

Manipulerende mennesker, del 1: Kjennetegn

Av Stig, 11. januar 2009,



Har du noen gang møtt en person som på en eller annen måte har fått deg til å tvile på deg selv uten at du kan forklare hvorfor? Kjenner du noen som på finurlig vis klarer å sette deg i en dårlig stemning, selv om vedkommende tilsynelatende er morsom og positiv? Har du av og til vært utsatt for en som har fått frem dårlige følelser i deg, og fått selvtilliten din til å synke? Da har du antakeligvis vært i kontakt med et manipulerende menneske.

Det å oppdage manipulerende mennesker i tide vil spare deg for mye unødig lidelse. I denne serien på tre deler vil du få et innblikk i hva et manipulerende menneske er, hvordan de går frem og hvordan du best kan forsvare deg når du blir utsatt for en manipulator.

Du omgir deg med andre mennesker hele tiden. I venneflokken, på skolen, på

jobben, i familien, på fest, ja kort og godt i mange sosiale sammenheng.

Enkelte skiller seg ut. De skiller seg ut fordi de har en særegen måte å behandle og omgås andre mennesker på. De skiller seg ut fordi de får deg til å føle deg mindre når du er sammen med dem. De skiller seg ut fordi de har et umettelig behov for å være den som er best. De skiller seg ut fordi de er manipulerende mennesker.

Manipulerende mennesker

Det er ulike grader av manipulerende mennesker. I enden av skalaen finner vi de med en personlighetsforstyrrelse som kalles antisosial atferd. Dette er psykisk ustabile personer og går ofte under betegnelsen **psykopater**. Slike er virkelig i stand til å ødelegge livet for andre.

Den typen manipulerende mennesker det imidlertid handler om her, er de du møter i hverdagen. De som fungerer godt sosialt og som fremstår som helt normale. Ja de kan faktisk være utrolig hyggelige og imøtekommende, positive og blide. Allikevel har de en skjult agenda: Å vinne over andre.

En fellesnevner for manipulerende mennesker er behovet for å føle seg bedre enn andre. For å være nogenlunde lykkelige er de avhengige av å være i en bedre posisjon enn de rundt seg, og de ønsker å hindre at andres selvbilde overstiger deres eget. Til hjelp benytter de flere fremgangsmåter som går ut på å manipulere omgivelsene. De forsøker hele tiden å oppnå fordeler, og relasjoner blir ofte skapt kun for dette formålet.

Kjennetegn på manipulerende mennesker er at de ofte er redde for å ta ansvar. De liker ikke at andre skal bedømme det de har gjort. De tar kun ansvar hvis de med ett hundre prosent sikkerhet vet at de kan vise til gode resultater. Da får de jo også anerkjennelse. Hvis de blir usikre, blir de fort aggressive. De tåler lite motgang, er selvopptatte og er sjelden oppriktig interessert i andre mennesker.

De har svart belte i å skape en følelse av usikkerhet i andre. De oppfører seg på en måte og sier forskjellige ting som får andre ut av «balanse». Ved å spille på andres psykologiske forsvar setter de andre i en forsvarsposisjon.

Drivkraften i manipulerende mennesker: Aggresjon

Drivkraften i manipulerende mennesker er en spesiell type aggresjon som kalles skjult aggresjon. Aggresjon er en grunnleggende drivkraft i oss mennesker som hjelper oss når vi jobber for å oppnå et mål. Aggresjon er en viktig faktor i vår evne til å overleve.

Aggresjon har forskjellige uttrykksformer. En type vi alle kjenner, er den åpenlyse aggresjonen. Vold, trusler, sinte uttrykk, høylytt banning og kranglete atferd havner alle under kategorien åpenlys aggresjon. Denne typen aggresjon oppstår når noen åpenlyst kjemper for sitt mål, og de nøler ikke med å ta i bruk aggressiv atferd for å vinne. Det er denne typen atferd vi oftest forbinder med aggresjon. Ekstreme tilfeller av åpenlys aggresjon ender med drap eller voldtekt.

En annen type aggresjon kalles passiv aggresjon. En passiv-aggressiv person ønsker å oppnå et mål med en passiv handling. Eksempler: den ene parten i et ekteskap som nekter å snakke med den andre parten etter en krangel, for på den måten «vinne» krangelen. Kollegaen som nekter å samarbeide før hun/han har fått oppfylt sine krav. Sultestreikere som ikke vil spise før de har fått oppfylt sine ønsker. Vennene som fryser ut en fra venneflokken og nekter å snakke med vedkommende.

En tredje type aggresjon er kanalisert aggresjon. En som har mye aggresjon innabords, kan få utløp for den ved å holde på med ulike aktiviteter. Sportsutøvere, militær og business-folk er eksempler på folk som klarer å kanalisere aggresjonen til en sosialt akseptert handling. Målet med å vinne er åpenbar, men blir gjerne premiært av omgivelsene.

En fjerde type aggresjon er skjult aggresjon. Den er vanskelig å oppdage, nettopp fordi den er skjult. Den kan lett forveksles med passiv aggresjon, men den skjult aggressive personen er ikke passiv. Den skjult aggressive personen er faktisk ganske aktiv i sine handlinger for å oppnå sine sine mål. Det er i denne kategorien aggresjonen til manipulerende mennesker havner.

Manipulerende mennesker er i besittelse av mye aggresjon, men de har lært seg å skjule den. De har i tillegg lært seg hvordan de skal få utløp for aggresjonen ved å manipulere omgivelsene. De har funnet frem til finurlige metoder for å nå målet: å sette seg selv i en bedre posisjon.

Bakgrunn

Hvis vi ser på oppveksten til skjult aggressive mennesker, finner vi ofte personer som føler de har kjempet hele livet. De har møtt mye motstand fra omgivelsene, men samtidig har de blitt oppdratt til å skjule sin aggressivitet når de har vært

sinte. De har derfor utviklet evnen til å manipulere omgivelsen når de ønsket å oppnå noe og få utløp for aggresjonen.

