

TÖNIS TÖNISSON

MAKT som HOBBY
KONSTEN ATT FLYTA OVANPÅ

Av Tönis Tönisson har tidigare utkommit på Askild
& Kärnekull

Kalkylera på lek

Innehåll

Acknowledgements 9

Förord 11

INLEDNING 15

Maktskalan 17

Maktens sfärer 18

NÄRSFÄREN 25

Elementär skuldlära 28

Moralen är ditt ansvar, inte moralisternas 32

Vår naturliga rätt 36

Skuldartilleriet 38

Skuldbekämpningsarsenalen 44

Hack I Skivan

Vakuumpförpackning

Låt motståndaren stå för talekonsten och du för maktvinsten

Klandra Mig Mera

Barnsektorn 64

Sexuella Sektorn 65

Sex, det är när det plingar i apparaten

De konventionella och de mindre konventionella

Allmänna metoder när sex är med i spelet

Nedbrottad Av Övermakten

Könsspecifika metoder

Ska man lägga sig med chefen?

MELLANSFÄREN 81

Swensson mot Pös-Putte 83

Abstraktioner som terrorvapen 87

Sverige finns inte 88

Hur man inte vinner i krig

För att bli god kamrat behöver människan inga kamrater

Pronomengropen 95

Revolverord 98

Stridsutrustningen 104

© 1978 Tönis Tönisson, Askild & Kärnekull Förlag AB.

Omslag: Raphaël Boillon. Illustrationer: 1870-talsgrafik, verbalanimerad av författaren. Typsnitt: Times 11/13.

Papper: 80 g bulkig plain print Tryck: Gotab AB, Stockholm 1978

Bindning: Gotab A&K 943

ISBN 91 7008 943 4

Spela alltid med märkta kort 105

Kontaktnätet

Två våningar upp -regeln

Utnyttja småkortet

Kärlek som hjälpmedel

Hur namn ger makt

Två slags egocentricitet – omedveten och Gudomlig

Associera och minns

Rationell spionageteknik

Omvägskartan och det indirekta anfallet 125

Tvärtommetoden

Ha alltid ett konkret mål i kikaren 129

Två uppfyllda mål är bättre än trettio minuter munväder i luften

Konsten att vare sig älska eller hata 135

Fäkttekniska detaljknep 138

Väck motpartens lustar

Fråga och härska

Svara ja eller ja!

Klandra mig gärna och ge mig påökt

Ta För Givet -metoden

Vinn aldrig debatter – vinn maktsystet

Manipulation av grupper

Hemlagad partybomb

Betecknandets förhållning

Recensera personligheter offentligt

Smutskasta gärna, men rätt

Visa inga andra känslor än kalkylerade

YTTRE SFÄREN 167

Kartläggning 169

Det riktiga bruket av JO 171

Hämndlystnad – dyrare än roligt

Garantera anonymitetsskydd

Kopia-alliansen 175

Korrespondera över motståndarens huvud 178

Titanernas orkan 182

Hur man stiftar egna lagar 189

Lokal kamp 194

INRE SFÄREN 199

Suggestionsspsykologi 202

Hypnos

Chevreuls pendel

Tekniken för systematisk självsuggestion 212

Förstärkning genom kroppsörnimmelser

Konsten att suggerera fram den känslolagade man behöver

Konsten att bli Förklädd Gud

Acknowledgements

Denna bok skulle inte kunnat förverkligas utan den osjälviska hjälp som kommit mig till del från mängder av privatpersoner och åtskilliga institutioner. Otaliga är de som välvilligt och sig själv ovetande ställt sig till förfogande som försökskaniner vid utprovningen av bokens maktmetoder. Av skilda skäl kan jag inte tacka alla i offentlighetens kalla ljus. Därför ska jag bara bringa en personlig hälsning till dem som betytt mest.

Tack kära

Olof P-e, Gösta B-n, Marcus W-g, Hans M-t K-n, Curt N-n, Skolöverst-n (byrå V-e, byrå L-å), Överbefä-n, Årkebis-p-en, Riksrevi-sver-t, Vatten-fa-sstyr-n, Sveri-s Riks-g, Kronof-emyndi-n, Invandr-rv-t, AS-A, AB-B, Securi-s, S-S, Sven-kt S-ål AB(v-k 80), advokat Leif S-y, advokat HS, advokat Anders F-r, generaldirektör Lars P-n, generaldirektör Owe R-r, generalsekreterare Kurt W-m, generalmajor Sven P-n, Generalsta-n, generalissimus Josef S-n, direktör Pehr G-r, direktör Kjell R-d, direktör Olle N-n, direktör Marko T-é, Riksskatt-t, Avtalsv-t, Lndsorgani-en, S-F, centralbyråkrat Hans S-g, professor Milton F-n, professor Ra L-m, professor Stig W-r, professor Albert E-n, professor Karl M-x, rektor T-s, rektor Ö-d, rektor M-i, doktor Ulla W-r, doktor Cara T-n, doktor Kerstin B-n, doktor Mikael M-n, överdoktor Harald K-d, underdoktor Elis S-g, hypnotisös Jane N-n, demonregissör Gustav W-d, mastodontregissör Ingvar S-g, S:t Regissör Ingmar B-n, redaktör Per W-g, redaktör Love K-g, redaktör Berit S-g, analytiker Richard M-y, rabulist Britt A-r, klassifikatör Anne B-ö, organisatör Jan C-n, revolutionär Mac P-s, ex-revolutionär Fidel C-o, dammsugaragent W-G, SÄ-O, Krim-lvär-sst-n, artist Lennart R-s, artist Pablo P-o, verbalartist Tobias B-n, hushållslärare Raoul T-n, medborgare Johan B-n, bokhandlare HW, playgirl Tina T-n, handledare Birgitta B-n, leg handledare Ingrid R-d, medborgarna Eva, Lisa, Liisa, Eva-Lisa, Siv Mari, Ann, Mari-Ann, Ulla, Britt, Ulla-Britt, Elsa, Sven, Erik, Sven-Erik, Eriksson, Erixon, Svensson, Swensson, Shvenssohn, Schvenzon och bokförläggare T-o K-l.

Tack ska ni ha, allesammans!

T-s T-n

Förord

Som nyfödda skriker vi segervisst inför livet. Nästan alla föds med utmärkta biologiska förutsättningar för lycka och framgång.

Sen bär det utför.

Efter något år har föräldrar och samhällsnormer reducerat oss till skuldmedvetna stackare med ångest i blick. Vi har stämplats av socialgrupp, föräldraambition och vuxenförtryck. Självförtroendet är knäckt före fem år fyllda. Skolan pulveriserar återstoden med professionellt handlag. Vid uppnådd myndighetsålder inser de flesta att det stolta födelseskriket var förhastat. Ett grått liv återstår, ett liv som andra har programmerat och som andra drar nytta av. Folk trampar på oss, lirkar oss till saker vi inte vill göra. Utnyttjar oss utan att vi kan värja oss.

Då är det dags att vända trenden innan den slutar med att syster tar snapsen ifrån dig på hemmet.

Skillnaden mellan vad vi vill här i livet och det vi faktiskt uppnår är alltså pinsamt stor.

Vad kan det bero på?

En del menar att vårt svaga psyke är boven i dramat. Får man bara bukt med sina inre konflikter och blir harmonisk, infinner sig lycka och framgång automatiskt. Och visst är det en tanke som ger framgång åt växande skaror – den glada psykoterapiindustrin, nämligen. Andra säger att vår brist på framgång beror på att vi styrs av ett förtryckande och manipulerande system, av ett samhälle som hindrar oss från att få det

som rätteligen tillkommer oss. Alltså ska vi jobba i det politiska systemet.

Systemet ger lycka åt vissa: skattefria frikort på flyget, feta pensioner i 35-årsåldern, makt att styra och ställa efter eget huvud mot anständig betalning. Lyckan formligen öser sig över det kloka gäng som förstår att rätt plantera in villfarelser i medvetandet hos flertalet och sen dra personlig nytta av det. Men det är svårt att platsa i det gänget. För det är inte många som ryms där.

För mannen på gatan är såna metoder inget annat än illasinnat nonsens. De är bara till för att avleda oss från att ta itu med våra egna mål här och nu. Ingen revolution i världen kan hjälpa en sann ynkrygg. Det finns å andra sidan gott om maktapparater som kan stoppa även den psykiskt starkaste. Felet med de metoderna är att de härleder sig från en syn på lycka och framgång som sprungen ur ett stillastående tillstånd. I det ena fallet gäller det en inre ankdamn av psykisk harmoni, i det andra ett yttre statiskt idealsamhälle. I verkligheten är allting förändring, även lycka. Det är snabba skiftningar som utgör livslyckan.

Ditt personliga liv är helt och hållet en konkret affär mellan den omedelbara omgivningen och dina avsikter. Du rör till det för dig om du drar in allmänna och innehållslösa luddigheter som "samhällssystemet" eller "min psykiska styrka" i den affären. Det är bara konkreta åtgärder som du kan vidta här och nu som har intresse för dig – i nuet, inte i några framtida idealtillstånd.

Har samhällssystem och psyke ingen betydelse för

hur det går för mig? Visst har de. Vi får i det följande anledning att analysera dessa viktiga faktorer. Men det är inte saker som du kan göra särskilt mycket åt under den här veckan eller nästa. Under den närmsta tiden är de bara en del av den mer eller mindre konstanta "livsluften" kring dig. De kan inte sättas i någon vettig konstruktiv relation till dina omedelbara mål, t ex att få påökt på jobbet, slippa följa med Påstridige Pelle på bio, få Flitiga Lisa att deklarerat åt dig eller få minst fyra på nästa matteskrivning. Det är på sådant det lönar sig att sätta in krafter. På sikt kan det leda till att hela livsperspektivet förändras till det bättre.

När jag råder dig att inte vältra dig i ditt psyke och dess egenheter, menar jag inte att psyket i konkreta situationer inte kan ställa till svårigheter. Men just i konkreta situationer är det lättast att komma över psykiska svårigheter. Det är svårt att göra ett lejon av en räddhågad hare, men det är ganska lätt att få honom att känna sig och handla som ett lejon i en avgränsad situation. Om nervositet och ängslan gör att du inte vågar uppträda offentligt, orsakar att du glömmer allt du lärt dig inför en skrivning eller ett förhör eller hindrar dig från att koncentrera dig på en viktig uppgift, då är hjälpen nära.

Medlet heter medveten och metodisk självsuggestion. Jag har valt att inte kalla det självhypnos, men principen är densamma. Även det fordrar en del träning men lönar sig duktigt. När du har tränat in tekniken har du ytterligare ett bra vapen i maktkampen – makten över dina egna reaktioner.

När jag råder dig att inte söva dig med "politiskt

arbete" på systemets villkor menar jag inte att du ska avhålla dig från att förändra samhället. Motsatsen är fallet. På sikt bör samhället förstås anpassas till dig och inte du till samhället. Men det ska ske på dina villkor. Ett tekniskt grepp i processen är att lära sig domptera de nuvarande makthavarnas institutioner: myndigheter, regeringar och bolag. Du får i det följande också en del tips som hur man kan få dom att dansa efter din pipa.

INLEDNING

*Livet är som ett kloakrör. Vad som kommer
ut ur det, beror på vad man stoppar in i det.*

Tom Lehrer

Maktskalan

Makt kan ses som en växande storhet. Den börjar i en absolut minimipunkt på minussidan. Där är man fullkomligt förslavad. Det är maktbranschens motsvarighet till fysikernas absoluta nollpunkt, -273°C , och skulle i vårt fack kunna kallas den *absoluta mes-punkten*, -273°M . Ju fler friheter man så småningom tar sig, desto mer närmar man sig underifrån maktens islossningspunkt, 0°M . Denna fixpunkt i maktläran heter *manipulationspunkten*. Det är först här det börjar bli möjligt att bli sin egen lyckas smed. Beteckningen manipulationspunkt är också träffande som försynt varning. Här är det ännu möjligt för motståndaren att manipulera dig tillbaka till minussidan. Det är ett hoppingivande men obekvämt läge.

Med stigande makttemperatur når du så småningom *det tempererade maktklimatet*, $18-22^{\circ}\text{M}$. Precis som fysikernas rumstemperatur, är den behaglig att vistas i och lätt att upprätthålla med ganska små energiinsatser. Den är på säkert avstånd från manipulationspunkten. Du har råd med smärre misstag utan att behöva hamna i mesidans iskyla. Det är en vilopunkt från vilken maktmänniskan planerar sina utflykter till hetare och mer fantasieggande trakter.

Den andra fixpunkten i maktskalan når vi vid 100°M , *förtryckspunkten*. Det är ett kritiskt läge. Här har du tillräckligt med makt för att en del

personer i omgivningen kan börja känna sig förtryckta. Men du har ännu på tok för lite av varan för att omgivningen ska acceptera ditt överläge som självklart och t. o. m. moraliskt riktigt, vilket alltid inträffar när makten redan är oinskränkt. Direktörens stora makt ifrågasätts aldrig, men förmannen med sina begränsade befogenheter stöter på patrull. Risken för uppror är alltså stor vid förtryckspunkten. Parallellen med värmelärans kokpunkt är uppenbar. Bubblandet och det stigande trycket kan åstadkomma förödande explosioner. Men lyckas man klara övergången med situationen under full kontroll, blir resultatet ett gasformigt maktmedium, med förmåga att utvidga sig utan gräns. Att framgångsrikt passera förtryckspunkten är varje maktspe- lares mål och förhoppning. Men med tanke på riskerna vid tillståndsändringen väljer många att stanna strax därunder.

Maktens sfärer

Den systematiskt sinnade kan dela in maktens sfärer i fyra (koncentriska) delsfärer:

1. *Inre Sfären.* Den uppas av vårt psyke, vår karaktär, våra inre förtjänster och brister
2. *Närsfären.* Här finns de människor vi har



dagliga och känslobetonade relationer till: familj, vänner, arbets- och skolkamrater.

3. *Mellansfären.* Den befolkas av individer vi visserligen har direkta personkontakter med – chefer, lärare etc – men relationerna till dem styrs av formella regler. En viktig del av Mellansfären är *Den Kommersiella Kalotten* – folk du har personliga affärskontakter med – damen i snabbköpet, bilhandlaren, dammsugaragenten, hyresvärden, läkaren m fl.
4. *Yttre Sfären.* Den karakteriseras av sitt abstrakt obestämda persongalleri. Du känner inte individerna direkt, möjligen ensidigt genom TV och tidningar. Det är Institutionernas sfär. Här finns Staten, Myndigheterna, Skolväsendet, Facket, Partiet, Företaget, Försvaret och alla andra abstrakta åskmoln i vår värld. Det finns bara ett sätt för oss maktlystna att linda yttre sfären kring vårt finger. Det är att utföra manövern *Nedåtriktad Sfärskiftning*, dra ner de delar av Yttre Sfären, som vi tänker slå till mot till Mellansfären. Vi måste leta fram och upprätta personliga kontakter med människorna bakom institutionerna. Staten måste förvandlas till statssekreterare Stoltsén och minister Minander, Myndigheten till överdirektör Överborg, skolväsendet till undervisningsrådet Undergran osv. De ska attackeras i sitt mänsligt skröpliga kött och blod, aldrig i sina blanka Institutionsrustningar.

Sfärerna presenterar rätt olika problem och fordrar tekniska grepp därefter. En allmän regel är att ju längre ut i sfärerna man dristar sig, desto ändamålsenligare måste Inre Sfären möbleras och arrangeras. Det är t ex ganska utsiktslöst att via manipulation av partibossar, ämbetsmän och riksdagsledamöter försöka driva igenom en lag i riksdagen som gynnar ens person, om man på samma gång hyser skuldkänslor för saken. Men med för ändamålet väloljad Inre Sfär går det galant – det görs varje dag.

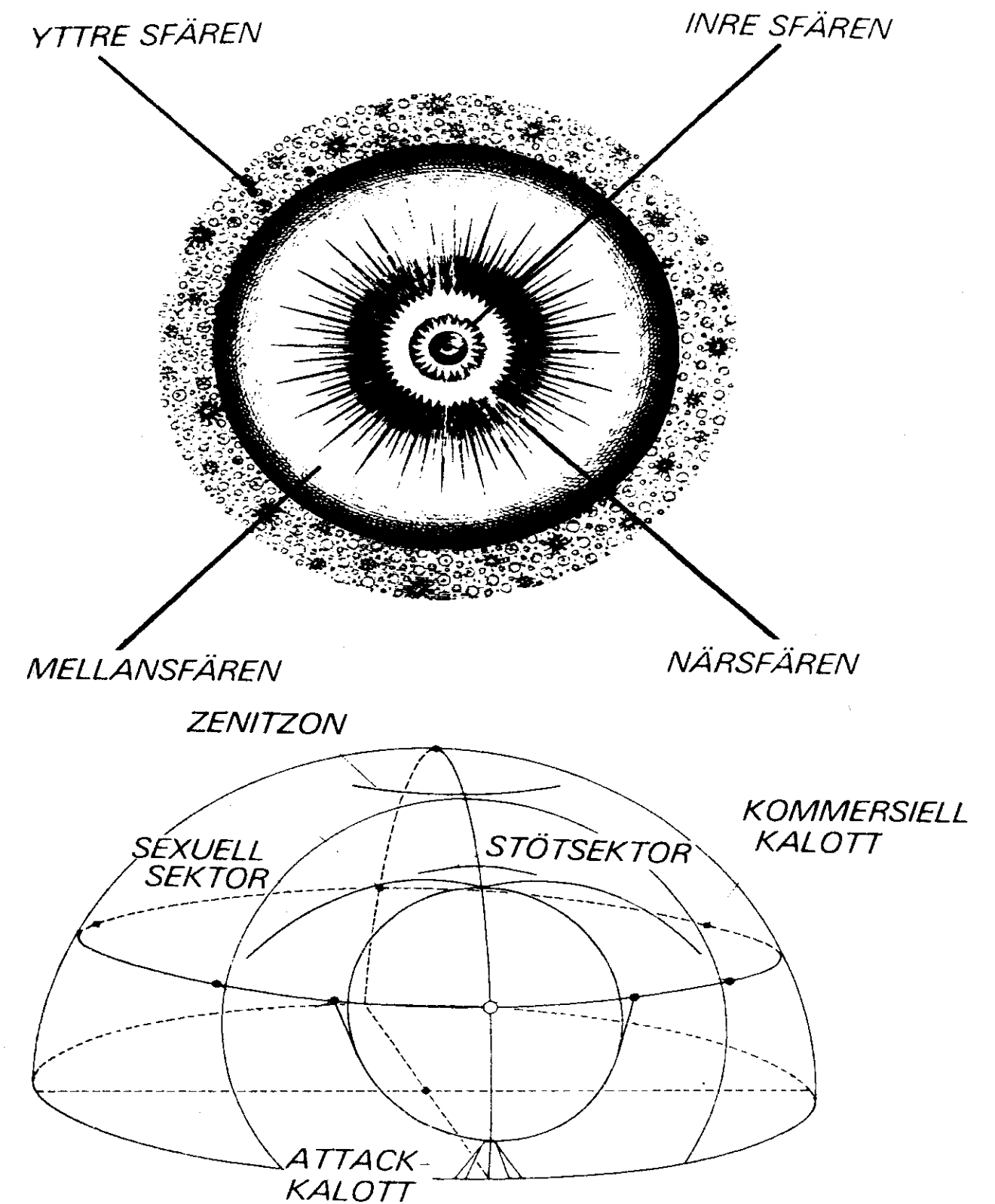
Jag har en nära god vän, lika lågavlönad och grå som de flesta av oss, som för en tid sedan lyckades med just detta – att stifta och få igenom en egen ny lag som han behövde för att vinna en privat tvist. Det tog honom två år av nära nog heltidsjobb och ett under av maktteknisk skicklighet. Men sedan den 1 januari 1977 står lagen i lagboken. Ingen, vare sig partier, departement eller de riksdagsgubbar som röstade för lagen, har ringaste aning om att de har blivit manipulerade till alltsammans av en enda musbrun medelmedborgare. Som skicklig makttekniker gör han inte dumheten att skrodera med sin bedrift. Vi är högst fem i landet som känner till hela bilden och inte bara lösryckta bitar. Det är makt vi vill ha, inte plats i kändismenageriet. Du får privilegiet att lära dig hur man bär sig åt i avsnittet om Yttre Sfären. Tills vidare får min gode vän tjäna som exempel på att det inte är samma sak att vara känd och att ha makt. Någon enstaka gång går kändisskap och makt att

kombinera.

I de allra flesta fall utövas makt bäst i det tysta. Makt som hobby är *Den Tysta Sporten*.

Varje maktsfär består av ett antal *Attackkalotter*, *Zenitzoner*, *Stötsektorer* eller vad vi nu väljer att kalla de områden som väcker vår maktlystnad. Inre Sfären och dess positiva och negativa kalotter har förstås central betydelse.

Vi tvingas att ägna många sidor och tekniska övningar åt den i det följande. Det mesta kommer att växa fram i samband med analysen av de andra sfärernas problem. Vissa speciella tekniska frågor om Inre Sfären ska vi ta upp i slutet av boken. I övrigt kan vi nu direkt gå över till motståndarsfärerna – Närsfären, Mellansfären och Yttre Sfären.



NÄRSFÄREN

Problemet i Närsfären är inte så mycket att skaffa sig makt över andra som att undgå att bli maktoffer åt andra. I nära personliga förhållanden är det på sikt omöjligt att köra med effektiva maktmetoder och behålla sina nära relationer. Folk man träffar varje dag börjar föra statistik i tankarna över hur ofta du – och inte de – har fått din vilja fram. Trots ditt föredömliga fotarbete blir du inte beundrad. Du blir spolad. Det innebär inte att fotarbetet ska försummas – under begränsade tidsperioder går det utmärkt att hålla familj och vänkrets under tummen utan att de anar oråd. Såna möjligheter får inte försittas. Men i längden är det utsiktslöst att kombinera varmt besvarade känslor med oinskränkt maktutövning. Därför ska vi här diskutera försvar. Vi ska finna motmedel mot svärmors inblandning och mot Pelles förmåga att få med oss på bio när vi egentligen vill se ishokey. Vi ska lära oss stå emot vår omgivning när den vill få oss till det i själva *inte vill*.

Av resonemanget följer att det i Närsfären mest gäller att svinga sig till strax ovanför manipulationspunkten (0°M), men inte mycket högre. Redan det tempererade maktklimatet (ca 20°M) kan tidvis ligga för högt, om man säkert vill behålla motspelarnas vänskap och kärlek. Men att metoderna i denna sfär i huvudsak är defensiva, och ska ta oss ur diverse manipulations- och förtryckssituationer, innebär inte att de är harmlösa. Flera av dem kommer vi att bruka med

hänsynslös aggressivitet i kampsfärerna. Resonemang i detta kapitel blir en god grund att stå på av ännu en anledning. Det är nämligen här vi behandlar begreppet skuldkänslor ingående – en basingrediens på ömse sidor i allt maktspel.

De enklare sortens när-napoleoner av båda könen, som inte insett Närsfärens inbyggda begränsningar, opererar med förkärlek med olika varianter av *Skuldartilleriet*. Tunga vapen, förvisso, men också svårhanterliga. De kan lätt explodera i den oskickliges ansikte. Och den som använder Skuldartilleriet i Närsfären – när vapnens rätta plats är Mellansfären och Yttre Sfären – har redan avslöjat sig som oskicklig maktspelare. Det finns alltså inte mycket att frukta, men fenomenet ger oss tillfälle att analysera skuldkänslor och dess uppkomstmekanismer lite närmare, vilket är utmärkt. Ty en maktspelare utan gedigna kunskaper i skuldlärans grunder är som en sjökapten utan kunskaper i navigation.

Elementär skuldlära

Det finns en uppsjö av skuldteorier i facklitteraturen. Den som följer här har vissa fördelar framför andra fuskverk på området. Den är ny (det är första gången den presenteras inför större publik),

den är praktiskt prövad och den förklarar just det vi önskar förklara och ingenting ovidkommande.

Så ter den sig:

Som små fick vi lära oss gott uppförande genom att vuxenmaffian omväxlande berömde och bannade våra handlingar. Om vi hojtade högt, sa vuxna ibland "hurra", ibland "tyst". Bajs resulterade ibland i "duktigt", ibland i "usch". Men vad var det som *egentligen* var dåligt med bajs när det var dåligt, och bra när det var bra? Tyvärr var vi alldeles för små och oerfarna för att kunna lösa en sådan filosofisk gåta. Inte hade vi tid heller. Hela vår lycka hängde på att rätt avläsa morsans och farsans minspel. Verkligheten bakom fick av praktiska skäl kvitta. Att spå i vuxenansikten var jobbigt nog.

Om det vi gjorde (eller lät bli att göra) *verkligen* var ont eller gott, gick för oss alltså inte att fastställa sakligt. Stämpeln "gott uppförande" var inte knutet till de faktiska handlingarna. Den var i stället totalt upphakad på vuxenmaffians ganska godtyckliga *gillande* (eller *ogillande*) av handlingarna. Vad vi fick inpräntat för evigt, var att våra handlingars moraliska halt inte bestäms av handlingarnas karaktär i sak. Den bestäms av människornas reaktion i vår omgivning. Och därmed basta!

Parallellt med denna besynnerliga etiska utveckling blev vi likväl äldre och visare. Vi fick oberoende av alla tanter och farbröder lära känna

på eget skinn att vissa handlingar *verkligen* ledde till goda, andra till dåliga upplevelser. Våra erfarenheter kunde ofta (men alls icke alltid) stämma överens med det officiella goda uppförandet. Men deras stora styrka var att de var realiteter och inte hörsägen. På så vis har de flesta redan i tonåren utbildat en egen, mycket privat värdeskala. Med dess hjälp kan vi nästan automatiskt känna vad som enligt vår bedömning är bra, rätt och rimligt. Det är vår privata moral. Vilken av de två moralerna är den sanna? Det får vi reda på först i efterhand, när vi veta vad våra handlingar ledde till. Då är det för sent. Vi är alltså tvungna att se saken ur praktisk synpunkt: är det klokast att grunda sina handlingar på egna erfarenheter, eller på hörsägen? Efterson vi ändå själva måste bära ansvaret för följderna, vilken metod vi än väljer, verkar det bättre att gå efter vad man själv *vet* och har kontroll över, än efter vad andra människor (som dessutom går helt fria från ansvar för vad du gör) *tror sig* veta.

Vår privata moral fungerar bra till vardags, men vi är snara att skämmas inför andra för att vi använder den. För långt inne i den av barndoms-uppfostran krökta delen av ryggmärken lurar det officiella goda uppförandet. Det goda tycks oss känslomässigt inte gott förrän det godkänts av andras moralstrukturer, förrän det hälsats av andras nådiga miner. Det är förstås en förvirrande definition av gott och ont: vad som till slut ska visa sig rätt avgörs inte av objektiva kriterier, utan av



SKILLNADEN MELLAN
ONT OCH GOTT? DEN
AVGÖRS AV VUXEN-
MAFFIANS MINSPEL.

andra människors reaktioner som vi inte kan förutse. Så länge vi inte har gjort upp med den ryggmärgsskadan kommer vi alltså alltid att gå omkring med ständig skuld och ångest för att enligt någons åsikt ha felat, och hoppar till varje gång vi ser en ogillande min.

Moralen är ditt ansvar, inte moralisternas

Moral i praktiken kan inte vara annat än egna värderingar under eget ansvar. Och egna värderingar bygger vi på privata känsloupplevelser. I sista hand är därför all praktisk moral i någon mening privat och subjektiv – det egna samvetets friska röst i motsats till ängslig skuldmedvetenhet inför andras värderingar. Den är absolut ingenting att skämmas för, vad andra människor än kan få för sig att säga.

Det är klart att vårt privata moralsystem inte kan ge garantier mot klavertramp. Det är oroande. Men det officiella systemet ger lika dåliga garantier. Det går inte så bra för den som alltid obrottsligt följer budet "du skall inte stjäla", och råkar bli instängd i ett livsmedelslager över julisemestern. Den som *av princip* aldrig stjälar,

ljuger, begår hor eller går mot röd gubbe, är ett allmänfarligt nöt. Oberoende av vad folk i "ansvarsställning" säger, är vi i sista hand alltid själva ansvariga för vad som sker – både för våra handlingar och vår brist på handlingar. Omvärlden accepterar aldrig ursäkten "Jag följde bara lagar och förordningar", när fosterskadorna, atomkraftkatastrofen eller storkriget är ett faktum. Den gör det lika lite i de små frågorna – den missade exportordern för att jag inte mutade ämbetsmännen, det dåliga betyget för att jag var den ende som inte fuskade på skrivningen. Om jag anser att föreskrifterna i ett visst läge är fel, är det min plikt att åsidosätta dem / det lärde sig varenda krigsförbrytare innan han hängdes. Innan de sköts, lärde sig å andra sidan åtskilliga motståndsmän motsatsen. Av det kan vi för vår del lära att det visserligen ofta är oklokt att följa av andra uppställda lagar, förordningar och moralregler, men att det ofta är lika oklokt att göra det till ett herrans spektakel att inte följa dem. Om jag står och väntar på grön gubbe klockan tre på natten på en otrafikerad gata är jag ett fån. Men jag bör verkligen spärras in, om jag inte väntar tills polisbilen har åkt förbi.

De flesta saker du tycker är rimliga, men som förbjuds av i ditt tycke larviga regler, kan du utan vidare göra med lite diskretion och sinne för praktiska finesser. I ett lite mera allmänmänskligt perspektiv – mot bakgrund av historiska massmord och andra risker med att vara följsam



med makthavartänkandet – är det t o m din plikt. Det en smula kaotiska samhället, där ingen tar reglerna riktigt på allvar, är långt hälsosammare för dess invånare och grannar än den preussiskt effektiva staten. Det vanliga motargumentet brukar vara: "Men hur kommer det att gå om alla gör så?" Svaret är enkelt: Det kommer alla aldrig att göra, i varje fall inte samtidigt. De flesta kommer alltid att följa gängse regler, delvis av lättja, delvis därför att det beteendet som för tillfället är lämpligast råkar sammanfalla med reglerna. Vad man är må tycka om reglerna är de oftast – statistiskt sett – en god sammanfattning av hur det *i de flesta fall* är förnuftigt att bete sig. Men det faktum att det i *de flesta fall* bara ställer till med en massa trubbel att gå i säng med grannens äkta hälft, betyder inte att just ni inte kan få ert sexualliv förnyat av några samlag i skogen och i garaget. Det som är bra och det som är dåligt är något som du måste avgör alldeles på egen hand. Det måste du alltid göra – även om du vanligen följer regler av ohejdad vana. För du ställs till svars i livet för dina handlingar. Det är ingen som i efterhand är intresserad av om de kom till av lust att följa regler, eller av lust i sig.

Livet är lyckligtvis alltför komplicerat och variationsrikt för att det ska gå att sammanfatta i tio tumregler eller ens i hyllmetrar av lagböcker. Att sen de flestas privata moraliska värderingar sammanfaller med de flesta andras i enklare fall, är bara naturligt. Vi får alla våra livserfarenheter i växelverkan med varandra.

Vår naturliga rätt

En sammanfattning av den tjusiga tiraden ovan skulle kunna göras i följande grundsats: *Det enda i längden hållbara moralsystemet för dig är ditt eget privata system.*

Du har följaktligen all rätt i världen att själv vara domare över ditt beteende, dina tankar och dina känslor utan att känna skuld inför någon annan. Det är du och ingen annan som har det fulla ansvaret för följderna.

Ur denna grundsats följer t ex att:

du har rätt	att inte behöva rättfärdiga eller ursäktas ditt beteende
du har rätt	att säga nej
du har rätt	att ändra dig
du har rätt	att göra fel – och bära ansvaret för felen
du har rätt	att vara okunnig
du har rätt	att resonera ologiskt
du har rätt	att inte förstå
du har rätt	att strunta i saker och ting
du har rätt	att strunta i vad andra tycker
du har rätt	att strunta i andras problem*.

* Listan på rättigheter härrör (med vissa ändringar) från den amerikanske psykologen Manuel J. Smith.



