

Nina Lyytinen & Satu Pihlaja

TUNNISTA MANIPULOINTI

JA LÖYDÄ OMAT RAJASI

Atena

© Nina Lyytinen, Satu Pihlaja ja Atena / Kustannusosakeyhtiö Otava 2024

Atena
Jyväskylä
atena.fi

ISBN 978-951-1-47667-2

OTAVA
KIRJAPAINO
Keuruu 2024



4041 0037
Painotuote

Sisällys

Esipuhe	9
----------------------	----------

1. Manipulointi - tiedätkö, miten sinuun vaikutetaan?

Navigoi manipuloinnin maailmaan	16
Haitallinen manipulointi	19
Manipulointia vai vaikuttamista?	21
Manipuloinnin tavat ja taktiikat	22
Manipuloinnin tehokeinoja	30
Kuka manipuloi?	33
Narsistinen manipuloija	34
Alttius manipuloinnille	37
Olemme kaikki manipuloitavissa	39
Manipuloinnilta suojautuminen	43

2. Manipulointi vuorovaikutussuhteissa

Parisuhde	47
Narsismi ja parisuhde	55
Ystävyysuhteet	63
Perhesuhteet	79
Vuorovaikutus vapaa-ajan yhteisöissä	96

3. Tunteet pelissä

Manipuloija vetää oikeasta tunnenarusta	111
Manipuloidun tunteet	114

Tunnetason seuraukset	116
Tunteiden välttelystä niiden säätelyyn	120
Vireystilan säätely tunnekuormassa	121

4. Manipulointi työelämässä 129

Manipulointi onnistuu vetoamalla perustarpeisiin	132
Vaikutelmien luominen	134
Suosikit ja narsistinen johtaja	135
Tavoitteeseen keinoja kaihtamatta	139
Valta-asetelmat työpaikalla	142
Altavastaaaja on altis manipuloinnille	144
Manipulointi vastuuttamalla	145
Ryhmäilmiöt ja työkuultuuri	148
Työpaikkakiusaaminen	151
Manipuloiva kiusaaja	158
Toimiva työyhteisö	159
Vaikutusmahdollisuudet	161

5. Miten manipuloin itseäni? 169

Huijarisyndrooma	172
Suorituspaine lisää itsensä manipulointia	175
Mielikuvilla manipulointi	182
Itsemyötätunto	185
Vahvistusharhat ja ajattelun vinoumat	187
Manifestointi ei toimi taianomaisesti	192

6. Manipuloinnin markkinoilla 195

Manipulointi verkossa	202
Influensserit – sosiaalisen median vaikuttajat	205
Propaganda	206
Rakkaus, huijaus ja manipulointi	208

7. Löydä ja aseta rajasi 213

Rajojen asettamisen taito	218
Tunnista raja	221
Rajojen puute	223
Löyhät vai tiukat rajat?	224
Rajan asettamisen vaiheet	227
Rajan asettaminen aggression avulla	231
Sortavat rajat	232

Lopuksi 241

Kiitokset	243
Lähteet	244
Viitteet	252

Esipuhe

Jokainen meistä pyrkii joskus vaikuttamaan toisiin ihmisiin erilaisissa vuorovaikutustilanteissa. Sana ”vuorovaikutus” viittaakin vuorotellen toisiimme vaikuttamiseen. Aina vaikuttaminen ei kuitenkaan ole tasapuolista.

Pysähdymme huomaamaan manipuloinnin yleensä vasta silloin, kun on tapahtunut jotakin ikävää ja vaikuttamisesta on koitunut seurauksia. Tunnet syllisyyttä, voit henkisesti heikosti, olet tehnyt jotakin vasten tahtoasi ja koet, että olet antanut itsestäsi liikaa. Olet esimerkiksi saattanut menettää rahaa tai antaa tietojasi väärin käsiin.

Manipulointi terminä voi herättää meissä monenlaisia tunteita: kiukkua, ahdistusta, jopa pelkoa. Jos on tullut huijatuksi, kiusatuksi, petetyksi, kokenut manipulaatiota ihmissuhteissa, koulumaailmassa tai työelämässä, muistot kokemuksista saattavat jäädä vaivaamaan. Oma elämänhistoriamme ja eri elämänvaiheiden kokemukset vaikuttavat siihen, millaisia ajatuksia manipulointi meissä herättää.

Harvemmin tullaan ehkä ajatelleeksi, että kirjoittajat, kouluttajat ja eri alojen valmentajat ovat usein hyviä manipuloijia. He käyttävät keinoja lukijan tai kuulijan huomion kaappamiseen, hänen koukuttamiseensa. Tavoitteena on saada viesti perille tai opetus kolahtamaan. He pyrkivät siihen, että muutaisit ajattelusi tai toimintaasi. Voidaan puhua hyvää tarkoitavasta manipuloinnista, jolla pyritään saamaan aikaan toivotua muutosta. Mutta on myös haitallista manipulointia. Siinä

tavoitteena on puhtaasti se, että toinen toimisi tyydyttääkseen manipuloijan tavoitteita ja tarpeita.

