ে গঠিত।

ডার্ক ট্রায়াদ হলো ডার্ক সাইকোলজির সব দিককে একসঙ্গে বেঁধে রাখে। এটি তিনটি ব্যক্তিস্থের বৈশিষ্ট্যের রূপরেখা দেয়, যা যেকোনো ব্যক্তির মধ্যে থাকতে পারে এবং ধ্বংসাত্মক ও ক্ষতিকর। ডার্ক ট্রায়াদ গঠিত তিনটি বৈশিষ্ট্য হলো ম্যাকিয়াভেলিয়ানিজম, সাইকোপ্যাথি এবং নার্সিসিজম। অনেকে

ভাবতে পারেন এগুলো খুব স্পষ্ট, কিন্তু এদের প্রতিটির শক্তি বোঝার জন্য এগুলো বুঝতে হবে।

## নার্সিসিজম কী?

নার্সিসিজম শব্দটি করা কঠিন। নার্সিসিস্টরা গোপনে কাজ করে। প্রথমবার কোনো নার্সিসিস্টের সঙ্গে দেখা হলে, মনে হতে পারে তারা সমাজের একজন আদর্শ ব্যক্তি, যার জীবন নিখুঁতভাবে গোছানো। হয়তো আপনি এই নিখুঁত ছবিটি কাছে রাখতে চাইবেন, এবং এখান থেকেই তাদের ম্যানিপুলেশন শুরু হয়। তারা যত বেশি প্রশংসনীয়, তত বেশি মানুষ তাদের অহংকারকে খুশি করতে তোষামোদ করে। তাই নার্সিসিজমের কিছু লক্ষণ সহজেই উপেক্ষা হয়ে যেতে পারে। নার্সিসিস্টদের সম্পর্কে ভুল ধারণা হলো, তারা নিজেদেরকে অতিরিক্ত ভালোবাসে। কিন্তু ডার্ক সাইকোলজির দৃষ্টিকোণ থেকে এটি বাস্তবতা থেকে অনেক দূরে। উচ্চ আত্মসম্মান এবং নার্সিসিস্টের মধ্যে পার্থক্য কী? নার্সিসিস্টরা অতিরিক্ত আত্মমূল্যায়ন করে, কারণ তারা মনে করে তারা অনন্য এবং অন্যদের চেয়ে উচ্চতর। তাদের কিছু লক্ষণ হলো: তারা সমালোচনা মেনে নিতে পারে না এবং যারা তাদের সঙ্গে একমত হয়, তাদের তোষামোদ পছন্দ করে। তাদের ক্রমাগত প্রশংসা এবং সম্মতি প্রয়োজন, এবং তারা এমনভাবে জীবনযাপন করে যাতে তোষামোদকারী মানুষের কাছে পৌঁছাতে পারে।

নার্সিসিস্ট ব্যক্তিত্বের কিছু সূক্ষ্ম লক্ষণ হলো, তাদের কোনো খারাপ ছবি নেই। আজকাল সোশ্যাল মিডিয়ায় না থাকা একটি ইউনিকর্ন খুঁজে পাওয়ার মতো। প্রায় সবাই অন্তত দুটি সোশ্যাল মিডিয়া

প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে। এটি একজন নার্সিসিস্টের জন্য তাদের খ্যাতি উজ্জ্বল করার এবং ভান বজায় রাখার সুযোগ। গবেষণায় দেখা গেছে, সোশ্যাল মিডিয়ায় আবির্ভাবের পর থেকে নার্সিসিস্টিক আচরণ বেড়েছে, যা এই দুটির সম্পর্ক নির্দেশ করে। সোশ্যাল মিডিয়া নার্সিসিস্টদের জন্য একটি মঞ্চ, যেখানে তারা তাদের জগৎ তৈরি করে। এটি তাদের জন্য মুদ্রার মতো; যত বেশি তারা পায়, তত বেশি খুশি হয়। তাই তারা সোশ্যাল মিডিয়ায় নিখুঁত সংস্করণ দেখাতে চায়, এমনকি ছবির অর্থ বদলাতে মিথ্যা বলে। একজন নার্সিসিস্টের সোশ্যাল মিডিয়া প্রোফাইল দেখলে তিনটি জিনিস লক্ষ্য করা যায়। প্রথমত, তাদের কোনো খারাপ ছবি থাকে না। ছবিগুলো অত্যন্ত নিখুঁত, প্রচুর ভালোবাসা ও প্রতিক্রিয়া পায়। দ্বিতীয়ত, তাদের প্রতিদিনই নিখুঁত মনে হয়। প্রতিটি পোস্টে থাকে সুন্দর পারিবারিক লাঞ্চ, ঘনিষ্ঠ ডিনার, বা সকালে জানালায় পাখির কিচিরমিচির। তাদের জীবন যেন হলমার্ক ফিল্ম থেকে তুলে আনা। তৃতীয়ত, তারা তাদের জীবনের বিষয়ে সূক্ষ্মভাবে গর্ব করে।

নার্সিসিস্টদের ক্রমাগত সঠিক থাকার এবং শেষ কথা বলার প্রয়োজন হয়। তারা বিশেষজ্ঞের সঙ্গেও তর্কে জেতার জন্য লড়ে। শুরুতে এটি খুব স্পষ্ট নাও হতে পারে, কিন্তু ছোট ছোট ক্ষেত্রে তাদের সংশোধনের প্রতি প্রতিরোধ দেখা যায়। তারা সব বিষয়ে সঠিক থাকতে চায় এবং হার মানতে চায় না, এমনকি রেস্টুরেন্টের কার্যক্রমের সময় নিয়েও।

নার্সিসিস্টদের আরেকটি বৈশিষ্ট্য হলো তাদের জোরালো কন্ঠ, যা শুনতে হবে। আপনি কি কখনো নার্সিসিস্টের সঙ্গে ভদ্রভাবে কথা বলার চেষ্টা করেছেন? এটি খুব কমই সাধারণ কথোপকথনের মতো হয়। তাদের সঙ্গে কথা বলা মনে হতে পারে আপনি কেবল

শুনছেন, কারণ আপনার গল্প বলার সুযোগ পাবেন না। তারা মনে করে তাদের চিন্তা ও মতামতই একমাত্র সঠিক এবং উচ্চতর। অন্য যেকোনো ফলাফল তাদের কাছে নিম্নমানের। এটি তারা বুঝবে না, কারণ তারা অন্যের অবদানকে আলোর মুখ দেখতে দেবে না। তারা প্রায়ই অন্যের উপর দিয়ে কথা বলে এবং সাধারণ কথোপকথনে জেতার সুযোগ নেয়, অন্যকে কথা বলার সুযোগ কম দেয়। এটি কথোপকথনকে তাদের সুবিধার দিকে নিয়ে যায়। তাই নার্সিসিস্টের সঙ্গে কথোপকথন প্রায়ই তাদের নিজেদের নিয়ে কথা বলার মতো।

নার্সিসিস্টদের আকর্ষণীয় কিছু থাকে, যা দিয়ে তারা ভিকটিমদের টানে। তারা জানে তাদের প্রশংসা ও সম্মান প্রয়োজন, তাই তারা দুর্বল ব্যক্তিদের তাদের নার্সিসিসিজমের সরবরাহে টেনে আনে। সম্পর্ক এগোলে, তারা তাদের নার্সিসিস্টিক প্যাটার্নকে পুষ্টি করে, যা আমাদের সবার মধ্যে কিছুটা থাকে। আমরা সেই নিখুঁত ব্যক্তিকে দেখি এবং তাদের কাছাকাছি থাকতে চাই, যাতে অন্যরা আমাদের তাদের সঙ্গে যুক্ত করতে পারে।

এটি স্কুলে জনপ্রিয় বাচ্চার সঙ্গে বন্ধুত্ব করার কিশোর ইচ্ছার মতো। যুক্তি হলো, এই নিখুঁত ব্যক্তির সঙ্গে থাকলে তাদের কিছু আদর্শ গুণ আমাদের মধ্যে আসবে। নার্সিসিস্ট এটি জানে এবং আপনার এই ইচ্ছাকে পুষ্টি করে। তারা আপনাকে প্রশংসা করে, গুরুত্বপূর্ণ মনে করায়, এবং এমন প্রশংসা দেয় যা অন্যদের দেওয়া হয় না। আপনি সম্মানিত ও আত্মবিশ্বাসী বোধ করেন, এবং এই প্রশংসার জন্য লোভী হন।

ফলে, আপনি নার্সিসিস্টকে খুশি করার উপায় খুঁজতে থাকেন এবং তাদের মর্যাদা ধরে রাখতে চেষ্টা করেন। শেষ পর্যন্ত, আপনার

বেশিরভাগ কাজ ও সিদ্ধান্ত তাদের ইচ্ছার উপর নির্ভর করে। যখন আপনি লক্ষ্য করেন যে আপনার প্রতিশ্রুতি অন্যের সমর্থনের জন্য অতিরিক্ত, তখন নিজেকে পরীক্ষা করুন। নিজের সমর্থন পাওয়া অনেক বেশি গুরুত্বপূর্ণ।

সংক্ষেপে, একজন নার্সিসিস্টকে একজন স্বৈরাচারী শাসকের মতো ভাবুন। তারা সম্মান চায়, নিজেদের মূর্তি তৈরি করে এবং তাদের অধীনস্থদের কাছ থেকে পূর্ণ আনুগত্য দাবি করে। কোনো বিদ্রোহ বা মতবিরোধ তাৎক্ষণিকভাবে কঠোর শাস্তির মুখোমুখি হয়।

## নার্সিসিস্টিক আচরণ

নার্সিসিস্টদের প্রথম লক্ষণগুলোর একটি হলো অতিরিক্ত শক্তি ও মর্যাদার কল্পনা। অনেক নার্সিসিস্ট শিশুসুলভ প্রশংসার কল্পনা করে। অনেকে যারা নার্সিসিস্ট নয়, তারাও কখনো কখনো ক্ষমতা ও মর্যাদার স্বপ্ন দেখে। কিন্তু নার্সিসিস্টরা মনে করে এই প্রশংসা তাদের মৌলিক অধিকার। তাদের সবসময় প্রশংসিত না হওয়া তাদের মানসিক দৃষ্টিকোণে অপমান। “আমি সবার চেয়ে ভালো, তারা আমার কাছে মূল্যহীন” এই বিশ্বাস গুরুতর নার্সিসিস্টদের মধ্যে প্রচলিত। বেশিরভাগ মানুষের আত্মমূল্যায়ন তাদের জীবনের অর্জন ও আচরণের উপর ভিত্তি করে ওঠানামা করে। নার্সিসিস্টদের ক্ষেত্রে এটি সত্য নয়। তারা প্রশংসা ও তোষামোদকে স্বয়ংক্রিয়ভাবে পাওয়ার অধিকার মনে করে।

নার্সিসিস্টদের অভ্যন্তরীণ অতিরিক্ত আত্মমূল্যায়ন তাদের বাহ্যিক বাস্তবতাকেও প্রভাবিত করে। এটি দুটি উপায়ে প্রকাশ পায়: সম্মতি ও প্রশংসার প্রয়োজন এবং সমালোচনা বা প্রত্যাখ্যানের

প্রতি ঘণ্টা। নার্সিসিস্টিক অহংকারের জন্য আনুগত্য ও সম্মতি অক্সিজেনের মতো, আর সমালোচনা ও সন্দেহ বিষের মতো।

একটি পরিস্থিতি বিবেচনা করুন, যেখানে দুই বন্ধু লাঞ্চে যাওয়ার কথা বলছে:

“চলো, ইস্ট অ্যাভিনিউয়ের কোণার পিজ্জার দোকানে যাই।”

“তারা দুপুর ১২টায় খোলে, আমি সেখানে ব্রাঞ্চে যাই।”

“না, আমি নিশ্চিত তারা সকাল ৯টায় খোলে। তাদের ব্রেকফাস্ট মেনু আছে।”

“আসলে নেই। এটি সারাদিনের ব্রেকফাস্ট মেনু। আমি প্রায়ই যাই। তারা ১২টায় খোলে।”

“চলো, আমি দেখাব তারা খোলা।”

বন্ধুরা রেস্টুরেন্টে গিয়ে দেখে এটি বন্ধ। দরজার সাইন বলে, কার্যক্রম সকাল ১০টা থেকে শুরু। খারাপ দেখাতে না চাইলে নার্সিসিস্ট বলে, “কাল আমি এখান দিয়ে হেঁটেছি, তখন তারা ৯টায় খোলা ছিল। সপ্তাহের বিভিন্ন দিনে তাদের সময় ভিন্ন হতে পারে।” সাইনে বলা ছিল, ১০টার সময় প্রতিদিন। কিন্তু বন্ধুর পক্ষে আগের দিন ৯টায় খোলা ছিল কিনা তা যাচাই করার উপায় ছিল না।

## ম্যাকিয়াভেলিয়ানিজম কী?

ম্যাকিয়াভেলিয়ান হলো এমন ব্যক্তি যিনি ধূর্ত এবং নীতিহীন। এই বৈশিষ্ট্যের নাম এসেছে দার্শনিক ম্যাকিয়াভেলির নাম থেকে। ম্যাকিয়াভেলিয়ানদের জীবনের দৃষ্টিভঙ্গি খুবই কৌশলগত। তারা কোনো কাজের ফলাফল বা প্রভাব বিশ্লেষণ করে, যা তাদের

নিজেদের জন্য উপকারী হবে। তারা এমন কাজ করে যা তাদের লাভ দেবে এবং জনসাধারণের কাছে ভালো ইমেজ বজায় রাখে। উদাহরণস্বরূপ, প্রাক্তন প্রেসিডেন্ট জর্জ ডব্লিউ বুশকে যুদ্ধের প্রেসিডেন্ট এবং বারাক ওবামাকে শান্তিপ্রিয় হিসেবে বিবেচনা করা হয়। কিন্তু বলা যায়, উভয়েরই সামরিক স্বার্থ ছিল সমান, তবে ওবামা এটিকে জনসাধারণের কাছে তাঁর ইমেজের জন্য ব্যবহার করতে পেরেছিলেন, যা বুশ পারেননি।

### ম্যাকিয়াভেলিয়ান আচরণ

ম্যাকিয়াভেলিয়ানরা জনসাধারণের কাছে তাদের ইমেজ নিয়ে খুবই সচেতন, যখন তারা নিজেদের স্বার্থ অনুসরণ করে। তাদের আচরণ শনাক্ত করা কঠিন, কারণ তারা তাদের প্রকৃত উদ্দেশ্য লুকাতে পারদর্শী। যারা ম্যাকিয়াভেলিয়ান নয়, তাদের জনসমক্ষে ইমেজ তাদের ব্যক্তিগত জীবনের প্রতিফলন।

ম্যাকিয়াভেলিয়ানদের বাহ্যিক ও প্রকৃত ব্যক্তিত্বের মধ্যে স্পষ্ট পার্থক্য থাকে। উদাহরণস্বরূপ, অনেক সিরিয়াল কিলার তাদের অপরাধ থেকে দীর্ঘদিন পালিয়ে থাকে, কারণ তাদের বাহ্যিক চিত্র একজন খুনির থেকে একেবারে আলাদা। যেমন, একজন ধর্মীয় নেতা দাতব্য কাজে সময় দেন, সাধারণ মানুষকে সাহায্য করেন, কিন্তু গোপনে হিংস্রতা বা যৌন নির্যাতনের মতো ভয়াবহ কাজ করেন।

ম্যাকিয়াভেলিয়ানদের আরেকটি বৈশিষ্ট্য হলো মানুষকে শোষণ করার ইচ্ছা। একটি সাধারণ অফিসে নতুন কর্মীকে কল্পনা করুন। যদি সে ম্যাকিয়াভেলিয়ান না হয়, তবে সে সহকর্মীদের

সাধারণ মানুষ হিসেবে দেখবে। কিন্তু একজন ম্যাকিয়াভেলিয়ান সহকর্মী, বস বা টিমের সদস্যদের সম্পদ বা ধাঁধার টুকরো হিসেবে দেখবে। তারা অন্যদের মানুষ হিসেবে না দেখে, কৌশলগত হুমকি বা দুর্বলতা হিসেবে দেখে, যা শোষণ বা নিরপেক্ষ করা যায়। এজন্য তারা তাদের বাহ্যিক চিত্র নিয়ে এত সচেতন। তারা জানে এই চিত্রই তাদের প্রভাব বিস্তার ও শোষণের চাবিকাঠি।

যখন একজন ম্যাকিয়াভেলিয়ান প্রতিশ্রুতি ভঙ্গ করে, তখন তারা তা এমনভাবে করে যে তাদের মহৎ ও প্রশংসনীয় দেখায়। আধুনিক রাজনীতি থেকে এটির উদাহরণ পাওয়া যায়।

## সাইকোপ্যাথি কী?

কাউকে সাইকোপ্যাথ বলতে কী বোঝায় জিজ্ঞেস করলে, অনেকে বলবে এটি একজন সিরিয়াল কিলার। কিন্তু সত্য অনেক গভীর ও ভীতিকর। সাইকোপ্যাথি সংজ্ঞায়িত করা সহজ নয়, তবে এটি এমন একটি মানসিক অবস্থা, যার মধ্যে রয়েছে উপরিতলের আকর্ষণ এবং অনুশোচনা বা সহানুভূতির মতো মানবিক আবেগের অভাব। সাইকোপ্যাথ হলো এমন ব্যক্তি, যারা অন্যদের প্রতি সহানুভূতি বা অনুশোচনা অনুভব করে না। তাদেরকে বিশ্বের সবচেয়ে বিপজ্জনক মানুষ বলা হয়, যেমন প্রবাদে বলে 'ভেড়ার চামড়ায় নেকড়ে'। সাইকোপ্যাথরা খুব আকর্ষণীয় এবং সুদর্শন অপরিচিত ব্যক্তি হিসেবে আসে, যারা তৎক্ষণাৎ আপনার মন কেড়ে নেয়। তারপর তারা ভিকটিমের জীবন ধ্বংস করার উদ্দেশ্য নিয়ে এগোয়। সাইকোপ্যাথদের সমাজে সমস্যা নিয়ে অনেকে উদ্বিগ্ন প্রকাশ করেছেন। তারা আর্থিক খাত বা অপরাধী

খাতে শীর্ষে পৌঁছাতে পারে, কারণ তাদের সিদ্ধান্তে মানবিক আবেগ বাধা হয় না।

## সাইকোপ্যাথিক আচরণ

যদি না আপনি সাইকোথেরাপিতে প্রশিক্ষিত এবং কারো কাছাকাছি অ্যাক্সেস থাকে, তবে কাউকে সাইকোপ্যাথ হিসেবে শনাক্ত করা কঠিন। তাই সাইকোপ্যাথির বাহ্যিক প্রকাশ চেনা গুরুত্বপূর্ণ, কারণ এটিই সাধারণত শনাক্ত করার একমাত্র উপায়।

আকর্ষণ হলো সাইকোপ্যাথের সবচেয়ে সাধারণ বাহ্যিক আচরণ। তবে এই আকর্ষণ গভীর নয়, বরং উপরিতলের। আপনার জীবনের একজন সত্যিকারের আকর্ষণীয় ব্যক্তির কথা ভাবলে, আপনি বুঝবেন তাদের বাহ্যিক আচরণের পেছনে ইতিবাচক চরিত্রের বৈশিষ্ট্য রয়েছে। এটি দয়া ও মানুষকে খুশি করার ইচ্ছার প্রকাশ। কিন্তু সাইকোপ্যাথদের ক্ষেত্রে এটি নয়। তারা শারীরিক আকর্ষণ, উষ্ণতা এবং অন্যদের প্রতি আগ্রহের মতো বাহ্যিক লক্ষণ দেখায়। কিন্তু এর পেছনের উদ্দেশ্য তাদের ভিকটিমের উপর সুবিধা অর্জন। তাদের প্রতিটি পদক্ষেপ গণনা করা এবং আকর্ষণ অপ্রকৃত।

মিথ্যা বলা সাইকোপ্যাথদের আরেকটি বৈশিষ্ট্য। এটি এককভাবে কাউকে সাইকোপ্যাথি ডায়াগনস্টিক ক্যাটাগরিতে ফেলার জন্য যথেষ্ট নয়। তবে, অন্যান্য বৈশিষ্ট্যের সঙ্গে মিলিত হলে এটি সাইকোপ্যাথিক ব্যক্তিত্ব নির্দেশ করতে পারে। সাইকোপ্যাথদের জন্য মিথ্যা বলা এমনই স্বাভাবিক, যেমন মানসিকভাবে সুস্থ মানুষের জন্য শ্বাস নেওয়া। সাইকোপ্যাথরা মিথ্যা বলার সময়

কোনো বাহ্যিক লক্ষণ দেখায় না কারণ তাদের মধ্যে আবেগীয় সংযুক্তি বা সংশ্লিষ্ট অপরাধবোধের অভাব থাকে। তাদের জন্য মিথ্যা বলা কেবল সেই মুহুর্তে যা করা দরকার তাই।

## অনুশোচনার অভাব

সাইকোপ্যাথদের আরেকটি বৈশিষ্ট্য যা তাদের অ-সাইকোপ্যাথিক মানুষের থেকে আলাদা করে তা হলো অনুশোচনার অভাব। অনেক ব্যক্তি, যারা হত্যার মতো ভয়ানক কাজ করেছে, তারা তাদের কৃতকর্মের জন্য গভীর অপরাধবোধ এবং লজ্জা অনুভব করে এবং এই আবেগের কারণে এমনকি নিজের জীবনও নিয়ে নিতে পারে। সাইকোপ্যাথরা অনুশোচনা না করার জন্য বেছে নেয় না; তারা শারীরিকভাবে এটি করতে অক্ষম, ঠিক যেমন অন্ধ ব্যক্তির দৃষ্টিতে অক্ষম।

## স্যাডিজম

মার্কুইস দে সাদের নামে নামকরণ করা স্যাডিজম সাধারণত বর্বর যৌন ফেটিশের সঙ্গে যুক্ত, তবে এই ধারণা ভ্রান্ত এবং ভয়াবহ। আমরা বলি, যিনি সহিংসতার ইচ্ছা পোষণ করেন তিনিই প্রকৃত স্যাডিস্টিক ব্যক্তিত্ব। স্যাডিস্টরা নিরীহ মানুষকে আঘাত করতে—যেমন হত্যা—আনন্দ এবং উত্তেজনা পান এবং বিশেষ করে তারা এই নিষ্ঠুরতার চাহিদা পূরণ করতে চায়।

অধ্যায় ০৪: ডার্ক সাইকোলজি এবং  
মাইন্ড ম্যানিপুলেশনের সেরা  
কৌশলগুলো

## রিভার্স সাইকোলজি

ডার্ক পারসুয়েডাররা যে প্রথম কৌশলটি ব্যবহার করে তা হলো রিভার্স সাইকোলজি। এই কৌশলে পছন্দসই আচরণের বিপরীত একটি আচরণ প্রকাশ করা হয়, এই আশায় যে এই “নিষেধ” কৌতূহল জাগাবে এবং ব্যক্তিকে আসলে যা চাওয়া হচ্ছে তা করতে প্ররোচিত করবে।

কিছু মানুষ বুঝে রাখার মতো। তারা যে দিকে পাঠানো হয় সেদিকে যায় না, বরং উল্টো পথ বেছে নেয়। এটি তখনই ভালো কাজ করে যখন কেউ শিক্ষিত এবং চিন্তা না করে সহজাতভাবে সিদ্ধান্ত নেয়। ম্যানিপুলেটর “এক্স করো না” বলে এক্স করার উদ্দেশ্য জাগাতে পারে। যখন আপনি বলেন আপনি এটি করবেন, তখন তারা ভাবতে পারে আপনি সত্যিই তা করবেন কিনা।

ডার্ক পারসুয়েডার এই দুর্বলতাটি ব্যবহার করে। উদাহরণস্বরূপ, একজন বন্ধু যিনি জাঙ্ক ফুড খেতে ভালোবাসেন, তাকে ডার্ক পারসুয়েডার বলবে স্বাস্থ্যকর খাবার খাওয়া উচিত, কারণ এটি তার জন্য ভালো। কিন্তু তারা জানে বন্ধু তবুও ফাস্ট ফুড বেছে নেবে।

বিক্রয় কৌশলে রিভার্স সাইকোলজি ব্যবহার করা যায়, বিশেষ করে কঠিন গ্রাহকের সঙ্গে। বিক্রেতা বলতে পারে, “এই পণ্য ধনীদের জন্য, এটি আপনার জন্য কাজ নাও করতে পারে, কারণ এটি অনেক দামি।” এটি এমনভাবে বলা যেন বিক্রেতা বলছে, “আমি এটি আপনাকে বিক্রি করতে চাই না, এটি আপনার জন্য উপযুক্ত নয়, কারণ আপনি এটি কিনতে পারবেন না।” এই রিভার্স সাইকোলজি গ্রাহককে পণ্যটি আরও বেশি চাইতে প্ররোচিত করে।

## মাস্কিং টু ইনটেনশনস (ডোর ইন দ্য ফেস)

মাস্কিং টু ইনটেনশনস হলো আরেকটি কৌশল, যা ডার্ক পারসুয়েডাররা তাদের লক্ষ্য অর্জনের জন্য ব্যবহার করে। তারা ভিকটিমের কাছ থেকে তাদের প্রকৃত উদ্দেশ্য লুকায় এবং ভিকটিম ও পরিস্থিতির উপর নির্ভর করে বিভিন্ন পদ্ধতি ব্যবহার করে। একটি পদ্ধতি হলো পরপর দুটি অনুরোধ করা, কারণ মানুষ দুটি অনুরোধ একসঙ্গে প্রত্যাখ্যান করতে কষ্ট পায়। উদাহরণস্বরূপ, একজন ম্যানিপুলেটর ভিকটিমের কাছ থেকে ৫০০ ডলার চায়। তারা শুরুতে ১০০০ ডলারের প্রয়োজনের কারণ ব্যাখ্যা করে, এবং বলে যে এই পরিমাণ না পেলে কী হবে। ভিকটিম দোষী বোধ করতে পারে বা সহানুভূতি দেখাতে পারে, কিন্তু ভদ্রভাবে বলে যে তারা এত টাকা ধার দিতে পারবে না, কারণ এটি তাদের সামর্থ্যের বাইরে। তখন ম্যানিপুলেটর পরিমাণ কমিয়ে ৫০০ ডলার করে, যা শুরু থেকেই তাদের লক্ষ্য ছিল। তারা এই পরিমাণের সঙ্গে আবেগীয় কারণ যুক্ত করে, যাতে ভিকটিম দ্বিতীয় অনুরোধ প্রত্যাখ্যান করতে না পারে। ম্যানিপুলেটর তাদের কাঙ্ক্ষিত টাকা নিয়ে চলে যায়, আর ভিকটিম বিভ্রান্ত থাকে কী ঘটল তা নিয়ে।

## ফুট ইন দ্য ডোর

এই কৌশলটি ধাপে ধাপে প্রয়োগ করা হয়। ম্যানিপুলেটর শুরুতে ছোট ছোট সাহায্য চায়। প্রতিবার ভিকটিম তা মেনে নিলে, ম্যানিপুলেটর ক্রমশ বড় সাহায্য চায়, যতক্ষণ না তারা তাদের চূড়ান্ত লক্ষ্যে পৌঁছায় বা ভিকটিমের সামর্থ্য শেষ হয়। তখন ম্যানিপুলেটরকে নতুন ভিকটিমের দিকে যেতে হয়।

একটি উদাহরণ বিবেচনা করুন:

একজন ম্যানিপুলেটর প্রচুর টাকা চায়। কিন্তু তারা জানে সরাসরি চাইলে তা পাবে না। তাই তারা প্রথমে অল্প টাকা ধার চায়। তারপর তা ফেরত দেয়। এরপর তারা আরেকটু বেশি টাকা চায় এবং তাও ফেরত দেয়। এভাবে তারা ভিকটিমের ভরসা অর্জন করে। একদিন তারা তাদের কাঙ্ক্ষিত বড় পরিমাণ পায় এবং আর ফিরে আসে না।

এই উদাহরণ বোঝায় কেন এই কৌশলটিকে “ফুট ইন দ্য ডোর” বলা হয়। এটি এমন, যেন দরজায় পা রেখে ধীরে ধীরে পুরো শরীর ঢুকিয়ে দেওয়া হয়।

আরেকটি সহজ পদ্ধতি হলো অনেকের কাছে টাকা ধার চাওয়া, ফেরত দেওয়ার কোনো উদ্দেশ্য ছাড়াই। শেষ পর্যন্ত তারা তাদের চারপাশের মানুষের সামর্থ্য শেষ করে ফেলে। তখন তাদের নতুন ভিকটিম খুঁজতে হয়।

