

Løsningsfokus og de fem budskaber i Schnäpperen¹

Af dr. Peter Szabo, MCC

På anden dagen af uddannelsen i løsningsfokuseret coaching, finder vi deltagerne stående i en cirkel. De smiler og virker lidt usikre på, om det her er for sjov eller for alvor. Alle holder de en Schnäpper i deres hænder, imens de lytter til teksten af den højtidelige ed, de nu skal aflægge:

”Jeg ..., sig dit fornavn, ... sværger, at jeg vil bruge Schnäpperen på passende vis, og kun til dens helt eget formål.

Når jeg har fundet en mulig løsning, tier jeg stille, holder min løsning for mig selv, og giver slip. Jeg vil gøre det muligt for andre at opleve glæden og tilfredsstillelsen ved at finde deres egne løsninger.”

Alle har indvilget i at aflægge denne ed, selv dem, som endnu ikke har fundet en løsning. Egentlig skulle de være de gladeste deltagere, eftersom det er lettere at aflægge denne ed, hvis man endnu ikke har en løsning. Alligevel er det de andre, dem som elegant holder den lille pind mellem tommel- og pegefinger for at lade den smælde ind i dens hylster med selvsikkerhed og en stærk lyd, hvis ansigter er oplyst af et snedigt grin.

Efter eden fejer vi, at deltagerne nu har bestået uddannelsen, for egentlig er der ikke mere at sige om løsningsfokuseret coaching, end det, som er gemt i Schnäpperen.

Det første budskab i Schnäpperen er klart for alle umiddelbart efter den aflagte ed:

1

”*Som coach skal du kontrollere det, du kan nemlig din mund*”, som Tim Gallwey, en af de første managementcoaches, sagde det. Svaret er i den person, som stiller spørgsmålet – hints og gode råd er ikke hjælpsomme. Selvsikkerhed og læring opnås kun, når den søgende person selv finder sit eget svar. Det er virkelig overraskende, hvilken dybsindig viden, der ligger gemt i Schnäpperen. Derfor er det ikke så underligt, at Schnäpperen blev præsenteret som ”hemmeligheden i løsningsfokuseret coaching” dagen forinden.

2

Det andet budskab, derimod, afslører kun sig selv gennem Steve de Shazer’s² udtalelse:

”*Der er ingen forbindelse mellem problem og løsning*” – en udtalelse, han ikke holder op med at forklare med den inderligste overbevisning. Det er en uhørt udtalelse, når vi kigger på den gennem vores normale hverdagsbriller.

Når alt kommer til alt, bruger vi enormt meget tid på grundigt at analysere problemer for at kunne skabe løsninger ud fra vores viden om dem.

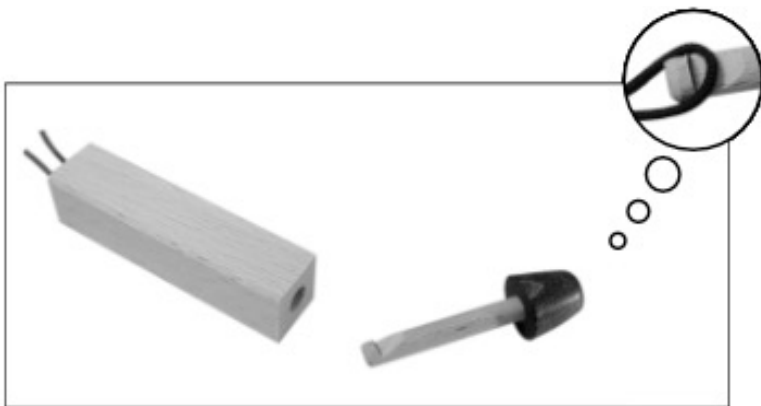
¹ Udtale: shnapur – vægt på a’et og næsten ingen vokal i ”pur” delen. Kunne også skrives med den berømte schweiziske ”li”-endelse som ”prly”, men så ville du ikke vide, hvad du skulle gøre med det, hvilket også ville være meget relevant, nu jeg tænker over det.

² En af grundlæggerne af løsningsfokuseret terapi - en.wikipedia.org/wiki/Steve_de_Shazer

Forbindelsen mellem problem og løsning virker mere end indlysende. Alligevel manifesterer Schnäpperen på imponerende vis, hvad der sandsynligvis menes med det omvendte:

Med Schnäpperen er det helt meningsløst at finde ud af mere om problemet, eller at tænke på at prøve at løse det. Den løsning, som skal konstrueres, har absolut intet at gøre med det konstruerede problem. For resten vil enhver konstruktivistisk løsningsfokuseret coach bekræfte, at dette ikke kun er tilfældet for Schnäpperen, men også for alle de daglige problemer, klienter bakser med.

