



NORSK DIALOG

Dialog – Den positivt verbale metode

Artikkel for Norsk Dialog
av Dag Andersen

Det har vært hevdet at det vi kan kalle ”den negativt verbale metode”, den kritiske debatt, med falsifisering av hypoteser, er den vestlige verdens største gave til menneskeheten. Det er en stor sannhet i dette – den kritiske debatt var viktig i frigjøringen fra dogmatisme, fra et autoritært paradigmeregime. Men det er langt fra hele sannheten. For den kritiske undersøkelsen skaper intet nytt, den sprenger ingen grenser og skaper ikke fred. De dynamiske og positive kreftene som skaper de nye ideene, oppfinnelsene og produktene, drivkraften i kreative team og i fredsskapende prosesser – de utvikles gjennom det vi vil kalle ”den positivt verbale metode”. Også den er en viktig del av motkraften til fastlåste dogmer.

Det er mulig å skifte raskt mellom positiv og negativ metode og på den måten skape gråsoner. I praksis er sjelden noe helt sort eller hvitt. Likefullt fungerer de to metodene, eller gruppene av metoder, svært ulikt. Den negative verbale metode, la oss for enkelhets skyld kalle den *debatt*, er en verbal kamp der man forsøker å vinne over hverandre. Det er et *vinn – tap* spill. Den positive metode, la oss kalle den *dialog*, er et samspill der alle forsøker etter beste evne å bidra til en felles løsning, et forslag, en avklaring, en innsikt eller hva det måtte være. Det er et *vinn-vinn* spill.

Dialogiske metoder har lenge vært på fremmarsj, på bred front, uten at det har vært vanlig å se de ulike delene av dette bildet i sammenheng. Det kan derfor være nyttig å se på dialogiske metoder samlet og prøve å sette disse metodene inn i en større sammenheng.

Hva er dialog?

Utgangspunktet er som antydning en systemisk beskrivelse av dialogiske prosesser, til forskjell fra konfronterende prosesser. I en dialogisk prosess vil to eller flere personer, muntlig og/eller skriftlig, bidra med sine ideer, forslag, innsikter, synspunkter osv til den eller de andre som deltar. Deltakerne hjelper hverandre, gjennom en felles prosess, til å komme frem til noe som ville vært vanskelig eller umulig på egenhånd.

Dialogen oppstår ofte spontant som ”den gode samtale”. Det kan være mellom venner, kolleger, i familien eller ved et mer tilfeldig møte. Spontane dialoger kan oppleves som inspirerende, vi føler at vi får energi, at samtalen ”tar av”, at vi i beste fall inspireres til å

”overgå oss selv”. I slike tilfeller har den spontale dialogen karakteristiske trekk fra den organiserte, vellykkede dialogen.

Kreative team er et typisk og kanskje det mest vanlige eksempel på organiserte dialoger. En mindre gruppe, f.eks. syv personer, med ulike kompetanser, samarbeider på likefot om å komme frem til en felles løsning på en definert oppgave. Det kan f.eks. være å utarbeide en reklamekampanje eller utvikle et nytt produkt.

Den eldste dialogformen vi kjenner er samtalen rundt bålet. Vi kjenner den som en innarbeidet tradisjon fra jeger- og samlerkulturer verden over. I slike kulturer er den sosiale kjerne ofte en storfamilie/klan på 20-40 personer, ikke flere enn at de kan sitte samlet i ring og samtale som gruppe. Poenget er da at alle kan få si det de har på hjertet og at hele gruppen lytter. David Bohm, en av de største og mest nyskapende fysikere og tenkere i vår tid, startet tidlig på 1980-tallet systematiske forsøk med denne type dialoger. Andre har fulgt opp og dannet en viktig skole innen dialogisk metode.