“ফুট ইন দ্য ডোর” কৌশলে ছোট অনুরোধের মাধ্যমে বড় অনুরোধের সম্মতি পাওয়া যায়, আর “ডোর ইন দ্য ফেস” উল্টো দিকে কাজ করে, যেখানে বড় অনুরোধ প্রত্যাখ্যানের প্রত্যাশায় করা হয়, যাতে ছোট অনুরোধ মেনে নেওয়া যায়।

দ্য ব্লেম গেম

যদি ম্যানিপুলেটর আপনাকে আপনার ইচ্ছার বিরুদ্ধে কিছু করতে চায়, তবে আপনাকে দোষী বোধ করিয়ে তারা সফল হতে পারে। দোষ দেওয়া মানুষের জন্য পরিচিত সবচেয়ে শক্তিশালী ম্যানিপুলেশন কৌশল। দোষের মাধ্যমে মানুষকে হীনমন্যতা বোধ করানো যায়, যেমন তারা যে সাহায্য পেয়েছে তার জন্য অপরাধ বোধ করা। অথবা কোনো “অবস্থার” জন্য তাদের অপরাধ মনে

করানো যায়। যেমন, অনেকে বলে, “আমি অসুস্থ না হলে জিনিসগুলো ভিন্ন হতো।” এটি কাউকে দোষী বোধ করানোর সবচেয়ে সাধারণ উপায়, কিন্তু খুবই শক্তিশালী। আবার কেউ বলতে পারে, “মনে আছে যখন তুমি আমার সাহায্য চেয়েছিলে? এখন আমার তোমার সাহায্য দরকার।” এটি ম্যানিপুলেটরের উদ্দেশ্য অনুসরণ করতে রাজি করানোর স্পষ্ট চেষ্টা।

অন্যকে ছোট করা

এই কৌশলের মাধ্যমে ভিকটিমকে তার সামর্থ্যের চেয়ে কম মনে করানো হয়। উদাহরণস্বরূপ, ম্যানিপুলেটর ভিকটিমের প্রতিটি ভুল ধরে বারবার তাকে ছোট করে, যাতে তার আত্মসম্মান কমে যায়। কম আত্মসম্মানের ব্যক্তি সহজে নিয়ন্ত্রণযোগ্য এবং ম্যানিপুলেশনের জন্য উপযুক্ত। এর ফলে ম্যানিপুলেটর পরিস্থিতির নিয়ন্ত্রণে থাকে। যখন কেউ এই কৌশল ব্যবহার করে, মনে রাখবেন তারা আপনার পরিচয়ের উপর আক্রমণ করে। তারা বলবে, “তুমি অযোগ্য,” কিন্তু কখনো বলবে না, “তুমি অযোগ্যের মতো আচরণ করছো।” এই সাইকো-ট্র্যাপ থেকে বাঁচতে আপনাকে এটি থেকে নিজেকে বিচ্ছিন্ন করতে হবে এবং ভাবতে হবে যে তারা আপনার সেই মুহূর্তের আচরণের বিচার করছে, আপনার পরিচয় নয়।

লিডিং কোয়েশেনস

এই কৌশলে ডার্ক পারসুয়েডার এমন প্রশ্ন করে যা ভিকটিমের কাছ থেকে নির্দিষ্ট প্রতিক্রিয়া আদায় করে। উদাহরণস্বরূপ, তারা জিজ্ঞেস করতে পারে, “তুমি কি মনে করো এই ব্যক্তি এতটা নীচ হতে পারে?” এই প্রশ্নটি ইঙ্গিত করে যে ব্যক্তিটি কোনো না কোনোভাবে খারাপ। একটি নন-লিডিং প্রশ্ন হতে পারে, “তুমি ওই

ব্যক্তি সম্পর্কে কী মনে করো?” লিডিং কোয়েশ্বেন ব্যবহার করার সময় ডার্ক পারসুয়েডাররা সতর্ক থাকে। তারা জানে, যদি ভিকটিম বোঝে যে তাকে নির্দিষ্ট দিকে নিয়ে যাওয়া হচ্ছে, তবে সে আরও প্রতিরোধী হবে। যদি তারা বোঝে ভিকটিম সচেতন হয়ে উঠছে, তবে তারা তৎক্ষণাৎ কৌশল বদলে ফেলে এবং ভিকটিম শান্ত হলে আবার লিডিং কোয়েশ্বেনে ফিরে যায়।

### ফ্যাটিগ ইনডিউসমেন্ট

মানসিক ক্লান্তির প্রভাব জটিল। ক্লান্তির কারণে বিশেষ প্রভাব নির্ভর করে ক্লান্তির কারণ হওয়া কাজের প্রকৃতির উপর। গবেষণায় দেখা গেছে, ক্লান্তি ড্রাইভিং গুণমানকে ক্ষতিগ্রস্ত করে না। নতুন থেরাপির উপর ক্লান্তির প্রভাব নির্ভর করে কাজের মানসিক চাহিদার উপর।

### ইলিউশন তৈরি

এই কৌশলে অতিরঞ্জিত বা অবাস্তব প্রত্যাশা তৈরি করা হয়, এবং এটি এত শক্তিশালী, প্ররোচনামূলক এবং লোভনীয়ভাবে উপস্থাপন করা হয় যে আপনি তা বিশ্বাস করবেন। এটি ভিকটিমকে এমন সুন্দর ভবিষ্যৎ দেখায় যে তারা তা পেতে যেকোনো কিছু করতে প্রস্তুত হয়, এমনকি প্রচুর টাকা খরচ করতে। লক্ষ্য হলো মানুষকে “দিবাস্বপ্ন” দেখানো, যাতে তারা তাদের জীবনকে পূর্ণভাবে বাঁচার আশা পায়।

### কমিটমেন্ট এবং কনগ্রুইটি

অত্যন্ত দক্ষ এবং পরিশীলিত ম্যানিপুলেটররা জানে, দীর্ঘমেয়াদী পদ্ধতির জন্য ভরসার মূলধন তৈরি করা অপরিহার্য। সবচেয়ে

পরিশীলিত প্রতারণাদের কথা ভাবুন। তারা বছরের পর বছর ধরে সামঞ্জস্যপূর্ণ আচরণের মাধ্যমে ভরসা তৈরি করে, যাতে অন্যরা তাদের ফাঁদে পড়ে।

প্রথমে কেউ তাদের সন্দেহ করে না, কারণ তারা সবার ভরসা অর্জন করেছে। ভরসা বাড়ার সঙ্গে সঙ্গে তারা তা ব্যবহার করে অন্যদের প্রতারণা করে। এটি তাদের ভুল করলেও কিছুটা ছাড় দেয়। তাদের ট্র্যাক রেকর্ডের কারণে তাদের সন্দেহের সুবিধা দেওয়া হয়। এই কৌশল কম পরিশীলিত ম্যানিপুলেটরদের মধ্যে সাধারণ নয়, কারণ এটির জন্য প্রচুর নির্ভা প্রয়োজন। আবেগপ্রবণ ব্যক্তির এটি করতে পারে না, কারণ তারা দীর্ঘমেয়াদী লাভের পরিবর্তে স্বল্পমেয়াদী লাভের দিকে মনোযোগ দেয়। এই কৌশলের মাধ্যমে অনেক ম্যানিপুলেটর তাদের ক্ষেত্রে নাম তৈরি করে। কিন্তু প্রায়ই তারা ধরা পড়ে। তখন বিশ্ব অবাধ হয়ে জানে যে সমাজের আদর্শ ব্যক্তি আসলে একজন ম্যানিপুলেটর ছিল।

একটি ভালো উদাহরণ হলো প্রতারণক স্বামী/স্ত্রী। একজন ব্যক্তি বছরের পর বছর ধরে তাদের সঙ্গীকে প্রতারণা করতে পারে, কিন্তু কেউ তা লক্ষ্য করে না। তারপর একদিন, ম্যানিপুলেটর একটি ভুল করে এবং ধরা পড়ে। ভিকটিমের জন্য এই ধাক্কা অপ্রতিরোধ্য।

এই কৌশলটি সবসময় ব্যর্থ হয়, কারণ ম্যানিপুলেটর জানে না কখন থামতে হবে। যতক্ষণ তারা ধরা না পড়ে, ততক্ষণ তারা মনে করে প্রতারণা চিরকাল চলবে। ইতিহাস শেখায়, শেষ পর্যন্ত সবাই ধরা পড়ে।

রেসিপ্ৰোসিটি

এটি ক্লাসিক “কুই প্রো কুও”, অর্থাৎ, তুমি আমার পিঠি চুলিয়ে দাও, আমি তোমার চুলিয়ে দেব। কিন্তু ভিকটিম জানে না তারা কতটা ম্যানিপুলেট হচ্ছে।

একটি ভালো উদাহরণ হলো তথ্যদাতারা। যখন ম্যানিপুলেটর কারো কাছ থেকে তথ্য বের করতে চায়, তখন তারা নিজের কিছু তথ্য দেয়, যাতে ভিকটিম তাদের কাঙ্ক্ষিত তথ্য দেয়। কিন্তু এই কৌশলের মূল চাবিকাঠি হলো ম্যানিপুলেটর খুব কম মূল্যের তথ্য দেয় এবং লাভজনক তথ্য বের করে।

ম্যানিপুলেটররা এই কৌশল ব্যবহার করে সাহায্য করার সময়ও। তারা মূলধন তৈরি করে এবং পরে “সাহায্যের বিনিময়” চায়। এটি যুক্তিসঙ্গত মনে হলেও, এটি একটি ম্যানিপুলেশন কৌশল, কারণ তারা সৌজন্যের জন্য সাহায্য করে না। তারা এটি করে যাতে প্রয়োজনের সময় তাদের উপর নির্ভর করা যায়। বিকল্পভাবে, তারা দোষী বোধ বা ব্ল্যাকমেইলের আশ্রয় নিতে পারে, যদি অন্য পক্ষ সহযোগিতা না করে।

### স্কার্টিং এবং ডিমাল্ড

প্রায়ই ম্যানিপুলেটররা বোঝে যে তাদের কাছে এমন কিছু আছে, বা তারা এমন কিছুর অ্যাক্সেস পায়, যা মানুষ সত্যিই চায়। তখন তারা কৃত্রিম স্কার্টিংর ভ্রম তৈরি করে তাদের চারপাশের মানুষকে ম্যানিপুলেট করে।

আগে আমরা আলোচনা করেছি কীভাবে বিজ্ঞাপনদাতারা “সীমিত পরিমাণে উপলব্ধ” বা “যতক্ষণ সরবরাহ থাকে” এমন বাক্য ব্যবহার করে। এই বাক্যগুলো এতটাই ক্লিশে হয়ে গেছে যে এখন আর কেউ এতে বিশ্বাস করে না।

তবুও, ম্যানিপুলেটররা সত্যিকারের স্কার্ফিটির অনুভূতি তৈরি করে এটি কার্যকর করতে পারে। এটি করার একটি কৌশল হলো মিথ্যা তথ্যদাতা ব্যবহার করে মিথ্যা ছড়ানো। এই মিথ্যা ছড়িয়ে পড়লে মানুষ আতঙ্কিত হয়ে পণ্য বা সেবা কিনতে ছোটে।

আরেকটি উপায় হলো সোশ্যাল মিডিয়ায় গুজব ছড়ানো। কেউ কেউ এতে পড়ে, কেউ পড়ে না। লক্ষ্য হলো এমন বিভ্রান্তি তৈরি করা যাতে কেউ সত্য-মিথ্যার পার্থক্য বুঝতে না পারে।

শেষে, নির্মাতারা সরবরাহ আটকে কৃত্রিম স্কার্ফিটি তৈরি করতে পারে। ইতিহাসে এটি ভালোভাবে কাজ করেছে। এটি এতটাই কার্যকর যে বেশিরভাগ দেশে এটি অবৈধ। তবুও, নির্মাতারা তাদের পণ্যের পুরো সাপ্লাই চেইন নিয়ন্ত্রণ করে এটি করতে পারে। সাপ্লাই চেইনে কোনো বিঘ্ন ঘটলে স্কার্ফিটি তৈরি হয়, যা মানুষের মধ্যে আতঙ্ক সৃষ্টি করে। নির্মাতারা প্রযুক্তিগতভাবে সমস্যার জন্য দায়ী নয়।

### কনসেনসাস

এই কৌশলটি এমনভাবে পরিস্থিতি সাজানো হয় যাতে মানুষ তাতে সম্মত হয়, এটি যাই হোক না কেন। সরকারগুলো এটি প্রায়ই করে। উদাহরণস্বরূপ, তারা জানে কেউ কর বাড়ানোর সঙ্গে সম্মত হবে না। তবুও তারা পরিস্থিতি এমনভাবে সাজায় যে মানুষ সরকারি সুবিধা পেতে চাইলে কর বাড়ানো মেনে নিতে হবে, কারণ এটি অর্থায়নের একমাত্র উপায়। ফলে মানুষ সুবিধা হারানোর ভয়ে অনিচ্ছায় কর বাড়ানো মেনে নেয়।

নির্বাচনের সময়ও একই ধরনের পদ্ধতি ব্যবহৃত হয়। ভোটাররা “সবচেয়ে কম খরাপ” প্রার্থীকে বেছে নেয়। তারা বোঝে কোনো

প্রার্থীই আসলে ভালো নয়। কিন্তু তারা সবচেয়ে খারাপ নয় এমন প্রার্থীকে ভোট দেয়।

শেষ পর্যন্ত, এই কৌশলটি “তোমার বিষ বেছে নেওয়ার” মতো।

## বায়াস

বায়াস বলতে মানুষের পূর্বধারণা বা পক্ষপাত। মানুষের সবসময় কোনো না কোনো বিষয়ে মতামত থাকে। ম্যানিপুলেটররা এটি তাদের সুবিধার জন্য ব্যবহার করে। উদাহরণস্বরূপ, রাজনৈতিক প্রার্থীরা তাদের এলাকায় নির্দিষ্ট প্ল্যাটফর্মে প্রচার চালায়, কারণ তারা জানে মানুষ তা শুনতে চায়। আবার, ম্যানিপুলেটররা মানুষের ভয়ের উপর খেলতে পারে। যেমন, একটি কারখানার সুপারভাইজার জানে শহরের মানুষ চাকরি হারানোর ভয়ে থাকে। ফলে কর্মীরা কোম্পানির কোনো পরিবর্তন মেনে নিতে অনিচ্ছুক। এটি সুপারভাইজারের জন্য গুরুত্বপূর্ণ, কারণ তারা নিজের চাকরি হারানোর ভয়ে থাকে। তাই তারা কারখানার কর্মীদের তাদের পরিকল্পনায় প্যান হিসেবে ব্যবহার করে।

## অধ্যায় ৫: গোপন আবেগীয় ম্যানিপুলেশন কৌশল

### গ্যাসলাইটিং

এই কৌশলের নামটি একটু অস্বাভাবিক, কিন্তু এর কার্যকারিতা অসাধারণ। এটি মানুষকে তাদের বাস্তবতার ধারণা নিয়ে প্রশ্ন তুলতে বাধ্য করে। গ্যাসলাইটিং এমন একটি ম্যানিপুলেশন, যেখানে ভিকটিমকে ম্যানিপুলেটর যা বিশ্বাস করাতে চায় তা বিশ্বাস করানো হয়, এমনকি যখন তার বিরুদ্ধে স্পষ্ট প্রমাণ থাকে।

উদাহরণস্বরূপ, একটি সম্পর্কে যখন একজন সঙ্গী অপরজনকে বিশ্বাসঘাতকতার অভিযোগ করে, তখন গ্যাসলাইটিং ব্যবহৃত হতে পারে। এই কৌশলটি ভিকটিমকে অস্থির করে এবং তাকে সন্দেহের মধ্যে ফেলে, যাতে তারা মনে করে তারা একটি কাল্পনিক বাস্তবতায় বাস করছে। এই ক্ষেত্রে প্রায়ই বলা হয়, “এসব তোমার কল্পনা।”

আরেকটি ক্লাসিক উদাহরণ হলো নির্যাতনের ক্ষেত্রে। নির্যাতনকারী বারবার ভিকটিমকে বলে যে কোনো নির্যাতন ঘটছে না, এমনকি যখন স্পষ্ট যে ভিকটিম কোনো না কোনোভাবে নির্যাতিত হয়েছে। এই ধরনের অস্বীকৃতি ভিকটিমকে তাদের

ঘটনার ধারণা নিয়ে প্রশ্ন তুলতে বাধ্য করে। কার্যকর হলে, ভিকটিম হয়তো ম্যানিপুলেটরের কথা পুরোপুরি গ্রহণ করবে না, কিন্তু তাদের ধারণা এতটাই সন্দেহের মধ্যে পড়বে যে তারা নির্যাতন ও অ-নির্যাতনের পরিস্থিতির পার্থক্য করতে পারবে না।

রাজনীতিবিদরা প্রায়ই গ্যাসলাইটিং ব্যবহার করে। কোনো কেলেঙ্কারি প্রকাশিত হলে তাদের প্রথম প্রতিক্রিয়া হয় সবকিছু অস্বীকার করা। দশবারের মধ্যে নয়বার তারা প্রাথমিক অস্বীকৃতিতে পার পেয়ে যায়। যদি মিডিয়া গভীরভাবে খোঁজ না করে এবং দাবির সমর্থনে জোরালো প্রমাণ না দেয়, তবে রাজনীতিবিদরা সবকিছু অস্বীকার করে চলবে। এর উদ্দেশ্য হলো ভোটারদের মিডিয়ার নির্ভুলতা নিয়ে প্রশ্ন তুলতে বাধ্য করা। লক্ষ্য তাদের নির্দোষ প্রমাণ করা নয়, বরং এতটাই বিভ্রান্তি তৈরি করা যাতে জনগণ তাদের সন্দেহের সুবিধা দেয়, এমনকি যখন তারা দোষী।

দক্ষ গ্যাসলাইটাররা এতটাই আকর্ষণীয় এবং প্ররোচনামূলক যে তাদের সাধারণত সন্দেহের সুবিধা দেওয়া হয়। এটিই তাদের প্রয়োজন। যতক্ষণ তাদের মনে অভিযুক্ত না করা হয়, তারা সন্তুষ্ট থাকে। যতটুকু তারা অন্যের মনে সন্দেহের বীজ বপন করতে পারে, ততই তারা উপরের হাত রাখে।

এটাও লক্ষ করা উচিত যে সাধারণ অস্বীকৃতি এবং গ্যাসলাইটিংয়ের মধ্যে স্পষ্ট পার্থক্য আছে। গ্যাসলাইটিং কার্যকর হতে হলে, বাস্তব ঘটনার পরিবর্তে কিছু বিশ্বাসযোগ্য ব্যাখ্যা থাকতে হবে। এটি ঘটে যখন ম্যানিপুলেটররা ঘটনার জন্য চতুর ব্যাখ্যা দিতে পারে। এটি প্রায়ই দোষারোপের খেলা বা ব্যক্তিগত দায়িত্ব এড়ানোর মাধ্যমে হয়। তখন তারা একটি “বুগিম্যান” তৈরি করতে পারে। বুগিম্যান হলো একটি কাল্পনিক চরিত্র, যাকে

দোষ দেওয়ার জন্য তৈরি করা হয়। এটির বাস্তব হওয়ার প্রয়োজন নেই। এটি এমনকি একজন বাস্তব ব্যক্তিও হতে হবে না। বুগিম্যানের মূল কাজ হলো এমন কিছু থাকা, যাকে মানুষ ঘৃণা, ভয় বা চারপাশের ঘটনার জন্য দোষ দিতে পারে। দক্ষ ম্যানিপুলেটররা বুগিম্যানকে দীর্ঘদিন ব্যবহার করতে পারে, কিন্তু শেষ পর্যন্ত তাদের নতুন একটির দিকে যেতে হয়। এটি শুধুই একটি কল্পনা।

গ্যাসলাইটিংয়ের সেরা প্রতিষেধক হলো বিস্তারিত দিকে নজর রাখা। মনে রাখবেন, শয়তান বিস্তারিতের মধ্যে লুকিয়ে থাকে। যতক্ষণ আপনি বিস্তারিত দিকে নজর রাখবেন, ততক্ষণ আপনি বুঝতে পারবেন কখন আপনাকে গ্যাসলাইট করা হচ্ছে।

## ইমোশনাল ব্ল্যাকমেইল

এই কৌশলে ম্যানিপুলেটর ভিকটিমের মধ্যে সহানুভূতি বা দোষবোধ জাগায়। এই দুটি আবেগ বেছে নেওয়া হয় কারণ এগুলো মানুষের সবচেয়ে শক্তিশালী আবেগ এবং ম্যানিপুলেটরের ইচ্ছা অনুযায়ী কাজ করাতে সবচেয়ে কার্যকর। ম্যানিপুলেটর ভিকটিমের সহানুভূতি বা দোষবোধ ব্যবহার করে তাদের বাধ্য করতে বা তাদের চূড়ান্ত লক্ষ্য অর্জনে সাহায্য করতে পারে।

প্রায়ই ম্যানিপুলেটর শুধু এই আবেগ জাগায় না, বরং পরিস্থিতির তুলনায় অতিরিক্ত সহানুভূতি বা দোষবোধ সৃষ্টি করে। উদাহরণস্বরূপ, তারা একটি পার্টি থেকে বেরিয়ে যাওয়াকে এমনভাবে দেখাতে পারে যেন কেউ বিয়ে বা শেষকৃত্যে অনুপস্থিত থাকছে। ইমোশনাল ব্ল্যাকমেইল ম্যানিপুলেটরদের একটি কৌশল মাত্র।

## দ্য লং কন

এটি একটি ধীর গতির প্ররোচনার পদ্ধতি। লং কন খুবই কার্যকর কারণ কখনো কখনো মানুষ প্ররোচনায় রাজি হতে চায় না, কারণ তারা চাপ অনুভব করে বা ভিকটিম এবং প্ররোচকের মধ্যে ভরসার অভাব থাকে। তাই লং কন এই সমস্যা কাটিয়ে ওঠে। ডার্ক পারসুয়েডার সময় বিনিয়োগ করে ভিকটিমকে বোঝার জন্য, তাদের সঙ্গে বন্ধুত্ব করে এবং ভিকটিমের মধ্যে ভরসা ও পছন্দের অনুভূতি তৈরি করে। এটি করতে তারা কৃত্রিম সম্পর্ক তৈরি করে এবং ভিকটিমকে আরামদায়ক করার অন্যান্য উপায় ব্যবহার করে।

ভিকটিম মানসিকভাবে প্রস্তুত হলে, ডার্ক পারসুয়েডার তাদের প্রচেষ্টা শুরু করে। তারা ভিকটিমকে এমন সিদ্ধান্ত নিতে প্ররোচিত করে যা ভিকটিমের স্বার্থে হবে। এটি শুরু করার উদ্দেশ্য দুটি: প্রথমত, ভিকটিমকে প্ররোচিত হতে অভ্যস্ত করা, এবং দ্বিতীয়ত, ভিকটিমের মনে তাদের এবং ডার্ক পারসুয়েডারের সম্পর্ককে ইতিবাচক এবং উপকারী হিসেবে স্থাপন করা। একবার ভিকটিম প্ররোচকের উপর ভরসা করলে, তারা প্ররোচকের কাজের কাছে দুর্বল হয়ে পড়ে এবং প্রতিরোধ করার কোনো সুযোগ থাকে না।

উদাহরণস্বরূপ, একজন বয়স্ক মহিলা তার চল্লিশ বছরের স্বামীকে হারান। তাকে একজন বন্ধু বা সহকর্মী বা গির্জার সদস্য বন্ধুত্ব করে। এই ব্যক্তি তার দুঃখ বোঝে এবং তার জন্য শক্ত ভিত্তি হয়ে ওঠে। মহিলার এই ব্যক্তির সামনে প্রতিরক্ষা কমে যায়। তারপর ব্যক্তি ছোট ছোট ইতিবাচক প্ররোচনা শুরু করে। মহিলা এই প্রচেষ্টার জন্য কৃতজ্ঞ হয় এবং তার পরামর্শ গ্রহণ করে কারণ সে তাকে ভরসা করে। ডার্ক পারসুয়েডার হিসেবে, সে মহিলাকে টাকা

ধার দিতে বা সম্পত্তি দিতে প্ররোচিত করে। এটিই শেষ নয়; সে আরও অনেক কিছু নেয়। যদি মহিলা মনে করে এটি কেবল দুর্ভাগ্য এবং সে আন্তরিকভাবে সাহায্য করতে চেয়েছিল, তবে ডার্ক পারসুয়েডার লং কনে সফল হয়েছে।

## ইনসিনুয়েশন

অন্য একটি ধূর্ত কৌশল হলো ইনসিনুয়েশন, যা অলক্ষ্যে মানসিক প্রভাব ফেলে। “নির্দোষ” ম্যানিপুলেটর ইচ্ছাকৃতভাবে তৈরি করা ইঙ্গিতপূর্ণ বক্তব্য দিয়ে অস্বস্তিকর আবেগীয় প্রতিক্রিয়া সৃষ্টি করে। আপনি যদি আপত্তি করেন, তিনি বলবেন এটি তার বলার উদ্দেশ্য ছিল না। মন্তব্যটি সাধারণত “প্রশংসা” হিসেবে উপস্থাপন করা হয়, কিন্তু তা উৎসাহজনক নয়। এটি এমনভাবে গোপন যে আপনি মনে করেন আপনাকে কম মূল্যায়ন করা হয়েছে। ম্যানিপুলেটর জানে কী আপনাকে বিরক্ত করবে, এবং তিনি এমন গ্রেনেড ছুঁড়তে খুশি হন এবং দোষ দেখান। তাদের মন্তব্যে বিভিন্ন সম্ভাব্য ব্যাখ্যা থাকে, যা অনেক কষ্ট এবং সন্দেহ সৃষ্টি করে। প্রথমে শুনলে আপনি হয়তো বিভ্রান্ত হবেন বা কোনো অর্থপূর্ণ প্রতিক্রিয়া দিতে পারবেন না, কারণ এর অনেকগুলো ব্যাখ্যা সম্ভব।

উদাহরণস্বরূপ, আপনার সঙ্গী হেসে বলে, “কী জানো? তুমি পতিতা হলে অনেক টাকা কামাতে পারতে!” আপনি যদি প্রশ্ন করেন, তিনি বলবেন এটি মজা ছিল। কিন্তু আপনি দীর্ঘদিন ধরে ভাববেন এটির প্রকৃত অর্থ কী। আপনি ভাবতে পারেন, কেন তিনি পতিতাদের নিয়ে কথা বলছেন, তিনি কেন এতটা পতিতাবৃত্তির প্রতি আগ্রহী, তিনি আপনার সম্পর্কে কী মনে করেন, এবং আপনি কতটা আয় করতে পারেন। আপনি এটাও ভাববেন তিনি সত্যিই আপনার প্রশংসা করেছেন কিনা, যেমন তিনি

বলেছেন, আপনি কতটা ভালো প্রেমিক। এই ধরনের মন্তব্য আপনার উপর কাজ করে, রাগ, সম্ভাব্য মতবিরোধ এবং সম্পর্কের অস্থিরতা বাড়ায়। ম্যানিপুলেটরের জন্য এটি ভুল হিসেবে দেখানো সুবিধাজনক, কিন্তু এটিই সূত্র: ম্যানিপুলেটর জোর দেয় যে তিনি এটিকে নির্দোষ প্রশংসা হিসেবে বলেছেন। সাধারণত, প্রশংসা আপনার আবেগে আঘাত করে না বা বছরের পর বছর এর অর্থ নিয়ে ভাবায় না।

## ইনসেন মেকিং

অনেক ম্যানিপুলেটর সফলভাবে ব্যবহার করে এমন একটি কৌশল হলো ইনসেন মেকিং নামক নির্যাতন। এই কৌশলটি ভিকটিমের মধ্যে আত্মসন্দেহ সৃষ্টি করে; প্রায়ই এই সন্দেহ এত তীব্র হয় যে কিছু ভিকটিম মনে করতে শুরু করে তারা পাগল হয়ে যাচ্ছে। ম্যানিপুলেটর প্রায়ই প্যাসিভ অ্যাগ্রেসন ব্যবহার করে এই পাগলামি তৈরি করে। তারা মৌখিকভাবে ভিকটিমকে সমর্থন করতে পারে, কিন্তু অ-মৌখিক ইঙ্গিত দেয় যা বিপরীত অর্থ বহন করে। ম্যানিপুলেটর ইচ্ছাকৃতভাবে অন্যের কার্যকলাপ বা আচরণকে দুর্বল করে, যদিও প্রকাশ্যে একই আচরণের সমর্থন করে। যদি তারা ধরা পড়ে, তবে তারা প্রতারণা, যুক্তি বা অস্বীকৃতি ব্যবহার করে নিজেকে বাঁচায়।

ইমোশনাল ম্যানিপুলেটরদের একটি বড় সমস্যা হলো তারা সবসময় অন্যের চাহিদা চিনতে পারে না বা তা বিবেচনায় নেয় না। এটি তাদের কাজের জন্য অজুহাত নয়, কিন্তু অন্যের স্বার্থ তাদের জন্য অগ্রাধিকার নয়, তাই তারা দোষী বা লজ্জিত বোধ না করে ম্যানিপুলেট করতে পারে। এটি তাদের কাজ বন্ধ করা বা যুক্তিসঙ্গতভাবে বোঝানো কঠিন করে তোলে।

ফলে, ম্যানিপুলেটরদের জন্য ইতিবাচক এবং দীর্ঘস্থায়ী বন্ধুত্ব বা সম্পর্ক গড়ে তোলা কঠিন। তাদের সঙ্গে যারা থাকে তারা সবসময় ব্যবহৃত বোধ করে এবং ম্যানিপুলেটরের উপর ভরসা করতে সমস্যায় পড়ে। এই সমস্যা উভয় পক্ষের জন্য: ম্যানিপুলেটর অন্যের চাহিদা বুঝতে পারে না, আর অন্যজন ম্যানিপুলেটরের সঙ্গে আবেগীয় বন্ধন বা ভরসা স্থাপন করতে পারে না।

## লাভ বন্ধিঃ

লাভ বন্ধিঃ হলো এমন একটি কৌশল, যা ইমোশনাল ম্যানিপুলেটররা সাধারণত ভিকটিমের সঙ্গে প্রথম দেখায় ব্যবহার করে। এটি ভিকটিমের প্রতি তীব্র, অপ্রত্যাশিত এবং শক্তিশালী ইতিবাচক আবেগের প্রকাশ। প্রথমে এটি অস্বাভাবিক মনে হতে পারে। যদি কেউ ক্ষতি করতে চায়, তবে তারা প্রথমে এতটা ইতিবাচক কেন? কারণ এটি তাদের উদ্দেশ্যের জন্য উপযুক্ত!

