

Hvis din samtale var et skakspil

Af: Jacob Folke Rasmussen



Du skal læse denne artikel, hvis du interesserer dig for narrative samtaler – og hvis du har samtalepraksis som et vigtigt element i din fagprofessionelle værktøjskasse. Du behøver derimod ikke at have en interesse for skak for at have glæde af artiklen. Jeg har blot valgt metaforen, fordi den giver mulighed for nogle sammenligninger, der forhåbentligt kan gøre dig klogere på dine samtaler.

Let at lære – svært at meste

I et skakspil er flere af brikkerne ens. Så helt grundlæggende findes der kun 6 forskellige brikker, man som nybegynder skal lære at kende. Derfor er reglerne i skak ret lette at lære, og alligevel kan man bruge resten af sit liv på at fordybe sig i spillets mange facetter og muligheder.

Noget lignende gør sig gældende for samtaler. Du kommer ikke nødvendigvis til at have bedre samtaler ved at sætte dig ind i et hav af forskellige metoder og koncepter. Det er snarere din evne til at kombinere dine grundlæggende teknikker og bringe dine velkendte spørgsmål i spil på relevante og kreative måder, der er afgørende for, hvor godt du kommer til at kunne mestre dine samtaler.

Det uendelige antal muligheder

En vigtig del af denne mestring er at have nogle færdigheder, teknikker og strategier at holde dig til, og samtidig stille dig åben for, at enhver samtale er unik og derfor indeholder dialoger og tanker, der aldrig har udspillet sig før. På den måde er der både noget velkendt, som du kan forberede dig på, og samtidig noget komplet ukendt, som du helst skal finde spændende snarere end skræmmende, fordi det er i dette ukendte, mulighederne bor, for at du og din samtalepartner sammen kan finde nye veje i forhold til den problemstilling, som han eller hun står i.

I skak har den spiller, der lægger ud, 20 forskellige muligheder for, hvilket træk han eller hun vil begynde med. Et tilsvarende antal muligheder har den anden spiller. Efter blot ét træk til hver spiller, er der altså $20 \times 20 = 400$ forskellige muligheder for, hvordan brikkerne står. Efter to træk til hver er der ca. 72.000 kombinationsmuligheder, efter tre træk er der over 9 millioner, og efter fire træk til hver er der mere end 315 milliarder forskellige mulige placeringer af brikkerne.

I en samtale mellem to mennesker, der ikke er begrænset af at så snævert sæt spilleregler som et spil skak, vil muligheder være om end endnu mere mangfoldige. Hvad spørger du om, som en start? Hvad svarer den anden? Og hvad spørger du derefter om? Samtalekunst bliver aldrig en disciplin, du bliver færdigudlært i og kommer til at kunne have det fulde overblik over. Magnus Carlsen – den norske skakverdensmester – fortæller, at også han laver masser af fejl i sine spil, og efter et parti har han altid en masse idéer til, hvad han kunne have gjort i stedet. Så at blive en god samtalenavigatør handler ikke om at kunne overskue alt og at kunne sætte kryds ved, at "nu kan jeg". I stedet handler det om kontinuerligt at opbygge sine færdigheder til at færdes i det ukendte på måder, hvor der kommer noget velkendt over det, så du i hver enkelt samtale får fundet en vej, der har gode effekter for dig og for din samtalepartner.

At finde den rette åbning

Ud af de 20 mulige åbningstræk, den første spiller kan vælge imellem i skak, er der selvfølgelig nogle, der er bedre end andre. Nogle af trækkene vil også være decideret uhensigtsmæssige at vælge, og sådan er det også for din åbningsreplik eller dit åbningssspørgsmål i samtalen. Åbner du forkert, kan du allerede efter første træk have stillet dig selv i en svær position. Derfor betyder din åbning noget, og selv inden for de hensigtsmæssige varianter, har dit valg betydning. Skal du gå følelsesvejen og spørge til, hvordan din samtalepartner har det? Skal du gå refleksionsvejen, og spørge til, hvilke tanker jeres