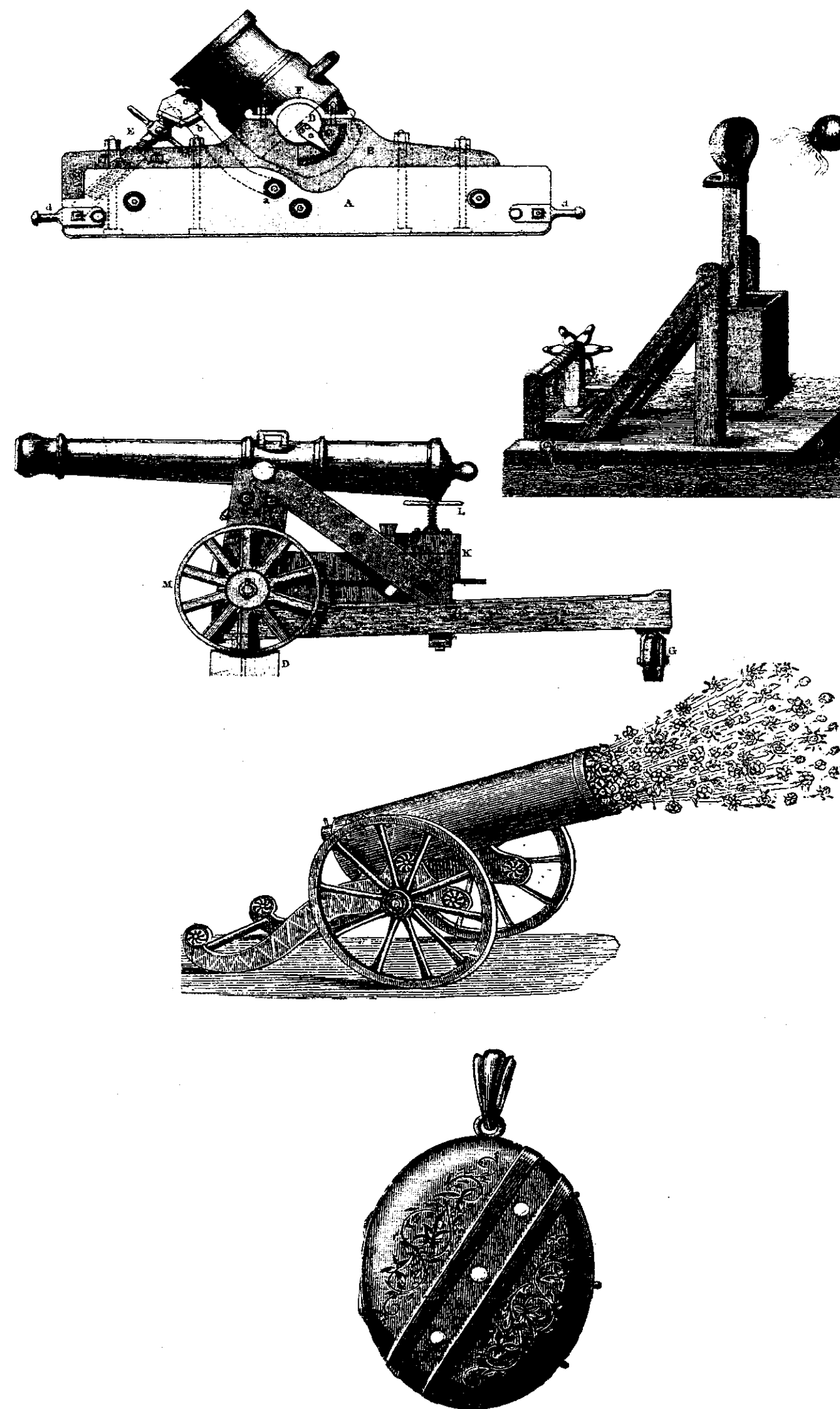
Skuldartilleriet

Skuldartilleriet får sin ammunition från att det officiella goda uppförandet helt förnekar dessa självklara rättigheter. Plus det sorgliga faktum att vi ännu hyser det goda uppförandet i ryggmärgen – ett i och för sig skamligt faktum, om vi skulle råka vara äldre än fjorton år. Men, OK, vi har all rätt i världen att inte känna skam för det heller. Pjäserna i Skuldartilleriet är många. Lättast att urskilja är:

Motiveringsmörsaren
Kritikgranaten
Logikstycket
Kunskapskanonen
Ändringsbomben

De är alla laddade med ett tillbakavisande av rättigheterna ovan.

Motiveringsmörsaren förs in när motståndaren i fullständigt självklara situationer ber dig motivera ditt beteende: "Varför tappade du soppan på bästa mattan?", "Varför vill du inte låna mig 100:–?", "Varför är du så fjär?", "Varför bjuder du inte till?", "Varför älskar du mig inte längre?". Precis som i andra fältövningar med Skuldartilleriet försöker motståndaren här suga in dig i sin moraliska struktur – ofta uppgjord enkom för tillfället i fråga. Ty den officiella moralen är



elastisk. Till innehållet tillåter den vilka tånjningar som helst, bara den till det yttre får behålla stämpeln "officiell". Motståndaren litar på – ofta på goda grunder – att "officiellt" för oss ryggmärgsskadade är "Allt som är uttalat av en annan person".

Så fort man ger sig in på att svara på absurditeterna är man i motståndarens grepp. Man accepterar hans moralstruktur som krigsskådeplats och sitter i omöjligt underläge. Frågaren är inte intresserad av dina motiv. Vad han vill är mjuka upp dig skuldmässigt – för att sen manipulera leran i egna syften. Alltså gäller det att till varje pris undvika att svara. Vi kommer snart att behandla några bra sätt för det.

Kritikgranaten briserar i kritik. Kritik är förödande. Den innehåller öppna eller underförstådda fördömanden – från andra. Ryggmärgen krullar sig. Vi ställer oss i försvarsposition. Vi vill förklara, gottgöra. Vad som helst är bättre än ogillande – när allt kommer omkring förtjänar vi det inte.

Det är klart att vi inte förtjänar kritik – den enda som har ansvar för vårt beteende är vi själva. Men hur klarar vi det här: "Du har inte gjort något annat än läst serietidningar hela morgonen", "Att du alltid lyckas klä dig som en raggare/gammal tant/symaskinsförsäljare/fnask," "Med den arbetstakten kommer du inte långt i livet". Vi klarar det uselt.

Automatiken slår till och vi hittar tusen ursäkter

för saker som inte behöver ursäktas. För det är ju saker som vi själva vill, visserligen utan övertänkta motiv, utan större logik, utan stora långtsyftande planer, men för stunden vill vi det, och tycker att det är OK. Motståndaren är inte dummare än att han förstår det. Men vad bryr han sig om det, om han ser att du kan få att känna skuld för vad som helst som han uttrycker sitt ogillande inför.

Kritikgranaten är, hur konstigt det än kan låta, ofta ett defensivt vapen. Den anfallande vill egentligen själv någonting också, men har inte mod nog att säga det rakt ut. Han är också oförmögen att förstå att han är i sin fulla rätt att vilja det han vill, utan att behöva motivera och utan av att vara logisk. När han inte råkar ha några bärande skäl eller logiska resonemang i rockärmen, reagerar han med olust och gnatighet. Anklagelsen "Du har inte gjort något annat än läst serietidningar hela morgonen" är kanske en olustreaktion inför kritikerns egen oförmåga att finna motiv för att han dagen lång har längtat efter att åka ut och ro i ekan med dig. Kritiken är alltså *i sak* mycket sällan något att bry sig om. Den är inte ens allvarligt menad – sakligt sett. Under andra dagar han ni båda myst över samma serietidningar, samma kläder har fått gillande ögonkast, och ditt lugna och metodiska arbete har fått uppskattning. Kritikgranatens verkan – den är inte föraktlig – beror på att du tvingas in i en annan persons bedömningsstruktur. Väl där är du som vanligt i underläge. Ty dina egna, säkert i och

för sig rimliga bedömningar, gäller tyvärr inte på främmande territorium. Varje aktivt försvar får dig djupare ner i den dypöl du så värtaligt försöker försköna. Bara med den extra nesan att den aldrig var en dypöl utan en kristallklar havsvik – en omöjlig sak att förklara för folk som *av princip* vägrar förstå dina begrepp. Att käfta emot, "Jag har visst inte läst serier hela dan, bara en timme i förmiddags", är att ta direktflyg till ett okänt moraliskt Australien. Det ska du noga akta dig för. Hur det tekniskt ska gå till ska vi behandla strax.

Logikstycket, Kunskapskanonen och Ändringsbomben är variationer på samma tema. De utgår från de löjliga idéerna att man inte kan ha någon egen mening om någonting om man inte kan presentera den med fullfjädrad logik, att man måste backa upp sin mening med encyklopediska detaljkunskaper, att ändra sin mening är skurkaktigt och oanständigt. Nu är det förstås så, att ditt tyckande knappast blir sämre av att du inte lyckas föra fram det med aristotelisk precision. De flesta beslut – även de mest livsavgörande – måste tyvärr fattas utan tillgång till information om alla detaljer. Och att kunna ändra sig är ett gott bevis på att man kan dra lärdom av erfarenheter. Det är då snarare konstigt att folk inte reagerar med fasa på alla politiker som säger att "Vårt partis ståndpunkt i trafikfrågan/energifrågan/försvarsfrågan står fast och har stått fast i femtio år." Det är en



sjuhelsikes tur för landet att de ljuger och inte alls förespråkar höskrindor, ångmaskiner och sabelfäktning. Lögnen har samhällsnyttiga sidor.

Skuldbekämpningsarsenalen

Själva projektilerna i skuldartilleriet är tekniskt lätta att parera. Det är svårare med den egna inbyggda ryggmärgsskadan. Att hålla den under kontroll och låta bli att övermannas av skuldreflexer fordrar träning. Lämplig försvarsteknik mot skuldartilleriet är därför en metod som får projektilerna att fara åt fanders och samtidigt tränar oss att kontrollera skuldreflexen.

Jag hävdar att den metod vi nu ska behandla har följande förträffliga egenskaper:

- a) den är idiotsäker och ger inga tillfällen till dumma misstag, om man så skulle rodna invärtes av skuld och uppfostringsskador,
- b) den tränar oss effektivt i konsten att se på våra egna handlingar och egenheter med upphöjt lugn och suverän självgodhet,
- c) den vänjer oss vid att se det vi sysslar med från vårt eget bedömningsperspektiv, som är verkligt, och inte från andras, som är inbillat (för hur farao

vet du vad de andra *egentligen* tycker?),
d) den gör oss med tiden känslomässigt ir mot andras godtyckliga bedömningar och

Men du måste träna, morgon, middag och kväll.

Nåväl, de tre tekniska knep som besitter dessa utmärkta egenskaper är *Hack I Skivan* (HIS), *Vakuumförpackning* (VF) och *Klandra Mig Mera* (KMM). De utgör de viktigaste delarna i *Skuldbekämpningsarsenalen*. De kan användas var för sig eller i kombination. De klarar garanterat ditt tillfälliga maktproblem. Men inte bara det. Ju mer du brukar dem, desto mer botas du från din gamla skada i ryggmärgen.

Hack I Skivan

Hack I Skivan är så enkelt som att under hela konfrontationen bara upprepa det du av dig själv vill och tycker. Enkelt, men förödande som neutronbomben (förintar manipulationen men bevarar vänskapen – om man inte klantar sig).

Påstridige Pelle hälsar på och vill få dig med på bio. Du vill se ishockey på TV. Så här kan spelet utvecklas med Hack I Skivan-metoden:

Pelle: Tur att du var hemma. I kväll har vi sista chansen att se "Gryning över Katmandu". Snabba dig på, så hinner vi ta en hamburgare innan.

Du: *Jag ska inte gå på bio i kväll, jag ska se matchen.*

Pelle: Kallar du det match! Mot Polen! Nä, nu får du rycka upp dig. I kväll går vi och ser årets tuffaste film!

Du: *Jag förstår, men jag ska inte gå på bio i kväll.*

Pelle: Du kommer inte att fatta vad folk säger längre – alla bara snackar om den här filmen. Ta på dig nu med lite fart, så tar vi Eva med oss också!

Du: *Jag förstår, men jag ska inte gå på bio i kväll.*

Pelle: Du är ju ologisk! Senast i går sa du att du inte får missa "Gryning över Katmandu"! Klä på dig så sticker vi!

Du: Ja, jag förstår hur du menar, men *jag ska inte gå på bio i kväll.*

Pelle: Ska du säga "förstår"! När du sviker dina bästa vänner! Och Eva tänker du tydligen inte alls på! Är det så du lönar kärlek?

Du: Ja, jag förstår, men *jag ska inte gå på bio i kväll.*

Pelle: Kan du ge mig ett enda rimligt skäl? För matchen mot Polen är ett bra dåligt svepskäl!

Du: Jag förstår hur du menar, men *jag ska inte gå på bio i kväll.*

Pelle: Du är en förbannad tjurskallig åsna!

Du: Jag förstår hur du menar, men *jag ska inte gå på bio i kväll.*

Pelle: Du är det envisaste jag varit med om. Är du hemma i morgon då?

Du: Ja, det är jag.

Pelle: Kan vi gå på bio i morgon då?

Du: Det ska bli riktigt roligt. Jag ska ringa Eva, så gör vi upp om tid.

Fraserna av typen "Jag förstår", "Det förstår jag", "Jag förstår hur du menar", som inleder själva Hack I Skivan-satsen, är till för att markera att du från din sida lyssnar artigt och uppmärksamt, men fortfarande håller fast vid ditt beslut. Motståndarens utfall får därmed något ovidkommande över sig utan att man behöver säga det eller ge sig in på hans/hennes argument:

- Du älskar mig inte längre!
- Jag förstår hur du menar, men jag ska inte på bio i kväll.

I ditt svar finns ett förtäckt "Det är alldeles huvudlöst att koppla ihop hela vår kärlek med ett futtigt biobesök", men du behöver aldrig säga det. Det är viktigt, för det underförstådda och outsagda har ofantligt större manipulationskraft än de mest raffinerade påståenden i klartext. Om du direkt svarar på motståndarens frågor och kommenterar hans påståenden sakligt, vet han precis var han har dig. Han vet att du försöker skjuta med bästa ammunitionen. Du avslöjar bara din skrala beväpning. Men om du inte svarar och inte kommenterar projektilerna, blir han osäker. Kanske sitter du på en atombomb och bara

skrattar åt hans futtiga granater? Oron minskar träffsäkerheten. Snart märker han det själv. Paniken ökar, och till slut tror han blint att du på något mystiskt sätt har fått övertaget. Han ger upp eller går över till din sida.

Med "Jag förstår, men"-fraserna undgår du alltså de farligaste misstagen – att svara på frågor och reagera negativt på förolämpande tillmälen. "Jag förstår, men" understryker listigt att du mycket väl har uppfattat att motståndarens frågor inte alls är några egentliga frågor som fordrar svar, utan bara manipulation för att få dig i försvarsposition.

HIS (Hack I Skivan) i renodlad form är grov och onyanserad. Men i kombination med VF (=Vakuumpförpackning) och KMM (=Klandra Mig Mera) är den mer flexibel. Ren HIS innebär dock vissa fördelar för nybörjaren. Receptet är så enkelt att man inte tappar koncepten och kan fortsätta planenligt, även om man skulle få några svåra smällar från motståndarens skuldartilleri. Och just det faktum att man ändå lyckas, "svåra sår" till trots, gör att man börjar se skuldprojektilerna med nya ögon. När allt kommer omkring var t o m de gruvligaste anklagelserna – illojalitet mot vänner, skumma motiv, bristande logik – tydligen inte sakligt menade utan bara tekniska led i simpel manipulation. Inte nog med att anklagelsen "Svikare!" inte nödvändigtvis gör mig till svikare – anklagaren tycks inte ens själv ta sin anklagelse på allvar när han släpper taget om den så lätt!

Upprepa tekniken ofta. Snart småler du invärtes när folk påstår att du är tjuvaktig, sadistisk eller opålitlig.

Vakuumpförpackning

Effekten är ännu tydligare vid träget bruk av Vakuumpförpackning (VF). Vakuumpförpackning är i första hand ett verktyg för att desarmera Kritikgranater, som t ex "Du gör inget annat än läser dumma serietidningar." Vakuumpförpackning går ut på att glatt (utan spår av ironi eller bitter biton) bekräfta att man har uppfattat motståndarens *sakpåståenden*, "Det har du rätt i, på senare tid har jag faktiskt läst ovanligt mycket serietidningar", men inte ge sig in på att försvara sig mot de underförstådda eller uttalade moraliska fördömandena. På så sätt dras man inte in i motståndarens normsystem, men behöver för den skull inte förneka det man gör. Rätten att *bedöma* sina handlingar reserverar man åt sig själv. För om du vill tillbringa en söndag med att läsa serier, har du bedömt det som ett för dig bra sätt att fördriva tiden. Det finns ingen annan som kan göra bedömningen bättre. Om någon inte tycker om din serieläsning är det hans problem och inte ditt. Hittar han en lösning som tilltalar både dig och honom, finns det grund för en rimlig kompromiss. Men det vore onödigt att låta sig manipuleras mot sin vilja.



DU HAR RÄTT – JAG GÖR FAK-
TISKT INTE MYCKET ANNAT ÄN
LÄSER DUMMA SERIETIDNINGAR!
ÄR DET NÅGOT MER SOM ÄR FEL?

Genom att strikt hålla sig till sakfrågorna och växla bort bedömningarna på sidospår, kan man också komma fram till vad motståndaren *egentligen* vill. Det kan ju knappast vara så enkelt som att du ska upphöra att läsa serietidningar för att göra motståndaren lycklig.

Beteckningen Vakuumförpackning syftar på att alla anklagelser går förlorade i det vänliga och nyktra bemötandets absoluta tomrum. Motståndaren känner det som att skjuta sina projektiler ut i universums totala vakuum – de bara försvinner in i den motståndslösa oändligheten. Det är också lite av japansk brottning över VF. Genom att vi bara ger efter, blir det motståndarens egen kraft som får honom på fall.

Granskar man metoden att upprepa motståndarens anklagelse och hålla med om den (jag betonar: *helt* utan sarkasm och upprördhet) finner man att det finns i princip tre nyktra och neutrala sätt att hålla med om kritik:

- 1) Du håller med om ett faktapåstående. "Ja, jag har faktiskt läst mycket serietidningar på sistone." "Du har rätt, jag är väldigt fumlig."
- 2) Du håller med om en princip. "Ja, det kan nog stämma, mycket serieläsande förstör nog smaken för god litteratur." "Det är riktigt, fumliga personer ska helst inte laga mat."
- 3) Du håller med om en sannolikhet. "Ja, det är

faktiskt möjligt att folk som läser mycket serier med tiden får lägre intelligens.”

Vilket sätt du ska välja beror delvis på hur kritiken uttalades. Du måste kanske omformulera motståndarens uttalande en aning så att det går att passa in i någon av de neutrala kategorierna ovan. Det är bara bra. Hans kritiska påstående får då gärna klang av ”naturlag”, vilket han aldrig avsåg, och får det att framstå i något absurd dager. Men inga sakförändringar och inga försköningar! Du ska glatt ta på dig allt som läggs dig till last! Att anklagelserna ofta inte överensstämmer med sanningen är inte ditt problem. Strunta i det och följ bara instruktionerna. Den som får mest bekymmer av sin bristande sannfärdighet är så småningom motståndaren. Så här kan det gå till:

Motståndaren: Nu är jag trött på att komma hem efter jobbet och finna att ingen har köpt hem mjölk/öl/morötter/heroin.

Du: Du har rätt, jag har verkligen misskött inköpen på senare tid.

Motståndaren: Och dessutom ser det ut som fy fan i hallen!

Du: Jo, hallen borde jag verkligen ha städat mycket bättre.

Motståndaren: Du har då alltid förklaringar för allting!



Du: Det är sant, jag har ovanligt lätt för att skylla ifrån mig.

Motståndaren: Din slappa stil gör att jag snart inte vågar ta hem folk!

Du: En del kommer att bli rätt chockade, det har du rätt i. Det borde jag tänka på oftare.

Motståndaren: Får du inga skuldkänslor – så som du bär dig åt?

Du: När du nu säger det så måste jag säga att det får jag ofta.

Motståndaren: Det är förbannat ynkligt att gå omkring med skuldkänslor för allting!

Du: Det har du faktiskt rätt i, att ständigt gå omkring med skuldkänslor är inte alls bra.

Motståndaren: Varför gör du då ingenting åt det?

Du: Det är sant, jag borde göra något åt att jag får så mycket skuldkänslor.

Motståndaren: Det enda du någonsin gör är att snacka den här typen av fullständigt struntprat!

Du: Jo, när jag tänker efter så är jag faktiskt en rätt visse konversator.

Motståndaren: Och nu när jag har bjudit rektorn hem till oss!

Du: Du menar att du är rädd att han

får ett dåligt intryck?

Motståndaren: Jag är jättenervös!

Du: Men då kan jag bjuda min chef också. När hon är med smälter alla som smör.

Motståndaren: Kan du göra det? Det är ju det jag vill! Du är då den hyggligaste prick jag känner!

En annan variant är de klassiska föräldrarna/svärföräldrarna till vuxna barn som bara tränger sig på och fordrar ständiga uppställningar. Här passar det bra att demonstrera kombinationen av HIS och VF:

Motparten: Ja, då kommer ni som vanligt på söndag. Se nu bara till att ni inte missar 9-tåget och kommer i tid.

Du: *Nästa söndag kommer vi inte, för vi ska till några av Ullas arbetskamrater.*

Motparten: Hur kan du vara så kallsinnig när du vet att far/mor är sjuk!

Du: Det är verkligen tråkigt att far/mor har snuva. *Men vi kommer inte nästa söndag.*

Motparten: Att inte visa sina strävsamma föräldrar hänsyn är väl högsta mode i era kretsar. Men vad ska vi göra med steken för fem

personer som vi köpte för er skull?

Du: Du har rätt i att jag borde visa större tacksamhet mot er, och jag vet inte vad ni ska göra med steken. *Men vi kommer inte på söndag.*

Motparten: Det var det oförskämdaste jag hört från dig, och ändå har jag känt dig i 22 år! Men låt oss sluta bråka. Och se nu till att ni inte kommer för sent en gång till. Far/mor blev väldigt upprörd förra gången!

Du: Du har rätt i att jag verkligen borde visa större respekt för dig. *Men vi kommer inte på söndag.*

Motparten: Allhelgonadagen då?

Du: Allhelgonadagen? Få se, är det inte om tre veckor? Jo, då kommer vi gärna. Men vi stannar inte till middag. Vi ska på demonstration klockan 2.

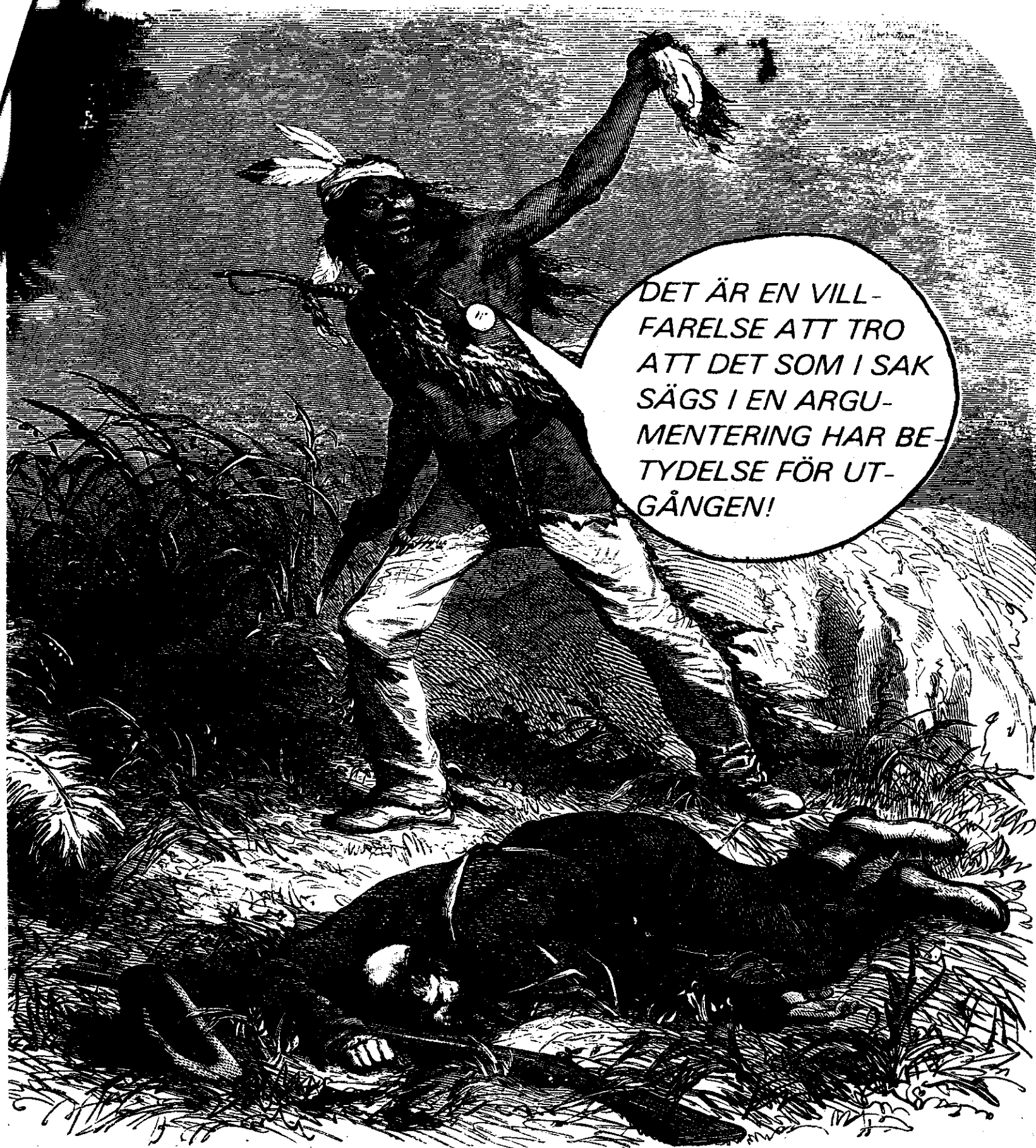
Jag hoppas att du har lärt dig något av motståndarnas insatser också, trots att de förlorade i just dessa exempel. En fin variant är t ex motpartens fjärde replik i sista dialogen. Vad motparten här kör med är något som vi kommer att behandla i kapitlet om Mellansfären, *Ta-för-givet*-metoden. I det här fallet var den ett sista ynkligt försök före ett

säkert nederlag (så effektiv är faktiskt kombinationen av HIS och VF). Men i bättre valda sammanhang går den inte bara hem, den tar hem segern. Vi ska inte orda mycket om saken. Men har det inte en vidunderlig manipulerande effekt – trots att man tror att man har bestämt sig: att tvingas ta ställning till *när* man ska anlända till en plats, när man inte ens vet *om* man vill bege sig till platsen i fråga?

Låt motståndaren stå för talekonsten och du för maktvinsten

En sak till som man kan lära sig av dessa exempel är att det är en villfarelse att tro att det som i sak sägs i en argumentering har betydelse för utgången. När man hör munviga debattörer i aktion faller man alldeles i onödan för skickliga formuleringar. Att uttrycka sig elegant och kunnigt är förvisso en fin konst. Det kan leda till snabb karriär i kultur- och författarvärlden. Men flotta fraser vinner på sin höjd litteraturpristävlingar, inte maktkonfrontationer. Vad som får motståndaren att handla är inte sakskälen i sig, utan hans känslöattityder till dem. Som maktspe-
lare vill vi få motståndaren att *reagera* som vi önskar, inte framkalla applåder för vår lärdom och formuleringskonst.

En förolämpnings kvalitet bestäms t ex inte av de intressanta och riktiga sakpåståenden den



innehåller. Den bestäms av den reaktion den framkallar. Man säger sin förolämpning för att förolämpa, inte för att säga sanningar. Som bekant är osanna beskyllningar som "Du är en impotent hustruplagare", mycket effektivare än sanna, t ex "jävla bilist". Ingenting retar folk mer än att andra har en "falsk bild" av dem.

I en maktkonfrontation ska du aldrig säga något bara för att det råkar vara sant, kunnigt, välfunnet eller vackert uttryckt. Sönt hör hemma i underhållningsbranschen. I maktsammanhang ska man säga det som gagnar det manipulativa syftet och intet därutöver. Det är ingen tillfällighet att folk som har minst makt av alla (förtryckta hemmafruar, parkalkoholister, tonårsflickor etc) jämt tjatar om hur de i ord plattade till sina antagonister, "... och då sa han...", men *då* sa jag ...", trots att de tydligen förlorade själva spelet med hästlängder. De lider av missuppfattningen att de har gjort en kompromiss: den andre fick visserligen sin vilja fram, men i gengäld fick de säga alla bra saker.

Lustigt nog är det som *inte* sägs i en argumentering ofta avgörande för utgången, inte replikerna. Det utsagda och oklart formulerade stimulerar motståndarens sjuka fantasi och skräck: "Kanske tror han att jag är en impotent hustruplagare?", "Han har kommit på mig", "Han läser mina svagheter som i en öppen bok." Motpartens gränslösa inre osäkerhet och ångest är din trognaste bundsförvant. Underhåll den genom att vara fåordig och luddigt korrekt: "Jag

förstår hur du menar", "Det var en intressant iakttagelse", "Hur då, menar du?", "Vill du förklara det närmare?", "Berätta mera." Låt honom själv snacka in sig i ett hörn. Det gör han, bara han får hålla på ostört. Här har det handlat om försvar, men som vi sen ska se, går samma medel att använda i anfallssyfte också.

Klandra Mig Mera

Klandra Mig Mera (KMM) är ett aktivare desarmeringsredskap för Kritikgranater. VF kan också sättas in mer aktivt genom att man tar på sig en bit mer elände än motparten har avsett att klandra en för, och på eget bevåg kritiserar egenheter hos sig själv som motparten inte har kommit på idén att göra. Motståndaren får kalla fötter: han är ställd mot en Skuldbranschens Stälman, synbarligen osårbar för all kritik: "Ja, det är alldeles fantastiskt vad jag kan hålla på och läsa dumma serietidningar. Litteratur förstår jag mig tydligen inte på ett dugg. Ja, inte konst, musik och sport heller, för den delen. Det blir inte mycket över, vid närmare eftertanke. Mannen/kvinnan utan vettiga intressen, det är jag det!"

Men det nya inslaget i KMM (Klandra Mig Mera) är att du direkt *frågar efter kritik* (och kontrar kritiken med VF som vanligt). Det ger dig möjlighet att styra spelet dit du vill. Dina aktiva repliker är i

frågende form. Glöm inte att sätta ut frågetecknet, vad som än händer, och hur motståndaren än formulerar sig! Spelet kan föras på två manér:

- a) *Klandra Mig Mera*, oriktad – KMM(or)
- b) *Klandra Mig Mera*, riktad – KMM(r)

Den oriktade varianten, KMM(or), "Ja, jag har verkligen bara läst serietidningar på sistone. Tycker du inte att jag också har försummat huset? Jag kunde tänka mig det, du har alldeles rätt. Är det speciellt städningen du tänker på?", drar ut mer och mer kritik ur motståndaren tills han är utmattad och tappat initiativet. Med dina frågor styr du spelet till ofarlig mark där det inte finns mycket att klandra. Motståndaren känner sig som en gnatig petimäter.

KMM(r) (*Klandra Mig Mera*, riktad) öppnar elakare möjligheter. Du frågar fortfarande efter klander och tar glatt på dig kritiken i sak. Men dessutom ber du motståndaren i *vänlig och neutral ton* förklara *på vilket sätt* den kritiserade handlingen är fel. Nu är det han som har fått den varma potatisen. Det är hans tur att behöva motivera, förklara och försvara. För nybörjaren är det en lite svårhanterlig metod, för det är av *yttersta vikt* att *inte* låta insinuant, ironisk eller stött! Du får aldrig låta som "Vem är du att säga vad som är rätt?". Du ska bara vänligt och intresserat be motståndaren om något som verkar neutrala upplysningar, inte motsätta dig hans bedömning. Ett exempel:



Motståndaren: Ska det här föreställa städat, tycker du?

Du: Nej, du har rätt, det var nog inte så bra. Vad är det speciellt som är fel?

Motståndaren: Det ser för jävligt ut. Stolarna står t ex kvar runt bordet. Vi har dom alltid uppradade längs väggen.

Du: Det har du rätt i. Dumt av mig att inte ställa dom längs väggen...Vad är det för fel med att ha dom runt bordet?

Motståndaren: Vi brukar bara ha det så. Det ser trevligare ut.

Du: Det kan du nog ha rätt i. Är det fler saker som borde vara annorlunda?

Motståndaren: Ja, askkopparna ska ställas ut på borden och inte stå på skänken allesammans.

Du: Det är sant, jag har dumt nog inte ställt ut dom. Varför är det bra att ställa ut dom, förresten?

Motståndaren: Det ser mer inbjudande ut. Folk kan bara sätta sig ner var som helst om dom vill röka.

Du: Ja, det har du alldeles rätt i, det känns mycket mer ombonat. Men hur är det då med stolar-

na?

Motståndaren: När jag nu tänker på det borde nog stolarna stå kvar runt bordet.

Du: Så om jag ställer ut askkopparna, så är städningen bra, eller är det något mer som borde ändras?

Motståndaren: Jag vet inte...nej, då ser det nog riktigt fint ut.

Du: Tack ska du ha. Det känns alltid bra när man har gjort ett bra jobb.

Det finns inte så många tillfällen i Närsfären där KMM(r) går att spela i sin renodlade form, men den är utmärkt att ha som en extra krydda i en konfrontation, uppblandad med HIS och VF. Mellansfären vimlar däremot av situationer där KMM(r) ensam kan ta hem spelet.

