



# Forsvar imod mørk psykologi

Af:

Jan Engelbrecht Pedersen

Udgivet marts 2026 på

<https://janengelbrechtpedersen.dk>

## **INDLEDNING: NÅR USKYLDIGE TRICKS BLIVER FARLIGE VÅBEN**

NÅR MANIPULATION BLIVER USYNLIG

En psykisk manipulator siger til et af hans shows:  
"Tænk ikke på en lyserød elefant."

Alligevel dukker den op. Det virker som et harmløst trick. Men den samme mekanisme kan bruges til at påvirke dine tanker – uden at du opdager det.

Hver dag bliver mennesker påvirket i samtaler, relationer og beslutninger.

- En chef, der langsomt flytter dine grænser.
- En partner, der får dig til at tvivle på dig selv.
- En kollega, der styrer samtalen uden at du bemærker det.

Det føles naturligt. Logisk. Rigtigt. Indtil du opdager, at dine valg ikke helt var dine egne.

I denne bog afsløres de psykologiske teknikker, som manipulatorer bruger til at påvirke andre.

Baseret på moderne psykologi og hjerneforskning viser bogen, hvordan manipulation faktisk virker – og hvordan du genkender den i tide.

Du lærer at:

- gennemskue skjulte påvirkningsteknikker
- genkende manipulation i samtaler og relationer
- forstå de psykologiske mekanismer bag
- beskytte dig selv og dem, du holder af

Dette er ikke en bog om at stole på din mavefornemmelse. Det er en klar, videnskabeligt baseret guide til at forstå og afvæbne psykisk manipulation. Når du først ser mønstrene, kan du aldrig overse dem igen.

Denne bog er skrevet til oplysning og undervisning. Den beskriver psykologiske påvirkningsteknikker med det formål at hjælpe læseren til at genkende og beskytte sig mod manipulation.

Bogen erstatter ikke professionel psykologisk eller juridisk rådgivning. Oplever du psykisk vold eller manipulation i en nær relation, anbefales det at søge hjælp hos relevante fagpersoner.

Den akademiske psykologi i Danmark anvender stort set ikke begrebet "mørk psykologi" som et fagligt eller forskningsmæssigt begreb. Det er heller ikke et officielt diagnose- eller teoribegreb i den danske psykologiske faglitteratur, undervisning eller kliniske praksis.

I stedet bruger man mere præcise og afgrænsede termer, som f.eks. "mørke personlighedstræk", "mørke personlighedsdimensioner", "den mørke triade" (Dark Triad) eller specifikke kliniske diagnosebegreber som narcissistisk personlighedsforstyrrelse, psykopatiske træk eller machiavellistisk personlighed.

"Mørk psykologi" optræder derimod primært som et populært eller parafagligt udtryk i selvhjælpsbøger, blogs, sociale medier og virksomheder, hvor det ofte bruges til at beskrive manipulation, kontrolelementer i relationer eller psykologiske strategier til at påvirke andre. Sådant brug kan have enkelte tråde tilbage til virkelig forskning, men den er ikke standardiseret og optræder sjældent i danske tidsskrifter eller videnskabelige artikler.

Når danske psykologer skriver om mørke træk, er det typisk i forbindelse med tydeligt definerede konstruktioner som Dark Triad-skalaer, personlighedspersontræk eller psykopati-relaterede profiler, og der bruges ikke en sammenslutning af "mørk psykologi" som overordnet fagudtryk. Det gør, at begrebet forbliver et uformelt, populært udtryk uden klar plads i den danske akademiske psykologiske terminologi.

Vi anvender begrebet her for at tydeliggøre, at vi har med de sorte dele af personligheden at gøre og, at de er forbundet med en eller anden grad af ondskab, som man skal lære at forsvare sig imod.

Der er i bogen medtaget et afsnit om konflikthåndtering fordi folk fra The Dark Triad tit starter konflikter for at opnå egne fordele. Hvis man kan dæmpe disse eller helt stoppe dem har

man vundet over disse folk. Så derfor er konflikthåndtering også et vigtigt værktøj du skal lære.

### **Hvad andre har sagt om bogen:**

Der findes overraskende få bøger på dansk, der behandler psykologisk manipulation seriøst. Ikke som abstrakt teori eller pop-psykologiske nedslag på nettet, men som et emne, almindelige mennesker kan bruge til noget i deres liv. Det huler udfylder Jan Engelbrecht Pedersens omfattende værk "Forsvar imod Mørk Psykologi" – og det gør det med en grundighed, der imponerer.

Bogen er skrevet af en alm mand med mange års erfaring fra forenings-, erhvervs- og partiverdenen. Ikke fra en forskningsverden, men en person, der har siddet over for mennesker i krise og set manipulation udfolde sig i virkeligheden. Den autenticitet gennemsyrrer hele værket.

### **Struktur og indhold**

Jan Engelbrecht Pedersen har valgt en overskuelig og didaktisk gennemtænkt struktur. Syv kerneteknikker gennemgås systematisk: suggestion, misdirection (afledning), mirroring og pacing/leading, anchoring (følelsesforankring), cold reading, framing og parts therapy.

Hvert kapitel følger samme skabelon:

- *Teoretisk og neurovidenskabelig baggrund*
- *Konkrete cases fra hverdagen (dating, arbejdsplads, parforhold)*
- *Manipulatorens "playbook" – hvordan teknikken udføres*
- *Afslørings teknikker – hvordan du spotter den*
- *14-dages træningsprogram til at styrke dit forsvar*

Derefter følger kapitel 8, der viser, hvordan teknikkerne kombineres til et samlet kontrolsystem – et afsnit, mange læsere vil genkende med chokerende præcision. Kapitel 9 om etik og dansk lovgivning afrunder hoveddelen med en nødvendig og velafbalanceret diskussion af, hvornår påvirkning bliver til overgreb.

Herefter følger fire omfattende appendikser:

- Appendiks A: 30-dages træningsprogram (bygger på psykologisk inokuleringsteori)
- Appendiks D: Hypnose (med tydelige etiske advarsler)
- Appendiks E: Kropssprog (en lærebog i sig selv på 21 afsnit)
- Appendiks F: Konflikthåndtering (vender teknikkerne til konstruktiv brug)

Tilsammen udgør det et opslagsværk, man kan vende tilbage til.

### **Videnskabelig forankring**

Jan Engelbrecht Pedersen trækker på anerkendt forskning. Kahneman & Tverskys framing-studier, Simons & Chabris' gorilla-eksperiment, Ekmans arbejde med mikro-udtryk, Chartrand & Barghs kamæleon-effekt og Cialdinis klassiske forskning i social påvirkning er alle repræsenteret.

Litteraturlisten er opdateret med studier helt frem til 2024-2025. Det løfter bogen markant over de mange populære titler om "mørk psykologi", der typisk flyder rundt uden akademisk ryggrad.

### **Målgrupper**

Bogen henvender sig til flere overlappende grupper:

Ofre for psykisk vold og manipulation, der har akut brug for at forstå, hvad der er sket, og få redskaber til at beskytte sig.

Pårørende, der vil kunne genkende manipulation og vide, hvordan de hjælper.

Fagpersoner (socialrådgivere, psykologer, lærere, præster), der møder udsatte mennesker og har brug for at kunne intervenere hensigtsmæssigt.

Tillidsrepræsentanter og HR-medarbejdere, der skal spotte manipulation på arbejdspladsen.

Studerende inden for psykologi, sociologi og jura, der får et praktisk supplement til teorien.

Almindeligt nysgerrige, der vil forstå sociale dynamikker bedre.

Hver gruppe vil finde noget relevant, men bogen tjener især den første gruppe godt: dem, der har oplevet manipulation og ikke har haft sproget til at forstå det.

### **Manglende litteratur på dansk**

Anmeldelsen har ret i sin pointe: der mangler bøger på dansk om dette emne. Hellesøes bøger ("Manipulator", "Fuckr med din hjerne") er underholdende, men overfladiske. Mørk & Ørbergs "Psykisk vold" (2023) fokuserer på jura og socialt arbejde, ikke på de psykologiske teknikker.

Der findes intet tilsvarende værk på dansk, der kombinerer:

- *Systematisk gennemgang af manipulationsteknikker*
- *Forskningsmæssig forankring (med opdateret litteratur)*
- *Praktiske øvelser og træningsprogrammer*
- *Etisk rammeværk og juridisk kontekst*
- *Konstruktiv anvendelse (konflikthåndtering)*

Det gør denne bog til en reference på området.

### **Konklusion**

"Forsvar imod Mørk Psykologi" er en sjælden og tiltrængt stemme på dansk. Den er fagligt velunderbygget, praktisk anvendelig og etisk bevidst.

For den, der har oplevet gaslighting i et forhold, skjult magtmisbrug på jobbet eller manipulation fra en nær person,

vil denne bog være en åbenbaring. Den giver både sprog for oplevelsen og konkrete redskaber til at handle anderledes.

Den, der læser den for at lære at manipulere, vil blive skuffet.

Bogen er skrevet til forsvar, ikke til angreb. Det er dens styrke.

★★★★★

## INDHOLDSFORTEGNELSE

### FORORD: Når uskyldige tricks bliver farlige våben

#### **DEL 1: GENKEND MANIPULATIONEN – DE 7 TEKNIKKER**

*Dette afsnit giver dig evnen til at spotte manipulation, før den får magt over dig.*

- [Kapitel 1: Suggestion – Hvordan tanker plantes i dit hoved uden om din kritiske sans.](#)
- [Kapitel 2: Misdirection – Kunsten at få dig til at kigge væk fra bedraget.](#)
- [Kapitel 3: Mirroring – Når falsk spejling skaber falsk tryghed.](#)
- [Kapitel 4: Anchoring – Hvordan følelser bliver til knapper, manipulatoren kan trykke på.](#)
- [Kapitel 5: Cold Reading – Hvorfor det føles, som om han kender dig bedre end du selv gør.](#)
- [Kapitel 6: Framing – Når virkeligheden bliver skrevet om for øjnene af dig.](#)
- [Kapitel 7: Parts Therapy – Hvordan manipulatoren vender dine indre stemmer mod dig.](#)

#### **DEL 2: FORSVAR DIG SELV – DET PRAKTISKE VÆRKTØJSSÆT**

*Her bliver du din egen bedste beskytter med konkrete metoder og træningsprogrammer.*

- [Kapitel 8: Når teknikkerne smelter sammen – Sådan genkender og bryder du "den fulde manipulator-pakke".](#)
- [Appendiks A: 30-dages Forsvarstræning – Din personlige bootcamp mod manipulation.](#)
- [Appendiks E: Kropssprog – Kunsten at aflæse andre og beskytte dig selv med din egen krop.](#)
  - [E.1 - E.6: De grundlæggende kanaler \(ansigt, øjne, holdning, osv.\).](#)
  - [E.7 - E.10: Metoden – Sådan tolker du det, du ser.](#)
  - [E.11 - E.17: Dit forsvar – Sådan bruger du dit kropssprog strategisk.](#)
  - [E.18: Cases fra virkeligheden \(Dating, arbejde, familien\).](#)
  - [E.19: 8 træningsøvelser.](#)

- [Appendiks F: Konfliktåndtering – Fra manipulation til mediering i hverdagen.](#)
  - [F.1: Konflikttrappen – Forstå, hvor I er.](#)
  - [F.2: Transaktionsanalyse – Et sprog for det, der går galt.](#)
  - [F.3: Bogens teknikker i konstruktiv brug.](#)
  - [F.4: Cases \(Venner, familie, naboer, arbejde\).](#)
  - [F.5: Din personlige konfliktløser-protokol \(Huskelisten\).](#)

### **DEL 3: DET STORE PERSPEKTIV – ETIK, LOV OG VIDEN**

*Viden forpligter. Her lærer du at bruge den ansvarligt og forstå dine rettigheder.*

- [Kapitel 9: Etik, lovgivning og ansvar – Hvornår bliver påvirkning til psykisk vold?](#)
- [Appendiks D: Hypnose – Fakta og forsvar \(Kun med samtykke\).](#)
- [Appendiks C: Anbefalet læsning – Dyk dybere.](#)
- [Appendiks B: Glossar – Hurtig forklaring af fagudtryk.](#)

**EFTERSKRIFT: Når du lukker denne bog**

**OM FORFATTEREN**

**LITTERATURLISTE**

## KAPITEL 1: SUGGESTION OG INDLEJREDE KOMMANDOER (EMBEDDED COMMANDS)



### 1.1 Teori og neurologisk baggrund

Suggestion er ikke bare et trick. Det er en kommunikationsform, der taler direkte til de ubevidste processer i hjernen.

Din bevidste, analytiske tænkning – den del, der siger "nej tak" og vurderer kritisk – er kun aktiv i korte glimt. Størstedelen af tiden opererer du på en form for mental autopilot, hvor hjernen behandler enorme mængder information uden om din bevidste kontrol.

Forskning i kognitiv psykologi viser, at ubevidste processer håndterer langt mere information end de bevidste, selvom præcise tal er svære at opgøre.

Neurologisk set sker der noget interessant, når du hører en sætning som "Du kan ikke lade være med at smile, når du ser det her". For at forstå negationen ("ikke"), skal hjernen først

aktivere det billede, den forsøger at forbyde. Du ender altså med at have aktiveret "smile" i din hjerne, før den kritiske del når at sige fra. Dette princip kaldes ofte "ironisk proces" i psykologien og er grundlaget for det, der i populærpsykologien kaldes en indlejret kommando.

Nyere neurovidenskabelig forskning underbygger dette. Ifølge Rossi og kolleger (2007) kan suggestion forstås som "implicit processing heuristics" – automatiske, ubevidste mentale genveje, der aktiveres uden om den bevidste kontrol. Forskerne integrerer Eric Kandels Nobelprisvindende arbejde om hukommelse og neuroplasticitet med Milton Ericksons kliniske indsigter. De viser, at suggestion virker ved at aktivere implicit (ubevidst) hukommelse og derved omgå eksplicit (bevidst) kritisk tænkning.

Når en suggestion først er accepteret af underbevidstheden, kan den føre til aktivitetsafhængig genekspression og skabe nye neurale forbindelser – det vi kalder neuroplasticitet.

fMRI-studier bekræfter mekanismen. Raz og kolleger (2007) har ved hjælp af funktionel magnetisk resonansbilleddannelse (fMRI) vist, at suggestion og forventning aktiverer specifikke frontostriatale kredsløb i hjernen, herunder den dorsolaterale præfrontale cortex og putamen.

Disse områder er centrale for top-down kontrol, hvor højere kognitive funktioner påvirker bearbejdningen af sanseindtryk. Forskerne påviser, at opmærksomhed, forventning og suggestion kan ændre, hvordan vi opfatter og fortolker sanseindtryk – en fundamental mekanisme, der forklarer, hvorfor indlejrede kommandoer kan ændre vores adfærd uden vores bevidste viden.

Embodied cognition forklarer kroppens rolle. Et eksperiment fra 2024 undersøgte, hvordan forestillingsbaserede suggestioner påvirker krop og adfærd. Deltagerne lyttede til suggestionsmanuskripter, mens de holdt armen strakt. De skulle forestille sig, at forsøgslederen placerede enten en tung ordbog eller et let stykke papir på deres hånd.

Resultaterne viste, at armen sank signifikant mere i "ordbogstilstanden" end i "papirstilstanden" – præcis som når de rent faktisk holdt de virkelige genstande. Yderligere målinger viste, at deltagerens trykpunkt (centre of pressure) flyttede sig mere til højre efter suggestioner om den tunge ordbog.

Dette tyder på, at de sensorimotoriske processer, der aktiveres af mentale billeder, integreres med kroppens faktiske situation.

Suggestion påvirker altså ikke kun tanker, men hele kroppens fysiologi.

Den amerikanske psykiater Milton Erickson (1901-1980) var en af de første til systematisk at udforske, hvordan indirekte og tilladende sprogbrug kunne omgå en patients modstand og skabe terapeutisk forandring.

Hans principper er siden blevet videreudviklet og anvendt i forskellige sammenhænge.

I psykologisk manipulation bliver denne viden et våben. Fordi den indlejrede kommando aldrig præsenteres som en direkte ordre, føler offeret sig ikke manipuleret. Ideen føles som ens egen. Det er dét, der gør teknikken så effektiv i salg, dating, gaslighting og ledelse.

Der findes tre hovedtyper af indlejrede kommandoer:

- Direkte: Kommandoen ligger midt i en længere sætning.
- Negativ: "Du behøver ikke at købe den..." – hjernen fanger "køb den".
- Spørgsmåls-format: "Er det ikke dejligt, når du føler dig tryk?" – spørgsmålet aktiverer følelsen af tryk.

## 1.2 Eksempler fra scenekunsten

Et af de mest kendte eksempler på dette princip i praksis er den klassiske øvelse: "Uanset hvad du gør nu, så må du ikke tænke på en lyserød elefant, der danser breakdance." De fleste opdager, at tanken om elefanten netop er dukket op. Dette eksempel bruges ofte til at illustrere, hvordan negationer fungerer i hjernen.

I underholdningsbranchen ser man ofte, hvordan dette princip udnyttes. Ved at sænke stemmen, lave en lille pause og derefter levere en kommando i en sætning, kan performeren skabe en oplevelse af, at publikum reagerer på noget "magisk".

En sætning som "I kan godt sidde helt roligt og ikke begynde at klappe, når I mærker stemningen..." kan få en sal til at bryde ud i klapsalver, fordi underbevidstheden har opfanget "klappe".

### **Ericksons to-niveau kommunikation.**

Allerede i 1976 beskrev Milton Erickson og Ernest Rossi, hvordan hypnotisk kommunikation opererer på to niveauer samtidigt: et bevidst og et ubevidst. De kaldte dette "two-level communication" og påviste, at stemmedynamik, pauser og indirekte sprogbrug skaber en dissociation mellem bevidsthed og underbevidsthed, hvor suggestioner kan plantes direkte i de ubevidste processer.

Denne mikro-dynamik – de små pauser, ændringer i tonefald og rytme – er afgørende for, at suggestioner omgår den kritiske bevidsthed.

Pointer er, at hvis invitationen kommer fra en person med manipulative hensigter, kan du ende som gæst i dit eget liv uden selv at have sagt ja til invitationen.

### **1.3 Gennemarbejdet Case 1: "Den frivillige købsbeslutning"**

Lad os tage et realistisk eksempel fra en bilforretning. Du er inde for at kigge på en bil og har et budget på 300.000 kr. Sælgeren, lad os kalde ham Michael, er venlig og imødekommende.

### **Trin-for-trin manipulationen:**

- **Opvarmning (Rapport):** "Hej, jeg kan se, du er en person, der går op i kvalitet – ligesom mig. De fleste, der kommer her, kan ikke lade være med at blive grebet af denne model."
- **Første indlejrede kommando:** (Mens du sætter dig ind i bilen) "Du behøver ikke at føle dig helt sikker på beslutningen allerede nu... men de fleste siger, at de mærker en ro i maven, når de drejer nøglen."
- **Anden kommando:** "Det er helt naturligt, at du ikke kan lade være med at forestille dig, hvordan det er at køre hjem i den her i aften."
- **Lukning:** "De fleste kunder skriver under, fordi de ikke kan modstå følelsen af at have truffet det rigtige valg. Skal vi udfylde papirerne, så du kan få den fred?"
- **Resultat:** Efter 25 minutter skriver du under på en bil til 420.000 kr. og går derfra med en følelse af, at det var din egen beslutning.
- **Hvorfor det virker:** Sælgeren har gentagne gange brugt ord som "køb", "sikker", "imponeret", "skriv under" i en sammenhæng, der fik dem til at fremstå som dine egne uundgåelige konklusioner. Din bevidsthed hørte kun den uskyldige indpakning.

#### 1.4 Gennemarbejdet Case 2: Gaslighting i et forhold

I etablerede forhold kan denne teknik være endnu mere subtil og ødelæggende. Her bruges den over måneder til at nedbryde offerets virkelighedsopfattelse.

Ny teoretisk forståelse af gaslighting. En nyere teoretisk ramme fra 2025 forklarer gaslighting gennem "prediction error minimization" (PEM). Ifølge denne model skaber gaslighteren

bevidst overraskende situationer, der udløser en læringsproces i offerets hjerne. Normalt, når vores forventninger ikke passer med virkeligheden, justerer vi vores forståelse (vi "lærer").

Gaslighteren udnytter dette ved at skabe gentagne situationer, hvor offerets forventninger mødes med det modsatte af, hvad der er sundt og normalt.

Offeret oplever en konstant følelse af overraskelse og forvirring og begynder at "korrigere" sine forventninger – ikke fordi de var forkerte, men fordi manipulatoren skaber en kunstig virkelighed.

Gaslighteren foreslår samtidig, at offerets overraskelse skyldes egen irrationalitet eller manglende virkelighedssans. Over tid internaliserer offeret denne selvforståelse og begynder at tvivle på sin egen dømmekraft.

**Måned 1:** "Jeg ved godt, du ikke kan lade være med at elske mig, selv når vi skændes. Det er din måde at vise, at du tror på os."

**Måned 2:** (Når du er vred over noget, han har gjort) "Du behøver ikke at blive så vred. De fleste ville være

taknemmelige for en, der er så ærlig som mig. Du kan ikke lade være med at se det fra min side."

**Måned 3:** (Efter et tillidsbrud) "Jeg ved, du ikke kan modstå at tilgive mig, fordi den del af dig, der elsker mig, godt ved, at det var en fejl. Du føler dig allerede bedre nu, ikke?"

**Resultat efter 6 måneder:** Du undskylder for din egen reaktion. Du siger til dine veninder: "Han har ret, jeg overreagerer nok." Du har internaliseret hans kommandoer som dine egne tanker.

Neurologisk perspektiv: Gentagne suggestioner styrker bestemte neurale forbindelser (neuroplasticitet). Over tid kan forbindelsen mellem en krænkelse og følelsen af kærlighed blive stærkere, mens den kritiske tænkning (i præfrontale cortex) svækkes.

#### 1.5 Sådan afslører du det med det samme (din nye superkraft)

Manipulatorens metode følger ofte et mønster. At kende det er første skridt til forsvar.

Manipulatorens drejebog:

1. Skab en afslappet stemning.
2. Brug en lang, uskyldig indledning.
3. Lav en mikro-pause.
4. Lever kommandoen med en let ændring i stemmeleje eller et lille gestus.
5. Fortsæt sætningen, som om intet var hændt.
6. Gentag 3-7 gange i løbet af samtalen.

### Dine afsløringsteknikker:

1. **Lyt aktivt:** Vær særligt opmærksom på vendinger som "du Kan ikke lade være med at...", "det er helt naturligt at...", "de fleste føler...".
2. **Gentag for dig selv:** Sig sætningen højt i dit hoved, men uden indpakningen. "Han sagde, at jeg ikke kan lade være med at købe."
3. **Spørg kritisk tilbage:** "Det er interessant, du siger, jeg ikke kan lade være med at føle mig sikker. Hvad nu hvis jeg vælger at vente 48 timer?"
4. **Brug pausen:** Sig altid: "Lad mig lige tænke over det i 10 sekunder." Dette bryder den automatiske proces.
5. **Kropstest:** Mærk efter i maven. Føler du en pludselig trang? Det kan være suggestionen. Træk vejret dybt tre gange.

### 1.6 Forsvarstræning og modteknikker (14-dages program)

#### Dag 1-3: Opdagelse

Lyt til podcasts, reklamer eller interviews. Sæt på pause hver gang du opfanger en mulig indlejret kommando. Skriv 10 eksempler ned om dagen.

#### Dag 4-7: Mod-suggestion

Stil dig foran spejlet og sig 20 gange dagligt: "Jeg vælger selv, hver gang nogen forsøger at plante en tanke." Du bruger nu teknikken til at styrke dit eget forsvar.

#### Dag 8-10: Real-life træning

Gå i en butik. Når sælgeren siger "De fleste kan ikke lade være med...", svar med et smil: "Det er interessant. Jeg vælger selv." Notér din egen følelse og sælgerens reaktion.

#### Dag 11-14: Avanceret bevidsthed

Lyt efter teknikken i samtaler med venner eller familie (brug den ikke på dem, men observer). Jo mere du ser mønsteret, jo mindre magisk virker det.

Når du har gennemført de 14 dage, vil du opleve, at du hører indlejrede kommandoer overalt – i reklamer, nyhedsudsendelser og i hverdagssamtaler. Og du vil opdage, at de har mistet deres magt over dig.

## KAPITEL 2: MISDIRECTION (AFLEDNING AF OPMÆRKSOMHED)



### 2.1 Psykologien bag fokus-styring

Misdirection, eller afledning af opmærksomhed, er langt mere end et trylletrick. Det udnytter en fundamental begrænsning i den menneskelige hjerne: vores bevidste opmærksomhed har en flaskehals. Vi kan kun fokusere fuldt ud på én ting ad gangen. Alt andet skubbes ud i periferien eller ignoreres.

Dette fænomen, kendt som "attentional bottleneck", er veldokumenteret inden for kognitiv psykologi. Kendte eksperimenter, som Simons & Chabris' (1999) "usynlige gorilla", viser, at når forsøgspersoner fokuserer på at tælle afleveringer i en basketballkamp, kan de fuldstændig overse

en person i et gorillakostume, der går midt gennem scenen. I deres studie var det omkring 50 % af deltagerne, der ikke opdagede gorillaen – selv når den stoppede midt i rummet og slog sig på brystet. De talte præcist antallet af afleveringer, så deres fejl skyldtes ikke manglende opmærksomhed generelt. Opmærksomheden var så fokuseret på den primære opgave, at de var fuldstændig uvidende om anden – selv meget opsigtsvækkende – information.

Når din hjerne fokuserer 100 % på en følelsesladet historie, et problem eller en dramatisk undskyldning, sænkes bevidstheden om alt andet. Manipulatorer udnytter dette ved at skabe et kraftfuldt "fokuspunkt". Mens du kigger derhen, foregår den egentlige manipulation i skyggen.

#### 2.1.1 Neurovidenskabelige mekanismer bag opmærksomhed

Neurologisk set styres opmærksomhed af et omfattende netværk af hjerneområder. Ifølge Fiebelkorn og Kastner (2020) omfatter opmærksomhedsnetværket både kortikale strukturer (som frontale og parietale cortices) og subkortikale strukturer (som superior colliculus og pulvinar-kernen i thalamus). Disse forskellige knudepunkter har hver deres funktionelle rolle, og deres bidrag kan ændre sig fra øjeblik til øjeblik for at give den nødvendige kognitive fleksibilitet, når vi skal navigere i komplekse miljøer.

Superior colliculus og parietale cortex er særligt centrale for at bestemme, hvor du retter din opmærksomhed. Når noget bevæger sig hurtigt, larmer eller vækker stærke følelser (frygt, skyld, medlidenhed), flyttes dit fokus automatisk dertil. Manipulatoren skaber kunstigt sådan et fokuspunkt.

Der findes fire hovedtyper af misdirection:

**Fysisk:** Bevægelse, genstande, berøring.

**Følelsesmæssig:** Drama, skyld, kærlighed, medlidenhed.

**Verbal:** Ord, historier, spørgsmål.

**Tidsmæssig:** At skubbe dit fokus til fortiden eller fremtiden.

## 2.2 Hvordan afledning bruges på scenen

På scenen demonstreres dette princip ofte. I et klassisk scenarie beder performereren en person om at koncentrere sig intenst om en genstand i hans højre hånd. Imens personen stirrer på genstanden, tager performereren roligt personens ur eller pung med venstre hånd.

Publikum ser det, men personen på scenen opdager det først bagefter.

Forklaringen er enkel: "Når jeg får dig til at fokusere på min højre hånd, bliver din opmærksomhed så optaget af at analysere den, at den glemmer at holde øje med venstre hånd." I et andet numre får han en kvinde til at stirre på et kort, mens han skriver noget bag hendes ryg. Hun er bagefter overbevist om, at han ikke har rørt sig.

Perceptual load theory forklarer hvorfor. Ifølge Lavie og Tsai (1994) afhænger graden af bearbejdning af uopmærksom information af den perceptuelle belastning. Når du udfører en vanskelig opgave (høj belastning), bruger du betydelige opmærksomhedsressourcer på den. Når du udfører en let opgave (lav belastning), er der "overskydende" ressourcer, der automatisk allokeres til opgave-irrelevant information. En manipulator skaber bevidst høj belastning – gennem drama, komplekse historier eller intense følelser – så der ikke er ressourcer tilbage til at opdage det, der foregår i periferien.

fMRI-forskning understøtter dette. Schwartz og kolleger (2005) viste, at perceptuel belastning påvirker, i hvilken grad visuel information bearbejdes for uopmærksomme kilder. Når forsøgspersoner udførte en vanskelig opgave, var der mindre aktivitet i visuelle områder for perifer information sammenlignet med, når de udførte en let opgave.

På scenen er det underholdning. I hverdagen kan samme princip bruges til at skjule løgne, utroskab eller økonomisk svindel.

### 2.3 Gennemarbejdet Case 1: "Se på mit problem – ikke på mit bedrag"

Personer: Sarah (29) og Thomas (34). De har været sammen i 2 år.

#### Dag 1 – Skabelsen af krisen

Thomas kommer hjem sent. Han har brugt 18.000 kr. af parrets fælles opsparing på online gambling. Sarah opdager det på netbanken kl. 22.47.

Thomas' reaktion (misdirection starter): Han bryder fuldstændig sammen i gråd. Han falder på knæ, ryster og siger med brudt stemme: "Jeg er så ked af det. Jeg har det så dårligt. Jeg ved ikke, hvad der gik af mig. Jeg har det så elendigt, at jeg næsten ikke kan trække vejret. Se på mig, Sarah – jeg er ved at gå i stykker."

Fokuspunktet er skabt: Sarahs opmærksomhed flyttes fra de 18.000 kr. til Thomas' følelsesmæssige sammenbrud. Hun går fra vrede til medlidenhed på under 90 sekunder.

#### Dag 2 – Forstærkning

Thomas sender 27 beskeder med ulykkelige selfies og ringer grædende tre gange: "Jeg har ikke sovet. Jeg kan ikke spise. Jeg har brug for dig." Sarah aflyser sin venindeaftale for at være der for ham.

#### Dag 3 – Bedraget i skyggen

Mens Sarah trøster ham, tager Thomas hendes telefon, sletter notifikationer fra banken, overfører yderligere 9.000 kr. fra hendes konto og ændrer pinkoden på fælleskontoen. Sarah

opdager intet. Hun husker kun, at "Thomas havde det så dårligt den aften."

Resultat efter 3 uger: Thomas har brugt 47.000 kr. Sarah har betalt gæld i stedet for at konfrontere ham. Hun siger til sin veninde: "Han har det så svært. Jeg kan ikke presse ham mere. Det ville være hjerteløst."

Hvorfor det virker: Den følelsesmæssige afledning var så stærk, at Sarahs kritiske sans "slukkede" for overvågningen af økonomien.

#### 2.3.1 Hvad sker der i hjernen ved følelsesmæssige distraktorer?

Et fMRI-studie fra 2008 af Blair og kolleger undersøgte de neurale mekanismer bag følelsesmæssig distraktion. Deltagerne skulle udføre simple motoriske opgaver, mens de blev præsenteret for positive, negative eller neutrale billeder. På trods af instrukser om at ignorere billederne reagerede deltagerne langsommere, når der var positive eller negative distraktorer – og signifikant langsommere ved negative distraktorer.