Kirjallamme on kaksi tavoitetta. Toivomme ensinnäkin, että opit huomaamaan entistä paremmin manipulointitilanteita arjessasi. Tunnistat, milloin itse vaikutat muihin ja miten sinuun vaikutetaan. Toivomme, että kirja auttaa sinua tunnistamaan erityisesti haitallisen manipuloinnin. Se ei ole aina helppoa, koska manipulointi voi olla myös itseä imartelevaa, hienova-raista ja osittain omiakin etuja eteenpäin vievää. Usein huomaamme sen haitalliset vaikutukset vasta pidemmän ajan kuluessa. Joskus myös selkeän rajan vetäminen manipuloinnille on vaikeaa. Siksi lähestymme aihetta määritelmien ja teorian lisäksi esimerkkien kautta. Niistä voit ehkä parhaiten tunnistaa tilanteita, joita olet itsekin kokenut.

Toiseksi toivomme, että kirjan luettuasi tunnistaisit paremmin oman vaikutusvaltasi erilaisissa vuorovaikutustilanteissa. Saat tunnistaa elämästäsi tilanteita, joissa olisit voinut toimia toisinkin. Opit keinoja suojautua manipuloinnilta ja löydät sinulle sopivat rajat harjoitusten kautta. Emme anna suorita ohjeita, miten juuri sinun tulisi toimia. Emme oikeastaan halua manipuloida sinua toimimaan tietyllä tavalla, vaan saat säilyttää oman autonomiasi ja tehdä päätöksesi itse. Rajojen asettamisen tapoja on monia. Yhdelle se voi tarkoittaa tietyn ihmissuhteen katkaisemista, toiselle se voi olla kontaktien määrän tai ajan rajoittamista, kolmannelle omista tunteista kertomista ja neljännelle tilan ottamista keskustelussa.

Hyödyt siitä, että opit tunnistamaan, milloin sinua manipuloidaan toimimaan tavalla, joka on sinun kannaltasi vahingollista tai tekemään jotakin, mitä et oikeastaan halua tehdä. Huomaat, milloin manipulointi heikentää hyvinvointiasi, ja osaat kieltäytyä, kun tunnistat, että omat rajasi tulevat vastaan. Tavoitteemme on auttaa sinua löytämään juuri sinulle sopivat

rajat, ja toivomme, että kirjamme rohkaisee sinua tutkimaan ja harjoittelemaan uusia tapoja olla vuorovaikutuksessa. On myös mahdollista, ettet kirjan luettuasi tee mitään muutoksia. Tätä kirjaa ei ole kirjoitettu siksi, että kaikkien ja kaiken pitäisi muuttua.

Itseesi tutustumalla ja kokeilemalla löydät itsellesi parhaat tavat toimia. Muistathan myös, ettei kaikkia asioita tarvitse ratkoa yksin. Jos tartuit kirjaan, koska sinulla on kipeitä kokemuksia manipuloinnista, älä epäröi pyytää apua ystävältä tai ammattilaiselta. Vanha sanonta ”sillä se lähtee, millä on tullutkin” pätee tässäkin: vuorovaikutuksessa syntyneitä haavoja voidaan vuorovaikutuksessa myös parantaa.

Emme kirjallamme opeta keinoja, joilla voit vaikuttaa tehokkaammin muihin ihmisiin. Emme voi myöskään kertoa, miksi joku tietty henkilö manipuloi muita. Syyt voivat olla niin moninaisia, ettei manipuloiva henkilö ehkä itsekään ymmärrä toimintaansa. Joskus manipulointi on tietoista, tarkoituksellista ja suunnitelmallista. Kuka tahansa voi kuitenkin sortua siihen myös vahingossa.

Ehkä tärkein motiivimme tämän kirjan kirjoittamiseen on, ettei kenenkään tarvitsisi jäädä manipuloinnin uhriksi. Toivomme, että voimaannut ja löydät toimivia keinoja tunnistaa haitallisen manipuloinnin ja suojautua siltä. Voit ottaa uusia toimintatapoja käyttöön tilanteissa, joissa koet manipulointia. Jokainen kohtaaminen on mahdollisuus myös asettaa rajoja ja ilmaista omia toiveita.

Kirja pohjautuu psykologiseen tutkimukseen ja kirjoittajien pitkän psykologityöuran kautta kertyneeseen käytännön kokemukseen. Kerromme somekyselyiden, haastattelujen ja elämäkokemuksen kautta koostettuja esimerkkitarinoita ja lisäksi olemme koostaneet harjoituksia rajojen asettamiseen ja oman hyvinvoinnin vahvistamiseen.

Ensimmäisessä luvussa kerromme, mitä manipulaatio on, miten sinuun vaikutetaan ja millaisia manipuloinnin muotoja on olemassa.

Toisessa luvussa sukellamme ihmissuhteisiin. Miten manipulaatio näyttäytyy parisuhteessa, ystävyysuhteissa, perhesuhteissa ja muissa yhteisöissä?