Barnsektorn

Två sektorer i Närsfären fordrar ytterligare påpekanden och kommentarer. Den ena är förälder-barn-relationen. Den förälder som spelar effektivt maktspel mot sina barn vet inte sitt bästa. Barn,

även förtryckta barn, har en benägenhet att växa upp och bli skrämmande stora. De glömmer aldrig och de förlåter aldrig. Att i sin skröpliga sextioårsålder behöva slåss på liv och död med i maktspelet vältränade hatiska 35-åringar är inte det öde vi önskar. Utbredd oskicklighet gör att det blir de flesta föräldrars öde. Men du är åtminstone varnad. Precis som varje annan relation, kräver också föräldraskap manipulation. Men tekniken måste ta hänsyn till att barn i alla lägen är försvarslösa mot vuxna. Ska de ha chans att förstå de vuxnas bästa, måste de ges utrymme att förverkliga sånt som de anser vara deras eget bästa, att tränas i ett effektivt självförsvar och få trygghet i sig själva. Det finns en del metoder för detta, bl a Thomas Gordons Aktivt föräldraskap. I motsatt riktning, barn mot tyranniska föräldrar, har man all anledning att tillämpa de metoder vi har diskuterat.

Sexuella Sektorn

Det andra specialområdet i Närsfären är Sexuella Sektorn. Den är Närsfärens Kommersiella Kalott. Alla relationer mellan könen är affärsmässiga – romantisk kärlek, äktenskap, pornografi, pla-

tonska förhållanden. Det kan tänkas att de inte borde vara det. Det är möjligt att man kan hysa förhoppningar om att de förändras om x antal generationer. Det är kanske också ett vitalt samhällsintresse att dölja saken. Men i dag står vi icke desto mindre inför ett faktum som vi måste ta hänsyn till i maktspelet.

Kommersen i Sexuella Sektorn är bara till liten del byggd på penningen som bytesvaluta. Den stora och allt överskuggande omsättningen sker genom naturatransaktioner. På senare tid börjar allt fler avslut göras i psykologisk valuta, men de materiella affärerna dominerar ännu. Rollerna är väl definierade: alla kvinnor jobbar på säljsidan, männen är alltid köpare. Det gäller alla: mig, dig, nunnor och munkar, oskulder och moralister, idealister och frigjorda.

Hur det har blivit så här kan man ha många meningar om. Kanske är det ett kulturarv från en tid när männen hade oinskränkt förfoganderätt över produktionsmedlen – jorden, byggnaderna, redskapen. Kvinnans enda sätt att överleva var att koppla på en man – att sälja sina fördelar (inte alls enbart de sexuella) i utbyte mot materiell försörjning. Hennes marknadsvärde bestämdes av foglighet, arbetsamhet och attraktivitet. Motsvarande manliga fördelar var hur säker och riklig materiell försörjning kvinnan kunde vänta sig av mannen. Sagoprinsen representerar köparens makt och rikedom, Askungen säljarens attraktivitet, flit och tillgivenhet.

Kulturarvet har förts vidare genom omärkliga inslag i vår uppfostran. Det sitter hårt i vårt undermedvetna. De materiella orsakerna till rollfördelningen mellan könen har bleknat; de psykologiska finns kvar lika starkt som förr. Mannen ser fortfarande sitt liv som en yttre aktivitet att forma och styra efter eget huvud, medan kvinnan undermedvetet föreställer sig livet som något som bara kan upplevas *genom* en man. För en man ska kvinnan enligt kulturarvet fungera som extra tillbehör till hans gör-det-själ-existens, ett följsamt, vårdande och dekorativt tillbehör. Det är *mannen* som flyttar till nya platser för sin karriär. Kvinnan ska självfallet följa med, även om hon skulle råka sitta på samma pinne på karriärstegen.

Sex, det är när det plingar i apparaten

Kommersen i Sexuella Sektorn har sin bas i idén om de två "sanna" livsrollerna: mannens aktivt utåtriktade roll och kvinnans medföljande och tillbehörsmässiga. Sexualiteten är lustigt nog inte vad som kommer först i den här könsbundna affärsverksamheten, den kommer sist. Den sexuella tändningen är bara plinget i kassaapparaten, en hormonell bekräftelse på att affärerna är i gång.

Om kvinnan känner på sig att mannen har rätt liv

att erbjuda (att hon får haka på framgång, status etc),
om mannen känner på sig att kvinnan har de
önskade egenskaperna som hans "livstillbe-
hör" (vårdande, följsam och dekorativ, med
rätt slags själ och kropp),
om båda förnimmer det ömsesidiga affärsintres-
set,
så tänder det på båda håll!

Hela proceduren går blixtnabbt och på ganska
lösa boliner (båda har ännu dåligt med varuupp-
lysningar och gissar mest) och kontrahenterna är
inte ens medvetna om att de medverkar i någon
procedur.

Kvinnor attraheras av slagkraft och framgång
hos män – en logisk konsekvens av leva-genom-
en-man-arvet i kvinnans undermedvetna. En
äldrig Picasso och Chaplin jagas trots flint och
hängbuk av unga vackra kvinnor. Hollywoods
kvinnor lägger sig för den fete Kissingers fötter.
Det är ett misstag att tro att kvinnorna gör det av
krass kalkyl, för kronor och ören. Kvinnor blir
fysiologiskt upphetsade av framgångsrika män,
oberoende av deras ålder och utseende. Makt hos
män fungerar för kvinnor lika kroppsligt som en
hormonspruta. Det är bara manligt önsketän-
kande att potens och fysik lockar kvinnor. Sexua-
liteten sitter inte i organet under håret på magen.
Den sitter hos båda könen i organet under håret
på huvudet – på samma ställe som kulturarvets



undermedvetna spöken.

Tro inte att det undermedvetna behöver jobba i rena tomrummet, att det numera inte finns någon egentlig anledning för kvinnor att känna att de måste sälja kropp och själ för att få ett liv, eller för män att känna att de kan köpa vilken kvinna de vill, bara de kan "betala". Har inte tiderna förändrats? Jodå. Den 100%-iga manliga bestämmanderätten över allt materiellt liv har minskat till en 95%-ig. Den backas inte längre upp av lagparagrafer – det har visat sig överflödigt. Kulturarvet sitter så bra fast i sinnen och seder att kommersen flyter ändå. Språkbruket har också ändrats. Det är inte längre riktigt fint att tala om hur det är, bara om hur det borde vara. Då är det lättare att få bruk för populära termer som "könsjämlighet", "lika-berättigad" etc.

Vem tjänar på affären, säljaren eller köparen? Det är en fråga om tycke och smak. Men det är uppenbart att säljaren-kvinnan har svårare att ändra på situationen om hon skulle vilja. För mannen är det bara att vägra ställa upp på affärerna, leva ensam och sköta karriären. Sexuallivet klarar sig ändå med lösa kontakter. Om karriären går bra, finns det gott om kvinnor som tänder och lämnar gratis varuprov. Men män är uppfostrade till att inte tända på makt och framgång hos kvinnor, snarare tvärtom. Om en kvinna vägrar vara ett leende våp med böljande hår, om hon inte gapar av beundran åt alla fäntrattar på festen, får hon ofta gå hem solo.

De konventionella och de mindre konventionella

Kulturarvet påverkar alla, men inte i samma grad. I skalans ena ände sitter de konventionella som alltid fungerar efter kulturmönstret, i den andra de okonventionella som sällan gör det. Det är inte de som sällan ägnar sig åt sex som är okonventionella. En sipp fröken som aldrig "släpper till" är oftast ett superfnask. Det är inte sexhandlingarna som gör fnasket eller kunden. Det är att se sexhandlingarna som värdeföremål i ett varuutbyte (materiellt eller ej). Vår sippa fröken vill helt enkelt pressa ut högsta möjliga pris. Hon tar *aldrig* sex för vad det är, *enbart* som handelsvara. Denna något extrema syn leder till att hon får magert med erfarenheter som skulle kunna modifiera den. Den bristande erfarenheten ger henne överdrivna uppfattningar om värdet och marknadspri-set. Hon förblir utan köpare livet igenom – ett kvalificerat fnask med oskulden i behåll.

Med uppdelningen konventionella och okonventionella män och kvinnor (KM, OM, KK, OK) blir antalet tänkbara maktkonfrontationer i Sexuella Sektorn ganska stort, närmare bestämt 8, om man skiljer mellan anfallande och passiva roller: OM–OK, OM–KK, KM–OK, KM–KK, OK–OM, OK–KM, KK–OM, KK–KM. Men de flesta behöver vi inte befatta oss med. En konventionell anfallare är t ex låst av sin kommersiella själ. Mönstret är givet. Mot en okonventionell

kontrahent slutar det på den okonventionellas villkor. Det är inte mycket den kulturskadade parten kan göra åt det. Två helt okonventionella följer sina egna lagar och våra lärdomar kan inte tillämpas här heller. Det som återstår är alltså en okonventionell anfallande man eller kvinna, ställd mot en part som lever i standardmallen. Till all lycka gör de flesta män och kvinnor det. Om du själv råkar vara (eller bestämt dig för att bli) okonventionell, är det bäddat för framgångar i Sexuella Sektorn.

Allmänna metoder när sex är med i spelet

Grundreglerna är:

- 1) Att göda motståndarens hopp om att du faller för dennes konventionella fördelar.
- 2) Att ge sken av att själv kunna leverera konventionella fördelar
- 3) Att aldrig tappa det maktanalytiska perspektivet (och bli konventionellt kär eller något lika fånigt).

Frånsett basregeln (Regel 3) är Regel 1 konstigt nog den viktigaste. Alla är djupt osäkra på sitt eget värde. Att få bevis för att man är eftertraktad betyder mer för offret än löften om leverans av yttre fördelar. Det kan låta som en motsägelse – en handlare som intresserar sig mer för att få beröm för sin varas kvalitet än för det pris han får. Men

genom att bli övertygad om varans kvalitet får man trygghet, trygghet i att varan alltid ska kunna ge försörjning. Det känns viktigare än dagspriset på torget.

För den anfallande är detta billigt och bra. Det är i början inte så noga med den egna PR-en, vilket kan vara ett bekymmersamt kapitel. En mängd metoder är därför till formen gemensamma, vare sig offret är man eller kvinna. Innehållet får anpassas efter kön. Här är de viktigaste tvåkönade metoderna:

Ohöljd beundran.

Skamlöst smicker.

Låta offret hålla låda och inte själv säga flaska.

Visa lyckorusigt intresse för offrets idéer och infall.

Psykoanalys, dvs utbreda sig om offrets "vansinnigt intressanta" själsliv och personlighetsdrag.

Män måste beundras för sina kommersiella förtjänster som "riktiga karlar" (dynamisk utstrålning, konstruktiva idéer, styrka, halsstarrighet, abstraktionsförmåga, mekaniska talanger), kvinnor måste beundras för sina affärsfördelar som "riktiga kvinnor" (värme, förståelse för människor och djur, känslighet, psykologisk blick, utseende). En riktig man beundrar dessutom värtaligt och abstrakt. En riktig kvinna beundrar fåordigt men konkret, ofta bara med skräckblandat förtjusta ögonkast. Om en kvinna ger en man en känsla av status, speciellt om han ingen status har, är mannen fast.

Nedbrottad Av Övermakten

Med män som har viss vana att bli beundrade (halvkändisar m fl) behövs mer raffinerade insatser än det vanliga "O, så intressant, tänk att du kan så mycket." En metod som ofta ger utdelning är *Nedbrottad Av Övermakten*. Du låter motståndaren briljera. Men ibland kastar du dig tufft över någon detalj där du är "starkt oenig". Under hårt motstånd låter du dig sedan övertygas, för att efter ett antal repliker till slut le den nyfrälstes förklarade leende. Det är viktigt att inte ge sig på verkligt svaga punkter i motståndarens resonemang. Motståndaren får givetvis inte förlora. Metoden ger också den extra fördelen att man själv lättare håller sig vaken under motståndarens utläggningar:

- Du: Så långt var jag med, men nu är jag inte på samma linje. Hur kan en religion som budhismen ha med ekonomisk utveckling att göra! Det låter inte riktigt genomtänkt, hörrudu!
- Motståndaren: Blabla blabla, blabla, bla blaha (vad han egentligen säger rör dig inte i ryggen).
- Du: Ånej, det här förklarar inte industrialiseringsprocessen, vad jag kan se!

- Motståndaren: Blaha, bla. Blablabla blaha bla –BLAHA!
- Du: Jasså, är det så du menar att det hänger ihop. Det tål ju faktiskt att tänka på. Men hur stämmer det i så fall med läget i Indonesien, det kan det väl inte göra?
- Motståndaren: BLA, blabba: b, l, a. Blaha!
- Du: Hörrudu, det var enormt spännande! Det är först nu jag börjar fatta hela vidden av din teori. Och den verkar ju helt riktig! En fantastiskt briljant tanke! Nu måste du berätta *allt* om hur du kom på den!

Med könsanpassning av innehåll och ordval går metoden bra också mot bekantskapskretsens firade psykolog och Florence Nightingale:

- Du: Du är alltid så underbart lyhörd för människor. Men hur kan du känna så kallsinnigt för Pelles problem?
- Motståndaren: Blaha, blablablabbla bla bla blabla...bla.
- Du: Masochistiska drag, javisst. Men det är ju inte hans fel. Det känns så otäckt krasst!

Motståndaren: Blabla blab bla laba bla, blahaha bla.

Du: Jag försöker känna efter... Du menar att ge honom motstånd stärker hans trygghet i Eva? Det har faktiskt inte fallit mig in förut.

Motståndaren: Blahablahahabla bla bli blu, blaha-bla-BLA!

Du: Javisst! Vad riktigt det känns! Det är så skönt med dig, du har en sån osviklig känsla för alla omkring dig. Utan dig upplever jag allting så vilset. Du – vad säger du egentligen om Barbro's relation till sina brorsbarn... jag upplever den så ödslig när jag känner mig in i den. Men du har ju upplevt den så mycket djupare, berätta!

(Anm: att tänka hör det utåtriktade, manliga livet till. En riktig kvinna tänker inte, hon "känner" och "upplever". Det bör du också göra här, för sällskaps skull.)

Könsspecifika metoder

Ett axpock ur floran av könsspecifika metoder:

Man mot kvinnligt offer

verka tänd (inte sexig),
ge sken av "dynamisk utåt",
ge sken av "hjälpöst barn innerst inne",
ge sken av "upphakad bara på dig",
låtsas falla för offrets utseende,
ge sken av "olycklig innerst inne".

Kvinna mot manligt offer

verka sexig (inte tänd),
ge sken av hjälplös i "manssysslor" (bil, deklaration etc),
verka foglig,
låtsas falla för offrets "dynamiska manlighet",
låtsas imponerad av storslagna planer,
ge sken av "harmonisk och stark innerst inne".

Konventionell manlig och kvinnlig sexuell tändning fungerar olika. Mannen är uppfostrad till köpare och tänder på varan direkt. För kvinnan/säljaren är det förstås inte kunden som är bytesobjekt, det är hans "pengar" (i form av de manliga sociala fördelarna). Det är vad hon är uppfostrad att tända på. Men visar han sig tänd på henne, betyder det uppskattning av hennes varor. Det gör henne enormt tänd. En kvinna blir alltså mest tänd på mannens tändning i sig, inte på hans

kropp. En man tänder å andra sidan på en kvinnas kropp, men blir närmast avkyld av hennes eventuella tändning. Påträngande försäljare är aldrig populära.

Varning!

Jag bör upprepa att ovanstående gäller konventionellt kulturmönsterlåsta män och kvinnor. För kvinnor och män som har befriat sig från det traditionella rollmönstret även i sitt undermedvetna gäller *inga* könsbundna regler, vare sig i yrkeslivet eller i sängen!

Men de är som sagt än så länge en pytteliten minoritet. De stör knappast våra ritningar.

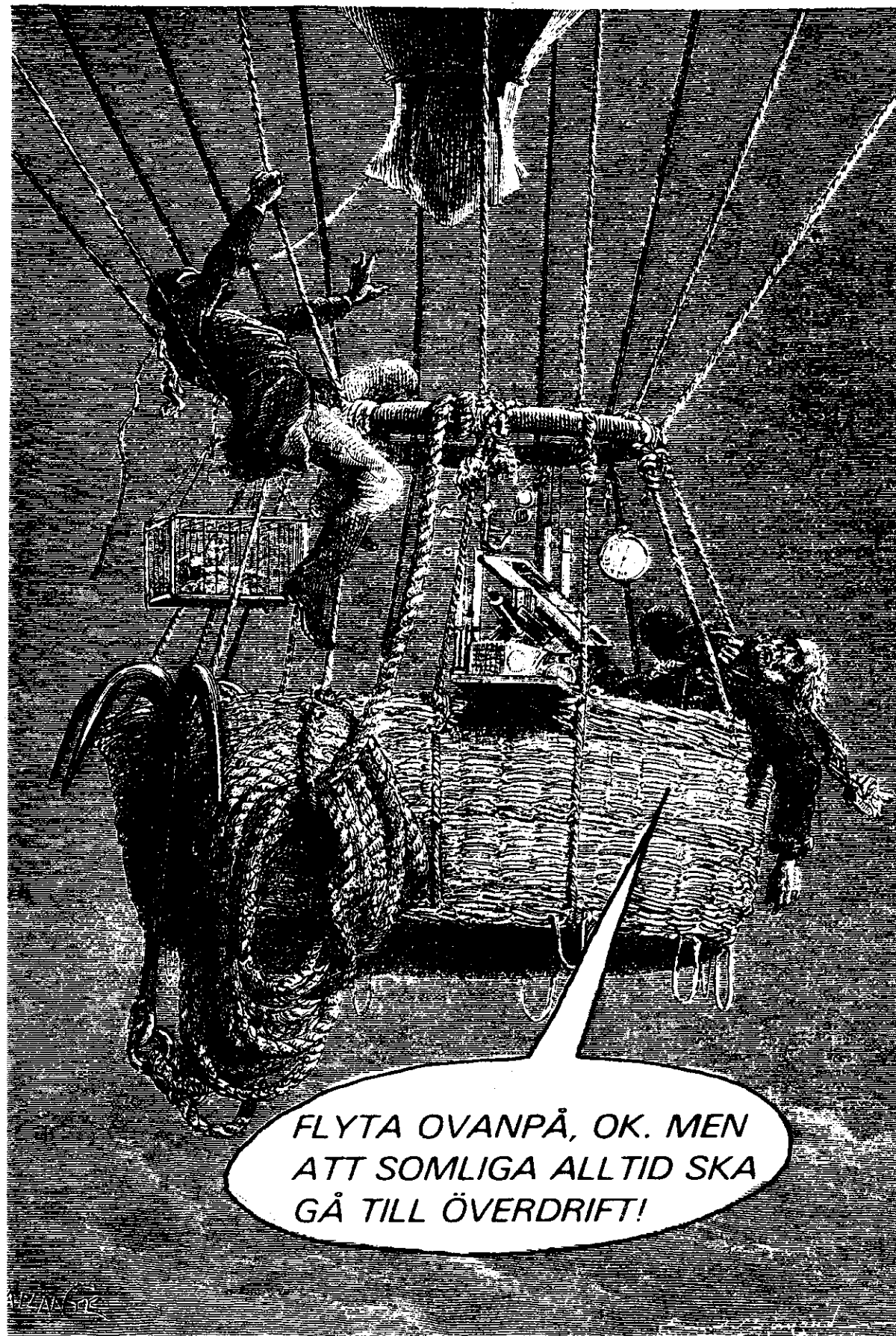
Ska man lägga sig med chefen?

En fråga som ibland uppstår senare under maktstriden i Mellansfären, är om det kan vara till nytta att lägga sig med chefen. Vilket kön man än har, är svaret ett obetingat NEJ. I allmänhet försvagar man bara sin maktposition:

a) En manlig chef tror att kvinnan har fastnat för hans utstrålning av makt och framgång. Chefen har ingen anledning att släppa ifrån sig någon makt till henne – det var ju den som fångade bytet. Han kommer tvärtom att tro att han i stället har utökat sin egen makt genom att ha skaffat sig ett lojalt öra hos personalen.

b) Den kvinnliga chefen kommer i konflikt med sig själv. Att vara chef fordrar objektivitet, att vara riktig kvinna följsamhet och foglighet. Eftersom hon trots allt tänker fortsätta att vara chef på jobbet, vill hon inte falla i mannamånsfällan. Hon blir överdrivet rättvis och ger dig färre fördelar än förut, för att vara på säkra sidan. Hon kompenserar det med underbart kvinnlig följsamhet när ni ses privat, men det var ju inte precis vad du var ute efter.

Det finns undantag. Dessutom är det fritt fram att lägga sig med chefen enligt lustprincipen, för nöjets skull. Men som universellt verktyg i makt-spelet är sex med chefen inte att rekommendera.



MELLAN-SFÄREN

Mellansfären är maktmänniskans hemmaarena. Det är här all aktiv maktkamp förs. Sedda ur grodperspektiv har mellansfärens drabbningar två kännetecken:

a) närvaron av en eller flera gripbara människor (chefen, försäljaren, läraren), i synbart överläge.

b) en formell struktur (arbetslivsregler, affärslagar, skolstadga), som ramar in situationen.

Swensson mot Pös-Putte

Oftast är det från början betydande skillnad i makttemperatur mellan parterna. Den part som står närmast den formella strukturens centrum (Makthärd A) har förstås den högre makttemperaturen. Det kan t. ex. vara chefen, läraren, kronofogden eller föreningsordföranden. Han betecknas i det följande Pös-Putte. Hans motpart med i utgångsläget lägre makttemperatur betecknar vi Swensson.

Swenssons första uppgift blir att söka utjämna skillnaden i makttemperatur genom någon av följande öppningsmanövrer:

- S1: fösa bort Pös-Putte från Makthärden genom att få över snacket till det personliga planet. "... krockat firmabilen – inte ska transportchefen använda så hårda ord för den där lilla bucklan. Vi är ju alla människor. Från det ena till det andra, jag hör att det är kärvt med skilsmässan! Nu är det så lyckligt att min syster är en av landets styvaste skilsmäsoadvokater. Vet ni vad, ska vi inte ringa henne på stuberten! Inte ska den där haggan dra längsta strået om jag kan hjälpa till! Vi grabbar måste ställa upp för varann!"
- S2: försöka få Makthärdens glöd att falna genom att spela på plan där den är ovidkommande. "Javisst, företagsekonomiskt var det en förlustaffär. Men vad direktör Dirèn inte har observerat är att saken aldrig rörde affärer utan personalvård. Jag har bara skött det administrativa och – det måste väl direktör Dirèn också medge, trots att det så att säga inte är ert bord – med glans!"
- S3: föra över spelet till områden som styrs av en helt annan makthärd, Makthärd B, som ligger närmare Swensson än Pös-Putte. "Jag är förvånad över att verkmästare Verkander ser mitt agerande som ett disciplinbrott. I verkligheten är det ett solklart fall enligt § XY i MBL-lagen. Den ende som kan ta ställning till det är jag i egenskap av facklig förtroen-

deman. I så fall ska jag tids nog ta upp förhandlingar direkt med personaldirektören. Jag beklagar att jag inte kan göra något för er."

- S4: förneka Pös-Puttes samband med Makthärden. "Vadå, legitimation! Såna förfalskade lappar får vem som helst för en spottstyver på Sergels Torg. Och ha mage att påstå att man är kronofogde! Nä, den här förfalskningen tar jag hand om, så inte grannarna råkar ut för samma skurkaktighet. Seså, försvinn nu innan jag och min boxande bror möblerar om ditt otäcka knarkartryne!"
- S5: ge sken av att själv vara närmare Makthärden än Pös-Putte. Om Swensson går civilklädd över en kaserngård och ryar åt den misstänksamme vakten med militär tordönsstämma, tror vakten att Swensson egentligen har högre rang och ställer sig ängsligt i givakt.

Pös-Puttes övertag i utgångsläget är makttemperaturskillnaden. Den måste han till varje pris bevara, helst vidga. Han har flera öppningsdrag till sitt förfogande:

- P1: mota Swensson ännu längre bort från makthärden genom att förneka rättigheter som Swensson egentligen har. "Innan vi går

närmare in på saken bör jag tala om att mitt beslut inte kan överklagas. För ert eget bästa råder jag er alltså att visa samarbetsvilja."

- P2: ställa sig närmare Makthärden genom att gesken av fler befogenheter än han egentligen har. "I den här saken har generaldirektören gett mig rätt fria händer. Det är jag som avgör frågan. Men jag är inte alls ointresserad av vad ni har att säga, förutsatt att det går på högst två minuter."
- P3: utföra manövern *Uppåtriktad Sfarshiftning* och få över kampen till Yttre Sfären. "Nu uttalar jag mig inte som en enskild rektor. Här gäller det skolväsendets centrala policy. Sönt kan inte någon av oss sätta sig över."
- P4: överdriva Makthärdens betydelse och få den att stråla starkare. "Ni är väl medveten om att Frivilliga Morotsinstitutets omdöme om er studieförmåga kommer att bli helt avgörande för er framtida karriär?"

Om vi ser sakerna från Swenssons position, vilket är meningen med den här boken, finner vi att P3, *Uppåtriktad Sfarshiftning*, är det ruskigaste öppningsdraget han kan råka ut för. Bakgrunden till det fordrar en plågsamt grundlig utredning, men den är nödvändig.

Abstraktioner som terrorvapen

Vad det rör sig om är vissa egenheter i den mänskliga tankeapparaten. Om de utnyttjas skickligt, kan man få miljoner att röra sig efter någons pipa. Det är inte nödvändigt att bli denne någon om man vill behärska situationen. Men det är oundgängligt för all framgång i branschen att åtminstone känna igen och motstå locktonerna.

Ett kugghjul är visserligen en del av maskinen, men det är inte maskinen. En del ingår i helheten, men den har inte helhetens egenskaper, lika lite som helheten har delens. Det verkar löjligt självklart, men är svårt att fatta i praktiken. Försök svara på följande frågor: Vilket land (nation, folk) är bäst i slalom? Vilka är bäst i ishockey? Vilket folk är arbetsammast i Europa? Pannan lägger sig i veck och du gör upp listor i stil med "Sverige, Tjeckoslovakien och svenskarna" eller "Schweiz, Sovjet och tyskarna", allt efter åsikter i frågan. Debatterna om vilken lista som är den rätta slutar lätt i handgemäng. Ingen märker att frågorna saknar svar. Sverige har aldrig vunnit en slalomtävling, Tjeckoslovakien har aldrig besegrat någon i ishockey. Det har heller aldrig någonsin funnits något arbetsamt folk i någon del av Europa. En i Sverige bosatt person har däremot vunnit många slalomtävlingar över andra privatpersoner med skilda adresser. Elva personer med tjeckoslovakiska pass har ofta visat överlägsen

skicklighet i ishockey. Det borde också gå att uppbåda ett antal namngivna personer i Skandinavien, Centraleuropa och Syditalien som på goda grunder kan betecknas som arbetsamma.

Idiotisk lek med ord? Tyvärr inte. Snarare en livsfarlig lek under effektiv ledning. Miljoner har förlorat livet i den. Det gäller att inte hamna i samma massgrav utan snarast genomskåda fusket.

Sverige finns inte

Fusket i påståenden av typen "Sverige/USA/Uganda/Monaco vann i slalom" är att ett Sverige som kan vinna eller förlora tävlingar inte existerar. Med "Sverige" kan man mena ett geografiskt landområde, ett begrepp av samma nyktra sort som "det nordeuropeiska barrskogsområdet" eller "den fennoskandiska urbergsskölden". Urberg och barrskogar kan inta åka skidor. Med "Sverige" kan man också mena "den svenska staten". Den består i så fall av ett ganska litet antal människor av kött och blod som med hjälp av vissa spelregler tillskansat sig makt att kommentera de övriga i vissa frågor, och kan backa upp sin makt med goda finanser och en konkret beväpnad

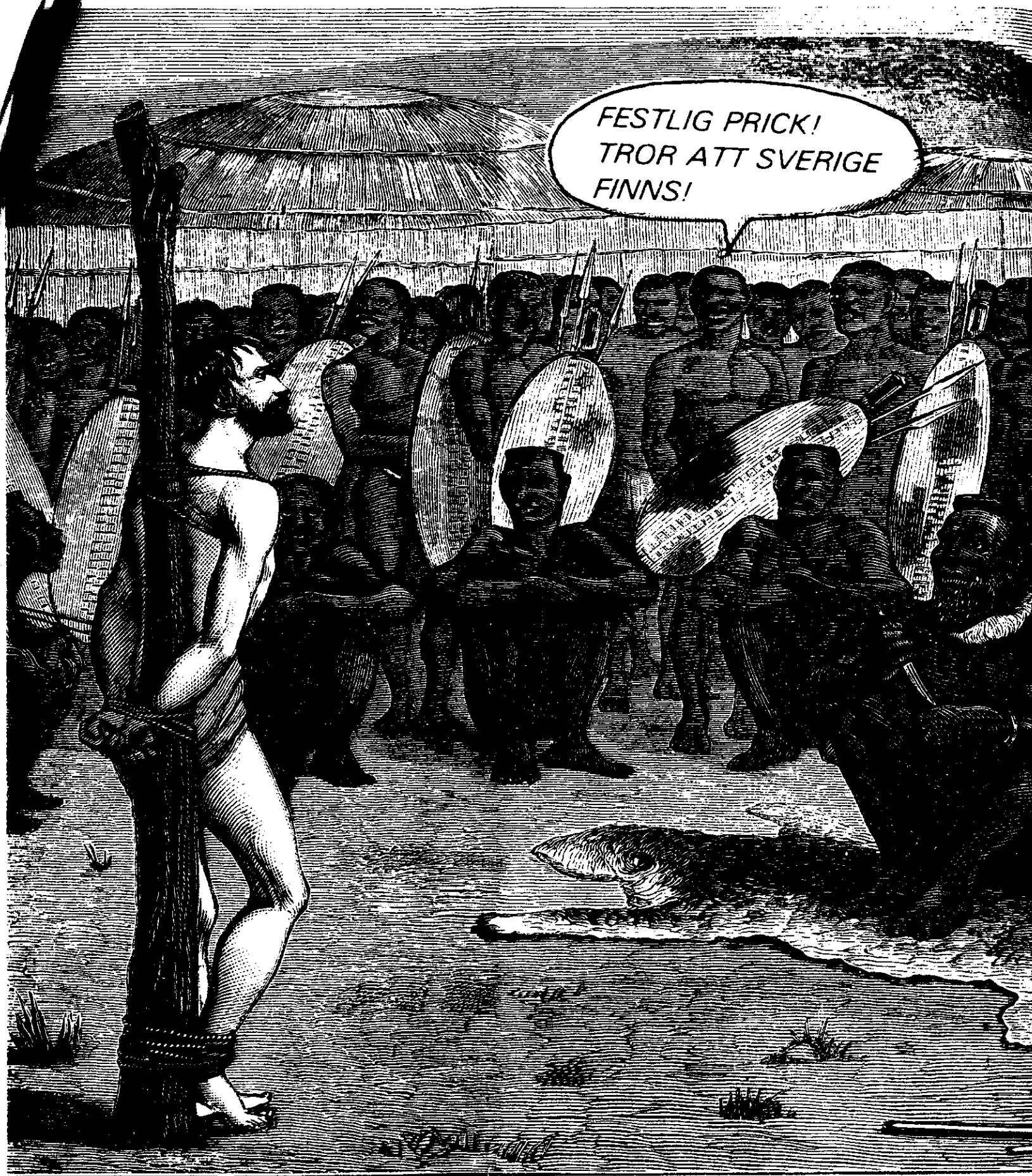
polis och militär. Att makthavarna i Sverige oftast är vänliga och hyggliga människor, och att det i spelreglerna bl a ingår en allmän röstningsprocedur, förändrar inte faktum.

Ingen av personerna på listan över dagens makthavare har mig veterligt utmärkt sig i alpin utförsåkning. Vad man än skulle kunna få för sig att lägga in i begreppet "Sverige", så tycks "Sverige" ha skrala möjligheter att vinna tävlingar.

Det är rätt ofarligt att ta åt sig lite ära av berömdheter som råkar vara bosatta i närheten. Men det är livsviktigt att förstå hur tankegången är uppbyggd. När vi solar oss i Stenmarks strålgans är resonemanget – eller snarare felet i resonemanget – samma som i följande gamla bevis för att månen egentligen är en ost:

1. Alla ostar är runda.
2. Månen är rund.
3. Alltså är månen en ost.

Riktigt farligt att envisas med den typen av bevisföring är det när ordet "slalom" byts mot ordet "krig". Ta påståendet "Du bor i Sverige och måste därför riskera ditt liv så att Sverige kan vinna kriget." Här måste det handla om "Sverige" i bemärkelsen "den svenska staten". Urberget är lika dåligt på krig som på skidor. Och den svenska staten är som sagt ett litet gäng högst verkliga personer som går att namnge, borsta på ryggen och skriva brev till. På gränslinjen mellan små



makthavare och stora undersåtar kan det bli en del praktiska definitionsproblem.

Men hur man än räknar, ligger antalet sannolikt mellan femtio och tiotusen namngivna personer, folk som står i telefonkatalogen, som ibland har förstoppning, som äter ärtsoppa, som kanske gillar sex – alltså folk som på alla sätt liknar dig, *utom* att det är dom som bestämmer över dig i bestämda frågor, och att de dessutom kallar såna frågor "Sveriges angelägenheter".