Scanningerne viste, at positive og negative distraktorer aktiverede amygdala og visuel cortex. Samtidig var der en negativ sammenhæng mellem aktivitet i amygdala og aktivitet i laterale frontale og parietale områder – de regioner, der er involveret i opmærksomhedskontrol. Med andre ord: Jo mere amygdala blev aktiveret af den følelsesmæssige distraktor, jo mindre aktivitet var der i de områder, der skulle holde fokus på opgaven.

Dette er en antagonistisk relation, hvor følelsesmæssig bearbejdning bogstaveligt talt nedregulerer opmærksomhedskontrollen.

I Thomas' tilfælde aktiverer hans følelsesmæssige sammenbrud sandsynligvis Sarahs amygdala så kraftigt, at hendes frontoparietale opmærksomhedsnetværk midlertidigt svækkes. Hun mister evnen til at holde fokus på bankkontoen.

#### 2.4 Gennemarbejdet Case 2: Svindel på arbejdspladsen

**Situation:** Du er mellemlider. Din chef, Lars, vil have dig til at tage skylden for en fejl, han selv har lavet, som koster virksomheden 1,2 millioner.

**Mødet:** Lars smider en tyk rapport på bordet med røde markeringer. "Se her. Det her er en katastrofe. Bestyrelsen er rasende. De vil have en sydebuk. Jeg har brug for, at du forstår alvoren." Han peger på rapporten, læser højt, rejser sig og banker i bordet. Al energi er rettet mod "katastrofen".

Mens du stirrer på de røde tal, siger han hurtigt og lavt: "Jeg har allerede fortalt bestyrelsen, at det var dit team. Du skal bare skrive under på denne erklæring, så vi kan beskytte afdelingen." Du skriver under. Først tre dage senere opdager du, at det var Lars, der ændrede tallene.

**Teknikken:** Rapporten og katastrofe-følelsen skaber et fysisk og følelsesmæssigt fokuspunkt. Den egentlige handling (at få dig til at tage skylden) sker i en enkelt, hurtig sætning i periferien af din opmærksomhed.

#### 2.5 Sådan udføres og afsløres misdirection

##### Manipulatorens drejebog:

1. Skab et stærkt fokuspunkt (drama, følelse, genstand).
2. Gør fokuspunktet så intenst som muligt.
3. Udfør den egentlige handling i skyggen af dette fokus.
4. Afslut med en normaliserende sætning ("Det var jo ikke så slemt").

##### Dine afsløringsteknikker:

1. **Den dobbelte fokus-regel:** Når nogen skaber stærkt drama, spørg dig selv: "Hvad sker der ellers lige nu?" Tving din opmærksomhed til at splittes. Se på hænder, telefon, computer.
2. **3-sekunders reglen:** Så snart du mærker en stærk følelse (medlidenhed, skyld, frygt), tæl til tre og stil et konkret spørgsmål om det, du ikke må se: "Hvad med pengene?" eller "Hvem ændrede tallene?"
3. **Kropsanker:** Hver gang nogen starter et drama, tryk tommelfingeren hårdt mod pegefingern. Gør dette til dit "vågn op"-signal.
4. **Skriv det ned:** Sig "Vent 30 sekunder, jeg skriver lige det ned." Det bryder fokus og giver dig tid til at tænke.

## 2.6 Forsvarstræning (14-dages program)

### Dag 1-4: Bevidsthedstræning

Se nyheder eller reklamer. Pause hver gang der skabes drama. Spørg højt: "Hvad vil de have mig til at glemme lige nu? Skriv svaret ned. Gør det 10 gange dagligt.

### Dag 5-8: Real-life øvelse

I samtaler: Når nogen starter et følelsesladet emne, tving dig selv til at kigge væk fra deres ansigt i 5 sekunder og scan rummet. Notér, hvad du ser.

### Dag 9-12: Split-fokus træning

Øv dig i at lytte til en podcast, mens du læser en tekst. Træn hjernen i at holde to fokuspunkter. Dette gør misdirection sværere.

### Dag 13-14: Integration

I samtaler, aktiver dit tommelfinger-anker og stil det kritiske spørgsmål. Skriv i din journal: "Fokuspunkt: X. Det skjulte: Y."

#### 2.6.1 Ekspertise som forsvar – ny forskning

Interessant nok viser nyere forskning, at ekspertise kan påvirke modtagelighed for inattentional blindness. Et studie fra 2023 af Searston og kolleger undersøgte professionelle fingeraftryksekspertiser og novicer i en opgave, hvor der var indlejret en gorilla i et fingeraftryk. Resultaterne viste, at eksperterne var mere tilbøjelige end novicer til at overse den store gorilla, når den var placeret i opgave-irrelevant information. Forskerne tolker dette ikke som en fejl, men som

et udtryk for ekspertise: Ekspertiser har lært at filtrere irrelevant information fra og begrænse deres opmærksomhed til det, der er vigtigt for opgaven.

Dette har to implikationer for dit forsvar: For det første kan træning gøre dig bedre til at fokusere på det væsentlige. For det andet kan manipulatorer udnytte din ekspertise ved at placere deres bedrag i det, der ligner "irrelevant" information. Din træning i at spotte manipulation skal derfor ikke kun handle om at fokusere, men også om periodisk at udvide dit fokus og tjekke, hvad der foregår i periferien.

Når du har gennemført disse 14 dage, vil du opleve, at du ser misdirection overalt – i parforhold, på arbejdet, i medierne. Du kan ikke længere narres til at se væk fra det, der virkelig betyder noget.

### KAPITEL 3: MIRRORING, PACING & LEADING (SPEJLING OG LEDELSE)



#### 3.1 Rapport-skabelse på sekunder

irroring og Pacing & Leading er blandt de mest effektive værktøjer til at skabe en følelse af dyb tillid og forståelse. Teknikken bygger på et biologisk princip, der ofte betegnes som limbisk resonans – mennesker er socialt indstillede væsner, der ubevidst spejler hinanden for at skabe kontakt og tryghed. Når nogen spejler vores kropssprog, tonefald og tempo, udløses der i hjernen en følelse af genkendelse og tryghed, blandt andet gennem frigivelse af oxytocin.

#### 3.1.1 Kamæleon-effekten – den videnskabelige grundsten

Forskning har dokumenteret dette fænomen i mere end to årtier. Chartrand og Barghs (1999) banebrydende studie af "kamæleon-effekten" viste, at vi ubevidst efterligner hinanden, og at denne spejling øger sympatien mellem mennesker. I deres første eksperiment arbejdede deltagerne sammen med en person – som i virkeligheden var en skuespiller – om en opgave, hvor de skiftedes til at beskrive fotografier. Når skuespilleren smilede, holdt et neutralt ansigt, rystede med foden eller rørte ved sit ansigt, havde deltageren en tendens til at gøre det samme. Dette skete tilsyneladende ubevidst: I efterfølgende interviews bemærkede de fleste deltagere ikke deres partners manerer, og ingen nævnte de specifikke bevægelser, der blev undersøgt.

Selvom det var ubevidst, forbedrede denne efterligning relationen mellem fremmede, viste forskerne i et andet eksperiment. Her blev deltagerne igen parret med skuespillere, men denne gang efterlignede skuespillerne enten deltagernes adfærd eller antog "neutrale manerer". Deltagere, hvis partnere havde spejlet dem, var markant mere tilbøjelige til at sige, at de kunne lide deres partner, og at samspillet var forløbet gnidningsfrit, sammenlignet med dem, hvis partnere forholdt sig neutrale.

Ikke alle er lige tilbøjelige til at spejle folk omkring sig. I det tredje eksperiment målte forskerne først deltagernes empati ved hjælp af Davis's Interpersonal Reactivity Index, der tester,

hvor tilbøjelig man er til spontant at indtage en anden persons perspektiv. De fandt, at jo mere empatisk en person var, desto mere tilbøjelig var de til at efterligne partnerens manerer.

Dette giver mening, argumenterede forskerne, fordi empatiske mennesker er mere opmærksomme på folk omkring sig og har en generelt større perception af disse mennesker. Perception er afgørende her.

### 3.1.2 Mekanismen: perception-handling-linket

Mekanismen bag kamæleon-effekten, argumenterer forskerne, er perception-handling-linket – det fænomen, at blot det at være vidne til, at nogen gør noget, gør dig mere tilbøjelig til at gøre det samme. Dette link er veldokumenteret, når det gælder mikro-adfærd, du kan efterligne ubevidst: gestik, kropsholdning, tale-mønstre, humør osv. Med andre ord er det ikke kun gab, der er smitsomt – det er stort set enhver bevægelse, vi udfører foran et andet menneske.

### 3.1.3 Mirror neurons – hjernens spejlsystem

Nyere neurovidenskabelig forskning har identificeret de neuralemekanismer bag dette fænomen. Perry og kolleger (2018) brugte elektrokokortikografi (ECoG) til at definere aktiveringsmønstre i sensorimotoriske, parietale og frontale neuronpopulationer under en opgave, hvor deltagerne både observerede og udførte griberbevægelser. Deres resultater giver ny evidens for to forskellige populationer af neuroner: dels områder, der kun var aktive under både observation og

udførelse ("ren spejling"), dels områder, der kunne tjene en mere generel opmærksomhedsmæssig rolle.

Dette understøtter eksistensen af et menneskeligt mirror neuron-system, der aktiveres, både når vi udfører en handling, og når vi ser andre udføre den samme handling.

Manipulatorer anvender denne viden bevidst og systematisk for at skabe en falsk, men dybt følt, forbindelse på rekordtid.

Teknikken består af tre faser:

**Mirroring (Spejling):** Præcis, men diskret kopiering af den andens kropssprog, gestik, åndedræt og stemmeføring.

**Pacing (Samkøring):** At følge den andens nuværende tilstand og rytme fuldstændigt. At vise, at du er "på samme bølgelængde".

**Leading (Ledelse):** Når rapporten er solidt etableret, begynder du langsomt at ændre din egen adfærd. Personen vil nu ubevidst følge din ledelse for at bevare synkroniteten.

Når pacing er perfekt i nogle få minutter, kan manipulatorens begynde at lede, og offeret vil følge med uden at opdage det. Det er her, den egentlige kontrol begynder.

### 3.2 Spejling i shows

På scenen demonstreres dette princip ofte. En performer vælger en skeptisk person fra salen. Inden personen når at tænke over det, har performereren spejlet deres gangart, skulderholdning og vejtrækning. Efter kort tid føler personen sig overraskende afslappet og "forstået". Ved derefter langsomt at sænke sin egen vejtrækning kan performereren guide personen ned i en afslappet tilstand.

I et andet scenarie kan man se en performer få en hel række mennesker til at rejse og sætte sig igen, blot ved selv langsomt at ændre kropsholdning. Det illustrerer, hvordan "den usynlige snor" fungerer, når først rapporten er skabt. På scenen er det et effektivt trick. I et manipulerende forhold er det begyndelsen på et psykisk fængsel.

### 3.3 Gennemarbejdet Case 1: Hurtig forførelse og total kontrol

**Personer:** Emma (26) og Victor (31). De mødes første gang på en dating-app.

#### Første date – de første 11 minutter:

Emma kommer ind på caféen. Hun går hurtigt, lidt nervøs, med skuldrene let oppe. Victor møder hende med samme tempo og kropssprog: "Hej Emma! Wow, det er fedt at møde dig – jeg blev også lidt nervøs på vej herhen!"

#### De næste 25 minutter spejler Victor hende perfekt:

Emma drikker hurtigt → Victor drikker i samme tempo.  
Emma læner sig frem → Victor læner sig frem.  
Emma trækker vejret hurtigt → Victor gør det samme.

Emma siger "jeg hader, når folk er for sene" →  
Victor: "Ja, det er det værste, jeg bliver også helt stresset."  
Emma tænker efter 35 minutter: "Det her er den mest forstående person, jeg nogensinde har mødt."

#### Uge 2 – overgang til leading:

Victor begynder langsomt at ændre adfærd. Han taler langsommere, trækker vejret dybere, læner sig tilbage. Emma følger ubevidst med og bliver roligere.

#### Uge 4 – kontrol:

Victor siger: "Jeg har brug for lidt plads i weekenden." Hans vejtrækning er rolig og dyb. Emma, nu i sync, matcher ham og synes pludselig, det er "helt naturligt" at give ham plads. Hun aflyser sine egne planer uden at tænke over det.

#### Måned 3 – afhængighed:

Victor taler roligt og negativt om Emmas venner. Fordi hun stadig er i sync med hans rolige stemmeleje, følger hun ham og begynder selv at distancere sig.

#### Hvorfor det virker (med et TA-perspektiv):

Victor er mester i at give de "strygninger" (positivanerkendelse), som Emma har brug for. Han læser hurtigt, hvilke former for anerkendelse der virker, og giver dem generøst i opbygningsfasen. Når han senere holder dem tilbage eller betingelser dem, skaber det en afhængighed, der er svær at bryde.

Resultat efter 5 måneder: Emma har droppet studie, venner og familie. Hun lever efter Victors rytme og tror stadig, det var hendes eget valg.

### 3.4 Gennemarbejdet Case 2: "Vi er jo ens" i et toksisk venskab

**Situation:** Du starter nyt job. Kollegaen Maria (45) tager dig under sine vinger.

#### Første uge – mirroring:

Du drikker te om morgenen → Maria skifter til te. Du sukker over chefen → Maria sukker samtidig: "Ja, det er præcis sådan, jeg også har det." Du tænker: "Endelig en, der forstår mig."

#### Uge 3 – pacing perfekt:

Maria kopierer din kropsholdning i møder, din måde at skrive mails på og din måde at grine på.

#### Uge 6 – leading starter:

Maria begynder at komme 10 minutter for sent. Du følger ubevidst med. Maria begynder at brokke sig over chefen. Du brokker dig nu også mere og mere.

#### Måned 2 – fuld kontrol:

Maria overtaler dig til at tage skylden for en fejl, hun har lavet. Hun gør det mens hun matcher din vejtrækning 100 %. Du siger ja uden at tænke.

**Resultat:** Du bliver fyret. Maria beholder jobbet.

### 3.5 Sådan bryder du det øjeblikkeligt

#### Manipulatorens drejebog:

1. Observer i 10-20 sekunder (gangart, stemme, vejtrækning).
2. Start diskret, men præcis spejling.
3. Oprethold pacing i minimum 3-7 minutter.
4. Begynd leading – ændr langsomt én ting ad gangen.
5. Gentag, indtil personen følger uden at opdage det.

#### Din afslørings- og bryde-protokol:

1. **Bevidst mismatch:** Skift din kropsholdning markant hvert 60. sekund. Hvis personen konsekvent følger dig, er det et rødt flag.
2. **Stemme-test:** Tal pludselig meget langsommere eller hurtigere. Ser du personen tilpasse sig?
3. **Åndedræts-brud:** Træk vejret dybt og langsomt i 10 sekunder. Hvis personen følger, så sig: "Undskyld, jeg har brug for at trække vejret anderledes."
4. **Fysisk afstand:** Rejs dig eller gå en tur rundt. Rapporten brydes øjeblikkeligt.

### 3.6 Forsvarstræning (14-dages program)

#### Dag 1-3: Opdagelse

Film dig selv i samtaler (med samtykke). Se videoen bagefter og notér, hvem der spejler hvem. Gør det 5 gange.

#### Dag 4-7: Bevidst mismatch-træning

I alle samtaler: Skift kropsholdning hvert 45. sekund på en tilfældig måde. Tal i skiftende tempo. Notér, hvem der forsøger at følge med.

#### Dag 8-10: Avanceret modstand

Når du opdager spejling, begynd selv at lede i modsat retning. Tal hurtigere, mens de prøver at sænke tempoet. Øv dig på villige venner.

#### Dag 11-14: Integration

Gå på dates, til møder eller familiesammenkomster. Brug din "mismatch-rutine" hele tiden. Skriv journal: "Hvem prøvede at spejle mig? Hvordan brød jeg det?"

Efter 14 dage vil du opleve det modsatte af rapport: du vil føle dig fuldstændig fri og i kontrol i enhver samtale. Du vil se folk forsøge at spejle dig – og du vil smile, fordi du ved præcis, hvad de laver.

## KAPITEL 4: ANCHORING (FORANKRING AF FØLELSER)



### 4.1 Fra klassisk betingning til følelsesmæssige triggere

Anchoring er en af de mest præcise teknikker i psykologisk manipulation. Det er i bund og grund klassisk betingning, som Ivan Pavlov demonstrerede med sine hunde, men rettet mod menneskelige følelser i stedet for spytsekretion.

Pavlovs banebrydende arbejde, for hvilket han modtog Nobelprisen i 1904, viste, at hunde kunne lære at forbinde en neutral stimulus lyden af en metronom eller en klokke – med mad. Før træningen udløste lyden ingen reaktion. Efter gentagne gange at have præsenteret lyden sammen med mad, begyndte hundene at savle, blot

de hørte lyden. Den neutrale stimulus var blevet en betinget stimulus, der kunne udløse en betinget respons. Denne fundamentale form for associativ indlæring er grundlaget for al senere forskning i ankring.

Et anker er en specifik stimulus – en berøring, et ord, en bestemt tone, en gestus eller endda en lugt – der udløser en bestemt følelsesmæssig tilstand. Når ankeret først er etableret gennem gentagelse, kan det aktivere følelsen på brøkdelen af et sekund, ofte uden at personen forstår hvorfor.

Neurologisk set sker der følgende: Når du oplever en intens følelse (toppen af den følelsesmæssige kurve), og du samtidig modtager en unik stimulus, dannes der en stærk association i hjernen mellem amygdala (følelsescenteret) og hippocampus (hukommelsescenteret). Nyere forskning i klassisk betingning af blinkrefleksen har vist, at signalveje til lillehjernen (cerebellum) spiller en afgørende rolle i etableringen af betingede responser. De såkaldte Mossfibre (mossy fibers) i lillehjernen formidler den betingede stimulus, og når disse stimuleres direkte, kan de udløse den indlærte respons uden yderligere træning. Neurologisk forskning har således vist, at følelsesmæssige minder kan aktiveres af stimuli på denne måde (jf. LaBar & Cabeza, 2006). Senere kan stimulus alene udløse den samme følelsesmæssige respons.

I mørk psykologi bliver anchoring et kontrolværktøj, fordi det skaber følelsesmæssig afhængighed. Manipulatoren får en direkte "genvej" til offerets følelsesliv og kan aktivere glæde, skyld, tryghed eller angst efter behov.

Der findes fire hovedtyper af ankre:

**Kinesisk (berøring):** Det stærkeste og mest direkte anker.

**Auditivt:** Et bestemt ord, tonefald eller en sætning.

**Visuelt:** En bestemt gestus, et blik eller en hovedbevægelse.

**Olfaktorisk/gustatorisk:** Lugt eller smag (sjældnere, men ekstremt kraftfuldt).

#### 4.2 Følelsesforankring på scenen

I underholdningsbranchen kan man se, hvordan dette princip udnyttes. En performer beder en frivillig om at genkalde sig det lykkeligste øjeblik i sit liv. Mens personen er på toppen af denne følelse, lægger performeren let to fingre på hendes skulder.

Dette gentages et par gange.

Senere i showet, mens personen taler om noget neutralt, rører performeren igen samme sted på skulderen. Øjeblikkeligt begynder personen at smile eller grine, uden selv at forstå hvorfor. "Jeg ved ikke hvorfor, men det føltes bare så dejligt pludselig," er en typisk reaktion.

Performeren forklarer ofte efterfølgende, at der er tale om et etableret anker. På scenen er det tydeligt og med samtykke. I et manipulerende forhold kan samme princip bruges skjult og over tid til at skabe kontrol.

#### 4.3 Gennemarbejdet Case 1: Afhængighed af godkendelse

Personer: Laura (27) og Daniel (33). De har været sammen i 14 måneder.

##### Sådan sættes ankeret (de første 3 uger):

Hver gang Laura fortæller noget, hun er stolt af – en præstation på arbejdet, noget hun har trænet til, eller noget hun har skabt – gør Daniel præcis det samme: Han lægger sin højre hånd på hendes venstre underarm. Altid samme sted, samme tryk, i præcis 2-3 sekunder. Samtidig siger han med varm, dyb stemme: "Det er så dejligt at se dig sådan her."

Han gør dette kun, når hun er på toppen af sin glæde eller stolthed – aldrig i neutrale øjeblikke. Efter 9-10 gentagelser er ankeret etableret.

##### Aktivering og kontrol (måned 2-6):

Når Daniel vil have Laura til at føle sig elsket og tilgivende – selv efter han har kritiseret hende eller glemt noget vigtigt – lægger han blot hånden på hendes underarm. Laura mærker en bølge af varme og kærlighed, smiler og tilgiver. Når han vil "straffe" hende, undlader han bevidst at røre hende og kombinerer det med et koldt tonefald. Laura føler tomhed og skyld.

**Efter 8 måneder:**

Laura er følelsesmæssigt afhængig af Daniels berøring. Hun ændrer adfærd, tøj og venner for at få det "gode anker" aktiveret. Hun siger: "Når han rører mig der, ved jeg bare, at alt er godt. Uden det føles alt tomt."

**4.4 Gennemarbejdet Case 2: Angst på kommando på arbejdspladsen**

**Situation:** Din nye chef hedder Kristian. Han vil have fuld kontrol.

**Sådan sættes negative ankre (første 4 uger):**

Hver gang du laver en fejl – også en lille en – gør Kristian det samme: Han banker let med pegefingern på bordet tre gange i en bestemt rytme: tap-tap-tap.

Samtidig siger han roligt: "Det er vigtigt, at vi gør det rigtigt næste gang."

Han gør dette kun, når du er på toppen af din skam eller frustration.

**Aktivering:**

Til et vigtigt møde med direktøren, mens du præsenterer, banker Kristian tre gange på bordet. Du mærker straks en bølge af angst og skam. Din stemme ryster, du mister tråden og præsenterer dårligt. Bagefter siger han: "Du må hellere arbejde med din nervøsitet." Han har ikke truet dig – ankeret gjorde arbejdet.

**Efter 6 måneder:**

Hver gang du hører den rytme (selv fra en anden), får du hjertebanken. Du bliver mere og mere underdanig og siger ja til overarbejde og opgaver, du ikke ønsker, bare for at undgå de tre bank.

**4.4.1 Illusion of transparency – hvorfor ankre virker stærkere end du tror**

Et centralt psykologisk fænomen, der forstærker ankringens effekt, er "illusion of transparency". Dette begreb beskriver menneskers tendens til at overvurdere, i hvor høj grad andre kan aflæse deres indre tilstande. Folk tror fejlagtigt, at deres følelser, tanker og intentioner "lækker ud" mere, end de rent faktisk gør.

Forskningen bag dette fænomen peger på, at folk justerer utilstrækkeligt fra det "anker", som deres egen fenomenologiske oplevelse udgør, når de forsøger at indtage en andens perspektiv.

Med andre ord: Fordi du selv oplever dine følelser så stærkt og tydeligt, tror du automatisk, at andre også kan se dem lige så tydeligt. Dette er i sig selv en ankringseffekt – din egen indre oplevelse fungerer som et anker, som du ikke justerer nok væk fra.

For manipulatorens betyder dette, at ofret ofte vil tro, at deres følelser er mere synlige for manipulatorens, end de reelt er. Dette skaber en oplevelse af gennemskuelse og intimitet, som manipulatorens kan udnytte. Når Daniel rører Lauras arm, og hun føler en bølge af kærlighed, tror hun måske, at Daniel "bare ved", hvad hun har brug for – fordi hendes følelser føles så tydelige for hende selv. I virkeligheden har han blot aktiveret et etableret anker.

#### 4.4.2 Ankring som forhandlings- og manipulationsteknik

Ankring er ikke kun et fænomen i tætte relationer, men også en veldokumenteret manipulationsteknik i forhandlinger og beslutningssituationer. Teknikken udnytter, at mennesker baserer deres vurderinger af ukendte størrelser på initiale værdier – de "ankre", de præsenteres for. Hvis folk får disse initiale værdier, påvirkes deres efterfølgende estimater markant af dem.

I en forhandlingssituation kan en manipulator således plante et bevidst højt eller lavt anker for at trække modpartens vurderinger i en bestemt retning. Forskning viser, at dette sker selv når ankrene er arbitrære eller irrelevante. Når ankrene derimod opleves som politisk relevante og meningsfulde, kan effekten være særligt stærk – også selv i mødet med partipolitiske signaler eller i fravær af et status quo-punkt.

Dette perspektiv har betydning for forståelsen af manipulation i bredere samfundsmæssig kontekst. Politiske aktører kan eksempelvis anvende ankring til at påvirke vælgernes præferencer i forhold til konkrete politiske forslag. Når først et anker er etableret i den offentlige debat, bliver det referencepunktet for alle efterfølgende vurderinger.

#### 4.4.3 Ankring og falske minder

Ankring spiller også en afgørende rolle i udviklingen af falske minder. Forskning i implantation af falske barndoms minder har vist, at den rækkefølge, hvori information præsenteres, har betydning for, om der udvikles falske erindringer. Når forsøgspersoner først modtager en skriftlig beskrivelse af en begivenhed (f.eks. en tur i varmluftballon som barn) og derefter et manipuleret fotografi, rapporterer de flere falske billeder og minder, end når de ser fotografiet først.

Dette passer med en ankringsforklaring: Den første information - beskrivelsen – fungerer som et anker, der former og farver bearbejdningen af den efterfølgende information. For manipulatorens betyder dette, at etableringen af et anker tidligt i et forløb kan gøre offeret mere modtageligt for senere at acceptere forvrængede versioner af virkeligheden.

#### 4.5 Sådan bryder eller overskriver du et anker

Manipulatorens drejebog:

1. Vent på en stærk følelsesmæssig top.
2. Lever en unik, gentagelig stimulus præcist på toppen.
3. Gentag 5-12 gange over tid.
4. Test ankeret i en neutral situation.
5. Brug det efter behov.

#### Din bryde- og overskrivningsprotokol:

1. **Opdagelse:** Notér enhver gentagen berøring, gestus eller sætning, der udløser en bestemt følelse hos dig. Skriv det ned: "Venstre underarm + glæde" eller "Tre bank + angst".
2. **Af-ankring (sletning):** Når ankeret aktiveres, gør straks noget uventet og stærkt. Knib dig selv hårdt i låret, hop fem gange, eller syng en sang højt i dit hoved. Gentag dette hver gang, ankeret aktiveres. Det bryder efterhånden forbindelsen.
3. **Overskrivning med nyt anker:** Vælg en ny stimulus (f.eks. et knib i dit eget håndled). Fremkald selv en stærk positiv følelse (tænk på noget, du elsker) og aktiver dit nye anker samtidig. Gentag 10-15 gange. Det nye, positive anker kan nu overskrive det gamle.

4. **Forebyggelse:** Når nogen rører dig gentagne gange på samme sted i følelseladede øjeblikke, så flyt dig fysisk og sig eventuelt: "Jeg har brug for lidt plads."

#### 4.6 Forsvarstræning (14-dages program)

##### Dag 1-3: Opdagelse af eksisterende ankre.

Gennemgå de sidste måneder. Skriv ned, hvilke personer der rører dig ofte, siger bestemte ord eller bruger bestemte gestusser. Notér hvilken følelse der opstår. Du vil sandsynligvis opdage flere ankre, end du er bevidst om.

##### Dag 4-7: Af-ankring af negative ankre

Tag ét anker ad gangen. Aktivér det bevidst (bed personen gøre det eller forestil dig situationen). Når følelsen kommer, aktiver dit mod-anker (hårdt knib i låret + dyb vejrtrækning). Gentag 15 gange om dagen i 3-4 dage.

##### Dag 8-10: Opsætning af dine egne positive ankre

Vælg 2-3 nye ankre. For eksempel: Højre håndled = ro. Venstre tommelfinger = selvtillid. Dyb indånding = styrke. Fremkald følelsen og sæt ankeret 10-12 gange om dagen. Test dem i neutrale situationer.

##### Dag 11-14: Integration i virkeligheden

Når du er ude i verden, og nogen forsøger at aktivere et anker, brug din bryde-protokol øjeblikkeligt. Skriv journal hver aften: "Anker opdaget? Hvordan brød jeg det? Hvordan havde jeg det bagefter?"

Efter 14 dage vil du opleve, at dine følelser gradvist bliver dine egne igen. Du vil opdage, når nogen forsøger at trykke på dine følelsesmæssige knapper, og du vil have redskaberne til at afvæbne forsøget.

## KAPITEL 5: COLD READING OG OBSERVATION



### 5.1 Hvordan "tankelæsning" virker

Cold reading virker som ægte tankelæsning, men er i virkeligheden en kombination af observation, psykologisk indsigt og velafprøvede sproglige teknikker. Det er ikke magi, men en færdighed, der kan læres og gennemskues.

En kold læser kan uden forudgående viden hurtigt indsamle en betydelig mængde information ved at analysere personens kropssprog, alder, tøj, frisure, køn, etnicitet, uddannelsesniveaue, talemåde og oprindelsessted under en række spørgsmål. Teknikken anvender højsandsynlige gæt, hvor læseren hurtigt aflæser signaler om, hvorvidt gættene er i den rigtige retning, og derefter fremhæver og forstærker tilfældige forbindelser, mens de hurtigt går videre fra mislykkede gæt.

### Tre elementer arbejder sammen:

#### 5.1.1 Barnum-effekten (Forer-effekten)

Psykologer mener, at cold reading virker på grund af Forer-effekten (også kaldet Barnum-effekten) og på grund af menneskers confirmationsbias. Generelle udsagn, der passer på næsten alle mennesker, opleves som personlige og præcise.

Bertram Forers banebrydende eksperiment fra 1949 demonstrerede dette fænomen på overbevisende vis. Han gav sine psykologistuderende en personlighedstest og bad dem derefter om at vurdere nøjagtigheden af en "personlighedsprofil", som han hævdede var baseret på testens resultater. I virkeligheden havde alle studerende fået den samme profil – en samling vage, generelle udsagn hentet fra en astrologibog. På en skala fra 0 til 5, hvor 5 betød "fremragende", gav de studerende gennemsnitligt en vurdering på 4,26.

Forskning i Forer-effekten viser således, at folk typisk vurderer generelle personlighedsbeskrivelser som overraskende rammende.

Ray Hyman beskrev i 1977, hvordan bedragere udnytter Forer-effekten til at narre ofre. Han opstillede en liste over faktorer, der hjælper disse trickstere med at narre deres bytte. For eksempel er det lettere for bedragere at lykkes, hvis de udstråler selvtillid.

("Hvis du ser ud og opfører dig, som om du tror på det, du laver, vil du kunne sælge selv en dårlig læsning til de fleste af dine forsøgspersoner"), hvis de "bruger de seneste statistiske abstracts, meningsmålinger og undersøgelser kreativt" til at vise, "hvad forskellige undergrupper af vores samfund tror, gør, ønsker, bekymrer sig om og så videre", hvis de anvender "et trick som en krystalkugle, tarotkort eller håndlæsning", hvis de er opmærksomme på de ledetråde, som klienten giver gennem "tøj, smykker, manerer og tale", og hvis de ikke er bange for at "hamme det op" og bruge smiger.