Funn tyder også på at foreldrene til manipulative personer har satt ustabile grenser, og de har gitt en forvirrende oppdragelse.

På grunn av at de har kjempet mot omgivelsene hele livet, har manipulerende mennesker blitt svært opptatt av å vinne over andre mennesker. Veldig ofte har manipulerende mennesker et lavt eller fordreid selvbilde. Dette forsterker trangen til å «jekke ned» andres selvbilde, slik at de selv fremstår som bedre.

Manipulerende personer har en tendens til å «hate» autoritetspersoner, som naturlig nok befinner seg høyere på rangstigen.

Dersom manipulerende mennesker får en følelse av å være underlegne, ser de på seg selv som ultimate tapere. Dette ønsker de selvfølgelig å unngå for en hver pris. Utad kan manipulerende mennesker fremstå som sjarmerende, selvsikre og positive. De lyver ofte om seg selv for å opprettholde fasaden, og vil til det ytterste forsøke å unngå og bli oppfattet som en taper. Hvis det fremmer målet med å vinne, kan de imidlertid fremstille seg selv som et offer. De tar på seg offerrollen for å få medfølelse og sympati fra andre, men bare som et middel for å nå målet.

Innvendig kjemper de hele tiden en kamp mot omgivelsene. Opp gjennom årene har de lært seg hvem som er mottakelige for manipulering, og de har blitt eksperter til å lese andre mennesker. De har blitt suverene til å se svakhetene i, og trenge gjennom andres psykologiske forsvar.

Psykologisk forsvar

Når du blir utsatt for et manipulerende menneske, er den personen faktisk aggressiv mot deg. Det skumle er at aggresjonen er skjult. De manipulerende metodene blir brukt så finurlig og utspekulert at de kan være svært vanskelig å oppdage. Evnen til å manipulere er godt utviklet, og manipulatorene klarer på en eller annen måte å omgå din innebygde «radar». Oppdager du ikke manipuleringen i tide, risikerer du tilslutt å bli et offer.

Når du har vært i sammen med et manipulerende menneske har du kanskje hatt følelsen av at det er noe som er i ferd med å skje, men du klarer ikke helt å sette fingeren på det. Ubevisst oppfatter du imidlertid at du blir utsatt for et aggressivt angrep. Ubevisst mobiliserer du derfor ditt psykologiske forsvar.

Vi har alle et psykologisk forsvar som hjelper oss i vår hverdag. Tradisjonelt

kalles dette for **forsvarsmekanismer**, og de er en del av det som i psykologien kalles for egofunksjoner. Forsvarsmekanismenes formål er å hindre angst og skyldfølelse, beskytte vårt **ego** og opprettholde vårt selvbilde.

Det psykologiske forsvaret er en mekanisme som iverksettes når vi blir utsatt for et angrep på vårt ego. F.eks. når noen kaller oss stygge ting. Det skal hindre at vi blir såret og lei oss, eller føle skyld.

Folk med et godt selvbilde har et velutviklet psykologisk forsvar. De klarer lett å opprettholde sitt gode selvbilde selv om de blir utsatt for angrep. Selvironi, evnen til kjapt å gå til motangrep eller ignorering er eksempler på psykologisk forsvar. Manipulerende mennesker har sjelden innvirkning på de med et godt selvbilde.

Problemet er at det er mange som ikke har så godt selvbilde. Mange blir utsatt for psykologiske angrep, uten evne til å forsvare seg på en god måte. Jo lavere selvbildet er, jo dårligere er evnen til å forsvare seg. Det psykologiske forsvaret vil også være avhengig av dagsformen. Er du sliten en dag, vil ditt psykologiske forsvar være dårligere. De som har et veldig lavt selvbilde vil alltid være i forsvarsposisjon, og de blir lett et offer. Hos et offer er bildet de har av seg selv totalt avhengig av hvordan de blir behandlet av omgivelsene. Blir de behandlet bra, er selvbildet bra. Blir de behandlet dårlig, vil selvbildet også være dårlig. Selvbildet kommer ikke lenger innenfra. (Hvem vi omgir oss med har veldig mye å si. Mer om dette i [denne](#) artikkelen).

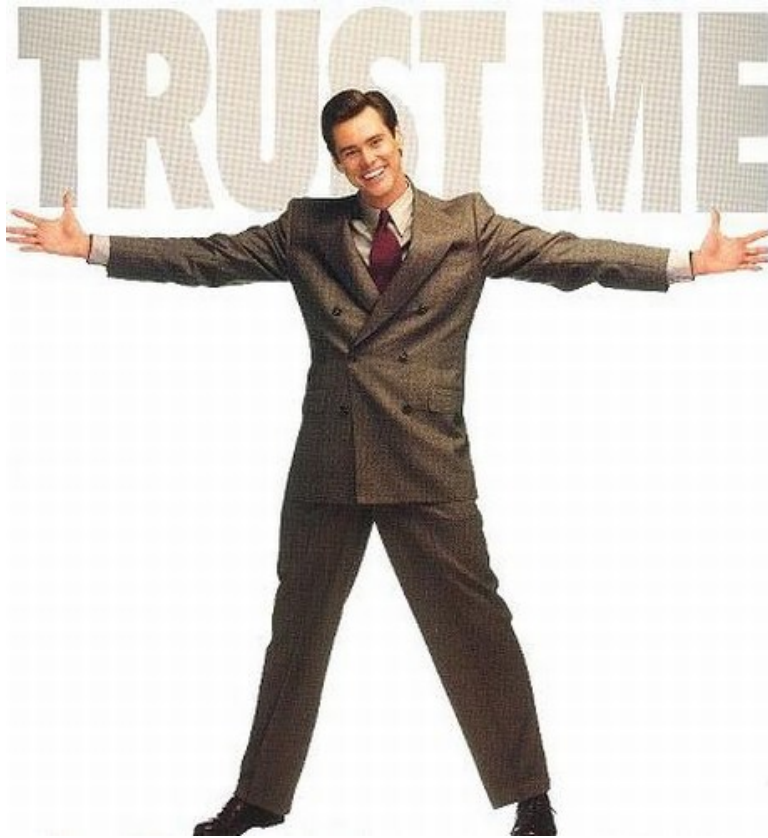
Ved hjelp av sine evner til å lese andre mennesker, vil manipulerende mennesker hele tiden forsøke å passere ditt psykologiske forsvar for å vinne over deg. De retter sin skjulte aggresjon mot deg. Til dette har de utviklet en rekke verktøy og taktikker.

