

Psyko-babbel?

TEKST

Karen Kollien Nygaard

PUBLISERT 5. desember 2009

Karen Kollien Nygaard, denne månedens kronikkforfatter, arbeider som foredragsholder og med oppdrag for næringslivet, med base i sin privatpraksis i Oslo. Sammen med Kjell Underlid, Ingunn Skre, Guri Vindegg, Peder Kjøs og Magne Raundalen er hun invitert av Tidsskriftet som fast kronikør. Neste måned: Kjell Underlid

I lunsjen på siste dag av et lederutviklingskurs kom personalsjefen og ga meg en klem og takket for alle «aha-opplevelsene» kurset hadde gitt han. Kursdeltageren som satt ved siden av meg, overhørte samtalen og smilte bredt. Han kunne fortelle meg at vedkommende hadde vært veldig skeptisk til å inkludere en psykolog i kursopplegget. Han hadde ment at det kun ville bli masse psyko-babbel som ikke ville være til særlig hjelp i den økonomiske omstruktureringen bedriften stod overfor. Jeg ble veldig overrasket over å høre det, fordi omstillingen bedriften skulle gjennom ville kreve oppsigelser og kraftige kostnadskutt for at bedriften igjen skulle få en sunn økonomi. Alle avdelinger ville bli berørt, og alle lederne ville derfor måtte gjennomføre følelsesmessig krevende samtaler. De ville måtte følge opp både de som ville motta oppsigelse, og de som vil bli igjen for at de skulle beholde motivasjonen samtidig som de måtte påta på seg enda flere arbeidsoppgaver enn tidligere. Hvorfor var da ikke en psykolog førstevalget når det skulle kurses i hvordan man skaper og håndterer endring?

Denne opplevelsen er dessverre ikke enestående. Jeg hører ofte spøker om oss psykologer som spiller på det samme psykobabbelet. Noen gang rammer det kollegaer og andre ganger er det jeg selv som mottar tilbakemeldinger fra pasienter og kursdeltagere om at det jeg har sagt var for høytsvevende og derfor ikke brukbart «ute i den virkelige verden». Noen ganger kjenner jeg meg igjen i tilbakemeldingen, andre ganger har jeg blitt overrasket fordi jeg har ment at jeg var bevisst folkelig i ordvalgene. Selvsagt er min opplevelse basert på min virkelighetsoppfattelse, eller på mitt filmarkiv som jeg liker å kalle det, og ikke på tilhørernes. Jeg pleier å si til de jeg jobber med at filmarketivet består av alle opplevelser du har hatt på godt og vondt. At hver og en opplevelse er lagret med alle sanser. Derfor kan noe som klinger positivt for deg med ditt arkiv, lyde helt annerledes for andre med sine filmarkiver. Jeg vet jo det! Likevel er det lett å glemme at det alltid er en blindsoner mellom deg og den eller dem du snakker med. Det er rett og slett fordi ingen av oss har oversikt over titlene på filmene til den vi

snakker med, kun våre egne. Derfor er og blir kommunikasjon en risikosport. Det er derfor viktig for alle mennesker uansett profesjon å være seg bevisst hvem sin virkelighet man snakker ut fra. Men er det ikke *spesielt* viktig at vi psykologer er gode på det?

Jeg tror vi er flinkest når vi snakker med barn. Da jeg studerte fikk vi god opplæring i å lete etter «barnets fokus», altså hvor barnets oppmerksomhet er i øyeblikket, for deretter å forsøke å få koble oss på, og la samtalen utvikle seg derfra – på barnets premisser. Fordelen med barn er at de tydeligere markerer når vi bommer enten på tema, ordvalg eller timing. Sier de det ikke med ord, er kroppsspråket som regel tydelig. Fordi barn er gode veiledere, blir vi bedre terapeuter.

