



## BBC 66: MOTSATT, ELLER OMVENDT, PSYKOLOGI, HVA KAN VI SI OM DET?

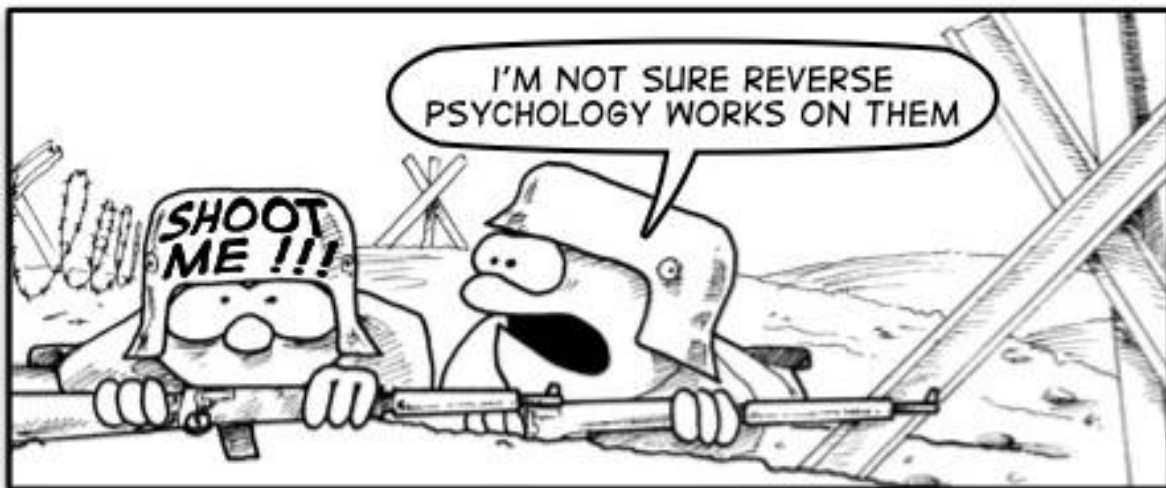
Det er ikke så lett å si hva psykologi er for noe. Vi kan si at det er vitenskapen om atferd, fortrinnsvis menneskelig atferd. Mange vil tilføye noe i retning tanke- og følelsesliv, mens vi atferdsanalytikere altså inkluderer dette i vårt atferdsbegrep. Men det er en temmelig generell definisjon, og sier blant annet ingenting om hvorvidt psykologi skal anvendes. Når folk snakker om psykologi, er det likevel ingen tvil om at det ofte siktes til noe anvendbart, som når man snakker om å «bruke psykologi». Det uttrykket brukes ofte når noen har oppnådd noe ved list og lempe, eller ved å være litt smart. I stedet for å buse på og sette hardt mot hardt, har man kanskje oppnådd tillit hos den andre før man kommer med det egentlige budskapet. Det motsatte kalles gjerne «upsykologisk». Da jeg var psykologistudent for over 30 år siden, var jeg nattevakt på et psykiatrisk sykehus. Pasientene var ikke av de letteste. En pasient var ekstremt urolig og engstelig, og hadde ikke sovet på flere døgn, men var helt ufarlig. Heller ikke beltelegging og tung medikasjon roet ham. En kveld førte jeg ham til sengen, la ham ned på sengen og la meg halvveis oppå ham og holdt ham fast, alt på en mild måte. Etter et par minutter sovnet han, og han sov til morgenen og vel så det. Formen var mye bedre da han våknet. Ja, jeg brukte tvang, men jeg hadde gjort akkurat det samme i dag. Da jeg fortalte en gammel nattevaktkollega om det jeg hadde gjort, kommenterte han at «Ja, det hjelper med psykologi». Han visste at jeg studerte psykologi, og det bidro nok til at han sa det. Med «psykologi» mente han neppe mer enn noe som var lurt å gjøre i kontakt med mennesker. Hvis det er vanskelig å si hva psykologi er, skulle man tro at det også er vanskelig å vite hva motsatt psykologi er. Men når det snakkes om motsatt psykologi, er det i det minste liten tvil om at det snakkes om noe som skal anvendes. Det er altså en metode, eller en teknikk.



Det er ikke så lett å forklare hva psykologi er, og det hjelper ikke nødvendigvis å bruke figurer. De to figurene, som det går 13 på dusinet av, kan for den saks skyld passe like godt på motsatt psykologi som på psykologi...