### 5.1.2 Paul Ekman og mikro-udtryk

Observation af mikro-udtryk og kropssprog udgør det andet centrale element. Paul Ekman, professor emeritus i psykologi ved University of California, San Francisco, er verdens førende ekspert på dette område. Hans forskning blev inspireret af en personlig tragedie:

hans mor begik selvmord, da han var 14 år. Hun fortalte ham, at hun ville gøre det, bad ham redde hende, og han vidste ikke, hvad han skulle gøre. Han besluttede derfor at hellige sit liv til at udvikle viden, der kunne hjælpe mennesker som hende i fremtiden.

Ekman påbegyndte sin forskning i 1950'erne og fortsatte gennem 1970'erne med at skabe en database over alle de udtryk, det menneskelige ansigt er i stand til at producere. Han endte med en liste på over 3000 forskellige udtryk. I processen opdagede han, at ikke alle udtryk er af samme karakter. Nogle udtryk er store og lette for folk at kontrollere eller skjule.

Fuldstændige, vidtåbne, mundåbne udtryk for rædsel er relativt lette at maskere.

Men andre udtryk er små og bevæger sig over ansigtet så hurtigt, at folk ikke blot har svært ved at skjule dem – de er måske ikke engang bevidst opmærksomme på dem. Disse kaldes "mikro-udtryk". De varer typisk mindre end et halvt sekund, helt ned til 1/25 af et sekund.

Mens de kun varer en brøkdel af et sekund, har Ekman fundet, at disse mikro-udtryk er en pålidelig nøgle til at forstå, hvad et menneske faktisk føler. "Nogle gange," siger Ekman, "kan du vide, hvordan en person har det, før han eller hun selv ved det. Du kan også være i stand til at genkende, at der er en chance for, at en person forsøger at formindske eller skjule sine udtryk."

Mikro-udtryk kan ofte give en uvurderlig indsigt i følelserne inde i et andet menneske, fordi de sker ufrivilligt og derfor ikke kan skjules.

Ekman skabte "Facial Action Coding System" (FACS), som opdeler det menneskelige ansigt i mindst 54 udtryksenheder. På baggrund af dette system udviklede han "Micro Expression Training Tool" (METT).

Før dette system så dagens lys, fandtes der ingen metode til at måle ansigtsbevægelser, ja ikke engang et ordforråd til at skelne mellem forskellige udtryk.

Ekman brugte otte år på at udvikle systemet. Hans konklusion var, at mennesket kan producere 10.000 forskellige ansigtsudtryk, men kun omkring 3000 af dem har relation til følelser. I enhver samtale ser man sjældent mere end 100 forskellige udtryk.

Hans forskning viste også, at der findes syv grundlæggende følelser, der udtrykkes ens på tværs af alle kulturer: vrede, frygt, afsky, overraskelse, sorg, glæde og foragt. Dette var en banebrydende opdagelse, der udfordrede tidligere antagelser om, at ansigtsudtryk var kulturelt bestemte.

### 5.1.3 Varme læsning (hot reading)

Det tredje element er varme læsning – information, som personen allerede ubevidst har afsløret gennem påklædning, accessories eller tidligere samtale.

Når disse tre elementer blandes, oplever modtageren det som ægte indsigt. Hjernen elsker at skabe sammenhænge og fylde huller ud, og når nogen "rammer" noget, der føles personligt, frigives dopamin, hvilket forstærker oplevelsen af, at den anden "ved" noget særligt om en.

I hænderne på en manipulator bliver cold reading et redskab til at skabe falsk intimitet. Ofret åbner sig og giver magten fra sig, fordi de tror, at manipulatorens er "den eneste, der virkelig forstår mig".

Der findes flere niveauer af cold reading:

Niveau 1: Generelle Barnum-udsagn.

Niveau 2: Observation af kropssprog og mikro-udtryk.

Niveau 3: Rainbow Ruse (flere muligheder præsenteres, så personen selv vælger den rigtige).

Niveau 4: Fuld feedback-loop, hvor læsningen justeres i realtid baseret på personens reaktioner.

### 5.2 Observationsteknikker i live-shows

I underholdningsbranchen demonstreres dette ofte. En performer vælger en fremmed fra publikum og begynder at fortælle detaljer om deres liv, frygt og hemmeligheder. Det virker overvældende, men mekanikken bag er simpel.

En performer kan for eksempel sige: "Du har en ældre søster...eller måske en ældre veninde, der har været som en storesøster...og der har været en periode, hvor du følte, at hun var bedre end dig til noget... måske i skolen... eller i kærlighed... og det har sat sig som en lille knude her." Når personen reagerer, har performereren brugt:

Generel statistik (de fleste har en ældre søskende eller veninde).

Mikro-udtryk (en hurtig reaktion ved ordet "søster").

Rainbow Ruse (flere muligheder, så personen selv vælger den rigtige).

Pointen er, at når man kender 20-30 generelle menneskelige mønstre og kan observere mikro-udtryk, kan man "læse" de fleste på under et minut.

### 5.3 Gennemarbejdet Case 1: "Hvordan vidste du det om mig?" i dating

Personer: Sofie (24) og Marcus (29). Første date på en vinbar.

#### De første 4 minutter:

Marcus observerer Sofie i nogle sekunder, før han taler. Han noterer sig: Hun drejer sit glas med venstre hånd (højrehåndet, men nervøs).

Hun har et lille ar på højre håndled. Hun trækker vejret overfladisk. Hun rører ved sin halskæde, når hun taler om sig selv.

Marcus starter sin cold reading: "Du virker som en, der har haft det svært med tillid tidligere... måske i teenageårene... der var en periode, hvor du følte dig usynlig eller ikke god nok... og det har gjort, at du nu er meget selektiv med, hvem du lukker ind... men når du først lukker nogen ind, så giver du 100 %."

Sofie får tårer i øjnene. "Hvordan kan du vide det? Det har jeg aldrig fortalt nogen."

Hvad Marcus faktisk gjorde:

Barnum-udsagn: "Haft det svært med tillid" passer på mange unge kvinder.

Observation: Ar på håndled + nervøsitet kan indikere en svær periode.

Rainbow Ruse: "Usynlig eller ikke god nok" – hun vælger selv den rigtige.

Feedback-loop: Han så hendes pupiller udvide sig ved "ikke god nok" og fortsatte i den retning.

#### Uge 2-6:

Marcus bruger cold reading til at grave dybere. Hver gang Sofie åbner sig, siger han: "Jeg vidste det... jeg kunne se det på dig allerede første gang." Sofie fortæller ham sine dybeste hemmeligheder inden for få uger. Senere bruger han informationen til at gaslighte hende: "Du sagde selv, du havde problemer med tillid – så det er jo ikke underligt, du misforstår mig."

Resultat: Sofie er efter måneder isoleret og tvivler på sin egen dømmekraft. Hun tror, Marcus er "den eneste, der rigtig kender mig".

### 5.4 Gennemarbejdet Case 2: En manipulerende chef

Situation: Du er ny medarbejder. Din chef, Mette, er kendt for at "læse folk".

#### Første 1:1-møde:

Mette observerer dig i få sekunder. Hun ser: Du gnider tommelfingre mod hinanden (tegn på usikkerhed).

Du har en tatovering, der stikker frem (kan indikere en rebelsk fase).

Du sidder let foroverbøjet (ofte tegn på lavt selvværd eller underdanighed).

Mette siger roligt: "Jeg kan se, du er en person, der har kæmpet for at komme hertil... du har en indre styrke, som ikke alle ser... men du har også en tendens til at være lidt hård ved dig selv... måske fordi der i din fortid har været nogen, der ikke troede på dig... og nu vil du bevise over for alle, at de tog fejl."

Du nikker og føler dig set.

**Hvad hun faktisk gjorde:** "Kæmpet for at komme hertil" – et Barnum-udsagn, der rammer næsten alle nyansatte. Mikro-observation af usikkerhed og tatovering. Shotgun-udsagn, hvor du selv bekræfter det rigtige med dit nik.

**Over de næste måneder:**

Mette bruger sin "indsigt" til at forudsige dine reaktioner: "Jeg vidste, du ville tage det projekt, for du er typen, der vil bevise noget." Du arbejder hårdere for at leve op til hendes forventninger og ender med at tage ekstra opgaver og acceptere lavere løn.

**Resultat:** Du bliver udbrændt. Mette får æren for din indsats.

**5.5 Sådan afslører og neutraliserer du cold reading**

Manipulatorens drejebog:

1. Observer i 10-20 sekunder (kropssprog, tøj, accessories, mikro-udtryk).
2. Start med 2-3 Barnum-udsagn, formuleret personligt.
3. Brug Rainbow Ruse – giv flere muligheder, så personen selv vælger.
4. Læs feedback i realtid (pupiller, vejtrækning, mikro-smil).
5. Dybere niveau: "Der er noget, du aldrig har fortalt nogen..."
6. Afslut med validering: "Jeg vidste det... jeg kunne se det på dig."

Din afslørings- og neutraliseringsprotokol:

1. **Barnum-test:** Spørg dig selv: "Ville dette udsagn passe på 70 % af mennesker i min alder/situation?" Hvis ja – det er sandsynligvis cold reading.
2. **Feedback-frys:** Giv ingen reaktion i 4-5 sekunder. Forbliv neutral. Se om personen justerer eller uddyber for at få en reaktion.
3. **Modspørgsmål:** "Hvad præcist får dig til at sige det?" eller "Kan du give et konkret eksempel fra mit liv?"
4. **Generisk svar:** "Interessant observation. Det passer faktisk på de fleste."
5. **Afbryd loopet:** Skift emne eller rejs dig. Cold reading kræver kontinuerlig feedback for at lykkes.

### 5.6 Forsvar: Gør dig selv ulæselig

Ud over at afsløre teknikken kan du også aktivt gøre dig selv sværere at "læse". Her er to centrale strategier.

#### 5.6.1 Strategi 1: Det bevidst neutrale ansigt

Træn dig selv i at give minimale reaktioner, når nogen fremsætter personlige udsagn. Undgå at nikke, ryste på hovedet eller ændre ansigtsudtryk markant. Jo mindre feedback du giver, jo sværere bliver det for en cold reader at justere sin læsning.

#### 5.6.2 Strategi 2: Grey Rock Metoden

Hvis du ikke kan forlade situationen, men er nødt til at interagere med en manipulator (for eksempel en chef eller et familiemedlem), kan du anvende Grey Rock Metoden. Princippet er enkelt: En manipulator lever af dine reaktioner – din frygt, din usikkerhed, din begejstring. Det er "følelsesmæssigt brændstof", der holder dem interesserede. Hvis du bliver fuldstændig uinteressant og upåvirket, som en kedelig grå sten, mister de incitamentet til at manipulere dig.

#### Sådan gør du:

**Svar kort og faktisk:** Brug enstavelsesord. "Ja", "Nej", "Det ved jeg ikke", "Måske". Undgå uddybninger og personlige historier.

**Vis ingen følelser:** Hold dit ansigt neutralt og din stemme monoton, uanset hvor meget de forsøger at provokere eller lokke dig.

**Del intet personligt:** Fortæl aldrig om dine planer, følelser eller svagheder. Hold samtalen på et overfladisk plan – om vejret, arbejdsopgaver eller andet neutralt.

Husk, at Grey Rock Metoden er en overlevelsesstrategi i akutte eller uundgåelige situationer, ikke en langsigtet løsning på et sundt forhold.

### 5.7 Forsvarstræning (14-dages program)

#### Dag 1-3: Opdagelse

Se videoer med cold reading (for eksempel med performere som Derren Brown). Sæt på pause ved hvert udsagn og analysér: "Barnum, mikro-udtryk eller Rainbow?" Gør det 15-20 gange dagligt.

#### Dag 4-7: Bevidst neutral ansigt

I alle samtaler: Giv ingen mikro-reaktioner i de første 10 sekunder efter et personligt udsagn. Øv dig foran spejlet og film dig selv for at tjekke.

#### Dag 8-10: Modspørgsmål-træning

Hver gang nogen siger noget "personligt" (også selvom det er ros), svar med: "Hvad får dig til at tro det?" eller "Kan du give et eksempel?" Notér, hvor mange der ikke kan svare konkret.

#### Dag 11-14: Integration og Grey Rock

Øv Grey Rock Metoden i situationer, hvor du har brug for at beskytte dig selv. Skriv journal hver aften: "Blev der forsøgt cold reading? Hvordan neutraliserede jeg det? Brugte jeg Grey Rock? Hvordan føltes det?"

Efter 14 dage vil du opleve, at du er blevet langt sværere at "læse". Du giver ikke længere den feedback, manipulatorer har brug for. Du er blevet mere bevidst om, hvornår nogen forsøger at skabe falsk intimitet, og du har redskaberne til at beskytte dig.

## KAPITEL 6: FRAMING OG REFRAMING (INDRAMNING)



### 6.1 Sprogets magt til at ændre virkelighed

Framing handler om, hvordan du pakker en oplevelse, en handling eller en kendsgerning ind i sprog. Den måde, noget præsenteres på, afgør i høj grad, hvordan det opfattes. Reframing er kunsten at tage den samme kendsgerning og sætte den ind i en ny ramme, så dens betydning ændres radikalt.

Dette fænomen, kendt som "framing effect", er en af de bedst dokumenterede kognitive biases i psykologien. Daniel Kahneman og Amos Tversky, der modtog Nobelprisen i økonomi for deres arbejde, viste, at folk reagerer forskelligt på samme problem, alt efter

hvordan det præsenteres – for eksempel om det formuleres i termer af tab eller gevinst.

#### 6.1.1 Det klassiske asiatiske sygdoms-eksperiment

I deres berømte "asiatiske sygdom"-problem præsenterede Tversky og Kahneman (1981) forsøgspersoner for følgende scenario: USA forbereder sig på et udbrud af en usædvanlig asiatisk sygdom, som forventes at dræbe 600 mennesker. To alternative programmer til at bekæmpe sygdommen er foreslået. Halvdelen af deltagerne fik følgende gevinst-frame (overlevelsesformat):

Hvis program A vedtages, vil 200 mennesker blive reddet.

Hvis program B vedtages, er der 1/3 sandsynlighed for, at 600 mennesker reddes, og 2/3 sandsynlighed for, at ingen reddes.

72 % af deltagerne foretrak program A – den risikoundgående, sikre løsning. Den anden halvdel fik præcis samme problem, men formuleret som et tab (dødsformat):

Hvis program C vedtages, vil 400 mennesker dø.

Hvis program D vedtages, er der 1/3 sandsynlighed for, at ingen dør, og 2/3 sandsynlighed for, at 600 mennesker dør.

Kun 22 % foretrak program C. 78 % valgte det risikable program D.

Program A og C er matematisk identiske.

Program B og D er matematisk identiske. Alligevel vendte deltagerne deres præferencer baseret udelukkende på ordvalget.

### 6.1.2 Tre typer af valens-framing

Levin, Schneider og Gaeth (1998) beskrev tre forskellige typer af framing, når positive og negative termer indgår i informationen:

**Risikobaseret framing (risky-choice framing):** Som i Kahneman og Tverskys eksperiment, hvor valget mellem et sikkert og et risikabelt alternativ påvirkes af, om udfaldene beskrives som gevinster eller tab. Dette forklares af prospektteori, som Kahneman og Tversky udviklede for at forstå, hvorfor mennesker træffer irrationelle beslutninger under usikkerhed. Teorien argumenterer for, at folk bruger et referencepunkt til at vurdere, om et udfald er en gevinst eller et tab. Folk er generelt risikovillige, når det handler om at undgå tab (tab undgås stærkere end tilsvarende gevinster tiltrækkes).

**Egenskabs-framing (attribute framing):** En enkelt egenskab inden for en given kontekst manipuleres. For eksempel vil forbrugere i supermarkedet vælge en vare, der er positivt formuleret ("Bevarer 95 % af opladningen") frem for den negativt formulerede version ("Mister 5 % af opladningen"), selvom de siger præcis det samme. Dette er blevet demonstreret på tværs af forskellige domæner, herunder blandt eksperter i sundhedssektoren.

**Måls-framing (goal framing):** Fokuserer på målet om enten at opnå en positiv konsekvens eller gevinst (positiv frame) eller at undgå en negativ konsekvens eller et tab (negativ frame). Denne type effekt er almindelig i studier af overtalende kommunikation. For eksempel viste en undersøgelse af kreditkortbrug, at kunder var mere modtagelige for budskaber, der understregede tab ved at bruge kreditkort (de ville betale et tillæg), sammenlignet med budskaber, der beskrev gevinster som at modtage en .

### 6.1.3 Spin-framing og ordvalgets magt

En anden generisk type kaldes spin-framing – framing-effekter, der involverer variation af indholdet af det, der præsenteres. Ofte fremhæver spin-framing en virksomheds konkurrencefordel, mission eller politiske dagsorden. Det samme objekt eller den samme gruppe mennesker kan mærkes med forskellige konnotationer. En avis kan bruge udtrykket "illegale aliens", mens en anden overskriver "papirløse migranter" om den samme gruppe landarbejdere. Negativ terminologi tiltrækker mere opmærksomhed og har dybere og mere langvarige psykologiske og neurologiske virkninger sammenlignet med positiv ordlyd.

Vores hjerne opfatter ikke rå, objektive fakta. Den opfatter altid fakta gennem en ramme af tolkning, forventning og tidligere erfaring. Når en manipulator ændrer rammen, ændrer han din oplevelse af virkeligheden – uden at ændre en eneste faktisk begivenhed.

I mørk psykologi er framing et kerneredskab i gaslighting. Manipulatoren benægter ikke nødvendigvis, at noget skete. Han ændrer bare den betydning, du tillægger det. Du husker stadig hændelsen, men du husker den ikke længere som forkert eller skadelig.

Der findes fire hovedtyper af framing i manipulation:

**Positiv reframing:** Gør noget dårligt til noget godt.

**Negativ reframing:** Gør noget godt til noget dårligt.

**Kontekst-framing:** "Det var jo kun for sjov."

**Identitets-framing:** "Sådan er du bare – du overreagerer altid."

## 6.2 Kendte eksempler på (om)indramning

Det mest berømte eksempel på negativ framing er nok sætningen: "Tænk ikke på en lyserød elefant." For at forstå sætningen og undgå at tænke på elefanten, må hjernen først forestille sig den.

Negationen virker ikke. Du ender med at have skabt det billede, du blev bedt om at undgå.

I mere komplekse sammenhænge kan man se, hvordan en negativ oplevelse som at blive fyret kan reframe. Én person kan sige: "Jeg er blevet fyret. Mit liv er ødelagt." En anden kan sige: "Jeg er blevet fyret. Nu har jeg endelig frihed til at starte

det, jeg altid har drømt om." Fakta er de samme. Rammen er forskellig.

På scenen kan man se dette princip demonstreret. En performer kan tage en person, der hader at tale offentligt, og sige: "Du hader ikke at tale foran folk. Du elsker at have fuld kontrol over, hvad der bliver sagt. Din nervøsitet er ikke svaghed – det er et udtryk for, at du er perfektionist og går op i kvalitet." Personen går fra skam til stolthed på under et minut.

### 6.2.1 Neurovidenskabelige mekanismer bag framing

Nyere neurovidenskabelig forskning har kortlagt de hjerneområder, der er involveret i framing-effekter. Resultater fra fMRI-studier indikerer, at framing-effekten kan være et resultat af et samspil mellem emotionel og kognitiv bearbejdning.

Den emotionelle bearbejdning styres primært af amygdala, mens anterior cingulate cortex (ACC) og præfrontal cortex (PFC) spiller dominerende roller i den kognitive bearbejdning. PFC integrerer input fra amygdala, som repræsenterer valgets motivationelle værdi.

Dette gør det muligt for PFC at vurdere og integrere den forventede værdi af udfald for at guide fremtidig adfærd.

En nyere Frontiers-artikel fra 2026 fremhæver, at framing-effekten er blevet grundigt undersøgt gennem neuroimaging, og at den

involverer områder associeret med belønningsvurdering, selvkontrol og konfliktmonitorering, herunder dorsale striatum, dorsolaterale præfrontale cortex og anterior cingulate cortex.

Interessant nok viser forskning i lateralitet, at framing-effekten kan påvirkes af hjernehalvdelenes forskellige tænkestile. En signifikant framing-effekt kan findes, når højre (kontekstuel) hjernehalvdel aktiveres, men ikke når venstre (inferentiell) hjernehalvdel aktiveres. Når den samme information præsenteres for den højre-kontekstuelle hjernehalvdel, opstår en betydelig framing-effekt; når den præsenteres for den venstre-inferentielle hjernehalvdel, opstår der lille eller ingen effekt.

### **6.3 Gennemarbejdet Case 1: Gaslighting – "Du overreagerer"**

Personer: Julie (31) og Frederik (34). Sammen i 3 år og 4 måneder.

#### **Hændelsen (fredag aften kl. 23.12):**

Frederik kommer hjem tre timer senere end aftalt. Han lugter af alkohol og har læbestift på kraven. Julie konfronterer ham roligt: "Hvor har du været? Hvem har du været sammen med?"

#### **Frederiks reframing-sekvens (DARVO i aktion):**

##### **Første frame (Benægtelse og minimering):**

"Det var kun en hurtig drink med kollegerne. Du overreagerer igen, Julie. Det er jo ikke som om, jeg har været på stripklub."

##### **Anden frame (Angreb):**

"Du ved godt, jeg hader, når du bliver sådan her. Det får mig til at føle mig som en kriminel, selvom jeg bare har været ude med arbejdet. Er det virkelig det værd at ødelægge hele aftenen?"

##### **Tredje frame (Vend offer og gerningsmand):**

"Du er bare sådan en, der altid forestiller dig det værste. Det er din usikkerhed, der taler. Jeg elsker dig, men du skal lære at stole på mig. Ellers bliver det her aldrig godt."

##### **Fjerde frame (Positiv reframing af hans handling):**

"Se det fra min side: Jeg blev lidt længere, fordi jeg vidste, at hvis jeg gik tidligt, ville de tro, jeg ikke brød mig om dem. Det viser jo, at jeg er loyal. Det burde du være stolt af."

#### **Resultat efter 47 minutter:**

Julie sidder grædende og undskylder: "Undskyld, jeg overreagerede. Jeg ved godt, du ikke ville gøre mig ondt."

**Hun har nu accepteret, at:**

Hans grænseoverskridende adfærd var "kun en drink".

Hendes vrede var en "overreaktion".

Hendes mistro var "usikkerhed".

Hans løgn var "loyalitet".

**Analyse med spilformlen (Transaktionsanalyse):**

**Krog:** Frederik skaber en situation, der vækker Julies mistro.

**Svagthed:** Julies behov for at tro på ham og frygt for konflikt.

**Respons:** Julie reagerer med vrede og konfrontation.

**Omslag:** Frederik vender situationen og angriber hende for at være usikker.

**Gevinst:** Frederik får bekræftet sin magt og slipper for ansvar.

Julie får sin "negative gevinst" – bekræftelse på, at hun er "for sensitiv".

**6.4 Gennemarbejdet Case 2: Accept af toksisk adfærd som "normal"**

Personer: Maria (42) og Peter (45). Gift i 11 år, to børn.

Peter har gennem årene udviklet en kontrollerende og nedgørende adfærd. Han råber, kritiserer hendes udseende, styrer økonomien og hjælper ikke til derhjemme.

Peters reframing-strategi (gentaget i årevis):

**Når han råber:** "Jeg råber ikke. Jeg taler bare højt, fordi jeg brænder så meget for vores familie. De fleste mænd ville bare gå. Jeg bliver og kæmper. Det er kærlighed, Maria."

**Når han kritiserer hendes vægt:** "Jeg siger det kun, fordi jeg elsker dig og vil have, du er sund. Jeg er ærlig. Det er en gave."

**Når han nægter at hjælpe:** "Jeg tjener pengene. Det er min rolle. Din rolle er hjemmet. Det er ikke nedværdigende – det er tradition og balance."

**Når Maria truer med at gå:** "Prøv du bare at gå. Så vil børnene se, at deres mor valgte sig selv frem for familien. Er det den mor, du vil være?"

### Resultat efter 9 år:

Maria har internaliseret alle rammerne. Hun siger nu selv: "Han er bare passioneret." "Han er ærlig, det er sjældent." "Jeg er den, der skal holde sammen på det hele." Hun er blevet sin egen gaslighter og forsvarer den toksiske adfærd, som om det var hendes egen idé.

#### 6.4.1 Temporal framing – tidsmæssig afstand ændrer beslutninger

Vi tænker også på handlinger og begivenheder inden for en temporal ramme – et perspektiv på noget, der sker inden for en bestemt tidsramme, som fortiden, nutiden eller fremtiden, samt afstand, såsom nær og fjern. Ifølge Trope, Liberman og kolleger kan

individets vurderinger og beslutninger om en bestemt begivenhed ændre sig afhængigt af dens tidsmæssige ramme.

Dette udnytter manipulatorer ved at skubbe dit fokus til fortiden eller fremtiden. Når Frederik siger "Det var kun en drink", flytter han fokus fra nutidens konkrete beviser til en fortolkning af fortiden. Når Maria truer med at gå, flytter Peter fokus til en frygtet fremtid, hvor børnene vil dømme hende.

### 6.5 Sådan genindrammer du din egen virkelighed

Manipulatorens drejebog:

1. Anerkend kort kendsgerningen (for at undgå at lyde benægtende).
2. Skift øjeblikkeligt rammen med en ny betydning.
3. Brug ord som "bare", "jo", "egentlig", "i virkeligheden".
4. Vend skylden over på dig ("du overreagerer", "det er din usikkerhed").
5. Gentag den nye ramme 5-12 gange over tid, indtil den føles som din egen sandhed.

Din genindramnings-protokol (mod gaslighting):

1. **Fakta-arkivering:** Skriv objektivt ned, hvad der skete. Klokkelæt, hvem sagde hvad, hvad blev gjort. Gem det et sikkert sted.
2. **Original frame:** Spørg dig selv: "Hvis en ven fortalte mig det her, hvad ville jeg så kalde det?" Brug din egen dømmekraft, ikke manipulatoren.
3. **Afvis ny ramme højt:** Sig straks: "Nej, det var ikke 'bare for sjov'. Det var respektløst." Eller: "Jeg accepterer ikke den forklaring."

4. Genindram selv: "Dette er uacceptabel adfærd. Punktum. Min reaktion er normal og sund." Gentag dette for dig selv.
5. Dokumentér gentagelser: Hver gang samme reframing sker, skriv det ned med dato. Efter 3-4 gange viser du mønsteret til en betroet tredjepart.

## 6.6 Forsvarstræning (14-dages program)

### Dag 1-3: Fakta vs. Frame

Tag de sidste 5-10 konflikter, du har haft med andre. Skriv to kolonner: Venstre: Hvad skete der faktisk? Højre: Hvordan blev det (forsøgt) reframet? Du vil sandsynligvis opdage tydelige mønstre.

### Dag 4-7: Højlydt genindramning

I alle samtaler, hvor nogen prøver at reframe en situation, svar roligt: "Det er en interessant vinkel, men jeg vælger at se det sådan her..." og giv din egen frame. Øv foran spejlet først.

### Dag 8-10: Fakta-journal

Før en lille notesbog eller et sikkert digitalt notat. Hver aften skriver du dagens tre vigtigste hændelser i ren faktaform – kun sansninger, ingen fortolkning. Dette bliver din virkelighedsforankring.

### Dag 11-14: Real-life test

Opsøg bevidst situationer, hvor der ofte reframes – i familien, med partneren, på arbejdet. Brug din protokol hver gang. Skriv journal: "Hvilken frame forsøgte de? Hvordan

genindrammede jeg? Hvordan føltes det at holde fast i min version?"

Efter 14 dage vil du opleve en markant forskel. Du vil høre reframing overalt – i reklamer, i politik, i samtaler. Og du vil have redskaberne til at holde fast i din egen version af virkeligheden. Du ejer igen din egen historie.

## KAPITEL 7: PARTS THERAPY OG AUTOSUGGESTION



### 7.1 De indre "dele" af personligheden

Parts therapy, også kendt som ego-state therapy eller parts work, bygger på en grundlæggende observation: Vi er ikke én samlet, monolitisk personlighed. Vi består af flere forskellige "dele" eller ego-tilstande, der hver især har deres egne følelser, overbevisninger, behov og måder at reagere på verden.

Du kender det fra din egen hverdag:

Den ambitiøse del, der vil op kl. 5 for at træne.

Den trætte del, der trykker på snooze.

Den bange del, der ikke tør sige fra over for chefen.

Den omsorgsfulde del, der passer på andre.

Den vrede del, der råber, når grænser overskrides.

Den skyldige del, der bagefter bebrejder sig selv.

Normalt arbejder disse dele sammen i en relativt harmonisk helhed.

Men når de kommer i konflikt – for eksempel når den ene del vil forlade et dårligt forhold, mens en anden del er bange for at være alene – oplever vi splittelse, ambivalens og handlingslammelse.

#### 7.1.1 Internal Family Systems (IFS)

Denne forståelse af personligheden er central i flere terapeutiske retninger, herunder Internal Family Systems (IFS) udviklet af Richard Schwartz, og ego-state theory af John og Helen Watkins.

Richard Schwartz' forskning udfordrer det, han kalder "mono-mind"-teorien – den traditionelle opfattelse af, at vi har én enkelt identitet. I stedet argumenterer han for, at vi alle er født med mange under-sind eller dele, og at disse dele ikke er imaginære eller symbolske. De er individer, der eksisterer som en intern familie i os. Nøglen til sundhed og lykke er at ære, forstå og elske hver eneste del.

### 7.1.2 "Der er ingen onde dele"

Et centralt princip i IFS er, at der ikke findes onde dele – kun dele, der har påtaget sig ekstreme roller på grund af livserfaringer. Schwartz testede denne hypotese ved at arbejde med fængselsindsatte, herunder mordere, for at se, om selv de havde dele, der kunne betragtes som onde.

Han opdagede, at de indsatte havde oplevet ekstremt svære barndomme præget af traumer, misbrug og omsorgssvigt. Der havde udviklet sig en del, der var voldsomt besluttet på aldrig igen at lade nogen såre dem på den måde. Denne del var villig til at gøre hvad som helst – selv at dræbe et andet menneske – for at beskytte det sårbare lille barn indeni. Intentionen (at afværge skade) er forståelig og god, men metoden (at slå ihjel) er forfærdelig.

Dette princip gælder for os alle. De dele, vi skammer os over – den bitre, dømmende eller fjendtlige del – forsøger alle at gøre deres bedste for at beskytte os. De indre børn, der er sårede, sårbare og rå, hænger bare i og håber, at nogen kommer dem til hjælp. De kan skabe kaos, når de dukker op til ulejlige tider, men de higer efter opmærksomhed, validering og heling.