Att dessa angelägenheter påverkar många inom det svenska landområdet beror inte på att de skulle vara mångas angelägenhet. Det beror på att det lilla makthavargänget har *makt att göra dem* till mångas angelägenhet. För hur kan annars mellanölet bli en angelägenhet för några andra än bryggaren och öldrickaren?

Du får inte heller förväxla detta sakernas tillstånd med att du ofta *gillar* åtgärder som makthavarna vidtar åt oss. Det gör vi. Visst gillar vi sjukförsäkring, pensioner och att man sätter åt otrevliga typer. Men det visar på sin höjd att du också skulle vilja ha makt att styra och ställa i "Sverige" men att du tyvärr inte har någon – ännu.

Hur man inte vinner i krig

För att återvända till kriget, så är dess verklighet den, att du *inte* får order att (med fara för eget liv)

skjuta ihjäl suddiga sovjetiska princippolitruker eller ogripbara representanter för den amerikanska imperialismen. Du tvingas snarare att skjuta på (och vara måltavla åt) högst verkliga människor med egennamn som Igor Ivanovitj och Joe Miller, trevliga prickar som du inte har det minsta otalt med. Under andra omständigheter skulle ni tillbringa många mysiga kvällar över några stop folköl. Det är pinsamt påfallande att du, Igor och Joe saknar förmåga att vinna krig. För den enda roll ni någonsin tilldelas är att vara stuntmän i någon annans krig. De som vinner eller förlorar är de som har hittat på kriget i fråga, små utpekbara makthavargrupper som i brist på bättre beteckningar går under namnet "svenska staten", "sovjetstaten" etc.

Att dessa personer, som ofta är lika trevliga att pimpla öl med som Igor och Joe – en chock för många samhällsomstörtare – själva kallar sin välavlönade hantering för "Sveriges (USA:s, San Marinos etc) utrikespolitik", är ett osedvanligt torftigt skäl att offra ditt liv för den. Den enda sakliga bevekelsegrunden är att de och du har liknande adresser. Har vi personligen blivit bättre i slalom för att både Ingemar Stenmark och vi ibland får vykort med ordet "Sverige" understruket i adressen? Men idén fungerar. Historien har visat att följande variant av ostresonemanget har en tendens att gå hem:

1. Du bor i (landområdet) Sverige.

2. Sverige (maktklicken) måste gå i krig.
3. Alltså måste du gå i krig.

Det är inte min avsikt att ta ifrån dig lusten att kriga. Jag kan tänka mig flera goda skäl för att ge sig ut i krig. Ett är att den samling namngivna personer som kallar sig "svenska staten" i annat fall hotar skjuta dig. Det har i alla tider varit det vanligaste skälet och är värt respekt. Ett annat är att du personligen tjänar på att Sverige vinner kriget, i pengar, inflytande – vad vet jag. Men då gör du klokt i att fråga dig varför de som propsar på att du ska riskera livet, inte själva tänker ställa sig i elden.

För att bli god kamrat behöver människan inga kamrater

Förargligt nog handlar det inte enbart om dålig logik. Människor tycks ha en inbyggd benägenhet att utan några som helst skäl räkna sig till varjehanda mer eller mindre överkliga grupper. Begrunda t ex följande psykologiska experiment:

En försöksperson fick några namnlistor som påstods gälla deltagarna i vissa arbetsgrupper. På en av listorna fanns hans eget namn, men han kände inte de andra deltagarna. Man talade om för honom att listan som också upptog hans eget namn var hans arbetsgrupp. Eftersom han inte

deltagit i arbetet, skulle han nu i stället få hjälpa till att fördela penningbelöningar till alla medverkande (men inte till sig själv) efter ett visst system. Fördelningssystemet gav honom ganska fria händer, och han uppmanades att använda sitt eget omdöme så mycket som möjligt. I själva verket var alla personer utom han själv påhittade, och arbetsgrupperna hade aldrig existerat. Trots att han aldrig hade träffat eller hört talas om någon av de inblandade, visade det sig efter försöket att han hade delat ut betydligt högre belopp till de namn som stod på hans egen lista, alltså till hans förmodade gruppkamrater. Upprepningar av försöket med andra försökspersoner gav liknande resultat. Att visa lojalitet mot sina kamrater tycks inte ens fordra kamrater om det kniper.

Den lärdom du bör dra av dessa iakttagelser om människans skröplighet är att folk (och därmed också du själv) har böjelse att visa välvilja mot grupper som de själva påstås tillhöra – vare sig grupperna existerar eller de själva ens noga taget hör dit. I maktspelet får vi här högst gångbara vapen, både att bruka och värja oss mot.

Pronomengropen

Så här på nybörjarstadiet gäller det mest att se upp för andras tjuvtricks. Det allra enklaste tricket – och kanske det effektivaste – är att gräva *Pronomengropar*. Groparna är lättgrävda. I meningar som handlar om saker som motspelarna bör fås välvilligt inställda till ersätter man helt enkelt de pronomina som annars rätteligen hör hemma i satsen (t ex jag, du, de, ni, han, hon) med pronomenet "vi". "Jag behöver pengar" blir "Vi måste trygga vår finansiella bas". "Du får det sämre ställt" blir "Vi måste alla solidariskt dra åt svängremmen". "Han har bättre betalt än du" blir "Vi måste alla acceptera att vi är olika". "Min position hotas om ni fortsätter era krav" blir "Vi måste samarbeta för allas bästa".

Sjukvårdsbranschen leder f n knappt över politikerskrået i konsten att gräva Pronomengropar. I båda fallen har man lyckats göra rent hus och rationalisera bort alla andra pronomina utom "vi": "Nu tar vi snällt tabletterna", "Inte ska vi besvåra doktorn med såna småsaker". Sjukvårdsgänget har visserligen förvaltat sitt pronomenpund så uselt att deras språk nu mest väcker löje. Men politikernas "vi"-bruk är långt skickligare och går hem. "Vår bilindustri (hur många Volvo-aktier äger du?) fordrar solidariska samhällsinsatser av oss alla."

En lärorik övning för den som vill komma

någon vart i maktsfärerna är följande: anteckna under två dagar alla "vi"-satser som på ett eller annat sätt riktas till dig av familjemedlemmar, chefer, lärare och politiker. Skriv sedan om satserna så att grammatiken verkligen stämmer med det du tror sagesmännen *faktiskt* ville förmedla.

När chefen t ex säger att "Vi måste bli färdiga med det här senast på torsdag", förmedlar han befallningen "Jag beordrar alla som inte vill få foten från den här firman att bli färdiga med jobbet senast torsdag, och skulle någon få för sig att vägra jobba övertid, har han satt sin sista potatis på det här stället." Till och med i så till synes harmlösa sammanhang som när far säger "Efter lunch tar vi oss en härlig skogspromenad", används "vi" enbart i manipulerande syfte – "Jag vill ut i skogen och om inte ni andra hänger med utan knot, blir jag förbannat sur." Jag ger dig rådet att verkligen samvetsgrant genomföra övningen – många fjäll ska falla från dina ögon. Du blir aldrig mer ditt gamla troskyldiga jag.

Ett viktigt resultat av övningen är att du på köpet också tränar dig i att upptäcka dina motståndare i maktspelet. "Vi"-satserna sveper in en manipulationssituation i ett diffust, opersonligt dis. Man förstår vad som krävs av en, men inte *vilka* som kräver. Det känns nästan som vore det övernaturliga krafter bakom kraven. Ord som företaget, kommunen, skolan, samhället och föreningen förstärker den kusliga känslan av att

vara föremål för anonyma makters dunkla spel. Nu är du förstås klar över att företaget och samhället lika lite finns till i sinnevärlden som Sverige. Företaget består på varje beslutsnivå av människor av kött och blod som är lika lättmanipulerade och ängsliga som du.

För att kunna göra något åt din situation måste du lära dig vaska fram de livs levande människorna i form av verkmästare Anderborg och försäljningschef Bolmér ur företagets abstrakta floskelmoln. När du för övnings skull ska formulera om dina "vi"-satser, måste du förstås först fråga dig "Vem vill det här?". Det leder till frågan "Vem är det som tjänar på eller drar nytta av det här?". Svaret på den sista frågan identifierar din motståndare. Och har du väl funnit de personer som står i din väg, finns det alltid något knep som kan baxa bort dem, men mot dimmiga abstraktioner står du dig slätt. "Vem tjänar på det här?" består ofta av flera namn som kan hänga samman på ett rätt komplicerat sätt. Det tvingar dig att forska en smula bakom kulisserna för att förstå sammanhangen – åter en oundgänglig färdighet för den maktlystne.

Den ytligt sett banala grammatikövningen ger dig alltså förstklassig träning i tre avgörande färdigheter som maktens utövning fordrar:

- a) att genomskåda språkliga illusionstrick och se hur nästan alla språkliga satser som innehåller allmänbegrepp (samhället, före-

taget etc) och pronomenet "vi" döljer någons despotiska ränker.

- b) att träna sig i att automatiskt leta efter konkreta människor med namn och nuna bakom abstraktioner och allmänbegrepp – att finna den verkliga motståndaren (eller motståndarna) av kött och blod.
- c) att hålla sig väl informerad om vad som gagnar motståndaren och vilka bevekelsegrunder som får honom att agera, att finna ut hur han tjänar på det (*att* han försöker tjäna på det behöver man aldrig tvivla på – sanna välgörare behöver inte använda manipulativt språk).

Revolverord

Nazistledaren Hermann Göring lär en gång ha sagt: "Var gång jag hör ordet kultur, griper jag efter min revolver." Tjocke Hermann hade säkert skäl för sin ilska. Tyskarnas nedärvda beundran för kultur och förfining var utan tvekan något som gick nazisterna med deras grovhuggna och primitiva utstrålning emot. Hänvisningar till kultur kunde i Tyskland bli en effektiv antinazistisk

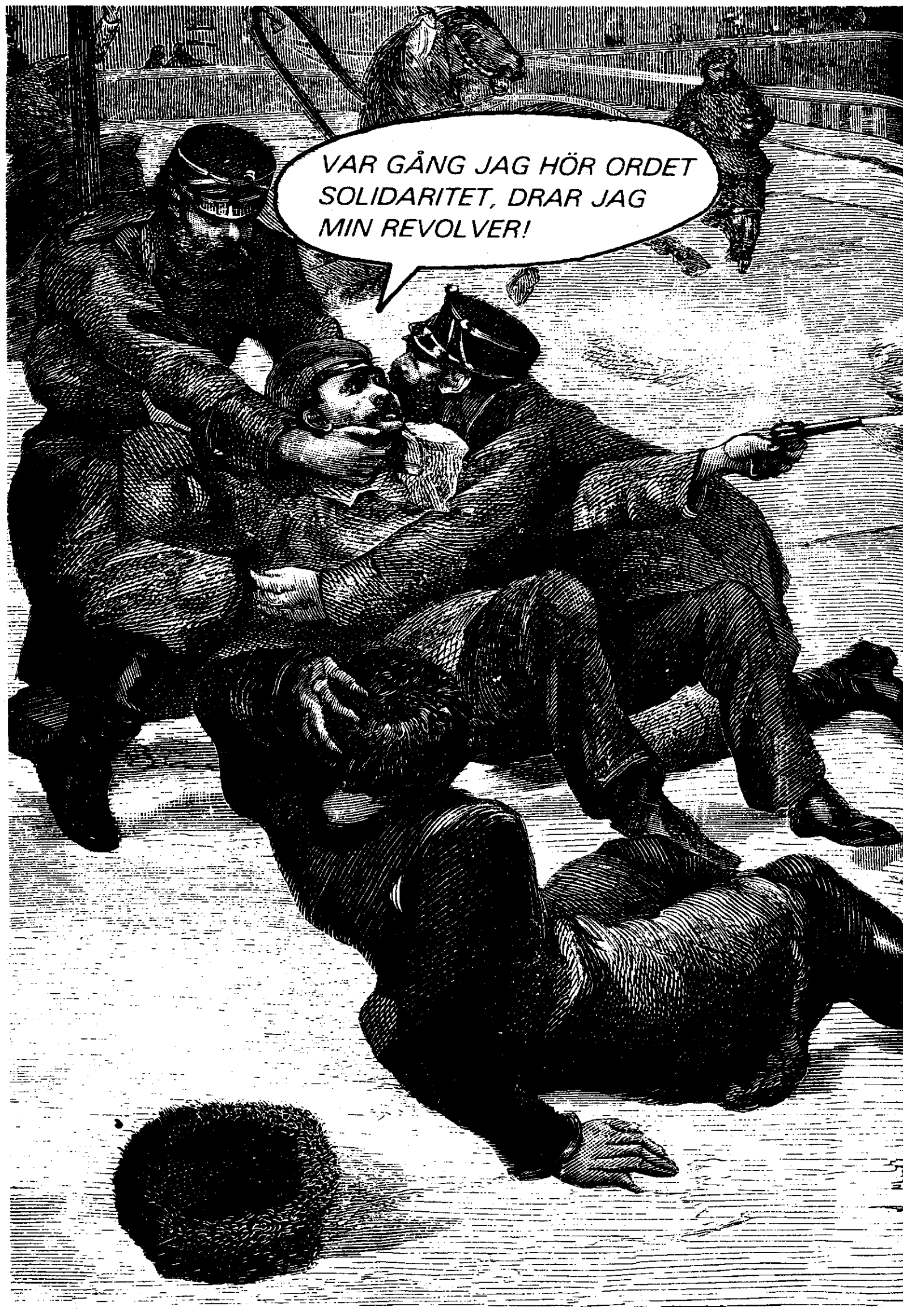
manipulation, t o m inför de råa typer som nazisterna vände sig till. Kulturen kunde kanske inte påverka folk så mycket. Men det kunde åkallandet av den, nämnandet av blotta ordet kultur.

I vårt dagliga liv bombarderas vi av lassvis med ord som den insiktsfulle bör dra revolver inför. De saknar all täckning. Men de får oss på knä genom sin klang. "Vi" är ett typiskt revolverord. En annan typ av revolverord får sin verkan genom uppfost-ringsskador som tillfogats tidigt.

Syna buketten nedan:

Samarbete
Enighet
Solidaritet
Medmänsklighet
Förståelse

- Känns det inte som en järnhand som griper tag i hjärtat och får dig att spritta till av sentimental lystringslusta? Det är för att du så länge du kan minnas har manats till alla dessa saker av far, mor, fröken, Robin Hood och statsministern. De är själva kärnan i din moraluppfattning och etik. Så mycket angelägnare att kvickt träna upp revolvertekniken och värja sig. "Var gång jag hör ordet samarbete (enighet, solidaritet etc) drar jag min revolver!" bör du mäsas för dig själv lika ofta som en katolsk syndare mumlar böner. Det är din enda



räddning undan en vederstygglig begreppsförväxling.

Hur kan det vara fel på samarbete och solidaritet? Det är det inte. Vill du samarbeta, samarbetar du förstås. Vill du visa solidaritet så gör du det, och finner du att du är enig med en del personer, hindrar det inte dina fortsatta framgångar alls. Men – hör du någon *uppmana* dig till samarbete, enighet etc, är det dags för skjutjärnet. För den sortens uppmaningar är undantagslöst till för att utnyttja och manövrera lättrörda klantskallar. Dessa ord är egentligen *beskrivningar i efterhand* av vissa sakförhållanden. Sakförhållandena har det gemensamt, att de har uppstått spontant, av människors fria vilja. Om jag är solidarisk med en grupp människor, så tar jag mig an deras sak av egen fri vilja. Kanske visar jag min solidaritet genom aktivt stöd och penninggåvor. Men om det är utomstående individer som med olika medel förmår mig till precis samma handlingar och utlägg, då heter det inte längre på svenska att jag är solidarisk. Det normala språkliga uttrycket för det som sker är att jag är *utpressad*.

Begreppet samarbete betyder att några personer av egen vilja och insikt förstår att de tillsammans kan lösa ett problem enklare än om de arbetade var för sig. Om du gräver hålen och jag gör störarna så blir staketet färdigt fortare. Visst kan det hända att vi inte kommer på idén, och att någon annan påpekar saken. Då manar han oss inte till samarbete. Han ger tekniska upplysningar.

Samarbetet är fortfarande en följd av vår egen fria vilja. Men om någon *uppmanar* oss att samarbeta om något som vi inte vill göra (och kanske inte ens tycker behöver göras) – vad är det då för arbete samarbetet gäller? En bra fråga, med bara ett svar: uppmanarens arbete. Och det rätta ordet för verksamheten är inte längre samarbete, utan av andra påtvingat arbete, *tvångsarbete*.

På samma sätt är det med resten av revolverorden. Enighet råder när flera personer har sammanfallande *egna* åsikter. Om man lyckas lirka en oenig grupp till enighet, så betyder det att några i gruppen måste bita i det sura äpplet och *påstå* att de nu har samma åsikt som majoriteten. Men då är den språkliga termen inte längre enighet, utan *minoritetens kapitulation*. Om du tänker efter, måste du medge att du bara hört revolverorden uttalas när man försökt förmå dig till något. Ta nästa gång ett stadigare grepp i revolvern och fråga dig: Vem eller vilka kommer att dra nytta av den här enigheten och solidariteten eller det här samarbetet? Svaret på frågan kommer, precis som i fallet med "vi"-sägarna, att peka ut dina motståndare eller konkurrenter i maktbranschen. Även här måste du antagligen luska fram en del otvättad byk ur de bakre garderoberna innan du förstår hur det hänger ihop. Det är nyttig och nödvändig träning. Ofta är sammanhangen generande enkla. Du behöver inte tänka länge för att komma på avsikter och bovar.



Vi har alla anledning att önska mer av samarbete, solidaritet, enighet och vackert väder här i världen. Jag önskar lika fromt som du. Men känslu-
suget från starka önskningar är förledande. Vi drabbas av magiska föreställningar om att verk-
ligheten på något vis förändras, bara någon
åkallar språksymboler för dessa vackra saker. Det
är tyvärr vidskepelse att tro att de kan besvärjas
fram. Och det är ren och skär begreppsförväxling
att tro att de kan *manas* fram.

KODNYCKEL TILL REVOLVERORDEN

om du	så är det ett lumpet
manas	försök att utsätta
till:	dig för:

samarbete	påtvingat arbete
enighet	kapitulation inför råstyrkan
solidaritet	utpressning
medmänsklighet	utsugning
förståelse	att tvingas acceptera något helt oacceptabelt

Stridsutrustningen

När vi har neutraliserat Revolverorden och övriga farliga abstraktioner, och inte behöver stå försvarslösa inför försök till Uppåtriktad Sfraskiftning, är det dags att gå till attack. Vår allmänna fältutrustning bör bl a omfatta dessa ting:

- I) Märkta kort
- II) Omvägskarta
- III) Målkikare
- IV) Läkarrock

Spela alltid med märkta kort

Att ge sig in i spel man inte har arrangerat i förväg för att säkra vinsten är inte bara poänglöst, det är ingen sport. Det finns folk som påstår sig spela hasard för nöjets skull. De flesta av dem ljuger av taktiska skäl och är värda all aktning. Övriga är antingen perversa, obegåvade eller bådadera. Det finns bara ett rimligt skäl att ge sig in i spel med höga insatser: att vara så gott som säker på att vinna. Åtgärderna för att komma därhän är spelets egentliga tjusning.

Att i maktspelet märka sina kort är att veta *mer* än motståndaren om motståndaren själv, om situationen, om avlägsna faktorer som kan påverka utgången, om praktiskt taget allt.

Låt oss säga att du för karriärens skull behöver få sektionschefen på firman att peta Perzzon från Samordningsgruppen och pilla in dig i stället. Samordningsgruppen är på väg att kläcka en genialitet. Den kan ge eko ända till direktionnivå. Listen härrör visserligen från den tillbakadragne Timander. Men han är för blyg för att göra väsen av sig. De som råkar sitta i Samordningsgruppen i det rätta ögonblicket får äran. Det skulle smaka fågel när direktionen ska utse efterträdare till gamle avdelningschefen Svenofsky.

Det lönar sig inte att på vinst och förlust gå in till sektionschef Ampert (A-sektionen) och lita på charmen. Sektionschefen kan allt om intriger.



Han får bara större manöverutrymme om han underblåser maktkampen mellan Perzzon och dig. Ampert ger blanka fan i vem som till slut blir avdelningschef. Vad han vill är att den nye spelar hans spel. Ampert kan t o m vara så djävulsk att han själv föreslår finten med Samordningsgruppen. Men då kan du ge dig på att det kommer att kosta. Du får utföra en del riktigt smutsiga manövrer åt honom, manövrer som du efteråt inte vågar andas om. Han får hållhakar på dig. Adelningschef eller inte, du kan bli livegen.

Du vet helt enkelt för lite. Din attack kan sluta precis hur som helst. Det enda du hittills vet är att sektionschefen utser sektionens representant i Samordningsgruppen och att det inte är så ovanligt att representanter byts ut. Många fler kort måste märkas. Du har i alla fall redan visat gott gry genom att luska fram vad Samordningsgruppen håller på att koka ihop.

Du inser att även om klöver (A-sektionen) är trumf, och honnörskortet smäller högst, så har falskspelaren lika stor nytta av att märka andra färger och låga valörer. Det är t o m bättre. Motspelarna vaktar ängsligt på fuffens i klöver och ser inte upp med de andra färgerna.

Kontaktnätet

Tiden är inne att göra bruk av kontaktnätet. Det är varsamt och målmedvetet uppbyggt sen andra dagen du började på firman. Du är t ex med i två prestigesportgång: squash varje torsdag eftermiddag, badminton tisdagar. Självklart är det inte folk som jobbar i din avbalkning i kontorslandskapet. Man ska aldrig ha sociala relationer med de närmaste arbetskamraterna. Vad de gör och tänker får man reda på ändå. Privatumgänge är överflödigt och oekonomiskt. Det är taktiskt dumt. Om du är vänligt korrekt men opersonlig, sprider du nyttig mystik omkring dig i avbalkningen. Besökare lägger märke till den. Kollegerna



märker att besökarna märker den. Utan varje ansträngning har du fått folk att se dig som avbalkningens inofficiella grå eminens. Men umgås du socialt, kan du råka spy i den flintskallige kollegans badrum eller hängla med dataexperten. "Trevliga hyvens prickar" har ingen respekt med sig. Vänligheter som inte kan fås att löna sig, lönar sig inte.

Två våningar upp -regeln

Det är inte heller tillrådligt att lägga an på sin närmaste överordnade, i ditt fall avdelningschefen Svenofsky. Han skulle inte bli det minsta berörd om du klistrade dig på i lunchrummet och vred på charmkranen. Han skulle bara känna sig lugnad – "en snäll inställsam skit, den där nye". Överordnade får respekt för en bara om man umgås privat med *deras* överordnade. Det är *två våningar upp-regeln*. Och det är förstås ett av skälen till att du ofta ses i lunchrummet under hjärtligt samspråk med Borrkrona och Cederin, cheferna för B- och C-sektionerna. Det var Borrkrona som blev inkörsporten till sektionschefsgänget. Han visade sig ha sin segelbåt på samma båtklubb där du förvarar din eka. Men vad betyder båttyp, sjömän emellan. I synnerhet när du gett sken av att nyss ha sålt din skärgårdskryssare och vill ha en verkligt erfaren havsseglares råd, när du nu ska byta upp dig. Ampert är sällan med vid bordet,

han avskyr sjön. Men ända sen Svenofsky första gången la märke till dig och ditt lunchsällskap, har han behandlat dig som en jämlike.

Umgänge två våningar upp fungerar tryggt. Höjdarna har ingen tanke på att du skulle vara ute efter något. Dom tror att avståndet är alldeles för stort för det, uppblåsta som de är. Det lönar sig att förstärka den känslan: nästan aldrig snacka jobb själv och aldrig någonsin kommentera höjdarnas jobbsnack (som de förstås inte kan låta bli att ha – en guldgruva för den lyhörde), bara hålla sig till privatvänskapens grund, båt, politik, kultur eller vad det kan vara. När Borrkrona och Cederin utbyter firmaangelägenheter sinsemellan tystnar du artigt, tittar ner i tallriken och petar i maten under sken av att tålmodigt uppoffra dig för de betydelsefulla vännerna.

Utnyttja småkorten

Om lunchen är avsatt för att frottera sig med två våningar upp-gänget måste kaffepauserna ägnas åt kort i låga valörer av alla färger. Närkollegerna i avbalkningen är uteslutna av samma skäl som ovan. Någon gång ibland, kanske, delar du med dig av din grace, och det är uppskattat. Men i vanliga fall dricker du förmiddagskaffet på skriv-centralen, stället där armèer av lågavlönade skriver ut firmans korrespondens och andra alster. Då och då är du t o m utrustad med tårta.



Men tårta får inte medföras av slentrian. Det ger nyrikt och överlägset intryck. Du ska finna anledningar: födelsedagar, namnsdagar (lätta att få fram ur personalkontorets register). På skrivcentralen för du dig som en i familjen. Du kan nu få kopior av allt som uttrycks i skrift på företaget, brev, konfidentiella rapporter, budgetutkast. Omkring var tredje gång brukar det vara nyttigt att dyka upp på skrivcentralens firmafester. Uppvakta alla. Undvik favoriter, inge alla känslan av favorit.

Under eftermiddagskaffet är det dags att hälsa på kompisarna i vaktmästeriet, dunka lite rygg och flabba åt en och annan fräckis. Här har du nyckelfigurerna som vet det mesta som händer, vad som beställs, vad som sänds ut, vem som har tagit till flaskan, hur mycket Amperts nya matta kostade. Det är också personer med spjuverglimten i ögat, gärna med på ett eller annat upptåg som du kan finna nyttigt att föreslå. Och de är personer som regelbundet behandlas högdraget av alla andra än av dig. De är numera din trogna hemliga gerilla. Kostnad: en daglig kopp automatkaffe och två öl i månaden efter jobbet.

Squash- och badmintonfolket är tröttsamt ytliga. Det får du stå ut med. På sina avdelningar och sektioner är de populära solbrända typer med rikt kärleksliv. De läcker skandaler i ett mellan serv och smash. Egna amorösa äventyr? Ånej, inte här. Sportskönheterna av båda könen är bara betagna av sin egen solbränna. Sexuellt lutar de närmast åt

narcissism. Det finns inget att hämta utöver det du redan har.

Kärlek som hjälpmedel

För att amorösa eskapader ska ge utdelning i maktspelet och inte bara bli en black om foten, måste kontrahenten befinna sig långt från ditt dagliga värv. Först då vågar han/hon klämma fram med riktigt hämningslösa förtroenden om sitt jobb. Du behåller också din lockelse för eventuella intressenter på närmare håll. Att det taktiskt är fel att smaka av kärlekssoppan på nära håll, betyder inte att den inte ska hållas varm, tvärtom.

Bra sexobjekt är lågstatusmedarbetare till de verkliga toppkanonerna, t ex assistenter och sekreterare till företagets styrelseordförande eller VD. Andra som du med hjälp av kärlek kan få att vidga horisonten är välinformerade personer i konkurrentföretag och kundföretag, eller i statliga och kommunala myndigheter som kontrollerar branschens verksamhet. Den som jobbar i en skola bör skaffa sexkontakter i kommunens skolstyrelse, den sjukhusanställda på landstingskansliet och den som arbetar med livsmedel (restaurang, varuhus) i hälsovårdsnämnden. Dina kontakter riskerar inte så lätt att bli kända. I de fall de blir det, ses de bara som slumpens skördar.

Kontaktnätet på firman är inte bara till för att

samla pusselbitar. Det har också en imageförstärkande effekt i den egna avdelningen. Här är den mystiske mannen/kvinnan som hela firman känner och uppskattar. Kollegerna kan inte veta hur ytliga dina kontakter är, de överväldigas av mängden.

Hur namn ger makt

Att rätt mjölka kontaktnätet på upplysningar är en konst. Det duger inte att vara frågvis rakt ut och avslöja sig. Under passiva perioder, när man inte har direkta aktioner i gång, bör man bara kallprata, lyssna uppmärksam och anteckna fakta för framtida bruk. Det är mycket noga att komma ihåg namn och enkla personfakta. Ingenting smickrar en person så som oväntad uppmärksamhet på hans namn och person. En motpart som du tidigare bara träffat en halv minut, faller helt i farstun när han nästa gång ni träffas möts av ett "Va roligt att se dig igen, Karl-Anton Norgensbaum! Nu måste du berätta hur det gick med det där torrdasset på Ekerö som du skulle måla gult! Va sa grannarna till slut, Karl-Anton?" När du pratar med folk bör du i minst varannan mening peta in deras namn vare sig det behövs eller ej. Förutom att motpartens intimitetskänsla gentemot dig tar ett skutt uppåt varje gång namnet nämns, är det också ett bra sätt att träna att komma ihåg det för framtiden. När det gäller

hoprafsade grupper av människor, t ex på kurser, konferenser och cocktailpartyn, kan den som snabbast lär sig och gör flitigt bruk av de andras namn, svinga sig till ledarställning direkt. Alla känner sig ännu vilsna och upplever den som kan deras namn som sin enda vän. Han blir automatiskt gruppens centrum. Den positionen är sedan lätt att behålla.

Man kan tycka att sånt fordrar medfött hästminne. Så illa är det inte. Det går förstås inte att lära sig namn eller någonting annat heller om man inte är motiverad. Nyckeln till din motivation att lära namn är din maktlystnad. Håll den brinnande! Du ska se alla människor bara som byggstenar i ditt maktbygge. Då är de inte en samling ointressanta hösäcker som du inte kan hålla isär. Var och en innehåller en precis möjlighet och kan stoppas in på exakt rätt plats i maktmönstret – om du kvickt tar reda på hur. För dig är konferensgruppen långt ifrån en trist grå massa. Den består av idel särskiljbara intressanta individer, högintressanta för senare syften: "Jag måste kartlägga med en gång. Vad heter den länge i läderjacka; verkar vek tycker jag. Och bruden med krullhår... är det inte lite ledartyp över henne, eller har jag fel? Den mörke vid fönstret verkar spela pajas. Osäker på sig själv, lättfångad typ... jag börjar med honom, tar krulltjejen sen och därefter läderjackan. Pajasen tror jag att jag tills vidare bussar på krulltjejen, så är hon neutraliserad för ett litet tag. Hon verkar



farligast än så länge. Då får jag tid att täcka de andra i fred... Bra, direkt på, för nu brinner det i knutarna!"

När du känslomässigt ser dig som schackmästaren och alla andra som dina privata pjäser, är det inte alls svårt att hålla isär springare, löpare, torn och drottning och komma ihåg vad de heter. Personerna är viktiga för spelet, namnen är viktiga. Du är aktiv i huvudet, gör i tankarna nya uppställningar i takt med att nya fakta strömmar in. Hjärnan arbetar för högtryck och namnen fastnar utan medveten ansträngning: "Eivor Hållquist är farlig, precis som jag trodde... fackklubb-sordförande t o m och vet vad hon vill. Och sabla dumt av mig att missbedöma Carlo Novosin, bara för att han har humor! Carlo är en räv! Måste snabbt skilja på Eivor och Carlo... Tur att den där urbläste Torbjörn Hemander dryper så mycket sex under skinnjackan... Eivor verkar inte direkt osårbar för sånt. Nu lufsar jag iväg till henne med korkbollen Torbjörn i hampan. Carlos flygintresse får jag ta som förevändning för att vi båda sen ska ta kontakt med den flintskallige vid dörren, han med segelflygmärket på kavajen..."

Skarp hjärna har han, lille flintisen Viktor Fixhult. Men oj, oj, oj, blir man så löjligt egocentrisk av segelflygning? Alldeles ofarlig är han, stackarn. Fast begåvningen måste jag komma ihåg... Viktor kan vara bra att ha på rätt plats längre fram. Nu håller han i alla fall räven Carlo Novosin sysselsatt. Puh, nära ögat, den där blun-

dern med Eivor Hållquist och Carlo! Men nu är den reparerad. Jag bör hinna med gruppen vid kakelugnen. Den rödhåriga ser ut som hon kände igen Eivor... bäst att ta henne först och sen den snobbklädde!"

Två slags egocentricitet – omedveten och Gudomlig

Det värsta som kan hända i såna sammanhang är att bli *omedvetet* egocentrisk. Man tappas kontrollen över situationen, kan inte minnas ett namn, och allt som sker på maktplanet går en förbi. Förvirringen har sin grund i att man plötsligt får för sig att andra bryr sig om vad man *är* och utstrålar, bara för att man råkar *vara* och utstråla. Som praktisk idé är den förstas befängd. Ingen bryr sig om dig ett vitten för vad du *är*. Alla ger fullständigt farao i dig *som sådan*, om du är glad eller ledsen, dum eller klok, nöjd eller missnöjd – eller ens om du existerar. Det enda andra bryr sig om är hur de kan göra bruk av dig för *sitt eget* välbefinnande. Om du bolstrar deras självkänsla, lättar upp deras tungsinne, kan hjälpa dem ur en tillfällig knipa, ger dem chans att komma i överläge, om de kanske kan tjäna på dig – ja då är du förstas användbar och intressant, åtminstone för stunden. Eftersom det precis är vad du själv i vardagslag brukar andra till, är det oftast inte ett problem för någon. Det är ett ganska jämlikt

affärsutbyte, om du skärper dig, ett slags import-export i hygglig balans. Men den gamla boven, *den officiella moralen*, ser det inte så. Här ska det minsann älskas till höger och vänster bara för vad folk *är*, inte för vad man får ut av dem. Med en viktig grammatisk förändring kan man få rim och reson i moralen: älska folk för *att* de är det de råkar vara, inte för *vad* de råkar vara. Det kan t ex handla om att vara barn, gammal, sjuk, handikappad. Principen är då fortfarande sunda affärer: genom goda handlingar mot svaga och olyckliga presterar jag en försäkringspremie. Om jag skulle råka i olycka blir jag förhoppningsvis lika hyggligt bemött. Det är väl vad som ligger i begreppet medlidande: ett statistiskt sinne för att även goda affärer ibland har nedgång, insikten att jag har viss chans att råka lika förbannat illa ut som de som redan har råkat illa ut, och bör förbereda mig på eventualiteten.