Kolmannessa luvussa käsittelemme syvällisemmin tunteita, tunteiden säätelyä ja vireystilaa. Huomaat, millaiset tunteet voivat kertoa manipuloitukseksi joutumisesta, ja miten tunteet vaikuttavat toimintaasi. Opit keinoja, joilla voit vaikuttaa tunnetilaasi. Ikävistä tunnekokemuksista ei pääse eroon, mutta niiden säätelyssä voi kehittyä harjoittelemalla.

Neljännessä luvussa pureudumme siihen, miten manipulaatio näyttäytyy työelämässä. Tunnistat, miten manipulaatio ilmenee johtamisessa ja työyhteisön toiminnassa. Käymme läpi myös erilaisia painostamisen ja työpaikkakiusaamisen ilmiöitä ja kuvaamme, miten voit toimia, jos havaitset kiusaamista tai olet itse joutunut sen kohteeksi.

Viidennessä luvussa käsittelemme tapoja, joilla manipuloimme itseämme. Se voi olla itselle haitallista tai hyödyllistä. Avaamme huijariajattelun käsitettä, joka on vääristynyt tapa suhtautua omiin kykyihin. Lisäksi listaamme erilaisia keinoja, joilla voi vaikuttaa myönteisesti omaan tapaansa toimia ja suhtautua itseensä. Opit, miten voit valmistautua vaativiin työtehtäviin, urheilusuorituksiin tai muihin haastaviin tilanteisiin.

Kuudennessa luvussa pureudumme sosiaalisen median, myynnin ja markkinoinnin sekä propagandan maailmaan. Näytämme, miten meitä manipuloidaan ostoksilla ollessam-

me tai sosiaalisen median kanavilla, ja kuinka meille myydään manipuloivilla tavoilla myös ajatuksia.

Seitsemännessä luvussa syvennymme manipuloinnilta suo-
jautumiseen ja omien rajojen löytämiseen. Tutkimme, mitä
”raja” tarkoittaa. Millaiset rajat ovat liian löyhät tai tiukat ja
mitä rajattomuudesta seuraa? Käymme läpi rajan löytämisen
vaiheita ja itselle sopivien rajojen asettamista.

Toivotamme sinulle innostusta ja uteliaisuutta tutkimusmat-
kalle, jolla pääset havainnoimaan manipuloivaa vuorovaiku-
tusta ja tunnistamaan sinulle sopivia rajoja.

1.

Manipulointi - tiedätkö, miten sinuun vaikutetaan?

Manipulointi voi tuoda mieleen kokemuksen siitä, että onnistui asettamaan rajan tai irtautumaan hankalasta ihmissuhteesta. Pahimmillaan jo pelkkä ajatus manipuloinnista voi nostaa pintaan kipeitä ja vaikeita muistoja, joiden kanssa kamppailee edelleen. Ei ole ehkä vielä päässyt irti myrkyllisestä suhteesta eikä onnistu asettamaan rajoja toistuvista yrityksistä huolimatta.

Manipulointi ei sinänsä ole myönteistä tai kielteistä. Jokainen meistä on joutunut tilanteisiin, joissa meihin on pyritty vaikuttamaan. Jonkinlaista harhauttamista tapahtuu jopa kolmasosassa keskusteluista ihmisten välillä¹. Emme siis ole aivan avoimia ja rehellisiä vuorovaikutustilanteissa; keskimäärin ihminen valehtelee kahdesti päivässä.

Vaikuttamista on kaikkialla: ihmissuhteissa, markkinoinnissa, mediassa, työelämässä, politiikassa, perhesuhteissa ja koulutuksissa. Väärin käytettynä sitä voidaan kutsua manipuloinniksi, haitalliseksi manipuloinniksi tai eettisesti vääräksi manipuloinniksi. Keinoista hyödyntää psykologista manipulointia eri tilanteissa on kertynyt runsaasti tutkittua tietoa. Ei ole aina selvää, ketkä manipuloinnista hyötyvät ja millaisia ovat sen haittavaikutukset.

Kaikki vaikuttaminen ei kuitenkaan ole manipulointia. Ihminen on laumaeläin, joka tarvitsee lajitoveriensä tukea. Avun antaminen, pyytäminen ja vastaanottaminen ovat tärkeitä taitoja. Empatiakykymme avulla voimme asettua toisen asemaan ja olla avuksi. Toisten auttaminen ja hyvän tekeminen tuovat elämään iloa ja lisäävät hyvinvointia. Kun vielä opimme ilmaisemaan omia tarpeitamme ja toiveitamme avoimesti, vältymme itse käyttäytymästä manipuloivasti.

Navigoi manipuloinnin maailmaan

Manipulointi on **toisen ohjailua oman edun tavoittelemiseksi**. Sinun halutaan toimivan jonkun toiveiden mukaan, ilman että huomaisit sitä itse. Manipulointi on epäreilu vaikuttamisen tapa, koska manipuloija ei sano suoraan, mitä tavoittelee. Hän pyrkii ohjaamaan sinua johonkin toimintaan niin, ettet ymmärrä kieltäytyä siitä tai vastustaa sitä. Manipulointiin voi liittyä epärehellisyttä. Annettua tietoa vääristellään tai sinulle jopa valehdellaan, jotta toimisit toivotulla tavalla. Ymmärrystä luonteestasi ja tietoa ihmisten välisistä suhteista käytetään hyväksi, jotta ohjailu johtaisi haluttuun lopputulokseen. Oma tahotosi ja etusi ohitetaan, kun manipuloija haluaa saada tahtonsa läpi. Pahimmillaan manipuloija sortaa ja kamppittaa muita voidakseen ajaa omaa etuaan.