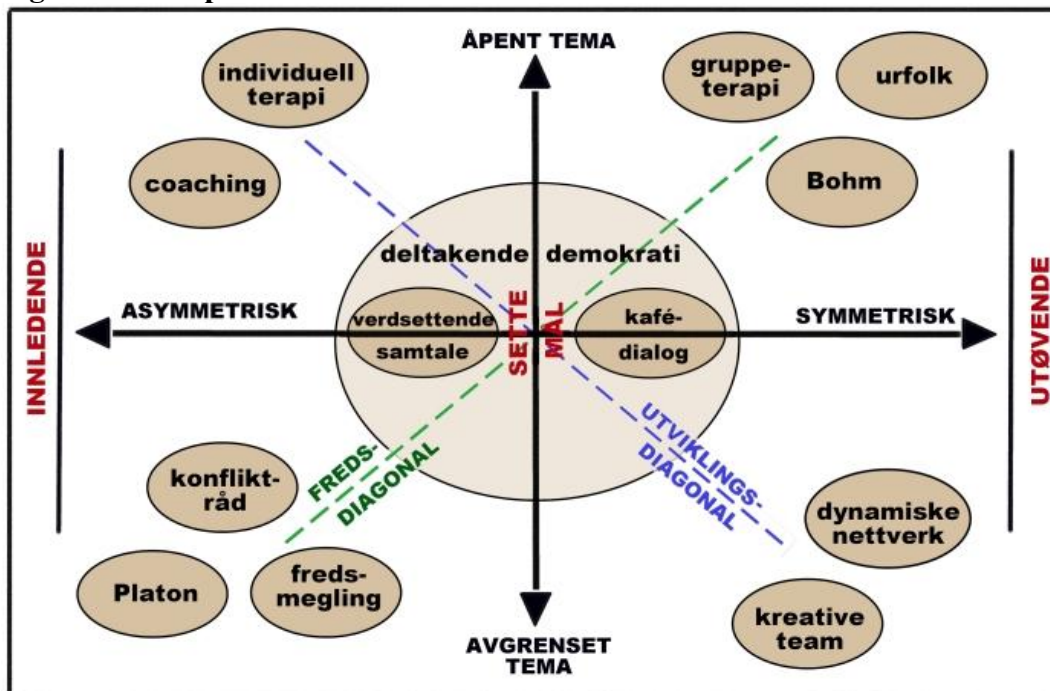
En annen sentral dialogisk metode stammer fra Platon. Hans berømte dialoger, skrevet som samtaler mellom Sokrates og hans ”elever”, er hva vi her vil kalle *asymmetriske dialoger*. Det er vismannen, læreren, som stiller spørsmål og leder eleven til å se en sak fra andre sider eller i et større perspektiv. Gjennom samtale hjelper læreren eleven til å bli mer bevisst både seg selv og sin egen og omgivelsenes rolle. Coachen kan sees som en moderne variant av denne type dialog, en profesjonell samtalepartner som hjelper klienten frem til større bevissthet om seg selv, sine muligheter og sine mål. Dette til forskjell fra en rådgiver som forteller klienten hva han selv mener er det beste for klienten. Psykoterapi, klienten på psykiaterens benk, den terapeutiske samtale, kan også sees som en variant av asymmetrisk dialog mellom to personer.

Konfliktløsning og fredsmekling handler ofte om bruk av asymmetrisk dialogisk metode. En tredje part de stridende parter har tillit til opptrer som mellommann og/eller moderator i direkte samtaler mellom partene. Det kan handle om å finne frem til et kompromiss partene kan leve med, men prosessen blir bedre og mer dialogisk dersom samtalen kan åpne for et større perspektiv der partene ser nye muligheter for å nå sine mål, uten konflikt.

Konfliktråd, slik de finnes i alle norske kommuner, representerer en annen form for konfliktløsende asymmetrisk dialog. I et ”stormøte” blir unge lovbrytere konfrontert med sine ofre, og det innledes en forsoningsdialog. Denne skal forebygge gjentakelse, bøte på skadene så langt det er mulig og hjelpe partene til å legge saken bak seg.

Disse til dels ganske ulike dialogiske metodene kan forsøksvis grupperes i en firefeltstabell ut fra to variable: symmetrisk / asymmetrisk og åpent / avgrenset tema.