Läsaren har förmodligen lagt märke till att allt som hittills avhandlats i denna bok är i god överensstämmelse med bibeln och andra äldre framställningar i vårt ämne. "Vända andra kinden till" kan t ex ses som en primitiv men utvecklingsbar form av Vakuumförpackning (sid 49). Principen "Älska din nästa såsom dig själv" är en tillspetsad formulering av försäkringsresonemanget ovan. Den intresserade kan som extraövning leta efter fler paralleller. Men att hävda att man bör älska varje träkmåns och snuskhummer just för att han *är* träkmåns och snuskhummer, är

en högst självsvåldig tolkning av alla skrifter, inklusive den du håller i handen. Resonemanget gäller lika mycket människors positiva drag. Ingen älskar ett geni, en miljonär eller ett helgon för att han *är* dessa ting. Vi älskar dem för att vi själva kan få nytta av de begåvade tankarna, miljonerna och snällheten. Det är alltså alldeles överflödigt att självupptaget framhålla alla sina förtjänster och samtidigt oroa sig för att andra kanske inte uppfattar dem. Även om de andra skulle uppfatta din förträfflighet till fullo, ger de blanka tusan i den. De saknar helt enkelt varje uns av intresse för din *person*.

Däremot är de mycket intresserade av vad du faktiskt kan *göra* för dem. Rätt bondiga idéer, småsnåla penningssummor och halvhyggliga handlingar tändar dem, om de övertygas att det är vad de får.

Den officiella moralens snedtolkning av skrifterna ligger troligen bakom många olyckliga fall av omedveten egocentricitet. De flesta drabbas av den bara ibland – rampfeber, prestationsångest och andra tillfälliga bekymmer. En del har åkomman mer permanent – den ständige kverulanten som tror att han ska få sympati bara för att han drabbats av så många olyckor, den lärde som tror att alla kommer att gilla honom bara de får klart för sig hur lärd han är, den vackre som tror att folk gillar honom för hans skönhet, den patologiskt blyge, som tror att folk *inte* gillar honom om de får veta hur han *egentligen* är.



Medveten egocentricitet är däremot ett nödvändigt och positivt personlighetsdrag hos maktmänniskan. Om du inte besitter den redan, måste du tillägna dig den. Det är *Den Gudomliga Egocentriciteten*: Du är Gud och världens centrum, även om du skulle vara dålig på att spela piano och inte förstår relativitetsteorin. Din centrala ställning i

universum behöver inte bevisas. Den är ett faktum. Detta faktum ruckas inte av att små gulliga människor bestrider det, försöker motbevisa det eller inte känner till det. Framför allt – det behöver inte föras till torgs eller basuneras ut. Guds existens är när allt kommer omkring en affär bara mellan Gud och Honom själv, mellan dig och din Inre Sfar. Det är den Gudomliga Egocentriciteten som räddar dig från den omedvetna egocentriciteten. Eftersom du är världens självklara centrum, kan du glömma dig själv och bara rikta dina blickar utåt, objektivt, nyktert kalkylerande, utan skuldkänslor.

Associera och minns

Den Gudomliga Egocentriciteten och det som är dess följd, maktlystnaden, ger dig alltså tillräckligt med motivation för att det inte ska vara svårt att lära dig personnamn. Ute på fältet kan det ändå vara ett bra tips att det är lättare att komma ihåg saker som hänger ihop med andra saker än helt lösryckta fakta. Listor på meningslösa stavelser i stil med abri, kilp, telv, osme, är mycket svårare att komma ihåg än ordlistor som kan ge associationer: anka, korv, test, omväg. Ett trick är att hitta på små löjliga sammanhangskedjor, precis hur larviga som helst, för att länka samman namn, person och fakta. Du kan ta fasta på att Viktor betyder segrare och att en flintskallig persons hår

flugit sin kos. Viktor Fixhult är enligt din bedömning en säker förlorare. Dessutom segelflyger han och är rätt begåvad, trots att han inte lyckas dra fördel av det p g a sin svårartade omedvetna egocentricitet. Ett kodord, som kan påminna dig om både namnet och personfakta är "Viktor Fixhult – den förlorade förflugna fixaren". Ofta finns det mer att gå efter än bara ett namn och en lösryckt replik. Det gör det ännu lättare att författa små fäniga bakgrundssammanhang för att hjälpa minnet.

Rationell spionageteknik

Den information du får in genom kontaktnätet ska förstås systematiseras och kartläggas. Hemma har du ett schema över företagets personrelationer och aktiviteter, sedda ur ditt maktperspektiv. Det är bra att göra det till vana att titta på det varje kväll, föra in kompletteringar och få impulser till attackpunkter att vidareutveckla.

Vi har pratat om de passiva perioderna. Under aktiva perioder, när striden om ett givet mål är i full gång, tvingas du som sagt *mjölka* informationer och inte bara avvakta tills de kommer av sig själva. Det får aldrig göras direkt, genom att fråga det du faktiskt vill veta – omgivningen blir bara misstänksam och musslorna sluter sig. Dessutom drar du på dig otäcka motoffensiver.

Några hållpunkter för rationell datainsamling:

a) samla upplysningar "korsvis": uppgifter om A-sektionen försöker du få fram på C-sektionen, fakta om B-sektionen på A-sektionen osv. Personer som inte är inblandade i det du frågar om, ser samtalet som ofarlig konversation och är både meddelsamma och objektiva. Om sina egna göranden är de ingetdera.

b) ge sken av att någon annan har uttryckt intresse för saken, inte du själv. "Jag minns inte längre vem, men i förmiddags var det någon som sa...", "Förresten, Bensén på Q-avdelningen trodde att... Vad säger du om det?"

c) verka oinformerad. Avslöja din okunnighet genom att medvetet säga saker som är uppåt väggarna. "Har inte Perzzon jobbat med film förut? Och är det inte han som har varit gift med dataexperten?" Alla älskar att vara folkbildare. Du kommer att få en uttömmande lektion om alla faser av Perzzons privatliv.

d) ge sken av att fråga av artigt intresse för sagesmannens välfärd, inte av intresse i sak. "Ja, du måste då ha ett jäkla sjå att hålla reda på alla bud och motbud i prisförhandlingarna. Gud! Hur har du egentligen *burit dig åt* i ett så svårt fall som AB Låsar och Tänger!?"

Omvägskartan och det indirekta anfallet

Vi antar nu att all tillgänglig information är samlad. Många kort i leken är märkta med vårt osynliga bläck. Hur ska korten spelas? Här kommer *Omvägskartan* in. Maktattacker får aldrig, aldrig göras direkt! I en offensiv ingår förstås många direktkonfrontationer i bemärkelsen ansikte mot ansikte. Men de får på inga villkor riktas rakt mot maktmålet. Trots din gudomlighet heter du fortfarande Swensson i firmans telefonlista. Om allas vapen skulle radas upp i dagsljuset och



räknas, skulle din lilla hög inte imponera. Det är i buskarna du är farlig.

Om du ännu kan minnas upprinnelsen till vårt skolexempel (sid 105), gällde det att få in dig i stället för Perzzon i Samordningsgruppen. Det uppenbara vore att påverka sektionschef Ampert, som sköter utnämningarna. Men just därför är det fel. Det uppenbara vore att svartmåla Perzzon. Förkastligt igen av samma skäl. Det uppenbara vore att göra reklam för sig själv. Det bör du just därför avhålla dig från. Även de minst slipade genomskådar det uppenbara, drar sina slutsatser och vidtar motåtgärder.

Tvärtommetoden

Om du inte redan råkar vara ett taktiskt geni, kan du få viss hjälp att rita Omvägskartan om du tillämpar *Tvärtommetoden* – se vad det leder till om du i alla lägen gör precis motsatsen till det uppenbara. Det är på inget sätt genialt, men det stimulerar fantasin i rätt riktning.

Perzzon ska alltså inte svartmålas utan förgyllas. Ingen dum idé egentligen. För då kan man få honom att framstå som alldeles oumbärlig för någon långt viktigare uppgift än Samordningsgruppen. Det betyder också att Samordningsgruppen, som är viktig, ska framställas som strunt. Själv ska du svartmålas eller åtminstone ges en präktig, gråaktig och ointressant kulör.

Du klagar för avdelningschef Svenofsky – du känner dig otillräcklig, har för lite överblick av firman ännu, blir stressad av alla akuta problem. Din image är så välskött att Svenofsky tappar hakan. En seriös typ, den där Swensson. Det han får ur händerna är ju utan anmärkning. Tänk om fler kunde vara så konstruktivt självkritiska. Honom måste vi hjälpa. Jag ska prata med Ampert om vi inte kan hitta på något där han kan



mogna. Det är en arbetshäst att satsa på.

På luncherna med sektionscheferna Borrkrona och Cederin berättar du under tiden om en verklig hejare på data, en person vid namn Perzzon. Ingenting är för svårt för honom. Cederin blir intresserad. Det har slumpat sig så att AB Låsar och Tänger, C-sektionens viktigaste kund, på allra sista tiden börjat föra ett sjuhelsikes liv om sektionens beställnings- och lagerhållningsrutiner. Visst är det hög tid att de ses över. Men bra datafolk växer inte på trän, i alla fall inte på sektion C. AB Låsar och Tängers ilska härstammar från inköparen, som det slumpar sig, en av dina intimare sängkamrater. Samtalsämnet för dagen vid alla bord i lunchrummet är annars ett festligt brev från Samordningsgruppen som någon spjuver har satt upp på anslagstavlan. Egentligen är det ett misslyckat utkast som aldrig sändes iväg. Men såna bortförklaringar går ju ingen på. Inte minskar det munterheten heller. Som det slumpade sig hittade du det på skrivcentralen. Vaktmästargerillan fick, likaledes av en slump, en kopia...

Cederin ringer Ampert. Hur kan man låta en pärla som Perzzon sitta och mögla i den där löjlige Samordningsgruppen – går det inte att få loss honom åtminstone för en månad eller två? Ampert blir ängslig för att inte ha blick för talanger bland sina underordnade. Jamen självklart, det har ju hela tiden bara varit en tillfällig nödlösning! Och nu har vi hittat den rätte för

Samordningsgruppen, den där Swensson du vet, han som ska köpa båt. Är det OK om Perzzon kommer vecka 11?

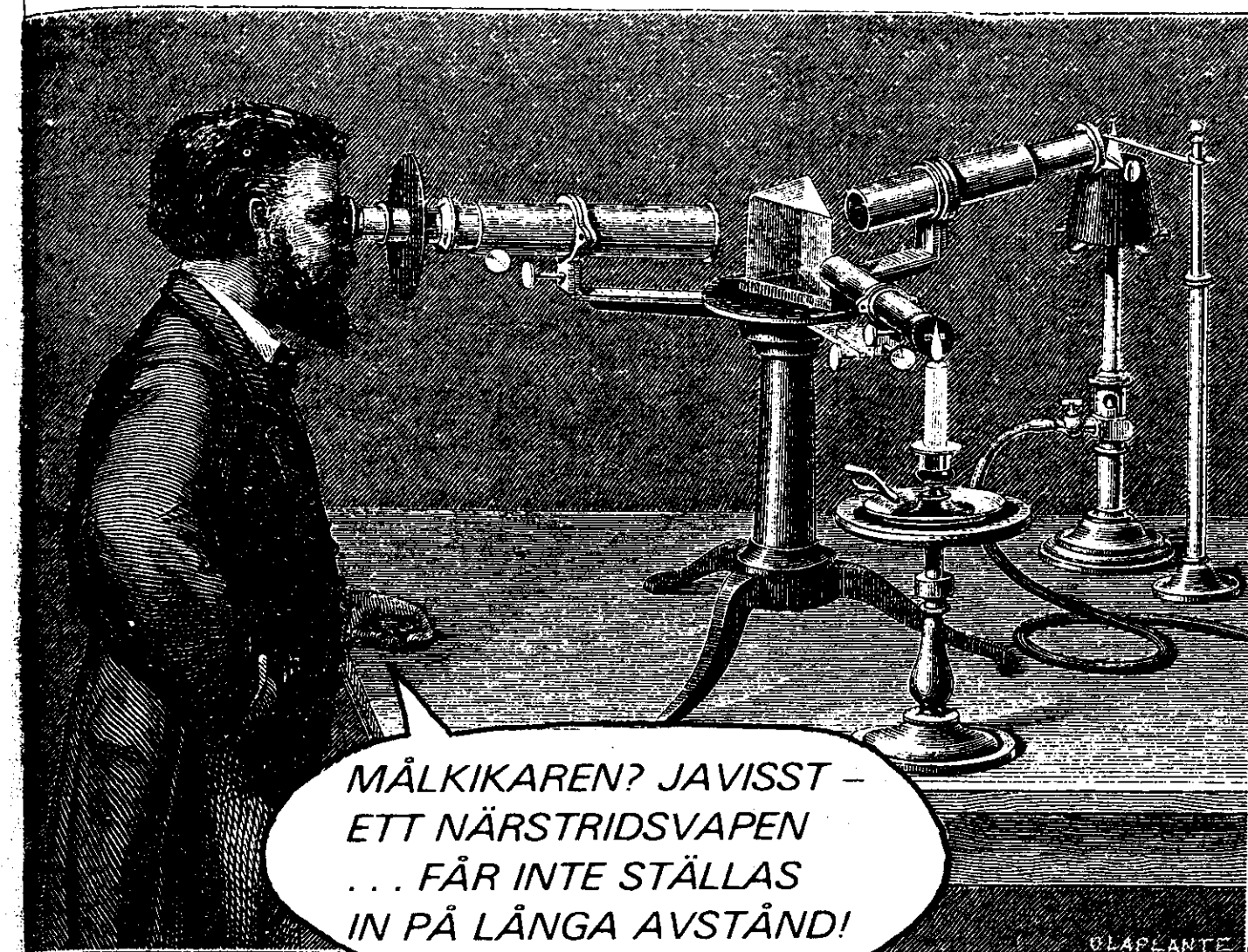
Ha alltid ett konkret mål i kikaren

Det egentliga maktmålet angrips som sagt sällan direkt. Med hjälp av Omvägskartan letar man rätt på en liten grupp väl valda delmål som tillsammans får kolossen på fall. Den farligaste giftspindel kan fångas genom att klippa av några få tunna trådar på hälsosamt avstånd. Huvudmålet – att få ett mer betydande jobb, en högre post i föreningen, en farlig konkurrent petad – kan totalt sett vara komplicerat och svåruppnått. Delmålen däremot kan (och ska) väljas så att de var för sig är enkla och påtagliga. För den oinvidde (och det är alla utom du) har de inget samband med huvudmålet. Du kan spara på din raffinerade övertalningskonst. Om man väljer delmålen skickligt, känner motparten sig närmast lättad för att det bara var så här lite du ville. Han hade befarat åtskilligt mer. Han kan t o m falla i en verkligt farlig grop och få för sig att han vann eller lyckades stå emot.

I striden om delmålen är *Målkikaren* ett lättskött automatvapen. Men det är bara avsett för närstrid. Det får inte ställas in på långa avstånd. Om du redan nu fastnar i önske-mål – att bli generaldirektör, omåttligt rik, nobelpristagare – spolierar du alla möjligheter att nå varje delmål. Saker som *kan* åtgärdas, det är saker som är "här och nu". Långtsyftande planer är bara till för att sätta en kurs. Den bör kunna ändras och modifieras med ett ögonblicks varsel. Har du riktat in dig på att bli nobelpristagare i medicin, men upptäcker att Eurovisionsschlagerpriset är inom räckhåll, får medicinen kvitta, pris som pris.

I en konfrontation har den som har ett enkelt och påtagligt mål (okänt för motsidan), ett enormt övertag över den som inget mål har. Orsaken är både taktisk och psykologisk. Den psykologiska orsaken är att den mål-löse är osäker på vad som sker och kan pendla mellan alla tråkiga tillstånd, från djupaste ängslan till dumdristigt övermod. Den som har ett klart mål är däremot säker på sig själv, inom ramen för det helt rimliga. Säkerheten förstärks av iakttagelser om hur motparten är ute och cyklar. Angriparen småler inombords och kan rikta alla stötar rakt på målet, t o m få motparten själv att jobba för det utan att förstå det. Den taktiska orsaken är att det okända målet är ett märkt kort, något som motsidan inte vet och därför inte kan gardera sig emot.

Det är solklart att målet måste vara mycket enklare och oskyldigare än motparten kan före-



MÅLTIKAREN? JAVISST –
ETT NÄRSTRIDSVAPEN
... FÅR INTE STÄLLAS
IN PÅ LÅNGA AVSTÅND!

ställa sig det. Låt oss säga att du tar kontakt med en arbetsgivare i hopp om att få ett lockande jobb. Det långsiktiga målet är att få jobbet, men det kan knappast förverkligas vid första besöket. Alltså ställer du bara upp två små mål för ditt första besök hos personalchef Popper:

- a) att komma överens om ytterligare ett sammanträffande med honom,
- b) att ta reda på vad din kommande chef i det blivande arbetet heter.

Det är realistiskt och fullt tillräckligt för att sätta

igång en manipulationskedja som säkrar jobbet åt dig. Samtidigt är det ett så blygsamt mål att personalchefen knappast förstår att ta skydd.

Han är beredd på att du ska orera värtaligt om dina förtjänster och försöka slå diverse blå dunster i hans ögon.

Och det är väl precis vad du – ve och fasa – skulle frestas göra om du inte hade ställt upp konkreta besöksmål. Nu kan du i stället lugnt ägna dig åt att bolstra *hans* självkänsla, låta *honom* hålla låda om *sin* förträfflighet, firmans förträfflighet och den betydelsefulla position *han* har i den. Du kan hinna berömma honom för hans goda smak (mattan på golvet, reproduktionen på väggen), hans stora insikter i psykologi, hans eventuella privatintressen som han råkar avslöja under samtalet. Du kommer att göra ett oförglömligt intryck utan att berätta mer om dina kvalifikationer för jobbet än ditt personnummer. Och du kommer säkert ut ur hans besöksrum med ditt mål uppfyllt.

Två uppfyllda mål är bättre än trettio minuter munväder i luften

Är inte målet löjligt blygsamt? Det är klart att du håller andra möjligheter öppna och spelar i någon mån på gehör också. Men om det inte händer något verkligt epokgörande under samtalet, är det inte troligt att du kan göra mycket för att få jobbet

på en gång. Med största sannolikhet följer ärendet sin vanliga rutin. Det är rutinen du kan utnyttja till din fördel. Personalchefer är en ny och föraktad yrkeskår i svenskt arbetsliv. De är som regel okunniga om vad det egna företaget sysslar med. Personalchefen på ett kemiskt företag vet med största sannolikhet inte mer om kemi än det han lyckats slå i sig ur firmans PR-broschyrer. Och det som fastnat, är inte bara ytligt som ett äppelskal, det är ofta pinsamt fel. Utbildningsmässigt är personalfolket ofta på nivå med socialassistenter – lite kvasipsykologi, lite sociologi, lite popidéer om administration och organisation. De är kaxiga till max – omåttligt stolta över att vara firmans experter på Människan. Ursprunget till deras existens är en från Amerika hämtad effektivitetstanke: det är dumt att ta upp produktiva arbetsledares tid med att gallra strömmar av arbetssökande, när man kan anställa struntfigurer för såna grovjobb. Trots att de verkliga cheferna är glada att slippa intervjua dussintals arbetssökande, ser de samtidigt personalfolket med en blandning av förakt och avund. Personalfolket har lyckats kamouflera sin intighet med en stormeld av tester, psykologisk intervjuteknik och ”moderna personaladministrativa grepp”, ofta saker som har gehör på direktionsnivå på grund av den ”progressiva” image det ger företaget. Cheferna ute på avdelningarna känner sig åsidosatta av charlataner.

Till syvende och sist får du inget jobb om inte

avdelningens chef vill ha dig. Å andra sidan kan personalchefen torpedera dig genom att hänvisa till resultatet på något av hans med förlov sagt fåniga test. Det gäller att åka mjuk slalom mellan portarna, men hålla sig mycket närmare avdelningschefen än personalchefen. Hur det nu än är, så är det avdelningschefen som drar in pengarna till aktieägarna. Det är han som är produktiv. Om saken skulle gå till skiljedom på högre nivå, vinner avdelningschefen. Hans namn och en fin direktkontakt med honom, helst utan personalavdelningens vetskap, är det du behöver för att segla förbi alla andra fåntrattar som svarat på annonsen. Det räcker förstås inte bara med att kontakta avdelningschefen. Du måste nästla in dig grundligare på avdelningen. Det är en historia för sig. Men det är helt klart att dina till synes ynkliga delmål kan ge mycket mer på sikt än att skrodera inför en tvivelaktig figur som personalchefen. Mitt i sin okunnighets djupa mörker är han åtminstone specialist på en sak – att genomskåda munväder. Nu kan du

- 1) påverka personalchefen en gång till med backing från avdelningen och
- 2) hinna kila in dig hos dem som verkligen betyder något.

Konsten att varken älska eller hata

Läkarrocken är ett skyddsplagg, tillverkat av samma fibrer som den Gudomliga Egocentriciteten. Om man ser motparten som ett fall, som ett slags psykpatient, håller man sig kallt analytisk och är immun mot personliga angrepp. Namnet *Läkarrock* syftar på en vanlig attityd hos läkare inför bråkiga eller kvirriga patienter: "Högröd i ansiktet... typiska cirkulationsrubbningar. Intressant, när han fäktar med armarna och går på, går vänster arm inte lika högt upp som den högra... kanske sviter av en kärnbristning i höger hjärnhalva. Språkfärdigheten verkar nedsatt – 'uppblåst drummeligist' – löjligt primitiv invektivsammanställning. Jojo, antagligen kärnbristningar i vänster hjärnhalva också. Jag passar på att skriva ut remissen till EEG medan han hojtar och tröttar ut sig, sen tar vi blodtrycket. Ganska rutinartat fall. Se där – 'omänsklig slaktardräng' – svag verklighetsförankring, tar mig för kirurg. Bra, det gör diagnosen klarare!"

I en maktkonfrontation finns det ingen anledning att se motsidan som något annat än det fall han är i ditt maktuppbyggnadssystem. Här är inte platsen att känna vare sig sympati eller motvilja. Ditt övergripande totalmål består av en mängd delmål. Du har inte mycket tid att öda på vart och ett. Varje attack måste bära frukt, på kortaste

möjliga tid och med minsta möjliga ansträngning. Du kommer, du ser, du segrar – och går kvickt vidare till nästa fall enligt planen, precis som en effektiv poliklinikdoktor. Kärlek, hat och engagemang är fritidsnöjen. De återfinns aldrig på vinnarsidan i seriöst maktspel.

Läkarrocken är alltså en kallt aktiv känslouttryck. Dess karakteristika ges av nyckelorden kall, vaken, nykter, analytisk, uppslagsrik, mentalt aktiv. Det låter kanske för bra för att vara sant. Vem vill inte behålla huvudet kallt och tankeverksamheten i topptrim inför viktiga avgöranden. Det är bara det att det mestadels brukar bli tvärtom – nervös glömska, handsvett och en ängslan som syns lång väg. Glöm dina tidigare erfarenheter. Alla kan tillägna sig Läkarrocken genom att

- a) förnuftsmässigt övertyga sig om att den är den enda riktiga attityden.
- b) skapa det nödvändiga känslotillståndet genom systematisk självsuggestion.

Moment a) bör inte vålla problem. I längden är det bäst för alla parter att avgöranden fattas på *sakens* meriter och inte genom ovidkommande antipatier, sympatier och känslöstämningar. Moment b), självsuggestionsteknik, tar vi upp i avsnittet om Inre Sfären (sid 202). Den är inte svår att träna in. Alla kan lära sig den med lite övning. Läkarrocken är ett smidigt plagg.



Fäkttekniska detaljknep

Vi förutsätter nu att du har skaffat dig grundlig kunskap om situationen (Märkta kort), gjort en storvulen plan för indirekta angrepp (Omvägskarta), satt upp enkla konkreta mål för varje planerad konfrontation (Målkikare) och är i den rätta aktiva och oberörbara sinnesstämningen (Läkarrock). Då går vi över till den enskilda maktkonfrontationens tekniska detaljer.

Väck motpartens lustar

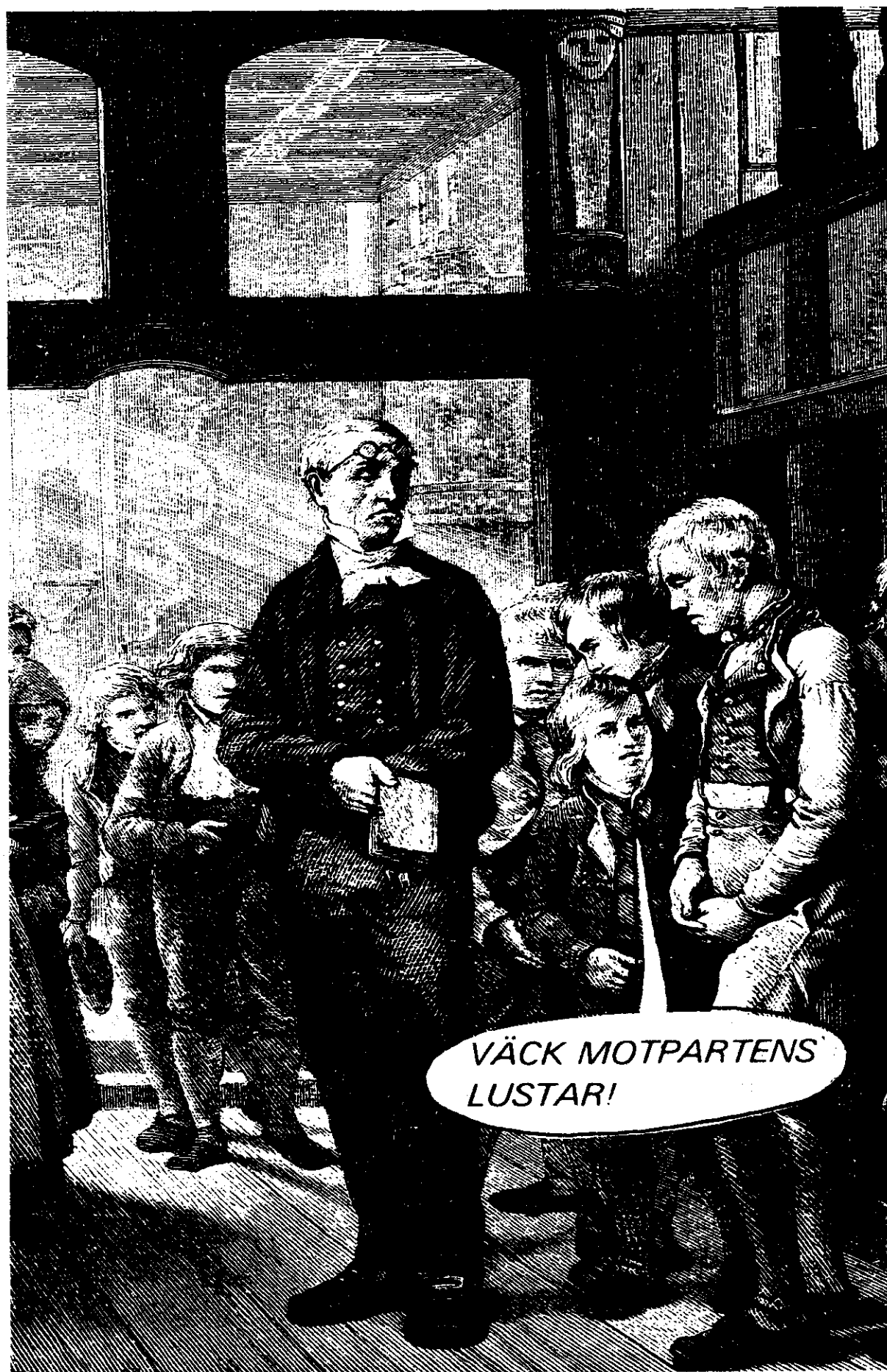
För att samtalet inte ska sluta innan det kommit i gång, måste du fånga motsidans uppmärksamhet. Lust och uppmärksamhet är siamesiska tvillingar. Du har motpartens hela öra om din första replik handlar om hans/hennes (*dig* struntar han/hon som vanligt i):

- a) lust *till* något
- b) lust *från* (motvilja mot) något

Dina märkta kort kan ge bränsle till båda lustarna. Motpartens privatintressen (och privata ångest) är ofta bättre aptitretare än frågor som har med ditt ärende att skaffa: politik, konst, sport, skatteskulder, trubbel med levern eller vad kan handla om. Ibland går det inte att få fram tillräckligt med bakgrundsupplysningar. Då kan du utgå från att

alla människor har mördande tråkigt under 80% av sin vakna tid av dygnet. De längtar efter avbrott, att komma *ifrån* tristessen och kanske *till* åtminstone doften av ett mer spännande liv. Gör alltså det oväntade. Var tvärtom, eller i varje fall annorlunda än motparten är böjd att befara. I en anställningsintervju är *tex* alla arbetssökande måna om att ge ett korrekt och vederhäftigt intryck. Blusen är nystruken och slipsen sitter rakt, även bildligt talat. Personalchefen sitter däremot snett och håller på att vissna av all mördande vederhäftighet. Efter fem puritanska intervjuobjekt före lunch kan inte Nordeuropas vederhäftigaste uttalande framkalla annat än en hemlig gäspning. Det är hans trista livsöde att inte träffa annat än präktiga torrbollar – väl vetandes att dom säkert inte är så torra, trägheten är bara en av spelets regler.

Han/hon rycks upp, kanske med, om du i stället startar med något helt ovidkommande och kalkylerat: "Hörde ni på lunchekot? Är det inte för jävligt att...", "Den här kåken måste ha ritats av en f d fängelsearkitekt! Jag fick cellskräck innan jag hann fram till receptionsdisken!" Tänk dig in i motpartens dagliga situation och var den som släpper in frisk luft i unkenheten. En poet spritter till av mekaniska manicker, en komiker av torra fakta och en tekniker av poesi. Genom Omvägskartan och Målkikaren har du redan riggat situationen. Du vet precis vad besöket syftar till, både i den stora grandiosa planen och i nuet. Du är



befriad från skyldigheten att följa spelregler som motsidan väntar sig. Det är du, motsidan ovetandes, som har fastställt spelreglerna. Du kan tryggt följa din fantasi impulser.

Fråga och härska

Så fort motpartens uppmärksamhet är väckt, lämnar du över mikrofonen – slutgiltigt. Din tredje replik ska alltid vara en fråga och därefter ger du nästan bara frågetecken ifrån dig. Folk trivs med att tala och lider av att lyssna. Motparten är som sårbarast när han trivs. Se alltså till att han trivs och får tala själv. Motparten bör tala minst 90% av tiden. Om du plötsligt märker att du själv har hållit låda under de senaste fem minuterna, är det fara värt att du är på väg att bli överlistad.

Nyckeln till att låta motparten stå för snacket och ändå styra honom med järnhand, är att ställa frågor på rätt sätt. Även när du vill påstå något, gör du det med en fråga. Genom en lämplig fråga eller serie av frågor lägger du påståendet i motståndarens mun:

Du: Tycker du att Perzzon eller Timander är lämpligast? (du vet att Timander är omöjlig i sammanhanget)

Motståndaren: Om man ser det så här, så är Perzzon förstås överlägsen, men..

Du: Förlåt, jag uppfattade inte, vem är överlägsen?

Motståndaren: Perzzon, men...

Du: Du menar att Perzzon har de bästa kvalifikationerna, har jag förstått dig rätt?

Motståndaren: Ja... men...

Du: Berätta mer om Perzzons positiva sidor, jag känner honom så lite!

Motståndaren: Ja, för all del, han är ju rätt välutbildad och ... bla bla bla, bla = bla bla. bla.

Du: Vad är det som gör att han inger sånt förtroende?

Osv.

Den egna rösten har en ofantlig förmåga att övertyga. Man är inte van att vara kritisk och på sin vakt mot egna uttalanden. Att tala är att tro en smula. Låt alltid motparten med egna ord upprepa dina argument ("Förlåt, men innan vi går vidare, vill du vara snäll och tala om hur du har uppfattat det jag sa, så jag vet om jag har uttryckt mig klart.")

Frågor kan vara ledande eller öppna:

Ledande frågor ger *ja*, *nej*, eller en *faktauppgift* som svar:

"Tycker du att Perzzon är lämp-

lig?"