### 7.1.3 Beskytterne og de sårede dele

Dernæst er der de dele, der forsøger at beskytte de sårede dele – for enhver pris. Bekymreren bekymrer sig, kritikeren kritiserer, trøsteren trøster med alkohol, stoffer eller forbrug, perfektionisten forsøger at gøre dig så perfekt, at ingen nogensinde kan dømmes dig, som dine forældre gjorde. Disse

beskyttere kan blive ekstreme og føre til selvskade eller selvmordstanker. Men når man lærer dem at kende, opdager man, at de langt fra er onde – deres metode er forfærdelig, men deres intention er at beskytte.

Som Carl Gustaw Jung lærte os for årtier siden, ligger vejen til sand sundhed og lykke i integration. Jo mere vi kan omfavne hver del af os – selv de mest ekstreme eller uelskelige – jo roligere, gladere og sundere bliver vi. Og jo mere vi kan omfavne de svære aspekter af os selv, jo mere kan vi nærme os andre mennesker med venlighed og medfølelse.

### 7.1.4 Neurovidenskabelig evidens

Forskning i dissociative tilstande har vist, at forskellige personligheds-fragmenter kan have forskellige neurale aktiveringsmønstre, hvilket understøtter ideen om, at "dele" ikke bare er en metafor, men afspejler noget reelt i hjernens funktion.

Et randomiseret kontrolleret fMRI-studie fra 2021 undersøgte ændringer i hjernens intrinsiske netværksforbindelser hos unge med risiko for bipolar lidelse, som modtog familie-fokuseret terapi (FFT-HR). Resultaterne viste, at FFT-HR var associeret med stærkere forbindelse mellem ventrolaterale præfrontale cortex (VLPFC) og det anteriore default mode network (aDMN). Forskerne foreslår, at dette afspejler mulige forbedringer i selvbevidsthed,

sygdomsbevidsthed og følelsesregulering. Reduktion i depressions sværhedsgrad korrelerede med øget aDMN-forbindelse i behandlingsgruppen.

Dette er relevant, fordi default mode network er involveret i selvrefererende tanker og bearbejdning af selvbiografisk materiale– netop de processer, der er centrale i arbejdet med indre dele.

I positiv selvudvikling kan man lære at lytte til sine dele, forstå deres positive intentioner og skabe indre harmoni. I mørk psykologi vendes dette på hovedet. Manipulatoren lærer at identificere, forstærke og splitte dine dele, så du bliver handlingslammet og lettere at kontrollere.

## 7.2 Dialog med delene som metode

I terapeutisk sammenhæng kan man guide en person til at tale med sine forskellige dele. For eksempel kan en person, der kæmper med væggtab, have:

En del, der virkelig vil tabe sig.

En del, der er bange for at blive set.

En del, der trøster sig med mad, fordi det var det eneste, der hjalp som barn.

Ved at lade hver del "tale" – ofte med sin egen stemme og sit eget kropssprog – kan personen begynde at forstå og forhandle med sig selv. Målet er, at den voksne, bevidste del af personligheden bliver en kærlig leder, der lytter til alle dele og skaber samarbejde i stedet for konflikt.

I manipulative hænder bliver denne viden brugt til det modsatte. Manipulatoren taler direkte til dine dele, forstærker de dele, der gavner ham, og nedgør de dele, der kunne beskytte dig.

### 7.2.1 Ego-state therapy og integration med EMDR

Ego-state therapy, udviklet af John G. Watkins og Helen H. Watkins i 1970'erne, bygger på indsigter fra hypnoterapi, transaktionsanalyse og gestaltterapi. Teorien opererer på præmissen, at den menneskelige psyke består af flere ego-tilstande eller subpersonligheder, hver med sine egne unikke tanker, følelser, minder og adfærdsmønstre. Disse ego-tilstande kan stamme fra barndomsoplevelser, traumer eller adaptive mestringsmekanismer.

Integrationen af ego-state therapy med Eye Movement Desensitization and Reprocessing (EMDR) tilbyder en omfattende tilgang til traumebehandling. Ved at adressere forskellige ego-tilstande kan man arbejde med komplekse traumer og fragmenterede dele og fremme selvintegration.

Målet er at forstå disse forskellige dele ved at udforske og løse konflikter, traumer og uforløste følelser og derved opnå større integration i det interne system.

I manipulative hænder kan viden om ego-states bruges til at skabe eller forstærke splittelse. Manipulatoren kan identificere sårbare dele og appellere direkte til dem, samtidig med at de dele, der kunne beskytte offeret, nedgøres eller ignoreres.

### 7.3 Gennemarbejdet Case 1: Intern splittelse i et skadeligt forhold

Personer: Anna (28) og Simon (35). Sammen i 2 år og 9 måneder.

Sådan starter Simon med at splitte Annas dele (første 6 uger):

Hver gang Anna bliver vred over noget, Simon har gjort – for eksempel glemt hendes fødselsdag eller kritiseret hendes krop – siger han roligt og med øjenkontakt:

"Jeg kan se, at der er en del af dig, der er rigtig vred lige nu... og det er okay. Men den del af dig, der elsker mig, ved godt, at jeg ikke mente det sådan. Den del, der elsker mig, ved, at jeg kun vil det bedste for os. Den vrede del er bare bange og lille... den vil bare have drama. Men den voksne, kærlige del af dig... den ved godt, at du ikke skal forlade mig."

Han gentager variationer af dette næsten dagligt, altid i en rolig, dyb stemme, ofte mens han rører hendes hånd (et etableret anker fra kapitel 4).

### Efter 4 måneder er splittelsen total:

Anna har nu fire tydeligt adskilte dele:

Den kærlige del (forstærket af Simon): "Jeg elsker ham. Jeg kan ikke leve uden ham."

Den vrede del: "Han gør mig ondt hele tiden. Jeg burde gå."

Den skyldige del: "Det er min skyld. Jeg er for sensitiv.

Jeg overreagerer."

Den bange del: "Hvis jeg forlader ham, bliver jeg alene og ødelagt."

Når Anna overvejer at forlade Simon, aktiverer han den kærlige del med en enkelt sætning: "Den del af dig, der elsker mig, ved godt, at du ikke må forlade mig." Anna mærker fysisk, hvordan den kærlige del overtager, og hun bliver blød og undskyldende i stedet for at gå.

### Efter 2 år:

Anna er handlingslammet. Hun hader sig selv for ikke at kunne forlade ham, men kan ikke gøre det, fordi Simon har gjort den kærlige del til den stærkeste stemme. Hun lever i konstant indre krig og tror, det er hende selv, der er "ødelagt".

#### 7.4 Gennemarbejdet Case 2: Selv-sabotage på arbejdspladsen

Situation: Du er dygtig medarbejder, men har en chef, Lene, der vil holde dig nede.

Lenes negative parts therapy i performance reviews:

"Der er en del af dig, der er super dygtig og ambitiøs... men så er der den anden del – den dovne, bange del – der saboterer dig. Den del, der er bange for succes. Den del, der hellere vil være usynlig. Den del, der er bange for at blive afvist, hvis du søger forfremmelse. Den del ødelægger det for den dygtige del."

Hun gentager dette mønster i hvert møde i næsten et år og kombinerer det med negative autosuggestioner: "Du kan ikke lade være med at sabotere dig selv... det er jo den del af dig, der altid har været der."

#### Resultat:

Du begynder at identificere dig med "den dovne, bange del". Du afviser forfremmelser, fordi "den del af mig er bare sådan". Du selv-saboterer uden at vide det. Til sidst siger du selv i jobsamtaler: "Jeg er nok bare ikke typen, der går efter toppen." Lene beholder dig som billig, loyal medarbejder.

#### 7.5 Sådan genforener du dine dele

Manipulatorens drejebog:

1. Identificer dine indre konflikter (vi er alle allerede splittet).
2. Navngiv delene negativt ("den dovne del", "den bange del", "den usikre del").
3. Forstærk den del, der gavner manipulatoren ("den del af dig, der elsker mig...").
4. Nedgør de dele, der kunne beskytte dig ("den vrede del er bare irrationel").
5. Få dig til selv at tale om delene i negative vendinger, så du internaliserer splittelsen.

#### Din genforenings- og helingsprotokol:

1. **Genkend og omdøb:** Giv hver del et neutralt eller positivt navn. I stedet for "den dovne del", kald den "beskyttelsesdelen" eller "hvile-delen". I stedet for "den bange del", kald den "tryghedsdelen". Anerkend, at hver del forsøger at beskytte dig på sin egen måde. Husk: Der er ingen onde dele – kun dele med ekstreme metoder.

2. **Tal med dine dele (i journal eller højt):** Sæt dig roligt og inviter hver del til at tale. Start med taknemmelighed: "Kære beskyttelsesdel, tak fordi du passer på mig. Jeg ved, du vil mig det godt. Hvad er du bange for ville ske, hvis du slap kontrollen?"
3. **Styrk "Den Voksne" (fra Transaktionsanalyse):** I TA har vi tre ego-tilstande: Forældre (kritisk eller omsorgsfuld), Barn (tilpasset eller frit), og Voksen (objektiv, faktaorienteret). Manipulatorer appellerer til dit "Tilpassede Barn" (der vil være elsket) eller din "Kritiske Forælder" (der bebrejder dig selv). Dit forsvar er at styrke "Den Voksne" ego-tilstand. Træn dig selv i at iagttage dine egne reaktioner objektivt og træffe beslutninger basere på fakta, ikke på følelsesmæssigt pres.
4. **Forhandl mellem delene:** Lad delene tale skiftevis. Find kompromiser. "Tryghedsdelen, hvad skal der til for, at du føler dig tryk nok til at lade ambitionsdelen tage en chance?"
5. **Afvis manipulatorens sprog:** Når nogen siger "den del af dig, der...", svar straks: "Jeg har ingen dele, der er dovne eller svage. Jeg er én hel person med forskellige behov, og jeg håndterer dem selv."
6. **Brug positiv autosuggestion:** Gentag dagligt: "Alle mine dele arbejder sammen. Jeg er hel og i kontrol."

## 7.6 Forsvarstræning (14-dages program)

### Dag 1-3: Identifikation

Skriv en liste over dine indre konflikter. Giv hver del et positivt navn. Skriv, hvad hver del forsøger at beskytte dig mod eller opnå for dig. Husk at anerkende, at selv de dele, der skaber problemer, har gode intentioner.

### Dag 4-7: Daglig dialog

Sæt 10 minutter af hver dag. Tal højt eller skriv til dine dele. Start med taknemmelighed. Afslut med: "Jeg er den kærlige leder nu."

### Dag 8-10: Afvisning af ekstern splitting

Når nogen prøver at kategorisere dig negativt eller tale til en bestemt del af dig, brug sætningen: "Jeg er én hel person. Jeg vælger at se mig selv som hel." Gentag det roligt. Notér hver gang det sker.

### Dag 11-14: Integration og test

Gå ind i situationer, der normalt skaber indre konflikt (skænderier, pres på arbejdet). Brug din dialog-protokol i realtid. Skriv journal hver aften: "Hvilke dele blev aktiveret? Hvordan fik jeg dem til at samarbejde?"

Efter 14 dage vil du opleve en dyb forandring. Den indre krig stilner af. Du føler dig mere hel, rolig og i kontrol. Ingen manipulator kan længere splitte dig, fordi du nu selv er den kærlige, bevidste leder af alle dine dele.

## KAPITEL 8: DEN FULDLE MANIPULATOR-PAKKE



### 8.1 Når teknikkerne smelter sammen

Ingen manipulator bruger kun én teknik. De mest erfarne – og farligste – kombinerer alle syv teknikker i en velorkestreret, langvarig cyklus, der er næsten umulig at gennemskue, før det er for sent. Dette kaldes ofte "the dark pattern" eller manipulationsmatricen.

I underholdningsbranchen kan man se performere demonstrere denne form for kombination. På under 10 minutter kan en dygtig performer bruge spejling, suggestion, forankring, afledning, cold reading, omramning og parts work på samme person – og personen ender med at opleve noget, der føles som magi.

### 8.1.1 Dark patterns – manipulation i digital tidsalder

Fænomenet med kombinerede manipulationsteknikker er i de senere år blevet grundigt dokumenteret i forskning om såkaldte "dark patterns" – manipulerende designmønstre i brugergrænseflader, der har til formål at påvirke brugere til at foretage handlinger, de ikke ville have valgt med fuld information og tilstrækkelige kognitive ressourcer.

Forskning har identificeret de vigtigste muliggørende faktorer bag brugen af dark patterns i e-handel. Ifølge Singh, Vishvakarma og Kumar (2024) er de mest indflydelsesrige faktorer "delvis menneskelig kontrol over kognitive bias", "konkurrence på markedet" og "delvis menneskelig kontrol over følelsesmæssige triggere". Med andre ord: Manipulatorer – både menneskelige og digitale – udnytter bevidst, at vi kun har begrænset kontrol over vores egne kognitive og følelsesmæssige processer. Det samme studie viser, at langsigtede økonomiske mål er den faktor, der har mindst direkte indflydelse, hvilket indikerer, at manipulation ofte handler om kortsigtet kontrol frem for langsigtet strategi.

I mørk psykologi bliver denne kombination brugt i de mest ødelæggende relationer: toksiske kærlighedsforhold, sekter, arbejdspladser med narcissistiske chefer og langvarig følelsesmæssig kontrol.

Cyklussen følger næsten altid det samme mønster:

**Fase 1 – Love bombing & rapport:** Spejling + cold reading positiv forankring.

**Fase 2 – Suggestion & omramning:** Indlejrede kommandoer reframing.

**Fase 3 – Splittelse & kontrol:** Parts therapy + negativ autosuggestion.

**Fase 4 – Afledning & vedligeholdelse:** Misdirection, når du begynder at tvivle.

**Fase 5 – Afhængighed & lukning:** Alle teknikker aktiveres simultant.

Når alle syv teknikker kører samtidigt, oplever offeret ikke manipulation – de oplever "den største kærlighed nogensinde", "den bedste chef nogensinde" eller "den mest forstående person i verden". Hjernen bliver overvældet og holder op med at stille kritiske spørgsmål.

### 8.1.2 Love bombing – forskning i den indledende fase

Love bombing er et centralt element i den første fase af manipulator-pakken. Selvom det ikke er en diagnostisk term, anvendes begrebet af mental-sundhedsprofessionelle til at beskrive en form for følelsesmæssig manipulation, der ofte anvendes af narcissister og voldelige partnere. Teknikken handler om hurtigt at opnå hengivenhed og opmærksomhed gennem overdreven bekræftelse, gaver og opmærksomhed, før offeret senere nedbrydes.

Nyere forskning fra 2024 har undersøgt love bombing blandt universitets-studerende. Duman og Nazari (2024) fandt, at kvinder oplevede signifikant mere love bombing end mænd, og at der var en signifikant, negativ korrelation mellem self-efficacy i romantiske relationer og oplevelser med love bombing og ghosting. Med andre ord: Jo lavere tro på egne evner i parforhold, jo mere udsat var man for love bombing – og omvendt. Dette understreger vigtigheden af at styrke sin selvfølelse og relationelle kompetence som forsvaret mod manipulation.

Et studie fra 2025 analyserede love bombings sproglige mønstre i en kortfilm om narcissistisk misbrug. Forskerne identificerede to faser i forløbet: idealisering (18 udsagn) og devaluering (32 udsagn). I idealiseringsfasen anvendte den narcissistiske karakter overvejende beundrende sprog (44,44 % expressive illocutionære handlinger) for at skabe illusion af kærlighed og følelsesmæssig forbindelse. I devalueringsfasen skiftede sproget til dominans og kontrol (43,75 % direktiver) med det formål at nedbryde offerets selvfølelse. Dette sprogmønster afspejler præcis den cyklus, vi ser i bogens case.

Dette kapitel viser den fulde cyklus gennem én lang, detaljeret case, der strækker sig over 11 måneder. Casen er fiktiv, men bygger på mønstre, som talrige ofre har beskrevet.

## 8.2 Case: 11 måneders psykologisk kontrol

Personer: Emma (27, sygeplejerske) og Lukas (34, selvstændig konsulent). De mødes på en dating-app i januar.

### MÅNED 1 – FASE 1: LOVE BOMBING OG PERFEKT RAPPORT

#### Dag 1-3 (Spejling + Cold reading):

Lukas matcher Emmas skrivestil, brug af emojis, svarhastighed og tone 100 %. På første date spejler han hendes kropssprog, vejrtrækning og taletempo perfekt. Han laver cold reading:

"Jeg kan se, du har en stor, kærlig sjæl... men der er også en del af dig, der har været såret tidligere... måske som 19-20-årig... og du har lovet dig selv, at næste gang skal det være ægte."

Emma får tårer i øjnene. Hun føler sig set som aldrig før.

#### Dag 4-14 (Forankring + Suggestion):

Hver gang Emma oplever glæde eller tryghed – for eksempel når hun griner højt – lægger Lukas sin højre hånd på hendes venstre skulder (samme sted, samme tryk). Samtidig siger han med dyb stemme: "Det her... det er det rigtige." Og han tilføjer indlejrede kommandoer: "Du kan ikke lade være med at føle, at dette er skæbnen."

#### Uge 3-4: Lukas sender 40-60 beskeder dagligt, giver gaver og planlægger romantiske dates.

Emma er forelsket på rekordtid.

### MÅNED 2-3 – FASE 2: SUGGESTION OG OMRAMNING TAGER OVER

Første gang Lukas glemmer en aftale, bruger han afledning og omramning:

"Det var kun, fordi jeg arbejdede så hårdt for vores fremtid. Du overreagerer lidt, men det er okay – den del af dig, der er usikker, er bare bange."

Indlejrede kommandoer bliver daglige: "Du behøver ikke at tænke på at forlade mig... du kan ikke lade være med at stole på mig... det er jo helt naturligt, at du føler dig tryk."

Han etablerer nu også et negativt anker: Når han er utilfreds, banker han tre gange på bordet i en bestemt rytme. Emma mærker angst, hver gang hun hører det.

### MÅNED 4-6 – FASE 3: PARTS THERAPY OG INTERN SPLITTELSE

Lukas begynder at tale direkte til Emmas dele:

"Den del af dig, der elsker mig, ved godt, at jeg aldrig vil gøre dig ondt... den vrede del er bare den lille pige, der blev svigtet engang... den dovne del vil bare have drama... men den voksne, kærlige del... den vælger mig."

Han kombinerer det med negativ autosuggestion hver aften:

"Du kan ikke lade være med at tvivle på dig selv... den del af dig, der elsker mig, ved godt, det er din usikkerhed, der taler."

Emma begynder selv at sige: "Min vrede del er bare irrationel, den kærlige del ved, han er god for mig."

Samtidig bruger han omramning til at gøre kontrol til kærlighed:

Når han tjekker hendes telefon: "Jeg gør det kun, fordi jeg elsker dig så højt. De fleste mænd ville bare lyve. Jeg er ærlig."

### MÅNED 7-9 – FASE 4: TRIANGULATION OG AFLEDNING

Emma begynder at tvivle. Lukas introducerer nu triangulation for at skabe forvirring og usikkerhed.

#### Triangulation med veninden:

"Jeg talte med din veninde Sara i går. Hun sagde også, at du har en tendens til at over reagere i forhold. Det er åbenbart noget, hun har lagt mærke til i mange år." (Lukas har aldrig talt med Sara, men udnytter Emmas eksisterende usikkerhed).

#### Triangulation med ekskæresten:

"Min ekskæreste var også sådan her i starten. Hun blev også jaloux uden grund. Det endte med, at hun skubbede mig væk. Jeg håber ikke, det sker igen."

Ved at inddrage disse "tredje parter" – reelle eller opdigtede skaber Lukas tvivl i Emma om, hvorvidt problemet er hende.

Hendes opmærksomhed flyttes fra hans adfærd til hendes egne "fejl".

Da Emma finder beskeder fra en anden kvinde på hans telefon, aktiverer Lukas alle teknikker på én gang:

**Afledning:** Han bryder sammen i gråd, falder på knæ, ryster: "Jeg har det så dårligt... se på mig, Emma!"

**Forankring:** Han tager hendes hånd og aktiverer det positive skulder-anker.

**Omramning:** "Det var kun en gammel veninde... du overreagerer igen, men det er din usikre del, der taler."

**Parts therapy:** "Den del af dig, der elsker mig, ved godt, at jeg aldrig ville forlade dig."

**Indlejret kommando:** "Du kan ikke lade være med at tilgive mig... det føles allerede bedre nu, ikke?"

Emma ender med at trøste ham i stedet for at konfrontere ham.

## MÅNED 10-11 – FASE 5: TOTAL AFHÆNGIGHED

Nu kører alle syv teknikker samtidigt hver dag:

Lukas spejler hende stadig perfekt.

Han aktiverer positive og negative ankre efter behov.

Han laver cold reading: "Jeg kan se præcis, hvad du tænker lige nu."

Han bruger indlejrede kommandoer 10-15 gange dagligt.

Han omrammer alt til "kærlighed" eller "din usikkerhed".

Han taler til hendes dele og forstærker den "kærlige del".

Han inddrager triangulation for at så tvivl om hendes støttepersoner.

Emma er nu isoleret fra venner og familie. Hun har opsagt sit job, "fordi Lukas ved, hvad der er bedst for mig". Hun siger selv:

"Jeg ved godt, det lyder skørt... men en del af mig kan simpelthen ikke leve uden ham. Når han rører min skulder, ved jeg, at alt er godt."

## Slutningen af casen (måned 11):

Emma forsøger at forlade ham én sidste gang. Lukas aktiverer alle teknikker på én gang i et 45-minutters manipulationsmaraton.

Hun bliver. Hun skriver i sin dagbog: "Jeg elsker ham. Det er mit valg."

### 8.3 Hvordan du genkender den fulde pakke (dine røde flag)

Hvis du oplever 4 eller flere af følgende samtidigt i en relation, er der stor risiko for, at du er i en manipulator-pakke:

1. Du føler dig "mere forelsket end nogensinde", men også konstant forvirret.
2. Du har pludselig mange "indre stemmer", der skændes med hinanden.
3. Du undskylder hele tiden for ting, du ikke har gjort.
4. Du har svært ved at huske, hvad der egentlig skete i tidligere konflikter.
5. Du får en fysisk varm eller kold fornemmelse, når personen rører dig bestemte steder eller siger bestemte ord.
6. Du hører dig selv gentage sætninger som "den del af mig, der..." eller "jeg overreagerer nok".
7. Personen inddrager ofte andre (venner, familie, ekskærester) i jeres samtaler for at underbygge deres pointe eller så tvivl hos dig.

#### 8.3.1 Fælles mekanisme: prediction error under kronisk belastning

Nyere teoretisk arbejde fra 2025 har forsøgt at samle mikro-manipulation (DARVO, gaslighting, coercive control) og makro-propaganda (bots, trolls, desinformation) under én fællesmekanisme: "prediction error under kronisk belastning". Ifølge denne model skaber manipulatorer bevidst en informationsstrøm, der holder offerets "trussels-priors" aktive og stive gennem konstante selvmodsigelser, overraskelser og tvivl. Dette fører til kronisk usikkerhed, hypervågenhed og nedbrud i tillid.

Hos Emma i casen ser vi netop dette: Lukas skaber konstant situationer, der udløser overraskelse og forvirring (forsvundne penge, beskeder fra andre, pludselige følelsesudbrud). Hendes hjerne forsøger at justere sine forventninger, men det lykkes aldrig, fordi manipulationen er konstant. Resultatet er en tilstand af kronisk stress og tvivl, der gør hende ude af stand til at handle.

## 8.4 Den endelige befrielse – hvordan du bryder hele pakken

Hvis du er i sådan en cyklus lige nu, er her en handleplan:

1. Stop al kontakt (No Contact): Dette er det vigtigste skridt. Ingen undtagelser. Blokér numre, sociale medier, og undgå fysiske møder. Manipulation kræver adgang. Fjern adgangen.
2. Slet alle ankre: Brug protokollerne fra kapitel 4 og 7 hverdag i mindst 30 dage. Hver gang du mærker en følelse, der er forankret til personen, aktiver dit mod-anker.
3. Genforen dine dele: Brug den positive dialog fra kapitel 7 dagligt. Sig til dig selv: "Jeg er én hel person. Alle mine dele arbejder for mig."
4. Genindram hele historien: Skriv den rå fakta-version af forholdet ned, som beskrevet i kapitel 6. Læs den højt for dig selv eller en betroet ven.
5. Søg støtte: Fortæl en betroet ven, familie eller professionel om forløbet. Isolering er manipulatorens bedste ven. At bryde isolationen er dit bedste forsvar.

### 8.4.1 Psykologisk inokulering som forebyggelse

Ny forskning fra 2024 har undersøgt effekten af såkaldt "psykologisk inokulering" mod manipulation. Pennycook og kolleger (2024) testede, om interventioner, der lærer folk at identificere manipulationsteknikker, rent faktisk hjælper dem med at skelne sandt fra falsk. De fandt, at en video, der trænede deltagere i at genkende følelsesmæssig manipulation, ganske vist hjalp deltagerne med at identificere manipulation – men der var ingen overførelseffekt til at forbedre deres evne til at skelne sandhed fra løgn. Når den følelsesmæssige inokulering derimod blev kombineret med et "accuracy prompt" – en intervention, der henledte opmærksomheden på sandhedsbegrebet – lykkedes det kombinerede tiltag at forbedre sandhedsbedømmelsen ved at øge troen på sandt indhold.

Dette har vigtige implikationer for dit forsvar: Det er ikke nok blot at kunne genkende manipulationsteknikkerne. Du må også aktivt og bevidst fastholde dit fokus på, hvad der er sandt og reelt.

Træningsprogrammerne i denne bog er designet til netop det – at kombinere teknikgenkendelse med en styrkelse af din egen virkelighedsforankring.

De fleste, der følger denne plan konsekvent i 60-90 dage, oplever en gradvis, men dybtgående, mental genopbygning. De siger efterfølgende: "Det føles, som om jeg vågnede op fra en drøm."

## 8.5 Afslutning på kapitel 8

Du har nu set, hvordan de syv teknikker – som du har lært i de foregående syv kapitler – kan blive til ét sammenhængende system.

Det er ikke tilfældigt. Det er designet til at påvirke hvert lag af din hjerne og din identitet.

Men nu kender du hele mønsteret. Du kender hvert trin, hvert skift, hvert anker, hver ramme og hver del. Det betyder, at du er langt bedre rustet til at genkende det, hvis du skulle støde på det igen.

Du er ikke længere et let bytte. Du er ikke længere naiv. Du er oplyst.

## KAPITEL 9: ETIK, LOVGIVNING OG ANSVAR



### 9.1 Når positiv påvirkning bliver mørk manipulation

De teknikker, du har lært i denne bog, er i deres kerne neutrale. De er værktøjer – som en kniv. En kniv kan bruges til at skære brød til en sulten familie eller til at skade et andet menneske. Valget ligger hos brugeren.

I underholdningsbranchen og i terapeutiske sammenhænge anvendes disse teknikker åbent, med samtykke og med et positivt formål. Publikum ved, at de er vidner til et show. Klienter i terapi giver informeret samtykke til at blive guidet.

Men når de samme teknikker bruges skjult, over længere tid, med det formål at opnå magt, kontrol, penge eller sex på bekostning af et andet menneskes velbefindende, skifter de karakter. De bliver til psykisk vold og manipulation.

Den afgørende forskel ligger i fire kriterier:

#### Samtykke:

Er personen klar over, at teknikkerne bliver brugt?

Har de givet frivilligt og informeret samtykke?

#### Hensigt:

Er formålet at hjælpe, underholde eller udvikle – eller at opnå magt, kontrol eller personlig vinding på bekostning af andre?

#### Varighed og intensitet:

Er der tale om en enkeltstående demonstration eller et systematisk mønster over måneder eller år, der nedbryder personens selvstændighed?

#### Skade:

Oplever offeret tab af selvværd, isolation, angst, depression eller økonomisk ruin som følge af manipulationen?

Når et eller flere af disse kriterier er opfyldt, bevæger vi os fra legitim påvirkning til overgreb. Som flere performere har udtrykt det: "Når du bruger det til at styre et andet menneskes liv mod deres vilje, er det ikke længere et show – det er vold."

Nu hvor du har læst denne bog, har du ikke længere bare viden – du har også et ansvar. Magt uden ansvar er farligt.

## 9.2 Dansk lovgivning om psykisk vold

Danmark har siden 2019 haft en specifik bestemmelse i Straffeloven om psykisk vold, som blev yderligere skærpet i 2021. Psykisk vold er den mest udbredte form for vold i nære relationer, og den består af gentagne handlinger, der nedgør, krænker, manipulerer eller truer – og som tilsammen danner et mønster af kontrol over den voldsudsatte.

### 9.2.1 Omfang og udbredelse

Ifølge Justitsministeriets Offerundersøgelse fra 2025 har 2,8 % af befolkningen i alderen 16-79 år været udsat for psykisk vold fra en nær relation inden for det seneste år. Det svarer til mellem 116.000 og 144.000 personer, og kvinder udgør 63 % af de udsatte.

Psykisk vold er den mest udbredte voldsform blandt henvendelser til Lev Uden Volds nationale hotline, hvor 84 % af samtalerne med voldsudsatte i 2024 omhandlede psykisk vold.

### 9.2.2 De relevante paragraffer

De centrale paragraffer i dansk lovgivning omfatter:

#### **Straffelovens § 243 (psykisk vold):**

Den, der ved gentagen brug af trusler, nedværdigelse, isolation, kontrol eller manipulation udsætter en nuværende eller tidligere samlever, ægtefælle, barn eller nær pårørende for alvorlig psykisk belastning, straffes med bøde eller fængsel indtil 3 år.

Ved særligt grove tilfælde kan straffen stige til 6 år.

Bestemmelsen omfatter gentagne handlinger over tid, som er egnet til utilbørligt at styre den anden person, herunder gennem negativ social kontrol, gaslightning kan være omfattet.

#### **Straffelovens § 260 (ulovlig tvang):**

Fysisk tvang er direkte omfattet, fordi loven nævner **vold** som et af de midler, der kan udgøre ulovlig tvang.

Loven nævner specifikt trusler om at **åbenbare private forhold** som et ulovligt tvangsmiddel.

Psykisk tvang er ikke et selvstændigt begreb i loven, men hvis den psykiske påvirkning består af:

- trusler om vold
- trusler om skade
- trusler om frihedsberøvelse
- trusler om at afsløre private forhold

... så falder det ind under § 260.

### **Straffelovens § 242 (stalking):**

Straffelovens § 242 om stalking omfatter systematisk og vedvarende chikane og kontakt. I en principiel dom fra 2025 blev en 41-årig mand idømt 2 år og 3 måneders fængsel for omfattende stalking, psykisk og fysisk vold, overtrædelse af tilhold og trusler mod vidner. Han havde over fire år gentagne gange overtrådt tilhold, udsat sin tidligere samlever for fysisk og psykisk vold, taget hendes telefon, pas og bilnøgler, og kontrolleret hendes adgang til sociale medier. Han opsøgte endda det krisecenter, hun opholdt sig på, så hun måtte flytte til et nyt.

### **Arbejdsret og ligestillingsloven:**

Systematisk manipulation på arbejdspladsen – for eksempel en chefs brug af psykologiske teknikker til at fastholde en medarbejder i en underdanig position – kan udløse sager om chikane og mobning med erstatningskrav.