Manipulerende mennesker, del 2: Taktikk og metode

Av Stig, 14. januar 2009,

[Liker](#)

184 liker dette. Bli den første blant dine venner.



Målet for et manipulerende menneske er å vinne. De har et grunnleggende behov for å føle seg over andre og fremstå som den beste. Taktikkene de bruker er mange, og det er lurt å bli bevisst på disse hvis du skal unngå å bli manipulert. Lær deg å gjenkjenne metodene og fremgangsmåten før det er for sent. Manipulerende mennesker har et stort arsenal av fremgangsmåter for å manipulere. Behovet for å føle seg over deg har ført til at de har utviklet flere finurlige metoder for å få deg ut av balanse. De angriper deg med sine manipulerende raketter for å trenge gjennom det psykologiske skjoldet ditt. Angrepene består av både offensive og defensive metoder.

Det er på tide at du blir i stand til å avsløre angrepsmetodene. Alle metodene er til for å oppnå målet: Å være bedre enn deg.

Offensive metoder

Løgn

Løgn er en taktikk som en manipulerende person bruker mer eller mindre bevisst, og de bruker den ofte. Det er flere måter å lyve på.

1. Manipulerende mennesker lyver for å fremstå som bedre enn de er i virkeligheten. Det kan være en løgn om dem selv, f.eks. hvor mange kjærester de har hatt, hvor mye penger de tjener, hva de gjorde i ferien, hvor mange venner de har, etc. Kort sagt hverdagslige opplysninger som det er vanskelig for andre å kontrollere sannheten av. Er du en person som lett lar deg blende av andres (uriktige) skryt, kan det få deg til å føle deg underlegen og at du begynner å behandle manipulatorene som bedre enn deg selv.

2. Det kan være en løgn til deg, om deg selv. Manipulerende mennesker kan si hyggelige ting til deg og gi deg komplimenter de egentlig ikke mener. Målet for løgnen er å smiske seg inn på deg for å skape tillit. Det gjør det lettere å kontrollere deg senere, og å ytterligere manipulere deg.

3. De kan lyve om andre og konstruere usanne og dårlige rykter. På denne måten blir andre mennesker nedverdige, og både du og manipulatorene fremstår som bedre. Dere deler også en «hemmelighet», noe som skaper tillitt mellom dere (som vil bli misbrukt ved en senere anledning).

4. En fjerde måte å lyve på er å unngå å fortelle hele sannheten. Ved å kun gi fragmenter av informasjon blir du holdt utenfor vesentlige opplysninger om vedkommende, eller om en viktig hendelse, eller om andre personer. Eksempel: En manipulerende kollega forteller deg at det er et møte i morgen klokken 11. Det kollegaen «glemmer» å informere deg om, er at du må ta med det siste utkastet av prosjektet ditt fordi noen kunder også skal være på det møtet. Når du så møter opp på møtet uten utkastet, vil du føle deg dum. Men den manipulerende kollegaen kan du ikke bebreide. Det var jo tross alt han/hun som fortalte deg om møtet! 1-0 til den manipulerende kollegaen.

Link: [10 tegn på løgn](#)

Distrahering

Distrahering, eller å rette fokus mot noe annet, blir brukt av tryllekunstnere når de utfører sine triks. På samme måte bruker manipulative personer distrahering for å manipulere deg. Brukes når deres spill er i ferd med å se dagens lys eller når de føler de er i ferd med å bli avslørt. De kan plutselig endre samtalemnet til noe annet, eller rette fokus på noe ved deg. F.eks: «Oi, se der! Han var rar». Eller: «Se! Jeg har kjøpt meg nye sko». Eller: «Ååå, så fin du er på håret».

Å nekte å høre på hva du har å si er en annen måte å distrahere på. F.eks. å putte fingrene i ørene og si «bla-bla-bla» demonstrerer at det du sier er ubetydelig.

Gi vage svar

Hvis en manipulator blir spurt om noe han/hun ikke vet svaret på, eller ikke kan noe om, er et vagt svar en metode for å opprettholde status. Istedet for å si «jeg vet ikke», kommer noe vagt ut av munnen. Å gi vage svar er også en måte å unngå å måtte stå til ansvar for det som ble sagt. Det kan jo være deg som oppfattet feil!

Skape skyldfølelse i DEG

Å skape en skyldfølelse i deg er en måte å gjøre deg passiv på. Det åpner for mer manipulering. De kan drite deg ut offentlig, eller beskylde deg for noe som ikke er sant.

Eksempler: Hvis du kommer for sent på jobb, vil den manipulerende kollegaen påpeke det høyt og tydelig for alle. Hvis du gjør noe galt, vil manipulatorene gjøre deg oppmerksom på det, og aller helst fortelle alle andre at du har gjort en feil.

Skyldfølelse fører ofte til skamfølelse. Når du føler skam, er du et lett bytte.

Sarkasme

Dette er en taktikk som brukes mye. Manipulatorene har en ekstraordinær sans som finner de usikre sidene dine. Manipulatorene er dyktige til å utnytte disse sidene for å få ned selvtilliten din.

1. Ved hjelp av humor og sarkasme gjør manipulatorene narr av deg. «Morsomme» og negative utsagn om deg selv i selskap med andre er ofte brukt. Når de andre ler, blir du mer usikker, mens de andre synes manipulatorene bare er underholdende. Hvis du tar deg nær av det, blir du kjapt uthengt som prippen eller uten humor. Sarkastiske utsagn kan også omhandle andre mennesker som ikke er tilstede.