Læsere, som endnu ikke kender Schnäpperen, ryster sandsynligvis på hovedet på dette tidspunkt – og de har selvfølgelig ret, når de gør det. Alt dette giver kun mening, når man har fundet en løsning på Schnäpper-puslespillet. Jeg ville rigtig gerne forklare det for dig, men jeg er bundet af min ed – jeg kan ikke fortælle dig noget om løsningen. Jeg kan derimod tilbyde dig indsigt i den gænge konstruktion af problemet, selvom dette ofte ikke er til megen nytte (se figur 1).



Figur 1: Konstruktionen af problemet

Nu, hvor du kender problemet (hægt pinden til elastikken), kan sandsynligvis kun Albert Einstein i egen høje person og **det tredje budskab fra Schnäpperen** levere det afgørende hint:

3

”Intet problem kan løses fra det samme bevidsthedsniveau som skabte det.” Så nu ved du, at så længe din bevidsthed er på samme niveau som konstruktionen af problemet, vil du umuligt kunne finde løsningen.

Og værre endnu – du vil heller ikke kunne bruge de følgende bemærkninger som nyttige hints, for du vil ignorere selv det klareste hint til en løsning, så længe din bevidsthed stadig er hæftet til problemet.

Vores opfattelse af virkeligheden fungerer sådan, at vi kun kan optage information, som vi allerede har en eksisterende indre repræsentation af. Alt andet kan ikke sætte sig fast noget sted i vores sind, og bliver afvist øjeblikkeligt.

At forstå noget, kan kun være en genopdagelse af noget, vi allerede ved. Og derfor kan du ikke genopdage hvad du mangler for løse Schnäpper-puslespillet, selv hvis jeg angiver det tydeligt i det følgende.

Derfor vender vi nu vores opmærksomhed mod **det fjerde budskab i Schnäpperen** til den løsningsfokuserede coach.

4

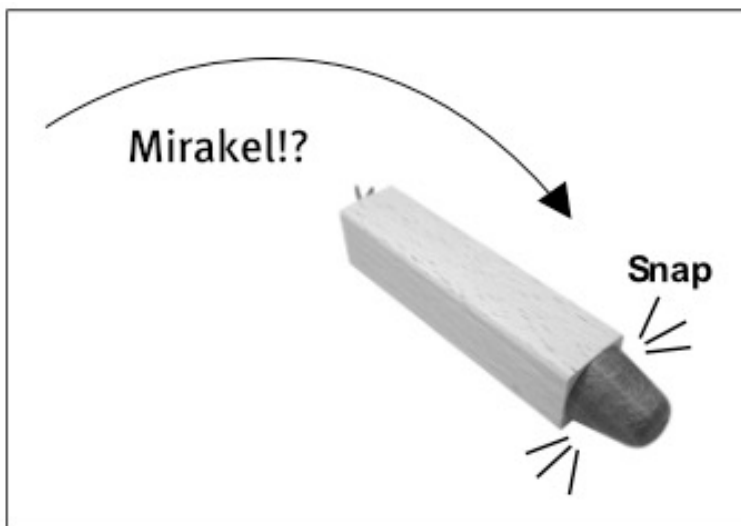
Den mest meningsfulde instruktion, Schnäpperen giver til coaches, viser sig med Thies Stahl, en terapeut, som sagde:

”At gå hinsides illusionen om, at alt er muligt – mod en attitude hvor vi ikke unødvendigt står i vejen for mirakler.”

Det berømte mirakel-spørgsmål! Det er det perfekte lingvistiske middel til at få klienter til at skifte til en anden bevidsthed, nemlig løsnings bevidsthed:

"Forestil dig, at der skete et mirakel i løbet af natten. Miraklet er, at problemet du kom med, er løst, bare sådan! Og fordi du sov, ved du ikke, at miraklet er sket, og der er ingen, der fortæller dig om det. Hvordan begynder du om morgenen at opdage, at et mirakel er sket i løbet af natten, og at problemet virkelig er blevet løst?"³ (Se figur 2).