### **9.2.3 Bevisbyrde og dokumentation**

I sager om psykisk vold er bevisbyrden anderledes end ved fysisk vold, da der ikke er synlige mærker som blå mærker. Ifølge Trine Baumbach, professor i strafferet ved Københavns Universitet, skal anklagemyndigheden bevise, at den psykiske vold er foregået gentagne gange, og at handlingerne er egnede til utilbørligt at styre den anden. Derudover skal det bevises, at der enten har været en fælles bopæl, eller at den tiltalte og offeret har haft en tilknytning til hinandens hjem.

I den digitale tidsalder udgør sms-korrespondancer, beskeder på sociale medier, overvågningsmateriale og GPS-overvågning vigtige beviser. Forklaringer fra familiemedlemmer, venner og naboer kan også afhøres – de kan fortælle om ændret adfærd hos offeret eller isolation. Det er her, de journaler, fakta-arkiver og træningsprogrammer, du har lært i denne bog, bliver relevante. Systematisk dokumentation af manipulation kan i nogle tilfælde tjene som bevismateriale.

### **9.2.4 Principielle domme**

Der har i de senere år været flere principielle sager, hvorpsykisk vold har været central. Domstolene har i stigende grad anerkendt, at systematisk manipulation – herunder brug af teknikker som gaslighting, isolation og følelsesmæssig kontrol – kan udgøre strafbar psykisk vold.

I en alvorlig sag fra 2024 blev en tiltalt mand idømt forvaring for en række forhold, herunder voldtægt, psykisk vold, mishandling og stalking. Retten fandt, at han udgjorde en nærliggende og væsentlig fare for andres liv, legeme, helbred og frihed. Den psykiske vold blev karakteriseret ved groft nedværdigende, forulempende og krænkende adfærd, herunder skældsord, kontrol, isolation og ødelæggelse af indbo.

I en anden sag fra 2025 ved Retten i Hjørring var en 52-årig mand tiltalt for gennem knap fem år at udøve omfattende psykisk vold mod sin daværende kæreste. Han skulle have tvunget hende til at sove i et hundebur og, når hun forlod huset, tvinge hende til at iføre sig trusser med nåle i. Derudover bestemte han, hvordan hun skulle klæde sig, hvem hun måtte have kontakt med, samt hvornår hun måtte forlade huset.

I perioden fra kriminaliseringen i 2019 til oktober 2024 var der 99 personer, der var blevet dømt for psykisk vold, mens tusindvis af anmeldelser blev indgivet i samme periode.

### 9.3 Sådan beskytter du andre

Nu hvor du har læst hele bogen, er du ikke længere kun en potentiel forsvarer af dig selv. Du kan også blive en ressource for andre.

Praktiske trin til at hjælpe en ven, kollega eller familiemedlem:

#### 1. Lyt uden at dømme:

Sig aldrig: "Du er bare manipuleret." Det skaber kun modstand. Start i stedet med: "Jeg kan se, du har det svært lige nu. Jeg er her, hvis du vil tale om det."

#### 2. Plant et lille "sandhedsfrø":

Brug en neutral formulering: "Jeg har læst noget om, hvordan nogle mennesker bruger psykologiske teknikker til at styre andre. Noget af det, du fortæller, lyder bekendt. Vil du have, jeg sender dig et kapitel fra en bog?"

#### 3. Tilbyd konkret hjælp:

Tilbyd at gennemgå specifikke forsvarsprotokoller – for eksempel fra kapitel 4 (ankre), kapitel 6 (reframing) eller kapitel 7 (dele) – sammen med personen, uden at nævne den mistænkte manipulator.

#### 4. Hjælp med dokumentation:

Vis personen, hvordan man fører en fakta-journal som beskrevet i kapitel 6. Ofte er det selve dokumentationen der får ofret til at se mønstret.

#### 5. Henvi til professionelle:

Psykolog med speciale i psykisk vold (find via Psykologforeningen eller organisationer som "Lev Uden Vold" med hotline 1888).

Krisecentre for mænd eller kvinder – også selvom der ikke er fysisk vold. Advokat med speciale i familieret og psykisk vold (mange tilbyder gratis første samtale).

### 9.3.1 Beskyttelse af børn mod manipulation

Hvis der er børn involveret, er beskyttelsen særligt vigtig. Efter Servicelovens § 35 har personer, der udøver offentlig tjeneste eller hverv, pligt til at underrette kommunen, hvis de får kendskab til forhold, der giver formodning om, at et barn eller en ung under 18 år har behov for særlig støtte. Manipulation af børn gennem forældre er en alvorlig sag, og underretningspligten gælder også i disse tilfælde.

FN's Børnekonventions artikel 12 handler om børns ret til at blive hørt, men FN's Børnekomité understreger, at voksenmanipulation af børn – at placere børn i situationer, hvor de får at vide, hvad de kan sige, eller at udsætte børn for risiko for skade gennem deltagelse – ikke er etisk praksis og ikke kan forstås som en implementering af artikel 12. Alle processer, hvor et barn høres, skal være frivillige; børn bør aldrig tvinges til at udtrykke synspunkter mod deres vilje, og de skal informeres om, at de kan stoppe deltagelse på ethvert tidspunkt.

I 2025 fremlagde regeringen en handlingsplan mod vold mod børn, der indebærer, at vold mod børn fremover skal fremgå af børneattesten.

Tidligere omfattede børneattesten primært seksualforbrydelser, men fremover vil domme om vold, herunder psykisk vold, samt negativ social kontrol også fremgå. Dette skal beskytte børn i institutioner og andre steder, hvor de møder ansatte voksne.

#### 9.4 Dit personlige ansvar som vidende person

Du står nu med en viden, som de fleste ikke har. Det giver dig tre pligter:

1. Beskyttelse af dig selv: Fortsæt med vedligeholdelsestræning. Dit forsvar skal holdes ved lige, ligesom en fysisk form.

2. Beskyttelse af dine nærmeste: Del din viden, uden at skræmme. Start med ét kapitel ad gangen, og lad folk selv drage deres konklusioner.
3. Ikke at misbruge: Hver gang du fristes til at bruge en indlejret kommando eller et anker på en date, i et salg eller i et skænderi, så husk dette kapitel. Teknikkerne er neutrale, men dine valg er ikke uden konsekvenser.

Nu kender du tricksene. Brug dem til at gøre verden bedre – eller lad være med at bruge dem. Men du kan aldrig igen lade som om, du ikke vidste bedre.

#### 9.5 Afslutning på kapitel 9

Du har nu læst det sidste af de ni kapitler. Du kender ikke kun teknikkerne – du kender også konsekvenserne, lovgivningen og dit eget ansvar.

Du ved, hvor grænsen går.

Du ved, hvordan du dokumenterer overgreb.

Du ved, hvordan du hjælper andre uden selv at blive manipulator.

Fra i dag af er du forpligtet til at bruge denne viden med omtanke, medfølelse og integritet.

## APPENDIKS A: 30-DAGES FORSVARSTRÆNINGSPROGRAM



Dette program samler de 14-dages programmer fra hvert kapitel i én sammenhængende måned. Det er designet til at gøre dig opmærksom på alle syv teknikker og styrke dit forsvar på alle fronter. Afsæt 35-50 minutter dagligt. Ingen undtagelser – konsistens er nøglen.

### A.1 Videnskabelig baggrund: Psykologisk inokulering

Træningsprogrammet bygger på over 60 års forskning i psykologisk inokulering – en teori udviklet af socialpsykolog William McGuire i 1961. Ligesom en medicinsk vaccine introducerer en svækket version af en virus for at træne kroppens immunforsvar, introducerer psykologisk inokulering svækkede versioner af manipulationsteknikker for at træne dit kognitive immunforsvar.

#### Inokulering virker gennem to kernemekanismer:

**Forewarning (Trusselsadvarsel):** Når du på forhånd advares om at der findes manipulationsteknikker, aktiveres dit kognitive forsvar. Du bliver mere opmærksom og kritisk over for information, du senere møder.

**Refutational Preemption (Modargument-træning):** Ved at præsentere dig for svækkede eksempler på manipulation – og lære dig at genkende og afvise dem – opbygger du mentale modargumenter, der kan aktiveres, når du møder manipulation i virkeligheden.

Nyere forskning fra University of Cambridge og University of Oxford har vist, at inokulering kan leveres effektivt gennem korte videoer, tekstbaserede interventioner og gamified learning. Et randomiseret kontrolleret studie med over 11.000 deltagere viste, at deltagere, der modtog inokulering, blev signifikant bedre til at genkende manipulation og mindre tilbøjelige til at dele manipulerende indhold.

Særligt gamified interventioner som spillet "Bad News" har vist sig effektive. Deltagere, der spillede spillet i 15 minutter, forbedrede deres evne til at genkende misinformation med 20-25 % sammenlignet med kontrolgrupper. Effekten kunne opretholdes i op til tre måneder, når deltagerne modtog regelmæssige "booster shots" – korte repetitioner eller påmindelser om teknikkerne.

Dette 30-dages program integrerer disse principper: du advares om teknikkerne, præsenteres for svækkede eksempler, trænes i aktiv modstand og vedligeholder dine færdigheder gennem regelmæssig repetition.

## A.2 Programstruktur – detaljeret dag-for-dag guide

### UGE 1: DAG 1-5 – OPDAGELSE OG BEVIDSTHED

**Dag 1:** Lyt til 10 minutters podcast eller radio. Sæt på pause hver gang du hører en indlejret kommando eller et Barnum-udsagn. Notér mindst 5 eksempler. Aften: Skriv 3 positive autosuggestioner til dine indre dele.

**Dag 2:** Se 10 minutters tv-reklamer. Analysér hver reklame for afledningsteknikker (misdirection). Hvad forsøger de at få dig til at glemme? Aften: Øv neutralt ansigt foran spejlet 5 minutter.

**Dag 3:** Gennemgå din kalender fra den seneste uge. Find 3 situationer, hvor du måske blev manipuleret. Notér hvilken teknik der blev brugt. Aften: Gentag positive autosuggestioner.

**Dag 4:** Gå på café eller i supermarked. Observer folk i 15 minutter. Prøv at spotte klynger af kropssprog, der afslører deres følelsesmæssige tilstand. Aften: Skriv dine observationer ned.

**Dag 5:** Se et interview på YouTube (fx politiker eller kendis) uden lyd. Analysér kropssprog alene. Tænd derefter lyd og tjek dine hypoteser. Aften: Journal over dagens opdagelser.

### UGE 2: DAG 6-10 – AKTIV MODSTAND I VIRKELIGHEDEN

**Dag 6:** I alle samtaler i dag, bryd spejling hvert 60. sekund. Skift kropsholdning, tempo eller stemmeleje. Notér reaktioner.

**Dag 7:** Øv "Feedback-frys" fra kapitel 5. Når nogen siger noget personligt, forbliv helt neutral i 5 sekunder. Notér, om de justerer deres udsagn.

**Dag 8:** Tre gange i dag, når nogen skaber drama eller stærke følelser, stil dig selv spørgsmålet: "Hvad sker der ellers lige nu?" Scan rummet for det skjulte.

**Dag 9:** Øv modspørgsmål. Når nogen fremsætter et generaliserende udsagn om dig, svar: "Hvad får dig til at tro det?" eller "Kan du give et konkret eksempel?" Notér reaktioner.

**Dag 10:** Giv kun generel information i alle samtaler. Del intet personligt. Brug enstavelsesord så vidt muligt. Mærk hvordan det føles at være "grå sten".

**UGE 3: DAG 11-15 – GENINDRAMNING OG DEL-GENFORENING**

**Dag 11:** Morgen: 10 minutters dialog med dine indre dele. Spørg dem, hvad de har brug for. Aften: Skriv dagens tre vigtigste hændelser i ren faktaform.

**Dag 12:** I samtaler i dag, lyt efter reframing-forsøg. Når du hører et, svar roligt: "Jeg vælger at se det sådan her..." og giv din egen frame.

**Dag 13:** Morgen: Fortsat dialog med dine dele. Fokuser på én "beskyttelsesdel", der ofte skaber problemer. Tak den for dens intention. Aften: Fakta-journal.

**Dag 14:** Øv dig i at afvise manipulatorens sprog. Når nogen siger "den del af dig, der...", svar: "Jeg er én hel person." Gentag 3 gange i dag.

**Dag 15:** Opsøg en situation, der normalt skaber indre konflikt (fx en svær samtale). Brug din dialog-protokol i realtid. Mærk forskellen. Aften: Grundig journal.

**UGE 4: DAG 16-20 – ANKER-RYDNING OG SUGGESTION-MOD**

**Dag 16:** Identificer 2-3 negative ankre, du vil arbejde med. Skriv dem ned: "Stimulus X udløser følelse Y."

**Dag 17:** Af-ankring, del 1. Aktivér det første negative anker bevidst. Når følelsen kommer, knib dig selv hårdt i låret og tæl til 10. Gentag 5 gange.

**Dag 18:** Af-ankring, del 2. Gentag processen fra i går med samme anker. Mærk om følelsen er svagere. Gentag 5 gange.

**Dag 19:** Opsætning af positive ankre. Vælg ét positivt anker (fx ro). Fremkald følelsen og aktiver ankeret 10-12 gange. Test det i neutral situation.

**Dag 20:** Aktiv lytning efter indlejrede kommandoer. Når du opdager en, gentag sætningen for dig selv med tilføjelsen: "Nej, jeg vælger selv." Gør det 5 gange i dag.

**UGE 5: DAG 21-25 – KOMBINERET TRÆNING (DEN FULDE PAKKE)**

**Dag 21:** Find en træningspartner (ven med samtykke). Bed dem om at bruge spejling og cold reading på dig i 10 minutter. Øv dig i mismatch og feedback-frys.

**Dag 22:** Samme partner. Bed dem om at bruge forankring og indlejrede kommandoer. Øv dig i af-ankring og mod-suggestion.

**Dag 23:** Samme partner. Bed dem om at skabe et falsk drama (afledning) og forsøge at få dig til at overse noget. Test din dobbelte fokus-regel.

**Dag 24:** Gennemgå hele casen fra kapitel 8. Skriv ned, præcis hvor du ville have opdaget manipulationen, og hvor du ville have brudt cyklussen.

**Dag 25:** Fri træning. Bed din partner om at kombinere 2-3 teknikker efter eget valg. Øv dig i at anvende dine forsvarsprotokoller i realtid.

**UGE 6: DAG 26-30 – VEDLIGEHOLDELSE OG LIVSLANG IMMUNITET**

**Dag 26:** Morgen: 5 minutters dialog med dine dele. Dag: Bevidst mismatch i alle samtaler. Aften: 5 minutters fakta-journal.

**Dag 27:** Morgen: Test og forstærk dine positive ankre (5 min). Dag: Lyt efter indlejrede kommandoer. Aften: Journal.

**Dag 28:** Morgen: Dialog med dele. Dag: Øv "neutralt ansigt" i svære samtaler. Aften: Reflekter over ugens fremskridt.

**Dag 29:** Gennemgå alle dine noter fra de forgangne 28 dage. Skriv en liste over de 5 vigtigste ting, du har lært.

**Dag 30:** Hviledag med refleksion. Læs din liste fra i går. Sæt dig ned og mærk din egen styrke. Du er nu immun over for psykologisk manipulation – så længe du vedligeholder.

### A.3 Vedligeholdelse: Psykologiske booster shots

Ny forskning fra 2025 offentliggjort i Nature Communications viser, at effekten af psykologisk inokulering aftager over tid, men at den kan forlænges markant gennem regelmæssige "booster shots". Forskerne testede tre typer interventioner (tekst, video og spil) med over 11.000 deltagere og fandt, at længden af modstand primært var drevet af, hvor godt deltagerne huskede den oprindelige intervention. Opfølgende påmindelser eller hukommelsesforstærkende øvelser forlængede effekten betydeligt.

Derimod havde boosters, der fokuserede på motivation – at minde folk om truslen fra misinformation – ingen målbar effekt. Dette understreger vigtigheden af repetition og hukommelsestræning frem for blot at advare om farerne.

Fra dag 30 og frem: Gentag hele månedsprogrammet én gang hvert halve år resten af livet. Din opmærksomhed er som en muskel – den skal vedligeholdes. Forskningen anbefaler, at "booster shots" gives med 2-6 måneders mellemrum for at opretholde optimal modstand.

### A.4 Forventet resultat

Efter 30 dage vil du opleve en permanent ændring i din bevidsthed. Din hjerne vil automatisk spotte og afvise manipulation langt hurtigere end før. Du vil føle en dybere indre ro og en styrket tillid til din egen dømmekraft.

Forskning viser, at deltagere, der gennemfører inokuleringstræning demonstrerer:

- Signifikant bedre evne til at genkende manipulationsteknikker.

- Større selvtillid i egen dømmekraft.

- Mindre tilbøjelighed til at dele manipulerende indhold.

- Øget modstand mod følelsesmæssig manipulation.

- Vedvarende effekt i op til 3 måneder efter træning.

Med regelmæssige boosters kan denne modstand opretholdes livslangt.

**APPENDIKS B: FORKLARING PÅ ANVENDTE TERMER**



**Anchoring (Forankring):** En stimulus – en berøring, et ord, en gestus eller en bestemt tone – der udløser en bestemt følelsesmæssig tilstand, fordi den er blevet forbundet med følelsens top gennem klassisk betingning (Pavlov).

**Attentional bottleneck (Opmærksomhedsflaskehals):** Hjernens begrænsning, der gør, at bevidst opmærksomhed kun kan fokusere fuldt på én ting ad gangen. Dokumenteret i tusindvis af studier, herunder Simons & Chabris (1999).

**Barnum-effekten (Forer-effekten):** Fænomenet, hvor generelle, vage personlighedsbeskrivelser opleves som personligt rammende af den enkelte. Først demonstreret af Bertram Forer i 1949.

**Cold reading:** Teknik, hvor man gennem observation, mikro-udtryk og generelle udsagn skaber en illusion af at kunne "læse" en person eller deres tanker. Kombinerer Barnum-effekten, observation og feedback-loops.

**DARVO:** Et manipulerende forsvarsmønster, hvor gerningsmanden Denies (benægter), Attacks (angriber), og Reverses Victim and Offender (vender offer og gerningsmand). Begreb udviklet af Jennifer Freyd.

**Default Mode Network (DMN):** Et netværk af hjerneområder, der er aktivt, når vi er i hvile og tænker på os selv, andre, fortiden eller fremtiden. Involveret i selvrefleksion og identitetsfølelse.

**Embedded command (Indlejret kommando):** En skjult kommando, der er gemt i en tilsyneladende uskyldig sætning, så underbevidstheden opfanger den uden om den kritiske bevidsthed. Bygger på Ericksons principper om indirekte suggestion.

**Framing (Indramning):** Den måde, en oplevelse, handling eller kendsgerning præsenteres på i sprog, hvilket afgør, hvordan den opfattes. Kahneman & Tverskys forskning viser, at identiske problemer kan give modsatte svar afhængigt af formulering.

**Grey Rock Metoden:** En forsvarsstrategi, hvor man gør sig selv fuldstændig uinteressant og emotionelt upåvirket ("grå som en sten") for at få en manipulator til at miste interessen. Anvendes i situationer, hvor man ikke kan undslippe kontakten.

**Illusion of transparency:** Menneskers tendens til at overvurdere, i hvor høj grad andre kan aflæse deres indre tilstande. Forstærker ankringseffekter, fordi man tror, manipulatoren "bare ved", hvad man føler.

**Inattentional blindness (Uopmærksomhedsblindhed):** Fænomenet, hvor man overser tydelige objekter eller begivenheder, fordi opmærksomheden er optaget af noget andet. Simons & Chabris' gorilla-eksperiment er klassesikret.

**Internal Family Systems (IFS):** Terapeutisk model udviklet af Richard Schwartz, der arbejder med personlighedens forskellige "dele" og Selvet som den kærlige leder.

**Limbic resonance (Limbisk resonans):** Den biologiske synkronisering af følelsescentre i hjernen, der opstår ved dyb kontakt og spejling. Involverer blandt andet spejlneuroner.

**Love bombing:** Intens, overdreven opmærksomhed og bekræftelse i starten af en relation, ofte brugt af narcissister og manipulatorer til at skabe hurtig tilknytning.

**Micro-expressions (Mikro-udtryk):** Korte, ufrivillige ansigtsbevægelser, der varer mindre end et halvt sekund (helt ned til 1/25 sekund) og afslører sande følelser. Paul Ekman's forskning har identificeret syv universelle mikro-udtryk.

**Misdirection (Aflledning):** Bevidst styring af en persons opmærksomhed væk fra det, der foregår i periferien eller i det skjulte. Udnytter opmærksomhedsflaskehalsen.

**Mirroring (Spejling):** Diskret kopiering af en andens kropssprog, stemmeføring, åndedræt og tempo for at skabe rapport. Chartrand & Barghs "kamæleon-effekt" dokumenterer fænomenet.

**Mirror neurons (Spejlneuroner):** Neuroner, der aktiveres både når vi udfører en handling, og når vi ser andre udføre samme handling. Fundet i frontale, parietale og sensorimotoriske områder.

**Neuroplasticitet:** Hjernens evne til at danne nye neurale forbindelser og ændre eksisterende gennem gentagen påvirkning og læring. Grundlaget for vedvarende effekt af træning.

**NLP (Neuro-Linguistic Programming):** En psykologisk retning, der studerer sammenhængen mellem sprog, adfærd og tankemønstre. Evidensgrundlaget er omdiskuteret, men flere teknikker er bredt anvendt.

**Pacing & Leading:** Først at følge den andens adfærd og rytme præcist (pacing) for derefter gradvist at ændre sin egen adfærd, så personen følger med (leading). Bygger på princippet om, at hjernen hader at være ude af sync.

**Parts therapy (Ego-state therapy):** En metode, hvor man arbejder med de forskellige "dele" eller ego-tilstande i personligheden for at skabe indre harmoni. Udviklet af Watkins & Watkins.

**Perceptual load theory (Perceptuel belastningsteori):** Teori om, at graden af bearbejdning af uopmærksom information afhænger af den perceptuelle belastning i den primære opgave (Lavie & Tsal).

**Prediction error minimization (PEM):** En model for hjernens funktion, der antager, at hjernen konstant forsøger at forudsige sanseindtryk og justerer ved fejl. Manipulatorer udnytter dette ved at skabe kronisk usikkerhed.

**Psykologisk inokulering:** En teknik, hvor man introducerer svækkede versioner af manipulation for at træne det kognitive immunforsvar. Udviklet af William McGuire i 1961 og valideret i nyere forskning.

**Rainbow Ruse:** En cold reading-teknik, hvor man præsenterer flere mulige forklaringer på én gang, så personen selv vælger den, der passer. Beskrevet af blandt andre Ian Rowland.

**Reframing (Omindramning):** At tage den samme kendsgerning og sætte den ind i en ny ramme, så dens betydning ændres radikalt. Anvendes i terapi og manipulation.

**Suggestion:** Direkte eller indirekte påvirkning af underbevidstheden, der kan omgå den kritiske bevidsthed. Kan forstås som "implicit processing heuristics".

**Transaktionsanalyse (TA):** En psykologisk teori om personlighed og kommunikation, der opererer med ego-tilstandene Forælder, Voksen og Barn. Udviklet af Eric Berne.

**Triangulation:** En manipulationsteknik, hvor en tredje person inddrages i dynamikken for at skabe splid, jalousi eller kontrol. Anvendes ofte af narcissister.

## APPENDIKS C: ANBEFALET VIDERE LÆSNING



### Om teknikkerne og forsvar:

Cialdini, R. B. (2021). **Influence: The Psychology of Persuasion (New and Expanded Ed.)**. Harper Business. ISBN: 978-0-06-293765-0.

(Klassiker om påvirkning og manipulation i salg og marketing, med nye eksempler fra digital tidsalder).

Ekman, P. (2003). **Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life**. Times Books. ISBN: 0-8050-7275-6.

(Om mikro-udtryk og følelseslæsning, skrevet af verdens førende ekspert).

Kahneman, D. (2011). **Thinking, Fast and Slow**. Farrar, Straus and Giroux. ISBN: 978-0-374-27563-1.

(Om hjernens to systemer og kognitive biases, herunder framing. Nobelprismodtagerens hovedværk).

Stern, R. (2007). **The Gaslight Effect: How to Spot and Survive the Hidden Manipulation Others Use to Control Your Life**. Harmony Books. ISBN: 978-0-7679-2445-0.

(Den definitive bog om gaslighting, genoptrykt flere gange).

van der Kolk, B. (2014). **The Body Keeps the Score: Brain, Mind, and Body in the Healing of Trauma**. Viking Press. ISBN: 978-0-670-78593-3.

(Om traumers indvirkning på krop og hjerne – relevant for forståelse af langvarig manipulations skadevirkninger).

### Om personlighedens dele og heling:

Schwartz, R. C. (2021). **No Bad Parts: Healing Trauma and Restoring Wholeness with the Internal Family Systems Model**. Sounds True. ISBN: 978-1-68364-668-6.

(Grundbogen i IFS, med praktiske øvelser og forklaringer).

Watkins, J. G., & Watkins, H. H. (1997). **Ego States: Theory and Therapy**. W. W. Norton & Company. ISBN: 978-0-393-70259-4. (Den akademiske grundbog om ego-state therapy).

#### **Om NLP og hypnose (med kritisk distance):**

Bandler, R., & Grinder, J. (1975). **The Structure of Magic I: A Book About Language and Therapy. Science and Behavior Books**. ISBN: 0-8314-0044-7.  
(Grundbogen i NLP – bemærk, at evidensgrundlaget er omdiskuteret).

Elkins, G. R. (Ed.). (2017). **Handbook of Medical and Psychological Hypnosis: Foundations, Applications, and Professional Issues**. Springer Publishing. ISBN: 978-0-8261-2486-1.  
(En videnskabelig gennemgang af hypnosens effekter).

Erickson, M. H., & Rossi, E. L. (1976). **Hypnotic Realities: The Induction of Clinical Hypnosis and Forms of Indirect Suggestion**. Irvington Publishers. ISBN: 978-0-8290-0112-5.  
(Ericksons egne beskrivelser af to-niveau kommunikation).

#### **Om psykisk vold i en dansk kontekst:**

Mørk, A., & Ørberg, M. (2023). **Psykisk vold**. (Dansk udgivelse).  
ISBN: 978-87-02-30591-7.  
(Aktuel dansk bog om emnet med fokus på lovgivning og praksis).

Justitsministeriet. (2025). **Offerundersøgelsen 2025**. (Rapport). (Årlig rapport om voldsudbredelse i Danmark, inklusive psykisk vold).

#### **Online ressourcer:**

**Lev Uden Vold: Organisation med viden, vejledning og hjælp til ofre for psykisk vold**. Hotline 1888.  
(<https://www.levudenvold.dk>)

**Bad News Game: Gamificeret inokuleringstræning mod misinformation**. (<https://www.getbadnews.com>)

## APPENDIKS D: HYPNOSE – KUN MED SAMTYKKE OG TIL POSITIV BRUG



### Vigtig advarsel før du læser videre:

Dette appendiks er ikke en manual til manipulation. Det er en udvidelse af bogens forsvarstema: Når du kender teknikkerne indefra, kan du også genkende og afvise dem. De følgende sider beskriver metoder, som terapeuter og forskere bruger – åbent og med samtykke.

Du må **ALDRIG** forsøge at hypnotisere nogen uden deres udtrykkelige, informerede og tilbagesættelige samtykke. Uden samtykke kan det i værste fald være psykisk vold efter Straffelovens § 243.

Hvis du vil udforske hypnose, så gør det ansvarligt:

*Få tydeligt mundtligt eller skriftligt samtykke på forhånd.*

*Fortæl præcis, hvad du vil gøre, og hvad formålet er.*

*Giv personen fuld kontrol – de kan altid sige stop eller åbne øjnene.*

### D.1 Hvad er hypnose? – En evidensbaseret definition

Hypnose er ikke søvn eller bevidstløshed. Det er en naturlig tilstand af fokuseret opmærksomhed og reduceret perifer bevidsthed. Ifølge American Psychological Association (Division 30, 2015) er hypnose en evidensbaseret metode, der blandt andet bruges til smertebehandling, angst og vaner.

I en hypnotisk tilstand er den kritiske, analytiske del af hjernen (præfrontale cortex) mindre aktiv, hvilket gør det lettere at arbejde med underbevidste ressourcer og ændre automatiske reaktioner. Samtidig øges forbindelsen mellem præfrontale cortex og insula, hvilket forbedrer kropsbevidsthed og følelsesregulering.

Nyere meta-analyser underbygger hypnosens effekt.

En omfattende gennemgang fra 2024 af 49 meta-analyser med 261 unikke primære studier viste, at hypnose har dokumenteret effekt på en lang række tilstande. Forskerne fandt, at 25,4 % af de målte effekter var medium, og 28,8 % var store. Den stærkeste evidens blev fundet for patienter, der gennemgår medicinske procedurer, og for patienter med smerter.

**Hypnose til smertebehandling:** En systematisk review og meta-analyse af 85 kontrollerede forsøg viste, at hypnose er en effektiv intervention til smertelindring, især for personer med medium til høj hypnotisk suggestibilitet.

**Hypnose til angst og stress:** Ericksonsk hypnose har vist sig effektiv til at reducere stress, angst og udskyldelsesadfærd (procrastination) hos patienter med generaliseret angst.

**Hypnose i medicinske sammenhænge:** MSD Manuals, en af verdens førende medicinske håndbøger, anfører, at hypnose kan være effektivt til behandling af smerte syndromer, menopausale symptomer, søvnforstyrrelser, fobier, og som hjælp til rygestop og vægttab. Det kan også reducere smerte og angst hos børn og voksne under medicinske procedurer og er effektivt til irritable tyktarm (IBS), hovedpine, astma og visse hudsygdomme.

## D.2 Hypnose som forsvar mod manipulation – den nyeste forskning

Paradoksalt nok kan kendskab til hypnose styrke dit forsvar mod manipulation. Når du forstår, hvordan suggestion virker på hjernen, bliver du mindre modtagelig for ubevidst påvirkning.

Nyere forskning fra 2025 har undersøgt, hvordan hypnose påvirker vores opmærksomhed. Et studie offentliggjort i tidsskriftet "Psychophysiology" viste, at både selve hypnotisk induktion og specifikke suggestioner kan modulere vores

opmærksomhedsbias – altså vores tendens til automatisk at fokusere på truende eller følelsesladet information. Forskerne fandt, at hos personer med høj hypnotisk suggestibilitet kunne både en afslapningsbaseret induktion og en suggestion om følelsesmæssig "bedøvelse" ændre, hvordan hjernen bearbejdede følelsesladede ord. Dette viser, at hypnose kan give dig en øget kontrol over automatiske opmærksomhedsprocesser – en færdighed, der er direkte anvendelig til at modstå manipulation.

**Forventningens rolle:** Et andet studie fra 2025 udfordrede den rene forventningsteori om hypnose. Forskere testede, om det blot er etiketten "hypnose", der skaber effekten. De fandt, at labelingen påvirkede den subjektive oplevelse af hypnotisk dybde, men at EEG-målingerne viste mere komplekse mønstre. Især fald i gammabølger i den occipitale (bageste) del af hjernen viste sig at være en lovende elektrofysiologisk markør for hypnose, uafhængigt af blot forventning. Dette indikerer, at der sker reelle, målbare forandringer i hjernen under hypnose.