2. Manipulatorene kan gjøre narr av, eller snakke stygt om andre som kan minne om deg. På den måten snakker manipulatorene indirekte om deg. Eksempler: Hvis du er overvektig, kan manipulatorene gjøre narr av en feit person som dere ser på tv. Hvis du har krasjet bilen din, kan manipulatorene baksnakke og latterliggjøre «kameraten» sin som også har krasjet bilen sin. Hvis du er av utenlandsk opprinnelse kan manipulatorene komme med rasistiske utsagn til, eller om andre med fremmed bakgrunn mens du er tilstede.

Samtidig kan manipulatorene være raskt ute med å fortelle deg at du er jo ikke så

feit, eller at du krasjet bilen ved et uhell og det ikke var din feil, og at det aller helst var andres feil. På denne måten sier ikke manipulatorene noe stygt til/om deg. Tvert i mot så får du jo «støtte»!

3. Manipulerende mennesker har et stor lager når det gjelder sarkasme. Uttalelser som «jeg synes du er søt jeg» etter at du f.eks. har vært sint eller kommet med en formaning, eller snakke til deg som om du var et barn, er en måte å nedverdige deg på. Du blir umyndiggjort. Eller f.eks. å kalle deg eller andre for «bikkje», «rotte», «ku» osv. er en måte å heve seg selv på. Eller si «på plass» til deg. Dyr er alltid mindre verdt enn mennesker.

4. Det å gi deg kallenavn og si stygge ting, gjerne med litt ironi i stemmen, er en måte å få opp forsvaret ditt på slik at du blir passiv. Når du hilser på en manipulator, kan du f.eks. få høre: «Hallå din nisse». På overflaten en uskyldig setning. Men kan gli inn hos folk med et lavt selvbilde. «Faen så treg du er», er et annet uskyldig utsagn. Uskyldige, men sårende kommentarer er manipulerende personer eksperter på.

Manipulerende personer vil aldri finne på å oppføre seg ufint direkte ovenfor ofrene sine, uten å bake det inn med humor eller en form for ironi. Spesielt ikke når andre er tilstede. Hvis de selv blir oppfattet som ufine og sarkastiske, kan de jo risikere å bli avslørt. Vær spesielt oppmerksom på bruk av sarkasme innbakt i humor. Humor gjør sarkasmen mer sosialt akseptabel og den glir lettere inn. Det gjør det til en effektiv måte å manipulere på.

Vise aggresjon mot andre enn deg

Ved å være åpenlyst aggressiv mot andre enn deg, forteller manipulatorene at «du må passe deg». Indirekte kan dette føles som en trussel mot deg. Eksempel: Hvis du sitter på med en manipulator i bil, kan manipulatorene vise aggressiv atferd i trafikken og skjelle ut andre bilister høyløyt. Dette får deg til å innta en passiv holdning, hvilket gjør det lettere for manipulatorene å heve seg over deg. På en annen side, hvis en manipulator sitter på med deg, og du viser litt aggresjon mot andre bilister, vil manipulatorene raskt kommentere at du er aggressiv og at du må roe deg ned.

Snakke stygt om/baksnakke/gjøre narr av andre

Manipulerende mennesker snakker veldig ofte stygt om andre mennesker som ikke er tilstede. De gjør narr av dem, og kan legge ut rykter eller viderefortelle

opplysninger som de har snappet opp fra de som de har skapt et tillitsforhold til.

Vær oppmerksom på at personer som ofte gjør narr av andre når de ikke er tilstede, garantert gjør narr av deg også når du ikke er tilstede. Ved å ha det morsomt på andres bekostning skaper manipulatoren en god stemning, samtidig som han/hun står frem som bedre. De andre som det blir snakket stygt om fremstilles som idioter, og de mister bittelitt av sin sosiale status.

Det som også kan oppstå i deg når du hører en manipulator snakke stygt om andre, er at du automatisk inntar en passiv holdning. Du blir ubevisst «redd» for at manipulatoren skal snakke stygt om deg senere. Derfor gjør du så lite ut av deg selv som mulig.

Befalinger

En manipulator som føler seg over deg, vil gi deg befalinger for å opprettholde sin posisjon. Befalingene kan være innbakt i høflighet, men undertonen er alltid bestemt. Hvis du forsøker å motsette deg befallingen, vil manipulatoren bli mer åpenlyst aggressiv eller komme med sarkasme.

Eksempel: Manipulator: «Kan du hente et glass vann til meg? Du: «Nei, det får du gjøre sjøl». Manipulator: «Du er jo blitt så feit, du trenger litt trim. Hent et glass til meg nå».

Sykeliggjøring av deg eller andre

Å snakke til deg eller om deg, eller snakke om andre, angående sykdom med en nedlatende tone er faktisk en måte å manipulere på. Om det virkelig er sykdom inne i bildet er uinteressant. Når noen er betraktet som syke er de underlegne uansett.

Eksempel: Manipulator: «Ja du har vært syk/forkjølet i flere dager nå. Hva er det som er galt med deg?». Virkning: Du havner i en defensiv posisjon og kan få skyldfølelse.

Eller: Manipulator: «Jens er syk. Ikke bry deg om ham». Virkning: Setter andre i et dårlig lys, gjør det lettere å heve seg over og skaper tillit mellom manipulatoren og deg.

«Du må jo være dum». Eller «han er åndsvak». Eller «har du Downs syndrom?». Eller «hun er psykiatrisk». Psykisk sykdom er også sykdom.

Defensive metoder

Bagatellisering av egen atferd

Hvis en manipulerende person blir tatt i å gjøre noe galt og konfrontert med det, er bagatellisering en måte å beskytte seg på. Ved å hevde at det gale som ble gjort ikke er så galt og at det ble gjort i beste mening, forsøker manipulatorene å fremstå som bedre enn han/hun er. Utsagn som «men det kunne vært værre» er med på å underbygge bagatelliseringen.