Figur 1. Den positivt verbale metode – ulike varianter



I øverste høyre hjørne finner vi urformen, videreutviklet av Bohm med grupper på 20 – 40 personer hvor alle stiller likt (sitter gjerne i en sirkel uten bord mellom seg) og hvor samtalen er fri, uten noe på forhånd avtalt tema. Nede til venstre finner vi rettet dialog hvor en nøytral fasilitator styrer prosessen og tematikken og hvor målet for prosessen er klart definert. Både Platons pedagogiske dialoger, fredsmegling og konfliktråd hører hjemme i dette hjørnet.

Mellom disse to feltene finner vi det vi kunne vi kalle *fredsdiagonalen*. Nederst har vi den fredsopprettende del av prosessen, øverst har vi den fredsforebyggende og fredsforsterkende del av prosessen. Det krever et minimum av tillit mellom partene for at denne kan bygges ut med åpne, symmetriske dialoger. Fredsprosesser er krevende, de kan bevege seg opp og ned langs denne akse flere ganger og på flere plan samtidig.

I øverste venstre hjørne med en asymmetrisk og helt åpen dialog, har vi coachen og terapeuten som skal hjelpe klienten til selv å se seg selv så klart som mulig. Her handler det om oppdage og avdekke. Vi arbeider med å komme til klarhet over oss selv og vår egen situasjon, vi bruker vårt mentale apparat, vi beskriver nøkternt og tenker rasjonelt. Hos terapeuten leter vi ofte etter emosjonelle problemer vi har fortrenget, og samtalen skal tjene til å få dem frem i dagslys.

I nederste høyre hjørne finner vi symmetrisk dialog for å løse bestemte oppgaver, gjerne med kreative team og dynamiske nettverk. Her handler det først og fremst om å skape

noe, om å finne løsninger. Det kreative er en emosjonell ferdighet, vi bruker vår fantasi til å utvikle noe nytt, eller nye kombinasjoner av kjente elementer.

Diagonalen mellom coachen og teamet kunne vi se som en *utviklingsakse*. Den går mellom oppklaring og oppfinnelse, mellom det mentalt nøkterne verktøy og det fantasifulle skapende. Mellom disse ytterfeltene ligger syntesen, eller i det minste en kombinasjon av det emosjonelle og det rasjonelle, prosessen med å sette mål. Her står vi nå midt oppe i utviklingen av nye, spennende og bokstavelig talt sentrale dialogiske metoder som Kafédialog (World Café), Verdsettende samtale (Appreciative Inquiry, A.I.) Plansmier (Charette), Open Space og mange andre varianter. Disse benyttes i bedrifter, organisasjoner, statlige etater og i lokalsamfunn.

Deltakende demokrati kan stå som en felles betegnelse på en serie prosjekter som nå utvikles verden over, kalt *democratic citizenship*, *public participation* osv. Her engasjeres et utvalg av borgere gjennom dialogiske prosesser i arbeidet med å utforme målsettinger for samfunnet. Norge har deltatt i dette på alle plan, fra lokale plansmier via den nasjonale idédugnaden 100-årsmålene til den første globale World Wide Views. Felles for de fleste av disse prosjektene er at man jobber vekselvis i plenum og i mindre grupper og at man gjennom prosessen samler seg om et felles resultat. Man eksperimenterer med hva vi kunne kalle *akkumulerende dialog*.

Ser vi på figuren som helhet har vi fire felt med to vertikale hovedakser og to diagonaler: *fredsaksen* og *utviklingsaksen*. De fleste enkeltmetoder og prosjekter skulle la seg plassere i dette kartet. Vi kan si at venstre side, de ledede, asymmetriske mer og mindre tematisk åpne dialogformene, er en form for innledende eller forberedende dialoger. Noen vil hevde at dette ikke er dialog i egentlig forstand, at det bare er forberedelse til dialog. Men det er utvilsomt positive, verbale metoder og i alminnelig språkbruk er både fredsprosesser og de pedagogiske variantene med Platon i spissen høyt flagget nettopp som dialog. Men det kan være rimelig å si at venstre side i figuren, fra coaching til pedagogikk utgjør den forberedende aksen. Tilsvarende kan høyre del, søylen mellom urdialogen og kreative team, kalles den utøvende aksen. Ut fra dette får vi til venstre dialogiske metoder av forberedende type, og til høyre metoder av utøvende type.