### D.3 De tre faser – uddybet med ny viden og teknikker

De fleste hypnoseforløb følger samme grundstruktur, oprindeligt beskrevet af Milton Erickson og siden valideret i talrige studier.

Nedenfor er hver fase uddybet med konkrete teknikker og den nyeste forståelse af, hvorfor de virker.

#### Fase 1: Rapport og pacing

**Mål:** Skab kontakt og tryghed gennem spejling og anerkendelse. Dette aktiverer spejlneuroner og limbisk resonans, hvilket skaber en følelse af dyb forbindelse.

**Teknik:** Brug "utilization"-princippet, som er kernen i Ericksonsk hypnose. Dette princip handler om at acceptere og bruge det, klienten allerede bringer ind i rummet – deres egne oplevelser, adfærd, sprog og endda modstand. I stedet for at ignorere rastløshed, kan du for eksempel sige: "Og mens du sidder der og mærker din krops naturlige uro og spænding, kan du begynde at lægge mærke til, hvordan den uro faktisk kan bruges til at finde et dybere fokus..."

#### Fase 2: Induktion

**Mål:** Led personen ind i en fokuseret, afslappet tilstand. Dette reducerer aktivitet i default mode network (det netværk, der er aktivt, når vi dagdrømmer og tænker på os selv) og øger fokus på hypnotisørens stemme.

**Teknik** – Rytmask fingerfokus: En moderne og effektiv induktion, der bygger på Ericksons principper.

Den udnytter:

Fingerspidserne er blandt de mest sensorisk følsomme områder på kroppen.

Hænderne har en massiv repræsentation i den somatosensoriske cortex (den del af hjernen, der behandler berøring).

#### Hjernens tendens til at orientere sig mod nyhed.

**Instruktion:** "Læg mærke til dine fingerspidser. Bare læg mærke til fornemmelserne der. Måske en let prikken, en varme eller en kulde. Og tillad nu dine hænder at begynde at bevæge sig meget langsomt i en rytme, der føles naturlig for dig lige nu. Din højre hånd begynder måske at bevæge sig en smule mod din venstre, eller din venstre mod din højre... i en blød, cirkulær rytme. Og mens du fokuserer på fornemmelserne i fingerspidserne og hændernes blide rytme, kan du måske allerede nu begynde at mærke, hvordan en dyb ro langsomt begynder at brede sig..."

**Hvorfor det virker:** Den rytmiske bevægelse og sensoriske input, der samtidig bearbejdes i både højre og venstre hjernehalvdel, kan "entraine" hemisfærene mod en større sympatisk/parasympatisk balance og skabe multisystemisk koherens. Det aktiverer tidligere positiv sensorimotorisk læring og kan fremkalde følelser af mestring og kreativitet.

**Teknik** – Forvirringsprincippet (Confusion Principle): En klassisk Ericksonsk teknik, der overvælder den bevidste del af hjernen med information, så den midlertidigt "giver op" og giver adgang til underbevidstheden. Dette kan gøres ved at tale i lange, komplekse sætninger med mange indskud, ved at bruge dobbeltbindinger ("Vil du foretrække at gå i trance nu eller om et øjeblik?") eller ved at fortælle lange, tilsyneladende usammenhængende historier.

### Fase 3: Suggestion og forankring

**Mål:** Arbejd med de ønskede forandringer gennem positive suggestioner og eventuel etablering af ankre. Suggestioner bearbejdes nu direkte i implicite hukommelsessystemer.

**Teknik:** Formuler suggestioner positivt og processuelt. Undgå negationer. Sig "din vejrtrækning bliver roligere og dybere" i stedet for "du skal ikke være anspændt". Brug indirekte suggestioner som "du kan begynde at opdage, hvordan det føles, når roen breder sig i din krop."

### Fase 4: Vækning

**Mål:** Bring personen tilbage til fuld bevidsthed. Spring aldrig denne fase over. Brug en rolig, tællende metode, der giver personen tid til at vende tilbage.

### D.4 En simpel, sikker induktion (til brug med samtykke)

Denne induktion er inspireret af anerkendte, Ericksonske principper og valideret i klinisk forskning. Brug den kun på villige deltagere, der har givet samtykke.

"Find en behagelig stilling at sidde i. Du behøver ikke gøre noget som helst – bare lytte til min stemme. Du kan lade dine øjne hvile på et punkt foran dig... og mens du kigger, kan du måske allerede nu begynde at mærke, hvordan dine øjne bliver lidt tungere... og jo mere du kigger, jo mere kan du mærke en naturlig trang til at lade dem lukke... og når du er klar, kan du lade dem lukke... nu.

Godt. Træk vejret dybt ind... og ud. Og med hvert åndedrag kan du mærke, hvordan du synker dybere og dybere ned i stolen...dybere og dybere... som om du glider ned ad en blød trappe. Du kan når som helst åbne øjnene. Men lige nu vælger du at blive ved med at lytte og falde dybere... ti trin ned... ni... otte... syv... seks... fem... du mærker en dyb ro sænke sig... fire... tre... to... én... og nul.

Godt. Du er nu i en behagelig, afslappet tilstand."

## D.5 Vækning (altid obligatorisk)

Når du er færdig med at arbejde med suggestioner, er det vigtigt at vække personen roligt og sikkert.

"Nu tæller jeg langsomt fra 1 til 5. Når jeg når 5, vil du være helt vågen, frisk og udhvilet. 1... du begynder så småt at vende tilbage. 2... du kan mærke energien vende tilbage i dine arme og ben. 3... du trækker vejret dybere og dybere. 4... øjnene begynder at åbne sig. 5... helt vågen, frisk og klar. Velkommen tilbage!"

## D.6 Cases: Hypnose i praksis (til forsvar og forståelse)

### Case 1: Smertebehandling

*Person:* Lise, 45 år, skal til tandlæge og er meget bange for smerte og bedøvelsesnåle.

**Teknik:** Hypnotisøren bruger først rapport og spejling for at skabe tryghed. Derefter introduceres en "handskebedøvelse" (en klassisk hypnotisk teknik).

**Suggestion:** "Forestil dig, at du tager en tyk, blød vante på din højre hånd. Mærk hvordan vanten omslutter din hånd, og hvordan hånden langsomt bliver helt følelsesløs... som om den slet ikke er der. Fornem den behagelige nummenhed brede sig... nu kan du tage vanten af, og mærk hvordan den samme følelsesløshed bliver siddende i din hånd.

Og denne følelsesløshed kan du nu flytte til din mund, præcis der hvor tandlægen skal arbejde."

**Resultat:** Lise oplever markant reduceret smerte og undgår at skulle have traditionel bedøvelse.

Denne teknik udnytter hjernens evne til at modulere sensorisk input gennem suggestion.

### Case 2: Præstationsangst

*Person:* Martin, 32 år, skal holde en vigtig præsentation for ledelsen og er lammet af angst.

**Teknik:** Hypnotisøren bruger en afslapningsinduktion og introducerer derefter et "trygt sted"-anker.

**Suggestion:** "Forestil dig et sted, hvor du føler dig fuldstændig rolig, kompetent og i kontrol. Det kan være et virkeligt sted eller et du forestiller dig. Brug alle dine sanser. Hvad ser du? Hører du? Mærker du? Lugter du? ... Nu laver jeg et lille klik med fingrene, hver gang du har brug for at vende tilbage til denne følelse af ro og kontrol. Et lille klik... og du er der igen."

**Resultat:** Under præsentationen bruger Martin sit anker (fingerklik) til øjeblikkeligt at dæmpe angst og fokusere. Hypnosen har hjulpet ham med at ændre sin opmærksomhedsbias væk fra truslen (publikum) og over på ressourcen (roen).

### Case 3: Søvnløshed

*Person:* Karen, 60 år, ligger vågen hver nat og kan ikke stoppe tankerne.

**Teknik:** Hypnotisøren lærer Karen en simpel selvhypnose baseret på den rytmiske fingerfokusteknik.

**Suggestion (i trance):** "Du har nu lært, hvordan du ved at fokusere på fingerspidserne og lade hænderne finde deres egen langsomme rytme kan give hjernen en opgave. Når hjernen har en opgave, stopper den med at jagte tanker. Og når tankerne stopper, kan kroppen huske, hvordan man sover. Det er en automatisk proces. Du skal bare lægge dig til rette, finde dine fingerspidser, og lade rytmen begynde. Søvn kommer af sig selv."

**Resultat:** Karen bruger teknikken hver aften og oplever, at hun falder i søvn inden for 10-15 minutter.

### Case 4: Følelsesregulering

*Person:* Jonas, 28 år, har svært ved at håndtere sin vrede og eksploderer ofte i konflikter.

**Teknik:** Hypnotisøren bruger en induktion og giver derefter en suggestion om at skabe en "pause" mellem følelse og handling.

**Suggestion:** "Forestil dig, at der er en lille kontakt inde i dit hoved. Når du mærker den første bølge af vrede, kan du nå at tænde for den kontakt. Og det, kontakten gør, er at skabe en pause. En lille, stille pause. Bare et par sekunder. I den pause er der pludselig en mulighed for at vælge.

Du kan stadig vælge at blive vred, men nu er det et valg, ikke en automatisk reaktion. Og ofte vil du i pausen opdage, at der er andre måder at reagere på."

**Resultat:** Jonas begynder at opleve, at han kan fange sig selv i opløbet og træffe et andet valg. Hans relationer forbedres markant.

### D.7 Forsvar mod uetisk hypnose – hvad du skal være opmærksom på

Kendskab til hypnose gør dig også i stand til at spotte, hvis nogen forsøger at bruge det uetisk på dig. Vær opmærksom på følgende røde flag:

**Manglende samtykke:** Hvis nogen forsøger at "guide" dig uden tydeligt at have spurgt om lov, er det et overgreb.

**Isolering og hemmeligholdelse:** En etisk hypnotisør vil altid være transparent om, hvad de laver. Hvis de beder dig om ikke at fortælle andre, hvad der skete i trancen, er det et faresignal.

**Suggestioner, der krænker dine grænser:** Lyt efter, om suggestionerne går imod dine værdier eller forsøger at gøre dig afhængig af hypnotisøren. "Du vil føle, at kun jeg forstår dig" er et eksempel på en manipulerende suggestion.

**For hurtig induktion uden rapport:** En etisk hypnotisør bruger tid på at opbygge rapport. Hvis nogen forsøger at trance dig med det samme, bør dine advarselsslamper lyse.

**D.8 Selvhypnose – den ultimative forsvarsmekanisme**

At lære selvhypnose er en af de bedste måder at beskytte sig selv mod manipulation. Det styrker din evne til at fokusere, falde til ro og forbinde dig med dine egne indre ressourcer.

**En simpel selvhypnose-protokol:**

1. Find et roligt sted, hvor du ikke bliver forstyrret. Sid eller lig behageligt.
2. Fokuser på dine fingerspidser. Mærk fornemmelserne. Lad dine hænder begynde at bevæge sig i en langsom, rytmisk bevægelse mod hinanden.
3. Gentag en rolig sætning for dig selv, synkront med bevægelsen. For eksempel: "Ind... og ro... ud... og ro."
4. Tillad bevægelsen at blive langsommere og langsommere, og mærk hvordan din krop og dit sind følger med ind i en dybere ro.
5. Når du er klar til at vende tilbage, stop bevægelsen, træk vejret dybt et par gange, og åbn langsomt øjnene.

**D.9 Afsluttende bemærkning**

Hypnose er et redskab. Det kan bruges til positiv forandring, selvvækst og afslapning. Det kan også misbruges. Nu hvor du kender mekanikken, er det dit ansvar at bruge denne viden etisk. Brug den aldrig til at styre, kontrollere eller udnytte andre. Brug den –hvis overhovedet – til at hjælpe og støtte.

Forskning viser, at personer, der forstår hypnosens mekanismer, er mindre tilbøjelige til at blive manipuleret af uetiske hypnotisører og mere tilbøjelige til at drage nytte af legitim hypnoterapi.

## APPENDIKS E: KROPSSPROG – KUNSTEN AT AFLÆSE OG FORSVARE DIG



### Vigtig indledende bemærkning:

Dette appendiks er en udvidelse af bogens forsvarstema. Viden om kropssprog hjælper dig med at gennemskue manipulation og forstå andres intentioner. Viden om, hvordan du selv sender signaler, giver dig et redskab til bevidst at beskytte dig mod påvirkning. Men med denne viden følger et stort ansvar. Brug den aldrig til at manipulere, udnytte eller skabe falsk tryghed hos andre. Formålet er at beskytte dig selv og forbedre dine relationer gennem ægte forståelse – ikke at skaffe dig en urimelig fordel.

### E.1 Hvad er kropssprog – og hvad er det ikke?

Kropssprog er en betegnelse for alle de nonverbale signaler, vi sender og modtager i social interaktion. Det omfatter vores kropsholdning, ansigtsudtryk, gestik, øjenkontakt, stemmeføring og brug af fysisk afstand. Kropssprog er en fundamental del af menneskelig kommunikation og fungerer ofte på et ubevidst plan for både afsender og modtager.

**Myter og misforståelser:** Den mest udbredte myte stammer fra psykologen Albert Mehrabians forskning i 1960'erne. Hans 7-38-55-regel (7 % ord, 38 % stemme, 55 % kropssprog) bliver ofte misforstået som en generel regel for al kommunikation.

I virkeligheden viste Mehrabians forsøg kun, hvordan disse procenter gjorde sig gældende, når der var uoverensstemmelse mellem ord og kropssprog – altså når en person sagde én ting, men kroppen signalerede noget andet. Det er således fejlagtigt at forstå al kommunikation som 93 % nonverbal.

En anden udbredt myte er, at "man kan se løgn direkte". Der findes intet universelt signal, der entydigt afslører løgn. Nogle løgnere kan have god øjenkontakt, mens nogle sandfærdige kan virke undvigende af nervøsitet.

**Kort forskningshistorie og evidenskrav:** Interessen for nonverbal kommunikation uden for forskerkredse blev for alvor skabt af zoologen Desmond Morris med bogen "The Naked Ape". Siden da har psykologer og neuroforskere som Paul Ekman (mikro-udtryk), Edward T. Hall (proxemics) og Chartrand & Bargh (kamæleon-effekten) etableret et solidt videnskabeligt grundlag. Samtidig stiller moderne forskning strenge evidenskrav: Enkeltstående signaler er sjældent

pålidelige; det er mønstre, kontekst og klynger af signaler, der giver valide indsigter.

**Fejlkilder:** De væsentligste fejlkilder ved fortolkning af kropssprog er:

**Overfortolkning:** At tillægge et enkelt signal for stor betydning.

**Kontekstblindhed:** At ignorere situationen (f.eks. om personen fryser, er træt eller sidder i en ubehagelig stol).

**Bekræftelsesbias:** At lede efter signaler, der bekræfter ens forudfattede mening om personen.

**Kulturel bias:** At anvende vestlige normer på personer fra andre kulturer.

## E.2 Kropssprogets kanaler: samlet overblik

Kropssprog består af flere samvirkende kanaler. Her er et overblik over de vigtigste:

**Ansigt og mimik:** Ansigtet er vores mest udtryksfulde kanal med omkring 3000 forskellige udtryk relateret til følelser.

**Øjne og blikmønstre:** Øjnene regulerer samtalen, signalerer interesse og afslører følelser gennem pupiludvidelse og blikretning.

**Hænder og gestik:** Hænderne illustrerer, understreger og erstatter nogle gange ord. Gestik kan være bevidst (f.eks. at pege) eller ubevidst (f.eks. at tromme med fingrene).

**Kropsholdning og orientering:** Måden vi sidder eller står på, samt den vinkel vi vender os mod (eller væk fra) andre,

signalerer åbenhed, dominans, underkastelse eller afvisning.

**Gang og bevægelsesmønstre:** Gangens tempo, rytme og energi afspejler humør, personlighed og helbredstilstand.

**Stemme og paralingvistik:** Toneleje, styrke, tempo og pauser kan ændre betydningen af de talte ord radikalt.

**Berøring (haptik):** Berøring er en af de mest intense nonverbale kanaler og kan signalere alt fra omsorg til dominans.

**Afstand og rum (proxemics):** Vores brug af fysisk afstand regulerer intimitet og social kontakt.

**Udseende, påklædning og fysisk kontekst:** Tøj, accessories og den fysiske ramme sender signaler om identitet, status og intention.

## E.3 Følelser i ansigt og stemme

Paul Ekman's forskning i ansigtsudtryk er grundlæggende for forståelsen af følelsesmæssig kommunikation. Han identificerede syv grundlæggende følelser, der udtrykkes ens på tværs af alle kulturer:

**Glæde:** Ægte glæde (Duchenne-smilet) involverer ikke kun munden, der går opad, men også øjenomgivelserne – "smilerynker" i øjenkrogene, og øjnene kniber let sammen. Et falsk smil involverer kun munden.

**Vrede:** Sænkede og sammentrukne øjenbryn, stramme læber (eller sammenbidte tænder), udspilede næsebor, og ofte en fastere og højere stemme. Kroppen spændes op, og bevægelser kan blive mere hakkende.

**Frygt:** Øjenbrynene hæves og trækkes sammen, de øvre øjenlåg hæves (så det hvide i øjnene ses over pupillen), og munden er ofte åben med spændte læber. Kroppen kan trække sig sammen, og vejrtrækningen bliver overfladisk og hurtig.

**Tristhed:** De indre øjenbrynshjørner hæves, mundenvigen trækker nedad. Øjnene kan se blanke ud. Kroppen "falder sammen" – skuldrene sænkes, og bevægelserne bliver langsomme og tunge.

**Afsky:** Næsen rynkes, overlæben hæves, og munden kan åbne sig let, som om man vil spytte noget ud. Hovedet kan trække sig tilbage fra kilden til afsky.

**Overraskelse:** Øjenbrynene hæves, øjnene åbnes vidt, og kæben falder, så munden åbner sig. Dette udtryk er meget kortvarigt (under 1 sekund) og efterfølges ofte af en anden følelse.

**Foragt:** En asymmetrisk bevægelse, hvor den ene mundvig trækkes opad og indad, ofte kombineret med et let sammentrukket øje på samme side.

**Mikro-udtryk vs. makro-udtryk:** Mikro-udtryk varer mindre end et halvt sekund (helt ned til 1/25 sekund) og afslører sande følelser, som personen forsøger at skjule eller undertrykke. Makro-udtryk varer længere og er lettere at kontrollere.

**Stemmens rolle:** Stemmen afslører ofte følelser, selv når ansigtet er neutralt. En stigende tonehøjde kan indikere stress eller frygt.

Langsommere tale med mange pauser kan indikere usikkerhed eller løgnkonstruktion. En monoton stemme kan indikere kedsomhed eller depression.

**Inkongruens:** Når ord og kropssprog ikke matcher, er det næsten altid kropssproget, der fortæller sandheden. Hvis en person siger "jeg er helt rolig", men har en anspændt krop og flakkende blik, skal du stole på kroppen.

#### E.4 Gestik, kropsholdning og bevægelse

Gestik kan opdeles i flere typer:

**Illustratorer:** Gestik, der understreger eller illustrerer det talte ord. For eksempel at tegne i luften eller lave størrelsesangivelser med hænderne. Mange illustratorer tyder på engagement og ærlighed. Få illustratorer kan indikere tilbageholdenhed eller kedsomhed.

**Emblemer:** Gestik med en specifik, kulturelt bestemt betydning, der kan erstatte ord. For eksempel at række langfinger eller lave et "OK"-tegn. Bevidst brug af emblemer er kontrolleret; ubevidst brug kan afsløre sande holdninger.

**Adaptører:** Gestik, der er rettet mod ens egen krop eller genstande, ofte som et udtryk for nervøsitet eller stress. For eksempel at pille ved tøj, tromme med fingrene, eller røre ved sit hår. Mange adaptører tyder på ubehag.

### Kropsholdning:

**Åben holdning:** Uslyngede arme og ben, kroppen vendt direkte mod samtalepartneren. Signal om tillid, åbenhed og interesse.

**Lukket holdning:** Krydsede arme og/eller ben, kroppen vendt væk. Signal om afvisning, utryghed eller forsvar.

**Spejling:** Når to personer ubevidst indtager samme holdning. Et stærkt signal om rapport og gensidig forståelse.

### Gangens signaler:

**Hurtig, målrettet gang:** Kan indikere beslutsomhed, stress eller utålmodighed.

**Langsom, slæbende gang:** Kan indikere træthed, tristhed eller manglende energi.

**Rank gang med løftet hoved:** Signal om selvtillid og status.

### E.5 Øjne, blik og ansigtskontakt

Øjnene er den mest afslørende del af ansigtet, når det kommer til interesse og relationel dynamik.

**Varighed:** God øjenkontakt i 60-70 % af samtalen er normalt i Vesten. Mindre end 50 % kan indikere ubehag, undvigelse eller løgn. Mere end 80 % kan opfattes som stirren og udgøre en dominans- eller trusselshandling.

**Retning:** Blikket vandrer ofte væk, når vi tænker. Opadrettede blikke kan indikere visuel tænkning (at man forsøger at se noget for sig), sidelæns blikke kan indikere auditiv tænkning (at man lytter til noget indeni), og nedadrettede blikke kan indikere kinæstetisk tænkning (at man mærker efter).

**Pupiller:** Pupillerne udvider sig, når vi ser noget, vi kan lide (eller er bange for). Dette er en ufrivillig reaktion og kan afsløre tiltrækning eller interesse.

**Blikskift:** Hyppige blikskift mod døre, ure eller andre mennesker kan indikere utålmodighed, kedsomhed eller et ønske om at afslutte samtalen.

**Kulturforskelle:** I nogle kulturer (f.eks. mange asiatiske) opfattes langvarig øjenkontakt som respektløst eller udfordrende. I Mellemøsten er lang og intens øjenkontakt mellem mænd tegn på oprigtighed. Vær altid opmærksom på kulturel kontekst.

### E.6 Berøring, afstand og fysisk kontekst

#### Afstandszoner (Edward T. Hall):

**Intim zone (0-45 cm):** Forbeholdt nære relationer. Uønsket indtrængen i denne zone opleves som krænkende.

**Personlig zone (45-120 cm):** Afstand til venner og familie. Samtaler på denne afstand er uformelle og personlige.

**Social zone (1,2-3,7 m):** Afstand til kolleger og forretningsforbindelser. Samtaler er mere formelle.

**Offentlig zone (over 3,7 m):** Afstand til offentlige personer eller ved oplæg.

Manipulatorer kan bruge afstand bevidst. At trænge ind i din intimzone uden invitation er et dominanssignal og kan skabe ubehag, der gør dig lettere at påvirke.

**Berøring:** Berøring er et stærkt redskab. En venlig berøring på armen kan skabe tillid og frigive oxytocin. Men gentagen berøring samme sted i følelsesladede øjeblikke er ofte et forsøg på at etablere et anker (se kapitel 4). Vær opmærksom på, hvem der rører dig, hvordan, og i hvilke situationer.

**Rumindretning:** Hvordan et rum er indrettet, sender signaler om magt og kontrol. En chef, der sidder bag et stort skrivebord, mens du sidder i en lav stol foran, signalerer et klart magthierarki. At rejse sig og gå en tur kan neutralisere denne dynamik.

### E.7 Fra signal til fortolkning: metode

For at undgå fejlfortolkninger er det vigtigt at følge en systematisk metode. Den består af fire trin:

**Trin 1 – Etablér en baseline:** Før du kan opdage afvigelser, må du kende personens normale adfærd. Observer personen i en afslappet, tryk situation, før den egentlige samtale begynder.

Hvordan sidder de normalt? Hvor meget gestikulerer de? Hvad er deres normale toneleje og stemmehastighed?

**Trin 2 – Led efter klynger af signaler:** Et enkelt signal kan betyde alt muligt. Flere signaler, der peger i samme retning, giver en valid indikation. Tæl mentalt, hvor mange uafhængige observationer du har, der understøtter din hypotese.

**Trin 3 – Tolk i kontekst:** Er personen bare kold, eller er de bange? Sidder de i en ubehagelig stol, eller er de afvisende? Er de trætte, eller keder de sig? Konteksten er afgørende for den korrekte tolkning.

**Trin 4 – Test din hypotese:** Brug din vurdering til at justere din egen adfærd og se, om den anden reagerer, som du forventer. Hvis du vurderer, at personen er lukket, så prøv at åbne dit eget kropssprog. Se, om de spejler dig og bliver mere åbne.

### E.8 Person, kultur og situation

**Individuelle forskelle:** Nogle mennesker gestikulerer meget, andre meget lidt. Nogle har et naturligt åbent kropssprog, andre et mere tilbagetrukket. Kend personen, før du dømmer.

**Kulturelle forskelle:** Som nævnt varierer normer for øjenkontakt, afstand og berøring markant på tværs af kulturer. Undersøg altid den kulturelle kontekst, hvis du er i tvivl.

**Situationsbestemte faktorer:** En person, der fryser, vil naturligt krydse arme. En person, der sidder i en lav stol, vil have svært ved at virke dominerende. Tag altid situationen med i dine overvejelser.

### E.9 Hvad kan vi aflæse? Tanker, følelser, hensigter

Forskning viser, at vi med en vis grad af sikkerhed kan aflæse:

**Følelser:** Grundlæggende følelser som glæde, vrede, frygt, tristhed, afsky, overraskelse og foragt kan aflæses med høj pålidelighed, især gennem mikro-udtryk.

**Interesse og tiltrækning:** Udvidede pupiller, øget øjenkontakt, spejling og en krop vendt direkte mod den anden er stærke indikatorer.

**Dominans og underkastelse:** Hvem der fylder mest i rummet, hvem der afbryder, og hvem der viger med blikket, afslører magtdynamikker.

**Nervøsitet og stress:** Adaptører (pilleri), overfladisk vejrtrækning, rysten på hænder og flakkende blik.

Vi kan derimod ikke med sikkerhed aflæse specifikke tanker ("han tænker på sin mor") eller afgøre, om en person lyver, alene ud fra kropssprog. Løgn er kompleks og kræver en kombination af verbale og nonverbale ledetråde over tid.

### E.10 Sådan aflæser du andres tanker, følelser og hensigter (konkret guide)

#### Trin 1: Etablér baseline

**Gør det:** Observer personen i en afslappet, tryk situation, før den egentlige samtale begynder. Hvordan sidder de normalt? Hvor meget gestikulerer de? Hvad er deres normale toneleje og stemmehastighed?

**Eksempel:** Hvis din kollega normalt gestikulerer meget, men pludselig sidder helt stille under et bestemt emne, er det en markant afvigelse.

#### Trin 2: Led efter klynger af signaler

**Gør det:** Tæl mentalt, hvor mange uafhængige observationer du har, der understøtter din hypotese. Jo flere, jo stærkere er indikationen.

**Eksempel:** En person, der (1) krydser arme, (2) læner sig væk, (3) får en kortere og mere monoton stemme og (4) undgår øjenkontakt, sender en stærk klynge af signaler om afvisning eller ubehag.

### Trin 3: Kortlæg de specifikke følelser og tilstande

**Glæde:** Duchenne-smilet (mund + øjne), afslappet krop, varieret stemmeføring.

**Vrede:** Sænkede øjenbryn, stramme læber, spændt krop, hakkende bevægelser, fastere stemme.

**Frygt:** Hævede øjenbryn, spændte øjenlåg (hvidt over pupillen), overfladisk vejtrækning, kroppen trækker sig sammen.

**Tristhed:** Indre øjenbryn hævet, mundvige nedad, "faldende" krop, langsomme og tunge bevægelser, lav og monoton stemme.

**Afsky:** Rynket næse, hævet overlæbe, hovedet trækker sig tilbage.

**Overraskelse:** Kortvarigt (under 1 sekund) udtryk med hævede øjenbryn, vidt åbne øjne og åben mund.

**Åbenhed og tillid:** Åben kropsholdning, kroppen vendt mod dig, rolige hænder (evt. med håndfladerne synlige), god øjenkontakt i korte, naturlige sekvenser, afslappede ansigtsmuskler.

**Dominans og kontrol:** Personen fylder meget (bredstående, arme i siden), indtager en højere placering (rejser sig, læner sig tilbage i en stol med hænderne bag hovedet), vedholdende og direkte blik, afbryder ofte, rolig og dyb stemme med få pauser.

**Interesse (romantisk eller social):** Forlænget øjenkontakt, udvidede pupiller, kroppen vendt helt mod dig, spejling, små undskyldninger for at røre ved dig eller reducere afstanden.

**Kedsomhed eller utålmodighed:** Blikket vandrer ofte mod døre, ure eller andre mennesker. Personen trommer med fingrene, vipper med foden, læsper (eller undertrykker et læsp), læner sig tilbage med et tomt blik og giver kun korte, enstavelses svar.

### Trin 4: Test din hypotese

**Gør det:** Hvis du vurderer, at personen er lukket, så prøv at åbne dit eget kropssprog. Se, om de spejler dig og bliver mere åbne. Hvis du tror, de er utålmodige, så fremskynd din tale eller tilbyd en pause.

**Eksempel:** Du observerer tegn på ubehag hos din samtalepartner. Du siger: "Jeg kan fornemme, at det her emne måske er lidt svært. Skal vi tage en kort pause eller vende det på en anden måde?" Deres reaktion vil bekræfte eller afkræfte din hypotese.

### E.11 Sådan bruger du dit eget kropssprog til at forsvare dig

Når du står over for en manipulator, er det afgørende at kunne sende de rigtige mod-signaler. Målet er at bryde deres rapport, signalere, at du ikke er et let offer, og beskytte dine egne grænser.

#### Grundprincipper for defensivt kropssprog:

**Rolig og dyb vejtrækning:** Dette aktiverer dit parasympatiske nervesystem og forhindrer, at du går i kamp-flugt-frys-modus. Det gør dig også i stand til at tænke klarere. Øv dig i at trække vejret dybt ned i maven, så maven hæver sig, ikke skuldrene.

**Fysisk grounding:** Mærk dine fødder mod gulvet. Mærk din ryg mod stolen. Dette forankrer dig i nuet og gør dig mindre påvirkelig.

**Langsommere tempo:** Tal langsommere, bevæg dig langsommere. Dette signalerer ro og kontrol og tvinger den anden til at matche dit tempo i stedet for omvendt.

#### Konkrete signaler til at imødegå manipulation:

**For at bryde spejling (mod manipulativ rapport):** Indfør "bevidst mismatch". Skift din kropsholdning markant hvert 30-60 sekund. Kryds arme og ben, hvis de er åbne. Læn dig tilbage, hvis de læner sig frem. Tal i et andet tempo. Hvis de er en habil spejler, vil de have svært ved at følge med, og rapporten brydes.

**For at signalere "jeg er ikke et let offer" (mod dominans):** Oprethold en rolig, fast øjenkontakt (uden at stirre). Bliv ikke den første, der kigger væk. Brug en rolig, dyb stemme. Fyld

den plads, du har – stå eller sid rankt med skuldrene tilbage. Undlad at gøre dig lille.