Viestinviejänä

Pekka on juuri aloittanut työt uudessa organisaatiossa, jossa Kimmo on työskennellyt jo vuosia. Kimmo tietää, että väliportaan esihenkilön Maurin on vaikea asettaa rajoja uusille työntekijöille, joten hän pyytää Pekkaa viemään Maurille viestin yhteisestä kehittämisiltapäivästä, jonka budjetti ylittää

aiemmin sovittu. Hän ohjeistaa Pekkaa kertomaan, että ohjelmassa olisi saunomista ja tutustumista uusiin ihmisiin. Sauna nostaa kuitenkin illan budjettia usealla sadalla eurolla. Pekalle jää kiusallinen olo. Hänen tehtäväkseen tuli nyt viedä viesti, jossa lisätään kehittämispäivän kuluja. Tuntui vaikealta sanoa talon tavat tuntevalle Kimmolle ei, ja siihen Kimmo luottikin antaessaan tehtävän juuri aloittaneelle Pekalle.

Usein manipulointia kuvataan naruista liikutettavalla nukella. Joku muu ikään kuin ohjailee sinua. Et itse voi vaikuttaa liikkeeseen, olet menettänyt itsemääräämisoikeutesi ja olet toisen vaikutusvallassa.

Suomen etymologisen sanakirjan mukaan sanan ”manipuloida” lähtökohtana on ranskan kielen sana *manipulation*, joka merkitsee mielen ohjailua haluttuun suuntaan. Se on johdos verbistä *manipuler*, joka tarkoittaa ohjailua ja käsittelyä. Latinan sana *manipulus* taas tarkoittaa ”kolmasosa kohorttia; kimppu; kourallinen”, jossa *manus* merkitsee ”kättä” ja *plenus* ”täyttä”.² Manipulointi on siis tarkoituksellista toisen ihmisen ohjailua manipuloijan haluamaan suuntaan, suoranaista harhaanjohtamista tai hyväksikäyttämistä. Tahtosi on jonkun toisen käsissä.

Manipulointia voidaan eritellä sen mukaan, haluaako manipuloija saavuttaa jonkin **oman tavoitteensa** vai **estää muita** saavuttamasta jotakin³. Manipuloija on yhteydessä ainoastaan silloin, kun hän tarvitsee toisen ihmisen apua oman tavoitteensa saavuttamiseksi. Muina aikoina toista ei tarvita eikä häneen pidetä yhteyttä. Toisaalta manipuloija saattaa työpaikalla vääristellä muiden sanomisia ja valehdella estääkseen näin muita etenemästä johonkin haluttuun asemaan.

Passiivisessa eli poissulkevassa manipuloinnissa vältetään vastaamista kysymyksiin, teeskennellään ymmärtämätöntä,

pimitetään tietoa tai pyritään vesittämään toisen argumentteja. Manipuloija ei lähde keskustelemaan hänelle epämieluisasta aiheesta. Hankala puheenaihe väistetään kokonaan tai keskustelu muuttuu niin epämääräiseksi, ettei kukaan oikein ymmärrä, mitä vuorovaikutuksessa tapahtuu. Jos manipuloijaa syytetään vaikka epäasiallisesta käytöksestä, hän saa tilanteet vaikuttamaan niin epäselviltä ja epämääräisiltä, että niihin puuttuminen on hankalaa.

Aktiivinen poissulkeminen on harhaanjohtamista, jossa esimerkiksi kiinnitetään keskustelussa huomio johonkin epäoleelliseen, esitetään katteettomia perusteluja, lupauksia tai vaihdetaan puheenaihetta. Epäasiallisesti toiminut manipuloija saattaa ohjata keskustelua johonkin hyvin tekemäänsä työtehtävään silloin, kun hänelle esitetään kritiikkiä. Hän voi kääntää keskustelun jonkun muun tekemään virheeseen tai toiseen epäkohtaan. Yhtäkkiä keskustellaankin jostakin muusta kuin mistä alun perin oli tarkoitus.

Läpivieväksi manipuloinniksi kutsutaan manipuloijan henkilökohtaisten tavoitteiden jyräämistä eri tavoilla. Keinoja voivat olla arvovallan ja aseman korostaminen sekä tunteisiin vetoaminen. Manipuloija pyrkii horjuttamaan ja mitätöimään toisen näkökulmia. Hän on ehkä työskennellyt organisaatiossa pitkään ja saa sitä korostamalla arvovaltaa itselleen. Läheisessä suhteessa hän saattaa syyllistää toista ja vedota tähän sanomalla: ”Kaiken sen jälkeen, mitä olen vuoksesi tehnyt, haluan, että sinä teet niin kuin minä pyydän?”