Det er vanskeligere med voksne fordi de ikke lenger er så tydelige. Jeg er usikker på om vi er like flinke til å bruke samme metode når barnet er blitt voksent, og har lært å oppføre seg som forventet. Det innebærer gjerne at man for eksempel ikke tør innrømme at man ikke forstår, eller ikke vil forstyrre psykologen med «dumme spørsmål».

«Vi må rett og slett være nysgjerrige på den andres fag for å kunne lykkes med å lære dem vårt eget fag»

Utfordringen med å bruke andre menneskers begreper er at jeg som psykolog må ut av min egen sikkerhetssone. Kunnskapen min er lagret i mitt filmarkiv med psykologiske faguttrykk som titler. Når jeg bruker de kjente psykologiske uttrykkene, vil jeg derfor føle meg faglig kompetent fordi de riktige filmene utløses i meg. Velger jeg derimot begreper fra den andres filmarkiv vil den andre føle seg kompetent, som når jeg velger å bruke synonyme tekniske fagtermer i stedet for psykologiske begreper når jeg jobber med personer med teknisk bakgrunn. De er for eksempel vant til å kalibrere maskiner, det vil si å sjekke at maskinene måler det de skal måle opp mot en objektiv standard, mens begreper psykologer gjerne bruker, som for eksempel «å undre» virker helt svevende. De er vant til å tenke på en systematisk måte, og da kan det individuelle perspektivet til psykologen oppleves som forvirrende mer enn forklarende. Utfordringen for meg som psykolog er å finne begreper eller beherske vokabularet som passer for målgruppen samtidig som jeg uttrykker meg faglig korrekt nok. Vi må rett og slett være nysgjerrige på den andres fag for å kunne lykkes med å lære dem vårt eget fag.

Dette er viktig også om psykologer som faggruppe skal kommunisere og ta del i samfunnsdebatten. Vi er i for liten grad til stede for å kommentere eller debatterer viktige samfunnsspørsmål. Vi blir ikke invitert inn, og vårt fag oppleves ikke som naturlig å trekke på i sammenhenger der vi egentlig har viktige bidrag å komme med. Kan det skyldes at vi i for liten grad evner å kommunisere på en måte som oppfattes som forståelig og relevant for dem som leser og lytter til oss? Om vi i større grad enn i dag brukte en kommunikasjonsform basert på tilhørernes premisser, kunne det tenkes

at vi også ble vurdert som naturlige og viktige å inkludere i flere sammenhenger. Da kunne kanskje psykologenes fantastiske verktøykasse komme flere mennesker til gode, både i privatliv og på jobb. Jeg har faktisk enda ikke møtt noen som ikke har blitt nysgjerrig og etter hvert begeistret over hvor nyttig psykologisk kunnskap er når jeg klarer å snakke på den lyttendes premisser, og ikke mine egne. Som da en dataprogrammerer oppsummerte et kurs i stressmestring på følgende måte: «Så det du sier, Nygaard, er at jeg må logge meg på meg selv for å få mailen (les: kjenne hva han føler), og jo oftere jeg gjør det desto raskere mottar jeg mailen (les: økt kroppskontakt)». Etter at jeg hadde svart: «ja», spurte han om man kunne sammenlikne prosessen med å bytte ut en analog linje med et bredbånd? Ja, svarte jeg!

Ved å kommunisere bedre risikerer vi kanskje å fremstå som mindre faglige, men kanskje mindre annerledes enn andre. Det kan kanskje føre til at vi i større grad når frem, og i mindre grad oppleves som virkelighetsfjerne og uforståelige. En psykologstand som oppleves som «bablende», luftige og uforståelige, svekker vår evne til å urette. Om vi velger en kommunikasjonsform som ikke bygger opp et filter mellom oss og tilhørerne, vil våre muligheter for å oppnå mer styrke seg betydelig.

Teksten sto på trykk første gang i Tidsskrift for Norsk psykologforening, Vol 46, nummer 12, 2009, side 1228-1229

TEKST

Karen Kollien Nygaard