En figur som dette er en grov forenkling, et enkelt verktøy. Metoder/ disipliner/ tradisjoner som er tatt med er kun illustrerende eksempler, de fleste er ikke med. For eksempel kunne man drøfte om ALAR (action learning action research) kan plasseres i øvre høyre kvadrant, om prosjektet 100-årsmålene skal plasseres nær midten i samme kvadrant og Plansmier midt i nedre høyre kvadrant. Figuren er ment som en illustrasjon på hva som her menes med positive verbale metoder, med dialogiske metoder litt bredt definert. Det er metoder som primært atskiller seg fra de negativt verbale metodene – som kanskje kunne plasseres i en tilsvarende figur.

Figur 2. Den negativt verbale metode – ulike varianter

	Variierende posisjoner	Faste posisjoner
Mentale argumenter	Diskurs	Debatt
Emosjonelle argumenter	Diskusjon	Krangel

De negativt verbale metodene handler gjerne om å angripe og å forsvare, de er i praksis emosjonelt drevet og ofte – gjennom konfrontasjon – negativt emosjonelt, selv om det kan være viktig ikke å vise dette. Både i vitenskapelig diskurs og i offentlig debatt er det forøvrig viktig å slåss med rasjonelle, logisk og faktabaserte argumenter.

Et annet viktig skille finner vi mellom fastlåste og skiftende posisjoner. Dersom man mentalt kan bevege seg og vurdere en sak fra ulike sider, se kritisk på den fra ulike ståsteder, kan dette være en effektiv måte å avdekke sterke og svake sider på. Debatten kan ha sin underholdningsverdi, men for å si som Thomas Jefferson: "I never saw an instance of one or two disputants convincing the other by argument." Mens det å studere et fenomen grundig fra flest mulig vinkler og med et kritisk blikk i mange sammenhenger er helt nødvendig.

Skal vi få en fruktbar utvikling er det ingen vei utenom *både* positive, kreative metoder og kritisk etterprøving. Erfaringen viser likevel at det er mye å vinne på bevisst å veksle mellom dem. Det er dessuten viktig å skille mellom den kreative idéfasen og den nøkterne vurderingsfasen. Og det er mulig å gjøre vurderingsfasen positivt dialogisk.

Dersom en gruppe sammen har arbeidet seg frem til alternative forslag, uten at deltakerne emosjonelt har bundet seg til noen av dem (føler at de må forsvare sin idé), så blir det lettere å studere og vurdere alternativene på en nøktern og emosjonelt positiv dialogisk måte fra ulike vinkler. Det er mulig at betegnelsen *diskurs* burde reserveres for slike prosesser. Ordet stammer fra latin *discursus*, av *discurrere*, løpe frem og tilbake.

Dialogisk, debatt og følelser

Kjernen i den dialogiske metode kommer best frem når vi studerer den i gruppesammenheng. Vi tenker oss en gruppe på syv personer som er satt sammen slik at de utfyller hverandre og overlapper hverandre i passe grad, altså en for formålet fornuftig sammensatt gruppe. Metoden går da ut på at alle syv gir det beste de har av aktuelle ideer, innsikter, erfaringer, opplysninger og synspunkter til gruppen. Hver og en henvender seg til hele gruppen og de seks som ikke har ordet lytter konsentrert og

empatisk. Det vil si at lytterne etter beste evne setter seg i talerens sted for å forstå hva og hvordan han/hun tenker.

Dette er en ferdighet som i dagens vestlige kultur er lite utviklet. I en diskusjon vil vi normalt bare ha en del av oppmerksomheten rettet mot den som taler, mens resten er opptatt av hva vi selv ønsker å si, og hvordan vi kan bruke det taleren sier i forbindelse med hva vi selv vil si når vi får ordet. Når vi derimot lærer den dialogiske lyttemåten får vi del i det beste fra alle de andre seks i gruppen. Vi kan si at vi får seks ganger så mye som vi gir. Så vil noen innvende at alle har ikke så mye å gi som meg. Det kan være riktig, på kort sikt vil ingen dialog være helt symmetrisk, men med fornuftig sammensatte grupper vil dette jevne seg ut over tid. Og skulle vi bare få fire ganger eller dobbelt så mye igjen som vi gir, er ikke det så galt heller.