Nekting

Å nekte for å ha gjort noe galt, eller nekte for å ha såret andre. Ikke skjønne at han/hun har gjort noe galt i det hele tatt. «Hæ? Hva mener du? Har jeg gjort noe galt? Nei, det har jeg ikke». Dette er unnvikelse av ansvar. Det kan også skape skyldfølelse og usikkerhet i den som påstår at den manipulative har gjort noe galt.

Innta rollen som et offer

Manipulatorer inntar lett offerrollen. Ved å fremstille seg selv som et offer er det de andre som er slemme. Målet er å skaffe seg sympati og medlidenhet, for på den måten å få tillit eller skape skyldfølelse. Både kroppsspråk, stemmeleie og ord brukes variert som virkemidler. Eksempler: «Ja, nå har jeg vært nødt til å gå helt til butikken for å kjøpe det DU glemte». Eller: «Det er ingen som hører på hva jeg har å si». Eller: «Det er så mange som gjør narr av meg».

Rettferdiggjøre eget forsvar

Manipulerende personer rettferdiggjør eget «forsvar», og kan hevde at når de baksnakker eller er stygge med andre, er det med overlegg fordi de andre har vært stygge med dem først.

Skyld på andre/overføre sin agenda til å gjelde andre

Å skyld på deg eller andre for sin egen (aggressive) atferd er en taktikk som blir brukt. Det er alltid de andre som har gjort noe galt. Det er de andre som begynte. Manipulatorene bare forsvarte seg, hvis noen skulle stille spørsmål ved oppførselen.

Manipulerende mennesker kan overføre sin agenda på andre, og påstå at det er de som er manipulerende og at de liker å heve seg over andre. De hevder kort og godt at det er de andre som er skjult aggressive. På fagspråket kalles dette projeksjon.

Spille uskyldig/uviten/forvirret

Denne taktikken går rett og slett ut på å spille dum. «Hva er det jeg har gjort nå? Jeg har jo bare vært snill og grei», «Hva er det du mener?» osv.

Ignorering

Manipulatoren kan late som om du ikke er tilstede og ikke høre på deg når du snakker. De kan være trege til å oppfatte det du sier, eller unngå å se på deg når dere snakker sammen. Du blir ubetydeliggjort.

Alle mennesker kan ha et snev av manipulerende atferd i seg. Det er normalt, og etter min mening, en viktig del av en sunn selvhevdelse. Forskjellen mellom normale og manipulative mennesker er den skjulte aggresjonen som ligger i bunnen. Hvis du mistenker at noen prøver å manipulere deg, vil du føle at noe er galt. Du vil ubevisst oppfatte aggresjonen som blir rettet mot deg. Bruk dine intuitive egenskaper til å skille normale mennesker fra manipulative mennesker.

Manipulerende mennesker, del 3: Hvordan forsvare seg

Av Stig, 15. januar 2009,

Liker

214 liker dette. Bli den første blant dine venner.



Hver gang du er i kontakt med et manipulerende menneske, havner du ofte i en defensiv posisjon. Manipulerende mennesker finnes overalt. Vi møter de på bussen, på treningssenteret, i drosjekøen, i butikken og på byen. Derfor er det lurt å kunne litt psykologisk selvforsvar.

Disse er mennesker vi heldigvis slipper å forholde oss til mer enn vi gidder. Men noen ganger har du manipulerende mennesker rundt deg du er nødt til å forholde deg til. De som ikke kan unngås. Det er vanskeligere å forsvare seg mot disse. Uansett er det opp til deg selv å gjøre dagen din så god som mulig. Det å ha en fremgangsmåte for hva du kan gjøre for å unngå og bli manipulert er til stor hjelp.

Du har kanskje opplevd at noen har slengt en sarkastisk bemerkning til deg når du har vært ute blant andre? Hvordan reagerte du på den? Det kommer an på hvor bra selvbildet ditt er.

Hvis det skal mange slengbemerkinger til deg før du begynner å bite deg merke i dem har du et godt selvbilde. Folk med et godt selvbilde har et velutviklet psykologisk forsvar, og de klarer lett å opprettholde sin gode selvtilit. Dessuten har de lært hvordan de kjapt kan komme med et motangrep som effektivt

eliminerer en manipulators taktikk.

Det grunnleggende forsvaret er derfor å:

1. Skaffe deg et bedre selvbilde

Det er så viktig å ha et godt forhold til seg selv. Det er det som danner fundamentet for alt du foretar deg. Er du en som sliter med et dårlig selvbilde vil du også være et lett bytte for en manipulator. En manipulator på sin side er en mester i å finne fremt til de med et lavt selvbilde. De er lette å manipulere, og veien til at de blir et offer er kort når en manipulator først får fotfeste.

Vær klar over at du selv kan gjøre mye for å bedre ditt eget selvbilde. Det er egentlig bare opp til deg selv. Det er bare du som kan ta tak i ditt eget liv. Begynn nå. Begynn i dag! Sett av en periode av livet ditt for å få det bedre.

Oppsøk profesjonell hjelp hvis du mener du ikke greier det på egenhånd, og se på det som en klok investering. Profesjonell hjelp koster mye tid og penger men er absolutt verdt prisen. Hva er vel 1-2 år i terapi hvis det kan øke livskvaliteten din med tusen prosent?

Men du kan greie det uten hjelp fra profesjonelle. Det gjelder bare å vite hvor du skal starte. Et sted å begynne er å lese [denne artikkelen](#). Ellers er det mange selvhjelps-bøker og andre nettsteder som kan hjelpe deg i gang. Du kan snakke med en venn du stoler på, lufte følelsene dine i et diskusjonsforum og få tilbakemelding der, begynne å trene jevnlig, starte å blogge om deg selv og ditt liv. Det er mye terapi å det å skrive.

Med et bedre selvbilde vil evnen til å forsvare deg mot manipulatorer bli oppgradert betraktelig. Ditt psykologiske forsvar vil automatisk styrke seg fordi du øker din egen verdi. Jo mer [egenverd](#), jo sterkere forsvar. En med et godt selvbilde er vanskeligere å manipulere.