Suurin osa meistä on todennäköisesti ollut manipuloinnin kohteena. Moni meistä on myös itse hyödyntänyt manipuloinnin keinoja tiedostamatta tai tiedostaen. Olemme ehkä saaneet tavoitteemme läpi vetoamalla toisen tunteisiin, vastavuoroisuuteen tai muilla keinoilla – ja olleet tyytyväisiä. Manipuloinnin haitallisuutta on kussakin tilanteessa ja ihmis-

suhteessa arvioitava erikseen. Yksittäisessä tilanteessa manipuloinnista ei ehkä koidu suurta vahinkoa, mutta pitkään jatkuessaan se on monin tavoin haitallista.

Haitallinen manipulointi

Psykologisella manipuloinnilla pyritään aktiivisesti vaikuttamaan toisen ajatuksiin, tunteisiin ja toimintaan. Silloin ei ole kyse vilpittömästä suostuttelusta, vaan pyrkimyksestä ohjailla toisen toimintaa tai elämää usein vastoin tämän todellista halua ja etua. Haitallinen ja tarkoituksellinen manipulointi voi olla käytännössä kontrollointia, omien etujen tavoittelua, sosiaalista painostamista, toisen kritisointia, uhkailua, ulos-sulkemista, epärehellisyyttä ja jopa fyysistä vahingoittamista. Vääränlaiselle vaikuttamiselle on vaikeaa muodostaa yksiselitteistä määritelmää⁴. Selvästi haitallista vaikuttaminen on, jos vaikuttajan tarkoituksperät ovat itsekkäät, tai vahvemmassa asemassa oleva vaikuttaa heikompaan.

Haitalliseen manipulointiin liitetään kolme keskeistä tekijää:⁵

1. Pyritään vaikuttamaan toiseen ihmiseen huijaamis- tai pettämistarkoituksessa.
2. Tavoitellaan omaa etua toisen kustannuksella.
3. Käytetään hyväksi toisen ihmisen heikkouksia.

Tarkoituksellinen toiseen ihmiseen vaikuttaminen huijaamalla tai valehtelemalla on laadullisesti erilaista kuin esimerkiksi suostuttelu. Jokaisella meistä on varmasti kokemuksia vetoamisesta läheisen tunteisiin. Tästä tuttu esimerkki on, että haluamme mennä omaan suosikkikahvilaamme tai lounaspaikkaamme ja esitämme toiselle perusteluja, miksi juuri se paikka pitäisi valita. Tällöin vaikutamme häneen tarkoituksel-

lisesti ja saatamme saada hänet suostumaan itsellemme mieluisaan vaihtoehtoon. Se merkitsee kuitenkin eri asiaa kuin tietoinen huijaaminen ja epärehellisyys. Mukana voi olla pelottelua, valehtelua tai ikäviin seurauksiin vetoamista, emmekä tuo välttämättä avoimesti esiin omia motiivejamme tai tarkoituksiperiämme.

Oman edun tavoittelussa toisen kustannuksella pyritään saamaan hyötyä itselle. Manipuloija hyötyy ja manipuloinnin kohteeksi joutuva kärsii tai voi menettää jotakin. Manipuloitu saattaa joutua huonoon valoon, naurunalaiseksi, syrjäytetyksi ryhmästä ja jopa kiusatuksi. Hän voi menettää rahaa, omaisuutta tai henkistä pääomaa.

Toisen heikkouksien hyväksikäyttäminen jää helposti muilta piiloon. Parisuhteen toinen osapuoli osaa vedota toisen heikkoon kohtaan. Ujo ihminen ei ehkä uskalla sanoa vastaan. Joskus manipuloija vetoaa ovelasti siihen, millaisia haluaisimme olla, tai saa uskomaan mahdolliseen hyötyyn. Moni haluaa vaikuttaa hyvältä ystävältä, ahkeralta työntekijältä sekä saada arvostusta ja kunnioitusta ja suostuu siksi manipuloijan pyyntöihin.

Haitallisinta manipulointi on usein **pitkäkestoisissa läheisissä vuorovaikutussuhteissa**. Manipuloiva henkilö saa houkuteltua sinut ystäväkseen tai kumppanikseen, tai yhtä hyvin saatat joutua pitkäaikaisen manipuloinnin kohteeksi työpäikkälasi. Joskus manipuloiva suhde voi kehittyä nopeastikin. Eräs muoto manipulointisuhteesta ovat rakkaushuijaukset, jotka voivat toteutua kokonaan virtuaalisesti. Internetin tai sosiaalisen median alustalla syntyy muutamissa viikoissa läheinen suhde, ja pian tuntuu vaikealta kieltäytyä esimerkiksi lainaamasta uudelle kumppanille rahaa.

Toinen ääripää on **yksittäinen manipulointitilanne**, jossa tulet vaikkapa suostuneeksi ostamaan jonkin tuotteen tai ryh-

dyt tietyn palvelun tilaajaksi. Samantyyppinen asetelma voi syntyä ruoka- tai nettikaupassa, jossa ostat määräaikaisen tarjouksen vuoksi ison määrän jotakin tuotetta. Kukaan ei painostanut, mutta tarjouksen muotoilu ja esillepano manipuloivat tekemään ostopäätöksen. Myös nettikaupan mainokset saattavat pampata houkuttelevasti silmiemme eteen.