Med «motsatt psykologi» menes vanligvis at man gir en beskrivelse av en annens

atferd, eller en beskjed om hva den andre skal gjøre. Beskrivelsene og beskjedene innebærer forventninger. Motsatt psykologi går ut på at den tilsynelatende forventningen er motsatt av den egentlige forventningen, altså av hva personen vil at den andre skal gjøre. Hvis personen gjør motsatt av det som tilsynelatende forventes, gjør personen det som egentlig forventes, og den motsatte psykologien lykkes. Eksempler på beskrivelser kan være «Du er en dårlig elsker(inne)» (for at personen skal vise at han er eller hun er det motsatte, ojoj), «Du liker meg ikke» (for at personen skal vise at vedkommende gjør det, i alle fall en stund), «Du er lat» (for at personen skal få i det minste et anfall av flittighet) og «Du er rotete» (for at personen skal rydde). Eksempler på beskjeder kan være «Kan du snakke enda litt høyere?» (for at personen skal dempe seg), «Bare slapp av» (for at personen skal komme seg i aktivitet), «Forsyn deg så mye du vil, det er nok til alle» (når det er knapphet og du vil at personen skal dele) og «Ta bilen du» (når du mener at du trenger den mer selv). Beskrivelsene og beskjedene er altså mer vellykkede dess mer motsatt personen opptrer. For øvrig kalles motsatt psykologi på engelsk for «reverse psychology», og kalles på norsk også for omvendt psykologi, men motsatt psykologi er nok vanligst. Ellers kan beskjeder selvfølgelig også kalles instruksjoner og lignende.



Ingenting virker alltid, heller ikke motsatt psykologi.

Hvorfor kan motsatt psykologi virke? Ifølge motsatte psykologer skyldes eventuell effekt at personen misliker å bli stilt forventninger til eller å bli fortalt hva han eller hun skal gjøre. Det er ubehagelig med beskrivelser og beskjeder à la eksemplene ovenfor. Personen vil ikke ha beskrivelsen sittende på seg, og «Ikke pokker om jeg skal gjøre som de sier». For å kvitte seg med ubehaget gjør personen noe annet, og det tryggeste og enkleste er å gjøre motsatt. Da er man sikrest på ikke å leve opp til forventningene. Å opptre motsatt er ofte en relativt primitiv måte å opptre på. Det er vel derfor motsatte psykologer mener at det virker best på små barn og på det vi kan kalle underlødige voksne. Grunnen må være at de er dårligere til å gjennomskue hva den andre egentlig vil. Man mener også at personer med personlighetsforstyrrelser kan være gode kandidater. Grunnen er nok at de kan reagere så emosjonelt at det ikke hjelper om de gjennomskuer hensikten med beskrivelsen eller beskjeden. Ellers er det liten tvil om at det er en tynn grense mellom motsatt psykologi og ironi. Særlig beskjeder kan fungere som ironiske hint, der mottakeren skjønner hva man er ute etter. Så er spørsmålet om hintet virker eller ikke, og om det fører til noe godt.

Motsatt psykologi er i stor grad folkepsykologi, det vil større eller mindre folkevisdom som har blitt til blant folk flest, uten rot i skolepsykologi eller forskning. Riktig nok brukte man noe lignende innenfor såkalt miljøterapi, som vel hadde sin storhetstid på 1970- og 80-tallet, men der var det nok mer et «trick of the trade» enn noe som hadde vitenskapelig basis.

Jeg har aldri hørt om en randomisert kontrollert studie av motsatt psykologi, for å si det slik.

Det nærmeste man kommer vitenskap, er nok kommunikasjonsteori av typen som Palo Alto-gruppen holdt på med, også det særlig på 1970-og 80-tallet. De snakket om paradoksale instruksjoner, som kan ligne motsatt psykologi. Eksempler på paradoksale instruksjoner er «Slapp av» og «Bare vær spontan». De kalles paradoksale fordi de dreier seg om noe man knapt kan gjøre på instruks. Dermed kan de virke mot sin hensikt. Palo Alto-gruppen utviklet paradoksale instruksjoner til et terapeutisk virkemiddel. I boken *Change* av Watzlawick, Weakland og Fisch fra 1982 gis det mange eksempler på hvordan det kan brukes. Et fornøytelig eksempel er et ungt par som får besøk av foreldrene til den ene. Det er med andre ord svigerforeldre på ferde. Særlig svigermor gjør mye av seg. (Ikke for å være kjønnsdiskriminerende, men alle har vel hørt om han som ikke hadde hatt det så moro siden han soknet etter svigermora.) Paret plages av at svigermor «hjelper» i meste laget. Men det unge paret vet råd: De ber henne om å hjelpe enda mer, og med ting som hun ikke har så lyst til. Da dempes lysten til å «hjelpe». Paradoksale instruksjoner var et svar på at direkte instruksjoner ofte ikke fungerer. I den forbindelse var en av Palo Alto-gruppens teser at mye menneskelig lidelse skyldes mislykkede forsøk på å løse emosjonelle problemer, ikke så forskjellig fra hvordan man tenker innenfor ACT. Prøver vi for hardt på å få mindre av noe, kan resultatet bli å få mer av det. Det er også morsomt at ACT bruker paradoksale instruksjoner for at pasienten skal se at språket ikke må tas for bokstavelig, for igjen å svekke destruktiv språklig makt over pasientens atferd. En slik paradoksal instruks er «Ikke hør på hva jeg sier».

