

Hålla igång ett samtal

Introduktion

Detta avsnitt handlar om fyra olika samtalstekniker. Lär du dig att hantera dessa på ett ledigt sätt så kommer du att ha användning för dem i många olika sammanhang.

För att bägge parter ska ha möjlighet att få ut något av ett samtal så krävs det oftast att det finns en balans mellan hur mycket personerna som deltar i samtalet pratar. Obalans är det t.ex. om bara den ena personen pratar om sig och sitt utan att bry sig om vad den andre tänker, känner och har upplevt (i dessa fall handlar det mer om att den ena parten håller monolog än att bägge parter har ett ömsesidigt utbyte).

Obalans är det även om den ena samtalsparten bara svarar enstavigt och inte bidrar till att samtalet "böljar vidare" (då blir det tungpratad för den som får "dra" samtalet och det blir inte heller här ett ömsesidigt utbyte).

Balans och ömsesidighet i samtalet kan man uppnå genom att bli mer medveten om hur man fungerar.

Vet man med sig att man oftast är mycket tyst i sociala sammanhang och att man ofta inte har en aning om vad man ska säga så kan man behöva träna sig på alla fyra samtalstekniker som vi kommer att gå igenom, det vill säga; att **associera, ställa frågor, aktivt lyssnande** och att **prata mer om sig själv**.

Vet man med sig att man är en person som har lätt för att prata för mycket om sig själv och det man själv är intresserad av (hålla monologer) så kan man behöva träna sig i att bli bättre på att visa intresse för andra genom att **ställa frågor** och att lära sig konsten att vara **aktivt lyssnande**.

Sammanfattningsvis kan man säga att i ett samtal har de inblandade ett gemensamt ansvar för att ta den plats de själva vill ha och att vara lyhörda för att samtalspartnern får tillräckligt med utrymme.

Målet är att det ska kännas bra för bägge parter.

Fyra användbara samtalstekniker

- **Aktivt lyssnande**

Med aktivt lyssnande menas att du visar andra att du verkligen lyssnar och är intresserad. Det gör det lättare att hänga med i samtalet och att få bra kontakt.

- **Ställa frågor**

Frågor ställs av flera olika anledningar.

- **Associera**

Att associera innebär att komma på nya samtalsämnen.

Under samtalet kan du behöva komma på nya samtalsämnen för att samtalet ska bli mer stimulerande och mindre tråkigt. Det kan också bli pinsamt om man håller kvar ett samtalsämne lite för länge.

Komma på nya samtalsämnen kan vara svårt. Därför kommer vi att öva på- och prata om detta en hel del.

- **Prata om dig själv**

Att vara vänner innebär att man även delar personliga händelser och känslor. Det kan vara svårt att veta vad som är lämpligt att berätta för andra.

Lär du dig allt detta blir det lättare att få bra kontakt med andra.

Aktivt lyssnande

Varför är det bra att lyssna aktivt?

Man visar den andra personen att man är intresserad och uppmärksam. Det förbättrar kontakten och är en nödvändig grund för att hålla igång ett samtal.

Om en person är ledsen eller upprörd så känns det ofta bra om någon är beredd att lyssna aktivt utan att genast komma med goda råd.

Tips!

Aktivt lyssnande kan man vara på flera olika sätt. Det är bäst att blanda olika sätt, annars kan det uppfattas som konstigt och enformigt.

Uttryck intresse genom att nicka då och då

(inte så kraftiga nickningar, bara en antydning)

Ge korta kommentarer (-Vad kul!, -Sånt är trist,

- Intressant..., -Ja verkligen! o.s.v.)

Se på den som pratar och säg "mm"

(Sitter man ned så kanske man lutar sig lite framåt

och har kroppen vänd mot den man pratar med)

Ställ klagörande frågor

(-Var det i onsdags det hände?)

Uppgift

Aktivt lyssnande

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker **lyssna aktivt**.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp, **Aktivt lyssnande**, i pärmen.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

Uppgift

Aktivt lyssnande

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker **att lyssna aktivt**.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp, **Aktivt lyssnande**, i pärmen.

Så snart som möjligt efter ditt samtal fyller du i detta arbetsblad.

Vem talade du med?

Vilket ämne talade han eller hon om?

.....

Visade du **intresse** för det som berättades? Ja Nej

Hur visade du intresse?

.....

Sa du några **korta kommentarer**? Ja Nej

(t.ex. "-Vad kull!")

Om Ja, vilka?

Såg du på den som talade och sa "**mm**"? Ja Nej

Använde du dig av ditt **kroppsspråk** på något sätt? Ja Nej

(t.ex. små nickningar)

Om Ja, beskriv hur:

.....

Frågor

Varför är frågor viktiga?

Frågor visar att vi är intresserade av det som andra säger.

De ger oss också en möjlighet att förstå bättre.