seneste samtale har givet anledning til? Skal du gå kropsvejen, og spørge til en måde din samtalepartner taler, ser ud på eller sidder? Skal du bruge de første 5-10 minutter på lidt smalltalk? Eller skal du gå lige på, og spørge, hvad han eller hun gerne vil tale om i dag? Disse spørgsmål er der ikke noget rigtigt eller forkert svar på. Men de illustrerer, at du allerede med dit første spørgsmål tager et valg og lægger en kurs, som får betydning for, hvordan samtalen kommer til at udspille sig. Noget lignende gør sig gældende i skak, hvilket afspejler sig i, at de forskellige åbninger har forskellige navne. Navnene fortæller tit noget om, hvilket spil man kan forvente på baggrund af den pågældende åbning. For eksempel lægger "Giuoco Pianissimo" (Det stille spil) op til en noget mere rolig start end "The Orangutang", der sætter lidt mere fut i tingene lige fra begyndelsen. Så åbninger – både i samtaler og i skak – kan være mere eller mindre forsigtige eller fremadbrusende, hver med sine fordele og ulemper. I de såkaldte "Gambit"-åbninger ofrer man endda en brik fra starten i håb om at dét at tage denne chance, siden hen bliver til éns til fordel. Så en overvejelse er også, hvor sikkert eller hvor chancebetonet, du vil åbne.

Pointen er ikke, at du altid skal åbne på samme måde. Men det kan være godt at have sat nogle ord på, hvad det er, du gør, og måske have nogle navne for de muligheder, du har. På den måde har du noget at vælge imellem, alt efter hvad situationen er. Når min yngste søn og jeg spiller skak med hinanden, åbner vi tit hver især på samme måde, og så ender spillene tilsvarende med at komme til at ligne

hinanden. I den situation kan man komme til at tænke, at nu skal der ske noget andet, og så er det godt at kunne gøre noget andet. Tilsvarende har du måske nogle samtaler, hvor der trænger til at ske noget nyt, og hvor du er parat til at tage en chance, mens du har andre samtaler, hvor det er rigtig fint at gå den mere stille vej.

Hvid trækker først

I skak er det den spiller med de hvide brikker, der trækker først. Der er en ret stor fordel, og på et professionelt niveau betragtes det derfor næsten som en sejr, hvis den med de sorte brikker formår at spille uafgjort. Så stor er prisen for at være bare ét træk bagud. En samtaleparallel finder vi i den amerikanske kommunikationsprofessor Barnett Pearce´ begreb om "The Power of the first Speaker". Han taler ikke om denne power eller magt, som en magt over den anden, men snarere som den magt, man ender med at have over, hvordan samtalen forløber. Magten viser sig ved, om man magter at holde samtalen på sporet, og få den til at have gode effekter - hvilket i både terapi og supervision jo gerne skulle være i den andens tjeneste. Barnett Pearce taler også om tur-tagning i kommunikationen, hvilket handler om at have fokus på, hvad den første taler siger, hvad den anden svarer og dernæst tilbage til, hvad dette får den første til at sige. Ifølge Pearce skal der tre sådanne tur-tagninger til, før man kan definere hvilken episode, der udspiller sig. Han illustrerer det med følgende eksempel, hvor et kærestepar kører forbi en restaurant i deres bil:

Hun: "Er du sulten?"

Han: "Nej"

Hun: "Kan du overhovedet lide mig mere?"

Med sin tredje-replik, sætte kvinden scenen for, hvad det er, der udspiller sig (måske endda til kærestens overraskelse). Men pointen er, at hvis hun havde svaret noget andet som for eksempel "OK" eller "Men kunne du have lyst til, at vi bare tog et glas vin?", så var episoden blevet en helt anden.

I samtaler, hvor du har nogle idéer om, hvilken retning dialogen skal tage, hvis den skal blive brugbar for din samtalepartner, er det vigtigt, at du kommer til at være "The first speaker". Jeg har læst mange transskriptioner fra terapier og supervisioner, og der er slående, hvor svært det bliver for terapeuten eller supervisoren, hvis vedkommende "kommer én bagud". Så sker der typisk det, at klienten taler en masse i forskellige og lidt skiftende retninger, hvorefter terapeuten eller supervisoren, spørger lidt ind til dette, ved for eksempel at spørge "Og hvad gjorde du så?", hvilket åbner muligheder for flere ukontrollerede veje i den andens fortælling. Det er derfor de narrative kort og spørgeguides er gode at have med sig, så du har noget at give samtalen retning ud fra, og så du kan være den, der starter med at stille et spørgsmål, som din klient svarer på, hvorefter du formulerer et nyt spørgsmål med udgangspunkt i dette svar. På den måde kan du "sætte dig på førstereplikken" – parallelt til at have de hvide brikker - og dermed trække først.