Manipulointia vai vaikuttamista?

Vaikuttamalla ihminen edistää itselleen tärkeitä päämääriä. Se kuuluu tavalliseen arkiseen toimintaan. Suostuttelu on askeleen lähempänä manipulointia, sillä se liittyy enemmän vaikuttamisen kohteen henkilökohtaisiin ominaisuuksiin, joita voidaan hyödyntää⁶.

Jos naapuri tiedustele viikonloppusuunnitelmiasi ja ehdottaa, että hoitaisit hänen koiraansa viikonloppureissun ajan, kun sinulla ole erityisiä menoja, kyse voi olla manipuloinnista. Hän saattaa vedota siihen, ettei muuta hoitajaa ole saatavilla ja hänellä on ollut todella rankka vuosi, kun sisarkin hiljattain menehtyi ja veli on vakavasti sairas. Hän pyrkii herättämään auttamishalusi ja virittää vastuuntunnettasi. Mikäli naapurisi kysyy suoraan, miten kokisit tällaisen pyynnön ja sanoo samalla ymmärtävänsä hyvin, jos kieltäydyt vastuusta, tilanne on heti avoimempi.

Asiantuntija vaikuttaa

Marja meni lääkäriin hengenahdistuksen vuoksi. Keuhkojen kuuntelemisen jälkeen lääkäri otti puheeksi Marjan ylipainon. Lääkärikäynnin jälkeen asia jäi mietityttämään Marjaa – olihan kiloja pikkuhiljaa kertynyt, mutta että terveyteen vaikuttavasta ylipainostako olisi kyse? Oliko lääkäri manipuloinut

Marjaa? Valtaa oli käytetty ja Marjalla oli tilanteesta hämmentynyt olo.

Kyseisessä esimerkissä asiantuntija pyrki vaikuttamaan potilaaseen ottamalla puheeksi tämän terveyteen vaikuttavan ylipainon. Tilanne on esimerkki asiantuntijavallan käyttämisestä vaikuttamisen keinona. Lääkäri kommentoi ylipainosta suoraan eikä pyrkinyt rivien välistä vihjaillen kysymään tai ohjailemaan Marjaa. Hämmentynyt olo liittyi luultavasti yllätykseen ja lääkärin kommentin herättämään syyllisyyden tunteeseen. Marja ei ollut tullut ajatelleeksi, että hänen pikkuhiljaa kehittynyt ylipainonsa olisi voinut alkaa painaa myös keuhkoja.

Valta-asema luo mahdollisuuden vaikuttamiselle, mutta myös manipuloinnille. Kun vahvemmassa asemassa oleva henkilö pyrkii vaikuttamaan heikommassa asemassa olevaan, voi olla vaikeaa kieltäytyä. Jos ylläolevan esimerkin lääkäri pyrkisi manipuloimaan, hän voisi suositella lääkärikäyntejä tai tutkimuksia, joita asiakas ei välttämättä tarvitse. Hän saattaisi myös luoda uhkakuvia ylipainon vaikutuksista Marjan terveyteen ja saada Marjan näin alttiimmaksi suostumaan turhiin toimenpiteisiin. Jos toimitusjohtaja pyytää kastelemaan kukat lomansa aikana, siihen saattaa myöntyä pyyntöä kyseenalaistamatta. Uutena työntekijänä voi helposti suostua kokeen työkaverin pyyntöön, vaikka virallista valta-asemaa ei edes olisi. Manipuloinnista on kyse silloin, kun esitettyyn pyyntöön ei ole mitään oikeaa syytä ja pyritään vain tavoittelemaan omaa etua.

Manipuloinnin tavat ja taktiikat

Jotta voit tunnistaa tyypilliset manipuloinnin taktiikat eri tilanteissa, niihin kannattaa kiinnittää huomiota tietoisesti.

Usein manipulointi on hienovaraista, ja siksi siihen on aluksi vaikea puuttua.

Kaikki manipuloinnin taktiikat noudattavat tiettyjä yhteisiä käytäntöjä. Manipuloija **välttää suoraa puhetta** ja suoraan kohdistettua viestiä. Sinua saatetaan syyllistää tai painostaa epäsuorasti tai sinun voidaan vihjailla toimineen väärin. Puheella ilmaistaan, että olet epäonnistunut jossakin sanomatta kuitenkaan suoraan, mikä olisi ollut toivottu tapa. Manipuloi-vaan käytökseen on silloin hankala puuttua. Moni ei sitä välttämättä edes huomaa. Epäsuoran puheen kohteena olevaa se voi kuitenkin hämmentää ja satuttaakin. Toistuva ja jatkuva manipulointi voi jopa lamauttaa ja aiheuttaa hyvinkin kipeitä tunteita.