Dialog er et samspill som forutsetter at vi tar sjansen på å dele med andre uten å kreve noe tilbake, uten at vi på forhånd sikrer oss at alle har like mye å dele med oss. Så veldig dristig er dette ikke, fordi ”delt kunnskap er doblet kunnskap” – vi mister ikke den kunnskapen vi deler med andre.

Den grunnleggende forskjell mellom debatt og dialog finner vi i hvordan vi forsøker å skaffe oss kontroll over situasjonen. I debatten forsøker vi å få overtaket ved å vinne over en motstander. I dialogen søker vi kontrollen innover i oss selv. Vi tar sjansen på å surfe på en bølge av delt energi i stedet for å sikre oss ved å prøve å kontrollere eller begrense andre. Det kan oppleves som dristig. Uansett, vi byr på det beste vi har. Dreier det seg om en terapisituasjon, kan det bety at vi byr på det hemmeligste vi går rundt med.

En symmetrisk dialog krever en høyere grad av bevissthet og tillit enn det som kreves i et verbalt slagsmål. I en asymmetrisk dialog kan vi få hjelp av en terapeut/ coach/ lærer/ megler som er trent i å være bevisst på slike prosesser. Uansett er virkningen perspektivutvidende. Vi får tilgang til flere perspektiver, vi får se saken fra flere sider.

Den samme åpenheten overfor det vi opplever som nytt, gjør dialogen egnet til kreativt arbeide. Dette er kjernen i dialogens to store fortrinn. Den rommer større ulikheter og den takler større endringer. Mens debatten, som negativ verbal metode, har en sterk tendens til å virke perspektiv-innsnevrende og til å motarbeide endringer. Det konfronterende spillet gjør at vi går i forsvar for bestemte standpunkter, vi graver oss ned i skyttergraver. Debatten tenderer mot å skjerpe konflikter, forsterke motsetninger og låse standpunkter.

Gjennom alt dette trenger vi å være oss bevisst på det emosjonelle og det mentale, på følelser og tanker. I det daglige skjeller vi normalt ikke mellom tanker og følelser. Mye av det vi selv opplever som tanker er emosjonelt drevet. Det fører for langt å gå i dybden på dette her, men det må nevnes fordi det er så viktig i positive verbale metoder ikke å ta i bruk negative følelser som sinne, frykt og misunnelse. (At vi kan bruke dialogiske metoder til å bevisstgjøre oss undertrykte følelser er en litt annen sak.)

Når negative følelser dukker opp har de en tendens til å ta styringen med våre tanker, som regel uten at vi selv er oss dette bevisst. Derfor er det så vanskelig å skjelle mellom det

nøkternt avdekkende og det emosjonelt negative. Det gjelder ikke bare i hverdagens diskusjoner, men også i forskning og i media. Hva media selv oppfatter som kritisk journalistikk (i betydningen nøkternt avslørende) er ofte negativ journalistikk. Tydeligst blir det media jager i flokk og ”når blodtåka senker seg”. Bak vitenskapelige diskurser ligger ofte en sterkt emosjonelt preget kamp om faglig prestisje, posisjoner og forskningsmidler.

Dialogisk metode, hvor man systematisk søker å unngå negative emosjonelle drivkrefter, kan derfor gi bedre muligheter for nøkternt å undersøke og vurdere en sak fra flere sider. Størst er kanskje likevel effekten på det nyskapende, det kreative.

Kreativitet er en emosjonell funksjon, det er fantasiens og drømmenes domene. Det kreative er en positivt lekende, emosjonell aktivitet. Den må dyrkes som en sart plante. Den er sårbar overfor negative emosjonelle energier og overfor rasjonelle motargumenter av typen ”Ja, men det blir altfor dyrt, det nytter ikke”. I dialogiske metoder som tar sikte på nyskaping skiller man derfor mellom den kreative fasen hvor det gjelder å få flest mulig ideer på bordet, og analysefasen når ideene skal bearbeides og vurderes.