Tre olika typer av frågor:

- Klargörande frågor
- Öppna frågor
- Slutna frågor

Klargörande frågor

Frågor om detaljer som tid, plats eller form. De ger en mer detaljerad beskrivning av situationen. De kanske inte verkar så viktiga i sammanhanget men de visar ändå att man är intresserad.

Exempel: "-Var det i onsdags det hände?", "-Var ni hos din moster?"

"-Jaha, var det en rund matta?"

Öppna frågor

Frågor som kräver ett längre svar.

Exempel: "-Hur trivs du på jobbet?", "-Vad brukar du göra på helgerna?"

Slutna frågor

Frågor som kan besvaras med ja eller nej.

Exempel: ”-Trivs du på jobbet?”, ”-Såg du på TV i går kväll?”

Slutna frågor kräver ofta att vi följer upp med flera frågor för att hålla igång samtalet.

Klargörande-, Öppna- och Slutna frågor är mycket vanliga när personer pratar med varandra.

Uppgift

Klargörande- Öppna- och Slutna frågor

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker att ställa dessa tre olika typer av frågor.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp, **Klargörande- Öppna- och Slutna frågor**.

Lycka till!

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

Uppgift

Klargörande- Öppna- och Slutna frågor

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker att ställa frågor.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp, **Klargörande- Öppna- och slutna** frågor.

Så snart som möjligt efter ditt korta samtal fyller du i detta arbetsblad.

Vem talade du med?

Vilket ämne talade han eller hon om?

Ställde du några **klargörande frågor**? Ja Nej

(frågor om detaljer t.ex. tid, plats)

Om Ja, vilka **klargörande frågor** ställde du?

Ställde du några **öppna frågor**? Ja Nej

(frågor som kräver ett längre svar)

Om Ja, vilka **öppna frågor** ställde du?

Fick du svar som var lite längre? Ja Nej

Ställde du några **slutna frågor**? Ja Nej

(frågor som kan besvaras med ja eller nej)

Vilka **slutna frågor** ställde du?

Komma på nya samtalsämnen

Varför är det viktigt att komma på nya samtalsämnen?

Det gör samtalet intressantare och hjälper dig att hålla igång det.

Hur gör man?

Man lyssnar på vad den andra personen säger och associerar ett steg vidare.

Vad betyder det?

Det betyder att man tänker ett steg vidare. Exempel: Någon talar om sin bostad. Det får dig att fråga om hyran. Det kan i sin tur leda till ett samtal om ekonomi.

Viktigt!

Stegen får inte vara så stora att den du pratar med inte kan hänga med i din tankegång.

Associera

Ett samtal består ofta av en mängd associationer. Detta innebär att de som pratar med varandra får olika tankar under samtalets gång och att dessa tankar leder till att samtalet fördjupas eller att man övergår till att prata om angränsande områden.

Exempel:

Kalle frågar Eva vad hon ska göra under **helgen**. Hon berättar att hon ska vara **ledig** och säger sedan att hon längtar efter **sommaren** då hon ska vara ledig länge. Därefter frågar hon Kalle vad han ska göra i sommar. Han berättar att han ska åka till **Grekland**. Eva frågar och intresserar sig för vart i Grekland han ska åka, med vem och hur länge.

Därefter börjar de prata om olika **reseminnen, maten** i olika kulturer, **olika sätt att resa på** (t.ex. tåg, buss, flyg) och var det är fint att dyka.

När de pratat ganska länge om resor så berättar Eva att det hon nästan tycker är bäst med att

vara ledig är att man hinner **läsa** så mycket.

Samtalet övergår nu till att handla om vad man läser just nu, vilken typ av böcker man gillar och vilka **favoritförfattare** man har. Eva berättar att hon just nu är inne i en period då hon mest läser **arbetarförfattare**.

De fortsätter att prata om hur mycket Sverige utvecklats sedan 1920-talet.

Många som inte har Aspergers syndrom associerar mer eller mindre automatiskt. Har man Aspergers syndrom kan man behöva träna denna förmåga på ett mer medvetet sätt.

Associera

Tips!

Det är vanligt att man associerar till:

1. Egna **personliga erfarenheter**
2. Något **"neutralt"**

Associera till egna **personliga erfarenheter**

Positivt Det blir "liv" i det man berättar, man "bjuder" på sig själv och är personlig.

Negativt Om man **hela tiden** associerar tillbaka till sig själv och vad man själv varit med om så kan den man pratar med uppleva det som om man egentligen bara är intresserad av sig själv.

Associera till något **"neutralt"**

Exempel på neutrala teman som man kan associera till är tidningsartiklar och böcker man läst eller TV-program man sett.

Positivt När man håller sig på "neutral mark" ökar chansen att båda kommer att kunna bidra till att samtalet fortsätter.