এটি ভিকটিমের মধ্যে গভীর ভরসা, স্নেহ এবং প্রশংসার অনুভূতি তৈরি করে, এবং এটিই লাভ বন্ধিঃয়ের মূল ধারণা। ম্যানিপুলেটর পরিস্থিতি এবং ব্যক্তির উপর ভিত্তি করে লাভ বন্ধিঃয়ের মাত্রা নির্ধারণ করে। একজন একাকী, অসহায় ভিকটিম, যে সাহায্য ও সাহায্য খোঁজে, তার উপর বেশি লাভ বন্ধিঃ করা হয়, কারণ ম্যানিপুলেটর জানে তারা এটির জন্য বেশি গ্রহণযোগ্য। একইভাবে, যদি ভিকটিম বেশি স্থিতিশীল হয়, তবে ম্যানিপুলেটর কম ইতিবাচকতার প্রয়োজন বোধ করে।

লাভ বন্ধিঃয়ের ব্যবহার এবং এর লক্ষ্যবস্তু ম্যানিপুলেটরের পরিস্থিতি বিশ্লেষণের উপর নির্ভর করে। উদাহরণস্বরূপ, যে ব্যক্তি

খুব হতাশ, আশাহীন এবং একাকী, তাকে ম্যানিপুলেটর বেছে নিতে পারে, কারণ তারা জানে এই ব্যক্তি তাদের তুলনায় বেশি গ্রহণযোগ্য। এই ধারণা থেকে দুটি গুরুত্বপূর্ণ শিক্ষা পাওয়া যায়।

লাভ বন্ধিৎ কৌশল দুটি গুরুত্বপূর্ণ শিক্ষা দেয় ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন সম্পর্কে। প্রথমত, এটি ইমোশনাল ম্যানিপুলেশনের গোপন প্রকৃতি প্রকাশ করে। কল্পনা করুন, লাভ বন্ধিৎকে নেতিবাচক হিসেবে বোঝা কতটা কঠিন। “এই ব্যক্তি আমার সঙ্গে খুব ভালো ছিল, আমাকে খুব ভালো বোধ করিয়েছে।” এই ধরনের বক্তব্য নির্যাতনের সতর্কতা তুলবে না। এটি একটি পার্থ্যপুস্তকের উদাহরণ যে কীভাবে কিছু ইতিবাচক হিসেবে উপস্থাপিত হয় কিন্তু নেতিবাচক ফল দেয়।

দ্বিতীয় শিক্ষা হলো ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন প্রতিটি অনন্য পরিস্থিতির সঙ্গে মানিয়ে নেয়। দক্ষ ম্যানিপুলেটররা তাদের অভিপ্ততা থেকে গোপনে পরীক্ষা করে এবং শিখে। তাই তারা যেকোনো পরিস্থিতিতে প্রতিটি ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন কৌশলের তীব্রতা এবং সময় নির্ধারণ করতে জানে।

এটি কনস্ট্রাকটিভ এনহান্সমেন্ট নামে আরেকটি কৌশলের সঙ্গে মিলিত হয়। এই কৌশলটি সাধারণত বোঝা ছাড়াই ম্যানিপুলেশন জড়িত। এটি লাভ বন্ধিৎয়ের ধারাবাহিকতা, যার পরে কনস্ট্রাকটিভ এনহান্সমেন্ট হয়, এবং শেষে ইতিবাচক শক্তিবৃদ্ধি মাঝারি হয়ে যায়। কেন? লাভ বন্ধিৎ ভিকটিমের প্রতিরক্ষা কমায়, তাদের ম্যানিপুলেটরের উপর নির্ভরশীলতা বাড়ায়। এটি ঘনিষ্ঠতা বা ইতিবাচক সম্পর্কের দৃষ্টিভঙ্গি তৈরি করে।

## পজিটিভ রিইনফোর্সমেন্ট

ইন্টারমিটেন্ট পজিটিভ রিইনফোর্সমেন্ট প্রায়ই লাভ বন্ধিঃয়ের সঙ্গে মিলিত হয়। এটি এমন একটি পদ্ধতি যা বোঝা ছাড়াই নিয়ন্ত্রণ করে। সাধারণ সিইএম (কভার্ট ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন) পরিস্থিতির ধারাবাহিকতায় রয়েছে লাভ বন্ধিঃ, কনস্ট্রাকটিভ স্ট্রেংথেনিং এবং ক্রমাগত নেগেটিভ স্ট্রেংথেনিং। এই ধরনের ধারাবাহিকতার কারণ এখন স্পষ্ট।

লাভ বন্ধিঃ হলো ম্যানিপুলেটরের প্রথম যোগাযোগে নিঃশর্ত, অপ্রশিক্ষিত এবং তীব্র ইতিবাচকতার প্রকাশ। এটি ভিকটিমের প্রতিরক্ষা নরম করে, তাদের ম্যানিপুলেটরের উপর নির্ভরশীলতা বাড়ায়। এটি ইতিবাচক সম্পর্ক, বন্ধুত্ব বা অন্যান্য মিথস্ক্রিয়ার কাঠামো তৈরি করে।

এই পরিবর্তনে ম্যানিপুলেটরের নিঃশর্ত ইতিবাচকতা থাকে না। বরং, তারা ইতিবাচকতা প্রত্যাহার করে যতক্ষণ না ভিকটিম কাঙ্ক্ষিত আচরণ করে। উদাহরণস্বরূপ, ম্যানিপুলেটর তখনই ইতিবাচক প্রতিক্রিয়া দেখায় যখন ভিকটিম তাকে ঘন ঘন কল করে। ভিকটিম ইতিবাচক ফিডব্যাকের কৌশলগত ব্যবহার সম্পর্কে অবগত থাকে না, কিন্তু অবচেতনভাবে ম্যানিপুলেটরের ইচ্ছা পূরণ করে কারণ এটি ভালো লাগে।

## লাভ ডিনায়াল

ম্যানিপুলেটর কখনো মিথ্যা কিছু মেনে নেবে না। সবকিছুর জন্য সবসময় অন্য কেউ দায়ী। তারা দোষারোপের খেলায় খুব পারদর্শী। অস্বীকৃতি প্রায়ই প্রতারণার সঙ্গে হাতে হাতে চলে। ম্যানিপুলেটর অন্যের কাজ সম্পর্কে মিথ্যা বলে তাদের অস্বীকৃতি পূরণ করে।

তবুও, ম্যানিপুলেটর চায় তার ভিকটিম স্থির থাকুক। তারা চায় না ভিকটিম তাদের কাজ বা উদ্দেশ্য নিয়ে সন্দেহ করুক। যদি ভিকটিম তা করে, তবে তারা সম্পর্কের অন্যান্য ক্রটি দেখতে পারে, আর ম্যানিপুলেটর তা চায় না।

## রিয়ালিটি ডিনায়াল

এই কৌশলটি প্রথমে ভিকটিমের মনের উপর প্রভাব ফেলে, আবেগের উপর নয়, তবে ভিকটিমের আবেগও প্রভাবিত হয়। মানুষ হিসেবে আমরা যে জিনিসটির ভয় পাই তা হলো আমাদের মানসিক সুস্থতা হারানো। আপনি যদি মনে করেন আপনি আপনার বুদ্ধি হারাচ্ছেন, তবে এটি ভয়ানক। ইমোশনাল ম্যানিপুলেটর দ্বারা সাময়িক বা স্থায়ীভাবে প্রভাবিত এই পাগলামি কতটা খারাপ?

রিয়ালিটি ডিনায়ালের মূল নীতি হলো ধীরে ধীরে কাজ করা। যদি ম্যানিপুলেটর সরাসরি ভিকটিমের মানসিক স্বাস্থ্যের উপর আক্রমণ করে, তবে এই প্রচেষ্টা ধরা পড়ে। দক্ষ ম্যানিপুলেটররা এটি জানে এবং এই সংবেদনশীল বিষয়ে সতর্কতার সঙ্গে কাজ করে। এটি কার্যকর কারণ ম্যানিপুলেটররা ধীরে ধীরে ভিকটিমের মানসিক স্বাস্থ্য ক্ষুণ্ণ করে যতক্ষণ না তারা আর টিকে থাকতে পারে না। ভিকটিমের আত্মবিশ্বাস ধীরে ধীরে তাদের নিজস্ব স্মৃতির উপর কমতে শুরু করে। ম্যানিপুলেটর এমন পরিস্থিতি তৈরি করে যেখানে ভিকটিম তাদের কাজের অর্থ নিয়ে সন্দেহ করতে বাধ্য হয়। যদি এটি পরিকল্পিত হয়, তবে ম্যানিপুলেটর তাদের নিজস্ব দৃষ্টিভঙ্গি দেয়, যা স্পষ্টতই সবচেয়ে বিশ্বাসযোগ্য। এই ছোট ছোট আত্মবিশ্বাসের ক্ষয় সাধারণত নির্দিষ্ট লক্ষ্যের দিকে পরিচালিত হয়। এর উদ্দেশ্য হলো ভিকটিমের ছোট ছোট বিষয়

বোঝার এবং চেনার ক্ষমতার উপর আত্মবিশ্বাস কমানো এবং এই আত্মবিশ্বাস ম্যানিপুলেটরের দিকে সরানো। মনে রাখতে হবে, ভিকটিমের ইচ্ছা সাধারণত ম্যানিপুলেটরের প্রাথমিক লক্ষ্য নয়, কারণ সে নিজেকে আরও শক্তিশালী মনে করে। এভাবে সে প্রমাণ করে যে ভিকটিম তার উপর নির্ভর করতে পারে।

## ট্রায়ালশন

ম্যানিপুলেটরদের আরেকটি প্রায়ই ব্যবহৃত কৌশল হলো ট্রায়ালশন। এটি একটি কার্যকর কৌশল, যেখানে আপনি, ম্যানিপুলেটর এবং তৃতীয় পক্ষের মধ্যে একটি সম্পর্ক তৈরি হয়। এর মূল উদ্দেশ্য হলো ভিকটিমকে সম্পর্ক নিয়ে বিভ্রান্ত করা, তাদের ম্যানিপুলেটরের প্রতি তীব্র ভালোবাসা জাগানো, যা তাদের দীর্ঘদিন ধরে পুরানো প্রেমিক বা অপ্ৰত্যাশিত কাউকে নিয়ে ভাবতে বাধ্য করে। এটি আরও খারাপ হয় যদি ম্যানিপুলেটর আপনার এবং অন্য ব্যক্তির মধ্যে অস্পষ্ট, নেতিবাচক সম্পর্ক তৈরি করে। তাদের লক্ষ্য প্রধানত ভয় জাগানো। যখন আপনি তাদের মুখোমুখি হন এবং বলেন যে আপনার আসল সমস্যা হলো হতাশা বা কম আত্মসম্মান, তারা অন্য ব্যক্তির সঙ্গে জড়িত থাকার কথা অস্বীকার করবে। ম্যানিপুলেটর কৌশলগতভাবে অন্য ব্যক্তিকে তাদের পরবর্তী লক্ষ্য হিসেবে দেখতে পারে।

## গ্র্যাডুয়ালিটি

কখনো শুনেছেন কেউ নিজের জীবন নিতে প্ররোচিত হয়েছে? এটি কি সত্যিই সম্ভব? অবিশ্বাস্য মনে হয়, তাই না? এটি আসলে ঘটতে পারে, কারণ ডার্ক পারসুয়েশন একটি আকস্মিক বোমা বা

অনুরোধ নয়। ডার্ক পারসুয়েডার ভিকটিমকে ধাপে ধাপে নিয়ে যায়, যেন একটি সিঁড়ি। এটি বড় ব্যাপার মনে নাও হতে পারে, কিন্তু ভিকটিম বুঝতে পারে না যে তারা সিঁড়ির নিচে পৌঁছে গেছে যখন অনেক দেরি হয়ে যায়। গ্র্যাডুয়ালিটি কেমন দেখায়? উদাহরণস্বরূপ, যারা অন্যের জন্য অপরাধ করে তাদের কথা ভাবুন। গ্যাং বস বা কাল্ট নেতাদের কথা বিবেচনা করুন। তারা শুরুতে বড় কাজ চায় না। তারা ছোট অপরাধ দিয়ে শুরু করে, যেমন অন্যের সম্পত্তি নষ্ট করা বা কিছু লুকানো। ধীরে ধীরে প্ররোচক আরও গুরুতর দাবি করে এবং অপরাধের জন্য ব্ল্যাকমেইল করে। যখন ভিকটিম বুঝতে পারে, তখন তারা গভীরভাবে জড়িয়ে পড়েছে এবং ভয়ানক অপরাধ করতে সহজে প্ররোচিত হয়, কারণ তাদের মনে হয় তাদের আর কোনো উপায় নেই। ডার্ক পারসুয়েডাররা তাদের প্ররোচনার তীব্রতা ধীরে ধীরে বাড়াতে খুব পারদর্শী।

## স্টেট ট্রান্সফারেন্সের নিয়ম

“স্টেট” বলতে একজন ব্যক্তির সাধারণ মেজাজ বোঝায়। একটি শক্তিশালী সামঞ্জস্যপূর্ণ স্টেট হলো যখন একজন ব্যক্তির চিন্তা, কথা এবং কাজ একত্রিত হয়। স্টেট ট্রান্সফারেন্সের নিয়ম বলে যে যিনি কোনো পরিস্থিতিতে ক্ষমতার ভারসাম্য ধরে রাখেন, তিনি তাদের আবেগীয় অবস্থা তাদের সঙ্গে যোগাযোগকারী ব্যক্তির উপর স্থানান্তর করতে পারেন। ডার্ক পারসুয়েডার দ্বারা ব্যবহৃত হলে এটি একটি শক্তিশালী ধারণা।

যদি কেউ প্ররোচনা করতে চায় এবং স্টেট ট্রান্সফারেন্সের নিয়ম বোঝে, তবে তারা তাদের লক্ষ্যের উপর নিয়ন্ত্রণের মাত্রা ম্যানিপুলেট করতে নির্দিষ্ট কৌশল ব্যবহার করতে পারে। শুরুতে,

প্ররোচক তাদের নিজস্ব স্টেটকে ভিকটিমের স্বাভাবিক স্টেটের সঙ্গে মেলায়। যদি ভিকটিম দুঃখী এবং ধীরে কথা বলে, তবে প্ররোচক একইভাবে কথা বলে। এভাবে তারা ভিকটিমের সঙ্গে গভীর, অবচেতন স্তরে সংযোগ স্থাপন করে।

“স্টেট ম্যাচ” হয়ে গেলে, প্ররোচক ধীরে ধীরে তাদের নিজস্ব স্টেট পরিবর্তন করে ভিকটিমের সম্মতি পরীক্ষা করে। উদাহরণস্বরূপ, প্ররোচক তাদের কণ্ঠের তীব্রতা সামান্য বাড়াতে পারে, দেখতে ভিকটিম তাদের সঙ্গে তাল মিলিয়ে চলছে কিনা। যদি ভিকটিম সম্মতির লক্ষণ দেখায়, তবে এটি স্পষ্ট যে প্ররোচক “হুক পয়েন্ট” পৌঁছে গেছে। এই পয়েন্টে পৌঁছালে, প্ররোচক ভিকটিমের স্টেটকে তাদের ইচ্ছামতো স্টেটে পরিবর্তন করে। এটি পরিস্থিতির জন্য উপযুক্ত হতে পারে ইতিবাচক বা নেতিবাচক, যেমন রাগান্বিত। এই পদ্ধতি প্ররোচনার সাফল্য বা ব্যর্থতায় অবচেতন ইঙ্গিতের প্রভাব দেখায়।

## মাইন্ড গেমস

মাইন্ড গেমস সম্ভবত ডার্ক পারসুয়েশনের সবচেয়ে উপেক্ষিত এবং গুরুত্বপূর্ণ উপাদান। অনেকে দাবি করে তারা প্রতিদিন মাইন্ড গেম খেলে, কিন্তু এটি সত্যিই বিরল। যেমন অনেকে বলে তারা দুঃখী, কিন্তু তারা জানে না ডিপ্রেশন আসলে কী, মাইন্ড গেমসেরও একই ভাগ্য। সব মানসিক ক্রিয়াকলাপই খারাপ উদ্দেশ্যের দিকে পরিচালিত হয় না। উদাহরণস্বরূপ, জন্মদিনের সারপ্রাইজের জন্য বন্ধুরা প্রায়ই মাইন্ড গেম খেলে যাতে ব্যক্তি কিছু সন্দেহ না করে। এটি একটি ইতিবাচক পছন্দ কারণ এটি কাউকে ক্ষতি করে না।

কিন্তু যখন মাইন্ড গেমসকে ডার্ক ম্যানিপুলেশনের দৃষ্টিকোণ থেকে দেখা হয়, তখন এটি আমাদের গভীরতম ইচ্ছার অন্ধকার দিকে নিয়ে যায়। বিশ্বজুড়ে বিশেষজ্ঞেরা এই প্রবণতা ভাঙতে আরও এগিয়ে গেছেন। সাধারণত ব্যক্তির মঙ্গল এবং ক্ষমতার উপর কেন্দ্রীভূত থেরাপিউটিক পদ্ধতি দেওয়া হয়। কিন্তু ডার্ক সাইকোলজিকাল কৌশলগুলোর মধ্যে মাইন্ড গেমস সবচেয়ে ক্ষতিকর। ম্যানিপুলেটররা এটি অ্যাড্রেনালিনের জন্য করে, কোনো নির্দিষ্ট ফলাফলের আশা ছাড়াই। তারা ভিকটিমের স্বার্থ বিবেচনা করে না। তারা তাদের প্রকৃত উদ্দেশ্য এবং প্রকৃতি লুকিয়ে নির্ভুর পদ্ধতিতে ভিকটিমের সঙ্গে ধূর্ত খেলা চালিয়ে যায়, যা শনাক্ত করা কঠিন এবং কার্যকর করা খুব ক্ষতিকর।

## অধ্যায় ০৬: ডার্ক সিডাকশন

সিডাকশন এবং ডমিনেশন এমন নির্দিষ্ট উদ্দেশ্য এবং আচরণ যে এগুলো ডার্ক সাইকোলজির একটি পৃথক অধ্যায়ের দাবি রাখে। বেশিরভাগ মানুষ কখনো না কখনো এমন কারো দ্বারা প্রলুব্ধ হয়েছে যে ধূর্ত আচরণগত ধারণা ব্যবহার করে। হয়তো আপনি নিজেও ডেটিং জগতে কিছু গোপন ম্যানিপুলেশন ব্যবহার করে সুবিধা নিয়েছেন।

মানুষের যৌন ইচ্ছা সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ ইচ্ছাগুলোর একটি। এটি পূরণ করতে ব্যর্থ হলে তীব্র উত্তেজনা, হতাশা এবং বিষণ্ণতা দেখা দিতে পারে। অন্যদিকে, ইতিহাসের কিছু বিখ্যাত ব্যক্তিত্ব নিয়মিত এবং পূর্ণভাবে তাদের যৌন চাহিদা পূরণ করেছেন। রাজা এবং সম্রাটদের উচ্চ সামাজিক মর্যাদার পুরস্কার হিসেবে প্রায়ই বিশ্বের সেরা নারীদের দেওয়া হতো।

ইংল্যান্ডের অষ্টম হেনরি একজন শক্তিশালী সিডিউসারের বিখ্যাত উদাহরণ। তিনি যত খুশি নারীকে বিয়ে করতে পারেন, তার জন্য তিনি একটি নতুন ধর্মীয় আন্দোলন তৈরি করেছিলেন। নারীদের প্রতি তার আকর্ষণ এত তীব্র ছিল যে তিনি তার স্ত্রীদের উপর পূর্ণ নিয়ন্ত্রণ রাখতেন এবং অনেকের মাথা কেটে ফেলেছিলেন।

অষ্টম হেনরি ডার্ক সাইকোলজির ক্ষেত্রে সিডাকশন এবং লালসার একটি ঐতিহাসিক উদাহরণ। এই বিষয়ের অস্তিত্ব এবং প্রভাব ডার্ক সাইকোলজির মৌলিক দিকের প্রতীক। যিনি এই বিষয় সম্পর্কে অপর্യാপ্ত জ্ঞান রাখেন, তিনি সিডাকশন এবং আকর্ষণ কীভাবে ডার্ক সাইকোলজির সঙ্গে সম্পর্কিত তা বুঝতে পারবেন না।

তাহলে কি সব সিডাকশনই ডার্ক সাইকোলজিকাল প্রলোভন? আসলে তা নয়। যেকোনো সিডাকশন অন্য ব্যক্তির সন্ধানের উপর নির্ভর করে। বেশিরভাগ মানুষ, যারা ইমোশনাল ম্যানিপুলেটরদের দক্ষতা এবং ধূর্ততা জানে না, তারা এটি সাবধানে এবং অগোছালোভাবে করে। এই ধারণাটি বোঝাতে, কল্পনা করুন একটি ঐতিহ্যবাহী রোমান্টিক কমেডির দৃশ্য, যেখানে একজন লাজুক ছেলে তার পছন্দের মেয়ের পিছনে ঘোরে। “ম্যাডনেস” বা “হিচ” সিনেমার উইল স্মিথের মতো একজন দক্ষ মানসিক সিডিউসার জানে সে কী চায় এবং কীভাবে তা পাবে।

এই অধ্যায়ে আপনি দেখবেন, ডার্ক সাইকোলজি ব্যবহার করে মানুষকে প্ররোচিত করা স্বভাবতই ভালো বা খারাপ নয়। এটি কেবল প্রলুক্ক ব্যক্তির উপর প্রভাবের দ্বারা বিচার করা যায়। এই অধ্যায়ের একটি পুরো অংশ নৈতিক এবং অনৈতিক সিডাকশনের পার্থক্য নিয়ে।

এই অধ্যায়টি কীভাবে ব্যবহার করবেন? অন্তত, ডার্ক সাইকোলজির সাধারণ ধারণা সম্পর্কে আপনার বোঝা সম্পূর্ণ হবে। সিডাকশনের বিশদ ছাড়া যেকোনো বই অসম্পূর্ণ থাকবে। আপনি এই তথ্য ব্যবহারিকভাবেও ব্যবহার করতে পারেন। নিজেকে বা আপনার প্রিয়জনদের ডার্ক সিডিউসারদের থেকে রক্ষা করবেন কি না, তা সম্পূর্ণ আপনার পছন্দ।

প্রতিটি বিভাগ আপনার ডেটিং জগতের দৃষ্টিভঙ্গি চিরতরে বদলে দেবে।

## কেন ডার্ক সাইকোলজি?

যখন মানুষ প্রথমবার ডার্ক ইমোশনাল সিডাকশনের ধারণা জানে, তখন তাদের প্রধান প্রশ্ন হলো, “কেন?” কেন এই বিশেষ আকর্ষণের দিকটি মানুষকে বেছে নেয়? ধীরে ধীরে এবং খোলাখুলি ডেটে প্রণয়ী হওয়া কি সহজ নয়? ডার্ক সিডাকশনের পথ বেছে নেওয়ার কারণ বোঝা তাদের অসাধারণ ক্ষমতা বোঝার প্রথম ধাপ।

কল্পনা করুন, একজন ব্যক্তি ডার্ক সাইকোলজির কোনো পরামর্শ বা কৌশল ছাড়াই তাদের প্রেমজীবন পরিচালনা করে। এই ব্যক্তিকে “প্রচলিত ডেটার” বলা যায়। তারা কারো সঙ্গে যৌন সম্পর্কে পৌঁছানোর আগে অনেক সময় এবং অর্থ ব্যয় করে। তারা হয়তো বিবাহবিচ্ছেদ করে এবং প্রকাশ্যে আনুগত্য ও প্রতিশ্রুতির শপথ নেয়।

প্রচলিত ডেটার, এখন প্রচলিত স্ত্রী বা স্বামী, হয়তো বুঝতে পারে তাদের জীবন তাদের প্রত্যাশা অনুযায়ী নয়। তারা বিয়েতে প্রবেশ করেছে, কিন্তু তাদের সঙ্গী তাদের আশা পূরণ করেনি। তাদের দুটি পথ আছে: একটি শূন্য বা অসন্তোষজনক সম্পর্কে থাকা বা সঙ্গীকে প্রতারণা করা। কে এমন পথ চাইবে?

এই আধুনিক প্রমাণ ডার্ক সাইকোলজি ব্যবহার করে উৎসাহী সিডিউসারের সঙ্গে যুক্ত হতে পারে, যিনি প্রেমের জগতে যা চান তা পান। তাদের জন্য অন্য কেউ খুব গুরুত্বপূর্ণ নয়, এবং তারা

ডার্ক ম্যানিপুলেশন ব্যবহার করে অন্যকে খুঁজে পান, যা একটি নির্লিপ্ত, উদ্ধত জীবনযাপনের পথ যুক্ত করে।

যদি একজন উৎসাহী সিডিউসার অবশেষে স্থায়ী হতে চায়, তবে তারা “স্থায়ী হওয়ার” অনুভূতি ছাড়াই তা করে, প্রথম বিয়েতে ঝাঁপিয়ে পড়ার পরিবর্তে। এটি একটি স্বাস্থ্যকর, সুখী সম্পর্কের দিকে নিয়ে যায়, কারণ এটি অভাবের পরিবর্তে প্রাচুর্য থেকে উদ্ভূত হয়।

কীভাবে একজন সিডিউসার, যিনি ডেটিং জগতে সুখী, এত জনপ্রিয়তা এবং প্রভাব অর্জন করে? এটি তাদের ক্ষমতা এবং আমরা যে ধারণাগুলো বুঝি তা থেকে আসা কৌশল প্রয়োগের দক্ষতার কারণে। এই বইয়ে আমরা দেখেছি কীভাবে ডার্ক সাইকোলজি জীবনের বিভিন্ন ক্ষেত্রে কাজ করে। ডেটিং এবং সিডাকশনের প্রেক্ষাপট কেন ভিন্ন হবে?

