

Tio punkter för dåliga och bra samtalsledare

Tio punkter för dåliga samtalsledare

1. Gör det till en viktig prestigesak att redan vid första sammanträffandet få igenom *just din lösning* på samtalspartnerns problem. Du vet ju vad som har varit bra för dig!
2. Om samtalspartnern vägrar att utvecklas gäller det att ha ett antal *diagnoser i beredskap*. Med deras hjälp kan de uteblivna resultaten skyllas på samtalspartnern förutom att du själv fritas från ansvar. "Schizofreniform pseudopsykopati" är en användbar variant.
3. Ägna dig nästan uteslutande åt studium av facklitteratur då det gäller att förbättra din kommunikationskompetens. Ju svårare böcker desto bättre. Du har väl läst allt av Habermas, Bourdieu och Lacan?
4. När du har hittat SANNINGEN så håll fast vid den under resten av ditt liv.
5. *Dämpa samtalspartnerns glädje* vid tecken på framgång och låt honom förstå att han tagit alltför ytligt på sina problem. Citroën hade en gång en slogan: "Du flyger inte. Det bara känns så!" Blandaren gjorde en variant om Volkswagens bubbla: "Du fryser inte. Det bara känns så!" vilket även du som samtalsledare kan ta inspiration av när du säger till samtalspartnern: "Du är inte bättre. Det bara känns så!"
6. Ta det som en viktig mission att utreda *varför* samtalspartnern är som hon är. Detta måste med nödvändighet innebära att ni till största delen uppehåller er vid hennes tidiga barndom.
7. När samtalspartnern frågar om några praktiska detaljer eller om strängt taget vad som helst, svara: "*Vad tror du själv?*" för att träna samtalspartnerns självständiga tänkande.
8. *Var alltid allvarlig*. Att vara professionell är att se neutral och outgrundlig ut så att samtalspartnern svävar i okunnighet om dina reaktioner och framför allt så att han inte får ett övertag.
9. Använd gärna *fackuttryck* och de senaste modeorden för att visa att du kan branschen. Klargör gärna redan från början att det här gäller att "... på ett rakt sätt jobba med (alternativt "greppa") känslor i en inkännande och empatisk process". Den deklARATIONEN bör skapa den rätta respekten för din kompetens.
10. *Säg inget om framtiden*. Om samtalspartnern frågar när han eller hon kan vänta sig resultat kan du lämpligen komma med en motfråga: "Är det viktigt för dig att det blir resultat?" Din fråga är så dum att samtalspartnern inte kommer sig för att ifrågasätta den.

Tio punkter för bra samtalsledare

1. Sätt dig in i några teorier som grund för att kunna formulera ditt eget bästa sätt, men var öppen för att utveckla dig vidare.
2. Nöj dig med att det många gånger är fullt tillräckligt att vara någon som hjälper samtalspartnern att se och förstå sig själv.
3. Se till att det är någorlunda balans mellan dina faktakunskaper, din självkänedom och din förståelse av andra.
4. Se till att du själv får det som du behöver av egen utveckling och stimulans, även utanför yrket.
5. Lös inte problem åt andra, men bidra till att de får nya tankar och utvägar så att de själva kan lösa sina problem.
6. Lär dig sätta gränser utan att vara avvisande.
7. Tänk mer i termer av att värderingar och perspektiv är olika i stället för rätt eller fel.
8. Var realistisk inför möjligheterna att kunna förstå andra människors inre liv.
9. Tänk på att det andra säger för det mesta är subjektivt sant.
10. Tala svenska.

Ur Engquist, A. aug. 2013: *Om konsten att samtala*. Norstedts.