Du skal ikke kunne alt udenad

Som vi så i eksemplet med, hvor mange muligheder der hurtigt åbner sig i både skak og i samtaler, så bliver det hurtigt så komplekst, at det ikke giver mening at lære sig lange sekvenser af træk eller spørgsmål udenad. Dette ikke mindst fordi, du ikke på forhånd kan vide, hvad din samtalepartner svarer. Og medmindre du vil ende som en "stille-spørgsmål-robot", er du er nødt til at medtænke den andens svar i dit næste spørgsmål. I skak er det da også kun de allerførste træk, der er medtænkt i de navngivne åbninger. Derefter er det erfaring, kreativitet og analyse af den aktuelle situation, man har at trække på. For selvom brikkerne står på en måde, man aldrig har set før, så er der stadig nogle principper at holde sig til: Beskyt din konge, prøv at få kontrol over midten og forsøg at få bragt slagkraftige brikker i spil.

Tilsvarende er de narrative kort heller ikke "opskrifter", som du skal følge slavisk. De kan give dig gode principper og bud på handlemuligheder, men det er mindst lige så vigtigt, at du bevarer nærværet med din samtalepartner og lytter nøje efter mulighederne i vedkommendes svar til dig.

Midterspillets limbo

Efter åbningsspillet taler man i skak om et midterspil. På dette tidspunkt er de fleste brikker kommet i spil, og der begynder at tegne sig et billede af, hvilket slags spil, der er gang i. Men selv når éns brikker står godt, kan man blive

ramt af en tvivl om, hvad man skal gøre, og det kan være svært at komme på en plan, man kan følge. En lignende følelse kan også ramme én undervejs i en samtale, hvor man kan konstatere, at man egentlig har gang i mange ting, men hvor det samtidig er svært at regne ud, hvad de gode næste skridt vil være, og hvordan man kan få bundet nogle brugbare sløjfer på det, som er sat i spil. Både i skak og i samtalekunst er det gode råd at leve med, at disse limbo-tilstande indfinder sig. Hvis du holder hovedet koldt, og tager et par træk i overensstemmelse med de tidligere beskrevne grundprincipper, så viser der sig som regel en vej.

At kunne tænke nogle træk frem

Når du er kommet ud af limbo-tilstanden, følger måske en fase, hvor du faktisk har en plan, og har overskud til at tænke nogle træk frem. I samtaler handler det ofte om at have en fornemmelse af at være inde på en af de velkendte ruter fra et af de narrative kort, og derfor kunne fornemme den progression i samtalen, som er kortets intention. Dette er en rar følelse, men selv da gælder det, at du skal være klar til at fravige din plan og gøre noget andet, hvis din samtalepartners svar indikerer, at der kunne være brug for et retningskifte i samtalen. Sådan er det også i skak. Din plan er kun god, indtil din medspiller gør noget, der kalder på, at den ændres.

Meget af samtalekunsten handler om både at styre og give slip. Det vigtige er, at skift i retning eller strategi sker fordi

du vælger det, og ikke fordi du bliver forført af en fortælling, eller ikke vil afbryde den anden ud fra et høflighedshensyn.

Genkendelige positioner

Vi har allerede været inde på, at enhver samtale er unik, men samtidig udspiller der sig midt i alt det ukendte nogle mønstre, som vi kan genkende, og som vi derfor har teorier omkring og metoder til at håndtere. Sådan er det også i skak. Midt blandt de mange milliarder varianter opstår der ind imellem kombinationer, som man kan have en taktik til at tackle og dermed finde en lille platform af forudsigelighed. Indimellem kan man endda være så heldig, at man aktivt kan medvirke til at få en af disse genkendelige situationer til at opstå, hvilket i samtalen svarer til at stille et spørgsmål, der gør en bestemt sekvens mulig.

Medspiller ikke modstander

Hvis du læser med endnu, har min skakmetafor åbenbart ikke forskrækket dig helt. Men ingen metafor kan jo strækkes til at dække hele den virkelighed, som den hjælper til at sætte i et nyt perspektiv. En svaghed ved skakmetaforen, som jeg er opmærksom på, er, at skak jo handler om at vinde over en modstander, mens samtaler handler om at hjælpe sin samtalepartner et bedre sted hen. Derfor har jeg indtil nu også kaldt samtalepartneren for vores medspiller. Og med det narrative eksternaliseringsgreb in mente, kan man måske tale om, at vi sammen med vores samtalepartner arbejder på at vinde over problemet.