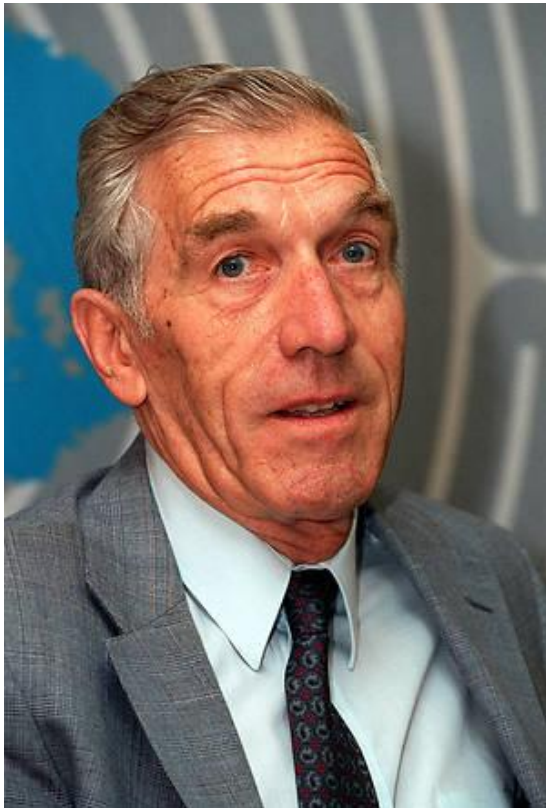
**THE REASON REVERSE PSYCHOLOGY  
WORKS IS BECAUSE PEOPLE DO NOT LIKE  
TO BE TOLD WHAT TO DO.**

Noen har skjønnet det, og i alle fall noen ganger går det nok an å spille på det.

Paradoksale instruksjoner var særlig «in» innenfor familiebehandling, som lenge var et svært kreativt felt, også i negativ forstand. En av veilederne som jeg måtte ha for å bli spesialist, snakket nesten ikke om annet. Jeg vet ikke hvordan det har gått, men jeg har mistanke om at feltet har kommet ned på landjorden. Jeg tviler i det hele tatt på at paradoksale instruksjoner spiller særlig rolle noe sted i dag, og vitenskapelig dokumentasjon tror jeg det er tynt med. Men det var nok moro så lenge det varte, på lignende måte som det var med hypnose, LSD og andre hippiepregede «intervensjoner. Når det er sagt, er det mye godt å si om Palo Alto-gruppen. Mye av det de har skrevet, er noe av det mest spennende og tankevekkende i hele psykologien, akkurat som ACT er. Problemet er at det kan være langt fra spennende og viktige allmennmenneskelige fenomener til effektiv behandling.

Men hva kan vi si om virkningen fra et atferdsanalytisk ståsted? Det er altså neppe noen tvil om at det er ubehag ute og går. Da er vi inne på det som i atferdsanalysen kalles motivasjon, nærmere bestemt etablerende operasjoner. Beskrivelsen eller beskjednen, altså forventningen, kan være en aversiv stimulus, som jeg ynder å kalle for et ubehag. Å gjøre noe som bryter med forventningen, blir unnslippelse, og forsterkes negativt. Også vi vil nok mene

at den tryggeste unnslippelse er å gjøre stikk motsatt. Riktig effektiv motsatt psykologi kan dessuten føre til unngåelse, ved at personen er føre var og opptrer slik at det blir unødvendig for andre å bruke motsatt psykologi mot vedkommende, i alle fall på noen områder. Men da må kanskje beskrivelsene eller beskjedene ha vært svært ubehagelige?



# CHANGE

CHANGE

Principles of  
**PROBLEM FORMATION**  
and  
**PROBLEM RESOLUTION**

Paul Watzlawick, Ph.D., John Weakland, Ch.E.,  
and Richard Fisch, M.D.

Foreword by Milton H. Erickson, M.D.