2. Vær oppmerksom

Når du er oppmerksom på omgivelsene, er det lettere å oppdage når noen forsøker å manipulere deg. Les [del 2](#) av denne artikkelserien og lær deg taktikken som manipulerende mennesker bruker. Når du kjenner igjen mønsteret, samtidig som du får den dårlige følelsen, er det uten tvil noen som forsøker å manipulere deg. Folk med et dårlig selvbilde har en tendens til å trekke innover i seg selv, og legger ofte ikke merke til det som skjer rundt en.

3. Finn dine private grenser og overhold dem

Bli bevisst på hvordan du vil at andre skal behandle deg. Vær sterk og klar på hva du finner deg i og signaliser disse ut til andre. Når noen forsøker å bryte disse grensene gang på gang har du med en manipulator å gjøre.

Eksempel: La oss si at navnet ditt er Rolf Tore. Men du har aldri vært komfortabel med navnet Rolf. Du sier til andre at du ønsker å bli kalt Tore. Når noen fortsetter å kalle deg Rolf Tore, eller bare Rolf, trækker de over dine klare grenser.

4. Si i fra

Når du blir angrepet av en manipulator skal du gjøre det klart og tydelig at du føler deg krenket. Når Rolf Tore blir kalt Rolf må han fortelle at han ikke liker navnet, og at han ønsker bare å bli kalt Tore. Manipulerende mennesker vil forsøke å argumentere mot ønsket til Rolf Tore, men han må stå på kravene sine.

5. Legg merke til hva folk faktisk gjør, ikke hva de sier

Manipulative mennesker lyver ofte, og de er flinke til å prøve å bortforklare ting. Det kan være stort sprik mellom teori og praksis hos manipulative personer. Når du oppdager det, ta det som et signal på at du skal holde personen mest mulig på avstand.

7. Fokuser på handling, ikke intensjonene

Når en blir utsatt for en manipulator, er det lett å trekke innover i seg selv. En kan raskt begynne å reflektere over vedkommendes intensjon. Hvorfor sa hun det og det? Hvorfor gjorde han sånn og sånn. Var det for å skade meg? Er det jeg som er for nærtagen? Slutt med det her og nå! Ikke forsøk å lese andres tanker. Du skal fokusere på en manipulators handling. Sier han/hun noe stygt til deg, ja så sier han/hun noe stygt til deg. Kall en spade for en spade.

8. Ikke akseptér unnskyldninger

Når manipulative personer forsøker å unnskyldde eller bortforklare noe, skal du fortsatt påpeke at de har gjort noe galt. Ikke gå tilbake på det. Stå for dine påstander. Du har som regel rett. Stol på deg selv.

9. Still spørsmål/spill litt dum

Manipulerende mennesker kan ofte komme med vage svar og antydninger. Dette er for å hindre at de selv må stå til ansvar. Når du føler du blir manipulert, kan du stille et spørsmål for å få frem det de virkelig mener. Eksempel: Kan du gjenta det du sa nå? Hva mener du med det? Unnskyld, jeg hørte ikke? Sier du at?

Praktisk forsvar mot manipulerende mennesker

Her følger noen enkle triks du kan bruke når du skjønner du blir manipulert. Dette er mer eller mindre samme taktikk som blir brukt av manipulerende mennesker når de manipulerer deg. Derfor er det viktig å understreke at disse triksene kun skal brukes mot folk du ikke møter hver dag, eller har null problemer med å unngå hvis du vil. De skal kun brukes mot folk du har et overfladisk forhold til. Manipulatorer som blir utsatt for de samme angrepene de selv er utøvere av, opplever det som veldig krenkende. De har ofte et meget lavt selvbilde og det kan gå hardt inn på dem. De vil derfor bli enda mer (skjult) aggressive, eller de kan rett og slett gå til fysisk angrep.

1. Selvironi

Det å kunne gjøre narr av deg selv er en effektiv metode. På den måten viser du at du ikke lar deg påvirke av sarkasmen som en manipulator forsøker å trekke deg ned med. Når du latterliggjør deg selv med hensikt, viser du styrke. Ikke overdriv, da blir du en klovn.

Eksempel 1: Truls møter kameraten Nils som sier «hallå din stygge jævel» (manipulativt angrep/sarkasme). Truls kan svare med å si: «Hallå Nils. Så du synes jeg er stygg? Ja, jeg er enig i deg der, jeg er ikke vakker». Han kan også slenge på:» Fint at du er så pen da (sagt på en ironisk måte)» for å gi et lite stikk tilbake.

Eksempel 2: Eva har fått seg en ny lue. Nina forsøker å manipulere henne med å kommentere lua sarkastisk, og baker det inn i humor. Nina: «Næææ, så rar lue du har på deg, har du fått den av en uteligger eller?», sier hun og tvinger frem en dårlig latter. Eva skjønner at hun blir manipulert, og svarer: «Ja, hvordan visste du det? Er den virkelig så stygg».

2. Ignorering

Det å bevisst unngå å legge merke til manipuleringen fungerer i noen situasjoner. Når du nekter å la deg påvirke av manipuleringen, kan det være nok til å dempe manipulatorens demonstrasjon av aktivitet. Demonstrer aktivt at du absolutt ikke finner deg i å la deg manipulere ved å ignorere hele forsøket.

Eksempel 1: Nils møter Truls igjen, og Nils sier: «hallå din stygge jævel». Truls svarer: «Hei Nils», smiler og ser ham rett i øynene. Samtidig legger han hånda på skulderen til Nils for å vise med kroppsspråk at han har kontrollen.

Eksempel 2: Eva og Nina står og snakker sammen. Eva skjønner at hun blir manipulert av Nina, som står og lyver. Eva spør derfor et par kontrollspørsmål. Plutselig endrer Nina tema, og sier «Du er så fin på håret i dag, Har du vært hos frisøren?» Eva ignorerer spørsmålet til Nina, og sier «Vi snakker om deg nå, svar på spørsmålet mitt».

Eksempel 3: Unngå å gi svar eller tilbakemelding i det hele tatt. Lat som om du ikke hører.