At tale om vores "medspillere" i samtaler åbner mulighed for, at vi kan kigge på den andens betydning for samtaleforløbet. Denne betydning er stor, for ud fra turtagningspointen har vi jo kun selv indflydelse på halvdelen af det, der siges, ligesom man i skak kun har indflydelse på hvert andet træk. Den anden indflydelses-halvdel ligger hos vores medspiller, og både i skak og i samtaler kan man mærke denne indflydelse tydeligt. Den samme åbning kan gå i vidt forskellige retninger, alt efter om vores medspiller svarer passivt, engageret eller aggressivt og man kan hurtigt mærke, om man spiller nogenlunde samme slags spil, eller om den anden gør noget, der forstyrrer ens fornemmelse af overblik og flow.

Alt efter, hvilken retning din medspiller trækker spillet i, kan du også få brug for forskellige brikker eller spørgsmål. I lukkede meget taktiske skakspil, hvor mange brikker forbliver i spillet længe, er det en fordel at satse på sine heste, mens det i mere dynamiske spil, hvor mange brikker udgår hurtigt, er bedre at holde fast i sine løbere. Så der er ingen garanti for, at de spørgsmål, der den ene dag gør noget godt for éns samtalepartner, vil have samme effekt på en anden dagen efter.

Denne afstemning i forhold til den anden er samtidig det, der gør spillet sjovt. I skak kan man tydeligt mærke forskel på, om man spiller mod et menneske eller mod en computer, og det første er langt at foretrække. Måske fordi man i den relation kan mærke, hvordan vores valg påvirker

hinanden, og hvordan det gode spil bliver noget, vi bygger op sammen, og som begge parter har lod i og ære af.

Tiden som faktor

Ud over opmærksomhed på, om dine brikker står godt, og om spillet udvikler sig i konstruktive retninger, er det vigtigt, at du også har et øje på tiden. Alle der har prøvet at være tovholder på en samtale kender formodentligt til, hvor svært det kan være at nå alt det, man gerne vil og få landet alle bolde sikkert, inden man skal runde af. I skak spiller man med det klassiske skak-ur, hvor man med et tryk starter den andens tid. Men hvor meget tid, man har afsat til hver spiller varierer meget. Man kan spille over nettet – eller før i tiden pr. brev- i en variant, hvor hver spiller har 14. dage til at tage næste træk, men man kan også spille lyn-skak, hvor man hver især kun har 3 minutter i alt, så spillet aldrig kommer til at vare mere end 6 minutter. Og mellem disse yderpunkter findes der en masse varianter.

I samtaler har du typisk et sted mellem 1 – 1,5 time til en samtale. Også her er det vigtigt at disponere tiden, og sørge for at den ikke løber fra dig, så du ender med at måtte sende din samtaleparter ud af døren med en uafsluttet fornemmelse – eller overskride tiden med negative effekter til følge for jer begge.

I skak bliver det også en kunst at vælge det rette blandingsforhold mellem fejl og tid. Hvis du bruger for meget tid på at ville spille fejlfrit, risikerer du, at tiden løber ud, så nogle gange er det bedre ikke at dvæle for grundigt ved noget, hvis det kan føre til, at du ikke når helt i mål, for så er du på en måde lige vidt.

Når det kommer til samtaler, spiller det selvfølgelig også en rolle hvor langt et samlet forløb, samtalen indgår i. Hvis du har flere samtaler i vente med personen, er det i højere grad muligt at lave nogle mellemlandinger, hvor tingene bliver rundet midlertidigt af med henblik på at kunne genåbnes til næste samtale. Mange supervisionssamtaler har noget lyn-skak over sig, da du ofte kun kommer til at have denne ene samtale om den givne problemstilling. Det giver dig en opgave om lidt hurtigt at få afklaret kontekst og problem, om ikke at lave alt for mange svinkeærinder undervejs og om at få lukket samtalen, så din supervisand kan gå derfra med en fornemmelse af selv at kunne arbejde videre med de refleksioner og idéer, som I har været omkring.