Vääränlainen

Jo aikuistuneet sisarukset Jussi ja Saana tulevat vierailulle äidin mökille. Jussi lähtee pihalle pilkkomaan puita, ja Saana jää äidin kanssa juttelemaan, kun äiti häärää keittiössä ja laittaa ruokaa. Saana yrittää tarjota apuaan, mutta äiti haluaa tehdä kaiken itse eikä kaipaa apua. Myöhemmin äiti kehuu Jussia, tämä kun on aina niin reipas ja ahkera, nytkin pilkkoi puut käden käänteessä. Samalla äiti tulee sanoneeksi, että Saana on aina ollut haaveilija, jolta eivät käytännön hommat suju. Saanalle jää tuttu, kummallinen olo, kuin hän olisi tehnyt jotakin väärin. Hänen olisi kai pitänyt yrittää auttaa äitiä ponnekkammin, vaikkei tämä ottanut avuntarjousta vastaan.

Saanaa äidin puheet ahdistavat. Hän on harmissaan turhasta ja perusteettomasta kommentista, ja olo on vähän itkuinen, samanlainen kuin joskus lapsena. Hän tietää, ettei ole laiska tai taidoton käytännön asioissa. Häntä hämmentää, miksi äiti loukkaa häntä ja nostaa Jussia jalustalle. Hän

mieltii, miten ilmaista äidille, ettei asia pidä paikkaansa. Hän päättää sanoa:

”Äiti, minä kyllä mieluusti myös autan käytännön asioissa. Olen itse laittanut ruokani jo pitkään ja varmasti osaan tehdä sitä täälläkin.”

Ensin äiti ohittaa Saanan sanat, mutta Saana palaa aiheeseen vierailun aikana sanoen:

”Äiti, minua harmittaa, kun sanot minun olevan haaveilija, jolta eivät käytännön asiat suju. Se ei ole totta. Autan, kun vain annat minun auttaa.”

Viimein äiti kuulee Saanan viestin. ”No, älä nyt näistä minun puheistani välitä”, äiti tokaisee. Se ei ole anteeksipyyntö, mutta viesti menee perille. Äidin toistuva kommentointi loppuu.

Saanan kokema tilanne voi tuntua ulkopuoliselta harmittomalta. Jos on itse ollut tilanteessa, jossa toinen väittää epäsuorasti asioita, jotka eivät pidä paikkaansa tai jotka vihjaavat, että teet jotakin väärin, on helppo tunnistaa, että sellainen voi ärsyttää ja satuttaa. Epäsuora piikittely ja puhe eivät yleensä lopu, ellei niihin puutu jämäkästi. Sanominenkaan ei aina auta, mutta palautteen kautta manipuloijan on mahdollista muuttaa käytöstään.

Joskus voi olla vaikeaa hahmottaa, mihin manipuloija toiminnallaan pyrkii. Esimerkissä Saanan äiti ehkä toivoi apua, muttei osannut ottaa sitä vastaan, ja purki omaa turhautumistaan epäsuorilla vihjailuilla. Ehkä äiti oli kateellinen Saanalle tämän akateemisesta urasta ja korosti siksi käytännönläheisten taitojen puuttumista. Joskus manipuloija voi käyttää toista ihmistä omien epämiellyttävien tunteidensa purkamiseen, vaikka tunteet eivät edes liittyisi tilanteeseen tai manipuloijan kohteeseen mitenkään.

Epäsuoraan vuorovaikutukseen on hankalaa puuttua, ja siihen on monenlaisia syitä. Voimakkaan tunteen vallassa voi yksinkertaisesti olla vaikea sanoa mitään. Tunnelataus saattaa nostaa pintaan itkuisuutta, jota sitten peittelee hiljentyessä. Henkilö tiedostaa, että reaktio tulisi ulos liian voimakkaasti, jolloin toinen saattaisi lamaantua tai kiivastua, mikä ei auttaisi asian edistämistä. Taustalla voi olla monia tilanteissa heräviä reaktioita. Myös huoli ja pelko siitä, että ei tule kuulluksi ja ymmärretyksi, voi nousta esteeksi asian esiin nostamiselle.

Työelämässä esimerkin kaltaista epäsuoraa puhetta voi näyttäytyä esimerkiksi palaverissa. Jokin asia on mennyt pieleen tai ei ole toiminut toivotulla tavalla, mutta palautetta ei anneta suoraan heille, joille se kuuluu. Näin pidetään kaikkia varuillaan, mutta ei kerrota, miten tilanteen voisi korjata. Esihenkilö tai työkaverit saattavat myös informoida vain tiettyjä työntekijöitä, jolloin he ohittavat jonkun tarkoituksellisesti.

Ohitettu

Sirpa istuu palaverissa, jossa pohditaan yrityksen viestinnän kehittämistä. Uusien strategisten linjausten tulisi jatkossa näkyä asiakkaille kaikessa kommunikaatiossa. Sirpa vastaa viestinnästä, mutta esihenkilö osoittaa kysymykset jatkuvasti myynnistä vastaavalle kollegalle. Sirpa tuntee punastuvansa ja pulssinsa kiihtyvän. Miksei minulta kysyä mitään? Hän on vihainen, ja kiukku alkaa nousta pintaan. Esihenkilöhän pitää häntä selvästi epäpätevänä ja osaamattomana. Tämä ei edes katso hänen suuntaansa, tuntuu kuin hän olisi näkymättömän. Ihan kuin hänellä ei voisi olla mitään järkevää sanottavaa.