Til venstre Paul Watzlawick (1921–2007), til høyre omslaget på en viktig bok han var med og skrev.

Men vi er jo noen kløppere til å forklare atferd, så det er bare å skuffe på med flere forklaringer som jeg ikke kan se at motsatte psykologer er inne på. Andre nærliggende forklaringer kan være at personen opptrer motsatt i et forsøk på ekstinksjon, det vil si i et forsøk på å få andre til å gi opp å rette forventninger mot seg. En annen enkel mulighet er at den motsatte atferden er et forsøk på straff. Det skal bli så ubehagelig å stille forventninger at den andre får direkte avsmak på det. I begge tilfeller er det logisk nok mislykket, og seier til den som bruker motsatt psykologi. Forsøkene på ekstinksjon og straff virker altså på sin hensikt.

Særlig unngåelse kan selvfølgelig også være verbalt påvirket, eller det salig Skinner kalte regelstyrt, som når utfallet av en situasjon får oss til å instruere oss til hvordan vi skal opptre i lignende situasjoner i fortsettelsen. En verbal effekt av motsatt psykologi kan være at det setter i gang verbal aktivitet hos mottakeren, og at aktiviteten går ut på selvinstruksjoner om å gjøre motsatt: «Den merkelappen skal jeg ikke ha sittende på meg», eller «Ikke pokker om jeg skal gjøre som de sier». En mer avansert verbal forklaring er at motsatt psykologi forutsetter at den som bruker det, må ha god kontroll på den relasjonelle rammen *motsetning*. Personen må rett og slett kunne formulere det motsatte av hva personen vil. Den enkleste måten er å tilføye ordet «ikke», og det er selvfølgelig mer avanserte varianter. Det kreves også en viss kontroll på deiktiske relasjonelle rammer, som ikke minst går ut på å skille mellom sitt eget og den andres perspektiv, i det minste å si «Jeg» og «Du» på de rette stedene. Det krever også at *mottakeren* av motsatt psykologi mestrer rammen *motsetning*: For å kunne opptre motsatt av beskrivelsen eller beskjeden, må mottakeren kunne formulere hva det motsatte går ut på. Men hvis mottakeren mestrer rammen *motsetning*, og deiktiske rammer, for godt, kan

nok resultatet bli at motsatt psykologi gjennomskues. Mottakeren må altså ha et visst språk, men ikke for avansert. Hvis mottakeren gjennomskuer den motsatte psykologien, er det eneste håpet, for den som bruker motsatt psykologi, at mottakeren uansett reagerer sterkt nok emosjonelt.



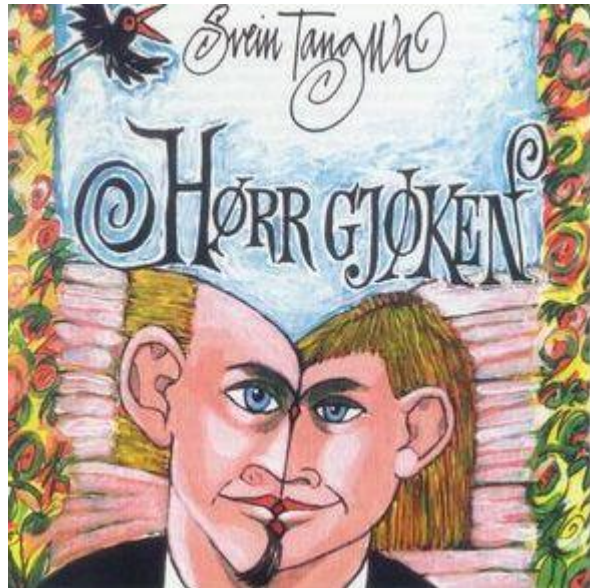
Det er liten vits med motsatt psykologi når du har fullstendig makt og kan straffe på de forferdeligste måter, som i Nord-Korea, så lenge det varer.

