

## Manipulatie

Het woord “manipulatie” komt uit het Latijn en betekent letterlijk: “naar de hand zetten” of “met de hand aanpassingen maken”. In die zin is het een gewoon woord en is het ook niet afkeurenswaardig om te manipuleren.

Manipuleren heeft in ons taalgebruik echter een negatieve bijklank. Mensen voelen zich gemanipuleerd door bazen, politici, reclame enzovoort, maar ook door hun partners of kinderen. Meestal gaat het dan om zaken die ze niet prettig vinden, maar waarbij ze zich onmachtig voelen er iets aan te doen.

We hebben het dan over manipulatie als psychologisch begrip, een manier van overtuigen om iemand te beïnvloeden, zonder daarbij de werkelijke argumenten te gebruiken, maar inspeland op emoties bij de andere partij. Dus beïnvloeding op een indirecte en impliciete manier.

We manipuleren allemaal wel eens: we willen onze zin krijgen en zorgen dat we de redenen daarvoor op zo’n manier schetsen dat de ander daar gevoelig voor is. Ieder van ons kent uit het dagelijkse leven hiervan vele voordelen.

Manipuleren kan diverse uitingsvormen hebben: slijmen, zeuren, paaien of verdraaien enzovoort. Manipuleren kan met woorden, maar ook met lichaamstaal zoals mimiek, houding, gebaren. Elke dag zien we hier voorbeelden van: Obama, die met opgeheven armen en gebalde vuist zijn woorden kracht bijzet in een opzweepende speech, reclamevoorbeelden waar ingespeeld wordt op angst voor ernstige ziekten of erge overlast. Een goede manipulator stemt zijn strategie af op het zwakke punt van zijn tegenstander. Het doel is altijd hetzelfde: je wilt je zin krijgen en zorgen dat er een voor jou gunstig besluit genomen wordt óf je wilt risico vermijden en zorgen dat de nare gevolgen van een besluit door een ander gedragen wordt.

### Gevolgen van manipuleren

In persoonlijke relaties is het absoluut geen constructieve manier om met elkaar om te gaan. Alhoewel het doel misschien eerder bereikt wordt, bestaat er een grote kans dat de gesprekspartner met een kater achterblijft, weet dat hij/zij gemanipuleerd wordt, en zich er onmachtig of gebruikt bij voelt. Zo kan er een vertrouwensvraag gaan spelen: is de ‘manipulator’ (mijn echtgenoot, vriend, vader etc.) wel te vertrouwen? En dit soort essentiële vragen is vaak het begin van een verslechterende relatie. In persoonlijke relaties verdient een transparante, gelijkwaardige en respectvolle communicatie de voorkeur. Zeggen of direct vragen wat je wilt, de mening van de ander respecteren en open de discussie aangaan. Geen verborgen agenda’s of inspelen op de gevoelens van de ander. En dus de ander niet kwetsen of voortdurend strijd hoeven voeren over wat je nu eigenlijk bedoeld hebt.

In zakelijke relaties ligt het in principe hetzelfde. Zeker bij langdurige zakelijke relaties of contacten is manipuleren uit den boze en heeft het dezelfde gevolgen als in privésituaties: het vertrouwen en de integriteit van de zakenpartner worden geschaad. Maar vaak hoort manipuleren bij het zakelijke spel. Elke werker, in elke positie in het bedrijf, zal voorbeelden hiervan kunnen noemen. En vaak wordt het herkend en kan er toch weinig aan gedaan worden uit angst de eigen belangen te schaden. Er wordt bijvoorbeeld in vergaderingen of onderhandelingen geslijmd/gemanipuleerd om de eigen zin door te drijven: “dank zij ons constructieve overleg, waaraan u een grote bijdrage geleverd hebt, hebben we hier een echte “win-win” situatie. Mooie formuleringen, maar ben op uw hoede. Een ander voorbeeld is met een grapje constateren dat het verhaal van de tegenpartij waardeloos is. Een openlijke aanval wordt hiermee voorkomen, echter de tegenpartij zal zich onmachtig voelen en tegen een ‘grapje’ weinig kunnen doen.

### **Is manipuleren te voorkomen?**

Ja en Nee. Ja in de negatieve betekenis van het woord: je hoeft niet op een impliciete manier de gevoelens van een ander te misbruiken om je doel te bereiken. Nee, uitgaande van de oorspronkelijke betekenis van het woord. Dan hoeft manipuleren geen dubieuze daad te zijn.

Iets naar je hand zetten of invloed willen hebben wil iedereen. En zeker bij het zaken doen wil je in elk geval de helft van de koek. En uitgaande van de oorspronkelijke betekenis van het woord is het aan te bevelen de vaardigheid, om iets naar je hand te zetten en de gang van zaken te kunnen beïnvloeden, goed onder de knie te krijgen. Maar dan het op een congruente transparante manier.

En.....het is te leren. ■

**November 2009, John Muller**

© Copyright 2007-2009 PROINT