"Börjar det inte bli dags att försöka påverka avdelningen?"

"Bör vi inte få Lahrzon att assistera honom?"

"Hur mycket är lagom att ge Curtson i mutor?"

Öppna frågor: börjar med *när*, *var*, *hur*, *vem*, *vad*, *varför*:

"Vad tycker du om Perzzon?"

"Hur ska vi göra med avdelningen?"

"Varför behöver Perzzon en assistent?"

Växla mellan ledande och öppna frågor i en takt som passar syftet. I början är det bäst att knåda motståndaren med ledfrågor för att få honom fast i de rätta åsikterna, ungefär som i dialogen om Perzzons lämplighet på sid 141. Ges han alltför fria tyglar genom öppna frågor i början, är det fara värt att han hinner uttala obekväma åsikter högt. Det får absolut inte ske! Allt han säger med egen mun övertygar honom! Sköt honom som en buktalardocka!

Väl inne på den rätta och pålitliga vägen serveras han nu öppna frågor. Han får tillfälle att nöta in "sanningarna" och övertyga sig genom att tala själv. Dessutom får de öppna frågorna honom att trivas med situationen, och det är bra. Öppna

frågor kan å andra sidan ge oändliga utläggningar till svar, och tiden är knapp i maktbranschen. Svävar han ut för mycket, är rätta tekniken att avbryta med en serie ledande frågor. Att avbryta med frågor uppfattar motparten inte som ohyfsat – han tycker ju att han bara uppmanas att tala mer. Genom ledande frågor får man också en snabbare replikväxling, om tiden skulle vara knapp. Men han *måste* få känna välbehag och uppskattning genom att tillåtas orera fritt ibland!

Motpartens egna frågor måste neutraliseras. Ignorera dom så ofta du kan. Han får inte komma in och börja leda samtalet. Om du absolut måste, så svara svävande och kontra med en ny öppen fråga, helst om en sak som du vet ligger motsidans hjärta nära. I 90% av fallen kan motståndaren inte motstå lusten att lägga ut texten om den nya frågan, glömmar sin egen, och är åter på rätta sidan om spelbordet. Om du råkar ut för verkligt pinsamma frågor som inte går att ignorera, säg då "Det var en intressant och bra fråga. Men jag skulle vilja vänta med svaret till lite senare, om du tillåter" eller "Mycket bra fråga! Jag ska strax återkomma till den!" Med stor sannolikhet glömmar han den snart, i synnerhet om han kvickt får någon saftig, öppen fråga att tugga på.



Svara ja eller ja!

Avsikten med en konfrontation är att tvinga motparten till en handling eller ett beslut, dvs till det vi har i Målkikaren. Frågorna ska förstås ställas så att han snackar in sig i det beslutshörn vi har avsett. Ett illmarigt sätt är att ställa *Svara ja eller ja!*-frågor. Låt oss säga att du önskar ett sammanträffande med en ovillig motståndare. Det vore dumt att servera ett lättuttalat nej på silverbricka. Frågan "Får jag komma upp till dig nästa vecka?" (eller ännu värre "Får jag *kanske* komma nästa vecka *om* du inte är upptagen?") är fasligt lätt att besvara med "Nej, det går tyvärr inte." Har han redan hört sig själv uttala ordet nej, är det svårt att få honom att ändra sig. Därför ger du honom uppgiften att välja mellan två alternativ som *båda* innebär ja på huvudfrågan (som var "Får jag komma nästa vecka?"), t ex "När jag kommer upp, är måndag bättre eller är det bättre på onsdag?". Han blir nu upptagen av det praktiska problemet att värdera alternativen måndag/onsdag: "Få se, på måndag skulle jag till frisören klockan 5, men å andra sidan..." och glömmer att han ännu inte bestämt om du överhuvudtaget ska få komma. Chansen är god att han kommer så i tagen att leta lediga tider, att han fortsätter av bara farten, om varken måndag eller onsdag skulle gå: "Nu har jag hittat det, torsdag efter klockan 8, jag har hela kvällen ledig!". Den underliga grammatiken "bättre-bättre" i stället för "bättre-bäst", är avsiktlig.

"Bäst" fokuserar intresset alltför hårt bara på det bästa alternativet. Frågan "är A bättre eller är B bättre?" jämför A och B. Man ser i tankarna en hel rad undersökningar som måste göras: är A bättre än B, är B bättre än A, är A sämre än B, är B sämre än A? Motståndaren tvingas psykologiskt in i ett noggrannare jämförelsejobb och glömmer under vedermödorna lättare att han aldrig fick svara på huvudfrågan.

Här är några exempel på *Svara ja eller ja!*-metoden, med lämpliga frågor att ställa till motparten när han är tveksam om han överhuvudtaget ska:

låna dig 100:-: "Hörrudu, klarar du att vara av med 200:- på en vecka, eller går det bättre med en hundralapp?"

tala för din räkning med vissa andra personer: "Ska du börja med Perzzon eller är Sonsén bättre? Eller är det t o m bättre att ta Teegelsteen först? Vad tycker du, hörrudu?"

åka bort för att uträtta ett ärende åt dig: "Är det bättre att du tar pendeltåget eller tycker du att bil är bättre?"

skriva ett rekommendationsbrev: "Vill du formulera det här brevet helt själv, eller är det bättre att jag ger dig ett utkast att utgå ifrån?"

Med lagom mellanrum är det bra att göra sammanfattningar av det ni hittills "överenskommit" och be motparten bekräfta att de är riktiga. I sammanfattningen kan du utelämna småsaker

som inte går till din fördel och starkare lyfta fram det du är ute efter. Motståndaren är glad att få höra sina egna ord upprepas av någon annan. Han kommer inte att vara kitslig i petitesser. Ställ ledande bekräftelsefrågor för att få honom att nagla fast att han tycker likadant. "Vad du alltså säger, och här har du faktiskt övertygat mig med, är att Perzzon har de bästa kvalifikationerna, den bästa utbildningen och det säkraste uppträdandet. Det var värdefullt att få reda på om hans utbildning och förmåga att inge förtroende, som du berättade så fint om. Utan dina kunskaper skulle vi aldrig klarat saken så långt, eller hur? Vi är alltså överens så här långt? Bra, jag har antecknat det. När tycker du att vi ska göra personalbytet?"

Klandra mig gärna och ge mig påökt

Vår tidigare bekantskap KMM(r) (Klandra Mig Mera, riktad, se sid 61) är också en teknik för att manipulera med frågor och kan användas på många sätt i Mellansfären. Den är speciellt praktisk när du själv har mycket lägre makttemperatur än motparten, t ex i mellanhavanden med chefer, lärare etc. Här är ett exempel på hur den nyanställda (två månader på firman) ser till att få påökt inom kort:

Du: Jag börjar nu känna att jag har kommit in i jobbet på allvar. Jag ville fråga om det är något i mitt arbete som jag kunde förbättra, så jag blir fullt i klass med mina kamrater som är äldre på firman?

Chefen: Det var en utmärkt idé! Nej, jag måste säga som Swensson sa själv, du har kommit fint in i rutinen.

Du: Det var trevligt att höra. Så chefen menar att det är dags nu att gå ifrån min nybörjarlön och gå över till den mer ordinarie skalan?

Chefen: Det vore nog att marschera väl fort. Du har ju ändå bara varit anställd i två månader.

Du: Det är sant, jag är väldigt ny. Men jag är mån om att göra ett förstklassigt jobb från början och är tacksam för alla påpekanden. Är det något jag kan göra för att mitt arbete ska komma upp fullt i nivå med de ordinarie kollegernas?

Chefen: Visst har du en del att lära dig ännu. Offertarbetet går t ex lite trögt ännu.

Du: Här har chefen helt rätt. Takten

har ökat under de senaste veckorna, men jag har nog en bit kvar. Hur många offerter i veckan tycker chefen att en ordinarie bör kunna klara?

Chefen: Cirka tjugo i veckan, det tycker jag nog.

Du: Är det något mer som jag bör göra för att motivera samma lön som en ordinarie?

Chefen: Det är svårt för mig att säga det, men om man har varit i den här branschen lite längre, förstår man hur oerhört mycket kläd-seln betyder. Man får inte sticka av för mycket från kunderna – t ex vara utan slips.

Du: Tack, det var en mycket viktig upplysning för mig. Jag har verkligen försummat den saken. Mycket dumt av mig. Är det ytterligare något som jag borde förbättra?

Chefen: Nej, jag kan inte komma på något mer. Som jag sa har du faktiskt kommit rätt fort in i arbetet. Lite mer rutin, och det blir nog riktigt bra så småningom.

Du: Och är det just de här sakerna som chefen nämnde, som gör att

jag inte är helt i klass med de ordinarie och inte kan ha samma lön?

Chefen: Det är riktigt.

Du: När jag har lyckats klara av dessa saker, är chefen då redo att diskutera min nya lön?

Chefen: Just det. Men oroa dig inte, det kommer med tiden. Vi är vaksamma på folk som är fram-åt. Det är en ung, ruschig firma vi har, eller hur?

Du: Ja, jag blir mycket stimulerad här, både av miljön och av att få prata öppenhjärtigt med chefen. Jag ska se till att ta på mig slips redan i morgon. Och offertskrivningen ska nog gå bra också, jag var uppe i 18 förra veckan. Om ingenting hänger upp sig, verkar det bli 21 denna vecka. Jag kommer alltså tillbaka om en vecka eller fjorton dar, så får vi som chefen sa diskutera min nya lön. Hjärtligt tack!

Samma taktik går att använda för att pressa ut högre betyg i skolan, fler roliga uppdrag i föreningen eller intressantare arbetsuppgifter på jobbet:

- 1) Be om "konstruktiv" kritik med hjälp av KMM(r). Säg att du är angelägen att få reda på hur du ska bli bättre och värdig det du önskar (betyg etc.)
- 2) Sammanfatta kritiken i några enkla punkter och *låt motparten nagla fast att det inte är något mer.*
- 3) "OM jag alltså gör A, B, C, ..., SÅ är jag berättigad till x, y, z, ..., är det rätt uppfattat?" Låt motståndaren bekräfta.
- 4) Ta för dig av det dukade bordet.

Risken för att bli ställd inför ohemula krav är liten. Det är snarare troligt att de krav som ändå skulle ställas på dig, även om du *inte* tog till den här taktiken, skulle vara en bit större än de nu blir. Chefen blir nämligen nu enormt smickrad av att du målar AUKTORITET på honom med stora bokstäver. Du ger ett föredömligt seriöst, samarbetsvilligt och konstruktivt intryck. Han gillar leka pappa för sina underlydande. Han har knappast hjärta att komma med särskilt förödande kritik under punkt 1. Under punkt 3 är det för sent. Han har sålt sin själ till djävulen och måste hålla sitt löfte, annars får han skuldkänslor. Du är aldrig ovillig att hjälpa dem på traven.

Även utan sikte på omedelbara fördelar är det god politik att efter en à två månader på ett nytt ställe be om "konstruktiv kritik" enligt punkterna 1 och 2. Skylten "Seriös person med stor respekt för min auktoritet" som du får, bleknar inte i första taget i chefens medvetande. Dessutom minns han att han själv fann att ditt syndaregister var kort. Du får i framtiden råd med åtskilligt mer fuffens och misstag än dina kolleger.

Ta För Givet-metoden

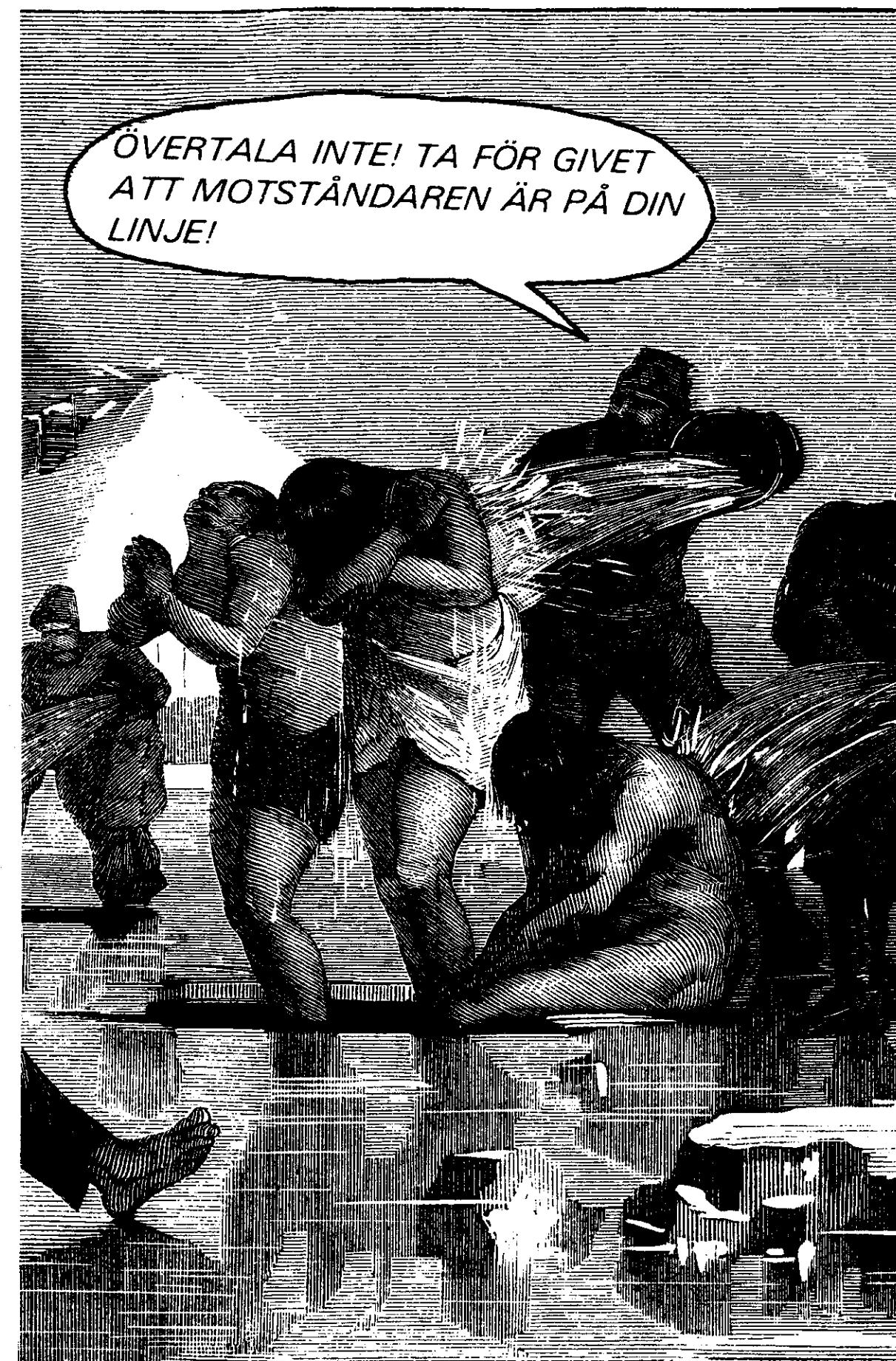
Övertala inte, ta för givet att motparten redan är på din linje. Din linje framställer du som lika självskriven som framåtskridandet, utvecklingen och naturlagarna. Den behöver inget stöd. Den går säkert som tåget. Ta för givet att han har insett det. Din attityd kommer att smitta. Berätta inte vidlyftigt vilket intresse saken har för *dig*. Det struntar han fullständigt i. Tala i stället om hur *han* kan få en roll i det som ändå oundvikligt kommer att inträffa.

Man får inte folk att precis spritta av entusiasm om man säger "Det skulle betyda väldigt mycket för mig om du gav mig ditt stöd i frågan med Perzzon. Snälla du, prata med Svenofsky, kan du inte göra det för min skull?". Det enda skäl offret har för att agera är att undvika skuldkänslor. Även om han pratar med Svenofsky, gör han det dåligt, oinspirerad som han är. Du ska i stället få

motparten att tycka att det är ett privilegium att få vara med: "Tycker du inte också att det är festligt hur lavinartat Perzzon-frågan utvecklar sig? (du vet att han inte vet ett dyft om Perzzon-frågans utveckling, men det vågar han inte avslöja – han vill inte visa sig på efterkälken). Det kunde för all del inte gå på annat sätt, men redan nu har alla som betyder något vänt. Folk är rädda att missa tåget. Och det är klart, det blir inte nådigt att vara den som sist inser vad det handlar om. När du ändå pratar med Svenofsky, kan det vara en sak att framhålla. Det är bra att göra sig påmind som framsynt."

En variant av *Ta För Givet-metoden* är kusin till Svara ja eller ja! (sid 146) Genom att låta motparten fördjupa sig i saker som har aktualitet först efter beslutet, lirkar du honom till det beslut han är tveksam om. Du går på i ullstrumporna som om du tog för givet att han redan har bestämt sig. När han tänker sig in i saker som blir aktuella efter beslutet, är han redan i tankarna i "det nya landet". Psyket vänjer sig fort. Och då är beslutet omedvetet fattat. Metoden ska förstås inte användas förrän motståndaren redan har kommit en bit i rätt riktning, men fortfarande tvekar.

Motparten tvekar att åka till Göteborg: "När du kommer fram upptäcker du redan på stationen hur fantastiskt lätt det är att få kontakt med göteborgare", "Var ska du övernatta, på hotell Rubinen som vanligt, eller ska du pröva Park Aveny?", "När ska du hälsa på Sven, innan du går



upp till byrån eller efteråt?", "Hur tar du dig från hotellet till Hisingen?". Stryk ordet "om" från ditt ordförrånd. "När?" ska det heta.

Vinn aldrig debatter – vinn maktsyftet

Att vinna en debatt är inte svårt. Men det blir en pyrrusseger i maktkampen. Folk ser med mycket oblida ögon att de har kommit till korta i en diskussion. Sannolikheten är stor att de vill ge igen på något annat sätt. Det är en mänsklig svaghet att vilja visa att man vet bäst. Många är beredda till stora uppoffringar för nöjet att få "rätt". Låt dem alltså få det och se till att du tar hand om offergåvorna. Bästa sättet är att först vara klen-trogen men så småningom ovilligt gå med på motståndarens påståenden (se Nedbrottad Av Övermakten sid 74). Knyt på slutet ihop tron på motståndarens teser med något som motståndaren i så fall borde vara villig att göra, om han verkligen hade rätt: "Menar du det? Men i så fall vore det ju bäst att muta Curtson. Så det gör du alltså i morgon?". Strunta i att du kanske verkligen vet bättre eller eventuellt redan visste det han har att komma med. Sanningen har sällan egenvärde i maktkampen.

Manipulation av grupper

Folk behöver dig bara om du tillfredsställer *deras* behov. I sociala sammanhang är människors dominerande behov att uppskattas av gruppen och känna att de är med i gänget. Reglerna från ansikte-mot-ansikte-duellen gäller inte alltid i gruppsituationer. Du kan t ex knappast följa tumregeln "hålla käften och låta motparten hålla låda" när motparten består av 10 personer. Ingen kommer att lägga märke till dig, ingen betraktar dig som viktig och ingen kommer att känna något behov av dig. Du får akta dig för att ingå kemisk förening med väggen. Du är tvärtom tvungen att göra dig bemärkt och ge sken av nyckelfigur. Läkarrocken (se sid 135 och 226) måste ovillkorligen på. Det är lätt att gripas av Omedveten egocentricitet i sällskap. Det skulle få förödande konsekvenser för din taktiska klarsyn. "Artisten" (pajasen, lutsångaren, historieberättaren) har t ex en mycket marginell roll i en social grupps dynamik, trots att han/hon syns mest. Artisteriet tillfredsställer gruppmedlemmarna bara ytligt och kortvarigt ("Nä, var är Pelle? Nu får han sjunga en sång så vi får nån fart på festen!"). Gitarrsångarna och historieberättarna ses närmast som resegrammofoner – ett sabla besvär att släpa på men nödvändiga om man vill ha lite musik. Om du själv har nån talang (joddla, imitera Palme) – använd den då ytterst sparsamt, högst två gånger om året. Talangen kan på sin höjd användas som

extra garnering av din image ("Inte nog med det, ni skulle höra henne sjunga till gitarr! Det var underbart på Valborg förra året!").

Du måste bli gruppens *regissör*, den som riggar och styr föreställningen, inte den som spelar en på förhand bestämd huvudroll. Alla ska bindas till dig genom att de görs psykologiskt beroende. Namntricket (som vi diskuterade på sid 144) är en metod, men det är inte alltid man får tid och tillfälle att bearbeta var och en enskilt. Kasta då något till gamarna. Men se till att du får patentet på detta något, att gruppmedlemmarnas behovstillfredsställelse måste återföras på dig i fortsättningen.

Hemlagad partybomb

Den *Hemlagade partybomben* är bra gamföda. Säg något som har mycket allmänt intresse (kärlek, sex, väder, pengar), men formulera det så ovanligt att det låter väldigt kontroversiellt ("Kärlek är psykologisk kommers. Alltså är alla kvinnor fnask och alla män deras kunder". Se f ö sid 65). Vad det innebär beror förstås på vilken betydelse man väljer att lägga i orden. Alla kastar sig i leken med sin speciella syn på saken. Men *du* har tagit patent på *språket* i den livliga diskussion som följer. Folk måste vända sig till dig som domare. Leverera gärna lite mer fikonspråk då och då för att hålla din roll levande. Men i övrigt behöver du inte

delta i diskussionen särskilt flitigt eller begåvat (det är bra – andra får nu trivas genom att hålla låda, men det är *dig* de är tack skyldiga för att ha fått chansen). Du är ändå den självskrivne auktoriteten.

Folket på festen har blivit beroende av dig för att själva kunna ha roligt. Det är en långt effektivare bindning än passiv beundran för din snabbt förklingande exotiska folksång.

Betecknandets förhållning

När du lärt känna personerna lite mer, är det tid att börja *beteckna dem* och göra *recensioner* av deras person. Att bli pådyvlat beteckningar i stil med "utåtriktad men filosofisk", "medkännande men rätt arrogant", "mycket intelligen men ganska ytlig" betyder förstås ingenting. Det är innehållslösa floskler som kan stå för vad som helst. Men det har en förunderlig psykologisk effekt att bli betecknad. Alla människor lider nämligen i någon mån av "ordmagi", dvs tron att ett ords nämnande kan framkalla det ordet står för. Vi diskuterade saken en smula i samband med Revolverorden, (se sid 98). Om du betecknar en medlem i gruppen offentligt som "mycket intelligent men lite ytlig", så känns det för honom som om du på något sätt har *gjort* honom intelligent och ytlig. Han har *blivit det* genom ditt offentliga ordtrolleri. Vill han av någon anledning inte längre vara intelligent men

ytlig, får han vackert vända sig till magikern, dig, och be denna lösa honom från förtrollningen, någon annan bot finns ej. Och det spelar ingen roll att han vet att det inte finns något som heter "tamber" eller "korrumbal" – han vädjar ändå lika energiskt till dig för att du ska göra honom vanlig igen efter att du inför hela gruppen har uttalat den magiska trollformen "Pelle är en tamber men trevlig korrumbal". Att ge folk beteckningar inför publik hypnotiserar dem. Negativa etiketter gör dem rasande, positiva gör dem hemligt lyckoberusade. Blandningen 70% plus, 30% minus, ger bästa verkan i maktsyfte. Plusdelen suger in dem i ditt maktfält och minusdelen är en varning – det här är uttalat av en sakkunnig, en auktoritet. Använd luftiga generaliseringar och abstrakta, ovanliga ord. Det är bara nyttigt för dig att offren inte är riktigt säkra på vad de nu har blivit genom ditt häxeri: "Sven är ljuvligt frisk, men han är en människa med atroferat sjätte sinne", "Ulla, du är en person som är bräddfyllt av entusiasmens desperation. Men du har en hjärtats intelligens som är förförisk, nästan hård ibland." De känner sig ändå smickrade av att från och med nu har blivit "speciella människor", låt vara med outgrundliga och delvis negativa drag.

Ungefär en femtedel av gruppmedlemmarna bör utsättas för offentligt betecknande. Den femtedelen blir direkt bunden till dig. För de resterande blir du nästan lika betydelsefull – kanske sänker sig din betecknarnåd över dem

också en dag, om de sköter sig. Det är ingen oskyldig teknik, den är explosiv. Alla drabbas nämligen psykiskt av att betecknas, även de som klart inser att det bara är tomma ord. I synnerhet de sistnämnda hatar sitt nya beroende till dig. Men det gör ingenting, för de är lika fast ändå, även om de bråkar. De älskar dig inte, men de behöver dig.

Recensera personligheter offentligt

Den offentliga *recensionen* av en gruppmedlems personlighet är en utvidgning och fördjupning av betecknandet. Den ska alltid ske inför en stor publik, precis som betecknandet, och med samma 70/30-proportioner av positivt/negativt. För offret är det en oemotståndlig föreställning, vad han än må tycka om det du säger. Han är gruppens absoluta centrum för kanske en hel kvart. Ibland faller någon i publiken in och kommenterar. För publiken är spektaklet spännande och fullt av fönstertittarkittlingar. Även här ska du alltid använda totalt innehållslösa generaliteter och abstraktioner, *aldrig* konkreta fakta: "Jag måste säga att din personlighet, Karin, har en starkt magnetisk utstrålning. Men den är förbryllande, hörrudu. Du är utan tvekan en dubbelnatur. Det finns ett underliggande djuriskt drag, men det är dränkt av elegant storstadsförfining. Det är ett slags 'själens musikalitet' över dig – ja, jag *vet* att du

inte kan ta en ton; det är en abstrakt bild – men ofta skär det igenom lite för starka schlagertongångar. Säg, hur uppfattar du egentligen själv balansen mellan din uppenbara förfining och dina ibland ganska generande banala drag?” Släpp in offret ibland. Hon blir smickrad av all uppmärksamheten och omtumlad av ordens magi eftersom det påstås gälla hennes eget innersta. Hon märker aldrig att alltsammans är en lika meningslös ordramsa som ”hopp i deken, ner i steken, hipp-happ”. Hon kommer tvärtom engagerat opponera sig på vissa punkter och hålla med om andra. Publiken, som i förstone kan vara förbryllad, övertygas om att du har den psykologiska klarsynens gåva. Du har hädanefter gruppens obetingade öra och behöver aldrig mer förnedra dig till att sjunga en sång eller dra en fräckis för att fånga uppmärksamheten.

Smutskasta gärna, men rätt

Se till att du ALDRIG NÅGONSIN TALAR ILLA OM NÅGON I HANS/HENNES FRÅNVARO, om du vill behålla maktpositionen i gruppen. Om skvallret (om t ex den i ditt tycke vidrige slusken och bedragaren Erik) kommer i gång, håller du dig i bakgrunden. Du påpekar snarare ett eller annat av föremålets få försonliga drag, trots gängets protester. En psykologins häxmästare, en karaktärsdragens trollkarl behöver inte baktala. Det

vore ett osvikligt tecken på svaghet. Alla skulle kvickt lägga märke till det och du faller ner till vanlig dödlig på tre sekunder blankt. Offentliga provokationer och kritik möter inga hinder om taktiken kräver det. Baktaleri är däremot ett av de mänskliga och uppbyggliga nöjen som maktmänniskan är tvungen att avstå från. Man kan skinna folk, ta deras äkta hälfter ifrån dem, få dem sparkade från jobbet, och ändå behålla vänskapen med lite skicklighet. Men får de reda på att man har talat illa om dem bakom ryggen är det klippt. Inför de personer du för skvallret till gör du likaledes bort dig, trots att själva sladdret är populärt. Personsmutskastning är givetvis ett outhärligt verktyg. Men det ska skötas mördande effektivt. Du får aldrig smutsa ner dig med lortkokorna. Några exempel på hur Erik kan få det hett om öronen utan att man får smutsiga fingrar, är att:

be Erik göra ett jobb som man har riggat så att det måste misslyckas,

be Pelle hämta cigaretter från ett rum där man vet att Erik hänglar med Pelles fru,

ringa Erik på jobbet fast man vet att Erik är ”sjuk” och förvånat säga att man trodde att Erik skulle direkt till jobbet efter Källaren Druvan,

låta förödande brev om Erik ligga framme,

luska fram svarta fakta om Erik och se till att andra kommer på dem.

Visa inga andra känslor än kalkylerade

Känsloutbrott bör undvikas utom i två fall. Även i dessa fall ska de förstås bara vara krass kalkyl. Det spontana känslolivet måste maktmänniskan föra till sin Inre Sfär, inte bära utanpå. De två situationer där det kan vara till nytta att bli rosenrande är:

- a) inför en grupp där man själv har auktoritetsposition (högre makttemperatur, t ex förman, idrottsledare, föreningsordförande, lärare)
- b) inför den auktoritära personlighetstypen.

Anledningen till det planerade utbrottet inför gruppen ska vara uträknat futtigt. Dels är det lättare att verkligen *spela* rasande och inte bli arg på allvar (en totalt förbjuden reaktion i maktspelet) när orsaken är en bagatell, dels skakar det gruppen mer: du är den oförutsägbara människan som aldrig går att utnyttja. Jag minns en älskad och fruktad fysiklärare som en septemberdag glömde sin gröna lärarkalender på katedern. Eleverna tog chansen, bläddrade och kollade betyg. Men det som fick dem att tappa hakan var en anteckning för den 8 oktober, en hel månad framåt i tiden: "Skall förgå mig i N2b". Det planerade utbrottet ska komma innan relationerna med gruppen hunnit bli alltför familjära. En annan gammal god lärarregel är "Inte ett småleende före november". Efter utbrottet har du

däremot råd att skapa en mycket avstressad atmosfär utan att tappa gruppens aktning.

Den tyske sociologen och filosofen Theodor Adorno försökte efter kriget kartlägga vad det var för personlighetstyper som gjorde det möjligt för Hitler att ta och behålla makten. Det visade sig att de persontyper som hade den viktigaste rollen, den rytande auktoritära översittaren och den underdånigt lissmande undersåten, egentligen var en och samma person som hamnat i olika omständigheter. Situationen vände bara upp den ena eller andra sidan av samma mynt. Att vara underdånig eller översittaraktig är två lika naturliga tillstånd för den auktoritära personlighetstypen. Den auktoritära personligheten lider av missuppfattningen att det finns något som heter "rätt till makt". Om han är bossad, anser han att översittaren har rätt att bossa honom och lyder och lider tålmodigt, "Nån ordning måste det ju vara". När han själv förlänats rätten att vara översittare, utnyttjar han den med sadistisk inlevelse. Mot såna personer är det effektivt att vara ännu mer rytande och auktoritär tillbaka. Han kan börja tro att du har större rätt att bossa än han själv och falla till föga. Det finns hela yrkeskårer som har tränats att bli auktoritära: militärer, poliser, lärare. Med dem är metoden att rekommendera, i synnerhet om du kan fabricera någon egen rätt att vara auktoritär: expert, bekantskap med höjdare, juridiskt fikonspråk etc.



YTTRE SFÄREN

Yttre Sfären består av abstraktioner. Men Staten, Vattenfallsstyrelsen och Riksdagen finns bara till så länge du väljer att låta dom bo i din sagovärld. Dess realiteter är egentligen enskilda mutbara ministrar, karriärberusade byråchefer och pornografiskt lagda riksdagsledamöter. Vi har redan analyserat saken (sid 87). Med manövern Nedåtriktad Sfärskiftning sticker du hål på de abstrakta bubblorna och avslöjar verkligheten. De nakna människorna ramlar ner till Mellansfären. Väl där manglas de ner på vanligt vis.

Kartläggning

I Yttre Sfären är det ännu angelägnare att märka sina kort väl. Du måste noga kartlägga den myndighet som du tar upp kampen med. Namn och personuppgifter ska inte bara gälla den som handlägger ditt ärende. Uppgifter om hans överordnade ett och två steg upp, kollegerna på samma nivå, verkschefen och de instanser som kontrollerar myndigheten måste också fram. Med lite sinne för diskretion och intrig går det ganska lätt. Vaktmästeriet är en bra första informationsläcka. Du går upp personligen, spelar "den vilsne mannen från gatan", bygger upp vaktmästarens

känsla av betydelse och kunnande. Han ska känna sig som den uppskattade experten som hjälper dig förstå hur detta underbara nätverk till Verk verkligen fungerar och vilka som får det att fungera. Med en första namnlista i handen ringer du "fel" korsvis och kollar vidare. "Förlåt assistent Astman, jag vet att ni inte handlägger S-tillstånden, men byrådirektör Sjunkholm var svår att nå. Jaså gör inte han det heller (det visste du förstås från början), vad intressant, se det trodde jag i min enfald! Säg, vad är det byrådirektör Sjunkholm då har som huvudområde?"