3. Konfrontasjon

Konfronterer manipulatorens umiddelbart når han/hun manipulerer deg. Når manipulative personer blir direkte konfrontert med sin manipulative handling, kan de føle at de er avslørt. Det som skjer da er en av to ting: Enten svarer de med åpen aggresjon som sinne (sjeldent), eller de prøver å manipulere seg ut av situasjonen med en defensiv taktikk. Spille offerrollen, spille uskyldig, bagatellisere egen atferd, fleipe det bort etc. Uansett, hvis du konfronterer bør du være hundre prosent sikker på at du er blitt manipulert. Ellers vil manipulatorens forsøke å skape en skyldfølelse i deg, og du er like langt.

Eksempel 1: Når Nils kaller Truls en stygg jævel når de hilser på hverandre, sier Truls: «Når vi hilser på hverandre sier du alltid noe stygt til meg. Er det noen spesiell grunn til det eller?». Truls sier dette halvveis med humor og godt humør for å ikke virke aggressiv. Det viktige er konfrontasjonen.

Eksempel 2: Eva er litt overvektig, men har et godt selvbilde. Nina forsøker å manipulere henne med å kommentere en overvektig mann de ser på tv. Nina: «Fy faen» se hvor feit han derre er a. Han ligner på en gris! Eva skjønner at hun blir manipulert, og svarer: «Ja, jeg er også tjukk, synes du jeg ligner på en gris Nina?» Nina blir her direkte konfrontert med manipulasjonen, og hun må forsvare seg (det gjør henne defensiv.).

4. Direkte motangrep

Det sies at angrep er det beste forsvar og i enkelte situasjoner stemmer det. Skal kun brukes mot manipulative folk du slipper å forholde deg til hver eneste dag. Prøv å bake motangrepet inn i humor. Det å bli møtt med et direkte motangrep skaper veldig mye frustrasjon i manipulative mennesker. De svarer med å bli enda mer (skjult) aggressive og trapper opp manipuleringen, hvilket blir mer jobb for deg.

Eksempel: Truls og Nils hilser på hverandre, og Nils sier «hallå, din stygge jævel». Truls svarer med et direkte motangrep: «Hallå din lille apekatt».

5. Speiling/imitasjon

Det å imitere eller speile noen som manipulerer kan være effektivt. Speiling går ut på å gjenta nøyaktig det som blir sagt til deg eller å gjenta nøyaktig samme kroppsspråk/kroppsholdning. På denne måten får manipulatoren oppleve en tro kopi av sin egen handling.

Dyktige imitatorer «speiler» den de skal imitere, og vi vet hvor morsomt dette er. Hvis du klarer å legge til en nesten umerkbar dæsj med sarkasme eller rett og slett overdrive speilingen kan du faktisk få overtaket. Kristian Valen både overdriver og legger til litt sarkasme når han imiterer.

Signalene du sender ut ved å speile noen er at du har gjennomskuet vedkommende og at han/hun har møtt sin likemann. Du har såpas selvtillit at du tør å gjengjelde med samme mynt. Speiling kan også få manipulatoren til å bli bevisst sin egen handling, noe som kan ha en avvæpende effekt.

Du blir testet av andre mennesker hele tiden og du tester andre mennesker hele tiden selv. Vi tester hverandre på et psykologisk plan for at vi skal danne oss et bilde av hvordan den andre personen er, hva slags selvbilde de har og hvor vi står i forhold til dem. Testene består gjerne av sarkastiske kommentarer.

Manipulerende mennesker har behov for å teste andre mer enn normalt. De er virkelig ute etter å finne frem til de som lettest lar seg manipulere. Vær oppmerksom når du blir testet, og la deg ikke påvirke. Det er lettere sagt enn gjort, men stå imot. Viser du at du er en svak person vil du bli offer for mer manipulering enn nødvendig.

Hvis du har fulgt med, så er det praktiske forsvaret nesten de samme taktikkene som manipulerende mennesker bruker når de manipulerer andre. Og det stemmer. Forskjellen er imidlertid at det alltid er manipulatorene som begynner. Dessuten har de, som nevnt, en agenda med å vinne over andre. Din agenda er å minimere effekten av de manipulative metodene som manipulerende personer bruker.

Hvis manipulatoren er en du må omgås daglig

Hvis manipulatoren er en du må omgås daglig, og som du heller ikke kan komme deg unna, må du forholde deg på en annen måte. Har du en manipulativ samboer, en sjef eller kollega, eller en venn du ikke klarer å komme deg vekk fra må du legge opp til en annen strategi.

Et godt tips som andre er flinke til å komme med er: Du må komme deg vekk! Men dessverre er det lettere sagt enn gjort å bytte jobb, bytte skole eller bytte ut partneren. Det blir derfor til at du lider deg gjennom hverdagen, uten å se muligheter for å sette en stopper for manipulasjonen.

Hvis du prøver å forsvare deg med de praktiske fremgangsmåtene over, vil du oppleve at manipulatoren blir mer manipulerende mot deg. De kommer med mer sarkasme, mer løgn og mer baksnakking. I disse tilfellene anbefaler jeg å kun benytte metodene over en sjelden gang, bare for å demonstrere at du faktisk kan være i stand til å forsvare deg hvis du vil.

Som jeg har nevnt flere ganger, er målet for en manipulator å vinne over andre. I et manipulators sinn består nemlig verden av to typer mennesker: Vinnere og tapere. Manipulatoren vil derfor gjøre alt de kan for å være vinnere, ellers ser de på seg selv som en taper med en gigantisk T. Det har ingen betydning hva slags forhold du har til manipulatoren. Selv om du er kjæresten eller barnet til en manipulator setter det ingen stopper for målet om å være best. Dette er bare noe du må innse, jo før jo bedre.

Den strategien du må gå over til når du er sammen med en manipulator du ikke kommer deg unna er å skape **vinn-vinn situasjoner**.

Skap vinn-vinn situasjoner

Når du skaper en vinn-vinn situasjon, demper det følelsen av at de er tapere. Både du og manipulatorene kommer godt ut av det.