Når vi deler og lytter på dialogisk vis, skaper vi en felles kultur, en felles bevissthet. Innholdet de syv deltakerne har delt med hverandre, de syv tankesettene om saken, er nå bearbeidet av alle. Gruppen har et felles kulturelt materiale, bygget av et stoff all kultur er bygget av. Det er et sterkt byggemateriale, særlig når det får feste seg over tid.

Samtidig danner gruppen en stemning eller et felles energifelt. Dette oppstår spontant i mange sammenhenger. Vi kan oppleve det som stemningen rundt middagsbordet, i konsertsalen eller på fotballstadion. Mer dramatisk blir det i en gruppe når panikken sprer seg eller i en mobb som går amok. Dette kollektive energifenomenet kan vi gjenfinne både i debatten og i dialogen.

Debatten er en sivilisert form for kamp, det forventes at noen vinner og noen taper, samtidig som deltakerne er oppdradd til å opptre i en dannet form. Energien som kommer ut av en debatt er i høy grad blandet. Dialogen på sin side er et samspill der alle forsøker å inspirere hverandre, dvs å øke den positive energien.

To paradigmer

Dialogisk metode har fokus på sammenheng, på relasjoner og prosesser. Den tenderer mot en organisk og helhetlig virkelighetsoppfatning. Det vi deler i en dialoggruppe er ikke først og fremst enkelte fakta eller selvhevdende meninger. Snarere deler vi innsikter, forståelsen av en sak, hvordan vi oppfatter, forstår eller har erfart at noe henger sammen og fungerer. Vi deler det som gir mening. Måten vi samspiller på styrer i stor grad oppmerksomhetsfeltet. Metoden påvirker innholdet.

Dialogisk samspill fungerer organisk omtrent på samme måte som kroppen og økologien vi inngår i fungerer. I et organisk system er samspillet det avgjørende, systemet er noe annet og mer enn summen av de enkelte delene. Du kan ikke plukke kroppens ulike deler

fra hverandre, pusse dem, sette dem sammen igjen og få det til å fungere; kroppen er ikke lenger levende. Et mekanisk system er som kjent annerledes. Motorer kan man plukke fra hverandre og sette sammen igjen uten at de tar skade.

Den negative verbale metode har mye til felles med den mekaniske tankemodellen som springer ut av klassisk fysikk og etter hvert styrte teknologien, økonomien og industrien. Den har, i alle fall frem til nå, en meget suksessrik historie. Hele vårt økonomiske system og vår måte å tenke økonomi på er basert på et mekanistisk paradigme.

Vi skal ikke gå i dybden på dette her, bare påpeke at verken den positive eller den negative verbale metode er nøytrale i forhold til et mekanistisk og et organisk paradigme. De to verbale metodene, eller mer presist de to gruppene av metoder, er heller ikke nøytrale i forhold til hvordan vi organiserer oss. De er ikke nøytrale i forhold til hvordan vi tenker, lever sammen, eller hvilke produksjonssystemer vi velger.

Der den negative verbale metode, debatten, er koplet til konkurranse og individuell selvhevdelse er den positive verbale metode, dialogen, koplet til samarbeid og sammenhengende kjeder av felles interesse.

Som Einstein påpekte kan man ikke løse et problem med den samme tenkemåten som skapte problemet. Et økologisk problem som er skapt av en mekanistisk økonomisk modell og metode må løses med en organisk og dialogisk tilnærming. Dette utelukker selvsagt ikke en fredelig kappestrid.

Det store bildet i dag – etter flere hundre år med et dominerende mekanistisk paradigme og med en globalisert og flerkulturell verden i rask endring og store økologiske problemer – er det mer enn påkrevet å styrke og videreutvikle positive verbale metoder. Dialogen lar oss forstå og ivareta de organiske sammenhenger vi er del av.