Folks ständiga iver att visa vad dom kan gör att du får fram vad du vill och kan hålla dig blygt och anonymt i bakgrunden. Uppge helst inte ditt rätta namn under de förberedande sonderingarna. Det är onödigt att dra uppmärksamhet till sin person för tidigt. I de första skärmytslingarna ska man inte alls ta personliga kontakter med handläggarna. Du bör i stället få ditt ärende att framstå som så opersonligt, abstrakt och principiellt som möjligt. Ärendets gång ska påverkas med hjälp av en Omvägskarta från sidan, inte av dig direkt. Personliga besök väntar man med tills man sakligt sett är verkligen illa ute. Då är det dags att väcka personlig sympati och framtona som den hyggliche "mannen på gatan", som genom omständigheternas spel råkat illa ut och nu hoppas på hjälp av "goa-allsmäktiga byrådirektör Sjunkholm". Smicker, och att visa gränslös tilltro till byrådirektörens makt, får honom att överskrida sina befogenheter

i sin lust att motsvara dina förväntningar. Dina förväntningar överensstämmer nämligen med hans egen dagdröm om sig själv.

Det riktiga bruket av JO

Det lönar sig att lägga ner jobb på kartläggningen. Ibland kan det ge en del att kolla om någon inblandad har dragit på sig en JO-anmälan. Att anmäla tjänstemän till JO är en svensk folksport. De flesta ämbetsmän på medelnivå och däröver råkar någon gång ut för det. Flertalet anmälningar är helt obefogade. Men de lämnar en tagg i hjärtat hos den drabbade. Och de sprider skadeglädje bland offrets kolleger. Du ska inte låtsas om att du vet om JO-anmälningen. Att någon har varit JO-anmäld kan aldrig brukas som vapen. Det är *vad* han anmäls för som är intressant. Din egen eventuella kritik ska anpassas så att den så nära som möjligt ansluter sig till den som ligger hos JO. Falska anklagelser, som upprepas från flera håll, blir lätt en stor sanning.

Om det gagnar dig att svärta ner Sjunkholm, och JO:s arkiv inte är till någon hjälp, kan du bättra på det själv. Men det är inte bra att JO-anmäla

under eget namn, ens om anklagelsen skulle vara riktig. Det gör man bara när man vill påverka tredje part genom att ge intryck av att vara modig, ädel och rättvis. JO-anmälningar leder sällan till allvarliga följder för den anmälde. Anmälaren får däremot för all framtid myndighetens ögon på sig. Det vore dumt.

Hämndlystnad – dyrare än roligt

Det stora antalet JO-anmälningar i Sverige beror på en självdestruktiv mänsklig svaghet – hämndlystnad. Den maktlystne har sällan råd att hålla sig med sådan lyx. Hämndaktioner lockar bara fram hämndaktioner från motparten. Oändliga vendettor tär på krafterna. De leder ingenstans. Den enda hämnd som därför kan komma ifråga är *total förintelse* av motsidan och hela hans anhang. Men att då bara lyckas till 99,9% är att misslyckas till 100%. Nya drakhuvuden växer ut fort.

För den Gudomligt Egocentriske är det inte något problem att förlora ibland. Förluster är en kombination av sannolikhetens matematiska lagar och taktiska misstag. Matematik är inte mycket att gjuta galla över, och taktiken blir ständigt bättre om man förstår att dra lärdom av misstagen. I ingetdera fallet har en Gud anledning att lasta någon själlös dödlig för förlusten. Han analyserar i sin oändliga visdom bara nyktert vad som gick snett och försöker utan känslostormar

korrigera sig till nästa gång. Och Han ger förstås inte upp världsherraväldet för att Han råkade snava. En Gud ger aldrig upp, vist ändrar Han bara taktik.

Garanterat anonymitetsskydd

Ofta kan man hetsa andra att göra den JO-anmälan som skulle gagna syftet. Om inte det går, kan man anmäla anonymt. JO befattar sig av princip inte med anonyma anmälningar. Det gör ingenting. Även anonyma JO-anmälningar är offentliga handlingar och arkiveras på samma sätt. Vem som helst får se dem. Om syftet är att ge en befattningshavare skamfilat rykte, duger en anonym anmälan nästan lika bra. Man behöver bara fråga troskyldigt om det är sant som det sägs att Sjunkholm är JO-anmäld, och flera personer beger sig strax till JO-ämbetet för att titta efter.

Enkla anonyma anmälningar gör bara lokal skada. En tuffare variant, som kan smutsa namnet Sjunkholm i hela landet, är att göra en absurd JO-anmälan mot en verklig kändis, och dra in din antagonist mer i förbigående:

Till Justitie Ombudsmannen

I samband med en undersökning av byrådirektör Patrik Sjunkholms (45 07 12-0377) aktiviteter i

Pälsverket (misstanke om grovt tjänstefel, åsidosättande av tjänsteplikt och olovlig underrättelseverksamhet) som utförts under tystnadsplikt av en flerpartssammansatt undersökningsgrupp, har uppgifter framkommit som tyder på att Valfrid Paulsson på otillbörligt sätt kan ha påverkats i sin tjänsteutövning av prostituerade som han tycks ha umgåtts med. Det torde vara ett väsentligt samhällsintresse att JO undersöker frågan närmare. På grund av vårt arbetes konfidentiella natur måste vi tyvärr förbli anonyma, men hoppas att vårt påpekande ändå ska leda till att JO bringar klarhet i denna viktiga sak.

Medborgargruppen Landets Väl

Tidningarna bevakar allt som kommer till JO, i hopp om snaskiga sensationer. Om offret är tillräckligt känt spelar det ingen roll om anmälan är anonym och att JO inte kommer att ingripa. Stoffet räcker för rubriker. Sjunkholm halkar ner i soppan av bara farten. Det spelar heller ingen roll att hela historien är luft. Rykten kommer ändå att gå, i synnerhet om Sjunkholm kopplas till en kändis. Falsa rykten är i längden skadligare än bevisade, sanna anklagelser. Sanningen saknar underhållningsvärde. Folk gillar att bli underhållna.

Kopia-alliansen

Det indirekta angreppet och Omvägskartan är lika viktiga här som i Mellansfären. Spelet är möjligen mer tungarbetat. Du kan inte framträda lika direkt som på firman. En stor del av dragen måste göras genom listiga skrivelser. Största delen av de metoder vi diskuterade i samband med Mellansfärens ansikte-mot-ansikte-konfrontationer går också att anpassa till skrivelser: Ta-För-Givet-metoden, fråga ofta, svara sällan etc.

Ett helt nytt hjälpmedel, som kan föras in när spelet till stor del sköts via skrivelser, är emellertid *Kopia-alliansen*. Den går ut på att ge intryck av att ha mängder med högt uppsatta och farliga bundsförvanter, bara genom att tillfoga ett litet extra tillägg till sitt brev:

...vilket jag härmed anmodar er att omgående åtgärda.

Högaktningsfullt
K. Swensson

Kopia till: generaldirektör Svèrson
chefen för juridiska avdelningen, byrå-
chef Galman
Riksrevisionsverket
adv Henning Sjöström

Kopiorna får inte vara bluff. De ska verkligen skickas iväg, t ex med ett följebrev av följande lydelse:

För Eder kännedom översändes härmed en kopia av min skrivelse av den 7 november 1979, ställd till Pälsverkets underhållsavdelning.

Högaktningsfullt
K. Swensson

Henning Sjöström, generaldirektören och de övriga skakar visserligen på huvudet, suckar, och lägger brevet i sin redan tjocka hög med knäppgöskorrespondens. Men det vet inte motparten. Dig kostar det inget och det sätter svår press på motparten. Motparten är mycket längre ner i maktpyramiden på Verket än medlemmarna i din Kopia-allians. Det enda han möjligen vågar kolla är om de har fått sin kopia. Och det har de. Skulle han försöka luska djupare, och du verkligen *har* goda förbindelser med de uppräknade, gör han bort sig. Alltså får han tills vidare jobba under hypotesen att generaldirektören, juridiska avdelningen på Verket och Riksrevisionsverket har sin uppmärksamhet på saken, och ser förmodligen din sida av ärendet med en viss välvilja. Det är också möjligt att självaste Henning Penning kan lura i buskarna om inte allt går som du önskar. Under alla omständigheter inser Sjunkholm att

KOPIA TILL: RIKSREVISIONSVERKET
JO
HENNING SJÖSTRÖM
FÖRSVARSSTABEN
VATTENFALLSSTYRELSEN



det är ohälsosamt att behandla frågan som ett rutinärendet. Det är bäst att sköta det exemplariskt och leta efter eventuella kryphål som går till Swenssons förmån. Skicka *aldrig* en skrivelse till en handläggare i en myndighet utan att *åtminstone* skicka en kopia till hans överordnade två steg upp!

Korrenspondera över motståndarens huvud

Ett annat sätt att göra bruk av Kopia-alliansen är att korrespondera över huvudet på den instans du slåss med. Du besvarar inte alls deras skrivelser. I stället skickar du kopior av brev som du har skrivit till andra och tyngre kanoner. Du låter myndigheten veta din inställning till ärendet. Men den måste förnedra sig till att läsa det över axeln på andra:

Till
advokat Henning Sjöström
Stockholm

Broder!
Som du ser av bifogade kopia, är Pälsverkets underhållsavdelning (handläggare P. Nötbergh)

på väg att ge sig ut på djupt vatten. Du inser förstås att det inte bara är Jordabalken och Brottsbalkens andra kapitel man tycks vilja åsidosätta – saken verkar också intressant ur grundlagssynpunkt. Men jag tycker att vi avvaktar tills vidare. Det kan ju röra sig om ett misslyckat utkast. Saken granskas väl snart av någon ansvarig chef som ser vartåt det barkar. Dessutom ska vi inte göra någonting förrän Per Sonsén på Riksrevisionsverket säger sitt. Det vore synd att förstöra hela Pälsverkets anseende bara för att en handläggare gör bort sig. Hälsa Per från mig när du träffar honom förresten, och tacka för kräftskivan!

Inget går upp emot Pers handlag med honorna – ha, ha. Och min hälsning till Ulla-Bella!

Din tillgivne
Karl

Kopia till: Riksrevisionsverket
Industridepartementet
Kungl. Vattenfallsstyrelsen
handläggare Nötbergh, underhavd,
Pälsverket

Vad Vattenfallsstyrelsen har med saken att göra förstår ingen, allra minst handläggare Nötbergh. Henning Sjöström skakar åter på huvudet och slänger brevet i papperskorgen. Han kan inte ta betalt. Du har inte begärt något. Och hans tid är för dyrbar för att protestera mot strunt.

Man behöver vanligen inte gå till ytterligheter som att låtsas vara polare med kändisar man inte känner. Över huvudet-korrespondensen får inte effekt genom närvaron av eventuella Sjöströmar utan genom dess psykologiska princip:

- a) Handläggaren, som i sin makt- och myndighetsposition är van att bli behandlad med respekt, finner sig plötsligt betraktad som dålig luft.
- b) Mot myndigheten uppträder du emellertid *formellt korrekt* – kopian (som anländer med ett intetsägende foljbrev av typen "Härmed översändes för Er kännedom kopia av min skrivelse av den 7/4 till NN") är ditt svar och visar din reaktion och du är inte stursk eller trotsig mot ämbetsverket som sådant.
- c) I kopian antyds dunkelt att handläggaren är på väg att begå ett för alla sakkunniga solklart misstag.
- d) Genom att i kopian ge sken av att en utomstående tung instans är överens med dig, skakar du handläggarens självförtroende.
- e) Du ger honom chansen att dra sig tillbaka med hedern i behåll genom att antyda att du tar för givet att han märker misstaget, och att du då kommer att låta saken bero.
- f) Trycket läggs på handläggaren personligen, inte på ämbetsverket. Han vågar därför sannolikt inte fråga kollegerna om råd: det

kan vara hans fel, och då har han åter gjort bort sig. Som ensam stackars handläggare i grå kostym har han bara en utväg – att kontakta dig och fråga vad det handlar om. Då är han fast.

De tunga instanserna, och skenet av att ha förstklassiga kontakter med dem, får man i sin tjänst via enkla telefonsamtal till vilt främmande personer:

"Goddag, mitt namn är Swensson. Jag har här en sak som kanske har intresse för Industridepartementet, fast jag vet inte egentligen... Och jag vill förstås inte ta upp för mycket av er tid, departementssekreterare Depravander... Det är i och för sig en ganska enkel grej som rör Pälsverket. Men vet ni vad, departementssekreterare Depravander, kan vi inte säga så att jag skickar över ett litet brev om saken? Jättebra, och skulle det ge något så kan ju departementssekreteraren ringa mig eller så, i annat fall är det väl bara att glömma det. Så förfärligt viktigt är det knappast, men man vill ju i alla fall dra sitt strå till stacken, så att säga. Fint, då är vi överens. Och ni ska ha hjärtligt tack för allt gott samarbete! Trevlig helg, departementssekreterare Depravander!"

Samtalet ger dig anledning att i brevet använda formuleringar som "av vitalt intresse för Industridepartementets centrala planeringsfunktion", "i allmänpreventivt syfte", "med hänvisning till vårt fortlöpande samarbete i dessa frågor", "departe-

mentets överenskommelser får inte åsidosättas av underordnad myndighet" etc. Depravander slänger brevet i arkivkorgen, van vid byråkratiska luftskrivelser som han är. Men handläggare Nötbergh blir oroad.

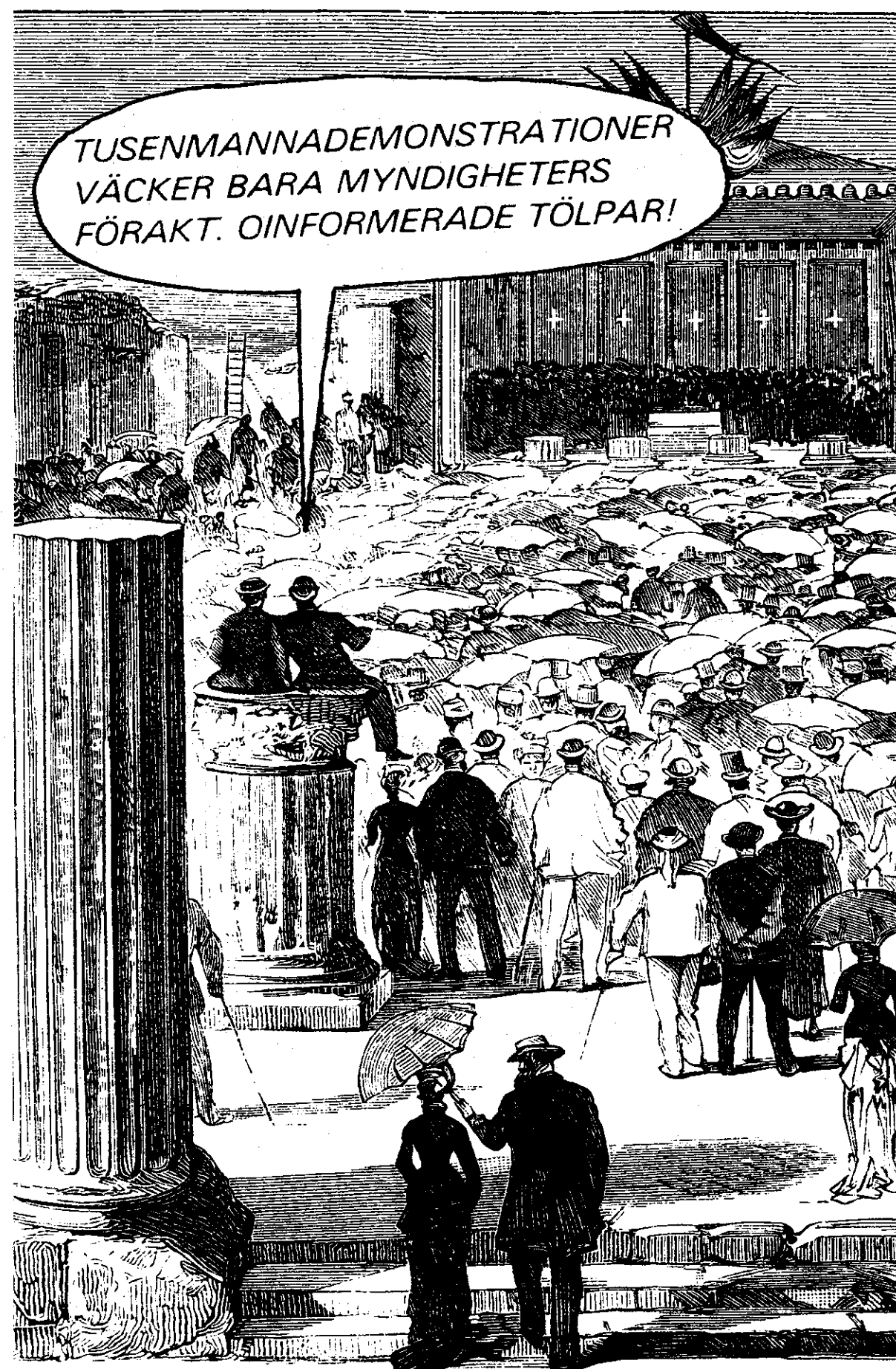
På liknande sätt mobiliserar du per telefon äkta välrenommerade advokater ("...och gör absolut *ingenting* åt saken, jag skickar brevet bara som diskussionsunderlag som ni bekvämt kan ta fram *utifall* det skulle bli aktuellt någon gång."), Justitie Ombudsmän ("jag hoppas att det är helt klart att det *inte* rör sig om en anmälan, bara om ett papper som kan vara bra att ha till hands när jag kanske återkommer per telefon"), bolagsstyrelser och domstolar till din Kopia-allians.

Titanernas orkan

Att organisera folkstormar mot myndigheter ger usel utdelning. I vårt toppstyrda samhälle är folket bara det råmaterial ur vilket makthavarna skapar sina historiska visioner. Få Skapare är intresserade av hur råmaterialet tycker om att bli tillsvarvat. Mot enskilda riksdagsledamöter och politiker kan folkstormen ibland ha effekt – de lever i kronisk ångest för röstförluster vid nästa val. Men myndig-

heter är inte beroende av folkviljan. Människor, oavsett numerären, är till hinder för all rationell samhällsförvaltning. Myndigheter har desto större respekt för instanser, dvs andra myndigheter, stora organisationer och deras representanter. I stället för att framkalla en myndighets förakt genom att ordna tusenmannademonstrationer av "idel oinformerade tölpar", bör man väcka dess vördnad med en begränsad (4–6 personer) *Titan-orkan*: några starkt kritiska skrivelser från andra myndigheter, fackföreningar, universitetsexperten, industriorganisationer etc. För att få orkanen att blåsa, måste du skapa *Vi-grupper* som består både av dig (eller dina skyddslingar) och av tunga namn i de berörda institutionerna. Alla människor har fler roller än den de spelar i sitt dagliga arbete. Höjdarna i LO, SAF, Tekniska Högskolan, Vattenfallsstyrelsen och Industriförbundet är kanske föräldrar, idrottsfans, partimedlemmar, män, kvinnor, fransktalande etc. Höga befattningshavare har också en gammal yrkesroll som de lämnat för länge sedan men fortfarande är sentimentalt lojala mot. Någon av dessa roller duger för dig att gräva pronomengropar i, att skapa ett konstlat men för offret kännbart *Vi*.

Analysera ditt ärende. Försök hitta aspekter i det som kan passa verkliga eller påhittade *Vi-grupper* av storpampar. Säg att du har intresse av att kraftigt höja lönen för en liten grupp (ett 10-tal personer) underordnade statliga befattningshavare. Alla är ingenjörer till grundutbildningen.



Deras nuvarande jobb har emellertid ingenting med ingenjörskonst att göra. Ditt intresse för saken: gruppen har en nyckelposition i frågor som på sikt kommer att få stor betydelse för dig. Du behöver tacksamma bundsförvanter på rätt ställe. Anta att du hittar en lösning: om gruppen på något sätt kunde klassificeras om från att vara "handläggare" till "tekniska experter", skulle de åka upp 4 lönegrader. Den myndighet som står för befattningsklassificeringen tycker att tanken är befängd – att gruppen har ingenjörsutbildning är mest en slump och gör varken från eller till i det dagliga jobbet. Facket har samma åsikt.

Men du har här en förstklassig grund att bygga en Vi-grupp på, att bunta ihop din lilla tjänstemannagrupp med vissa tunga namn i samhället. Sverige har gott om folk på höga poster som i tidernas begynnelse utbildade sig till ingenjörer: generaldirektörer, prominenta forskare, Curt Nicolin. De är ännu anfäktade av gammal kåranda och ställer gärna upp på polarna om det inte kostar något. I det här fallet är gruppen liten och betydelselös och ärendet ofarligt.

Du tar dina kontakter, utger dig själv för att vara ingenjör, och berättar tårdrypande hur den gamla anrika svenska teknikerkåren manglas ner av skadedjur som ingenting begriper, fjantiga samhällsvetare och korkade ekonomer. Ni är snart överens om hur oerhört viktigt det är för landet att man har gedigen teknisk bakgrund när man handlägger sådant som din tjänstemanna-

grupp handlägger. I vårt tekniska samhälle måste allt ses i tekniskt helhetsperspektiv. Det är bara obildade humanister som inte kan förstå vad daghemspedagogik, musikerstipendier och narkomanvård har med ingenjörsteknik att skaffa. Ni vet som tur är bättre.

Ni är överens om att man måste ta itu med saken på skarpen och skriva arga skrivelser till klassificeringsmyndigheten. Så får det inte fortgå! Som tur är har du med dig ett brevutkast, "bara något att utgå ifrån". Jäktade höjdares löften om stöd är nämligen inte att lita på i praktiken. Men ser han att formuleringsjobbet är gjort, och det bara är att ändra ordval lite här och där för att ge skrivelsen personlig prägel, då är det bara att lämna det till utskrift. Dina brevutkast är speciellt utformade för var och en av pamparna i Vi-gruppen. Vart och ett av breven slår bara hårt på *en* aspekt-säkerheten, näringslivssambandet etc. Men du har koordinerat alla brev så att de tillsammans får förödande effekt. Den enskilde pampen vet bara om sin egen bit i pusslet, med undantag för små aptitretarkommentarer i stil med "Professor Ståhlhjörn blev också fullständigt utom sig när han fick höra talas om saken". Pampen skulle kanske tveka medverka om han förstod vidden av aktionen. Nu tror han bara att han säger sin mening om en detalj som ligger honom varmt om hjärtat, och det gör han så gärna om det dessutom kan komma ingenjörskåren till godo.

Klassificeringsmyndigheten blir bestört. Fyra tunga inlägg på en vecka: Industriförbundet, Kungliga Tekniska Högskolan, Vattenfallsstyrelsen, ASEA! Och detta om en sak som ingen kunde ana att någon brydde sig om! Avdelningsdirektören kliar sig i huvudet och trycker på snabbtelefonen: "Hördu Lerhalm, du får ta itu med den där jäkla klassifikationen av P-gruppen. Vi måste nog ta oss en titt till på det. Och skicka några lugnande brev till Vattenfall, Teknis, Industriförbundet och ASEA – någonting i stil med att vi håller på med en omfattande utredning eller så. Obehagligt, sånt här!"

Utredningen tar förstås evinnerlig tid. Myndigheten drar benen efter sig med flit – man tycker inte riktigt om att bli påjagad utifrån. Och det kommer kanske att krävas ytterligare hjälp på traven. Men rätt skött fungerar metoden ganska bra. Jag har själv lyckats med en aktion som i mycket liknar exemplet. I mitt fall kom det önskade resultatet just i dagarna, men den ursprungliga Titanorkanen blåste för närmare tre år sedan. Det krävs en del tålamod i Yttre Sfären.

Förutsättningen för att Titanorkanen ska lyckas är att frågan är någorlunda isolerad. Den får inte ha fångat någon större organisations intresse och inte trampa någon tung instans på principfåren. Jag hoppas också att du inser att den av dig frammanade Vi-gruppen aldrig får träffas eller veta mer än det allra ytligaste om sin egen

existens. Annars skulle den bara bli en till i den långa raden opinionsgrupper. Dina generaldirektörer och professorer skulle inte längre verka representera Verket och Universitetet. Som medlemmar i Opinionsgruppen Ingenjörernas Väl skulle de betraktas med lika stort förakt av alla myndigheter som Vattenfall betraktar 20 000 Barsebäcksdemonstranter. Titanerna måste till varje pris verka titaner för myndigheten, och inte ha mänskliga drag. Vi-gruppen är bara ett illusionisttrick som du själv skapar – på samma premisser som illusionen Sverige är skapad (se sid 88) – för att manipulera till handling. Men det finns i gengäld ett otal sätt att fånga in pampar i Vi-grupper.

Och med en välgjord Omvägskarta kan även svåra frågor – frågor som verkligen gäller livsviktiga principer för stora delar av samhället – brytas ner till ett antal Titanorkaner som var och en inte verkar ett dugg principiella. Skickligt skött kan det leda till att krig eller fred utbryter, kärnkraftsparentesen öppnas eller slutes och mellanölet återvänder.

Hur man stiftar egna lagar

Du kan få riksdagen att stifta lagar åt dig under vissa förutsättningar:

- a) frågan får inte vara alltför omstridd (kärnkraft, mellanöl),
- b) saken får inte vara på uppenbar kontrakurs med tunga makthavares intressen (industritoppar, fackföreningstoppar etc).

Det finns två vägar: genom partiapparaterna (alla fem måste mobiliseras, sig själv ovetandes) eller genom enskilda riksdagsledamöter. Vi tar den sistnämnda vägen först.

Att studera riksdagsstatistik är intressant. Det visar sig att det stora flertalet ledamöter, de som inte är med i parti- eller organisationstoppen, sällan deltar i någon debatt, nästan aldrig väcker en egen fråga och aldrig avviker från partilinjén. Och det är förstås som det ska. Det är inte meningen att makten över den svenska politiken ska ligga hos riksdagen. Den innehas av departementschefer, partistyreiser, vissa organisationer och de krafter som finansierar de förut nämnda. Meniga riksdagsmän är träkarlar i det parlamentariska spelet. De har ingen annan funktion än att trycka på röstningsknappar enligt partistyrets direktiv. Formellt kan de förstås rösta efter eget huvud. Men då blir de inte gamla i kammaren. Det

naturliga urvalet har gjort sitt och den menige riksdagsmannen, som alltså knappt är att anse som politiker, har inga egna tankar utöver partidisciplin och lojalitet.

Riksdagens mesta tid tas upp av det vi vanligen kallar politik, de s k Viktiga Frågorna. En fråga kallas viktig om partistyret har tagit ställning till den eller väckt den. I det lilla glapp som återstår är det fritt fram för gubbarna och gummorna att väcka egna frågor. Glappet utnyttjas sällan. Urvalet har reducerat riksdagsledamot-rasen till initiativlösa zombies.

Det är här du kommer in. En vettig egen idé är vad hans förkrympta fantasi mest skulle välkomna. Hur det nu än är, skulle det se bra ut hemma i bygden om man hade gjort något eget utöver knapptryckning. Det grämer ledamöter att de på årtal inte kommit med annat än förslag om burfåglarnas väl. Om du lyckas servera en ledamot en bra idé som tveklöst hör hemma i det opolitiska glappet (så att han slipper ängslas för att ge sig in i storpamparnas revir), finns det goda möjligheter att han nappar. Du får förstås själv göra förarbetet så att inte ledamoten förskräcks av arbetsperspektivet.

Men du måste först skaffa dig en *Fnatt-Katalog*. 349 personer, alla mer eller mindre vridna, är vridna på 349 olika vis. De som blir politiker under de villkor den parlamentariska politiken ställer, både här hemma och i andra länder, är inte på långt när vanliga människor till psyke och känslor.

liv. Enligt en amerikansk psykologisk undersökning, grundad på ca 700 intervjuer med prostituerade i Washington, är så gott som alla kongressledamöter sexuellt perversa på ett sätt som saknar motsvarighet hos befolkningen i stort. Det hindrar dem inte att vara utomordentligt intoleranta när de ska lagstifta om samma perversiteter. Det amerikanska valsystemet driver fram parlamentariker som är ett slags förvuxna tonåringar, med känslor och sexualliv i samma åldersklass. Här i Sverige är det kanske mer den auktoritära lusten att ömsom lyda, ömsom härska (se sid 165) som suger vissa persontyper till Sergels Torg. Men man behöver aldrig fråga sig *om* en ledamot är fnatt, bara ta reda på *hur*.

Att komma underfund med alla ledamöters personliga egenheter fordrar år av studier. Så mycket tid har inte den maktlystne. Vi får utnyttja utomstående expertis. Garvade riksdagsreportrar och politiska redaktörer på de större tidningarna har till yrke att veta de olika gubbarnas och gummornas egenheter och nycker. En eller två riksdagsjournalister måste ingå i ditt kontaktnät. Journalister är inte bortskämda med läsarkommentarer över vad de skriver, och de recenseras aldrig. Börja då med att skriva några beundrande rader om det förstklassiga forskarjobbet bakom offrets artiklar. Gå sen upp personligen apropå något mästerverk. Verka vansinnigt intresserad och någorlunda insatt – nyhetsjournalister hyser inga illusioner om sin stil och litterära talang. Vad

de är stolta över, är sin eventuella förmåga att luska och veta allt om alla. Snart sitter ni på en pub och det du behöver veta flyger som stekta sparvar i munnen på dig.

Med färdig Fnatt-Katalog ställer du samman en lista på möjliga offer efter passande intressen och långvarig idétorka. Din lycka är gjord om du kan få flera träkarls-ledamöter att samarbeta över parti-gränserna i en s k flerpartimotion. Chansen att få igenom en till synes bagatellartad flerpartimotion är stor. Ledamöterna är alltid skyldiga varandra politiska tjänster. Att rösta för en flerpartimotion är ett ofarligt sätt att visa tacksamhet. Motionen vinner med god marginal. Se bara till att idén inte väcker partitopparnas uppmärksamhet för tidigt. På högre ort ska saken verka som en ofarlig liten burfågel som håller fotfolket lugnt.

Den andra vägen (som kan kombineras med den första) är att jobba via partiapparaterna. Du bör ha vilande medlemskap i alla riksdagspartier. Det ger dig tillträde och inblick. Gör inget väsen av dig. Det ser inte bra ut om du avslöjas i ett parti som medlem av ett annat. Försök bearbeta någon att ta upp ditt ärende till partikongressen. Det är inte svårt. Idétorkan är lika svår här och kongressbesluten är utan politisk betydelse. Topparna oroas inte; de har alltid tagit kongressbesluten med en axelryckning. Partikongresser är bara offentliga reklamföreställningar för att visa väljarna hur livaktigt partiet är och hur det älskar sina toppfigurer.



När du börjar få flyt i saken i ett parti, spelar du ut partierna mot varandra: "Vi får akta oss att bli akterseglade i den här frågan. Det ryktas att X-partiet är på väg att ta upp den på sin kongress. Det vore rena katastrofen om folk fick för sig att vi är ointresserade av forskning (invandrare, barnfamiljer, småindustri). Vi måste snabbt markera oss ännu starkare."

En begränsad fråga som förankrats i flera partier är definitionsmässigt ingen politisk stridsfråga. Marken för en framgångsrik flerpartimotion är bruten. Träkarlarna kommer att slåss om att få vara med i den, om du för saken på tal.

Lokal kamp

Små lokala politiska och fackliga grupper hör formellt till Yttre Sfären. De ger sken av att vara grenar av Socialmoderatiska Internationalligan (SMIL), Nordiska Askkoppsarbetarunionen (NAAU, ibland stavat NOW!) och Universella Terrorarmén Nilsson (UTAN). Men läget är mer komplicerat.

Vad rubrikomsusade terrorarmén UTAN beträffar, består den, förutom av Nilsson, också av Karlsson. Den är totalt ofarlig för vanligt folk. Å

andra sidan är den mycket hälsovådlig för en och annan hjärtsjuk toppdirektör. Karlsson tar regelbundet toppdirektörerna av daga för att få ut Nilsson ur stillot. UTAN drabbar också diverse politiker på nedåtgående. De slaktas av Nilsson när det är Karlssons tur att sitta inne. Maktrelationerna inom UTAN är mycket familjära. Vi skulle avfärda UTAN till Närsfären om det inte vore för den nytta gruppen gör för Yttre Sfärens toppskikt. Den tjänstgör t ex som ett slags renhållningshjon och ättestupa och ökar omsättningstakten på viktiga poster. Pamparna blir glatt överraskade av att bli av med gamla proppar som annars kunde befaras spärra vägen för ungt dynamiskt folk.

Genom en listig Pronomengrop (vi tusentalet toppgubbar = vi samhället) kan man också förklara ett samhällets krig mot UTAN. Krig har det goda med sig att vanlig anständighet måste åsidosättas för krigsansträngningen. Alltså kan Yttre Sfärens makthavare få igenom åtskilligt av sen länge åstundade snuskigheter utan protester från folk. Men för oss har organisationer i stil med UTAN mist sitt intresse. De har blivit så absorberade av fritagningskarusellen att de inte längre kan luras till några som helst vettiga attentat som kunde gynna vår strävan.

