



PROTREPTISK SAMTALEØVELSE

INTRODUKTION OG SPØRGEGUIDE TIL PROTREPTISKE SAMTALER

Grundprincip: At vide, at man intet ved, men samtidig prøve at forstå, hvordan man ikke ved det. Denne grundstemning er med til at gøre samtalen symmetrisk og med til at sætte rammen for et ægte menneskeligt møde.

Formål: Protreptikken har som mål at vende menneskets mod det, som er væsentligt for den enkelte og for fællesskabet. I den protreptiske samtale tages afsæt i de basale værdier, og vi har derigennem mulighed for at drage omsorg for os selv, for hinanden og for fællesskabet.

Protreptik kort fortalt: Protreptik er en symmetrisk, filosofisk samtale med en anden om en basisværdi. Samtaleformen er udviklet af filosofen og ledelsesteoretikeren Ole Fogh Kirkeby. Han taler om, at symmetrien i dialogen kan etableres, ”fordi vi alle er lige over for ordenes hemmelighedsfuldhed”. I samtalen er der en protreptiker og en udspurgt. Der kan sagtens være vidner/tilhørere til samtalen.

SAMTALENS INGREDIENSER

Vi begynder med et ord, der dækker en værdi (ærlighed, troværdighed, retfærdighed, kompromisløshed, åbenhed.....)

Hvad betyder det generelt, og hvad betyder det for dig

Ordet analyseres, værdien bag, begreberne bag, beslægtede ord afsøges...

Vi tager fat i konkrete begivenheder og relaterer dem til værdierne og begreberne

Samtalen må gerne ende i et paradoks – det er faktisk en kvalitet

HVAD KAN DEN PROTREPTISKE SAMTALE?

Skabe mulighed for at vende sig mod det, der er væsentligt for én selv og fællesskabet.

Det er en ”spørge ud”-teknik til at tale om væsentlige ting uden at blive privat.

Det er en radikal samtaleform om værdier – en anden måde at få viden på.

Samtalen er nærmest leksikalsk, man tager den anden på ordet.

INDSTILLINGEN TIL DEN ANDEN

Enhver forud given opfattelse af den anden må holdes stangen undtagen den, at den anden vil det gode. Symptomatisk analyse er forbudt.

Den anden er en allieret, en forbunden, i det fælles projekt om at skabe frihed i tanke og handling.

Enhver åbenlys skarpsindighed, raffineret argumentation og dokumentation af merviden er forbudt, med mindre det er rettet mod ordene, værdierne eller begreberne, eller mod samtalen som begivenhed generelt.

Protreptikeren skal hjælpe den anden med at tro på sine egne gode hensigter. Lad altid den anden styre samtalen, så langt det er muligt.

Hvis den anden udtrykker problemer med en leder eller kollega, f.eks. at vedkommende er for autoritær eller egoistisk, så spørg først til disse begrebers betydning generelt og derefter specifikt for personen. Spørg om begivenheder, der eksemplificerer følelsen. Spørg til følelsen bag holdningen



(hvad oplever du ved det autoritære?), og om den anden selv kunne have uerkendt, autoritative adfærdsformer og – følelser?

Lyt, lyt og lyt endnu engang til hvad det faktisk er, den anden siger. Giv aldrig et endegyldigt svar på noget spørgsmål.

SAMTALEGUIDE

Begynd med et ord, der dækker en værdi. Den udspurgte kan eventuelt selv vælge det.

Spørg om hvad det betyder generelt, og om hvad det betyder specifikt for den anden.

Analyser ordet sammen (værdierne bag, beslægtede ord, f.eks. troværdighed. Det har med retfærdighed at gøre, og hænger sammen med oprigtighed og ærlighed, ordentlighed og redelighed).

Spørg hvordan værdien opleves og føles. F.eks.: Hvorfor vil du gerne opleves som troværdig?

Bed om en begivenhed, hvor værdien har været i spil eller gerne skulle have været i spil.

Begynd at tænke på hvilke værdier, der kunne ligge bag værdien.

Spørg først negativt: F.eks.: Har du været uærlig for at virke troværdig? Hvordan oplever du det? Støder det mod andre af dine værdier? Vend nu samtalens tema, således at det handler om, hvordan værdien opleves hos andre: F.eks.: Hvad mener du om din leders/kollegers troværdighed?

Hvad fortæller værdien dig om det, du vil med dit liv?

Hvordan hænger den valgte værdi sammen med dine andre basisværdier? Hvad er det i dig, der dybest set gør værdien nødvendig?

Hvorfor tror du på denne værdi (f.eks. ærlighed?)

Hvis svaret f.eks. er: Fordi jeg vil kunne stole på andre, kan man her lave en brat vending eller sløjfe og spørge: Kan du stole på dig selv?

Måske er svaret: Det tror jeg, det mener jeg. Så kan man spørge: Hvorfor er det så vigtigt? Protreptikeren kan sætte sine egne overvejelser om værdien i spil også.

Det er vigtigt at slutte åbent, i usikkerhed, med en dør på klem. For formålet er jo, at den anden skal fokusere på, i hvilken grad hun faktisk er ordentlig over for sig selv, lytter ærligt til sig selv, viser sig selv respekt, giver sig selv en chance.

(Kilder: Øvelsen er en revideret og tilpasset udgave af 'Spørgesguide til protreptiske samtaler' og udviklet med inspiration fra: Fogh Kirkeby, O. (2008), 'Protreptik - filosofisk coaching i ledelse', Samfundslitteratur)