Negativt Om man **bara** pratar om opersonliga saker kan samtalet bli tråkigt och "livlöst".

Det är bra om man kan försöka växla mellan att associera till personliga erfarenheter och att associera till neutrala områden.

Uppgift

Associera

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker hitta på nya samtalsämnen (associera) under tiden ni pratar.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom , **Associera**.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

Uppgift

Associera

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker hitta på nya samtalsämnen (associera) under tiden ni pratar.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom , Associera, i pärmen.

Försök att så snabbt som möjligt efter ditt korta samtal fylla i detta arbetsblad.

Vem talade du med?

Vilket ämne började ni att tala om?

.....

Vilka samtalsämnen kom ni vidare till?

1

2

3

4

Tror du den du talade med tyckte att samtalsämnena hängde ihop på ett bra sätt? (d.v.s. att hon/han hängde med i hur du kom in på nästa ämne). Ja Nej

Verkade hon eller han förvirrad av ditt sätt att byta ämne? Ja Nej

Tala om sig själv

I nästan alla olika typer av samtal så har vi möjlighet att välja på vilken nivå vi vill prata om oss själva. Vi kan låta andra få veta mycket personliga saker om oss eller i stort sett inget personligt alls.

Nivån väljer vi beroende på hur mycket vi vill att den vi pratar med ska få veta om oss. Vi väljer också nivå beroende på hur väl vi känner den vi pratar med.

Det vanliga är att man bygger upp en relation gradvis. I början av relationer pratar man ofta om saker som inte är så personliga. Ju mer man lär känna varandra och ju mer säker man är på att lusten att lära känna varandra är ömsesidig -desto mer personlig kan man vara.

Det kan vara svårt att veta om relationen är ömsesidig. Man får försöka vara lyhörd för om bägge parter ger ungefär lika mycket av sig själva i relationen.

Vi måste veta...

Vilken **nivå** vårt samtal är på.

När det passar att tala om oss själva.

Med **vem** vi kan tala om oss själva.

Tala om sig själv, 3 olika nivåer

Låg nivå

Fakta som inte är alltför personliga. Upplevelser, känslor och händelser som kan delas med

nästan vem som helst.

Får man frågan ”-Hur är läget?” av kassörskan i affären där man handlar ofta, så kanske man väljer att svara ”-Tack fint, visst är det härligt att våren är på gång!” Man väljer en **Låg grad** för att man inte är närmare vänner och för att ”-Hur är läget?” i det här sammanhanget kan tolkas som en hälsningsfras.

Kassörskan skulle förmodligen bli förvånad om vi valde en **Hög nivå** och började berätta om våra fysiska och psykiska krämpor.

Frågar kassörskan ”-Bor du här i området?” och man väljer att svara ”-Ja, jag bor här i krokarna”, så har man också valt en **Låg nivå**.

Mellannivå

Mer personlig nivå.

Frågar kassörskan ”-Bor du här i området?” och man väljer att svara ”-Ja, jag bor här i kvarteret, jag håller på och pluggar och blev så kaffesugen och så var mjölken slut, tur att det finns en affär så nära!”, så har man valt att svara på **Mellannivå**.

Kassörskan har fått veta lite mer än hon kanske hade väntat sig.

Hög nivå

Mycket personlig nivå.

Denna nivå används endast om vi litar på den vi pratar med, och förutsätter även att den andra personen har tid och lust att lyssna.

Frågar kassörskan ”-Bor du här i området?” och man väljer att svara ”-Jag bor på Rosenlundsgatan 10, jag är nyinflyttad och jag känner mig så oerhört ensam... vill du ha koden så är du välkommen och hälsa på om du vill...”, då har man valt en **Hög nivå** (och i det här sammanhanget valt en nivå som kan kännas påträngande för kassörskan)

Uppgift

Vara personlig på olika nivåer

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker avgöra på vilken nivå han eller hon talar om sig själv. Om du vill kan du också tala om dig själv på samma nivå.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp , **Tala om sig själv**.

Här ska jag försöka göra veckans uppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

Uppgift

Vara personlig på olika nivåer

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker avgöra på vilken nivå han eller hon talar om sig själv. Om du vill kan du också tala om dig själv på samma nivå.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp , **Tala om sig själv**.

Försök att fylla i detta papper så snart som möjligt efter ert korta samtal.

Vem talade du med?

Vilket ämne talade han eller hon om?

.....

Använde du talade med en LÅG nivå? Ja Nej

Vilka tecken tydde på det?

.....

.....

Använde den du talade med en MELLAN-nivå? Ja Nej

Vilka tecken tydde på det?

.....

.....

Använde den du talade med en HÖG nivå? Ja Nej

Vilka tecken tydde på det?

.....

.....

Lyckades du tala om dig själv på samma nivå som den andra personen använde?

Ja Nej

Försök att ge ett exempel: