

# Forstå offermentalitetens ansigt

Artikel af NORBYE ► af Marianne de Paoli Norbye ► 16. oktober 2018

Har du en ven, et familiemedlem eller måske en kollega, som altid opfører sig som et offer?

- En person, som fokuserer og klager over alle de dårlige ting, som sker i hans liv?
- En person, hvor al jeres dialog er koncentreret om hendes problemer?
- En person, som bebrejder alle andre i stedet for selv at tage ansvar eller aktion?
- En person, som udtrykker at alle andre har et meget lettere end hun selv har?



Hvis ovenstående lyder bekendt, så er det måske fordi, at personen i dit liv har en offermentalitet, hvor fokus typisk er på alle de dårlige eller negative aspekter i personens liv, og som vedkommende ikke er i stand til at kontrollere.

*(Denne artikel handler om begrebet offermentalitet, og henviser dermed ikke til personer, som har været offer for et trauma, overgreb eller en anden kriminel handling).*

## Vores livssyn formes af, hvor vi har vores fokus

Vi oplever alle udfordringer, problemer eller vanskeligheder, som en del af livet, men der kan være store individuelle forskelle med hensyn til, hvordan vi hver især vurderer og håndterer disse. For en person med offermentalitet er vurderingen af en given situation præget af negative aspekter, med en overbevisning om, at der ikke er noget han eller hun kan gøre for at ændre på situationen. Der er med andre ord tale om nogle ydre forhold, der anses som værende udenfor egen kontrol, og som i sidste ende betragtes som et resultat af andre menneskers adfærd, skæbne eller held.

Adfærden hos personer med offermentalitet bærer ofte præg af en passiv-aggressiv stil, hvor vedkommende udtrykker sin utilfredshed og vrede indirekte og uden at konfrontere problemet eller den rette kilde. For eksempel:

*"Det nytter jo ikke noget at sige noget til min kæreste, da han alligevel aldrig hører efter"*

*"Det er åbenbart min skæbne, at jeg skal have alle de kedelige opgaver"*

*"Min datter har så travlt i sit eget liv, at hun åbenbart ikke kan finde tid til at ringe så ofte til mig"*

Aktivering af skyldfølelsen hos andre er en meget stor del af offermentaliteten. Et andet aspekt af offermentaliteten er den selvforstærkende virkning, det har på offeret, idet han eller hun typisk vil søge



relationer, der er problematiske samt tiltrække fiasko eller skuffelser for derigennem at kunne genbekræfte oplevelsen af alle de dårlige ting, som altid sker for ham eller hende.

Endvidere betragtes udfordringer ofte som globale i stedet for lokale, hvilket henviser til graden af, hvor meget en given situation vil påvirke resten af offerets liv. En person med et globalt fokus vil ofte bruge ord som altid og aldrig, når vedkommende udtrykker sig. For eksempel: *"Jeg vil altid være en fiasko til dette"* eller *"Jeg finder aldrig en kæreste, der kan elske mig"*.

At være tæt på en person med offermentalitet kan være udfordrende for de nærmeste omgivelser, hvad enten man er familie, ven eller kollega til vedkommende, og det kan være svært at vide, hvordan man bedst muligt kan hjælpe. Men spørgsmålet er så også, om personer med offermentalitet rent faktisk ønsker at få hjælp - eller om der er nogle fordele ved at være offer?

### **Hvad er fordelene ved en offermentalitet?**

Man kan jo med rette stille spørgsmålet; hvilke fordele har en person med offermentalitet af sin adfærd? Først og fremmest er det vigtigt at forstå, at for offeret er der rent faktisk tale om en egen-oplevelse af dårligdomme, og det er derfor ikke noget som personen finder på bare for at være interessant. Men når det er sagt, så kan den opmærksomhed, sympati og altruisme, som offeret med sit livssyn og adfærd fremkalder i sine omgivelser, have en selvforstærkende virkning på offermentaliteten. For offeret handler det ofte om at få andres sympati, at føle sig set og anerkendt. Derudover har offermentaliteten også den fordel, at den fungerer som en god undskyldning for ikke selv at tage hånd om og ansvar for de udfordringer, der er tilstede i offerets liv.

### **Hvordan hjælper man bedst muligt et offer?**

At omgås personer med offermentalitet kan være krævende for de nærmeste, idet du gerne vil lytte, forsøge at bidrage og dermed tilbyde offeret din hjælp og mulige løsninger. Men snart indser du, at offerets syn på livets udfordringer kan være meget fastlåste endda rigide, og med en oplevelse af ikke selv at kunne udøve kontrol over situationen eller problemet, som offeret ofte anser for at være uoverskueligt og måske endda helt unikt.

Dine foreslåede løsninger, alternative forklaringsmodeller eller initiativer der kan igangsættes bliver typisk afslået af offeret med et utal af begrundelser for, hvorfor problemet er uløseligt og at det ikke er muligt at foretage ændringer, eller at det ikke kan være anderledes. Dette kræver naturligvis tålmodighed af dig, som har en person med offermentalitet i dit netværk, ligesom det kan afføde store mængder frustration og afmagt, når det er *"den samme plade"*, der sættes på hver gang, I snakker sammen, og hvor du ender med at indtage en nærmest terapeutisk rolle i jeres relation.

Den bedste måde, du kan agere på overfor offeret, er ved at erkende, at det ikke er dit ansvar at redde offeret. Der ligger nemlig en væsentlig forskel i at ville redde kontra at hjælpe en person med offermentalitet, idet en *"redningsaktion"* fra din side, blot forstærker offermentaliteten i form af, at offeret i højere grad udliciterer eller outsourcer alle sine livsudfordringer til dig. Derimod er det vigtigt, at når du tilbyder løsninger og alternative forklaringsmodeller, at du med dine udsagn og adfærd viser, at offeret stadig selv skal bevare ansvaret og kontrollen for sit eget liv. Det kan være en svær balancegang og proces for dig som hjælper at



stå i, da du let kan blive viklet så meget ind i offerets følelsesmæssige spind med bekymring og medlidenhed (*dette udvikler sig senere for mange hjælpere som irritation og kedsomhed*), at det kan være svært at distancere sig og yde hjælp på en mere konstruktiv måde.

Men det er også svært for offeret selv, hvis livssyn jo netop er baseret på netop denne hjælpeløs-adfærd, hvor ansvar og kontrol ikke indgår som naturlige elementer hos offeret. Dertil kommer de tidligere nævnte fordele, som offeret jo også har af sin adfærd, som kan gøre det vanskeligt for vedkommende at ønske tingene anderledes.

### **“When life gives you lemons, make lemonade”**

Vi møder alle sammen små og store udfordringer i løbet af vores liv, og enten kan vi vælge at sætte os tilbage og lade ”livets sure citroner” ramme os, eller vi kan forsøge at få det bedste ud af situationen. Vi er ikke altid i stand til selv at ændre på visse situationer, relationer eller livsvilkår, men vi har altid et valg i forhold til at ændre måden, vi forholder os til disse på.

**Har du brug for hjælp og værktøjer til at forstå eller bryde med offermentaliteten, så kontakt venligst  
NORBYE.**

-0-

Læs flere artikler på [www.norbye.dk](http://www.norbye.dk)

NORBYE drives af Marianne de Paoli Norbye, der arbejder med både virksomheder og private.

Hun har en uddannelsesmæssige baggrund med M. Sc. Psychology samt

M. Sc. Human Ressource Management. Derudover arbejder hun som autisemekonsulent med forældrerådgivning for private.

Hos NORBYE arbejdes der med temaer relateret til arbejdsliv samt balancen mellem privatliv og arbejdsliv. Tilgangen er baseret på, at vi aldrig må stoppe med at udvikle os, og derfor arbejdes der også ud fra følgende filosofi: "Vi er i lære som menneske".