En situasjon kan ha fire utfall:

- Du taper, manipulatorene vinner. Dette er det beste for manipulatorene, men er det aller dårligste for deg.
- Du vinner, manipulatorene taper. Farlig situasjon. Manipulatorene vil unngå dette for enhver pris.
- Du taper, manipulatorene taper. En bedre situasjon for manipulatorene enn den ovenfor.
- Du vinner, manipulatorene vinner. En vinn-vinn situasjon. Sett fra manipulatorens ståsted er dette en dårligere situasjon enn den aller første, men kan aksepteres. For deg er det den beste.

Det er vanskelig å si hva som er en vinn-vinn situasjon i de enkelte tilfellene. Som oftest kjenner du de du omgås til daglig veldig godt. Hvis du er oppmerksom, finner du fort ut hva din manipulator trenger for å føle seg bedre enn deg. Utnytt dette til å skape tilfredshet i manipulatorene. En tilfreds manipulator som ser seg selv som bedre enn deg vil dempe sine skjult aggressive angrep. Du får det enklere når du slipper å være i forsvarsposisjon hele tiden.

Konflikthåndtering

I realiteten handler det å omgås en manipulator om å håndtere en konflikt. Eller å unngå at en konflikt skal eskalere. Konflikthåndtering er et eget kapittel innen psykologien, og brukes til å løse konflikter både på et individuelt plan og på et globalt plan. En konflikt kan deles inn i 9 nivåer. Din interesse er å holde konfliktnivået på et så lavt nivå som mulig.

9. Tap/seier

8. Full krig – tilintetgjørelse av motpart

7. Sette den andre ut av spill

6. Trusler og åpne angrep

5. Motpart fremstilles som "den slemme"

4. Søke støtte hos utenforstående

3. Klar til kamp

2. Anser hverandre som motpoler

1. Begynnende frustrasjon

Den østerrikske antropologen Friedrich Glasl mente at en konflikt lar seg løse så lenge den befinner seg innenfor de fem første nivåene. Da er det fullt mulig å oppnå vinn-vinn. Etter dette blir det tap-vinn, og helt til slutt vil det bli tap-tap. På de fem første nivåene er det mulig å diskutere eller megle seg frem til «fred», og det er det du som må gjøre. En manipulator vil ikke gi seg hvis han ikke vinner på det.

Det å håndtere en konflikt, kan gjøres på forskjellige måter. Grovt sett finnes det fem ulike strategier (Kenneth Thomas & Ralph Kilman).

1. **Tilpassende.** En tilpasser seg motparten og forsøker å fokusere på felles interesser. Denne strategien er en midlertidig løsning, fordi konflikten fortsatt er tilstede. Du som blir utsatt for manipulering vil hele tiden måtte tilpasse deg den andre. Dette vil bli slitsomt i lengden.
2. **Finne kompromiss.** Begge parter er enige om å finne en god løsning som begge er fornøyde med. Gjensidighet og vilje til å gi slipp på noen av sine behov må være tilstede. Begge må «svelge kameler».
3. **Konkurrerende.** Dette er en dårlig strategi, og vil ikke føre til at konflikten løses. Kan kanskje brukes til å møte manipulerende mennesker som en ikke er i kontakt med mer enn nødvendig. I utgangspunktet er det en tap-vinn situasjon, siden den manipulerende personen vil nekte å gi seg.
4. **Unnvikende.** Det å unngå å reagere, og rett og slett overse at det er en konflikt. Unnvikende konfliktløsning er også å unngå motparten fysisk. Konflikten vil imidlertid alltid være latent tilstede. I det lange løp kan en slik strategi føre til vedvarende stress (en er redd for å møte på manipulatoren). En løser konflikter ved å hele tiden flykte fra dem.
5. **Samarbeidende.** Begge parter går inn for å løse konflikten. Begge parter klarer å innrømme feil, og fokuserer på å oppnå fred og forsoning. Begge er villige til å jobbe med seg selv for å endre sine behov.

Strategi: Vær bevisst ydmyk

En midlertidig løsning for å oppnå vinn-vinn kan være å opptre bevisst ydmyk ovenfor manipulatoren. Dette er en tilpassende strategi. Når du er bevisst ydmyk bevarer du kontrollen over situasjonen, samtidig som manipulatoren ikke føler seg truet av deg. Bevisst ydmyk er ikke det samme som å «nedgradere» seg selv i forhold til manipulatoren, men det er på en måte å la manipulatoren «vinne» selv om du vet du har rett. Kan nesten sammenlignes med diplomati. Du har ett mål med dine handlinger i forhold til en manipulator, og det er å ha det så fredelig som mulig.

Eksempel på å være bevisst ydmyk: En gutt kommer inn til sin pappa og sier: pappa, jeg er myye sterke enn deg! Pappaen gjør seg bevisst ydmyk og sier: ja du er det gutten min. Ikke gi meg juling a!

Det krever mot å gå i kamp med en manipulator, men det er en kamp du må ta for å beskytte deg selv. Får en manipulator taket på deg blir du til slutt et offer. Garantert. Selvbildet ditt vil synke ytterligere, og du kan i svært ytterliggående tilfeller utvikle depresjon og nevrotiske problemer.

Vær bevisst på at et manipulerende menneske har mye aggresjon i seg. Du klarer aldri å stoppe denne aggresjonen. De skjuler den, men får utløp via manipulerende teknikker. Manipulerende mennesker vil ALLTID forsøke å vinne over deg. Blir de avvæpnet skifter de bare taktikk. Det beste du kan gjøre er å skaffe deg et bra selvbilde, stole på deg selv og unngå de du kan unngå. Vær flink til å skape vinn-vinn situasjoner med de du ikke kommer deg unna. Denne artikkelserien er bl.a. basert på boka «In Sheeps Clothing» av den amerikanske psykologen George K. Simon, samt et foredrag av Carlos Xuma -selvhjelpseksperter og sjekkeguru.

Kilde: <http://www.dinevibber.no/2009/01/manipulerende-mennesker-del-1-kjennetegn/>