Ellers er det interessant å drøfte om beskrivelser og beskjeder innenfor motsatt psykologi fungerer som mands, det vil si som utsagn som beskriver forsterkeren for å komme med utsagnet, og som forsterkes ved at lytteren formidler forsterkeren som beskrives i utsagnet, som når vi sier «Få melk», og lytteren gir oss melk, eller «Gå unna», og lytteren går unna. I motsatt psykologi er beskrivelser og beskjeder motsatte av hva som vil forsterke utsagnet. Jeg ender likevel med at motsatt psykologi dreier seg om mands. Mands kan nemlig være lumske greier. For eksempel en tilsynelatende tact, som «Dette er en imponerende whiskysamling», er en fordekt mand hvis den ikke forsterkes av generell anerkjennelse for å kommentere noe som er til stede der og da, men av å få en drink. Det avgjørende er hva som forsterker utsagnet, som i motsatt psykologi er at den andre opptrer motsatt av utsagnet. Da hjelper det ikke at forsterkeren er motsatt av det som tilsynelatende mandes. Den som kommer med mand'en, sier nemlig bevisst det motsatte av hva som vil forsterke utsagnet, og har «brukt» rammen motsetning for å mande slik. Mens vi er inne på mands, kan vi også si at Arild Karlsens obskure metode «motstandstrening» har innslag av motsatt psykologi, ved at personen instrueres, eller mand'es, til å gjøre det personen ikke skal gjøre, for at personen skal vise motstand mot å gjøre det. Målet er altså at personen gjør motsatt av beskjeden.

Er motsatt psykologi effektivt? Det tviler jeg på, og effekten står i alle fall ikke i forhold til hvor ofte vi hører om det. I relasjoner der partene er intellektuelt og emosjonelt jevnbyrdige, har det neppe all verden for seg. For at det skal virke, må den som bruker det, stort sett være overlegen den som det brukes overfor. Da bør det være mye annet å spille på enn slik påvirkning. For eksempel det vi kaller «atferdsmomentum» («behavioral momentum») går i praksis ut på å få den andre i bedre stemning, slik at det blir mindre aversivt å følge beskjeder om noe som personen i utgangspunktet ikke vil gjøre. Andre ganger kan forsterkning hjelpe. Men atferden må komme før forsterkningen. Da kan en enkel ad hoc-avtale være løsningen, i alle fall hvis vi unngår lokking og store forhandlinger. Nok en

mulighet er ekstinksjon, det vil si å kreve at atferden skal skje. Da snakker vi nok om situasjoner der det er klare myndighetsforhold. Noe av det mest positive jeg kan si om motsatt psykologi, er at det i det minste kan være bedre enn de mest direkte og desperate forsøkene på å få andre til å endre atferd, som altså har lett for å virke mot sin hensikt. Den som bruker motsatt psykologi viser tross alt en viss aksept for tingenes tilstand.

I tillegg til at effekten kan være beskjedent, har selvfølgelig slike former for skjult påvirkning noen etiske sider. Det får lett preg av manipulering. Som kjent er det aldri bra at det kommer en mann i pulatoren, som visesangeren Svein Tang Wa sang om på LP-en *Hørr gjøken* fra 1998. Vi må også huske at en hang til å opptre motsatt av det man får beskjed om, kan skyldes at man har blitt utsatt for urimelige krav. Da er det kanskje bedre å fjerne grunnlaget for en sterk, men forståelig, opposisjon. Motsatt psykologi er nok heller ikke uten bivirkninger. Hvis mottakeren gjennomskuer formålet med beskrivelsen eller beskjeden, er det vel fare for at vedkommende blir vred, med de følger det kan få for relasjoner og videre samhandling. Som kjent får vi bare én sjanse til å gjøre et godt sisteintrykk. En festlig variant kan jo være at mottakeren gjennomskuer forsøket, men skjuler det, og nettopp opptre i samsvar med beskrivelsen eller beskjeden. Det må vel bli motsatt motsatt psykologi. Så kan den som kom med beskrivelsen eller beskjeden, late som den var bokstavelig ment, som må bli motsatt motsatt motsatt psykologi. Vi stopper der, og blir enige om at motsatt psykologi ikke er så magisk som noen dessverre tror. Det er vel like lite magisk som hypnose og LSD, andre barn av noen glade tårer en stund etter krigen.



Til venstre visesangeren Svein Tang Wa. Bestefaren var en kinesisk sjømann som ble plukket opp av sjøen av mannskapet på en stavangerbåt i en storm Karibien. De tok ham med til Stavanger, der han slo rot. Til høyre et eksempel på Tang Was produksjon.

Til slutt må jeg rette noe som sto i BBC 65. Seminaret om endringer i kapittel 9 som skulle ha vært 30. oktober, er flyttet til 6. november. Da ønsker jeg alle en god høst, og hvorfor ikke krydre den faglig med å komme på Skogtun på Skarnes den 23. september, og høre om atferdsavtaler, og på Milepælen på Sand i Nord-Odal den 6. november, og høre om kapittel 9, og til med få anledning til å stille spørsmål til selveste Jørn Kroken? Jeg ser heller ikke bort fra at han skriver autografer. Se mer på lokallagets hjemmesider, facebook og andre steder.

17. september 2015

Børge Holden