ডার্ক সাইকোলজির একটি প্রধান সম্পদ হলো মানুষের মনস্তত্ত্ব সম্পর্কে তাদের প্রায় গোপন অস্ত্রের মতো বোঝাপড়া। যদি প্রচলিত ডেটার একজন অজ্ঞাতভাবে প্রেমের জগতে হ্যাঁচট খায় এবং যা ঘটে তা শোনে, তবে পেশাদার সিডিউসার একজন শিকারী, যিনি লক্ষ্য করে এবং যা চান তা করেন।

যিনি ডার্ক সাইকোলজিকাল ধারণাগুলো ডেটিং জগতে খোঁজেন, তিনি তাদের অভিজ্ঞতা এবং পূর্ববর্তী প্রচেষ্টার পার্থক্য দেখে হতবাক হবেন। অনিশ্চয়তা, কষ্ট এবং দুর্বলতার ইতিহাসের জায়গায় নিয়ন্ত্রণ এবং আত্মবিশ্বাস আসে। আশ্চর্যজনকভাবে, ডার্ক সিডিউসার শুধু নিজের পারফরম্যান্সে ভালো বোধ করেন না, বরং যাদের সঙ্গে তারা মিথস্ক্রিয়া করেন তারাও প্রায়ই এই অভিজ্ঞতা বেশি উপভোগ করেন। কারণ ডার্ক সাইকোলজি

সিডিউসারকে বলে ডেটিং জগতের মানুষ কী চায় এবং তাদের তা দিতে উৎসাহিত করে।

যারা প্রথমবার তাদের ডার্ক সাইকোলজিকাল দক্ষতা ব্যবহার করে ডেটিং এবং সিডাকশনের জগতে প্রবেশ করেন, তারা এটিকে একটি ইউরেকা মুহূর্ত হিসেবে বর্ণনা করেন। এই কৌশল এবং ধারণাগুলো ব্যবহার করে, আপনি আপনার জীবন থেকে সত্যিই যা চান তা পেতে পারেন, আপনার গভীরতম এবং দীর্ঘস্থায়ী ইচ্ছা পূরণ করে।

## ডার্ক সিডাকশন কি খারাপ?

ডার্ক ইমোশনাল সিডাকশন নিয়ে নতুন প্রশ্নগুলোর একটি হলো এই কৌশলগুলো কি কোনোভাবে অনৈতিক বা খারাপ। ডার্ক ইমোশনাল সিডাকশন স্বভাবতই ভালো বা খারাপ নয়, প্রায় সবকিছুর মতোই। এটি কীভাবে ব্যবহৃত হয় তা নির্ধারণ করে এটি কতটা নৈতিকভাবে বিচার করা হবে। তিনটি সহজ উদ্দেশ্যের একটির সঙ্গে মানুষ ডার্ক ইমোশনাল সিডাকশন ব্যবহার করে: যাদের তারা প্রলুব্ধ করে তাদের সাহায্য করা, ক্ষতি করা বা শুধু নিজের স্বার্থে ব্যবহার করা।

অনেকের পক্ষে এটি গ্রহণ করা কঠিন যে কেউ ডার্ক সাইকোলজিকাল সিডাকশনের জগতে প্রবেশ করবে কাউকে সাহায্য করার জন্য। স্পষ্টতই, যেকোনো সিডিউসার লোভী এবং উদ্ধত, তাই না? ভুল।

সিডাকশন সম্পর্কে বিশ্বের সবচেয়ে স্বীকৃত ধারণাগুলোর একটি হলো “তাদের যেভাবে পেয়েছেন তার চেয়ে বেশি সুখী করে

ছাড়ুন।” যারা এই মত পোষণ করেন তারা বিশ্বাস করেন না যে সিডাকশনের প্রক্রিয়ায় কাউকে “হারাতে” হবে। সিডিউসার এবং প্রলুক্ক ব্যক্তি উভয়েই একটি “জয়/জয়” অভিজ্ঞতা পেতে পারেন, যেখানে কেউ হারে না।

তাহলে কীভাবে একজন ব্যক্তি সিডাকটিভ জীবনযাপন থেকে লাভবান হয় যখন তারা তাদের পাওয়ার চেয়ে বেশি সুখী হয়? নৈতিক সিডাকশনের নীতি হলো কখনো লক্ষ্যকে প্রতারণা বা মিথ্যা না বলা। বিশ্ব কিছুই প্রত্যাশা করে না এবং কিছুই দেয় না, এটি অসং পুরুষদের সবচেয়ে সাধারণ বৈশিষ্ট্য। সহকর্মী সিডিউসাররা এমন কোনো প্রতিশ্রুতি দেয় না যা তারা পূরণ করতে পারে না।

বরং, তারা কেবল প্রলুক্ক ব্যক্তিকে পুরো অভিজ্ঞতা উপভোগ করতে দেয়।

অনেকে কম বিশুদ্ধ উদ্দেশ্য নিয়ে ডার্ক সাইকোলজিকাল সিডাকশনের জগতে প্রবেশ করে। তারা কেবল তাদের নিজস্ব চাহিদা এবং ইচ্ছা পূরণ করতে চায় এবং যাদের তারা প্রলুক্ক করে তাদের প্রতারণা, আঘাত বা ক্ষতি করতে খুশি। এই বেপরোয়া নার্সিসিজম কিছু মানুষের কাছে বিস্ময়করভাবে আকর্ষণীয়, যারা বারবার এই অভ্যাসে ফিরে আসে।

যারা অন্যের জন্য কিছু গ্রাহ্য না করে কেবল নিজের তৃপ্তির জন্য আচরণ করে, তাদের ইমোশনাল সিডাকশনেও সমস্যা দেখা দেয়। সত্যিকারের নির্লিপ্ত, বিদ্রোহী মনোভাব ছাড়া সিডাকশনের জগতে প্রবেশ করলে সমস্যা তৈরি হয়। এই ধরনের সিডিউসাররা অযাচিত সন্তান এবং সন্তানের ভরণপোষণের জন্য অনেক খরচের কারণ হয়। তারা তাদের উপেক্ষিত প্রলোভনের রাগ জাগাতে

বেশি প্রবণ। অতিরিক্ত বেপরোয়া ব্যক্তির প্রাক্তন প্রেমিকদের দ্বারা আঘাত বা হত্যার শিকার হয়েছেন।

এখন আমরা দুটি গুরুত্বপূর্ণ সমাধান নিয়ে আলোচনা করেছি: যারা অন্যকে সাহায্য করতে চায় এবং যারা ক্ষতি করতে চায়। এখন আমরা তৃতীয় পথটি দেখব, যিনি কেবল নিজের জীবন নিয়ে চিন্তিত।

যিনি ডার্ক সাইকোলজিকাল সিডাকশনকে কেবল নিজের জীবনের জন্য একটি কৌশল হিসেবে ব্যবহার করেন, তিনি সম্ভবত এই পদ্ধতিকে “স্ব-উন্নতির ওষুধ” হিসেবে দেখবেন এবং সামাজিকতার জগতে সম্ভাবনার সীমানা ঠেলে দেবেন। তারা তাদের নিজস্ব ক্ষমতা আবিষ্কার করবেন এবং এমন পদ্ধতি ব্যবহার করবেন যা কেবল তাদের জীবন এবং পারফরম্যান্সের জন্য গুরুত্বপূর্ণ।

এই ধরনের মানুষ প্রচলিত সমাধানের চেয়ে সামাজিক নিয়ম এবং রীতি পরীক্ষা ও গঠন করে বেশি লাভবান হন। এই পথটি এমন একজনের মতো যিনি কঠোর পরিশ্রম এবং স্ব-উন্নতির মাধ্যমে অতিরিক্ত ওজন থেকে সুস্থ হয়ে ওঠেন। তাদের প্রলুব্ধ করা ব্যক্তিদের উপর ডার্ক সিডাকশনের প্রভাব তাদের নিজেদের তুলনায় কম।

## অধ্যায় ৭: প্রভাব বিস্তারের জন্য নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিং

নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিং কী?

NLP হলো এমন একটি কৌশল, যেখানে মনস্তাত্ত্বিক পদ্ধতির মাধ্যমে কারও অবচেতন বা অজ্ঞান মনের সঙ্গে যোগাযোগ করা হয়। শব্দটিকে ভেঙে দেখলে, 'নিউরো' মানে স্নায়ু (মস্তিষ্কের যোগাযোগের পথ), 'লিঙ্গুইস্টিক' মানে ভাষা, আর 'প্রোগ্রামিং' মানে কোনো কিছু করার ধরন।

NLP-এর মাধ্যমে একজন ব্যক্তি তাঁর বুদ্ধিমত্তা, অন্যদের সঙ্গে যোগাযোগের দক্ষতা, মানসিকতা, এমনকি চেহারাও উন্নত করতে পারেন, যদি তিনি চান। এটি নিজের বা অন্যের যেকোনো দিক পরিবর্তন বা উন্নত করার ক্ষমতা রাখে। সঠিকভাবে ব্যবহার করলে NLP একটি অত্যন্ত শক্তিশালী টুল।

## NLP মডেলিং

NLP মডেলিং হলো শ্রেষ্ঠত্বের পুনর্গঠন ও প্রতিলিপি তৈরির পদ্ধতি। এটি ব্যক্তি, দল বা সংস্কার মধ্যে প্রয়োগ করা যায়। মানুষের আচরণের নীতি, মনোবিজ্ঞান এবং যুক্তির মৌলিক প্রক্রিয়া (যাকে কৌশল বলা হয়) বোঝার মাধ্যমে আমরা সব ধরনের মানুষের আচরণ ডিজাইন করতে পারি। কার্যকর মডেলিংয়ের মাপকাঠি হলো—তাদের কেন শেখানো। তারা কি তা করতে পারে?

## NLP-এর সংক্ষিপ্ত ইতিহাস

NLP-এর শুরু হয় ১৯৭০-এর দশকে, রিচার্ড ব্যাল্ডনারের সঙ্গে, যিনি ছিলেন গণিত ও কম্পিউটার সায়েন্সের ছাত্র। পরে তিনি আচরণ বিজ্ঞানে মেজর করেন, এবং এখান থেকেই NLP-এর

জন্ম। রিচার্ড ব্যাল্ডার ড. জন গ্রিন্ডারের সঙ্গে যৌথভাবে কাজ শুরু করেন। ড. গ্রিন্ডার ছিলেন ভাষাতত্ত্বের অধ্যাপক। কম্পিউটার প্রোগ্রামিং ও ভাষাতত্ত্বের সমন্বয়ে NLP-এর সূচনা হয়।

## NLP-এর মূল ধারণা

NLP-এর মূল দর্শন তিনটি অপরিহার্য স্তরের ওপর নির্মিত। এই স্তরগুলোর ওপর ভিত্তি করে অন্যান্য গবেষক ও প্র্যাকটিশনাররা এটিকে সম্প্রসারিত করেছেন। এই তিনটি স্তরকে সম্মান করা হলে, NLP কার্যকর ও ফলপ্রসূ বলে বিশ্বাস করা হয়। সর্বোচ্চ সম্ভাবনায় পৌঁছতে, প্র্যাকটিশনারদের এই স্তরগুলোর পারস্পরিক সম্পর্কের দিকে মনোযোগ দিতে হবে।

## সাবজেক্টিভিটি

প্রথম স্তর বা মূল ধারণা হলো সাবজেক্টিভিটি। এই ধারণাটি এই সত্যের ওপর ভিত্তি করে যে আমাদের সবার পৃথিবী সম্পর্কে ভিন্ন ভিন্ন ধারণা রয়েছে। যদিও কিছু সর্বজনীন ধারণা বিশ্বাস করা ও গ্রহণ করা হয়, তবু আমাদের অভিজ্ঞতা ভিন্ন হয়। সাবজেক্টিভিটি মানুষের অভিজ্ঞতার ভিত্তি। তাই আমাদের পাঁচটি ইন্দ্রিয়কে কাজে

লাগিয়ে পৃথিবীকে যথাসম্ভব ভালোভাবে উপলব্ধি করতে হবে। এজন্য শিক্ষকরা, যারা NLP প্রয়োগ করেন, তারা শিক্ষার্থীদের পাঁচটি ইন্দ্রিয়কে শিক্ষার অভিজ্ঞতায় জড়িত করতে চান। এতে শিক্ষার্থীরা শেখার বিষয়বস্তু ভালোভাবে আত্মস্থ করতে পারে।

## কনশাসনেস

NLP-এর ভিত্তি এই ধারণার ওপর যে মানুষের মন দুটি স্তরে বিভক্ত—কনশাসনেস (চেতন) এবং আনকনশাসনেস (অবচেতন)। এইভাবে, মানুষের মন কনশাসনেস ব্যবহার করে দৈনন্দিন কাজের জন্য যুক্তিবাদী ব্যাখ্যা প্রকাশ করে। অপরদিকে, আনকনশাসনেস হলো আমাদের বিবর্তনের মাধ্যমে অর্জিত সহজাত প্রোগ্রামিংয়ের স্বতঃস্ফূর্ত প্রকাশ।

## লার্নিং

লার্নিং ঘটে যখন আমরা আমাদের ইন্দ্রিয়ের মাধ্যমে পৃথিবী সম্পর্কে চেতনভাবে উপলব্ধি করি। যখন একজন ব্যক্তি তাদের অভিজ্ঞতা বা বিষয়বস্তু আত্মস্থ করতে পারেন, তখন তারা এটিকে লার্নিংয়ে রূপান্তর করতে পারেন। এজন্য NLP-এর কার্যকারিতার জন্য অভিজ্ঞতা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। যদি কোনো

ব্যক্তি পৃথিবীর অভিজ্ঞতা না পায়, তাহলে অর্থপূর্ণ লার্নিং সম্পূর্ণ হয় না।

## অ্যালবার্ট মেহরাবিয়ান

তিনি অ-মৌখিক সংকেতের গুরুত্ব এবং মুখোমুখি কথোপকথনের সঙ্গে এর দ্বন্দ্ব নিয়ে গবেষণায় আগ্রহী ছিলেন। তিনি একটি মডেল তৈরি করেন, যেখানে তিনটি মৌলিক উপাদান ছিল: মুখোমুখি আবেগের যোগাযোগ, অ-মৌখিক যোগাযোগ (অঙ্গভঙ্গি, শারীরিক ভাষা, কন্ঠস্বরের সুর) এবং শেষে, কথিত শব্দ।

ফলাফল ছিল চমকপ্রদ:

- মৌখিক বিষয়বস্তু বা শব্দ মাত্র ৭% প্রভাব ফেলে;
- প্যারা-ভার্বাল যোগাযোগ (সুর, ভলিউম, কন্ঠের ছন্দ ইত্যাদি) ৩৮% প্রভাব ফেলে;
- অ-মৌখিক যোগাযোগ (বিশেষ করে শারীরিক ভাষা ও মুখের অভিব্যক্তি) ৫৫% প্রভাব ফেলে।

## মৌখিক ও প্যারা-ভার্বাল যোগাযোগ

মৌখিক যোগাযোগকে প্রায়ই শব্দ ও ভাষা বলে ভুল বোঝা হয়। যদিও এটি মৌখিক যোগাযোগের মূল উপাদান, তবু শব্দ নিজে থেকে তখনই অর্থহীন হয়ে যায় যখন এটি কণ্ঠস্বরের সুর, উচ্চতা, গতি ও ভলিউমের মতো উপাদানের সঙ্গে মিলিত হয়। বেশিরভাগ মানুষের জন্য এই প্রাসঙ্গিক সংকেতগুলো স্বাভাবিকভাবে ধরা পড়ে, অর্থাৎ তারা ছোটবেলা থেকেই এগুলো চিনতে শেখে। কিন্তু তারা এর অর্থ যুক্তিবাদীভাবে বোঝে না।

অতএব, বার্তা পৌঁছে দেওয়ার ক্ষেত্রে মৌখিক যোগাযোগ একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় (মাত্র ৭% প্রভাব)। এমনকি সবচেয়ে ঘণ্য মন্তব্যও বন্ধুত্বপূর্ণ সুরে বলা হলে কম ক্ষতিকর মনে হতে পারে। সবচেয়ে সুন্দর শব্দগুলোও বিষণ্ণ সুরে বলা হলে তাদের উদ্দিষ্ট প্রভাব নষ্ট হয় (৩৮% প্রভাব)।

মৌখিক যোগাযোগ ম্যানিপুলেটরের প্রয়োজন অনুসারে তৈরি করা হয়। কিছু ক্ষেত্রে ম্যানিপুলেটরদের কপট বা মিথ্যাবাদী বলে উড়িয়ে দেওয়া হতে পারে। তবু তারা জানে কখন হাসতে হবে, কখন উৎফুল্ল শোনাতে হবে, বিশেষ করে যখন এর মাধ্যমে তাদের কোনো লাভ হয়। এর একটি ভালো উদাহরণ হলো বিক্রয়কর্মী। তারা গ্রাহককে আকর্ষণ করতে চাইলে স্বয়ংক্রিয়ভাবে

তাদের কবজ চালু করে। বিক্রি হয়ে গেলে তারা তাদের আসল রূপে ফিরে আসে।

এজন্য দক্ষ ম্যানিপুলেটররা জানেন কীভাবে তাদের কন্ঠস্বর ব্যবহার করতে হয় এবং কখন তা নিয়ে খেলতে হয়। তারা তাদের বার্তা পৌঁছে দেওয়ার সর্বোত্তম উপায় খুঁজে বের করে, নিশ্চিত করে যে তাদের প্রকৃত উদ্দেশ্য স্থাপিত হয়। ফলে ব্যক্তি তাদের কাঙ্ক্ষিতভাবে প্রতিক্রিয়া দেখায়।

## অ-মৌখিক যোগাযোগ

অ-মৌখিক যোগাযোগ মানুষের যোগাযোগের সবচেয়ে বড় অংশ। বলা হয়, ৫৫% যোগাযোগ অ-মৌখিক। এর মানে, আমরা যেভাবে পোশাক পরি, আচরণ করি, অঙ্গভঙ্গি করি, সবই আমাদের প্রকৃত উদ্দেশ্যের দিকে ইঙ্গিত করে। এর মানে, আপনি যা বলছেন তার বিপরীতে আচরণ করে আপনার শব্দের সঙ্গে বিশ্বাসঘাতকতা করতে পারেন।

এজন্য ম্যানিপুলেটররা তাদের অঙ্গভঙ্গি, শারীরিক ভাষা এবং আচরণের দিকে বিশেষ মনোযোগ দেন। তারা জানেন, একটি কাজ করলে বা না করলে, তাদের আসল উদ্দেশ্য প্রকাশিত হওয়ার

ঝুঁকি থাকে। ম্যানিপুলেটররা প্রায়ই তাদের সঙ্গে কোনো প্রপ ব্যবহার করেন, যেমন সিগারেট, কফির কাপ, ফোন বা এমন কিছু, যা তাদের অবচেতন আচরণকে নিয়ন্ত্রণ করতে সাহায্য করে। দক্ষ ম্যানিপুলেটররা প্রয়োজনে হাসতে পারেন, দুঃখের ভান করতে পারেন। তারা জানেন কোন পরিস্থিতিতে কীভাবে আচরণ করা উচিত এবং তা করেন, বিশেষ করে যখন তারা সেইভাবে অনুভব করেন না।

## র্যাপোর্ট NLP

র্যাপোর্ট দৈনন্দিন সম্পর্কে খুবই গুরুত্বপূর্ণ। র্যাপোর্ট হলো সেই সংযোগ, যখন আপনি কারও সঙ্গে মনে করেন, "আমরা খুব ভালো বন্ধু হব।"

যখন আমরা একটি বন্ধুত্বপূর্ণ মুখ বা হাসি দেখি, তখন অনেক কিছু ঘটে। মস্তিষ্ক এই ছবিটিকে এমনভাবে প্রক্রিয়া করে যাতে এটি বোঝা যায়। এই ছবি খ্যালামাসে পাঠানো হয়। খ্যালামাস এটিকে ফ্রন্টাল লোবে পাঠায়, যেখানে আমরা সচেতন হই। একই সময়ে, মুখের পেশি আনন্দ বা সুখ দেখাতে ব্যবহৃত হয়। এই তথ্য আবার খ্যালামাসে ফিরে যায়, যা লিম্বিক সিস্টেমে সংরক্ষিত হয়। লিম্বিক সিস্টেম এই তথ্যকে আবেগ ও সুখের রূপে রূপান্তরিত করে। শরীরের (অ্যামিগাডালা) মাধ্যমে আনন্দের আবেগ সৃষ্টি হয়, যেখানে আমরা অন্যের অনুভূতি অনুভব করতে পারি।

## মিররিং ও ম্যাচিং

### শ্বাস-প্রশ্বাসের ধরন

সাধারণত, মানুষ কথা বলার সময় শ্বাস ছাড়েন। যখন কেউ কথা বলে, তখন তাদের সঙ্গে একই শ্বাস নিন। যখন তারা শ্বাস নেন, তখন আপনিও একই সময়ে শ্বাস নিন। যখন আপনি কথা বলেন, তখন তারা শ্বাস নেওয়ার সময় শ্বাস ছাড়ুন। কাঁধের উপরের অংশ দেখে শ্বাস-প্রশ্বাসের ধরন বোঝা যায়। কাঁধ উঠলে শ্বাস নেওয়া, আর নামলে শ্বাস ছাড়া বোঝায়।

### ভঙ্গি ও অঙ্গভঙ্গি

অনেকে তাদের ধারণা বোঝাতে অঙ্গভঙ্গি ও ভঙ্গি ব্যবহার করেন। তাদের প্রতিটি অঙ্গভঙ্গি, ভারসাম্য ও আবেগের সময় লক্ষ্য করুন। আপনার ক্লায়েন্ট কি হাত দিয়ে কথা বলেন, না মাথা নাড়িয়ে বা ঝুঁকে? হাতের নড়াচড়া কি পুনরাবৃত্তিমূলক, বিস্তৃত, রক্ষণাত্মক, নাকি সীমিত? যার সঙ্গে কথা বলছেন, তার নড়াচড়া

সূক্ষ্মভাবে অনুকরণ করুন—কয়েক সেকেন্ড অপেক্ষা করে তিনি মাথা নামালে ডানদিকে ঝুঁকুন।

## শারীরিক অবস্থান

যোগাযোগ ধারণা ও আবেগকেও প্রকাশ করে। কারও শারীরিক ভঙ্গি অনুকরণ করলে তাদের সম্পর্কে আরও বোঝা যায়। আপনার ক্লায়েন্ট কি বসে, হাঁটে, বিশ্রাম করে, নাকি শিথিল? তার হাত কি বুকে জড়ানো, পা কি জড়ানো? তিনি কি কোনো নির্দিষ্ট দিকে ঝুঁকছেন? তার পা কি একসঙ্গে বা আলাদা? তার হাতে কি কফির কাপ বা কলমের মতো কিছুর আছে? যখন তিনি পা জড়ান বা হাত টেবিলে রাখেন, ৪-৫ সেকেন্ড অপেক্ষা করে একই কাজ করুন।

## এনার্জি

এর মানে ম্যানেজার সম্পূর্ণভাবে বিষয়ের ওপর মনোযোগী এবং ইচ্ছাকৃতভাবে তার নিজের উদ্বিগ্ন উপেক্ষা করেন।

## মৌখিক ভাষা

মৌখিক যোগাযোগ লিখিত ও মৌখিক শব্দ উভয়ই। মৌখিক যোগাযোগ সাধারণত কথার ব্যবহার বোঝায়। অপরদিকে, অ-মৌখিক যোগাযোগ বলতে শারীরিক ভাষা, অঙ্গভঙ্গি ও নীরবতার মাধ্যমে যোগাযোগ বোঝায়।

## ভলিউম, টোন, গতি ও বক্তৃত্ব

কন্ঠস্বরের ধারাবাহিকতা, সুর, ভলিউম, গতি ইত্যাদি যোগাযোগের গুরুত্বপূর্ণ উপাদান। কারও কন্ঠস্বরের সঙ্গে মিল রেখে বন্ধুত্ব গড়ে তোলা যায়। যতটা সম্ভব বক্তৃত্বের সঙ্গে মিলিয়ে নিন, তবে অনুকরণের প্রদর্শনী করার চেষ্টা করবেন না। যদি কেউ নরম কন্ঠে কথা বলে, তবে আপনার কথাও নরম হওয়া উচিত। যদি কেউ দ্রুত কথা বলে, তবে একই গতিতে কথা বলার চেষ্টা করুন, তবে অস্পষ্ট না হয়ে। যদি কেউ জোরে কথা বলে, তবে আপনিও জোরে কথা বলুন, তবে প্রতিবেশীদের বিরক্ত না করে। নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিং অনুসারে, কারও বক্তৃত্বের সঙ্গে তাৎক্ষণিকভাবে মিলিয়ে নিলে মিররিং বা ম্যাচিং করা সহজ হয়।

## ভাষার চাক্ষ সাইজ

চাক্ষিং বলতে পৃথক তথ্যের উপাদান (চাক্ষ) সংগ্রহ ও বড় অংশে গোষ্ঠীবদ্ধ করার প্রক্রিয়াকে বোঝায়। প্রতিটি উপাদান একত্রিত করে আপনি যে পরিমাণ তথ্য মনে রাখতে পারেন তা উন্নত হয়।

## NLP-এ অ্যাক্সরিং

### প্রকার

NLP অ্যাক্সরিং হলো NLP-এর প্রথম ধরনের আলোচনার একটি ভালো উপায়। এটিকে এমন একটি অ্যালবামের সঙ্গে তুলনা করা যায় যা আপনি চেনেন। আপনি কি কখনো গাড়িতে বসে এমন একটি গান শুনেছেন যা অনেকদিন শোনে ননি? এই গানটি কি আপনার মধ্যে অতীতের কোনো অনুভূতি জাগিয়েছে? যখন আপনি প্রথমবার এই গান শুনেছিলেন বা কখনো শুনেছিলেন, তখন আপনি এই অনুভূতিগুলো অনুভব করেছিলেন, এবং এই নির্দিষ্ট গানটি আপনার অবচেতন মনে সংযুক্ত হয়ে গিয়েছিল। এই প্রক্রিয়ার মাধ্যমে গানটি সেই অনুভূতির অ্যাক্সর হয়ে যায়। এখন, যখনই আপনি এই গান শুনবেন, তখন আপনার মস্তিষ্ক সেই

অনুভূতি আবার উপভোগ করবে। এটি অ্যাক্সরিংয়ের একটি দারুণ উদাহরণ।

## ডিজাইন

বেশিরভাগ হিপনোটিস্ট মনে করেন, অ্যাক্সরিং তাদের ক্লায়েন্টদের হিপনোটাইজ করার জন্য একটি উপকারী টুল। উদাহরণস্বরূপ, যখন আপনি অতীতে কোনো ভালো কাজের জন্য শাস্তি পাওয়ার কথা মনে করেন, তখন হিপনোটিস্ট একটি নির্দিষ্ট স্মৃতিতে প্রবেশ করে এবং আপনাকে সেই অনুভূতিগুলো পুনরায় অনুভব করতে দেয়। একই সময়ে, পুনরায় সৃষ্টির সময়, হিপনোটিস্ট আপনাকে আপনার আঙুল একসঙ্গে স্পর্শ করার মতো কোনো কাজ করতে বলবেন।

## ইনস্টলেশন

এখন, যখনই আপনি আপনার আঙুলের ডগা একসঙ্গে স্পর্শ করবেন, তখন আপনি আবার সেই সুখী অনুভূতি ফিরে পাবেন। অ্যাক্সরিং প্রক্রিয়া আপনাকে ভালো অনুভূতির সঙ্গে কিছু অর্জনের জন্য উৎসাহিত করতে কাজ করতে পারে। এই পদ্ধতিটি প্রায়ই মানুষকে ওজন কমানো এবং ডায়েটে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ হওয়ার শক্তি

খুঁজে পেতে সাহায্য করে। হিপনোটিস্ট ক্লায়েন্টের সঙ্গে কাজ করে একটি ইতিবাচক ফোকাস তৈরি করে, যা ক্লায়েন্টের মানসিক চিত্রের সঙ্গে সংযুক্ত। এই ক্ষেত্রে, ক্লায়েন্ট নিজেকে একটি স্লিম, আকর্ষণীয় শরীরে কল্পনা করে। যখন ক্লায়েন্ট এই চিত্রটি পুনরায় কল্পনা করে, তখন এটি অ্যাক্সরকে উদ্দীপিত করে এবং তিনি যে ইতিবাচক প্রেরণা চান তা পান। হিপনোসিসে ওজন কমানোর ইচ্ছা তাদের তুলনায় উল্লেখযোগ্যভাবে বৃদ্ধি পায় যারা এটি ব্যবহার করেন না। বিভিন্ন ক্ষেত্রে, অ্যাক্সরিং প্রক্রিয়া ব্যক্তিকে নিজেকে উন্নত করতে সাহায্য করতে পারে।

## টিপস

অ্যাক্সরিং ব্যবহার করতে আপনার সংবেদী তীক্ষ্ণতার মাধ্যমে জানতে হবে কখন কেউ আপনি যে অনুভূতি জাগাতে চান তা অনুভব করছে। যখন অনুভূতি শীর্ষে পৌঁছায়, তখন আপনি অ্যাক্সর "সেট" করেন যাতে আপনি যে পরিবেশের সঙ্গে সংযোগ করতে চান তা আনা যায়। রোমান্টিক পরিবেশে অ্যাক্সরিং কীভাবে ঘটে তা বিবেচনা করুন। একটি সম্পর্ক গড়ে ওঠে, এবং যখন আপনি ব্যক্তির দিকে তাকান, তখন উষ্ণ ও অস্পষ্ট অনুভূতি জাগতে শুরু করে। এটি একা ব্যক্তির সঙ্গে সেই অনুভূতিগুলোকে সংযুক্ত করে, যাতে আপনাকে কেবল ব্যক্তির মুখের কথা ভাবতে হয় এবং অনুভব করতে হয়। কিন্তু আপনি ইচ্ছাকৃতভাবে অ্যাক্সরিং প্রক্রিয়া ব্যবহার করে এই অনুভূতিগুলোকে স্বরাস্বিত করতে পারেন।