Figur 2: Konstruktionen af løsningen



(Beklager, kære søgere på Schnapper-eventyret, jeg ved, at det sidste, I behøver lige nu, er det dumme mirakel-spørgsmål: hvad I i stedet vil have, er rigtige løsninger i den hårde realitet af elastik, hak og pind).

Faktisk betyder løsningsbevidsthed som i Einstein ikke, at man løser problemET, men at man giver slip på problemet. Og dette er bedst muligt morgenen efter miraklet.

For at illustrere, hvordan dette sker i det virkelige liv, vil jeg fortælle om, hvad der skete for to deltagere på det coaching-kursus, jeg refererede til i begyndelsen. I en af coaching sessionerne havde de store problemer og kom ingen vegne.

De havde cirklet rundt om problemet i mere end en time, så underviseren overvejede allerede seriøst en intervention med velmenende råd og et coaching-spørgsmål, som ville lede ud af dette dødvande.

Heldigvis stoppede en pause underviseren lige i tide. Og i pausen skete miraklet med hensyn til Schnapperen. Deltageren, som var i coach-rolle, og som havde leget med Schnapperen hele morgenen, råbte pludselig: "Jeg gjorde det!" Det andet mirakel skete efter pausen, da de to deltagere igen tog coachingen op.

Underviseren skulle lige til at begynde sin støttende intervention, da coaching-samtalen mellem de to deltagere pludseligt og uventet tog en drejning til et nyt og produktivt niveau. Inden for et par minutter havde ikke bare løsningen, men også de næste praktiske skridt på handlingsniveau, præsenteret sig for klienten. Klient og coach strålede af glæde, og underviseren var meget glad for ikke at have stået i vejen for miraklet.

³ Marginal note: Pas på, vedholdende mål-fetichisme alene vil ikke gøre det – der behøves virkelig et mirakel: hvis du leder efter en løsning på Schnapper-puslespillet, og nogen spørger dig, hvad dit mål er, vil du konsekvent sige "Målet er at fange elastikken med hakket i den lille pind." Svaret på spørgsmålet om målet er typisk stadig en del af konstruktionen af problemet. Og når en iagttager så gentager: "Præcis, målet er at lave den snappende lyd", ignorerer du denne forskel som gør en forskel, og siger: "Der må være et trick!" – Du behøver virkelig et mirakel!

Vi har distribueret Schnäpperen i begyndelsen af kurset lige siden – som en hjælp til kursisterne og for at aflaste underviseren.

Hvis du har opdaget Schnäpperens hemmelighed, virker det til, at du faktisk bliver en mere nyttig coach.

Jeg mødte Schnäpperen første gang hos schweiziske Hans Fluri. Hans bidrag er essentielt for hele erhvervets fremtid. Hans Fluri har udødelig-gjort attituden af IKKE-AT-VIDE.

Jo længere tid, jeg arbejder som coach, jo mere oplever jeg, at jeg ofte kan hjælpe andre med løsninger, når jeg har en attitude af bekræftende ikke-viden. Jeg forstår det ikke rigtig, forresten (det virker som om, jeg mangler en før-eksisterende indre repræsentation), men jeg ved, at det virker.

Plus, at jeg kan forklare i detaljer HVORDAN det lykkedes for Hans at få denne kvalitet af *ikke-at-viden* til at være en efterspurgt egenskab. Det skete meget hurtigt og på en oprigtigt simpel måde.

Vi stod omkring ham og forsøgte at løse Schnäpper-puslespillet med stigende frustration. Hans sagde: "Egentlig er det en intelligenstag!" (Jeg husker stadig, hvordan jeg straks blev såret i min stolthed). "Men," fortsatte han, "men, dette er den eneste intelligenstag jeg kender, som virker den anden vej rundt: **Jo længere, du ikke ved, jo mere intelligent er du.**" – Og dette er det femte budskab i Schnäpperen.

5

For resten, som en trøst til alle de andre intelligente mennesker – efter at have arbejdet intenst med Schnäpperen i over 25 år (og efter at have arbejdet intenst med løsningsfokuseret coaching i mere end 20 år), ved jeg stadig ikke, hvordan man gør det, jeg mener, RIGTIGT (spænder elastikken på hakket og lader det snappe) – men jeg blev rigtig god til at lade som om...

Bedre samtaler

Læs mere om løsningsfokuserede uddannelser og workshops på SOLUTIONSURFERS.dk eller kontakt os på mail og telefon.