Jo længere tidshorisont, du har for forløbet, desto langsommere kan du tillade dig at gå frem, og jo flere afstikkere kan du tage. Det mest langstrakte eksempel, jeg kender, er måske Lili fra Svend Brinkmanns bog "Vi er det liv vi lever", der fortæller, at hun har været i psykoterapi i 33 år. Hendes terapeut har haft god tid at til tilpasse sine spørgeteknikker.

Slutspillet

Efter åbningsspillet og mellemspillet følger slutspillet i skak. Der er den del af spillet, der udfolder sig på det tidspunkt, hvor der ikke er ret mange brikker tilbage. I nogle spil når man ikke til dette slutspil, fordi det lykkes en af parterne at sætte den anden skakmat tidligere i spillet. Og sådan kan det også gå nogle få gange i terapi og supervision - at det lykkes at sætte problemet mat, med det til følge, at din samtalepartner springer op og siger: "Hold da op. Det var et helt nyt perspektiv. Tak skal du have, Nu ved jeg, hvad jeg skal gøre". Men det er vigtigt ikke at gøre disse – dejlige – afslutninger på samtaler til ens eneste succeskriterie. I mine egne samtaler tænker jeg, at et måske er 1 ud af 10 gange der ender med en sådan "rigtig" løsning. Langt de fleste når ind i slutspilsfasen, hvor det handler om at finde den rigtige vej til at afslutte samtalen. Ligesom i skak kalder dette på færdigheder, der retter sig mod netop denne del af spillet.

Den efterfølgende analyse

Med internettet kom også muligheden for at spille skak online, og på mange skaksider er det muligt at få en computer til at lave en analyse af et spil, efter det er slut. I sådanne analyser stopper computeren op ved de træk, som var særlig gode, og den viser de muligheder, som man overså. Ligeledes kan den udpege de "brølere", man har lavet, og den kan generere forslag til, hvad man i stedet kunne have gjort.

Efter en samtale er slut, er det en god idé på egen hånd eller sammen med en sparringspartner at lave lignende analyser af dine samtalers forløb. Hvilke spørgsmål er du især glad for, at du stillede? Fordi de havde hvilken effekt? Er der mulige veje, som du i bakspejlet får øje på, men som du fravalgte eller overså i løbet af samtalen? Hvordan kan du eventuelt bringe dem i spil til næste samtale? Er der ting, som du ærgrer dig over, at du gjorde? Fordi du hellere ville have gjort hvad?

Alt dette ikke for at slå dig selv oven i hovedet med dine fejl, men for at skabe læring og øge sandsynligheden for, at du fremover kan gøre mere af det, du lykkedes med, og bringe nye idéer i spil i din næste samtale.

Du skal tabe halvdelen af dine kampe

På internettets online skak-sider kan man blive sat sammen med tilfældige modstandere fra hele verden. For at sikre, at parterne er så lige som muligt, har hver spiller en rating. Har man 800 i rating, bliver man sat sammen med en anden spiller på nogenlunde sammen niveau. Vinder man kampen stiger man i rating - for eksempel til 850 - og man spiller så sin næste kamp mod en anden spiller på et tilsvarende højere niveau. På samme måde falder man i rating, hvis man taber. I perioder kan man stige eller falde meget, men over tid rammer de fleste et nogenlunde stabilt niveau, som afspejler hvor stærke skakspillere, de cirka er.

På en skak-hjemmeside blev jeg optaget af følgende sætning i beskrivelsen af rating-systemet: "Husk, at når du ligger på det rigtige niveau, skal du tabe halvdelen af dine kampe". Dette giver jo god mening, for vandt man mere end halvdelen, burde man ligge højere, og vandt man mindre, burde man ligge lavere. Men alligevel overraskede sætningen mig, fordi jeg umiddelbart havde forestillet mig, at hvis man lå et tilpas sted, ville man vinde mere.

Nu er det jo ikke fordi, man "taber" samtaler, men jeg synes at parallellen er en tanke værd. For måske kan man godt have for høje forventninger til, hvor meget der skal lykkes i den enkelte samtale. Men i stedet for at bebrejde os selv, at vi ikke lykkes med 100% af vores forehavender, så kan det måske give lidt ro at tænke, at bare man lykkes med halvdelen af sine initiativer, så holder man faktisk sit niveau.

Vil du vide mere?

Hvis du på baggrund af denne artikel er blevet interesseret i at læse mere om samtaler og det narrative perspektiv, så har du mulighed for det i min bog "Samtaler der bygger bro".