## "প্লেজার" এবং "পেইন": দুটি শক্তিশালী লিভারেজ

আমরা ইতিমধ্যে বলেছি যে আমাদের মস্তিষ্ক আমাদের এমন সিদ্ধান্ত নিতে পরিচালিত করে যা পেইন এড়ায় এবং সম্ভবত প্লেজারের দিকে নিয়ে যায়। কিন্তু কিছু মানুষ "পেইন লিভারেজ"-এর প্রতি বেশি সংবেদনশীল, আর কিছু মানুষ "প্লেজার লিভারেজ"-এর প্রতি বেশি সংবেদনশীল।

### "টুওয়ার্ডস প্লেজার" মানুষ

যারা "প্লেজার" দ্বারা বেশি চালিত, তাদের নিউরো-লিঙ্গুইস্টিক প্রোগ্রামিং-এ "টুওয়ার্ডস প্লেজার" বলা হয়, অর্থাৎ তারা যা চায় তার দিকে এগিয়ে যায়, তারা যা ঘটতে চায় তাতে মনোযোগী, তারা পরিবর্তনের জন্য উন্মুক্ত।

উদাহরণস্বরূপ, কিছু মানুষ আছে, যাদের যদি (প্লেজার লিভারেজ ব্যবহার করে) বলা হয়: "সমুদ্রে চলো, আমরা মজা করব এবং ঠান্ডা থাকব," তারা একদম নড়বে না। কিন্তু তারা পেইন লিভারেজ-এর প্রতি সংবেদনশীল, তাই যদি বলা হয়: "বাড়িতে

বসে বিরক্ত হয়ে গরমে কষ্ট পাওয়ার বদলে আমাদের সঙ্গে সমুদ্রে চলো।" তাহলে তারা রাজি হবে এবং যাত্রা শুরু করবে।

"টুওয়ার্ডস প্লেজার" মানুষ প্রায়ই নিজেদের প্রশ্ন করে, "এতে কী লাভ হবে?" এবং তারা চূড়ান্ত ফলাফল পৌঁছালে যে ইতিবাচক আবেগ অনুভব করবে তাতে মনোযোগী।

যদি আপনি "টুওয়ার্ডস প্লেজার" মানুষদের চেনেন এবং তাদের প্রভাবিত করতে চান, তবে তাদের বলা ভালো যে তারা যা প্রস্তাব করছেন তা করলে তারা কী "প্লেজার" বা সুবিধা পাবে। এই মানুষেরা যখন কিছু জয় করার সুযোগ থাকে তখন সক্রিয় হয়। তারা পুরস্কার দ্বারা উৎসাহিত হয়।

উদাহরণ:

"যদি তুমি টাকা উপার্জন করতে চাও, তবে আমার কথা শোন।"

"যদি তুমি জিততে চাও, তবে আমার কথামতো কর।"

"যদি তুমি সেরা হতে চাও, তবে এই নির্দেশনা অনুসরণ কর।"

"অ্যাওয়ে ফ্রম পেইন" মানুষ

যারা "পেইন" লিভারেজ দ্বারা উৎসাহিত, তাদের "অ্যাওয়ে ফ্রম পেইন" বলা হয়, কারণ তারা সমস্যা এড়াতে মনোযোগী, বিরক্তিকর বা কষ্টদায়ক সবকিছু থেকে দূরে সরে যায়।

"অ্যাওয়ে ফ্রম পেইন" মানুষ নিজেদের প্রশ্ন করে, "এতে কী ঝুঁকি আছে?" তারা সমস্যা এবং এটি এড়ানোর উপায় নিয়ে ভাবতে পছন্দ করে, তারা জিনিসের ত্রুটি দেখতে থাকে।

যদি আপনাকে একজন "অ্যাওয়ে ফ্রম পেইন" মানুষকে প্রভাবিত করতে হয়, তবে তাকে "পেইন" বা সমস্যা, সম্ভাব্য নেতিবাচক পরিণতি বর্ণনা করা ভালো, যা তিনি আপনার প্রস্তাব না মানলে মুখোমুখি হতে পারেন। এই মানুষেরা যখন সমাধান করার জন্য কোনো সমস্যা থাকে তখন সক্রিয় হয়। তারা হুমকি দ্বারা উৎসাহিত হয়।

উদাহরণ:

"যদি তুমি বড় সমস্যা এড়াতে চাও, তবে আমার কথা শোন।"

"যদি তুমি শান্ত থাকতে চাও, তবে আমার কথা মতো কর।"

"যদি তুমি ভুল করতে না চাও, তবে এই নির্দেশনা অনুসরণ কর।"

## অধ্যায় ০৮: প্রভাব ফেলার শক্তি

এই বইয়ে আমরা প্রভাব ফেলার বিষয়টি নিয়ে আলোচনা করেছি। এই আলোচনায় আমরা জোর দিয়েছি যে প্রভাব ফেলা মানে এমন একটি আকর্ষণীয় কারণ তৈরি করা, যাতে একজন ব্যক্তি ম্যানিপুলেটরের ইচ্ছা ও উদ্দেশ্যের সঙ্গে একমত হয়। অনেক

ক্ষেত্রে, প্রভাব ফেলার মধ্যে কোনো অন্ধকার দিক থাকে না। কিন্তু কখনো কখনো অন্যদেরকে সঙ্গে নিতে একটু বেশি পরিশ্রম করতে হয়।

সাধারণভাবে, প্রভাব ফেলা মানে এমন একটি পরিস্থিতি তৈরি করা, যেখানে কেউ আপনার অনুরোধের বিরুদ্ধে যাওয়ার কোনো কারণ খুঁজে পায় না। এইভাবে, ম্যানিপুলেটর মানুষের মনে প্রবেশ করার সঠিক উপায় খুঁজে বের করে।

**র‍্যাপোর্টের উদাহরণ বিবেচনা করুন:**

আগে আমরা উল্লেখ করেছি, র‍্যাপোর্ট মূলত এমন একটি উপায়, যার মাধ্যমে অন্যরা আপনাকে পছন্দ করে এবং আপনার সঙ্গে সহজে মিশতে পারে। কিন্তু র‍্যাপোর্ট স্বাভাবিকভাবে ঘটে না। এটি কার্যকর হতে দক্ষতার প্রয়োজন। তাই ম্যানিপুলেটরকে র‍্যাপোর্টের জন্য উপযুক্ত পরিবেশ তৈরি করতে হয়। উদাহরণস্বরূপ, আপনি যদি একটি বিক্রয় সভায় যান, তবে নিশ্চিত করতে হবে যে সম্ভাব্য গ্রাহকরা শান্ত এবং আত্মবিশ্বাসী বোধ করছেন। যদি তারা কোনোভাবে অস্বস্তি বোধ করেন, তবে আপনার সুযোগটি সফল করার পরিকল্পনা ব্যর্থ হতে পারে।

এজন্য প্রভাব ফেলা আংশিকভাবে আপনার ব্যক্তিগত দক্ষতা এবং আপনি যে পরিস্থিতিতে আছেন তার ওপর নির্ভর করে। আপনার কাছে বিশ্বের সবচেয়ে আকর্ষণীয় যুক্তি থাকতে পারে। কিন্তু সঠিক পরিবেশ না তৈরি করলে, আপনার সাফল্যের সম্ভাবনা কমে যায়। বিপরীতে, দুর্বল যুক্তিও সঠিক পরিবেশে ভালো প্রভাব ফেলতে পারে।

## ড. রবার্ট সিয়ালদিনির প্রভাব ফেলার ছয়টি নীতি

প্রভাব ফেলা ছয়টি প্রধান নীতি দ্বারা পরিচালিত হয়। এই নীতিগুলো প্রভাব ফেলার কার্যকারিতার ভিত্তি তৈরি করে। তাই প্রভাব ফেলার প্রভাব বিবেচনা করার সময় এই ধারণাগুলো মনে রাখা গুরুত্বপূর্ণ। এটি আপনাকে আপনার পরিকল্পনায় প্রভাব ফেলার কৌশল আরও ভালোভাবে বাস্তবায়ন করতে সাহায্য করবে।

### রেসিপ্ৰোসিটি

সিয়ালদিনির প্রথম নীতি বলে, মানুষ স্বভাবগতভাবে প্রাপ্ত উপকার ফিরিয়ে দিতে এবং ঋণ পরিশোধ করতে বাধ্য বোধ করে, অন্যরা যেমন তাদের সঙ্গে আচরণ করেছে, তাদেরও তেমন আচরণ করতে চায়।

রেসিপ্ৰোসিটির ধারণা নিশ্চিত করে যে মানুষ স্বাভাবিকভাবে অন্যদের কাছ থেকে উপকার পেলে তাদের প্রতি ছাড় বা সুবিধা দিতে বাধ্য বোধ করে। মনোবিজ্ঞান এটি ব্যাখ্যা করে বলে, মানুষ সাধারণত অন্যের কাছে ঋণী থাকতে ঘৃণা করে।

এটি একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ নীতি। রেসিপ্ৰোসিটি মানে কিছু দেওয়ার বিনিময়ে কিছু পাওয়া। আপনি যদি কিছুই না দিয়ে কিছু পেতে আশা করেন, তবে তা এত সহজ নাও হতে পারে।

রেসিপ্ৰোসিটির কাজের ধরন হলো, আপনাকে এমন কিছু দিতে হবে যার দৃশ্যমান মূল্য আছে, যাতে আপনি অন্য পক্ষের কাছ

থেকে যা চান তা পান, বা অন্তত তার চেয়ে বেশি মূল্যের কিছু। একটি ভালো উদাহরণ হলো তথ্য। আপনি যখন আপনার টার্গেটের কাছ থেকে তথ্য পেতে চান, তখন তাদের এমন কিছু তথ্য দেওয়া উপকারী হতে পারে যা তারা মনে করে কাজের। এটি ঘটলে, অন্য পক্ষ আপনি যে তথ্য জানতে চান তা শেয়ার করতে উৎসাহিত হতে পারে।

এছাড়া, রেসিপ্রোসিটি ক্যাপিটাল তৈরিতেও ব্যবহার করা যায়। এটি অন্যদের জন্য উপকার করার মাধ্যমে হতে পারে। যখন আপনি এই ক্যাপিটাল তৈরি করেন, তখন অন্যরা আপনার “উপকার ফেরত” দেওয়ার জন্য বাধ্য বোধ করে। এটি কিছুটা অসং মনে হতে পারে, কিন্তু এটি নিশ্চিতভাবে কার্যকর। তাই সুযোগ পেলে অন্যদের সাহায্য করতে দ্বিধা করবেন না। আপনি কখনো জানেন না কে কখন আপনার কাজে আসতে পারে।

## কমিটমেন্ট ও কনসিস্টেন্সি

কমিটমেন্টের নীতি বলে, মানুষের ধারাবাহিক হওয়ার গভীর প্রয়োজন রয়েছে। তাই, একবার যখন আমরা কারও বা কিছুই প্রতি প্রকাশ্যে প্রতিশ্রুতি দিই, তখন আমরা সেই প্রতিশ্রুতি বজায় রাখার জন্য অনেক বেশি প্রবণ হই।

মনোবিজ্ঞানের দৃষ্টিকোণ থেকে, এটি ব্যাখ্যা করা যায় যে মানুষ তাদের প্রতিশ্রুতিকে তাদের নিজস্ব স্ব-চিত্রের সঙ্গে সামঞ্জস্য করে।

আপনি যখন ধারাবাহিক হন, তখন আপনি এমন একটি খ্যাতি তৈরি করেন যা আপনার চারপাশের লোকদের বলে যে আপনি ব্যবসায়ের ব্যাপারে গুরুত্বপূর্ণ। আপনি যদি সবসময় আপনার

কথার প্রতি সত্য থাকেন, তবে অন্যদের আপনার উদ্দেশ্য নিয়ে সন্দেহ করার কোনো কারণ থাকবে না। এখানেই আপনি নিয়মগুলো আপনার প্রয়োজন অনুসারে বাঁকাতে পারেন।

একইভাবে, আপনার লক্ষ্যের প্রতি প্রতিশ্রুতিবদ্ধ হওয়া একটি শক্তিশালী টুল। আপনি যখন আপনার কাজ, কোম্পানি, পরিবার বা আপনার জন্য গুরুত্বপূর্ণ যেকোনো বিষয়ে সম্পূর্ণ প্রতিশ্রুতিবদ্ধ হন, তখন অন্যরা এই মনোভাবের প্রতি সাড়া দেবে। ফলে তারা আপনার কথা মানতে বাধ্য বোধ করবে, বিশেষ করে যদি আপনি উদাহরণ দিয়ে নেতৃত্ব দেন।

## সোশ্যাল প্রুফ

গড়ে, যখন মানুষ বিভ্রান্ত হয় বা তথ্যের অভাবে কোনো পরিস্থিতিতে থাকে, তখন তারা অনেক মানুষের আচরণ ও পছন্দকে আরও বৈধ মনে করে। এই নীতি মনস্তাত্ত্বিক “ব্যান্ডওয়াগন ব্যাস” কাজে লাগায়।

এটি এমন একটি ঘটনার মতো, যখন আমরা মেট্রো থেকে নেমে বুরতে পারি না কোন দিকে গেলে প্রস্থান পাওয়া যাবে, তখন আমরা স্বাভাবিকভাবে মানুষের প্রবাহ অনুসরণ করি, বিশ্বাস করে যে তারা সঠিক পথ জানে।

আমি যদি ইন্টারনেটে কোনো পণ্য কিনতে চাই, তবে আমি শুধু সেরা রিভিউযুক্ত পণ্যটিই বেছে নেব না, বরং সবচেয়ে বেশি রেটিং পাওয়া পণ্যটি বেছে নেব।

সিয়ালদিনি “সোশ্যাল প্রুফ”কে সংজ্ঞায়িত করেছেন এমন মানুষ হিসেবে যারা অন্যরা যা করে তাই করে। উদাহরণস্বরূপ, যদি

কোনো রেস্টোরাঁ সবসময় মানুষে ভরা থাকে, তবে আমরা সেই রেস্টোরাঁটি চেষ্টা করার সম্ভাবনা বেশি। যদি আমাদের সহকর্মীরা প্রতিদিন দেরি করে আসে, তবে আমরাও তাই করার সম্ভাবনা বেশি।

সোশ্যাল প্রুফ ব্যবহারের একটি শক্তিশালী উপায় হলো “উইজডম অব দ্য ক্রাউড”। এটি সংখ্যার নিরাপত্তা!

## অথরিটি

আপনি কি কখনো ভেবেছেন কেন আমরা অথরিটি ফিগারদের মান্য করি, এমনকি যদি তারা প্রশ্নবিদ্ধ হয়, এবং অন্যদের প্রশ্নবিদ্ধ কাজ করতে বলে? এটি মানুষের স্বভাব!

কাজের শিরোনাম (যেমন, ডক্টর) এবং ইউনিফর্মের মতো উপকরণ অথরিটির একটি আভা তৈরি করে, যা গড় মানুষের পক্ষে সেই ব্যক্তির কথা মেনে নেওয়ার সম্ভাবনা বাড়ায়। আপনি এটি বিজ্ঞাপনে দেখতে পান, যেমন, ডাক্তারদের ব্যবহার করে তাদের প্রচারণা সমর্থন করা হয়।

নিঃসন্দেহে অথরিটির অবস্থানে থাকা অন্যদের প্রভাবিত করার একটি দুর্দান্ত উপায়। এটিকে “কমান্ড” বলা হয়। কমান্ড ঘটে যখন আপনাকে এমন একটি অবস্থানে রাখা হয় যেখানে অন্যদের উচ্চতর অথরিটি থেকে প্রাপ্ত আপনার নিয়োগকে সম্মান করতে হয়। একটি দেশের রাষ্ট্রপতির কথা ভাবুন। যখন কেউ রাষ্ট্রপতি নির্বাচিত হয়, তখন তাদের দায়িত্বের ক্ষেত্রে কার্যকরী অথরিটি থাকে। এর মানে, তাদের অধীনস্থদের আদেশ মানা ছাড়া কোনো উপায় থাকে না।

অন্য ধরনের অর্থটি হলো “লিডারশিপ”। লিডারশিপ মানে মানুষ আপনার কথা মানে কারণ তারা চায়, তারা আপনার ওপর ভরসা করে, এবং তাদের বাধ্য করতে হয় না। যখন এটি ঘটে, মানুষ নেতার চারপাশে জড়ো হয় এবং তার নির্দেশ মানে। এটি প্রভাব ফেলার সবচেয়ে উচ্চমানের প্রকাশ।

যদি আপনি নিজেকে একজন সত্যিকারের নেতা হিসেবে গড়ে তুলতে পারেন, তবে আপনার উদ্দেশ্য তেমন গুরুত্বপূর্ণ নয়। এমনকি কিছু জঘন্য অপরাধীও সত্যিকারের লিডারশিপ দেখিয়েছেন। আপনি যদি এমন নেতা হতে পারেন যাকে মানুষ অনুসরণ করতে চায়, তবে অন্যরা আপনার জন্য কী করতে ইচ্ছুক তা সীমাহীন।

## লাইকিং

কাউকে পছন্দ করার তাৎপর্য কী? সিয়ালদিনির মতে, এটি আপনার ওপর সেই ব্যক্তির প্রভাব ফেলার সম্ভাবনাকে প্রভাবিত করে। সিয়ালদিনির পঞ্চম নীতি: লাইকিং। পছন্দের ভিত্তি হলো কিছু মিল থাকা বা শারীরিক আকর্ষণের মতো পৃষ্ঠপোষক আগ্রহ। এই নীতিটি কনভার্সনের ক্ষেত্রে এভাবে প্রয়োগ করা যায়: যে কোম্পানি কনভার্সন রেট বাড়াতে চায়, তাদের একটি দুর্দান্ত “আমাদের সম্পর্কে” পৃষ্ঠা তৈরি করা উচিত।

এটি অদ্বুত শোনাতে পারে, কিন্তু এটি বোঝা যায় যে একটি কোম্পানির “আমাদের সম্পর্কে” পৃষ্ঠা সম্ভাব্য ক্রেতাদের তাদের কর্মীদের এবং ওয়েবসাইট দর্শকদের মধ্যে মিল সম্পর্কে জানানোর সুযোগ। যেহেতু মিল পছন্দের একটি মূল উপাদান, তাই একটি কার্যকর “আমাদের সম্পর্কে” পৃষ্ঠা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ।

বলা হয়, ভালোবাসার চেয়ে ভয় পাওয়া ভালো। এটি হয়তো সত্য যদি আপনি একজন নির্মম স্বৈরশাসক হন, কিন্তু বাস্তবতা হলো, যখন প্রয়োজন তখন পছন্দনীয় এবং আকর্ষণীয় হওয়া ক্ষতি করে না।

সাধারণভাবে, পছন্দনীয় হওয়া খুব কঠিন নয়। শুরু করার সেরা জায়গা হলো ভদ্র হওয়া। ভদ্রতা আপনাকে জীবনে অনেক দূর নিয়ে যেতে পারে। এটি বিশেষ করে সত্য যখন আপনি কাউকে অপছন্দ করেন। গড় মানুষ তাদের অপছন্দ প্রকাশ করতে পারে, কিন্তু একজন চতুর ম্যানিপুলেটর জানে যে যতটা সম্ভব মানুষের সঙ্গে ভালো সম্পর্ক রাখা সবসময় ভালো।

এছাড়া, আপনার পোশাকের ধরন অন্যদের ওপর উল্লেখযোগ্য প্রভাব ফেলে। আপনার সেরা চেহারা বাধাগুলো ভাঙার একটি দুর্দান্ত উপায়। ব্যয়বহুল পোশাকের জন্য প্রচুর অর্থ ব্যয় করার দরকার নেই, তবে আপনার সেরা বৈশিষ্ট্যগুলো তুলে ধরে এমনভাবে পোশাক পরা সবসময় ভালো।

এভাবে ভাবুন:

যদি আপনার চেহারা আক্রমণাত্মকতা প্রকাশ করে, তবে যারা আপনার সংস্পর্শে আসবে তারা স্বাভাবিকভাবে প্রতিরক্ষামূলক হয়ে যাবে। স্বাভাবিকভাবে, আপনি যদি অন্যদের ভয় দেখাতে না চান তবে এটি এড়ানো উচিত। মনোরম চেহারা দিয়ে, আপনি নিশ্চিত করতে পারেন যে অন্যরা তাদের সতর্কতা কমিয়ে দেবে, যার ফলে আপনি ভিতরে প্রবেশ করার সুযোগ পাবেন। সেখানে, আপনি আপনার চাওয়া জিনিস পাওয়ার সুযোগটি সর্বোচ্চ ব্যবহার করতে পারেন।

মনে রাখবেন, গড় সাইকোপ্যাথকে কমণীয় এবং পছন্দণীয় হিসেবে বর্ণণা করা হয়। কেন? কারণ তাদের শিকারকে মিথ্যা নিরাপত্তার অনুভূতি দিয়ে প্রলুন্ করতে হয়। এটি একটি অত্যন্ত শক্তিশালী দক্ষতা যদি আপনি এটি গড়ে তুলতে পারেন।

## স্কার্টি

এখানে আমরা সিয়ালদিনির প্রভাব ফেলার নীতির প্রামাণিক তালিকার শেষে। স্কার্টি হলো এই ধারণা যে পণ্যের প্রাপ্যতা সীমিত হলে তা বেশি আকর্ষণীয় হয়।

আমরা যদি জানি যে কোনো জিনিস “শেষ” বা “বিশেষ অফার শীঘ্রই শেষ হবে”, তবে আমরা তা কিনতে বেশি আগ্রহী হই। সংক্ষেপে, আমরা হারাতে ঘৃণা করি, এবং এই ভয় আমাদের দ্রুত কাজ করতে উৎসাহিত করে।

মানুষ স্বাভাবিকভাবে নিরাপদ ও সুরক্ষিত বোধ করে যখন তাদের চারপাশে প্রচুর সম্পদ থাকে। এই ক্ষেত্রে, মানুষ তাড়াহুড়ে করে কাজ করতে বাধ্য বোধ করে না। সবচেয়ে প্রচুর সম্পদগুলোর মধ্যে একটি হলো সময়। যদিও আমরা ঠিক জানি না আমাদের কাছে আসলে কতটা সময় আছে, তবু প্রচুর সময় থাকার মতো চেহারা মানুষকে ধীরে চলতে প্ররোচিত করতে পারে।

এজন্য বিপ্তাপনদাতারা “প্রথম ১০ জন গ্রাহকের জন্য এই অফার” বা “সীমিত সময়ের জন্য” মতো বাক্যাংশ ব্যবহার করে। এই বাক্যাংশগুলো সম্ভাব্য গ্রাহকদের মধ্যে আতঙ্কের প্রতিক্রিয়া তৈরি করার জন্য। যদি কেউ মনে করে যে তারা সময়মতো ভালো

অফার পাবে না, তবে তারা তাড়াহুড়া করে তা সম্পন্ন করতে চাইবে।

একইভাবে আপনার নিজের প্রাপ্যতার ক্ষেত্রেও প্রযোজ্য। আপনি যদি নিজেকে আপনার চারপাশের সবার জন্য উপলব্ধ করে রাখেন, তবে তারা আপনাকে আপনার পছন্দমতো মূল্যায়ন নাও করতে পারে। কিন্তু আপনি যদি নিজেকে অনুপলব্ধ করে তুলেন, তবে তারা আপনার দেওয়া সময়ের মূল্য দেবে, বিশেষ করে যদি আপনি তাদের জন্য মূল্যবান কিছু প্রদান করেন।

তাই, আপনি যে শেষ জিনিস চান তা হলো সবসময় “উপলব্ধ” থাকা। ইচ্ছাকৃতভাবে নিজেকে স্কার্স করে তুলুন। অন্যরা আপনার তাদের জন্য থাকার ইচ্ছাকে মূল্য দেওয়া শিখবে।

## অধ্যায় ০৯: ম্যানিপুলেটিভ মানুষের বৈশিষ্ট্য

### নিয়ন্ত্রণকারী ম্যানিপুলেটরের শিকার হওয়ার তিনটি উপায়

একজন ম্যানিপুলেটরের সফল হতে হলে এমন কৌশল থাকতে হবে যা তাদের নিজস্ব লক্ষ্য অর্জনের জন্য মানুষকে ব্যবহার করতে সক্ষম করে। ম্যানিপুলেটরের কার্যকারিতা বিভিন্ন ধারণার ওপর নির্ভর করে, তবে আমরা তিনটি বৈশিষ্ট্যের দিকে নজর দেব, যা মনোবিজ্ঞানের জনপ্রিয় লেখক জর্জ কে. সাইমন তাঁর বই “ইন শিপস ক্লোথিং: আন্ডারস্ট্যান্ডিং অ্যান্ড ডিলিং উইথ ম্যানিপুলেটিভ পিপল” এ বর্ণনা করেছেন।

ম্যানিপুলেটরকে অবশ্যই:

- তাদের আক্রমণাত্মক আচরণ এবং উদ্দেশ্য এমনভাবে লুকাতে হবে যাতে শিকার বুঝতে না পারে।
- তাদের টার্গেট শিকারের দুর্বলতাগুলো চিহ্নিত করতে হবে, যাতে লক্ষ্য অর্জনে সবচেয়ে কার্যকর কৌশল নির্ধারণ করা যায়।

- শিকারের ক্ষতি হওয়ার কারণে যে কোনো প্রতিরোধের মোকাবিলায় কিছুটা দায়মুক্তি প্রস্তুত রাখতে হবে। এই ক্ষতি মানসিক বা শারীরিক হতে পারে।

ম্যানিপুলেটরের উচিত তাদের চিন্তাভাবনা অন্যদের কাছ থেকে লুকিয়ে স্বাভাবিক আচরণ করা। যারা প্রভাবিত হয়, তারা প্রায়ই প্রথমে এটি বোঝে না। ম্যানিপুলেটর একজন ভালো মানুষের মতো আচরণ করবে; সে শিকারের সেরা বন্ধুর মতো আচরণ করতে পারে এবং কিছু বিষয়ে শিকারকে সমর্থনও দিতে পারে। যখন শিকার সমস্যাটি বোঝে, ততক্ষণে ম্যানিপুলেটরের কাছে শিকারকে চালিয়ে যেতে বাধ্য করার জন্য যথেষ্ট তথ্য থাকে।

দ্বিতীয়ত, ম্যানিপুলেটরকে অবশ্যই তাদের টার্গেট শিকার বা শিকারদের দুর্বলতা মূল্যায়ন করার ক্ষমতা থাকতে হবে। এটি তাদের সামগ্রিক লক্ষ্য অর্জনের জন্য কোন পদ্ধতি ব্যবহার করতে হবে তা নির্ধারণ করতে সাহায্য করে।

কখনো কখনো ম্যানিপুলেটর কেবল শিকারকে পর্যবেক্ষণ করেই এটি করতে পারে। আবার কখনো তাদের পূর্ণাঙ্গ পরিকল্পনা তৈরির আগে শিকারের সঙ্গে কিছুটা মিথস্ক্রিয়ার প্রয়োজন হয়।

তৃতীয় শর্ত হলো শিকারের প্রতি নির্মম হওয়া। ম্যানিপুলেটর যদি তার সমস্ত কাজ প্রয়োগ করে এবং শেষে শিকারের অবস্থা নিয়ে চিন্তিত হয়, তবে তা ভালো হবে না। শিকারের প্রতি আগ্রহ থাকলে তারা এই পরিকল্পনা বাস্তবায়ন করত না।

ম্যানিপুলেটর শিকারের প্রতি মোটেও চিন্তা করে না বা শিকারের কী হবে তা নিয়ে সত্যিই উদ্বিগ্ন হয় না, যতক্ষণ না সামগ্রিক লক্ষ্য অর্জিত হয়, তা শারীরিক বা মানসিকভাবে যাই হোক।