Sirpa päättää ottaa tilanteen haltuunsa, tai muuten myynnistä vastaava henkilö sanelee, miten viestintää vastedes

hoidetaan. Sirpa hengittää syvään, korjaa ryhtinsä ja katsoo pomaia suoraan silmiin. Hän on kirjoittanut keskustelun aikana itselleen muistiinpanoja ja tukeutuu muistilappuunsa nostaen esiin hänestä oleellisia, vielä käsittelemättömiä seikkoja. Hän myös tukee yhtä myyntivastaavan esille tuomaa ideaa, jota hän itsekin on miettinyt. Kaikki kuuntelevat, ja moni kokoukseen osallistujista lähtee tukemaan Sirpaa. Esihenkilökin nyökkäilee tyytyväisenä.

Huh, onneksi avasin suuni, Sirpa ajattelee jälkeinpäin.

Manipuloinnin taktiikat tähtäävät manipuloijan aseman parantamiseen tai siihen, että tämän pyynnöstä olisi vaikea kieltäytyä. Osa niistä on helpommin tunnistettavia kuin toiset. Seuraavissa kappaleissa avaamme niitä tarkemmin.

Manipuloinnin taktiikoihin kuuluu keinoja, joilla **herätetään kielteisiä tunteita**. Toisen häpäiseminen ja arvosteleminen ovat tehokkaita tapoja saada toinen hiljentymään ja tottelemaan. Syyllistämällä, pelottelemalla tai uhritumalla voidaan luoda painetta toimia toivotulla tavalla. Sosiaalisissa tilanteissa painostaminen ja ryhmästä ulossulkeminen luovat manipuloijalle määräysvaltaa suhteessa muihin⁷.

Taktiikoilla voidaan vedota **myönteisiin tunteisiin**. Imartelemalla sinut voidaan ylentää ja saada tuntemaan olosuhteiksi arvostetuksi. Manipuloija pyrkii kaveeraamaan ja esittämään ystävää, ottamaan mukaan, sekä herättämään vastavuoroisuutta tekemällä palveluksia⁸. Toiminta on eräänlaista mairittelua ja hurmaamista, viettelyä, jota tapahtuu muissakin kuin romanttisissa suhteissa⁹. Manipuloija kohentaa oloasi ylistämällä ystävyttäsi, kivaa vaatettasi tai tekee jonkin palveluksen. Seuraavassa hetkessä voi olla vaikeaa kieltäytyä hänen pyynnöstään. Saatat suostua esimerkiksi leipomaan kakun hänen juhliinsa kuultuasi häneltä kehuja leipomistaidoistasi.

Myönteisten ajatusten synnyttäminen voi olla tehokas suostuttelutaktiikka, joka saa asenteen muuttumaan manipuloijan haluamaan suuntaan¹⁰. Kun sinulle esimerkiksi kaupataan jotakin, sinulle saatetaan esittää kysymyksiä, joihin on vaikeaa vastata kieltävästi, esimerkiksi: ”Kiinnostavatko ihmisoikeudet sinua?” Manipuloija **vetoaa haluusi toimia eettisesti ja jonkin ihanteen mukaisesti**.

Kielteiset ajatukset synnyttävät vastustusta. Manipuloijat ovatkin yleensä tarkkana, etteivät herättäisi **psykologista reaktanssia**, jossa suostuttelun kohde korostaa itsenäisyyttään ja valinnan vapauttaan kieltäytymällä¹¹. Reaktanssia syntyy tilanteissa, joissa koemme, että vapauttamme tai päätöksentekoamme rajoitetaan. Manipulointi toimiikin usein suoraa painostamista tehokkaammin. Manipuloija saa sinut uskomaan, että haluat itse suostua hänen pyyntöönsä.

Myönteisiä ajatuksia synnytetään myös silloin, kun manipulointitaktiikkana käytetään **kaverillisuuden ja tuttuuden hyödyntämistä**¹². Manipuloija saattaa alkaa rakentaa näennäistä luottamusta houkuttelemalla toista kertomaan omista murheistaan, vaikka todellisuudessa hän ei ole niistä kiinnostunut, vaan hyödyntää saamiaan tietoja oman edun tavoittelussa. Houkuttelussa manipuloija saattaa avautua omista ole mattomista häpeänsä aiheista ja kipukohdista, jolloin syntyy valheellinen vaikutelma läheisestä suhteesta. Kaverillisuutta hyödynnetään myös monien tuntemissa verkostomyynneissä. Ne voivat olla kodeissa tapahtuvia myyntitilanteita, joissa luodaan tuttavallinen ilmapiiri ja kodinomainen tunnelma. Emäntä tarjoaa pientä purtavaa, ja osallistujat palkitaan lahjal la. Tutut ihmiset ostavat tuotteita, joita sinäkin päädyt hankkimaan, tarvitset niitä tai et. Saatat saada viestin tai puhelun, jossa tuttavasi on suositellut sinua osallistumaan johonkin rentoon tilaisuuteen, joka osoittautuukin myyntitapahtumaksi.