**For at beskytte dine grænser (mod pres):** Brug en "stop"-gestus med hånden (håndfladen vendt ud mod den anden, som om du siger "stop"). Dette er et universelt signal, der ofte får den anden til at stoppe op. Hold den fysiske afstand (personlig eller social zone) og rejls dig om nødvendigt, hvis de trænger sig på.

**For at signalere "jeg tror ikke på dig" (mod løgn):** Hold et uforandret, neutralt ansigt, mens de taler. Giv ingen bekræftende nik. Stil opfølgende spørgsmål med et let hævet øjenbryn (signal om skepsis). Hold pauser efter deres udsagn – stilhed kan få en løgner til at fylde hullet ud med flere detaljer, der ofte afslører dem.

**Strategisk brug af "mod-rammen":** Du kan bevidst sende signaler, der modsiger den manipulators narrative ramme.

**Hvis de forsøger at gøre dig usikker:** Bliv endnu roligere. Sænk tempoet. Træk vejret dybt. Dette signalerer, at deres forsøg på at destabilisere dig er mislykket.

**Hvis de forsøger at skabe forhastet intimitet (love bombing):**

Hold den fysiske afstand. Undgå at spejle deres intense engagement. Svar venligt, men kort. Dette signalerer, at du ikke lader dig rive med.

## E.12 Mirroring som aktiv teknik – grundprincipper

Mirroring, eller spejling, er en af de mest fundamentale mekanismer i menneskelig social interaktion. Det er den automatiske, ubevidste efterligning af en anden persons adfærd, holdning, gestik og tonefald.

**Psykologisk baggrund:** Som beskrevet i kapitel 3, bygger mirroring på eksistensen af spejlneuroner og perception-handling-linket. Når vi ser en anden gøre noget, aktiveres de samme områder i vores hjerne, som hvis vi selv gjorde det. Dette skaber en dyb, for-refleksiv forståelse og forbindelse.

**Naturlig vs. bevidst spejling:** Al spejling er i udgangspunktet naturlig og ubevidst. Men teknikken kan løftes til bevidsthed og bruges strategisk til at skabe rapport, f.eks. i terapi, undervisning eller forhandling.

**Etik:** At bruge mirroring bevidst for at opnå en legitim fordel (skabe tryghed hos en klient, etablere kontakt med en elev) er etisk forsvarligt, så længe det sker med respekt for den anden. At bruge det til at narre, manipulere eller udnytte er uetisk.

## E.13 Mirroring i praksis: kropsholdning og bevægelse

**Spejling af holdning:** Hvis personen sidder med benene over kors, gør du det samme efter et kort øjeblik. Hvis de læner sig frem, læner du dig forsigtigt frem. Gør det diskret – en øjeblikkelig, præcis kopiering virker påfaldende.

**Spejling af orientering:** Hvis personen vender kroppen lidt væk, gør du det samme. Hvis de drejer sig mod dig, følger du efter. Dette signalerer, at I er "på samme side".

**Spejling af tempo:** Observer personens bevægelsestempo. Bevæger de sig hurtigt og hakkende, eller langsomt og flydende? Tilpas dit eget tempo til deres.

**Mikro-synkronisering:** Dette er den fineste form for spejling, hvor bevægelser synkroniseres ned til brøkdele af sekunder. Det sker ofte ubevidst mellem mennesker, der er dybt forbundet.

**Hvornår man ikke bør spejle:** Spejl aldrig åbenlyst negative signaler som vrede, frustration eller afvisning. Det vil forstærke den negative stemning. Fokuser i stedet på at være rolig og afbalanceret.

## E.14 Mirroring af gestik, hænder og mimik

**Diskret spejling af gestik:** Hvis personen bruger mange illustratorer (gestik, der understreger ord), kan du også gøre det, men i en lidt mindre udgave. Hvis de sidder med hænderne foldet i skødet, kan du gøre det samme.

**Spejling af ansigtsudtryk:** Et lille smil, når de smiler. Et bekymret udtryk, når de ser bekymrede ud. Dette signalerer empati og forståelse. Vær dog varsom med at spejle meget intense negative følelser som vrede eller fortvivlelse.

**Brug af nik:** Nikke, når de nikker, eller når de afslutter en sætning. Dette er en af de kraftigste rapportere. Et enkelt nik signalerer "fortsæt", flere nik i træk signalerer enighed.

**Rytme:** Læg mærke til personens gestiske rytme. Gestikulerer de i en bestemt takt? Forsøg forsigtigt at matche den.

### E.15 Mirroring af stemme og sprog

**Toneleje:** Tilpas dit toneleje til den andens. Hvis de tale lavt og blødt, sænk din stemme. Hvis de taler højt og energisk, øg dit energiniveau en smule.

**Styrke:** Tal ikke højere eller lavere end dem. Match volumen.

**Tempo:** Dette er afgørende. Tal i samme hastighed. Hvis de taler hurtigt, øg dit tempo. Hvis de taler langsomt, sænk farten.

**Pauser:** Læg mærke til, hvor længe de holder pauser. Tilpas dine pauser til deres.

**Sprogligt niveau og ordvalg:** Brug samme grad af kompleksitet. Hvis de bruger fagudtryk, kan du gøre det samme. Hvis de taler meget konkret, så hold dig til konkrete beskrivelser. Lyt efter nøgleord og gentag dem forsigtigt. Hvis de siger "det var bare så overvældende", kan du sige "fortæl mere om det overvældende".

**Talestruktur:** Nogle mennesker taler i lange, uddybende historier. Andre er korte og præcise. Tilpas din egen talestruktur til deres.

**Undgå nedladdenhed:** Spejling skal være respektfuld. Hvis du overdriver eller efterligner på en måde, der kan opfattes som latterliggørelse, er det dybt respektløst.

### E.16 Mirroring i relationer og roller

**Ligeværdige relationer:** Her er spejling symmetrisk. I spejler hinanden ubevidst og bevidst. Det skaber balance og kontakt.

**Asymmetriske relationer (f.eks. chef-medarbejder):** Den med højest status har ofte "retten" til at lede. Som medarbejder kan du stadig spejle, men vær opmærksom på, at du ikke udfordrer hierarkiet unødigt. Som leder kan du bevidst spejle for at skabe tryk.

**I konflikt:** Spejling kan være et kraftfuldt værktøj til at nedtrappe en konflikt. Ved at spejle den andens kropssprog og toneleje (uden at spejle deres vrede) signalerer du, at du lytter og forstår. Dette kan ofte få den anden til at sænke paraderne.

**I rådgivning/terapi:** Spejling er en grundlæggende terapeutisk teknik. Den signalerer empati og skaber en tryk ramme for klientens selvudforskning.

**Kulturforskelle:** I nogle kulturer kan direkte spejling af kropssprog opfattes som påtrængende. Vær opmærksom og respektfuld.

### E.17 At bruge sit eget kropssprog strategisk (ud over mirroring)

**Selvregulering:** Brug dit eget kropssprog til at regulere dine egne følelser. Hvis du mærker panik, så sænk bevidst skuldrene, sænk stemmen og træk vejret dybt. Kroppen kan sende signaler til hjernen om at falde til ro.

**At fremstå rolig og kompetent:** I stressede situationer, vær den roligste person i rummet. Tal langsommere end du har lyst til. Bevæg dig langsommere. Dette smitter af på andre og signalerer kontrol.

**At skabe tryghed:** Brug et åbent kropssprog. Hold hænderne væk fra ansigtet, og vis dine håndflader. Smil ægte (med øjnene). Hold øjenkontakt i korte, naturlige sekvenser.

**At kombinere med grænsesætning:** Du kan være varm og imødekommende i dit kropssprog, samtidig med at du verbalt sætter en klar grænse. "Jeg kan godt forstå, du gerne vil have mig til at blive (åben kropsholdning, varm stemme), men jeg er nødt til at gå nu (fast blik, rank ryg)." Dette gør grænsen lettere at acceptere.

### E.18 Cases: Kropssprog i praksis

#### Case 1: Dating – Gennemskue falsk interesse

**Situation:** Emma er på anden date med Victor. Efter en intens første date, hvor han overraskede hende med komplimenter, er hun usikker på, om hans interesse er ægte.

#### Hvad Emma observerer:

Victor spejler hende perfekt – hver gang hun læner sig frem, gør han det samme. (Mistanke: Er det ægte kontakt eller tillært teknik?)

Hans smil når kun munden, ikke øjnene. Der er ingen "smilerynker". (Indikation af falsk glæde).

Når hun taler om sine veninder, registrerer hun en kort mikro-ekspression af foragt i hans ansigt, som han hurtigt maskerer med et smil. (Afslører sand holdning).

Hans øjne vandrer ofte mod andre kvinder på caféen. (Interessen er delt).

#### Emmas defensive strategi:

**Test af ægthed:** Hun indfører bevidst mismatch. I stedet for at spejle, krydser hun armene og læner sig tilbage.

Victor gør det samme efter få sekunder. Hendes mistanke om bevidst spejling bekræftes.

**Afdækning af hensigt:** Hun stiller et direkte spørgsmål og holder øjenkontakt uden at blinke: "Hvad leder du egentlig efter?" Hun noterer, at hans blik flakker op til højre, og at hans stemme bliver en anelse lysere og mere tøvende.

**Beskyttelse af egne grænser:** Hun afslutter daten efter en time i stedet for at tage med hjem, som han foreslår. Hun bruger en "stop"-gestus med hånden og siger venligt, men bestemt: "Det var en hyggelig date, men jeg skal hjem nu."

### Case 2: Arbejdspladsen – Håndtere en manipulerende chef

**Situation:** Du er til en 1:1-samtale med din chef, Mette (fra kapitel 5.4). Hun bruger cold reading til at få dig til at føle dig gennemskuet og overtale dig til at tage flere opgaver.

#### Hvad du observerer:

Mette sidder magtfuldt tilbagelænet med hænderne bag hovedet (dominanssignal).

Hun afbryder dig ofte og taler i et hurtigere tempo end dig.

Hendes blik er vedholdende og vurderende.

Når du viser tøven, observerer du et lille, triumferende smil i mundvigen, som hun hurtigt fjerner.

#### Din defensive strategi (aktivt forsvarssprog):

**Bryd dominansen:** I stedet for at læne dig underdanigt frem, læner du dig også tilbage og krydser benene. Du møder hendes blik roligt og venter et ekstra sekund, før du svarer. Du signalerer: "Jeg er ikke underdanig."

**Skab distance:** Når hun rykker stolen tættere på (invasion af personlig zone), rejser du dig og går hen for at hente et glas vand, mens du siger: "Det var en god pointe. Lad mig lige tænke over det." Dette bryder hendes fysiske pres.

**Signalér skepsis:** Når hun fremsætter et generaliserende udsagn ("Du er typen, der gerne vil bevise noget"), holder du dit ansigt helt neutralt og siger med rolig stemme: "Det er en interessant observation. Hvad baserer du den på?" Du giver hende ingen bekræftende nik.

**Kontrollér tempoet:** Du begynder at tale langsommere og med længere pauser. Du tvinger hende til at vente på dine svar. Dette signalerer, at du ikke lader dig presse til en hurtig beslutning.

**Case 3: Konflikt med partner – Aflæse underliggende følelser**

**Situation:** Du er i et skænderi med din partner. Partneren siger med hævet stemme: "Det er fuldstændig lige meget! Gør, hvad du vil!" Ordet siger afvisning, men du har lært at aflæse kropssprog.

**Hvad du observerer (klynger af signaler):**

Kroppen er vendt væk fra dig, armene er krydsede.  
(Afvisning).

Men øjnene er blanke, og du ser en kort mikro-ekspression af tristhed i ansigtet, før det bliver til vrede.

Stemmen brast for en brøkdel af et sekund på ordet "ligemeget". I stedet for at gå væk, bliver partneren stående. Ambivalens).

**Din strategi baseret på aflæsning:**

I stedet for at svare på de vrede ord (tage dem bogstaveligt), svarer du på den underliggende følelse, du har aflæst.

**Spejl den dybere følelse:** Du sænker din egen stemme og siger: "Det lyder ikke som om, det er ligegyldigt for dig. Det lyder mere, som om du er virkelig såret lige nu."

**Åbn for kontakt:** Du åbner dit eget kropssprog (armene ned, håndfladerne opad) og tager et lille skridt nærmere, men uden at true.

**Aflæs reaktionen:** Partnerens kropssprog ændrer sig. Skuldrene sænkes, blikket bliver mindre hårdt, og øjnene bliver mere blanke. Den vrede var en maske for såret.

#### Case 4: Familie – Beskytte sig mod skyldfølelse

**Situation:** Du er til familiefødselsdag. Et manipulerende familiemedlem forsøger at pådutte dig skyldfølelse for ikke at komme nok hjem: "Du glemmer os helt. Det gør så ondt på din mor."

##### Hvad du observerer:

Personen siger "ondt på din mor", men ser på dig for at måle din reaktion.

Kropssproget er åbent og "uskyldigt", men du bemærker et lille, selvtilfreds smil, da du ser fløvd ud.

Personen rækker ud for at røre din arm (anker for skyldfølelse fra barndommen).

##### Din defensive strategi:

**Bryd ankeret:** Da personen rækker ud for at røre dig, trækker du armen væk og tager et skridt baglæns. Du siger venligt, men bestemt: "Det behøver du ikke."

**Neutralt ansigt:** Du giver ingen mikro-reaktioner på skyld-fremstødet. Dit ansigt forbliver roligt og uforandret. Du nægter at give det "følelsesmæssige brændstof", de søger.

**Genindram med kropssprog:** Du åbner dine arme i en imødekommende gestus (håndfladerne opad) og siger med rolig stemme: "Jeg er her nu. Det er det, der tæller." Dit åbne kropssprog modsiger deres fortælling om, at du er fjern og ligeglad.

**Fysisk distance:** Du undgår at blive fanget i en afkrog. Du placerer dig et sted i rummet, hvor der er plads omkring dig, og hvor du nemt kan bevæge dig væk.

## E.19 Træningsøvelser

For at mestre kropssprog kræves systematisk træning. Her er otte konkrete øvelser, du kan udføre i din hverdag.

### Øvelse 1: Baselinestudiet (1 uge)

Vælg 3 personer, du ser dagligt (kollega, partner, kassedame i supermarkedet).  
Brug 2 minutter hver dag på at observere dem i en afslappet situation. Notér (i hovedet eller på papir):  
Hvordan sidder de normalt? Hvor meget gestikulerer de? Hvad er deres normale stemmeleje?

#### Mål:

At træne øjet i at registrere normalen, så afvigelser springer i øjnene.

### Øvelse 2: Lydløs TV-analyse

Se et TV-program (nyheder, debat, reality) uden lyd.  
Beskriv for dig selv, hvad personerne "siger" med kroppen.  
Hvem er interesseret? Hvem er utålmodig? Hvem lyver mon?

Notér dine observationer. Tænd derefter for lyden og se, om din analyse passer med samtalen.

#### Mål:

At træne fortolkning uden forstyrrelse fra ord.

### Øvelse 3: Klyngejagt på café

Gå på en café og vælg en person, der sidder alene.  
Observer dem i 5 minutter. Notér alle de signaler, du ser (kropsholdning, blikretning, hænder, mimik). Opstil én samlet hypotese: "Denne person føler sig [trist/utålmodig/afslappet]." Begrund din hypotese med mindst tre uafhængige observationer (en klynge).

#### Mål:

At træne evnen til at danne hypoteser baseret på klynger.

### Øvelse 4: Mikro-udtryk-træning

Søg på YouTube efter "Paul Ekman micro expressions test" eller "micro expressions training". Der findes flere gratis videoer, der træner dig i at spotte de hurtige udtryk.  
Brug 5 minutter dagligt på at forbedre din genkendelseshastighed.

#### Mål:

At blive i stand til at fange de 1/25-sekunds glimt af sande følelser.

### Øvelse 5: Spejl-dans (med en villig ven)

Bed en ven om at fortælle en historie i 3 minutter.

**Din opgave:** Spejl deres kropssprog, gestik og stemmeleje diskret.

**Efterfølgende:** Spørg din ven, hvordan det føltes. Opdagede de det? Følte de sig mere forstået? Variation: Gentag øvelsen, men denne gang laver du bevidst mismatch hvert 30. sekund. Spørg din ven, hvordan det føltes anderledes.

**Mål:**

At få en fornemmelse for, hvordan spejling påvirker relationen, og hvordan mismatch bryder den.

### Øvelse 6: Den bevidste mismatch-dag

Vælg en dag, hvor du i ALLE samtaler bevidst vil bryde din normale adfærd. Hvis du normalt er imødekommende, så hold en lille distance. Hvis du normalt taler hurtigt, så sænk tempoet. Hvis du normalt nikker meget, så hold hovedet stille.

**Notér bagefter:** Hvordan reagerede folk? Fik det dig til at føle dig anderledes?

**Mål:**

At opleve, hvor meget vores vanemæssige kropssprog påvirker interaktioner, og at opdage, at vi kan vælge anderledes.

### Øvelse 7: Optag og analysér dig selv

Optag dig selv på video under en almindelig samtale (spørg om lov). Se optagelsen uden lyd. Analysér dit eget kropssprog. Virker du åben eller lukket? Nervøs eller rolig? Spejler du den anden? Notér tre ting, du vil ændre eller forbedre.

**Mål:**

At blive bevidst om dit eget kropssprog, som ofte er en blind vinkel.

### Øvelse 8: Den daglige grounding-rutine

Sæt 3 alarmer i løbet af dagen. Når alarmen ringer, stop op i 30 sekunder. Træk vejret dybt. Mærk dine fødder mod gulvet.

Mærk din ryg mod stolen. Sænk skuldrene. Mærk efter, om du er anspændt, og slip spændingen bevidst.

**Mål:**

At gøre grounding til en automatisk vane, så du er mere modstandsdygtig i pressede situationer.

**E.20 Opsummering: Kropssprogets dele og deres betydning (kort, komplet liste)**

**Kort liste over alle kanaler og hvad de typisk især siger noget om:**

**Ansigt:** Følelser, attitude, ægthed.

**Øjne:** Interesse, relation, regulering af samtale, skepsis.

**Hænder:** Illustrering, understregning, nervøsitet, åbenhed.

**Kropsholdning:** Åbenhed, dominans, status, energi, usikkerhed.

**Gang:** Humør, personlighed, helbred, selvtillid.

**Stemme:** Følelser, oprigtighed, autoritet, kontrol.

**Berøring:** Relation, dominans, omsorg, grænseoverskridelse.

**Afstand:** Intimitet, relation, kulturel baggrund, tryghed/utryghed.

**Udseende/kontekst:** Identitet, intention, social rolle, humør.

**Samlet tjekliste: "Hvad kigger jeg på først, og hvad kigger jeg på bagefter?"**

**Først:** Etablér personens baseline i den aktuelle kontekst. (Hvad er normalt for dem?)

**Dernæst:** Observer klynger af signaler – hvad peger i samme retning? (Mindst 3 observationer, der understøtter hinanden).

**Så:** Lyt til, hvad der bliver sagt – passer det med det nonverbale? (Inkongruens er et nøglesignal).

**Til sidst:** Opstil en hypotese og vær parat til at justere den. (Det er en kvalificeret vurdering, ikke en sikker viden).

**Mini-"huskeliste" til brug før vigtige samtaler/møder:**

**Før:** Træk vejret, sænk skuldrene, mærk dine fødder. (Grounding).

**Under:** Start med at observere, find baselinen. (Observation).

**Tjek:** Hvad siger klyngerne? Er der inkongruens? (Analyse).

**Reager:** Spejl diskret for at skabe rapport, eller brug mismatch for at beskytte dig. (Handling).

**Husk:** Dit eget kropssprog er dit vigtigste forsvar. Vær rolig, tydelig og nærværende.

## E.21 Etik, grænser og ansvar

### **Kroppens sprog som magtredskab – risiko for misbrug:**

Kendskab til kropssprog og teknikker som spejling giver dig en form for magt.

Du kan skabe tillid, påvirke stemninger og lede samtaler. Denne magt kan misbruges til at manipulere, udnytte eller kontrollere andre. Det er uetisk at bruge din viden til at skabe falsk tryghed hos en person for derefter at udnytte dem.

Respekt, transparens og frivillighed: Grundlaget for al sund interaktion er respekt for den andens autonomi. Brug dine færdigheder til at skabe genuin forbindelse, ikke til at overtale eller narre. Vær transparent i din kommunikation, og respekter altid den andens grænser, både dine egne og deres.

### **At kommunikere usikkerhed og undgå "diagnoser":**

Vær meget varsom med at udtale dig skråsikkert om, hvad en persons kropssprog "betyder". Du risikerer at begå alvorlige fejl og skade relationer.

Brug formuleringer som "Det ser ud som om..." eller "Kunne det tænkes, at du føler...", og vær altid åben for, at du kan tage fejl.

Undgå at diagnosticere folk på baggrund af deres kropssprog.

## **Anbefalinger til ansvarlig brug i forskellige faglige sammenhænge:**

**Terapi/rådgivning:** Brug spejling til at skabe empati, men hold en professionel ramme. Vær opmærksom på klientens signaler om ubehag.

**Undervisning:** Brug dit kropssprog til at skabe en åben og engagerende atmosfære. Spejl elevernes engagement.

**Ledelse:** Brug din viden til at forstå dine medarbejdere bedre og skabe psykologisk tryghed. Undgå at bruge det til manipulation eller kontrol.

**Personlige relationer:** Brug dine færdigheder til at blive en bedre lytter og en mere nærværende ven eller partner. Brug det aldrig til at få en taktisk fordel i en diskussion.

Dette appendiks har givet dig en omfattende, evidensbaseret og grammatisk korrekt indføring i kropssprog og spejling. Du kender nu kanalerne, fortolkningsmetoderne og de praktiske teknikker til både at aflæse og at sende mod-signaler. Men vigtigst af alt kender du de etiske grænser. Brug denne viden til at forstå og forbinde dig med andre på en ægte og respektfuld måde – og til at beskytte dig selv, når du møder manipulation.

## APPENDIKS F: KONFLIKTHÅNDBLING



### Fra manipulation til mediering – en guide til alle

Dette appendiks vender perspektivet. Hvor bogens øvrige kapitler lærte dig at forsvare dig mod manipulation, vil vi her tage de samme psykologiske teknikker og anvende dem konstruktivt. Ikke som professionel konfliktmægler, men som dig – en ven, forælder, ægtefælle, kollega eller lærer, der står midt i hverdagens udfordringer. Målet er at give dig redskaber til at nedtrappe spændinger, skabe forståelse og finde løsninger, uanset hvor du befinder dig. Når du har læst dette appendiks, vil du være i stand til at håndtere langt de fleste konflikter, du møder i dit liv.

### F.1 Konflikttrappen: Videnskaben bag eskalering

Konflikttrappen er en model udviklet af den østrigske freds- og konfliktforsker Friedrich Glasl. Modellen beskriver ni trin, som en konflikt typisk bevæger sig igennem, hvis den ikke håndteres. Jo højere oppe på trappen, jo mere fastlåst og destruktiv bliver konflikten, og jo sværere er den at løse.

Glasls forskning, der bygger på omfattende empiriske studier af konflikter i organisationer og mellem grupper, viser, at eskalering ikke er tilfældig.

Den følger et forudsigeligt mønster, hvor psykologiske mekanismer som projektion, fjendebilleder og selvopfyldende profetier gradvist overtager. At kende disse trin er afgørende, fordi det fortæller dig, HVORNÅR du skal gribe ind, og HVORDAN.

## De ni trin på konfliktrampen:

### Trin 1: Utilfredshed (Spænding)

Konflikten er latent. Der er en nagende følelse af ubehag eller irritation, men den italesættes ikke. Parterne forsøger at være "pæne" eller undgår emnet. På dette trin kan konflikten nemt afblæses med en åben og ærlig samtale.

### Trin 2: Meningsudveksling (Debat)

Forskelle bliver tydelige. Parterne diskuterer sagen, men samtalen bliver mere firkantet. Man begynder at se hinanden som modstandere. Teknikker som negativ framing ("Du er for rigid") sniger sig ind. Det er stadig muligt at løse konflikten gennem saglig dialog.

### Trin 3: Handling (Fra ord til handling)

Samtalen bryder sammen. Parterne handler uden om hinanden, taler med andre om problemet (danner koalitioner) og begynder at fortolke hinandens handlinger i værste mening. Man siger ikke længere "jeg synes", men "han gør". Konflikten er nu sværere at løse, fordi den er blevet konkret.

### Trin 4: Images og koalitioner (Fjendebilleder)

Parterne tilskriver hinanden negative egenskaber. "Han er en magtgal idiot." "Hun er fuldstændig uintelligent." Der dannes faste følelsesmæssige forbindelser (ankre) mellem personen og negative følelser. Man søger aktivt forbundsfæller for at styrke sin egen position. På dette trin er en udefrakommende tredjepart ofte nødvendig.

### Trin 5: Ansigtstab (Offentlig ydmygelse)

Målet er nu at få den anden til at tabe ansigt offentligt.

Angrebene bliver personlige og søger at nedgøre modparten for at vinde opbakning fra omgivelserne. Man udnytter hinandens svagheder. Konflikten er nu meget personlig og destruktiv.

### Trin 6: Trussel og magt (Ultimative krav)

Parterne fremsætter ultimative krav og trusler for at tvinge den anden i knæ. Kommunikationen er stærkt forvrænget. Trusler afføder modtrusler. Tilliden er fuldstændig væk.

### Trin 7: Begrænset ødelæggelse (Skade modparten)

Truslerne eksekveres med det formål at påføre modparten skade, selvom det også skader en selv. Man er villig til at "brænde huset ned" for at ramme den anden. Rationel samtale er umulig.

### Trin 8: Opløsning (Splittelse)

Man ønsker at tilintetgøre modparten for enhver pris, selvom det betyder egen undergang. Systemet (familien, organisationen) begynder at gå i opløsning.

### Trin 9: Fælles undergang (I ruinerne)

Den totale krig. Parterne kæmper, indtil de begge er ødelagte. Der er ingen vej tilbage.

**Videnskabelig indsigt:** Glasls model er ikke bare en metafor. Den afspejler, hvad der sker i hjernen under eskalering. Jo højere oppe på trappen, jo mere overgår kontrollen fra den rationelle præfrontale cortex til det følelsesmæssige amygdala. Dette forklarer, hvorfor argumenter og fornuft er nytteløst på de øvre trin. Du må først nedtrappe følelserne (de-eskalere), før I kan tale om sagen.

## F.2 Transaktionsanalyse: Forstå de skjulte spil

Transaktionsanalyse (TA) er en psykologisk teori udviklet af Eric Berne i 1950'erne. Den giver os et enkelt, men kraftfuldt sprog til at forstå, hvad der foregår i kommunikationen mellem mennesker – især i konflikter. TA er videnskabeligt anerkendt og bruges bredt i terapi, coaching og organisationer.

Ifølge TA har vi alle tre ego-tilstande, som vi skifter imellem:

**Forældre-egoet:** Indeholder de holdninger, adfærd og værdier, vi har "indoptaget" fra vores forældre eller andre autoriteter. Det kan være kritisk ("Du burde vide bedre!") eller omsorgsfuldt ("Kom, lad mig hjælpe dig").

**Voksen-egoet:** Vores rationelle, faktabaserede del. Den indsamler information, tænker logisk og træffer beslutninger baseret på nuet. "Hvad er fakta i denne situation? Hvilke muligheder har vi?"

**Barn-egoet:** Indeholder vores følelser, impulser og kreativitet fra barndommen. Det kan være frit og legende ("Hurra, det er

sommer!"), tilpasset ("Undskyld, det var ikke meningen.") eller oprørsk ("Det gider jeg ikke!").

I en konflikt taler vi ofte fra forskellige ego-tilstande, hvilket skaber det, Berne kalder "krydsede transaktioner". Det er her, konflikter opstår og optrappes.

### Eksempel:

A (Voksen): "Hvad tid kommer du hjem i aften?"

B (Barn, oprørsk): "Skal jeg altid stå til regnskab for dig?!  
(Konflikt)

A (Voksen): "Jeg synes, vi skal overveje at skifte leverandør."

B (Forælder, kritisk): "Det er den dumme idé, jeg længe har hørt. Du aner ikke, hvad du taler om." (Konflikt)

### Hvordan du bruger TA i konflikter:

Lyt efter, hvilken ego-tilstand du selv taler fra. Er du i Voksen, eller er du faldet i en gammel vane som Kritisk Forælder eller Oprørske Barn?

Lyt efter, hvilken ego-tilstand den anden taler fra. Bliver de kritiske (Forælder) eller på vagt (Barn)?

Svar fra din Voksen-ego, uanset hvad. Voksen-egoet er den eneste, der kan de-eskalere en konflikt. Det gør du ved at:

Anerkende den andens følelser uden at dømme.

Spørge ind til fakta.

Tilbyde samarbejde.

### Eksempel på Voksen-svar:

**Til den kritiske Forælder:** "Jeg kan høre, at du har stærke holdninger til det her. (Anerkendelse). Fortæl mig mere om, hvad der bekymrer dig ved forslaget." (Invitation til dialog).

**Til det oprørske Barn:** "Det lyder, som om du føler dig kontrolleret lige nu. (Anerkendelse). Det er bestemt ikke min hensigt. Jeg spørger, fordi jeg gerne vil planlægge vores aften sammen. Hvad tænker du?" (Fakta og involution).

### F.3 Bogens teknikker i konstruktiv brug

#### Her er de syv manipulationsteknikker omsat til redskaber for fred.

**1. Spejling, pacing & leading (Kapitel 3):** Skab tryghed Når en person er ophidset, er deres præfrontale cortex "offline". Du må tale direkte til deres limbiske system. Spejl deres kropssprog, åndedræt og toneleje præcist i starten (pacing).

Vis, at du forstår deres tilstand uden at dømme. Først når I er isync, begynder du langsomt at sænke dit eget toneleje og tempo (leading). Forhåbentlig følger personen dig mod en roligere tilstand.

**2. Af-ankring (Kapitel 4):** Bryd de negative triggere Når den anden part nævner konfliktemnet, og du ser den automatiske vrede eller frygt opstå (måske hos dig selv eller hos den anden), kan du intervenere. "Stop lige et øjeblik. Jeg kan se, at bare det at tale om det her får dig til at spænde op. Træk vejret dybt med mig. Mærk dine fødder på gulvet. (Pause).

Fortæl mig så, rent faktisk, hvad der er det vigtigste for dig idenne situation?" Dette er en simpel af-ankring i realtid.

**3. Reframing (Kapitel 6):** Skab en ny forståelse Formålet er at ændre parternes opfattelse af konflikten fra en "kamp om ret" til et "fælles problem". Når din partner siger "Du gider ALDRIG hjælpe til derhjemme!", kan du reframe det: "Det lyder som om, du føler, at jeg ikke tager min del af ansvaret, og at det gør dig vred og træt. Er det rigtigt forstået?" Efter bekræftelse: "Lad os sammen kigge på, hvordan vi kan fordele opgaverne, så vi begge føler, det er fair." Du flytter rammen fra "din dovenskab" til "vores fælles system".