## ম্যানিপুলেটিভ পার্টনারের লক্ষণ

একজন নিয়ন্ত্রণকারী রোমান্টিক পার্টনার কভার্ট ইমোশনাল ম্যানিপুলেশনের নীতিগুলোকে একটি নির্দিষ্ট ব্যক্তিগত উপায়ে প্রতিফলিত করে। যদি কেউ কোনো সম্পর্কে থাকে এবং স্পষ্টতই তাদের পার্টনার তাদের নিয়ন্ত্রণ করার চেষ্টা করে, তবে তারা সম্ভবত এই পরিস্থিতিতে বিরক্ত হবে এবং এ থেকে বেরিয়ে আসার উপায় খুঁজবে।

বেশিরভাগ নিয়ন্ত্রণকারী পার্টনার তাদের প্রভাব যতটা সম্ভব গোপনে প্রয়োগ করে। তাদের গার্লফ্রেন্ড বা স্ত্রী ইমোশনাল ম্যানিপুলেশনের শিকার হয় বিনা জানায়। এটি ম্যানিপুলেটরকে প্রয়োজনীয় ক্ষমতা দেয়, অন্য পক্ষের আবিষ্কার বা ব্যর্থতার পরিণতি ছাড়াই।

## মিথ্যা বলা

ম্যানিপুলেটরের চূড়ান্ত লক্ষ্য যাই হোক না কেন, মিথ্যা বলা তাদের দক্ষতার একটি বিষয়, এবং তারা সবসময় তা করবে যাতে তারা যা চায় তা পায়। ম্যানিপুলেটর তাদের চূড়ান্ত লক্ষ্য অর্জনে সাহায্য করার জন্য বিভিন্ন ধরনের মিথ্যা ব্যবহার করতে পারে। একটি হলো তারা সম্পূর্ণ মিথ্যা বলে; অন্যগুলোর মধ্যে রয়েছে শিকারের কাছ থেকে কিছু তথ্য বা তথ্যের অংশ বাদ দেওয়া। যদি ম্যানিপুলেটর প্রভারণামূলক হয়, তবে তারা জানে যে তাদের মিথ্যা তাদের এজেন্ডাকে আরও এগিয়ে নিয়ে যাবে।

কাউকে সত্য বলা তাদের ম্যানিপুলেটরকে সমর্থন না করতে পারে, যা তাদের পরিকল্পনার সম্পূর্ণ বিপরীত। আসলে,

ম্যানিপুলেটর শিকারকে কিছু করতে রাজি করানোর জন্য মিথ্যা বলবে, এবং শিকার যখন মিথ্যাটি আবিষ্কার করবে তখন সমস্যা সমাধানের জন্য খুব দেরি হয়ে যাবে।

তারা এই পদ্ধতিতে বেশিরভাগ সত্য বলতে পারে কিন্তু কিছু বিরক্তিকর বিবরণ বা তাদের অগ্রগতিতে বিলম্ব করতে পারে এমন বিষয়গুলো চেপে রাখবে। এই মিথ্যাগুলো ঠিক ততটাই ঝুঁকিপূর্ণ হতে পারে কারণ সত্য বলা ক্রমশ কঠিন হয়ে পড়ে, এবং মিথ্যাটি কী তা বোঝা কঠিন হয়।

## যখন আপনি টার্গেট হন তা জানুন

যখন আপনি একজন ম্যানিপুলেটরের টার্গেট হন, তখন আপনি ভয়, বাধ্যবাধকতা এবং অপরাধবোধ অনুভব করবেন। যখন আপনাকে ম্যানিপুলেট করা হচ্ছে, তখন আপনার মনকে এমন কিছু করতে বাধ্য করা হচ্ছে যা আপনি সত্যিই করতে চান না। আপনি সম্ভবত ভয় পাবেন যদি আপনি তা না করেন, করতে বাধ্য বোধ করবেন এবং না করার জন্য অপরাধী বোধ করবেন। ম্যানিপুলেটর আপনাকে ভয় পাওয়ায় এবং আপনাকে ম্যানিপুলেট করতে সহিংসতা, হুমকি এবং ভয় দেখানো ব্যবহার করতে পারে। অপরাধী তার টার্গেটের মধ্যে অপরাধবোধ সৃষ্টি করে। তবুও, যদিও ম্যানিপুলেটররা প্রায়ই শিকারের ভূমিকা পালন করে, বাস্তবতা হলো তারাই সমস্যা সৃষ্টি করেছে। যে ব্যক্তি ম্যানিপুলেটরদের টার্গেট হয়, যারা প্রায়ই শিকারের ভূমিকা পালন করে, তারা ম্যানিপুলেটরকে অপরাধবোধ থেকে মুক্ত করতে সাহায্য করার চেষ্টা করে। এই ধরনের ম্যানিপুলেশনের টার্গেট ব্যক্তি শিকারের কষ্ট এড়াতে সবকিছু করার জন্য দায়বদ্ধ বোধ করে।

“গ্যাসলাইটিং” নামক সবচেয়ে সাধারণ ধারণাটি প্রায়ই ম্যানিপুলেশন বর্ণনা করতে ব্যবহৃত হয়, যা মানুষকে তাদের নিজেদের, তাদের উপলব্ধি, স্মৃতি এবং অনুভূতি নিয়ে সন্দেহে ফেলে। একজন ম্যানিপুলেটিভ ব্যক্তি আপনাকে এমনভাবে ঘুরিয়ে দিতে পারে যে আপনি মনে করবেন আপনি ভুল করেছেন, যদিও আপনি জানেন না আপনি কী ভুল করেছেন বা কথোপকথনে হস্তক্ষেপ করেছেন। যদি আপনাকে গ্যাসলাইট করা হয়, তবে আপনি মিথ্যা অপরাধবোধ বা প্রতিরক্ষামূলকতা অনুভব করতে পারেন, যেন আপনি সম্পূর্ণ বার্থ হয়েছেন বা কিছু ভুল করেছেন, যদিও বাস্তবে তা নয়।

যখন কেউ আপনার জন্য উপকার করে, এবং তা বিনামূল্যে নয়, এবং এর সঙ্গে শর্ত জড়িত থাকে, তখন তা ম্যানিপুলেশন। এভাবে আপনি জানবেন যে আপনি ম্যানিপুলেশনের টার্গেট। ম্যানিপুলেটর সহায়ক হতে পারে এবং অন্যদের জন্য অনেক উপকার করতে পারে। এটি কিছু লোকের জন্য খুব বিভ্রান্তিকর হতে পারে কারণ এই আচরণে কোনো লাল সংকেত নেই।

কর্মক্ষেত্রে মানুষ কীভাবে ম্যানিপুলেট হয়

ম্যানিপুলেটররা কখনো মিথ্যা বলে, ক্ষমা চায়, অতিরঞ্জিত বা কম বলে, এবং আংশিক বা পক্ষপাতদুষ্টভাবে বিবরণ দেয়। তারা চিংকার করে বা নেতিবাচক আবেগ প্রকাশ করে যাতে আপনি তাদের চাওয়া কাজটি করেন। তারা আশা করে যে আপনার ভয় আপনাকে তাদের আদেশ মানতে বাধ্য করবে। তারা সমালোচনামূলক মন্তব্য বা বিবৃতি দেয় যা আপনাকে উপহাস করে বা আপনার ত্রুটিগুলো তুলে ধরে। যখন তারা আপনাকে ফিডব্যাক দেয়, তখন তারা নেতিবাচক দিকের ওপর ফোকাস করে এবং আপনাকে অপ্রতুল বোধ করানোর চেষ্টা করে। তারা

অপরাধবোধ সৃষ্টি করে এই প্রত্যাশায় যে, আপনি যদি তাদের জন্য খারাপ বোধ করেন, তবে আপনি তাদের শর্ত মেনে নেবেন। তারা “বোকা সেজে” আপনাকে তাদের চাওয়া কাজটি করতে বাধ্য করে, এবং কিছু বোঝার বা শেখার প্রতি অস্বীকৃতি জানায়। তারা এমন কিছুতে বিশেষজ্ঞ সেজে উপস্থিত হতে পারে যা আপনার চেয়ে উচ্চতর।

এটি লক্ষ করা গুরুত্বপূর্ণ যে জবরদস্তি অগত্যা মানে এই নয় যে কেউ ম্যানিপুলেটিভ। আমরা সবাই কখনো না কখনো নিজেদের স্বার্থকে অন্যের সামনে রেখেছি এবং ম্যানিপুলেটিভ কৌশল ব্যবহার করেছি যাতে আমরা যা চাই তা পাই।

## ম্যানিপুলেটিভ মানুষের সঙ্গে মোকাবিলার টিপস

### ১. আপনার মৌলিক মানবাধিকার জানুন

ইমোশনাল ম্যানিপুলেটিভ ব্যক্তির সঙ্গে মোকাবিলা করার সময় একমাত্র নিয়ম হলো আপনার অধিকার জানা এবং তার জন্য দাঁড়ানো। আপনার অধিকার রক্ষা করার এবং নিজের পক্ষে দাঁড়ানোর অধিকার আছে, যতক্ষণ না আপনি প্রক্রিয়ায় কাউকে ক্ষতি না করেন। অন্যদিকে, আপনি যদি অন্যদের ক্ষতি করেন তবে এই অধিকারগুলো হারাতে পারেন। আমাদের কিছু মৌলিক মানবাধিকার হলো: আপনি সম্মানের সঙ্গে আচরণ পাওয়ার অধিকারী, আপনি যা বিশ্বাস করেন, যা ভাবেন এবং যা চান তা বলার অধিকার আছে, নিজেকে প্রাধান্য দেওয়ার স্বাধীনতা আছে, এবং আপনি যা পেমেন্ট করেন তার জন্য পাওয়ার অধিকারী। স্পষ্টতই, আমাদের সমাজের অনেক মানুষ এই অধিকারগুলোকে

সম্মান করে না। সাধারণভাবে, ইমোশনাল ম্যানিপুলেটররা আপনার অধিকার কেড়ে নিতে চায় যাতে তারা আপনাকে ম্যানিপুলেট এবং শোষণ করতে পারে।

## ২. দূরস্থ বজায় রাখুন

একজন ম্যানিপুলেটরকে সনাক্ত করার একটি উপায় হলো দেখা যে ব্যক্তি বিভিন্ন মানুষের সামনে এবং বিভিন্ন পরিস্থিতিতে ভিন্নভাবে আচরণ করে কিনা। এই ধরনের সামাজিক পার্থক্যের মাত্রা যাদের মধ্যে রয়েছে, তারা প্রায়ই চরম পরিস্থিতিতে বাস করে, একজনের সঙ্গে খুব ভালো আচরণ করে এবং অন্যের সঙ্গে সম্পূর্ণ অভদ্র, বা এক মুহূর্তে সম্পূর্ণ শক্তিহীন এবং পরের মুহূর্তে হিংস্র। যেমনটি ইতিমধ্যে বলা হয়েছে, ক্রমাগত মনস্তাত্ত্বিক ম্যানিপুলেশনের কারণগুলো সূক্ষ্ম এবং গভীরভাবে প্রোথিত। আপনাকে এটি সংশোধন বা বাঁচাতে হবে না।

## ৩. আত্ম-দোষ এড়ান

যেহেতু ম্যানিপুলেটরের উদ্দেশ্য হলো আপনার দুর্বলতাগুলো ব্যবহার করা, তাই আপনি অপ্রতুল বোধ করতে পারেন বা এমনকি ম্যানিপুলেটরকে সন্তুষ্ট না করার জন্য নিজেকে দোষ দিতে পারেন। ব্যক্তিগতকরণ বা আত্ম-দোষ এড়ান। ম্যানিপুলেটরের সঙ্গে আপনার সম্পর্ক বিবেচনা করুন এবং প্রশ্ন করুন: আমার সঙ্গে কি সত্যিকারের সম্মানের সঙ্গে আচরণ করা হচ্ছে? এই ব্যক্তির মানদণ্ড এবং প্রত্যাশা কি আমার জন্য উপযুক্ত? এই সম্পর্কে দেওয়া-নেওয়া কি একমুখী নাকি দ্বিমুখী? এই সম্পর্কে আমি কি শেষ পর্যন্ত নিজের সম্পর্কে ভালো বোধ করি? এই প্রশ্নগুলোর উত্তর আপনাকে গুরুত্বপূর্ণ সূত্র দেবে যে আপনার সম্পর্কে “সমস্যা” আপনার নাকি অন্য ব্যক্তির।

## টক্সিক ফ্রেন্ডশিপ এবং সম্পর্ক

টক্সিক ফ্রেন্ডশিপ বা সম্পর্কের মানে কী? টক্সিক ফ্রেন্ডশিপ বা সম্পর্ক মানে আপনি এমন একটি সম্পর্ক বা বন্ধুত্বে আছেন যা অস্বাস্থ্যকর। এটি একজন আত্মীয়, পরিবারের সদস্য বা এমনকি স্ত্রী হতে পারে। সম্পর্কটি বন্ধুরও হতে পারে। আপনি অন্য ব্যক্তির সঙ্গে ধারাবাহিক এবং ফলপ্রসূ বন্ধন তৈরি করতে পারছেন না, এবং এটি প্রায়ই আপনাকে নিজের সম্পর্কে প্রশ্ন তুলতে বাধ্য করে। আপনি টক্সিক সম্পর্কে আছেন কিনা তা বোঝার কিছু উপায় হলো যেখানে ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন এবং গিল্ট-ট্রিপিং জড়িত। এই সম্পর্ক প্রায়ই ক্লান্তিকর হয়।

## অধ্যায় ১০: প্রতারণার কৌশল

প্রতারণার মধ্যে বিভিন্ন কিছু থাকতে পারে, যেমন মুখোশ পরা, ছদ্মবেশ, দৃষ্টি ঘোরানো, হাতের কৌশল, মিথ্যা বলা এবং লুকানো। এজেন্ট শিকারের মন পর্যবেক্ষণ করবে কারণ শিকার তাকে বিশ্বাস করে। শিকার এজেন্টের কথা বিশ্বাস করে এবং এজেন্ট যা বলে তার ওপর ভিত্তি করে ভবিষ্যতের পরিকল্পনা করে বা তার বিশ্বকে গড়ে তোলে। প্রতারণা হলো যোগাযোগের এমন একটি রূপ যেখানে তথ্য বাদ দেওয়া বা মিথ্যা বলা হয়, যাতে শিকারের বিশ্বকে এজেন্টের স্বার্থে কাজে লাগানো যায়।

### প্রতারণার ধরন

ইন্টারপার্সোনাল ডিসেম্পশন থিওরি পাঁচটি ভিন্ন ধরনের প্রতারণার কথা বলে।

## ১. মিথ্যা

এটি তখন ঘটে যখন এজেন্ট এমন তথ্য দেয় যা বাস্তবতার সঙ্গে সম্পূর্ণ ভিন্ন। এই তথ্য শিকারের কাছে এমনভাবে উপস্থাপন করা হয় যেন এটি সত্য। শিকার বুঝতে পারে না যে তাকে ভুল তথ্য দেওয়া হচ্ছে। যদি শিকার বোঝে যে তথ্যটি ভুল, তবে সে এজেন্টের সঙ্গে কথা বলবে না এবং প্রতারণিত হবে না।

## ২. গোপন করা

এটি প্রতারণার আরেকটি সাধারণ রূপ। এটি তখন ঘটে যখন এজেন্ট ইচ্ছাকৃতভাবে বা আচরণের মাধ্যমে শিকারের জন্য প্রাসঙ্গিক তথ্য লুকায় বা বাদ দেয়। এজেন্ট সরাসরি শিকারের কাছে মিথ্যা বলে না, তবে নিশ্চিত করে যে প্রয়োজনীয় গুরুত্বপূর্ণ তথ্য কখনো আলোচনায় আসে না।

## ৩. দ্বিধাগ্রস্ত বক্তব্য

এজেন্ট পরস্পরবিরোধী, অস্পষ্ট বা শর্তাধীন বক্তব্য দেয়। এটি শিকারকে বিভ্রান্ত করতে এবং পরিস্থিতি বুঝতে না দেওয়ার জন্য। এটি এজেন্টকে মুখ রক্ষা করতেও সাহায্য করে, যদি শিকার পরে ফিরে এসে দাবি করে যে তাকে প্রতারণিত করা হয়েছে।

## ৪. অতিরঞ্জন

এটি তখন ঘটে যখন এজেন্ট কোনো ঘটনাকে অতিরঞ্জিত করে বা সত্যকে কিছুটা বাড়িয়ে তুলে গল্পটিকে তার ইচ্ছামতো রূপ দেয়। এজেন্ট হয়তো সরাসরি শিকারের কাছে মিথ্যা বলে না, তবে বর্তমান পরিস্থিতিকে আরও বড় করে দেখায় যাতে শিকার তার ইচ্ছার কাছে নতি স্বীকার করে।

## ৫. এড়িয়ে যাওয়া

ম্যানিপুলেটররা সরাসরি উত্তর দেয় না বা আলোচনাকে ভিন্ন বিষয়ে নিয়ে যায়, ডাইভার্সন ট্যাকটিক্স ব্যবহার করে। কথোপকথনে এড়িয়ে যাওয়া ঘটে যখন তারা অসংলগ্নভাবে বা অযথা দীর্ঘ সময় ধরে কথা বলে। তাদের চূড়ান্ত খেলা হলো ট্যাগটিকে বিভ্রান্ত করা, যাতে তারা সত্য সংস্করণ নিয়ে প্রশ্ন তুলে। যখন ম্যানিপুলেটর বিষয় পরিবর্তন করে, তা ধীরে ধীরে এবং পুরোপুরি স্পষ্ট না হয়ে ঘটতে পারে।

## প্রতারণার প্রধান উপাদান

প্রতারণার সময় কোন উপাদানগুলো প্রকাশ পায় তা নির্ধারণ করা কঠিন হতে পারে, তবে কিছু উপাদান প্রতারণার ক্ষেত্রে সাধারণ। এই উপাদানগুলোর অস্তিত্ব প্রায়ই স্পষ্ট হয় না যতক্ষণ না এজেন্ট স্পষ্ট মিথ্যা বলে বা প্রতারণায় ধরা পড়ে। এই উপাদানগুলো পরে মনে রাখা হয় যদি এজেন্ট প্রতারণার কৌশল সঠিকভাবে ব্যবহার করে। ছদ্মবেশ, মুখোশ এবং সিমুলেশন হলো প্রতারণার তিনটি প্রধান উপাদান।

## ১. ছদ্মবেশ

প্রতারণার প্রথম মাত্রা হলো ছদ্মবেশ। এটি তখন ঘটে যখন এজেন্ট তথ্য লুকানোর চেষ্টা করে যাতে টার্গেট জানতে না পারে যে তথ্যটি অনুপস্থিত। এই কৌশলটি প্রায়ই ব্যবহৃত হয় যখন এজেন্ট অর্ধসত্য তথ্য দেয়। শিকার জানতে পারে না যে ছদ্মবেশ ঘটেছে যতক্ষণ না সত্য কোনো সময়ে প্রকাশ পায়। এজেন্ট তথ্য এমনভাবে লুকায় যাতে টার্গেট সত্যিই দৈবাৎ প্রতারণার বিষয়ে জানতে না পারে।

## ২. মুখোশ

প্রতারণা প্রক্রিয়ার আরেকটি উপাদান হলো মুখোশ। এটি তখন ঘটে যখন এজেন্ট শিকারের কাছে নিজেকে অন্য কেউ হিসেবে উপস্থাপন করে। এজেন্ট শিকারের কাছ থেকে কিছু লুকাতে পারে, যেমন তাদের আসল নাম, তারা জীবিকার জন্য কী করে, তারা কার সঙ্গে ছিল বা তারা বাইরে থাকলে কী করে। এটি কেবল কোনো চলচ্চিত্রে কেউ পোশাক পরিবর্তন করার মতো নয়; এজেন্ট তাদের পুরো ব্যক্তিত্ব পরিবর্তন করে টার্গেটকে প্রতারণিত করার চেষ্টা করে। মুখোশের ব্যবহারের উদাহরণ হলো এজেন্টের সঙ্গে মিথস্ক্রিয়ায় পোশাক পরা, কখনো কখনো অন্য কেউ হিসেবে, যাতে তাদের চেনা বা সনাক্ত করা না যায়। এজেন্ট এটি করে যাতে তারা এমন লোকদের মাঝে ফিরে যেতে পারে যারা তাদের পছন্দ করে না, তাদের ব্যক্তিত্ব পরিবর্তন করে মানুষের কাছে পছন্দনীয় হয়, বা অন্যথায় তাদের লক্ষ্য এগিয়ে নিয়ে যায়। কিছু ক্ষেত্রে, মুখোশ বলতে এজেন্ট এমন প্রস্তাবের প্রকৃতি লুকানো যা বিতর্কিত প্রভাব বা উদ্দেশ্য লুকানোর আশায়।

## ৩. সিমুলেশন

প্রভারণার তৃতীয় উপাদান হলো সিমুলেশন। এজেন্ট শিকারকে অসত্য তথ্য দেখায়। সিমুলেশনে এজেন্ট তিনটি গুরুত্বপূর্ণ কৌশল ব্যবহার করতে পারে।

### ১. মিমিক্রি

প্রথমটি হলো মিমিক্রি, যেখানে এজেন্ট অজান্তেই নিজের মতো কিছু উপস্থাপন করে। তারা অন্য কারো ধারণা নিয়ে কথা বলতে পারে এবং বলে যে ধারণাটি তাদের নিজের।

### ২. ফ্যারিকেশন

দ্বিতীয় কৌশলটি হলো ফ্যারিকেশন, যেখানে এজেন্ট বাস্তবের কিছু ব্যবহার করে তা পরিবর্তন করে ভিন্ন করে ফেলে। তারা একটি গল্প বলতে পারে এবং তাতে অতিরিক্ত বিবরণ যোগ করে গল্পটিকে আরও ভালো বা খারাপ করে তুলতে পারে। মূল গল্পটি হয়তো ঘটেছিল, কিন্তু তার ওপর অতিরিক্ত বিষয় যোগ করা হয় এবং পুরো আখ্যান পরিবর্তন হয়।

### ৩. ডিসট্রাকশন

শেষে, সিমুলেশনের একটি রূপ হিসেবে ডিসট্রাকশন। এটি তখন ঘটে যখন এজেন্ট শিকারকে সত্যের পরিবর্তে অন্য কিছুর ওপর মনোযোগ দিতে বাধ্য করে, সাধারণত বাস্তবের চেয়ে আরও আকর্ষণীয় কিছু প্রস্তাব করে। উদাহরণস্বরূপ, যখন একজন স্বামী পরকীয়ায় লিপ্ত হয় এবং মনে করে যে তার স্ত্রী তা জানতে শুরু করেছে, তখন সে হীরার আংটি বাড়িতে নিয়ে আসতে পারে তাকে বিভ্রান্ত করতে। এই কৌশলের সমস্যা হলো এটি সবসময় দীর্ঘস্থায়ী হয় না, এবং এজেন্টকে প্রক্রিয়া চালিয়ে যেতে অন্য উপায় খুঁজতে হয়।

## প্রতারণা কীভাবে ব্যবহার করা হয়

মনস্তাত্ত্বিক গবেষণায় প্রতারণা বেশি ব্যবহৃত হয় কারণ প্রকৃত ফলাফল নির্ধারণের জন্য এটি প্রয়োজনীয়। এই প্রতারণার পিছনের ব্যাখ্যা বলে, মানুষ তাদের অন্যদের এবং নিজেদের কাছে কীভাবে প্রকাশ পায় তা নিয়ে খুব সংবেদনশীল, এবং তাদের আত্ম-সচেতনতা শিকারের গবেষণার তুলনায় স্বাভাবিক পরিস্থিতিতে বিকৃতি বা হস্তক্ষেপ করতে পারে। প্রতারণার উদ্দেশ্য হলো মানুষকে আরামদায়ক করা যাতে এজেন্ট সঠিক ফলাফল পায়।

উদাহরণস্বরূপ, এজেন্ট জানতে চায় কোন পরিস্থিতিতে একজন ছাত্র পরীক্ষায় প্রতারণা করতে পারে। যদি এজেন্ট সরাসরি ছাত্রকে তদন্ত করে, তবে শিকারেরা মিথ্যা বলার কথা স্বীকার করার সম্ভাবনা কম, এবং এজেন্ট বুঝতে পারবে না কে সত্য বলছে আর কে বলছে না। এই পরিস্থিতিতে, এজেন্টকে প্রতারণার স্পষ্ট চিত্র পেতে ডিসট্রাকশন ব্যবহার করতে হবে। বিকল্পভাবে, এজেন্ট পরামর্শ দিতে পারে যে গবেষণাটি শিকারের অন্তর্দৃষ্টি কতটা তা জানার জন্য। এমনকি প্রক্রিয়ায় বলা যেতে পারে যে শিকার অন্য কারো উত্তর দেখে নিজের উত্তর দেওয়ার আগে দেখতে পারে। এই বিশ্লেষণে উপসংহার অন্তর্ভুক্ত থাকে।

অন্যথায়, গবেষক পরামর্শ দিতে পারে যে গবেষণাটি শিকারের অন্তর্দৃষ্টি খুঁজে বের করার জন্য। শিকারকে এমনকি পরামর্শ দেওয়া যেতে পারে যে তারা নিজের উত্তর দেওয়ার আগে অন্য কারো উত্তর দেখার সুযোগ পাবে। প্রতারণা পরীক্ষার উপসংহারে, এজেন্ট শিকারকে জিজ্ঞাসা করবে পরীক্ষার প্রকৃত প্রকৃতি কী এবং কেন প্রতারণা প্রয়োজন ছিল। এছাড়া, কিছু এজেন্ট গবেষণা শেষ

হলে সকল অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে ফলাফলের একটি সংক্ষিপ্ত বিবরণ দেবে।

## প্রতারণা কীভাবে সনাক্ত করবেন

যদি শিকার তাদের জীবনে প্রতারণা বন্ধ করতে চায় যাতে মাইন্ড গেমস বন্ধ হয়, তবে প্রতারণা ঘটান সময় তা সনাক্ত করতে শেখা ভালো। প্রতারণার অস্তিত্ব নির্ধারণ করা শিকারের জন্য প্রায়ই কঠিন যত্ন না এজেন্ট ভুল করে স্পষ্ট বা সরাসরি মিথ্যা বলে বা এমন কিছু বলে যা ইতিমধ্যে বাস্তবের সঙ্গে সাংঘর্ষিক। যদিও এজেন্ট কিছুক্ষণের জন্য শিকারকে প্রতারণিত করতে পারে, তবে পরিচিত মানুষের মধ্যে এটি প্রায়ই কঠিন। প্রতারণা সনাক্ত করা খুব কঠিন কারণ কোনো স্পষ্ট লক্ষণ থাকে না।

তবে, প্রতারণা এজেন্টের মানসিক কার্যক্রমের ওপর প্রচুর চাপ সৃষ্টি করতে পারে কারণ তাদের শিকারের কাছে বলা সমস্ত মন্তব্য মনে রাখতে হয় যাতে গল্পটি বিশ্বাসযোগ্য এবং ধারাবাহিক থাকে। এজেন্টের একটি ভুলে শিকার বুঝতে পারবে কিছু ভুল আছে। চাপের কারণে এজেন্ট অ-মৌখিক বা মৌখিক সংকেতের মাধ্যমে শিকারকে তথ্য ফাঁস করার সম্ভাবনা বেশি থাকে। গবেষকরা বিশ্বাস করেন যে প্রতারণা সনাক্তকরণ একটি মানসিক, গতিশীল এবং জটিল প্রক্রিয়া যা প্রায়ই বিনিময় হওয়া বার্তা থেকে ভিন্ন। ইন্টারপার্সোনাল ডিসেপশন থিওরি দেখায় যে প্রতারণা হলো নিয়ন্ত্রণের একটি পুনরাবৃত্তিমূলক এবং জটিল প্রক্রিয়া যা এজেন্ট এবং শিকারের মধ্যে বিদ্যমান, যেখানে এজেন্ট তথ্যকে এমনভাবে ম্যানিপুলেট করে যা বাস্তবতা থেকে ভিন্ন, এবং শিকার তখন বার্তাটি সত্য কিনা তা খুঁজে বের করার চেষ্টা করে। এজেন্টের কাজ শিকারের বার্তা গ্রহণের পর তার ক্রিয়ার সঙ্গে সংযুক্ত

থাকবে। এই বিনিময়ের সময় এজেন্টকে অ-মৌখিক এবং মৌখিক বিবরণ প্রকাশ করতে হবে, যা শিকারকে প্রতারণার দিকে নিয়ে যাবে। কিছু ক্ষেত্রে