Det är nästan lika illa med de politiska och fackliga rörelserna. "Rörelsen" i betydelsen ordföranden, generalsekreteraren och de anställda ombudsmännen har större betydelse än någon-



sin. Men på lokal nivå, i fackklubben och i Brommakretsen, är verksamheten skenfäktnig till de högre sfärernas fromma. Om du ändå finner anledning att arbeta i dem i något specialsyfte, måste du komma ihåg vissa regler. Svensken i gemen har en annan syn på sina representanter än italienaren och amerikanen. Karismatiskt ledarskap och teatraliska utspel gör bara folk misstänksamma. Den svenske respekttable lokale fackledaren eller politikern har helt annan utstrålning. Han tolereras bara för att han tar på sig sånt som alla vet att de skulle kunna klara ändå, men som är alltför tråkigt att offra sin fritid på. Du bör alltså se till att du:

- a) är tråkig och vederhäftig
- b) klär allt du säger i siffror, paragrafer och diagram (de ska känna att de inte har råd att undvara dig – annars får de allt det tråkiga på halsen själva),
- c) aldrig föreslår kamratfester e dyl – annars betraktas du inte som seriös,
- d) på festen dyker upp i *exakt* tid, är vänlig och tråkig mot alla, dricker absolut ingenting och går efter högst en timme.

Kort sagt, en image av den mördande trista arbetsmyran är ungefär lagom.

INRE SFÄREN

Inre sfären är ditt psyke. Det är svårt att skraddarsy själslivet så att det alltid fungerar till belåtenhet. Psykologin är än så länge människans primitivaste vetenskap. Om atomer och maskiner vet fysikerna en del. Psykologin har på sitt område inte ens hunnit uppfinna hjulet. All psykologisk insikt sammantagen är knappast större än den som Sofokles gav prov på redan för 2 500 år sedan. Vanlig mänsklig känslighet och förståelse är fortfarande överlägsen proffsteorierna på nästan varje punkt. Det finns t ex inga som helst statistiska belägg för att psykoterapi skulle vara bättre behandling än ingen behandling alls, trots den rika floran av metodskolor och patienternas stora betalningsvilja. Ur statistisk synpunkt finns det bara ett mycket framgångsrikt sätt att bota schizofreni: att be patienten ta planet från New York till London. Amerikanska psykiatrer tillämpar nämligen en mycket vid definition av begreppet schizofreni. Nästan varje psykisk störning kan råka falla in i kategorin. I England definieras den snävare. Den som i USA har fått stämpeln schizofren och far över till England, har stor chans att bli omdiagnostiserad till en mycket mildare åkomma. Den kände psykiatern Clarence Blomquist har sagt att psykoterapi är köpt kärlek. Och som sådan är den oundgänglig i ett samhälle där gratiskärlek blir en allt sällsyntare förnödenhet för allt fler. Varje psykologiskt system från Freud och Pavlov till Skinner och Janov innehåller sitt korn av insikt. Men det mesta är kvalificerat

nonsens.

Hoppet om att finna en teknik för att pilla in en sund själ i en sund kropp tycks alltså klen. Men det behöver inte slå ned oss alls. Vårt mål är mycket mer begränsat än den totala själsharmonin. Vi behöver bara behärska oss själva tillräckligt för att kunna tillämpa vår teknik att behärska andra eller åtminstone slippa bli behärskade av andra. Och då finns det råd.

Suggestionspsykologi

Metoden som vi ska behandla är i grunden uråldrig. Den ingår i de flesta folks vishetsläror, i olika skepnader och under olika namn – yoga, meditation, voodoo, (själv-)hypnos. Den kan utföras på hundratal olika vis. Men i grunden är den alltid densamma: systematisk självsuggestion. Ursprunget är så gammalt att tekniken ofta är ett led i religiösa ritualer. Tid efter annan har den råkat i vanrykte när religionen själv har råkat i vanrykte. Men det finns ingenting religiöst i självsuggestionsfenomenet som sådant. Det bygger på lika naturliga egenskaper hos det mänskliga nervsystemet som sömn och orgasm. Vi förstår ganska lite av mekanismerna bakom alla

tre företeelserna. Men i gengäld vet vi åtskilligt om hur man framkallar dem och vad de har för effekter.

Vi kan ta den metod som kallas hypnos som utgångspunkt för resonemanget. Hypnos, precis som all annan suggestion, går ut på att med olika knep spärra av yttre sinnesintryck, utestänga det logiskt-analytiska tänkandet och släppa fram känslfantasin. Nyare rön inom neurofysiologin har visat att hjärnans två halvor hos människan tänker på två helt olika sätt (i motsats till katter och hundar t ex, där båda hjärnhalvorna bara är varandras likatänkande reserver). Den vänstra hjärnhalvan är specialiserad på det analytiska steg-för-steg-tänkandet, det som vi använder när vi löser räkneproblem, tänker logiskt och sätter ihop språkligt riktiga satser. Den högra hjärnhalvan tänker på helt annat sätt. Den arbetar med helheter, med hela gestalter. När vi ska känna igen ett ansikte, är det ansiktets helhet vi måste uppfatta, inte analysera sönder ansiktet i en mängd smådelar. Konst- och musikupplevelser hör t ex till sådant som bara den högra hjärnhalvan kan klara.

Nyskapande, det vi brukar kalla kreativitet, fordrar en syntes av båda sätten att tänka. Att bara räkna rakt fram med vänsterhjärnan leder inte till nya matematiska upptäckter. Det behövs lika mycket en helhetsuppfattning av problemet, som bortser från de enskilda räkningarna. På samma sätt leder högerhjärnans totala skönhetsupple-

velser av en solnedgång inte till ett konstverk eller en symfoni. Den måste samarbeta med steg-för-steg-tänkandet för att kunna omsättas till bilder och melodier genom en följd av enskilda penseldrag och tonharmonier. I det dagliga livet förenas de två halvorna sällan. Kreativitet är ovanligt. Det är långt mellan kreativa genier som Mozart och Einstein. Frågan är om det styckevis specialiserade och rätlinjiga livet i industristaten inte också förkväver vår förmåga att tänka i helheter, i att överhuvudtaget tänka med den högra hjärnhalvan. Att försöka *förena* de två vid det löpande bandet är det inte ens tal om.

Hypnos

EEG-undersökningar har visat att man under t ex hypnos och meditation arbetar med den högra, den helhetsuppfattande och känsloupplevande hjärnhalvan. Hypnos är alltså en teknik för att få kontroll över den emotionellt färgade högerhjärnan och i bästa fall få den att samarbeta med vänsterhalvans logik och språkfärdighet. Den enorma kraften i hypnosens och suggestionernas helhetsmässiga funktion är för många svår att förstå. Vi är dagligdags bara medvetna om vänsterhjärnans små steg. De kan knappast uträtta storverk på ett bräde. En del får därför associationer till magi och mystik när de hör talas om hypnos. Men egentligen är hypnos inte mer

mystiskt än magsår – eller om man så vill, lika mystisk. Magsår är en s k psykosomatisk sjukdom, en kroppslig åkomma med psykiska orsaker. Man kan dö av den, trots att orsaken bara är inbillning. Psykosomatiska sjukdomar är resultatet av ett slags omedveten negativ hypnos. Ett positivt exempel på suggestionseffekter ur medicinen är den s k placebo-effekten: om man ger hälften av en grupp patienter sockerpiller (placebo) och den andra hälften ingenting, blir placebogruppen alltid tydligt bättre, en del botas helt. Det är inte bara som patienterna tycker – de får bättre provvärden och *är faktiskt* bättre.

Hypnos inleds med s k induktion. Det är förberedande steg för att skärma av störningar från vänsterhjärnan och från omgivningen. När induktionen är klar, är man hypnotiserad. Om hypnotisören nu ger suggestioner ("Din högerarm känner ingen smärta"), går de starkare in i själen än i vaket tillstånd; det är åtminstone teorin. Man kan under hypnosen också ge s k posthypnotiska suggestioner, dvs suggestioner om saker som ska inträffa *efter* hypnosen ("När jag hostar tre gånger efter att du har vaknat, blir du törstig och måste dricka vatten"). Såna suggestioner är effektiva. De är också den typen av suggestioner som intresserar oss mest. Vi kan ju knappast tänka oss möta vår maktmotståndare med glasartad blick och under full hypnos.

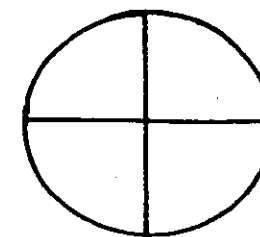
Om hypnos, precis som om alla psykologiska fenomen, finns en mängd motsägande teorier.

Min favorit är Theodore Xenophon Barber, hypnosteoretikernas Gossen Ruda. Theodore Xenophon är amerikansk psykolog och en arbetsmyra av Guds nåde. Han har gjort hundratals systematiska försöksteorier med tusentals försökspersoner. Hans slutsats är paradoxal: hypnos finns inte! Det som finns är de hypnotiska effekterna (smärtlöshet, etc). Och de sistnämnda, anser Theodore Xenophon, finns i högsta grad. Vad han menar är att hypnoseffekterna inte beror på ett tillstånd, "hypnosen" (Barber skriver alltid "hypnos" med citationstecken), utan på det allmänpsykologiska fenomenet suggestibilitet. Man kan få högerarmen att inte känna smärta också genom direktsuggestioner, utan någon föregående induktion. Hans slutsats stämmer bra med min egen erfarenhet. Men hur det nu än är, så har hypnosinduktion placeboeffekt. I många fall blir det ändå enklare att gå igenom induktionens hokus-pokus-ritualer än att försöka hitta en effektiv direktmetod.

All suggestion och hypnos är i sista hand självsuggestion. Det som inträffar styrs av den hypnotiserades eget känsloliv och högerhjärna. Hypnotisören är bara en teknisk handledare för att öppna dörren till högerhjärnan. Det går lite lättare i starten om man har en handledare att ty sig till, men det går också utan.

Chevreuls pendel

För att få en uppfattning om hur märkligt suggestionsfenomenen känns, kan du pröva en manick som går under namnet Chevreuls pendel. Ta en 15–20 cm lång sytråd och knyt ett litet föremål i ena änden. En liten nyckel, en vigselring eller ett gem går lika bra. Ta sen ett papper och rita följande figur på det (cirkelns diameter kan vara ca 7 cm):



Vila högra armbågen på ett bord och låt pendeln hänga rakt ovanför krysset, ca 2–3 cm ovanför pappret



Pendeln skulle mänskligt sett inte ha någon anledning att lyda dig om du gav den befallningen: "Roter medurs längs den uppritade cirkeln!" Men koncentrera dig nu i alla fall på att

tänka dig in i hur det skulle *kännas*, om den mot all förmodan skulle börja rotera längs den uppritade cirkeln. Lev dig *intensivt* in i hur det skulle kännas om pendelns lilla tyngd skulle snurra medurs! Gör ingenting medvetet med handen, låt bara känslan fylla dig. Och – under över alla under – den sätter i gång! Det kan ta från 10 sek till 2 min, men till slut snurrar den med stora djärva rörelser. Om du misslyckas första gången, försök igen. I bland kan det hjälpa att göra försöket tillsammans med andra. Om en lyckas, smittas resten. Det går kalla kårar längs ryggraden – jag gör absolut ingenting, och plötsligt börjar ett själlöst föremål i min hand snurra av sig självt! Föreställ dig nu hur det skulle kännas om pendeln svängde fram och tillbaka efter den vertikala linjen i mönstret. Se där, den läser åter dina tankar.

Hur är det möjligt? Är det verkligen svart magi? Nej. Namnet Chevreuls pendel härrör från den franske vetenskapsmannen Chevreul som undersökte pendelfenomenet vid slutet av 1800-talet. Just då gick en ockult våg med häxseanser och andeskådning genom Frankrike. Pendeln användes som signalinstrument när man skulle kommunicera med de döda. Man ställde frågor till morfars ande och morfars ande svarade med att låta pendeln i mediets hand svänga efter en viss kod (t ex horisontell pendling – ja, vertikal – nej, etc). Häxkonsterna tilldrog sig myndigheternas intresse och Chevreul, som var en av tidens mest respekterade naturvetenskapsmän, fick i uppdrag

att undersöka saken. Han fann omedelbart att det inte rörde sig om medveten bluff. Medierna gjorde verkligen inga ansatser att få pendeln att röra sig och var i god tro.

Men en pendel är ett energiackumulerande fysikaliskt system. Ett antal milda puffar i rätt takt får en gunga att samla så mycket kraft att den till slut kan slå ihjäl folk. Medierna trodde på pendelns magi. De väntade sig (hoppades eller fruktade) ett givet svar från morfars ande. Den intensiva förväntningen spred sig i hela kroppen – nervsystemet, hormonerna, musklerna. Omedvetet började kroppen bete sig som om pendeln redan rörde sig – bl a genom omärkliga mikroskopiska gungningsrörelser i rätt riktning och takt. Pendeln samlade upp så mycket av mikropuffarnas energi att den till slut pendlade med stora utslag.

Chevreuls upptäckt leder till en allmän regel: *Om man har tillräckligt starka känslomässiga förväntningar, tenderar kroppen att bete sig som om förväntningarna redan vore uppfyllda.* Patienten som får ett placebo-piller tror att han har fått ett verksamt läkemedel och förväntar sig bli frisk. Kroppens kemiska system ställer om sig enligt förväntningen. Bakteriernas livsmiljö påverkas. Patienten *blir* frisk, förutsatt att den kemiska omställningen är tillräcklig. Det har konstaterats att den ofta är tillräcklig, även när det gäller fruktade infektionssjukdomar som kolera och tuberkolos. Om du alltså trosvisst förväntar dig att du ska känna dig

allsmäktig som en förklädd gud i en maktkonfrontation, kommer du också att göra det. Vad som behövs är en del knep för att mana fram den gudomliga trosvissheten. Vi går alltså nu över till hur man tekniskt bär sig åt för att systematiskt suggerera sig själv till den självkänsla vi behöver i maktkampen.



OM MAN HAR TILLRÄCKLIGT
STARKA KÄNSLOMÄSSIGA FÖR-
VÄNTNINGAR, TENDERAR
KROPPEN ATT BETE SIG SOM
OM DE REDAN HADE UPP-
FYLLOTS.

Tekniken för systematisk själv-suggestion

Sätt dig tillrätta i en fåtölj eller lägg dig på en säng. Inrätta dig någorlunda bekvämt – men inte *alltför* bekvämt, för då är det risk att du förväxlar situationen med en tupplur och bara dåsar in. Armar och ben ska t ex vara strikt parallella med kroppen och inte slappt i kors. Nästa steg är att koncentrera sig på en ointressant men koncentra-tionskrävande uppgift. Tanken bakom det är att göra det svårt att få associationer till ovidkom-mande ting (ekonomin, arbetet, kärleken etc). Uppgiften ska vara ointressant för att den inte själv ska ge några associationer, och arbetsam för att inte tankarna ska kunna vandra till annat. Den ska hjälpa dig avskärma sinnesintryck utifrån. Allt som sker ska försiggå monotont och under stän-diga upprepningar. Du får själv brodera ut texten i exemplen nedan med upprepningar och omtugg-ningar. Avskärmningsprocessen förstärks om man samtidigt får känna ovanliga inre kroppsför-nimmelser – kroppen eller vissa kroppsdelar blir lätta eller tunga, synbilden blir dimmig etc.

Runt dessa principer kan tekniken varieras i det oändliga. Den spänner i praktiken från bisarra apparater i stil med den ungerske psykiatern Völgyesis elektroder som lät patienten uppleva ljusblixtar i ögongloberna, till det vanliga mono-tona mässandet om förnimmelser man ska få. Här

följer tre exempel. När du har förstått principerna är det fritt fram att förändra inledningsmetoden efter egen smak – stirra på färgsprakande kristall-kulor, sätta på en tickande metronom eller en skiva som bakgrundsljud, spela in lämpliga ramsor som man har talat in själv eller låtit någon bekant göra:

a) Stirra oavvänt och utan att blinka på en punkt eller ett litet föremål på väggen. Punkten ska sitta en bit ovanför bekväm titthöjd, på ca två meters avstånd. Det ska vara tröttande och obekvämt att titta på den. Samtidigt som du stirrar på punkten (t ex en fläck eller ett kors som du har ritat på väggen) säger du (tyst för dig själv eller uppspelat från en bandspelare): "Mina ögon blir tröttare. För varje andetag jag tar känns de tröttare och tröttare. De ser snart inte skarpt. Punkten på väggen ser ut som i ett dis, som den vore omgiven av en gloria. Ögonen börjar tåras lätt. Punkten på väggen är i ett dis. En dimmig gloria finns runt kanterna. Ögonlocken blir tyngre. För varje andetag känns ögonlocken allt tyngre och tyngre. De är tunga som bly. Ögonlocken vill falla ihop, av egen vilja. Jag känner en skön avslappning i hela kroppen. Lemmarna liksom bara försvinner. Ögonen är allt tyngre. Omvärlden drar sig bort och blir bara avlägsen bakgrund. Jag märker inte längre ljud i bakgrunden, de har dragit sig tillbaka och nästan försvunnit. För varje andetag blir avslappningen allt djupare. Hela kroppen flyter

bort, svävar bort. Ögonen är tunga som bly. De vill falla ihop av egen tyngd. Nu låter jag dem falla ihop av sin egen tyngd och jag är helt avslappnad, utan tankar på något speciellt. Tankarna bara fladdrar omkring och får inte fäste i något annat än den sköna djupa känslan av avslappning i hela kroppen."

Om du ger suggestionerna tyst för dig själv, anpassar du takten till dina förnimmelser. Om du redan första gången vill använda bandspelare, måste du brodera ut texten ovan med upprepningar och omformuleringar till ungefär 4-5-faldiga längden. Det som speciellt ska broderas ut och upprepas är i början: 1) trötta ögon 2) suddig bild 3) koppling till andetag ("för varje andetag. . .") 4) tåriga ögon. Mot slutet: 1) avslappnade lemmar, kropp 2) koppling till andetag 3) tunga ögonlock som vill falla ihop av sig själva. Använd språkliga bilder och suggestiva adjektiv ("tunga som bly, fladdrande som en fågel" etc).

Att stirra på punkten är högst ointressant och ger inga associationer. Men det är ansträngande och fordrar koncentration. Synoskärpan, tårarna och de tunga ögonlocken är en naturlig följd av att stirra. Det kommer av sig självt. Men genom att du något tidigare har "bestämt" att det ska bli så, förstärker du din känsla att ha kommandot över dina upplevelser. Ditt känsloliv kommer senare att acceptera nya kommandon lättare. Den som inte gillar att sluta ögonen eller som tycker att punkten med sin gloria känns skön att titta på, kan låta bli

att ge suggestioner att ögonen ska sluta sig. Det går utmärkt att fortsätta med öppna ögon.

b) Slut ögonen från början. Föreställ dig att du är i en tom skolsal, med en svart tavla på ena väggen. Försök frammana scenen så levande som möjligt: tomma bänkar, kateder, fönster. Tänk på en sal i din gamla skola. Du *är* där. Nu går du fram till tavlan, tar en krita och ritar en stor kriticirkel mitt på tavlan. Titta ordentligt på den, frammana kriticirkeln så tydligt du kan. Därefter tar du på nytt upp kritan och skriver siffran 1 i cirkeln. Titta på ettan i sin cirkel, gör bilden så levande som möjligt. Nu tar du en tavel sudd och suddar ut ettan. Cirkeln är tom. Du skriver nu dit siffran 2 i stället. Sen suddar du ut tvåan, skriver 3, tittar på resultatet och fortsätter långsamt på samma sätt t o m siffran 10.

På samma gång som du "skriver" dina siffror, känner du din andning. Den är lugn och rytmisk. Du skriver siffrorna i en takt av tre andetag per siffra. Men inte nog med det. Du har också bestämt att du för varje andetag blir kroppsligt mer och mer avslappnad. De "andliga cirklarna" blir i samma mån tydligare. Avslappningen känns som om kroppen sjönk undan, djupare och djupare för varje andetag. Kopplingen till andetag ger den nödvändiga monotonin. Hela kroppen verkar rytmiskt sväva bort och försvinna. Prova själv om det är lättast för dig att få alla kroppsdelar att försvinna på en gång, djupare och

djupare för varje andetag, eller om det är lättare att låta kroppsdelarna försvinna en efter en, t ex systematiskt från fötterna uppåt till huvudet (tänk på varje kroppsdel i tur och ordning). Bestäm att hela kroppen ska vara totalt avslappnad och svävande när siffran 10 kommer fram i din kritcirkel. Alltså: tre andetag – cirkel, tre andetag – 1, tre andetag – 2, tre andetag – 3, osv. Och för *varje* andetag har du bestämt att kroppen ska sjunka undan mer och mer. Du kommer att märka att det är jobbigt och koncentrationskrävande att frammana bilder av dina siffror. Tankarna är så upptagna att de inte kan vandra till annat.

c) Slut ögonen från början. Föreställ dig ett brinnande stearinljus direkt på en tallrik (utan ljusstake). Föreställ dig ljuset så verkligt och tydligt du kan – fladdrande låga, stearin som rinner. Känn din andning. Den är lugn och rytmisk. Nu räknar du baklänges från 33, i takt med din andning, sifferbyte vid varje utandning. Låt andningen förbli normal och andas varken djupare eller snabbare bara för att du räknar. Stearinljuset brinner sakta ned och blir kortare och kortare för varje siffra. Lite smält stearin samlas på tallriken. Du bestämmer dig för att när du har kommit till 0, ska ljuset vara utbrunnet. Samtidigt har du bestämt att kroppen slappnar av och svävar bort, djupare och djupare för varje andetag, precis som i b). När du har kommit till 0 och ljuset slocknar är du djupt avslappnad.



Förstärkning genom kroppsförnimmelser

Det första avslappningsskedet är till för att ta bort tankar på yttre ting och ge dig möjlighet att koncentrera på ditt inre jag. Du är nu mycket mer inriktad på inre förnimmelser och känslor än på sinnesintryck utifrån och på logiska resonemang. Du kan ytterligare förstärka den känslocentreningen genom att låta dig uppleva ovanliga men tydliga kroppsförnimmelser:

1) När du har kommit till slutet av någon av avslappningsmetoderna a) – c) är du behagligt djupt avslappnad. Kroppen känns underligt borta. Tankarna får inte fäste i någonting. De bara fladdrar omkring. Koncentrera nu dina känslor till vänster arm, hand och fingrar. Känn intensivt. Du känner hur blodet strömmar genom den vänstra armen och handen. Känslan av blodflödet gör att armen blir tyngre och tyngre. Du bestämmer nu att den ska bli tydligt tyngre och stelare för varje andetag. Räkna till 10, en siffra per andetag. Säg för varje siffra att armen ska bli tyngre och stelare. När du har kommit till 10 är armen, handen och fingrarna tunga som bly. De är stela och orörliga av sin egen enorma tyngd. Du skulle inte kunna röra fingrarna om du försökte. Du provar och ser – det är omöjligt, fingrarna är orubbliga.

Räkna nu åter till 10, en siffra per andetag, och bestäm att tyngden och stelheten kommer att minska för varje andetag. Vid 10 är armen,

handen och fingrarna vanliga igen. Kontrollera att du nu lätt kan röra på fingrarna. Men i övrigt är du fortfarande djupt avslappnad.

2) Tänk nu åter på vänstra armen och handen (det går bra att byta arm också om du vill). Räkna till 10, återigen en siffra per andetag. Bestäm att du med varje andetag pumpar in känsla av lätthet i armen och handen. För varje andetag blir armen märkbart lättare. Lätt som en fjäder, lätt som luften. Det känns som den fylldes av ballonggas. Den vill oemotståndligt sväva upp i luften. Handen och armen släpper kontakten med underlaget. När du har kommit till 10 svävar armen en halvmeter uppe i luften, alldeles av sig själv.

För att få armen vanlig, räknar du igen till 10 och bestämmer att armens normala tyngd ska återvända, mer och mer för varje andetag. Den börjar sakta sjunka ner. Vid 10 har den fallit ner till underlaget och känns som vanligt. Själv är du emellertid djupare avslappnad än någonsin och inriktad på ditt inre jag.

Den tunga och den svävande armen är märkliga upplevelser för den som aldrig provat. Alla klarar av det med lite ansträngning och god vilja. De som tycker att det är fånigt, kommer inte att försöka helhjärtat nog för att lyckas. Men om de försöker igen och anstränger sig på allvar, lyckas dessa också. Suggetibilitet varierar från person till person i början, men den kan tränas upp. Folk som har till yrke att använda känslofantasi –

författare, skådespelare etc – har ofta hög suggestibilitet. Förväxla inte suggestibilitet med lättrogenhet. Lättrogna personer lider av dålig logik. Det är en defekt hos vänsterhjärnan. Hög suggestibilitet betyder stor känslfantasi. Det tyder på en välfungerande högerhjärna. Personer med extremt låg intelligens (vårdfall) är inte suggestibla eller hypnotiserbara. Om du aldrig har sysslat med suggestion förut, kan du vänta med övningarna med den tunga och den lätta armen tills du blivit mera van vid de inledande avslappningsövningarna a) – c). Två till fyra övningar och lika många dagar kan vara lagom väntetid.

Konsten att suggerera fram den känslattityd man behöver

När du vill avsluta en avslappningsövning, koncentrerar du dig först på den känsla du vill ha efteråt, efter att ha vaknat till. Anta att du strax efteråt vill läsa en krävande fackbok. Mana då fram den känsla av intresse, vakenhet, koncentration förmåga, mottaglighet och överblick som du av erfarenhet vet fungerar bäst vid sådan verksamhet. Tänk, och framförallt *känn* dig in i situationen så som du *vill* ha den. Om du egentligen befärar att du kommer att känna dig okoncentrerad och håglös, föreställer du dig i den rakt motsatta känslöstämningen. Frammana bilder av dig själv vid skrivbordet – alert, pigg, nyfiken, stimulerad – läsande i boken och anteck-

nande, med lust och bubblande intresse för saken. Känn dig in i på vilket sätt boken är intressant för just dig (på *något* sätt måste den ju vara det, annars skulle du inte skaffat den). Jaga riktigt upp dig till den positiva känslöstämningen. All information bara strömmar rakt in, faller in i sitt rätta sammanhang och bildar en klarare och klarare helhet. Det är spännande och medryckande. Du ser dig själv vid skrivbordet, full av aktivt intresse, tankeskärpa och sinne för både stora sammanhang och små detaljer. Det är lätt att komma i håg det du läser, det är lätt att hitta väsentligheterna och göra listiga anteckningar. Hur den rätta känslan ska kännas vet du av egna tidigare erfarenheter av situationer när du har fungerat som bäst. Orden ovan passar kanske inte just dig. Ändra dom så att du känner igen dig. Men glöm inte att känslan av lust och inre säkerhet måste vara med.

Känn dig *intensivt* in i den känsla du vill ha efteråt, och se dig samtidigt så detaljerat och realistiskt som möjligt i den praktiska situationen som du vill att känslan ska komma fram i. När du har gjort det en stund (kanske 20–100 andetag, beroende på hur komplicerad saken är och hur du känner dig inför den), *bestämmer* du att det är precis denna känsla och denna attityd som ska komma över dig i den verkliga situationen. Det räcker att bara mentalt *bestämma*, men tycker du att det känns bättre, kan du också *säga* det upprepade gånger tyst för dig själv: "När jag har

vaknat till, och börjar med x, kommer jag att känna. . .”

Därefter avslutar du övningen. Du räknar till 10, som vänligt ett andetag per siffra, och bestämmer att du vaknar till mer och mer för varje andetag. När du har kommit till 10 är du helt klar och känner dig utvilad och behaglig.

Om du i stället vill somna in för natten, frammanar du känslan av trygg dåsighet, skön tomhet och hur härligt det är att bara vila och övermannas av sömn. Se dig inför ditt inre öga liggande på sängen, med just den sköna vad-härligt-att-somna-känslan som du bäst känner igen.

Känslolinlevelsen under avslappningen är en förrepetition av det som ska bli verklighet efteråt. Känslan är kopplad till praktiska detaljer i en kommande situation (måla upp dem så detaljerat du kan – se skrivbordet och rummet med alla saker som finns där, *känn* stolens eller sängens mjukhet osv). När du kommer i kontakt med den verkliga situationens enskildheter, kommer den känsla som redan förknippats med dem så intensivt i fantasin också automatiskt fram. Tro det om du vill, men det fungerar, förutsatt att du lägger din själ i det.

Allt detta hokus-pokus med svävande armar och brinnande stearinljus är strängt taget inte nödvändigt för full suggestionseffekt. Det skulle räcka med att *bestämma sig* för fullständig känslokoncentration, måla upp situationen och leva in

sig in i den attityd och känsla som man vill ha. Och den kommer som beställd. Men i början är det för de flesta av oss lättare sagt än gjort. Högerhjärnan är otränad. Vi är inte vana att tro på känslor, bara på vänsterhjärnans argumentkedjor. Känslor är för oss ingenting som kan kontrolleras, de bara kommer över oss, ofta på mycket ovälkomna vis. Vi vet inte ens hur medveten känslolinlevelse känns. Hokus-pokus-övningarna är en hjälp att uppleva den. När du är ordentligt tränad i att framkalla den, går det ofta utan inledningsmanövrer. Du kan mana fram den inre samlingen på ett ögonblick var som helst – i en busskö, i en föreläsningssal, framför teven. Men det kräver mycket arbete. För de flesta är det enklare att ta till lite hokus-pokus när man behöver framkalla den rätta känslan.

Konsten att bli Förklädd Gud

Som du minns är den Gudomliga Egocentriciteten en känsla (se sid 121). Det är känslan av självklar säkerhet i sig själv. Den allegoriska bilden ”Gud” syftar inte på att du skulle vara bättre på allting än alla andra. Tvärtom, det är helt i sin ordning för en Gud att vara dålig på att spela piano och inte förstå relativitetsteorin. Det Gudomliga är i stället just känslan av att vara unik och ojämförbar med andra. Kvalitetsjämförelser med andra varelser är meningslösa när det gäller Gudar, alltings yttersta

grundvalar. Om ordet Gud stöter dig, tänk då gärna ut ett annat ord med samma innebörd av självklar ojämförbarhet – jag *är bra*, helt enkelt därför att jag *är*. Själv tänker jag inte på den kristna guden utan på fornreligionernas livfulla gudaparnass: Zevs, Juno, Oden. Grundtanken är att finna en bild som hjälper dig att bli övertygad om din egen absoluta självklarhet, *med* (och oberoende av) precis alla de brister och förtjänster du för tillfället råkar ha. Och visst är det bra att arbeta på sin pianoteknik och lära sig relativitetsteorin. Det är mycket konstruktiva sysselsättningar. Men de varken ökar eller minskar mitt självklara egenvärde. Det värdet ägde jag från början.

Fransmannen Emile Coué fick världsrykte på 20-talet genom sin suggestionsformel "Jag blir bättre och bättre för varje dag på alla sätt". Den enkla upprepningen av en sådan sats flera gånger dagligen har stark suggestionseffekt. När vänsterhjärnan analyserar satsen logiskt, förefaller den osannolik och överoptimistisk. Men av ett ständigt upprepande tappar vänsterhjärnan intresset. Högerhjärnan tar över. Den känner sig in i hur det skulle kännas om förutsägelsen vore sann. Den blir sann.

Upprepa alltså varje dag, strax innan du ska somna: *Min självkänsla blir starkare och starkare för varje dag*. Gör om proceduren några gånger under dagen. Märk väl att du i det sammanhanget inte ska analysera och tänka på hur det i själva verket har gått för dig på sista tiden. Glöm helt dina



verkliga misslyckanden och framgångar och koncentrera dig på *känslan* i satsen "Min själv-känsla blir starkare och starkare för varje dag."

Inför viktiga konfrontationer förbereder du dig genom systematiska suggestionsspass med den teknik som vi har behandlat. När du är djupt avslappnad, målar du upp scenen av det som komma ska inför ditt inre öga, på samma sätt som vi beskrev på sid 220. Känn dig intensivt in i den känsla som du *vill* ha under konfrontationen. En ofta lämplig känslöstämning är Läkarrocken (se sid 135) – kall, analytisk, nyktert vänlig, registrerande, alert. Se scenen framför dig och se dig själv agera i den, med just det handlingsmönster och den känslouttryckt som du skulle önska. Observera att det bara är stämningen och känslouttrycket som ska manas fram under suggestionsspasset och du ska alltså inte repetera dina sakargument i det sammanhanget. Suggestionssupplevelsen liknar närmast en dröm – sakligt obestämd och svävande men med en enorm känslointensitet. Om du vet om konfrontationen flera dagar i förväg, är det bra att upprepa suggestionsspasset varje kväll under ett antal dagar. Det som vi här har betecknat som konfrontation, behöver givetvis inte bara vara en kommande öga-mot-öga-situation. Det kan lika gärna handla om ett tal du ska hålla och har rampfeber inför, ett examensprov (skriftligt eller muntligt) eller det exempel vi tog upp tidigare, att med behållning läsa en besvärlig bok.

Kungörelse

SVENSKA MAKTAMATÖRERS FÖRDOMSFRIA FOLKFÖRBUND SMAFF

Varje vår samlas de slipade medlemmarna i SMAFF till sitt årliga makttekniska symposium. Där utbyts i grupp erfarenheter om det gångna årets smaffigaste taktiska skamgrepp och andra lyckosamt genomförda oegentligheter.

Den som sänder in 55:- till SMAFF beredes tillfälle att specificera sina kvalifikationer för medlemsskap. I tillämpliga fall kan de därefter inväljas i Förbundet av Stormästaren och erhåller då kallelse till nästföljande årssymposium.

Stormästaren

Var finner man SMAFF? Mitt ibland oss.