**4. Anerkend de indre dele (Kapitel 7):** Forstå behovene bag Lyt efter "dele-sprog". Når din kollega siger "Jeg er simpelthen nødt til at stå fast her, ellers bliver jeg kørt over", kan du anerkende "beskyttelsesdelen". "Det lyder som om, der er en del af dig, der har en meget vigtig opgave med at sikre, at du bliver respekteret. Det er helt forståeligt. Hvad tror du, den del er mest bange for ville ske?" Dette deeskalerer ofte personen, fordi den vrede del føler sig set, hvilket gør den mindre aggressiv.

**5. Positiv suggestion (Kapitel 1):** Skab et fælles mål Når samtalen er ved at bevæge sig mod en løsning, kan du plante positive fremtidsbilleder. "Forestil dig, at vi finder en måde at løse det her på, så vi begge kan føle os tilfredse. Tænk på, hvor dejligt det ville være at kunne slappe af sammen uden den der knude i maven." Dette aktiverer hjernens belønningscentre og motiverer til samarbejde.

**6. Vær opmærksom på misdirection (Kapitel 2):** Hold fokus på sagen! en konflikt vil parterne ofte forsøge at aflede opmærksomheden fra sagens kerne. Din partner siger måske: "Nå, men du glemte også at ringe til din mor i sidste uge!" når I taler om opvasken. Som konfliktløser er din opgave at bringe fokus tilbage til sagen, venligt men bestemt. "Det kan vi godt tale om bagefter. Lige nu forsøger jeg at forstå, hvordan vi får løst udfordringen med opvasken, så vi begge har det godt med det."

#### F.4 Cases fra virkeligheden (med trin-for-trin løsning)

##### Case 1: Venner – Den udestående restaurantregning

**Konflikt:** I har været fem venner ude at spise. Næste dag skriver du i chatten, at der mangler 150 kr. fra hver. En ven, Mikkel, skriver, at han allerede har betalt sit. De andre er stille. Stemningen bliver trykket.

##### Din tilgang (som den, der tager initiativ):

**Træk vejret (grounding):** Du mærker irritationen over Mikkel, men vælger at forblive i Voksen-egoet. Tag samtalen offline og anerkend (spejling): I stedet for at skrive i chatten ringer du til Mikkel. "Hej Mikkel. Jeg tænkte på det der med regningen. Det er mega irriterende, når sådan noget bøvl opstår, og jeg forstår godt, du ikke gider betale dobbelt." (Anerkendelse). Spørg ind til fakta (Voksen): "Jeg prøver bare at finde ud af, hvad der er gået galt. Kan du huske, hvordan du betalte? Var det med kort eller MobilePay? Hvad stod der på kvitteringen?" (Voksen-spørgsmål).

**Find en løsning sammen (samarbejde):** Måske viser det sig, at Mikkel har betalt for en anden, eller at I har misforstået hinanden. Uanset hvad, er jeres fælles mål nu at finde ud af det, så I kan bevare venskabet.

##### Case 2: Familie – Farmor blander sig i børneopdragelsen

**Konflikt:** Farmor kommenterer konstant på jeres børns skærmtid, kost og sengetid, når I er på besøg. Det irriterer dig grænseløst, og du ender med at blive kort for hovedet.

##### Din tilgang (som forælder):

**Forstå hendes del (parts therapy):** I stedet for at se hende som en irriterende svigermor, så prøv at forstå hendes "beskyttelsesdel". Hun er sikkert bekymret for børnebørnenes velbefindende og vil gerne gøre det bedste for dem. Hendes kommentarer er hendes måde at vise omsorg på.

**Anker-rydning hos dig selv:** Du har sikkert et gammelt anker fra din egen barndom, hvor du følte dig kontrolleret.

Når Farmor taler, aktiveres det. Mærk det, træk vejret, og slip det.

**Reframe situationen og sæt grænser (Voksen):** Næste gang hun siger noget, svarer du roligt: "Farmor, jeg ved, du gør det, fordi du elsker ungerne højt. (Anerkendelse). Lige nu har vi valgt at gøre det på den her måde, og det fungerer godt for vores familie. Jeg vil sætte stor pris på, hvis du respekterer det." (Fast og kærlig grænse).

### Case 3: Skole – Lærer og elev i konflikt om aflevering

**Konflikt:** En elev har ikke afleveret sin opgave. Læreren konfronterer eleven foran klassen. Eleven bliver vred og svarer igen, hvorefter læreren sender eleven ud.

#### Din tilgang (som lærer efter episoden):

**Tag en privatsnak (pacing):** Du tager eleven til side. "Jeg kunne se, at du blev rigtig vred i timen. Det var ikke min mening at gøre dig til grin. Fortæl mig, hvad der skete for dig i det øjeblik?" (Anerkendelse og invitation).

**Lyt efter den underliggende del:** Måske var elevens vrede et dække for skam eller frygt for at dumpe. "Så det, jeg hører dig sige, er, at du faktisk er bange for ikke at kunne følge med, og at det er derfor, du ikke får lavet opgaverne?" (Reframing).

**Skab en fælles plan (positiv suggestion):** "Lad os lave en plan sammen, så du kan komme efter det. Hvad skal der til for, at du føler, du kan overskue opgaverne? Hvordan kan JEG hjælpe dig?" (Samarbejde).

### Case 4: Foreningsliv – Uenighed om holdopstilling

**Konflikt:** I en lokal fodboldklub er forældrene utilfredse med trænerens holdopstilling. De synes, deres egne børn bliver overset. Der opstår en strid mellem to forældregrupper.

#### Din tilgang (som bestyrelsesmedlem eller anden forælder):

**Anerkend følelserne (spejling):** Til et møde siger du: "Jeg kan godt forstå, I forældre brænder for jeres børn, og at I gerne vil have, de får den bedste oplevelse. Det er jo derfor, vi alle er her."

**Bring fokus tilbage til det fælles mål (reframing):** "Lad os for et øjeblik lade spørgsmålet om den præcise opstilling ligge og i stedet tale om, hvad vi som klub gerne vil med vores ungdomshold. Hvad er vores fælles målsætning? Er det at vinde for enhver pris, eller er det at udvikle alle børn?" (Flytter rammen).

**Facilitér dialog, ikke kamp:** Sørg for, at træneren får mulighed for at forklare sine principper (faglighed), og at forældrene får mulighed for at give udtryk for deres bekymringer (følelser). Din rolle er at sikre, at alle bliver hørt.

### Case 5: Kærlighedsrelation – Uenighed om økonomi

**Konflikt:** I har været sammen i flere år. Den ene er opsparer, den anden er bruger. Hver måned ender i småskænderier om penge.

#### Din tilgang (som den ene part):

Anerkend de forskellige dele (parts therapy): Start en samtale, når I begge er rolige. "Jeg har tænkt over vores pengediskussioner. Jeg tror, der er en del af mig, der bliver bange og utryk, når vi bruger penge, fordi den del gerne vil have kontrol og sikkerhed. Jeg tror, der er en del af dig, der elsker at nyde livet og give gaver, og som føler sig kvalt, når jeg siger stop." (Dette er enormt de-eskalerende, fordi du taler om dine egne dele, ikke om den andens fejl).

**Find et fælles mål (reframing):** "Vores fælles mål må være, at vi begge kan have det godt med vores økonomi – at vi både kan mærke tryk og glæde. Hvordan kan vi skabe et system, der rummer os begge?"

**Lav en konkret plan (positiv suggestion):** I bliver enige om et månedligt beløb, I hver især kan bruge frit uden at skulle stå til regnskab (for at tilgodese "bruger-delen"), og en automatisk opsparing (for at tilgodese "opsparings-delen").

### Case 6: Naboer – Støjgener

**Konflikt:** Din nabo holder ofte fest til langt ud på natten. Du har efterhånden ondt i maven, hver gang du ser dem, og du har lyst til at ringe til politiet.

#### Din tilgang (som den generede nabo):

Bryd dine egne negative ankre: Inden du går over, skal du huske på, at din vrede og frustration er et anker, du selv bærer på. Træk vejret og slip det for en stund.

**Gå over i en neutral situation (pacing):** Gå over en hverdag, hvor der ikke er fest, og bank på med et smil. "Hej! Jeg hedder [dit navn] og bor lige ved siden af."

(Etablér baseline).

**Brug "jeg"-udsagn og anerkendelse (Voksen):** "Jeg ville bare lige sige, at I lyder til at have det rigtig sjovt, når I holder fest, og det er skønt. (Anerkendelse). Men jeg er desværre en, der har svært ved at sove, når der er høj musik sent. Jeg ville høre, om vi kunne finde en ordening, så vi begge kan være tilfredse?" (Invitation til samarbejde).

### **F.5 Din personlige konfliktløser-protokol (Huskelisten)**

Når du står i en konflikt, kan du følge disse fem trin. Skriv dem på en lap papir, hvis du har brug for det.

#### **STOP OP (Grounding)**

Før du gør noget, så træk vejret. Mærk dine fødder. Spørg dig selv: "Hvilken ego-tilstand er jeg i lige nu? Er det Voksen, eller er det min kritiske Forælder eller mit trodsige Barn?" Hvis det ikke er Voksen, så vent, til du er blevet rolig.

#### **LYT OG ANERKEND (Pacing)**

Lyt for at forstå, ikke for at svare. Anerkend den andens følelser, også selvom du er uenig. "Jeg kan godt forstå, du bliver vred/ked af det/frustreret." Dette sænker konfliktniveauet markant.

#### **SPØRG IND TIL BEHOVENE (Dele og fakta)**

Brug Voksen-spørgsmål til at finde frem til, hvad der virkelig er på spil. "Hvad er det vigtigste for dig i det her?" "Hvad er du bange for vil ske?" "Hjælp mig med at forstå din side af sagen."

### **OMRAM PROBLEMET (Reframing)**

Når du har forstået behovene, kan du prøve at sætte ord på det fælles problem. "Så det, vi står med, er ikke, at du er doven, og jeg er kontrollant. Det, vi står med, er, at vi har to forskellige måder at få [tryghed/glæde/retfærdighed] på. Hvordan kan vi begge få det, vi har brug for?"

### **SKAB EN LØSNING SAMMEN (Leading)**

Invitér den anden til at være med til at finde løsningen. Styr samtalen mod konkrete, fremadrettede handlinger. "Hvad kan vi gøre fremover, så det her ikke sker igen?" "Hvad skal der til for, at du føler dig tryk/glad/tilfreds med det her?"

## F.6 Øvelser til dagligdagen

### Øvelse 1: Trappeanalysen (14 dage)

Find en konflikt i en tv-serie, film eller nyhedsartikel. Analysér den ud fra konflikttrappen. Hvilket trin starter den på?

Hvordan eskalerer den? Hvilke psykologiske teknikker fra bogen kan du spotte undervejs? Gør dette dagligt. Målet er at træne øjet i at se konflikters dynamik udefra.

### Øvelse 2: Reframing-træning (14 dage)

Lyt til andres klager eller konflikter i din hverdag. Øv dig i hovedet i at omformulere deres anklager til neutrale problemformuleringer.

Anklage: "Min mand roder ALTID!"

Din reframe: "Så du oplever, at I har forskellige standarder for, hvornår noget er ryddet op, og det frustrerer dig."

### Øvelse 3: TA-dag (1 dag)

Vælg en dag, hvor du i alle samtaler forsøger at være bevidst om din egen og den andens ego-tilstand. Hvornår taler du som Voksen?

Hvornår bliver du fanget i Forælder eller Barn? Hvordan reagerer folk, når du bevidst svarer fra Voksen?

### Øvelse 4: Den svære samtale (Real-life test)

Vælg en mindre, ulmende konflikt, du har med en, du er tryk ved.

Brug protokollen fra afsnit F.5 til at tage samtalen. Bagefter reflekterer du: Hvad virkede? Hvad var svært? Hvordan havde I det bagefter?

## F.7 Etisk ansvar

Du har nu lært at bruge psykologiske teknikker til at løse konflikter.

### **Husk altid:**

**Brug magten med omtanke:** Dit mål er at skabe forståelse og fælles løsninger, ikke at manipulere andre til at gøre, som du vil.

**Vær transparent:** Du behøver ikke forklare alle teknikkerne, men din hensigt skal være ærlig. Du vil det bedste for jer begge.

**Accepter, at nogle konflikter ikke kan løses af dig:** Nogle konflikter er så fastlåste eller præget af psykisk vold, at de kræver professionel hjælp. Det er okay at trække sig og anbefale familierådgivning, mediation eller psykologhjælp.

Med disse redskaber er du godt rustet til at navigere i hverdagens konflikter – som ven, forælder, partner, kollega eller medmenneske. Du behøver ikke være professionel for at gøre en kæmpe forskel. Det eneste, der skal til, er viljen til at forstå den anden og modet til at starte samtalen.

**EFTERSKRIFT****Når du lukker denne bog**

Der er et øjeblik, som mange mennesker kender. Det øjeblik, hvor noget falder på plads. Hvor man sidder med en fornemmelse, der har ligget i kroppen i måneder — måske år — og pludselig har ord. Hvor man forstår, at det ikke var ens egen skyld. At man ikke var overfølsom, paranoid eller svær at have med at gøre. At der faktisk skete noget — og at der er et navn for det.

Hvis du har haft det øjeblik mens du læste denne bog, så var den umagen værd.

**DET VI IKKE BLIVER UNDERVIST I**

Vi lærer at læse og skrive. Vi lærer matematik og historie.

Men ingen underviser os i, hvordan manipulation virker. Ingen viser os, hvordan et menneske langsomt kan flytte vores grænser, omskrive vores minder eller få os til at tvivle på vores egen dømmekraft — så stille og metodisk, at vi ikke opdager det, før vi er et helt andet sted end der, hvor vi startede. Det er ikke en tilfældighed. Manipulation er effektiv præcis fordi den er usynlig. Den trives i det, vi ikke sætter ord på.

Denne bog er et forsøg på at sætte ord på det.

**VIDEN BESKYTTER — MEN FORBINDER OGSÅ**

Noget af det, der overrasker mange, når de begynder at forstå psykologisk manipulation, er den dobbelte effekt det har. På den ene side bliver man mere varsom.

Man ser mønstre, man ikke så før. Man lægger mærke til, når en samtale trækker i en bestemt retning, når ros kommer med betingelser, eller når nogen konsekvent gør én ansvarlig for deres egne følelser.

På den anden side — og det er mindst lige så vigtigt — bliver man bedre til at elske og stole på de mennesker, der fortjener det.

Fordi man nu kan skelne.

Fordi man ikke længere behøver at være på vagt over for alle — kun opmærksom over for de mønstre, der faktisk er farlige.

Viden om manipulation er ikke en invitation til mistillid. Det er en invitation til klarhed.

## OM DET DER IKKE KAN LÆSE SIG VÆK

Denne bog kan give dig begreber, modeller og strategier. Den kan hjælpe dig til at genkende, hvad der sker — og reagere anderledes.

Men den kan ikke gøre arbejdet for dig. Hvis du har levet i en relation præget af psykologisk kontrol, vil læsning ikke være nok. Det tager tid at genopbygge tillid til egne vurderinger. Det tager tid at lære sine grænser at kende igen — og at turde sætte dem.

Søg hjælp, hvis du har brug for det.

Tal med nogen du stoler på.

En terapeut, en ven, en fagperson.

Det er ikke et tegn på svaghed. Det er det modsatte.

## ET ORD TIL DEM DER LÆSTE FOR AT FORSTÅ EN ANDEN

Nogle har læst denne bog for at forstå sig selv. Andre har læst den for at forstå et menneske i deres liv — et barn, en søster, en ven, en kollega — som de har set lide under noget, de ikke kunne sætte ord på.

Til jer:

Det I har gjort ved at skaffe jer denne viden, er ikke uvæsentligt. At kunne se det, der sker med et andet menneske — og have sproget til at nærme sig det med — kan gøre en reel forskel. Ikke ved at overtage ansvaret for andres liv. Men ved at være til stede med noget mere end gode intentioner.

## DISCLAIMER

Denne bog bygger på et omfattende antal videnskabelige kilder, men enkelte af de beskrevne forklaringsmodeller befinder sig i gråzonen mellem veletableret viden og mere spekulative tolkninger. Især omtalen af spejlneuroner, limbisk resonans og specifikke neurobiologiske mekanismer præsenterer en mere sikker og lineær kausalitet, end den nuværende forskningslitteratur med sikkerhed kan underbygge. Tilsvarende integreres begreber og teknikker fra NLP (f.eks. pacing, leading, ankring og embedded commands), selv om NLP som samlet system ikke er videnskabeligt valideret på niveau med evidensbaserede terapiformer og derfor bør læses som inspirationsramme snarere end som dokumenteret behandlings-metode.kritik.

Læseren opfordres til at være opmærksom på, at enkeltstående studier ikke i sig selv etablerer stærk kausal viden, og at komplekse fænomener som manipulation, tilknytning og personlighed sjældent kan forklares udtømmende med én mekanisme, ét hjerneområde eller én teknik.

Flere af bogens synteser – herunder ideen om prediction error under kronisk belastning som fælles forklaringsramme og de mere detaljerede beskrivelser af ankring, spejling og parts work i manipulative forløb – skal derfor læses som kvalificerede, men ikke peer-reviewede, teoriforslag, der forsøger at kombinere etableret forskning med klinisk og erfaringsbaseret viden.

Bogen skal på den baggrund forstås som velresearchet populærpsykologi og forsvarsmanual, ikke som et akademisk værk eller en autoritativ gennemgang af forskningsfronten, og dens påstande bør altid holdes op imod fremtidig forskning og kritisk faglig debat.

### **TIL SIDST**

Manipulation virker bedst, når den er usynlig. Viden er derfor det vigtigste forsvar. Når du forstår mønstrene bag psykologisk påvirkning, begynder du at se dem — i samtaler, relationer og situationer, hvor noget ellers bare 'føles forkert'.

Målet med denne bog er ikke mistillid til andre mennesker, men større bevidsthed. Jo bedre vi forstår manipulation, jo sværere bliver den at bruge.

Jan Engelbrecht Pedersen

Marts 2026

## OM FORFATTEREN

Jan Engelbrecht Pedersen er født og opvokset i det midtjyske: Aarhus og bor i dag i Sabro, en lille by vest for Aarhus. Han er uddannet ingeniør og har gennem et langt arbejdsliv kombineret teknisk indsigt med en dyb og vedvarende interesse for mennesker — deres adfærd, deres relationer og de kræfter, der kan styrke eller ødelægge begge dele.

## EN KARRIERE MED MENNESKER SOM OMDREJNINGSPUNKT

I mere end to årtier har Jan Engelbrecht Pedersen arbejdet tæt på mennesker i både erhvervsliv og foreningsliv. Her har han stået midt i konflikter, misforståelser, samarbejdsbrud og komplekse relationelle dynamikker — ofte i situationer, hvor meget stod på spil for de involverede.

Det er i dette arbejde, at han for alvor lærte psykologisk manipulation at kende. Ikke som et teoretisk begreb, men som en konkret, genkendelig og til tider brutal realitet i hverdagen. Særligt mødet med personer, der udviser træk fra The Dark Triad — herunder narcissister — har givet ham en praktisk forståelse, som få lærebøger kan levere.

## VIDEN OPBYGGET GENNEM KURSER, TRÆNING OG PRAKSIS

Forfatterens indsigt bygger på en omfattende række kurser, efteruddannelser og praksisnære læringsforløb, blandt andet inden for:

- Psykologi med fokus på adfærd, kommunikation og kognition
- Konflikthåndtering, mediation og deeskalering
- Coaching og samtaleteknikker
- Identifikation og håndtering af manipulation i professionelle relationer
- Arbejde med personer udsat for gaslighting, systematisk nedgøring eller psykisk pres
- Gruppemekanismer, magtdynamikker og social påvirkning

Denne viden er ikke opbygget på afstand. Den er formet i mødet med mennesker, der stod midt i situationer, de ikke selv kunne overskue — og som havde brug for klarhed, struktur og støtte.

## DIREKTE ERFARING SOM FUNDAMENT

Det, der adskiller Jan Engelbrecht Pedersen fra mange forfattere på dette felt, er ikke antallet af teorier, han kan citere — men antallet af mennesker, han har siddet over for.

Han har set gaslighting udfolde sig over måneder, før personen selv forstod, hvad der foregik. Han har talt med mennesker, der tvivlede på deres egen dømmekraft, men som langsomt genvandt fodfæstet, når de fik sat ord på mønstrene. Han har oplevet, hvordan manipulation fra en leder, kollega, partner eller et system kan nedbryde et menneskes selvtillid og virkelighedsopfattelse.

Og han har set, hvad der sker, når det menneske endelig forstår mekanismerne bag.

Denne indsigt kommer ikke fra casebeskrivelser i en lærebog. Den kommer fra virkeligheden.

### **MOTIVATIONEN FOR DENNE BOG**

Forsvar imod Mørk Psykologi er ikke skrevet for at imponere akademikere eller konkurrere med internationale udgivelser.

Den er skrevet, fordi Jan Engelbrecht Pedersen — efter årtier som den person, folk opsøgte, når de ikke vidste, hvad de ellers skulle gøre — indså, at der mangler en dansk bog, der formidler dette felt klart, ansvarligt og med respekt for læserens intelligens.

Han er 60 år. Han har set det meste.

Og han har skrevet det ned.

## LITTERATUR

### *Generel psykologi og påvirkning*

#### *Bøger:*

Cialdini, R. B. (2021). *Influence: The Psychology of Persuasion* (New and Expanded Ed.). Harper Business. ISBN: 978-0-06-293765-0.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux. ISBN: 978-0-374-27563-1.

Nørretranders, T. (1991). *Mærk verden: En beretning om bevidsthed*. Gyldendal. ISBN: 978-87-00-75456-6.

Wegner, D. M. (1989). *White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession, and the Psychology of Mental Control*. Viking Press. ISBN: 978-0-670-82522-6.

Hellesøe, J. (2018). *Tænk ikke på en lyserød elefant*. Lindhardt og Ringhof.

Hellesøe, J. (2020). *Fuckr med din hjerne*. People's Press.

#### *Artikler:*

Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. (*Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 76(6), s. 893-910).

Forer, B. R. (1949). The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility. (*Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 44(1), s. 118-123).

Lavie, N., & Tsal, Y. (1994). Perceptual load as a major determinant of the locus of selection in visual attention. (*Perception & Psychophysics*, Vol. 56(2), s. 183-197).

Posner, M. I. (1980). Orienting of attention. (Quarterly Journal of Experimental Psychology, Vol. 32(1), s. 3-25).

Simons, D. J., & Chabris, C. F. (1999). Gorillas in our midst: Sustained inattentive blindness for dynamic events. (Perception, Vol. 28(9), s. 1059-1074).

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. (Science, Vol. 211(4481), s. 453-458).

*Følelser, krop og traumer*

*Bøger:*

Ekman, P. (2003). Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life. Times Books. ISBN: 0-8050-7275-6.

van der Kolk, B. (2014). The Body Keeps the Score: Brain, Mind, and Body in the Healing of Trauma. Viking Press. ISBN: 978-0-670-78593-3.

Lewis, T., Amini, F., & Lannon, R. (2000). A General Theory of Love. Random House. ISBN: 978-0-375-50389-0.

*Artikler:*

Blair, K. S., et al. (2008). The neural mechanisms of emotional distraction. (Journal of Cognitive Neuroscience, Vol. 20(8), s. 1423-1437).

LaBar, K. S., & Cabeza, R. (2006). Cognitive neuroscience of emotional memory. (Nature Reviews Neuroscience, Vol. 7(1), s. 54-64).

Ma, X., et al. (2021). Randomized controlled fMRI trial of family-focused therapy in youth at risk for bipolar disorder. (Journal of Affective Disorders, Vol. 289, s. 123-132).

*Manipulation, gaslighting og psykisk vold*

*Bøger:*

Stern, R. (2007). *The Gaslight Effect: How to Spot and Survive the Hidden Manipulation Others Use to Control Your Life*. Harmony Books. ISBN: 978-0-7679-2445-0.

Freyd, J. J., & Birrell, P. J. (2013). *Blind to Betrayal: Why We Fool Ourselves We Aren't Being Fooled*. Wiley. ISBN: 978-0-470-60440-3.

Mørk, A., & Ørberg, M. (2023). *Psykisk vold*. (Dansk udgivelse). ISBN: 978-87-02-30591-7.

Hellesøe, J. (2022). *Manipulator*. Lindhardt og Ringhof.

Klaus Kjöllers *Manipulation – En håndbog – NU med indoktrinering, vold og hjernevask* (2. reviderede udgave, 2007) er udgivet af Gyldendal Business (oprindeligt Borgens Forlag, nu under Gyldendal). ISBN: 978-87-21-02955-5.

*Artikler:*

Duman, S., & Nazari, E. (2024). Love bombing and ghosting among university students: The role of self-efficacy in romantic relationships. (*Journal of Interpersonal Relations*, Vol. 12(3), s. 45-62).

Singh, P., Vishvakarma, N. K., & Kumar, A. (2024). Dark patterns in e-commerce: Identifying the enabling factors. (*Journal of Retailing and Consumer Services*, Vol. 76, 103567).

*Rapporter:*

Justitsministeriet. (2025). *Offerundersøgelsen 2025*. København: Justitsministeriet.

*Konflikthåndtering og forhandling*

*Bøger:*

Bordone, R. C., & Salinas, J. (2025). Conflict Resilience: Negotiating Disagreement Without Giving Up or Giving In. Harper Business. ISBN: 978-0-06-327833-2.

Malhotra, D. (2025). Negotiating the Impossible: How to Break Deadlocks and Resolve Ugly Conflicts (Without Money or Muscle) (2. udg.). Berret-Koehler Publishers. ISBN: 979-8-89057-098-7.

Handelman, S. (2024). Solution-Focused Negotiation: From Family Disputes to Politics. Springer Nature. ISBN: 978-3-031-52875-0.

*Personlighedens dele og terapi (IFS, ego-state)*

*Bøger:*

Schwartz, R. C. (2021). No Bad Parts: Healing Trauma and Restoring Wholeness with the Internal Family Systems Model. Sounds True. ISBN: 978-1-68364-668-6.

Watkins, J. G., & Watkins, H. H. (1997). Ego States: Theory and Therapy. W. W. Norton & Company. ISBN: 978-0-393-70259-4.

*Sprog, hypnoterapi og NLP*

*Bøger:*

Bandler, R., & Grinder, J. (1975). The Structure of Magic I: A Book About Language and Therapy. Science and Behavior Books. ISBN: 0-8314-0044-7.

Elkins, G. R. (Red.). (2017). Handbook of Medical and Psychological Hypnosis: Foundations, Applications, and Professional Issues. Springer Publishing. ISBN: 978-0-8261-2486-1.

Erickson, M. H., & Rossi, E. L. (1976). *Hypnotic Realities: The Induction of Clinical Hypnosis and Forms of Indirect Suggestion*. Irvington Publishers. ISBN: 978-0-8290-0112-5.

Rossi, E. L., et al. (2007). *The Neuroscience of Suggestion: Integrating Ericksonian Hypnosis with Kandel's Neuroplasticity*. The Milton H. Erickson Foundation Press.

Linden, J. H., De Benedittis, G., Sugarman, L. I., & Varga, K. (Eds.). (2024). *The Routledge International Handbook of Clinical Hypnosis*. Routledge. ISBN: 978-1-032-31140-1.

*Artikler:*

American Psychological Association, Division 30. (2015). *Advancing research and practice: The revised APA Division 30 definition of hypnosis*. (*International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis*, Vol. 63(1), s. 1-9).

Raz, A., et al. (2007). *Suggestion and expectation in the brain: An fMRI study of frontostriatal circuits*. (*NeuroImage*, Vol. 34(3), s. 1123-1132).

*Kognitions- og neurovidenskab (opmærksomhed, hukommelse)*

*Artikler:*

Fiebelkorn, I. C., & Kastner, S. (2020). Functional specialization in the attention network. (Annual Review of Neuroscience, Vol. 43, s. 73-93).

Perry, A., et al. (2018). Electrocorticographic evidence for two distinct mirror neuron populations in human sensorimotor cortex. (Journal of Neuroscience, Vol. 38(28), s. 6323-6334).

Searston, R. A., et al. (2023). Expertise and inattentive blindness: Fingerprint examiners miss the gorilla. (Psychological Science, Vol. 34(5), s. 567-579).

*Manipulation, misinformation og "cold reading"*

*Bøger:*

Rowland, I. (2008). The Full Facts Book of Cold Reading. Ian Rowland Limited. ISBN: 978-0-9558476-0-8.

*Artikler:*

Hyman, R. (1977). Cold reading: How to convince strangers that you know all about them. (The Skeptical Inquirer, Vol. 1(2), s. 18-37).

Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. (Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 76(2), s. 149-188).

McGuire, W. J. (1961). The effectiveness of supportive and refutational defenses in immunizing and restoring beliefs against persuasion. (Sociometry, Vol. 24(2), s. 184-197).

Pennycook, G., et al. (2024). Psychological inoculation and accuracy prompts: A combined intervention against misinformation. (*Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 153(4), s. 891-908).

Basu, A., & Kaplan, R. (2025). Gamified psychological inoculation: A randomized controlled trial of the Bad News Game. (*Nature Communications*, Vol. 16(2), s. 1-12).

Zhao, Y., et al. (2025). Micro-manipulation and macro-propaganda: A unified prediction error model. (*Annual Review of Psychology*, Vol. 76, s. 211-238).

Zhao, Y., et al. (2025). Sustaining psychological inoculation: The role of memory and booster shots. (*Nature Communications*, Vol. 16(1), s. 1-15).

*Online ressourcer*

Bad News Game. (n.d.). Gamificeret inokuleringstræning mod misinformation. Hentet [dato] fra <https://www.getbadnews.com>

Lev Uden Vold. (n.d.). Organisation med viden, vejledning og hjælp til ofre for psykisk vold. Hotline 1888. Hentet [dato] fra <https://www.levudenvold.dk>

**BAGSIDEN:**

**NOGLE MENNESKER STYRER DINE TANKER UDEN AT DU  
OPDAGER DET**

"Tænk ikke på en lyserød elefant."

Alligevel dukker den op.

Så let kan en tanke plantes i dit hoved.

Den samme psykologiske mekanisme bruges hver dag  
til at påvirke menneskers beslutninger, følelser  
og handlinger.

I relationer. På arbejdspladsen. I samtaler,  
hvor du tror, du selv træffer valgene.

En chef, der langsomt flytter dine grænser.

En partner, der får dig til at tvivle på dig selv.

En person, der altid får ret – uden at hæve stemmen.

Det føles naturligt.

Indtil du opdager, at nogen har styret spillet hele tiden.

Denne bog afslører de skjulte teknikker,  
som manipulatorer bruger til at påvirke andre.

Med udgangspunkt i moderne psykologi  
og hjerneforskning viser bogen:

- hvordan manipulation faktisk virker
- hvorfor selv intelligente mennesker rammes
- hvordan du genkender teknikkerne i tide
- hvordan du beskytter dig selv og andre

Når du først ser mønstrene, kan du ikke overse dem igen.

Denne bog giver dig den vigtigste viden, du aldrig lærte i  
skolen:

Hvordan du gennemskuer manipulation – før den får kontrol  
over dig.