শিকার বুঝতে পারবে যে এজেন্ট তাদের সঙ্গে মিথ্যা বলেছে।

## অধ্যায় ১১: ব্রেনওয়াশিং

### ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়া

ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়া একক ব্যক্তির ক্ষেত্রে এবং দলগতভাবে প্রয়োগের ক্ষেত্রে ভিন্ন হয়। এই অধ্যায়ে আমরা এই পার্থক্যগুলো নিয়ে আলোচনা করব। প্রক্রিয়াটি শুরু হয় শিকারের মানসিক অবস্থা এবং তাদের সামাজিক পরিস্থিতি দিয়ে। এই দুটি উপাদান ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়ার ভিত্তি তৈরি করে। জটিল বিষয় হলো, সবাইকে ব্রেনওয়াশ করা যায় না। এই প্রক্রিয়া এমন ব্যক্তিকে টার্গেট করে যিনি নিজের মধ্যে একটি শূন্যতা পূরণ করতে চান। এমন ব্যক্তিকে চিহ্নিত করা ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়ার মূল চাবিকাঠি। এমন ব্যক্তি হতে পারেন যিনি কোনো আঘাতমূলক অভিজ্ঞতার মধ্য দিয়ে গেছেন, যা তাদের বর্তমান বাস্তবতাকে ঝাঁকিয়ে দিয়েছে।

উদাহরণস্বরূপ, অনেক পশ্চিমা পুরুষ যারা সিরিয়ায় গিয়ে সন্ত্রাসী হয়েছেন, তারা এমনটি করেছেন কারণ তারা তাদের কাছে বন্ধু বা আত্মীয় হারিয়েছেন। যখন তাদের জীবনের অর্থ হারিয়ে যায়, তখন ব্রেনওয়াশাররা এই সুযোগ কাজে লাগিয়ে তাদের জীবনে হত্যার ধারণা ঢোকাতে পারে। একবার নিখুঁত শিকার চিহ্নিত হয়ে গেলে, ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়া শুরু হয়। এই ধারণা যে ব্রেনওয়াশাররা ক্রুদ্ধ মনোরোগী, যারা তাদের শিকারকে জোর

করে ব্রেনওয়াশ করার চেষ্টা করে, তা একটি ভুল ধারণা। বাস্তবে, তারা শান্ত এবং যুক্তিবাদী মানুষ, যাদের জীবন সুসংগঠিত। তাদের শিকাররা সাধারণত তাদের জীবন এতটা সুসংগঠিত থাকে না। শিকার যখন প্রথমবার ব্রেনওয়াশারের সঙ্গে দেখা করে, তা একজন গৃহহীন ব্যক্তির সঙ্গে কোনো সেলিব্রিটির প্রথম দেখার মতো। ব্রেনওয়াশার প্রথমে শিকারের সঙ্গে বিশ্বাস তৈরি করার চেষ্টা করে এবং তাদের সঙ্গে র‍্যাপোর্ট গড়ে তোলে। এটি করতে গিয়ে, ব্রেনওয়াশার গভীর এবং পৃষ্ঠপোষক মিল তৈরি করার চেষ্টা করে। একটি পৃষ্ঠপোষক মিল হতে পারে একই পানীয় বা খাবার পছন্দ করা, আর গভীর মিল হতে পারে শিকার এবং ব্রেনওয়াশারের অতীতের একই রকম অভিজ্ঞতা। প্রয়োজনে ব্রেনওয়াশার এই অভিজ্ঞতাগুলো মিথ্যাভাবে তৈরি করতে পারে। যখন শিকার শেয়ার করে যে তারা কোনো কাছের বন্ধু হারিয়েছে, তখন ব্রেনওয়াশারেরও একই রকম গল্প থাকে। এই মিথ্যা আবেগীয় বোঝাপড়া ব্রেনওয়াশিংয়ের প্রাথমিক দিক নয়। ব্রেনওয়াশার শিকারের সঙ্গে উপহার এবং অন্যান্য উপকারও শেয়ার করে। এই উপকারগুলো হতে পারে বিনামূল্যে খাবার, পানীয় বা এমনকি ইলেকট্রনিক্স। এই উপহার এবং উপকার শিকারের মধ্যে কৃতজ্ঞতা এবং ঋণের অনুভূতি তৈরি করে এবং প্রাথমিক পর্যায়ে শিকারের কোনো প্রতিরোধের ক্ষেত্রে একটি মসৃণ পথ প্রদান করে। এর একটি উদাহরণ হলো যুদ্ধের সময় আমেরিকান সৈন্যদের বন্দী করা হলে, তাদের বন্দীকারীরা তাদের আমেরিকান তৈরি সিগারেট দিত এবং সম্মানজনক সুরে কথোপকথন করত। এটি শিকারকে ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়ার জন্য সংবেদনশীল করে তোলে।

র‍্যাপোর্ট বা সংযোগ তৈরির চেষ্টার পর, পরবর্তী ধাপ হলো ইউটোপিয়ান প্রজেক্টেশন। এই প্রক্রিয়ায় ব্রেনওয়াশার শিকারের

শেয়ার করা সমস্যার সমাধান প্রস্তাব করে। সমাধানটি এমনভাবে দেওয়া হয় যাতে শিকার চাপ অনুভব করে নেতিবাচক প্রতিক্রিয়া না দেখায়। ইউটোপিয়ান সমাধানটি সেই আদর্শ বা ব্যক্তিস্বের রূপ নেয় যা ব্রেনওয়াশার শিকারকে পরিণত করতে চায়। এটি হতে পারে সন্মতবাদ, কমিউনিজম বা ব্রেনওয়াশারের প্রশংসার জন্য।

## ব্রেনওয়াশিংয়ের প্রভাব

ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়া দেখায় যে এটি অত্যন্ত শক্তিশালী, এবং যেকোনো শক্তিশালী জিনিসের দীর্ঘস্থায়ী প্রভাব থাকতে পারে। ব্রেনওয়াশিংয়ের সবচেয়ে গুরুতর পার্শ্বপ্রতিক্রিয়াগুলোর মধ্যে একটি হলো পরিচয় হারানো। শিকারের মানসিকতা তাদের পুরানো পরিচয় থেকে বিচ্ছিন্ন হয়ে যায়। শিকার এমন কাজ করে যা আগে সে কখনো করত না। বলা যায়, তার পুরানো আত্মা আর অস্তিত্ব নেই। শিকারের অনুভূতি হয় যেন তার পুরানো আত্মা একটি স্বপ্নের মতো ছিল। শিকারের অনুভূতি এবং চিন্তাভাবনার ধরন বদলে যায়, এবং তার আচরণও পরিবর্তিত হয়। যারা ব্রেনওয়াশিং থেকে মুক্ত হতে পারে, তাদের মধ্যে পোস্ট-ট্রমাটিক স্ট্রেস ডিসঅর্ডার (PTSD) আরেকটি প্রভাব। ব্রেনওয়াশিংয়ের শিকাররা মানসিক এবং শারীরিকভাবে যুদ্ধের প্রবীণদের মতো একই লক্ষণ দেখায়। এটি দেখায় যে ব্রেনওয়াশিংয়ের প্রভাব যুদ্ধের মতো দীর্ঘস্থায়ী হতে পারে।

ব্রেনওয়াশিংয়ের দীর্ঘমেয়াদী প্রভাবের একটি উদাহরণ হলো যখন একজন শিকার ব্রেনওয়াশিংয়ের নিয়ন্ত্রণ থেকে মুক্ত হয়, কিন্তু পরে আবার তাতে ফিরে যায়। এই ধরনের আচরণকে বলা হয় স্টকহোম সিনড্রোম। শিকাররা ভবিষ্যতে এখনো তাদের

ব্রেনওয়াশারের প্রশংসা করবে এবং বন্দী থাকাকালীন ঢোকানো ধারণাগুলোর সমর্থন করবে।

## ব্রেনওয়াশিংয়ের কিছু কৌশল

### বিচ্ছিন্নতা

বিচ্ছিন্নতা হলো ব্রেনওয়াশিংয়ের সময় ব্রেনওয়াশারদের ব্যবহৃত একটি কৌশল। বিচ্ছিন্নতা মানে মানুষ বা স্থান থেকে দূরে রাখা বা আলাদা করা। ব্রেনওয়াশার নিশ্চিত করে যে শিকার বিচ্ছিন্ন থাকে, যাতে অন্য মানুষের হস্তক্ষেপে ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়া কঠিন না হয়। শিকারকে বন্ধু, পরিবার এবং সমবয়সীদের থেকে বিচ্ছিন্ন করা হয় যাতে তাদের চিন্তাধারা পরিবর্তন না হয়।

### ভয় এবং নির্ভরতা

ভয় একটি খুব কার্যকর কৌশল এবং ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়া সম্পন্ন করতে অনেক দূর এগিয়ে নিয়ে যায়। উদাহরণস্বরূপ, ব্রেনওয়াশার যদি একদল মানুষের সঙ্গে কাজ করে, তবে ভয় ব্যবহার করে নিশ্চিত করতে পারে যে তারা আনুগত্য এবং তাদের বিষয়বস্তু অনুগত থাকে। ব্রেনওয়াশার যে নতুন পরিচয় অর্জন করতে চায়, তা যদি হুমকির সম্মুখীন হয়, তবে ব্রেনওয়াশার শিকারের জীবন বা অঙ্গ-প্রত্যঙ্গের হুমকি দিতে পারে।

### লাভ বোঝিঃ

লাভ বোঝিয়ের মাধ্যমে ব্রেনওয়াশার শিকারের সঙ্গে আবেগীয়ভাবে বন্ধন তৈরি করে এবং তাদের সঙ্গে জিনিস শেয়ার করে পরিবারের অনুভূতি তৈরি করার চেষ্টা করে। এটি ব্রেনওয়াশারের জন্য শিকারের মনে নতুন ধারণা ঢোকানো এবং নতুন ব্যক্তিস্ব তৈরি করা সহজ করে। বেশিরভাগ মানুষ পরিবারকে মূল্য দেয়। তারা আপনাকে সবচেয়ে ভালো জানে এবং যাদের মধ্যে আপনি জন্মেছেন।

### অপরাধবোধ

অপরাধবোধের প্রক্রিয়ায় ব্রেনওয়াশার শিকারকে বিশ্বাস করায় যে তারা যা করে সব ভুল এবং তারা খারাপ মানুষ। অপরাধবোধ শিকারের বিশ্বাসে সন্দেহ সৃষ্টি করে। শিকারের ভুলগুলো অতিরঞ্জিত করা হয় যাতে শিকারের মধ্যে অপরাধবোধ তৈরি হয় এবং মুক্তির প্রয়োজনীয়তা জাগে।

### পুনরাবৃত্তি

যদি কোনো বার্তা সম্প্রদায়ে যথেষ্ট বার উল্লেখ করা হয়, তবে অন্যরা তা গ্রহণ করতে শুরু করে। গবেষণায় দেখা গেছে, যদি একজন ব্যক্তি একই মতামত তিনবার প্রকাশ করে, তবে তার ৯০% সম্ভাবনা থাকে তিনজনকে একই দৃষ্টিভঙ্গিতে রূপান্তরিত করার। এজেন্ট এখানে পুনরাবৃত্তি ব্যবহার করে যাতে শিকার বিশ্বাস করে এবং নিশ্চিত হয়।

### নিয়মিত আচার

এজেন্ট এখানে শিকারের পুরানো আত্মার রুটিন পরিবর্তন করে এবং নতুন পরিচয় গ্রহণের জন্য শিকারের জন্য একটি নতুন রুটিন তৈরি করে।

### শারীরিক কার্যক্রম

এজেন্টের লক্ষ্য হলো শিকারকে নিয়ন্ত্রণের জন্য ক্লাস্তিকর কার্যক্রমের একটি অবিরাম ধারায় ঘিরে ফেলা। ব্রেনওয়াশিংয়ে শারীরিক কার্যক্রমকে স্পার্টস থেকে আলাদা করে যে বিষয়টি, তা হলো এজেন্ট শারীরিক কার্যক্রমের পর উন্নত মেজাজ এবং গোষ্ঠী পরিচয়ের সুযোগ নিয়ে আদর্শগত বিশ্বাস ঢোকায়, যা ক্লাস্তির মাধ্যমে পুনরাবৃত্তি দ্বারা শক্তিশালী হয়। এটি মানুষের প্রতিরক্ষা ব্যবস্থাকে সন্দেহজনক ধারণা বিবেচনায় উৎসাহিত করার আরেকটি উপায়।

## ব্রেনওয়াশিংয়ের ধাপ

### আত্মার ভাঙন

আত্মার ভাঙন হলো ব্রেনওয়াশিং প্রক্রিয়ার প্রথম ধাপ। এজেন্ট শিকারের পুরানো পরিচয় ভেঙে ফেলতে চায়, যাতে তারা ভঙ্গুর হয় এবং কাঙ্ক্ষিত নতুন পরিচয়ের জন্য উন্মুক্ত হয়। এই ধাপটি প্রক্রিয়া এগিয়ে নিতে প্রয়োজন। যদি শিকার এখনো তার দৃঢ়তা এবং পুরানো আত্মায় অটল থাকে, তবে এজেন্টের প্রচেষ্টা খুব একটা সফল হয় না। এই পরিচয় ভাঙা এবং শিকারকে নিজের এবং তার চারপাশের বিষয়ে প্রশ্ন তুলতে বাধ্য করা পরবর্তী ধাপগুলোতে পরিচয় পরিবর্তনকে স্বরাশ্রিত করতে সাহায্য করে। এটি বিভিন্ন ধাপের মাধ্যমে সম্পন্ন হয়, যেমন শিকারের

পরিচয়ের ওপর আক্রমণ, অপরাধবোধ ব্যবহার,  
আত্ম-বিশ্বাসঘাতকতা এবং তারপর ভাঙনের বিন্দু।

### মুক্তির সম্ভাবনা

এজেন্ট যখন শিকারের আত্মাকে ভেঙে ফেলতে সফল হয়, তখন পরবর্তী ধাপে যাওয়ার সময় আসে। এই ধাপে, শিকার কেবল তখনই মুক্তি পেতে পারে যদি তারা তাদের পূর্বের আত্মা এবং বিশ্বাস ত্যাগ করতে প্রস্তুত হয় এবং প্রস্তাবিত নতুনটিকে গ্রহণ করে। শিকারকে তাদের চারপাশের বিষয় বুঝতে দেওয়া হয় এবং তাদের আশ্বাস দেওয়া হয় যে তারা কাঙ্ক্ষিত পথ অনুসরণ করলে সবকিছু ঠিক হয়ে যাবে। এই ব্রেনওয়াশিং পর্যায়ে চারটি ধাপ রয়েছে: উদারতা, স্বীকারোক্তির বাধ্যবাধকতা, অপরাধবোধের চ্যালেঞ্জ এবং অপরাধবোধ থেকে মুক্তি।

### আত্মার পুনর্গঠন

এই ধাপে শিকার বেশ কয়েকটি ধাপ এবং আবেগীয় অশান্তির মধ্য দিয়ে গেছে। তারা বিশ্বাস করে যে তারা ভুল, তাদের ঠিক করতে হবে, এবং তাদের ভুল বিশ্বাস ব্যবস্থা তৈরি করেছে যা পরিবর্তন করা দরকার। তাদের পুরানো পরিচয় কেড়ে নেওয়ার জন্য অনেক কিছু করা হয়েছে। এসব করার পর, শিকারকে এজেন্টের নির্দেশনায় শিখতে হবে কীভাবে নিজেকে সংশোধন করতে হয়। এই পর্যায়ে এজেন্টকে নতুন ধারণা বা ধারণা প্রবর্তনের সুযোগ দেয় কারণ শিকার একটি পরিষ্কার স্লেট এবং ভালো বোধ করতে এবং ভালো হতে শিখতে খুব ইচ্ছুক।

অধ্যায় ১২: সম্পর্কে মাইন্ড গেমস

## মাইন্ড গেমস কী?

মাইন্ড গেমস বলতে এমন আচরণের ধরন বোঝায় যেখানে একজন ব্যক্তি তাদের আশেপাশের মানুষকে প্রতারণা, বিভ্রান্তি, ম্যানিপুলেশন এবং নিয়ন্ত্রণের জন্য বিভিন্ন কৌশল ব্যবহার করে, সম্পর্কের প্রকৃতি যাই হোক না কেন। এই মাইন্ড গেমস রোমান্টিক, পারিবারিক বা ব্যবসায়িক সম্পর্কে প্রযোজ্য।

মাইন্ড গেমস সবসময় নৈতিক বলে বিবেচিত হয় না, তবে ক্ষমতার উত্তেজনা পাওয়ার জন্য এটি ব্যাপকভাবে প্রয়োগ করা হয়। সম্পর্কে মাইন্ড গেমস ব্যবহারের মূল উদ্দেশ্য হলো উপরের হাত পাওয়া। এর মানে, যে ব্যক্তি মাইন্ড গেমস খেলতে বেছে নেয়, সে অন্য পক্ষ বা পক্ষগুলোর কাছ থেকে যতটা সম্ভব সুবিধা আদায় করতে চায়।

চলুন, মাইন্ড গেমস কীভাবে খেলা হয় তা দেখি।

## হার্ড টু গেট খেলা

আলটিমেটামের বিপরীতে, হার্ড টু গেট মাইন্ড গেম সাধারণ, সুস্থ আচরণের সঙ্গে সহজেই বিভ্রান্ত হতে পারে। তবে, কিছু মৌলিক পার্থক্য রয়েছে যা হার্ড টু গেট ভূমিকাকে ডার্ক সাইকোলজির স্পষ্ট ফলাফল হিসেবে দেখায়। তাই, হার্ড টু গেট কৌশল চেনার প্রথম ধাপ হলো বোঝা যে এটি ইচ্ছাকৃত ম্যানিপুলেশনের চেষ্টায় পরিণত হয়েছে।

সাধারণত, হার্ড টু গেট কৌশলের লক্ষ্য একটি চেসার পরিস্থিতি তৈরি করা, যেখানে চেসার সবসময় টার্গেটের পিছনে ছুটছে।

কিন্তু চেসারের আসলে টার্গেট ধরার কোনো সুযোগ থাকে না। এর মূল কারণ হলো টার্গেট একটি দুঃপ্রাপ্যতার অনুভূতি তৈরি করতে চায়। যদি টার্গেট সহজে পাওয়া যায়, তবে চেসার টার্গেটের ইচ্ছা মেনে চলতে নাও পারে। এই কারণে ম্যানিপুলেটর এই খেলায় টার্গেট হয়ে ওঠে।

সামাজিকভাবে, যদি কাউকে রোমান্টিক সম্পর্কে ইজি বলে মনে করা হয়, তবে তাদের নৈতিকভাবে দুর্বল বলে বিবেচনা করা হয়। অন্যদিকে, যদি কাউকে হার্ড টু গেট বলে মনে করা হয়, তবে তারা রহস্য এবং আকর্ষণের একটি আভা তৈরি করতে পারে। এটি তাদের সঙ্গে থাকতে চায় এমন ব্যক্তিদের জন্য দাম বাড়িয়ে দেয়।

তবে, এটাও মনে রাখা উচিত যে হার্ড টু গেট হওয়া এড়িয়ে যাওয়ার অভিব্যক্তি হতে পারে, যার মানে ব্যক্তি এই ভূমিকা পালন করে কেবল রোমান্টিক, পেশাগত বা ব্যক্তিগতভাবে কোনো ধরনের প্রতিশ্রুতি এড়াতে চায়। এই কৌশল ততক্ষণই কার্যকর যতক্ষণ অন্যরা ছুটতে ইচ্ছুক। যখন কেউ ছুটতে ইচ্ছুক থাকে না, তখন খেলা শেষ।

## প্রজেক্টিং

প্রজেক্টিং প্রায়ই অজান্তে ঘটে। এটি ঘটে যখন একজন ব্যক্তি তাদের প্রকৃত অনুভূতিগুলো তাদের তৈরি করা মুখোশের মাধ্যমে দেখায়। উল্লেখ্য, সত্যিকারের খাঁটি মানুষদের এই সমস্যা নেই কারণ তারা তাদের প্রকৃত অনুভূতি লুকাতে খুব বেশি চিন্তিত নয়।

যখন একজন ম্যানিপুলেটর সচেতনভাবে প্রজেক্ট করতে চায়, তখন তারা শব্দ, অঙ্গভঙ্গি, শারীরিক ভাষা এবং অন্য যেকোনো

যোগাযোগের মাধ্যম ব্যবহার করে তাদের বার্তা পৌঁছে দেয় যাতে অন্যদের প্রভাবিত করতে পারে।

এই পরিস্থিতি বিবেচনা করুন:

একজন প্রার্থী চাকরির ইন্টারভিউতে যায়। যেহেতু তারা চাকরিটি খুব চায়, তারা আত্মবিশ্বাসী এবং প্রস্তুত। ইন্টারভিউয়ারের প্রশ্নের তালিকা থাকলেও, প্রার্থী কথোপকথন নিয়ন্ত্রণ করে। ইন্টারভিউয়ার প্রার্থীর আত্মবিশ্বাস দেখে অবাক হয়। তবে, প্রার্থী কথোপকথন ম্যানিপুলেট করে অস্বস্তিকর প্রশ্ন এড়িয়ে যায়। এই কৌশলটি সাধারণত সমস্যার মুখোমুখি হওয়া এড়াতে ব্যবহৃত হয়। এছাড়া, এটি মানুষের মনে ধারণা ঢোকাতে ব্যবহার করা যায় যখন কেউ এখনো কিছু বলেনি বা করেনি।

মিশ্র বার্তা পাঠানো

মিশ্র বার্তা মানুষকে বিভ্রান্ত করতে ব্যবহার করা হয়। যখন মানুষ বিভ্রান্ত হয়, তখন ম্যানিপুলেটরের জন্য তাদের এমন কিছু করতে প্রতারণিত করা সহজ হয় যা তারা করতে আগ্রহী নাও হতে পারে।

উদাহরণস্বরূপ, রোমান্টিক সম্পর্কে মিশ্র বার্তা সাধারণ। একজন পার্টনার একদিন খুব স্নেহশীল, কিন্তু পরের দিন ঠান্ডা। এই আচরণের উদ্দেশ্য হলো অন্য পার্টনারকে সম্পর্কে স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করতে না দেওয়া। ফলে শিকার মানসিকভাবে ক্লান্ত হয়ে পড়ে এবং হয় ভেঙে পড়ে নয়তো সম্পর্ক ছেড়ে চলে যায়।

পেশাগত পরিবেশে, মিশ্র বার্তা নিয়ন্ত্রণের একটি রূপ হতে পারে। যখন কর্মীরা তাদের উর্ধ্বতনদের কাছ থেকে কী আশা করবে তা জানে না, তখন তারা ভয়ের মধ্যে থাকে। এটি তাদের সেরা চেষ্টা

করতে গিয়ে উল্লেখযোগ্য ভুল করতে নিয়ে যায়। এই ধরনের বিভ্রান্তি কর্মীদের মধ্যে ঐক্য এড়াতে দারুণ কাজ করে।

### গিল্ট-ট্রিপিং

গিল্ট-ট্রিপিং কারো বাধা ভাঙতে খুব কার্যকর হতে পারে। তবে, এটি তখনই কাজ করে যখন শিকার আসলে ম্যানিপুলেশনের জন্য সংবেদনশীল। এর মানে, যদি আপনি এমন কাউকে গিল্ট-ট্রিপিং করার চেষ্টা করেন যিনি ক্ষমতার অবস্থানে আছেন, তবে আপনার চেষ্টা উল্টে যেতে পারে।

তাই, যখন কেউ দুর্বল থাকে, তখন গিল্ট-ট্রিপিং অত্যন্ত কার্যকর। ম্যানিপুলেটররা প্রায়ই এমন দুর্বলতা খোঁজে যা তারা কাজে লাগাতে পারে। এটি ঘটলে, তারা শিকারকে তাদের ক্রিয়া বা আচরণের ফলে অপ্রতুল বোধ করিয়ে পরিস্থিতির সর্বোচ্চ সুবিধা নিতে পারে।

### স্নেহ বন্ধ রাখা

স্নেহ যেকোনো সম্পর্কের একটি গুরুত্বপূর্ণ দিক। স্নেহ শারীরিক প্রকাশ হতে পারে, যেমন আলিঙ্গন বা চুম্বন, এমনকি যৌন সম্পর্কও। এছাড়া, স্নেহ মনোযোগ এবং দয়া হিসেবেও বিবেচিত হতে পারে। আমরা যাদের প্রতি স্নেহশীল এবং যাদের সঙ্গে একটি নির্দিষ্ট ধরনের সখ্যতা গড়ে উঠেছে, তাদের প্রতি স্নেহ দেওয়া হয়।

তবে, যখন স্নেহকে নির্দিষ্ট ধরনের আচরণের পুরস্কার হিসেবে ব্যবহার করা হয়, তখন ম্যানিপুলেশন ঘটে। উদাহরণস্বরূপ, পিতামাতা তখনই তাদের সন্তানদের প্রতি স্নেহশীল হন যখন তারা

তাদের ইচ্ছা ও আদেশ মেনে চলে। এই প্রথাটি সন্তানের মানসিকতার জন্য অত্যন্ত ক্ষতিকর, কারণ তারা বড় হওয়ার সময় নিরাপত্তাহীনতা অনুভব করে। শৈশবের নিরাপত্তাহীনতা প্রাপ্তবয়স্কদের জন্য বিপর্যয়কর হতে পারে। তারা বাস্তব জগতে সঠিকভাবে কাজ করতে পারে না।

তবুও, স্নেহ বন্ধ রাখা একটি স্পষ্ট ম্যানিপুলেশনের চেষ্টা ছাড়া আর কিছুই নয়। এই খেলা ততক্ষণই কার্যকর যতক্ষণ শিকার স্নেহের জন্য মরিয়া এবং তা পেতে যা লাগে তাই করবে। তবে, বেশিরভাগ সময় শিকাররা ক্লান্ত হয়ে পড়ে এবং এর কারণে চলে যায়।

## কার্যকর মাইন্ড গেম কৌশল

তথ্য বিকৃত করা

মাইন্ড গেমস খেলার জন্য ম্যানিপুলেটরের ঘটনার সংস্করণ অনুযায়ী তথ্য ম্যানিপুলেট করা প্রয়োজন। প্রায়ই বাস্তবতা ম্যানিপুলেটরের সুবিধা করে না। তাই, তারা প্রেক্ষাপট থেকে শব্দ বের করে, মানুষের মুখে শব্দ বসায়, বা তাদের এজেন্ডার সঙ্গে মানানসই করতে যুক্তি উল্টে দেয়। এটি সাবধানে শোনার মাধ্যমে করা যায়। ভালো ম্যানিপুলেটররা ভালো শ্রোতা। তারা মনোযোগ দেয় এবং পাল্টা যুক্তিতে যতটা সম্ভব ছিদ্র খোঁজে। ম্যানিপুলেটর যত বেশি শুনতে পারে এবং তাদের প্রতিপক্ষের সম্পর্কে অন্তর্দৃষ্টি অর্জন করতে পারে, তত সহজে তারা জিনিস বিকৃত করতে পারে।

থারিজ করা এবং বিষয়ান্তর

যখন একজন ম্যানিপুলেটর কথোপকথনের দিক পছন্দ করে না, তখন তারা সাধারণত কিছু বিষয় খারিজ করে বা মনোযোগ বিষয়ান্তর করে। মনোযোগ বিষয়ান্তরের একটি সাধারণ উপায় হলো দীর্ঘ বক্তৃতা দেওয়া বা অযথা কথা বলা। দুর্বল বিতর্কিকরা এটি প্রায়ই করে।

এছাড়া, আদর্শগত বা নৈতিক ভিত্তিতে একটি যুক্তি খারিজ করা সাধারণত নির্দিষ্ট বিষয় এড়ানোর কার্যকর উপায়। যদিও এই কৌশলগুলো উপযুক্ত অবস্থান প্রতিফলিত করে না, আসল উদ্দেশ্য যুক্তি জেতা নয়, বরং প্রতিপক্ষকে ক্লান্ত করা যতক্ষণ না তারা তাদের অবস্থান রক্ষা করতে পারে। যদি প্রতিপক্ষ সত্যিই হতাশ হয়ে যায়, তবে তারা ভুল করতে পারে এবং এর ফলে ম্যানিপুলেটর উপরের হাত পায়।

আত্মবিশ্বাসের সূক্ষ্ম ক্ষয়

ম্যানিপুলেটররা শিকারের আত্মবিশ্বাস ক্ষয় করতে নানা কৌশল ব্যবহার করে।

বিদ্রূপাত্মক মন্তব্য একটি খুব সাধারণ উপায়। এছাড়া, ম্যানিপুলেটররা দ্রুত ভুল এবং ত্রুটি চিহ্নিত করে। তারা এমন মন্তব্য করে যা গঠনের জন্য নয়, বরং ধ্বংস করার জন্য। তারা তাদের প্রতিপক্ষের দুর্বলতার ওপর দ্রুত ফোকাস করে। গুরুত্বপূর্ণ বিষয় হলো নিশ্চিত করা যে যাকে নামানোর চেষ্টা করা হচ্ছে, সে নিজের সম্পর্কে ভালো বোধ করতে পারে না। তারা এমনকি ব্যক্তিগত স্তরে যেতে পারে, শারীরিক ত্রুটি চিহ্নিত করে বা অতীতের ব্যর্থতার কথা যতটা সম্ভব তুলে ধরে।

সম্পর্কে মাইন্ড গেমস কি স্বাভাবিক?

সংক্ষিপ্ত উত্তর হলো হ্যাঁ। দুর্ভাগ্যবশত, বেশিরভাগ মানুষ এক বা অন্যভাবে মাইন্ড গেমস খেলে। বলা বাহুল্য, এটি সুস্থ সম্পর্কের জন্য ঠিক উপযোগী নয়। ফলে সম্পর্ক বিভিন্ন কৌশলের কারণে চাপের মুখে পড়ে। যদি এগুলো সচেতনভাবে প্রয়োগ করা হয়, তবে ম্যানিপুলেটর নির্দিষ্ট ধরনের সুবিধা আদায়ে আগ্রহী হতে পারে। একইভাবে, যদি ম্যানিপুলেটর অজান্তে কাজ করে, তবে সম্পর্কের ক্ষতি হওয়া কেবল সময়ের ব্যাপার। তাই, সুস্থ সম্পর্কে মাইন্ড গেমস এড়ানোই সবচেয়ে ভালো।

## কেন মানুষ মাইন্ড গেমস খেলে?

ম্যানিপুলেশনের জন্য

মাইন্ড গেমস মানুষকে ম্যানিপুলেট করতে ব্যবহৃত হয়, বিশেষ করে যখন ম্যানিপুলেটর মনে করে যে তারা সাধারণ উপায়ে অন্যদের রাজি করাতে পারবে না। শেষ পর্যন্ত, ব্যবহৃত কৌশলগুলো টার্গেটকে ক্লান্ত করে আনুগত্যে বাধ্য করার জন্য।

উত্তেজনা উপভোগ করা

অন্য সময়ে, ম্যানিপুলেটররা অন্যদের ম্যানিপুলেট করে ক্ষমতার উত্তেজনা অনুভব করে। একভাবে বলতে গেলে, এটি তাদের অহংকে তোষণ করার একটি উপায়। এটি নার্সিসিস্টদের মধ্যে খুব সাধারণ। তারা মানুষকে নিয়ন্ত্রণ করতে চায়, অগত্যা তাদের কাছ থেকে কিছু চাওয়ার জন্য নয়, বরং তাদের প্রকৃতি হলো সবসময় তাদের চারপাশের সবকিছু নিয়ন্ত্রণ করা। ফলে, তারা সবকিছুর নিয়ন্ত্রণে থাকতে আসক্ত হয়ে পড়ে। এটি তাদের

অন্যদের নিয়ন্ত্রণ এবং ম্যানিপুলেট করতে যেকোনো উপায় ব্যবহারে প্ররোচিত করে।

### পরীক্ষা করা

কিছু মানুষ পরীক্ষা করার জন্য মাইন্ড গেমস খেলে। যদি তারা দেখে যে তাদের আশেপাশের মানুষ সহজে প্রতারণিত এবং নিয়ন্ত্রণযোগ্য, তবে তারা স্বাচ্ছন্দ্য বোধ করে। এটি সম্ভাব্য চ্যালেঞ্জারদের চিহ্নিত করতেও কাজ করে। শেষ পর্যন্ত, তাদের পরীক্ষার ফলাফল ম্যানিপুলেটরদের তাদের স্বাভাবিক রুটিন চালিয়ে যেতে সক্ষম করে। যদি তারা মনে করে যে পরিবেশ তাদের উদ্দেশ্যের জন্য উপযুক্ত নয়, তবে তারা কেবল সহজ পথ খুঁজে নিতে পারে।

## সম্পর্কে মাইন্ড গেমস মোকাবিলার উপায়

### দৃঢ় ব্যক্তিগত সীমানা থাকা

ব্যক্তিগত সীমানা হলো এমন নিয়ম যা আমরা তৈরি করি অন্যদের আমাদের সঙ্গে কীভাবে একমত হতে হবে তা দেখানোর জন্য। নিশ্চিত করুন যে আপনি জানেন কীভাবে আপনার ব্যক্তিগত সীমানা প্রতিষ্ঠা করতে হয় এবং নির্দিষ্ট আচরণ গ্রহণযোগ্য না হলে না বলতে হয়। দৃঢ় ব্যক্তিগত সীমানা তৈরি করতে আপনার আত্মসম্মান গড়ে তুলতে হবে যাতে আপনি বুঝতে পারেন আপনি কী চান।

### বিশ্বস্ত ব্যক্তির পরামর্শ নেওয়া

প্রায়ই আপনার কাছেই কেউ সমস্যাটির দিকে আরও বুদ্ধিমত্তার সঙ্গে এবং যুক্তিযুক্তভাবে তাকাতে পারে। এটি সম্ভব কারণ তাদের পক্ষে আবেগীয় জড়িত থাকার প্রয়োজন হয় না। এটি আপনাকে আরও বাস্তবসম্মত এবং নিরপেক্ষ প্রতিক্রিয়া দেয়। বিশ্বস্ত ব্যক্তির মতামত নেওয়া গুরুত্বপূর্ণ কারণ আপনি জানেন তারা আপনার সর্বোত্তম স্বার্থের কথা ভাববে। তাছাড়া, আপনি তাদের পরামর্শ অনুসরণে আত্মবিশ্বাসী হবেন।

মানুষের আচরণের জন্য তাদের ডাকা

নিশ্চিত করুন যে আপনি ব্যক্তিকে বলেছেন যে আপনি তাদের ক্রিয়া বুঝতে পেরেছেন। একই কৌশল দিয়ে খেলা জিততে বা জিতার চেষ্টা করবেন না। কেবল ব্যক্তিকে জানান যে তারা ম্যানিপুলেটিভ, এবং আপনি এটি মেনে নেবেন না। যদি আপনি একা তাদের মুখোমুখি হতে আত্মবিশ্বাসী না বোধ করেন, তবে অন্যদের সাহায্য নিয়ে তাদের মুখোমুখি হওয়ার সম্ভাবনা সবসময় আছে। এভাবে, আপনাকে ম্যানিপুলেটরের মুখোমুখি হয়ে ঝুঁকি নিতে হবে না।

ম্যানিপুলেটরকে পরিবর্তনের চেষ্টা না করা

কাউকে পরিবর্তন করা, বিশেষ করে একজন অসং ব্যক্তিকে, খুব কঠিন। সম্ভবত তাদের মনোভাবই প্রতারণামূলক, এবং যোগাযোগ এই সমস্যার সমাধান করে না। এ ব্যাপারে আপনি খুব বেশি কিছু করতে পারবেন না। আপনি যদি চেষ্টা চালিয়ে যান, তবে সম্ভবত আপনি আপনার সময় নষ্ট করবেন। তাই, এই ধরনের মানুষদের থেকে দূরে থাকাই সাধারণত ভালো।

এমন মানুষদের থেকে এগিয়ে যাওয়া

যখন আপনি সিদ্ধান্ত নিয়েছেন যে আপনি খেলা চালিয়ে যাবেন না, তখন এগিয়ে যাওয়াই ভালো। এর অর্থ হতে পারে নির্দিষ্ট পরিস্থিতি থেকে নিজেকে বের করে আনা (উদাহরণস্বরূপ, চাকরি পরিবর্তন করা) বা কেবল তাদের সঙ্গে সম্পর্ক ছিন্ন করা। প্রায়ই, এটি আপনার মানসিক স্বাস্থ্য এবং আবেগীয় সুস্থতার জন্য সেরা সিদ্ধান্তগুলোর একটি।

## অধ্যায় ১৩: বিষাক্ত সম্পর্ক এবং বন্ধুত্ব এবং কীভাবে এড়ানো যায়

ম্যানিপুলেটরের নিখুঁত উদ্দেশ্য হলো তাদের টার্গেটের সঙ্গে দীর্ঘমেয়াদী সম্পর্ক গড়ে তোলা এবং অন্য ব্যক্তির ওপর পূর্ণ নিয়ন্ত্রণ নিশ্চিত করা। এটি একটি অত্যন্ত অস্বাস্থ্যকর সম্পর্ক কারণ এতে কেবল ম্যানিপুলেটরই লাভবান হয়। একটি সুস্থ সম্পর্কে জড়িত ব্যক্তিদের মধ্যে সমান হারে সমর্থন থাকবে। কিন্তু যদি আপনি এমন একটি সম্পর্কে থাকেন যেখানে মনে হয় আপনিই সবসময় দিয়ে যাচ্ছেন, তবে আপনি একজন অসৎ ব্যক্তির সঙ্গে সম্পর্কে থাকতে পারেন। ম্যানিপুলেটিভ সম্পর্ক চেনা কঠিন কারণ এর ম্যানিপুলেশন অন্যান্য বিষাক্ত সম্পর্কের তুলনায় সূক্ষ্ম। মনস্তাত্ত্বিক ম্যানিপুলেশন ঘটে যখন কেউ ক্ষমতার ভারসাম্যহীনতা তৈরি করে অন্যের সুবিধা নেওয়ার আশায়। ম্যানিপুলেশন বিভিন্নভাবে প্রকাশ পেতে পারে। তবে, সব ক্ষেত্রে একটি বিষয় বারবার দেখা যায়—একজন ব্যক্তি, ম্যানিপুলেটর, লাভবান হয়, আর অন্যজন, শিকার, লাভ করে না এবং ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারে। কখনো কখনো কেউ বিষাক্ত সম্পর্কে জড়িয়ে পড়ে এবং তা জানতেও পারে না। সম্পর্কটি শুরুতে বেশ সাধারণ মনে হতে পারে, পরে ম্যানিপুলেটরের সঙ্গে মোকাবিলা করতে গিয়ে যে চাপ এবং জটিলতার সম্মুখীন হতে হয়, তা ছাড়া। এটি জবরদস্তির পদ্ধতির অংশ, কারণ এটি ম্যানিপুলেটরকে টার্গেটের কাছে পৌঁছাতে এবং অন্য ব্যক্তি না জেনে নিয়ন্ত্রণ নিতে সাহায্য

করে। স্বাভাবিকভাবে, সম্পর্কটি নাটক বা স্বাধীনতার ওপর চাপ বা ম্যানিপুলেটরের অন্যান্য কৌশল দিয়ে শুরু হয় না।

শুরুতে, টার্গেট তাদের উদ্দেশ্য দেখতে পায় এবং বিপরীত দিকে চলে যায়। ম্যানিপুলেটর একটি ভিন্ন, ধীর এবং আরও সূক্ষ্ম পদ্ধতি গ্রহণ করে।

প্রথমে, লাভ বোঝিৎ এবং প্রচুর স্নেহ কোনো সমস্যা সৃষ্টি করে না। যখন টার্গেট সম্পর্কে গভীরভাবে জড়িয়ে পড়ে এবং প্রায়ই প্রেমে পড়ে, তখন ম্যানিপুলেটর কৌশল পরিবর্তন করতে শুরু করে। এটি রাতারাতি ঘটে না এবং কয়েক সপ্তাহ ধরে চলতে পারে, যাতে টার্গেট পরিবর্তনগুলো খুব দেরি হওয়ার আগে বুঝতে না পারে। এই পর্যায়ে, টার্গেট সম্পর্কে এতটাই নিমগ্ন হয়ে পড়ে যে সমস্যা এবং অপব্যবহার আগের তুলনায় বেশি উপেক্ষিত হয়।

কিছু সুনির্দিষ্ট লক্ষণ রয়েছে যা আপনার সম্পর্কে ম্যানিপুলেটরের উপস্থিতি নির্দেশ করে। আপনি যদি নিশ্চিত না হন যে আপনার সম্পর্কের কেউ আপনার জন্য বিষাক্ত এবং সমস্যা সৃষ্টি করছে বা ম্যানিপুলেটর কিনা, তবে এই লক্ষণগুলো খোঁজা গুরুত্বপূর্ণ।

আপনাকে কমফোর্ট জোন থেকে বের করে আনা

ম্যানিপুলেটর আপনাকে সামাজিক, শারীরিক এবং মানসিকভাবে আপনার কমফোর্ট জোন থেকে বের করে আনার জন্য অনেক উপায়ে চাপ দেবে। এটি তাদের স্বার্থকে ব্যাহত করতে পারে, তাই ম্যানিপুলেটর নিশ্চিত করে যে তারা উপরের হাত পায় এবং পথে নিয়ন্ত্রণে থাকে।

আত্মবিশ্বাস কমানো

ম্যানিপুলেটর আপনার আত্মবিশ্বাস কমানোর চেষ্টা করবে। যখন আমাদের আত্মবিশ্বাস কম থাকে, তখন আমরা ম্যানিপুলেশনের জন্য বেশি সংবেদনশীল হয়ে পড়ি, কারণ আমরা ভালো বোধ করার উপায় খুঁজি। এই কারণে ম্যানিপুলেটর আমাদের আত্মবিশ্বাস ফিরিয়ে দিতে দ্রুত কাজ করে, আমাদের ছোট এবং অপ্রতুল বোধ করায়। এটি ম্যানিপুলেটরকে আমাদের দুর্বলতার সুবিধা নিতে দেয়।

### সাইলেন্ট ট্রিটমেন্ট

এটি এমন একটি কৌশল যেখানে ম্যানিপুলেটর ছোটখাটো অপমানকে বড় করে তুলে। তারা সাইলেন্ট ট্রিটমেন্ট এবং উপেক্ষা ব্যবহার করে টাগেটিকে হুমকি দেয়। ফোন কল, টেক্সট, ইমেল এবং আরও অনেক কিছু বন্ধ করে দেওয়া হয়। ম্যানিপুলেটর সবকিছু নিয়ন্ত্রণে রাখে এবং জানে কখন সাইলেন্ট ট্রিটমেন্ট শেষ করতে হবে।

### অপরাধবোধের ট্রিপ

কেউই অপরাধবোধ অনুভব করতে চায় না। যখন আমরা অপরাধবোধ অনুভব করি, তখন আমরা তা দূর করতে সবকিছু করি। ম্যানিপুলেটর এটির ওপর নির্ভর করে এবং যতটা সম্ভব অভিযোগ ও অজুহাত দেয়।

### অস্বীকারিতা সমস্যা অস্বীকার ও উপেক্ষা

অস্বাস্থ্যকর সম্পর্কে অনেক অস্বীকারিতা বিরোধ থাকে, কারণ কোনো যোগাযোগ হয় না বা ম্যানিপুলেটর ইচ্ছাকৃতভাবে এই বিরোধগুলো সমাধান করতে চায় না। এটি তাদের জন্য সহজ

এং ভালো, কারণ আপনি নিজেকে বিশ্বাস করান যে কথোপকথন শুরু বা শেষ হয়েছে, তারা আপনার সঙ্গে সহযোগিতা করে সমস্যা সমাধানের চেয়ে।

এখন আমরা বুঝতে পারি যে এমন সম্পর্কে থাকা ভালো নয়। কেউই এমন সম্পর্কে আটকে থাকতে চায় না যেখানে তারা আটকা পড়ে এবং অন্য ব্যক্তি সবসময় নিয়ন্ত্রণে থাকে। আমরা নিজেদের জীবন নিয়ন্ত্রণ করতে চাই। তাই, আমরা এমন একজন বন্ধু চাই যিনি আমাদের পূর্ণ সুবিধা না নিয়ে এটি ঘটতে দিতে পারেন। তবে, খুব বেশি দূরে যাওয়ার আগে, আমাদের কিছু প্রশ্ন নিজেদের জিজ্ঞাসা করতে হবে যাতে আমরা নিশ্চিত হতে পারি আমাদের সঙ্গী ম্যানিপুলেটর কিনা। এই গাইডবুকের মাধ্যমে, আপনি বুঝতে পারবেন আপনার সম্পর্ক জবরদস্তিমূলক কিনা। এই ধরনের সম্পর্কে জড়িত থাকলে নিজেকে রক্ষা করার জন্য কিছু পদক্ষেপ নিতে পারেন, যেমন আপনার অধিকার চেনা। দীর্ঘদিন ধরে এমন সম্পর্কে থাকলে নিজের জন্য দাঁড়ানো কীভাবে মনে রাখা কঠিন হতে পারে। মনে রাখবেন, ম্যানিপুলেটর আপনাকে যা বলেছে তা নির্বিশেষে, আপনার কিছু মৌলিক অধিকার রয়েছে যা সুরক্ষিত হওয়া উচিত। এই অধিকারগুলোর মধ্যে রয়েছে অন্যদের কাছ থেকে সম্মান পাওয়ার অধিকার, আপনার মতামত, ইচ্ছা এবং বিশ্বাস প্রকাশ করার অধিকার, অন্য কারো প্রভাব ছাড়াই নিজের লক্ষ্য নির্ধারণের অধিকার এবং অন্যদের না বলার অধিকার। আপনার অন্য ব্যক্তির থেকে ভিন্ন মত থাকার ক্ষমতাও রয়েছে যাতে আপনি মানসিক, বুদ্ধিগত এবং আবেগীয়ভাবে নিরাপদ থাকতে পারেন এবং চাইলে অন্য ব্যক্তি থেকে আলাদা নিজের জীবন থাকতে পারেন।

এই অধিকারগুলোই ম্যানিপুলেটর দীর্ঘমেয়াদে আপনার কাছ থেকে কেড়ে নেওয়ার চেষ্টা করবে। এটি তাদের পছন্দমতো নিয়ন্ত্রণ

বজায় রাখতে এবং আপনি যা চান তা করতে সক্ষম হতে দেয়। কিন্তু পরের বার যখন আপনি এমন পরিস্থিতিতে পড়বেন, তখন আপনার অধিকারগুলোর কথা ভাবুন, ম্যানিপুলেটর বন্ধুর দিকে গভীর শ্বাস নিন এবং চেষ্টা করুন। আপনিই আপনার জীবনের নিয়ন্ত্রক। দূরে থাকুন। ম্যানিপুলেটর ব্যক্তি থেকে দূরে থাকাই সবসময় সেরা। যদি এটি খুব দেরি হয়ে যায়, তবে দেখুন আপনি অন্তত তাদের থেকে কিছুটা দূরত্ব তৈরি করতে পারেন কিনা। যখনই আপনি অসং কারো সঙ্গে জড়িয়ে পড়েন, তখন আপনি তাদের আপনার সম্পর্কে আরও জানতে, আপনার দুর্বলতাগুলো খুঁজে বের করতে এবং আপনার ভবিষ্যৎ নিয়ন্ত্রণের উপায় খুঁজে পাওয়ার আরেকটি সুযোগ দেন। এই ব্যক্তি থেকে দূরে থাকা অসং ব্যক্তিদের থেকে নিজেকে রক্ষা করার প্রথম এবং একমাত্র উপায়। যখন আপনি তাদের উন্নতির জন্য প্ররোচিত বোধ করতে শুরু করেন, তখন বিপরীত দিকে যান। মনে রাখবেন, ম্যানিপুলেটর আপনাকে আপনার জন্য খারাপ বোধ করাতে চায়, এবং তারা চায় আপনি সম্পর্কে ফিরে যান এবং আবার আপনার সুবিধা নিন। আপনার স্বার্থের কথা ভেবে ম্যানিপুলেটর থেকে দূরে থাকুন, এবং তাদের জন্য খারাপ বোধ করতে এবং তাদের সমর্থন করতে চাওয়ার ফাঁদে পড়বেন না। এটি আপনার দোষ নয়।

ম্যানিপুলেটর আরেকটি কাজ করবে তা হলো আপনার দুর্বলতাগুলো কাজে লাগানোর সঠিক উপায় খুঁজে বের করা। যদি ম্যানিপুলেটর আপনার দুর্বলতাগুলো খুঁজে পায়, তবে তারা সেগুলো পুরোপুরি ব্যবহার করতে পারবে এবং আপনার বিরুদ্ধে ব্যবহার করবে। এটি আপনাকে অপ্রতুল বোধ করায়, এবং প্রায়ই টার্গেট ম্যানিপুলেটরের সৃষ্ট বিভ্রান্তির জন্য নিজেকে শাস্তি দেয়। এটি ম্যানিপুলেটর ইচ্ছাকৃতভাবে করে। তারা জানে আপনি অপরাধবোধ এড়ানোর উপায় খুঁজবেন। এবং তারা জানে যে

তারা সবসময় টার্গেটকে এমনভাবে সরিয়ে নিতে পারে যাতে আপনি যতই চেষ্টা করেন এবং যতক্ষণই কাজ করেন না কেন, আপনি নিজের নির্ধারিত মান পূরণ করতে পারবেন না। এটি তাদের যতটা সম্ভব টার্গেটের নিয়ন্ত্রণ বজায় রাখতে সাহায্য করে।

ম্যানিপুলেটরের সঙ্গে এটি চলতে দেবেন না। তারা আপনাকে ক্রটির জন্য দায়ী করতে চায় এবং নিশ্চিত করতে চায় যে আপনি সবসময় খারাপ বোধ করেন, এবং আপনি তাদের কাছ থেকে বৈধতা চাইতে থাকেন যাতে আপনি ভালো বোধ করেন। এর অর্থ হলো ম্যানিপুলেটর আপনাকে যা দোষারোপ করে, তার কিছুই আপনার দায়িত্ব নয়। আপনাকে কেবল খারাপ বোধ করানো হয়েছে, এবং এটি করা হয়েছে যাতে আপনি কোম্পানি এবং আপনার অধিকারগুলো ছেড়ে দেওয়ার সম্ভাবনা বেশি থাকে। যদি আপনি জানেন এটি আপনার দোষ নয়, তবে ম্যানিপুলেটর আপনার ওপর নিয়ন্ত্রণ হারাতে পারে। না বলতে শিখুন। সম্পর্কের ম্যানিপুলেটর এটির ওপর নির্ভর করে যে তাদের টার্গেট সবকিছুতে হ্যাঁ বলবে। তারা অনেক তথ্য এবং কৌশলের মধ্য দিয়ে যায় এবং নিশ্চিত করে যে তারা যা চায় তা করে এবং হ্যাঁ বলে। না বলতে শেখা আমরা আগে আলোচিত মৌলিক অধিকারগুলোর একটি, তবে এটি এমন কিছু যা আমাদের আরও বিস্তারিতভাবে দেখতে হবে কারণ এটি এমন কিছু যা আমাদের অনেকেই, ম্যানিপুলেটিভ সম্পর্কে হোক বা না হোক, প্রতিদিন প্রকাশ করতে ব্যর্থ হয়।

যদি আমরা অন্যের অনুভূতিতে আঘাত দেওয়ার বিষয়ে চিন্তিত হই, এবং আমরা ভাবি যে আমরা তাদের সাহায্য করতে অস্বীকার করলে তাদের মনোভাব কীভাবে পরিবর্তন হতে পারে, তবে অন্য কাউকে হ্যাঁ বলা আমাদের কাঁদতে পারে, এবং প্রায়ই এটির জন্য দারুণ সাহসের প্রয়োজন। এটি নিয়মিত ঘটে। কল্পনা করুন, যদি

আপনি একজন ম্যানিপুলেটরের সঙ্গে মোকাবিলা করেন, তবে না বলতে কতটা সাহস লাগে। শক্তিশালী বক্তৃতা এবং এটির জন্য দাঁড়ানোর জ্ঞান একটি মূল্যবান দক্ষতা হবে যা ম্যানিপুলেটরের কাছ থেকে কিছু ক্ষমতা কেড়ে নিতে এবং ফিরিয়ে আনতে সাহায্য করবে। স্পষ্টতই, তারা এটি পছন্দ করবে না, এবং আপনাকে দাঁড়াতে হবে। যদি আপনি কোনো অপরাধবোধ ছাড়াই না বলতে পারেন, তবে ম্যানিপুলেটরের সঙ্গে কাজ করুন বা না করুন, এটি সাধারণভাবে একটি মুক্ত এবং সুস্থ জীবনের চাবিকাঠি হবে।

টার্গেটের জন্য বিষাক্ত সম্পর্কে থাকা কখনোই ভালো নয়। এটি এমন একটি সম্পর্ক যা ম্যানিপুলেটরের প্রয়োজন মেটানোর ওপর নির্ভর করে, এবং টার্গেট শেষ পর্যন্ত কিছু হারাবে। তবে, টার্গেটকে এমনভাবে শর্তযুক্ত করা হয়েছে যে এটিই সঠিক উপায় বলে মনে করে, তাই তারা বুঝতে পারে না যে তারা বিষাক্ত সম্পর্কে আছে যতক্ষণ না খুব দেরি হয়ে যায়। সমস্যা সমাধানের প্রথম ধাপ হলো আপনার সম্পর্কে প্রতারণা, জবরদস্তি এবং অন্যান্য সমস্যা কখন ঘটছে তা চিনতে শেখা। এটি সময় এবং অনেক সাহস লাগে, বিশেষ করে কারণ এই সম্পর্কের টার্গেট দীর্ঘদিন ধরে আত্মবিশ্বাস এবং আত্মসম্মান গড়ে তুলতে এবং এই কঠিন সময়ের মধ্য দিয়ে যেতে শিখেছে। এটি সময় এবং সাহস লাগে। কিন্তু যখন এটি একত্রিত হয়, এবং টার্গেট বুঝতে পারে তারা কোন সম্পর্কে আছে এবং কীভাবে এটি শক্তিশালী করতে হয়, তখন তারা বুঝতে পারে যে ম্যানিপুলেটর ছাড়া তাদের জীবনে সবকিছু সত্যিই পরিবর্তন হতে পারে।

## উপসংহার

ডার্ক সাইকোলজি সিক্রেটস: দ্য বিগিনার্স গাইড টু লার্ন কোভার্ট ইমোশনাল ম্যানিপুলেশন, NLP, মাইন্ড কন্ট্রোল টেকনিকস অ্যান্ড ব্রেনওয়াশিং-এর শেষ পর্যন্ত পৌঁছানোর জন্য ধন্যবাদ। আশা করি এটি তথ্যবহুল ছিল এবং আপনার লক্ষ্যে যাই হোক না কেন, তা অর্জনের জন্য প্রয়োজনীয় সব সরঞ্জাম সরবরাহ করতে পেরেছে।

এখন যেহেতু আপনি এই বইয়ের শেষে পৌঁছেছেন, আশা করি আপনি ডার্ক সাইকোলজি শুরু করার উপায় এবং এক বা দুটি কৌশল বুঝতে পেরেছেন, যা আপনি প্রথমবার চেষ্টা করতে উৎসুক। তবে, আপনি পুরোদমে এগিয়ে যাওয়ার আগে, আপনার শীঘ্রই যে সাফল্যের স্তর আশা করা উচিত, সে সম্পর্কে বাস্তবসম্মত প্রত্যাশা থাকতে হবে।

পরবর্তী ধাপ হলো এই জ্ঞানকে বাস্তবে প্রয়োগ করা। এই বইয়ের দারুণ দিক হলো এটি আপনার প্রয়োজনীয় সবকিছু ধারণ করে। এখন আপনাকে কেবল এটি ব্যবহার করতে হবে। এটি আপনার বাকি জীবনের জন্য একটি চলমান শিক্ষার প্রক্রিয়া, তাই আপনি প্রয়োজন অনুযায়ী এই বইয়ে ফিরে আসতে পারেন।

যদিও এটি পুরোপুরি সত্য যে কিছু মানুষ শুরুতেই গুরুতর সাফল্য অর্জন করে, এটি জীবনের একটি দুর্ভাগ্যজনক সত্য যে তারা ব্যতিক্রম, নিয়ম নয়। এর মানে হলো আপনার একটি শেখার বক্ররেখার সম্মুখীন হওয়ার আশা করা উচিত, বিশেষ করে যখন আপনি প্রথমে বুঝতে শুরু করেন কী আপনার জন্য কাজ করে। এটি পুরোপুরি স্বাভাবিক, তবে, আপনি যদি অধ্যবসায় করেন তবে আপনি এর ফলে আরও ভালো হয়ে উঠবেন। আপনার আশাকে অবাস্তব মাত্রায় না তুলে, আপনার দক্ষতা উন্নত করার সময়কে একটি স্প্রিন্টের পরিবর্তে ম্যারাথন

হিসেবে ভাবা উচিত, যার মানে ধীর এবং স্থিরভাবে প্রতিবারই রেস জিতবে।

সবশেষে, যদি আপনি এই বইটি কোনোভাবে উপকারী মনে করেন, তবে আমাজনে একটি রিভিউ সবসময় প্রশংসিত হয়! আপনার সময়ের জন্য ধন্যবাদ, এবং আপনার ব্যক্তিগত এবং পেশাগত উন্নয়নের জন্য শুভকামনা।