

Maibritt Isberg Andersen

DEN PROTREPTISKE SAMTALE

– din håndbog

BOGANMELDELSE OG ET SMUGKIK I BOGEN

BOGANMELDELSE

AF FILOSOF KIM GØRTZ

Maibritt Isberg Andersen bidrager med sin bog: **Den protreptiske samtale – din håndbog** til en nærmere forståelse af hvordan protreptik kan praktiseres.

På den måde udgør bogens 111 sider et smukt udtryk for den enkelhed, der ligger i at tage den filosofiske invitation alvorlig, nemlig hvor vigtigt og frugtbart det er, at undersøge hvad det vil sige at blive til som mennesker.

Gennem bogens sympatiske layout, smukke illustrationer og tankevækkende citater føres læseren via et klart sprog nænsomt ind i protreptikkens redskaber og metodiske greb på en sådan måde, at den mulige mystik og kompleksitet, der kunne være forbundet med denne samtalekunst, synes at fordufte som dug fra solen.

På den ene side er bogen relativ enkelt at læse, og man kan forholdsvist hurtig

komme igennem den, og på den anden side fornemmer man at nærmest hver side, ligesom en art Pandoras æske, i sig rummer dybder som højst kan erfares gennem faktisk at praktisere protreptikken. Maibritt Isberg Andersen har således med sin bog præsteret at omsætte en speciel form for stoflighed, til et lettere tilgængeligt materiale, som fungerer i øjenhøjde for 'alle os almindelige dødelige'.

Jeg er sikker på at denne bog vil finde sin rette plads hos enhver leder, ja, hos ethvert menneske, der søger at vende sig selv og andre mod dét, der er væsentligt for alle, nemlig "det lykkelige liv". For dette skal du have stor tak og megen ros, Maibritt!

Kim Gørtz, filosof, Ph.d. og chefkonsulent.

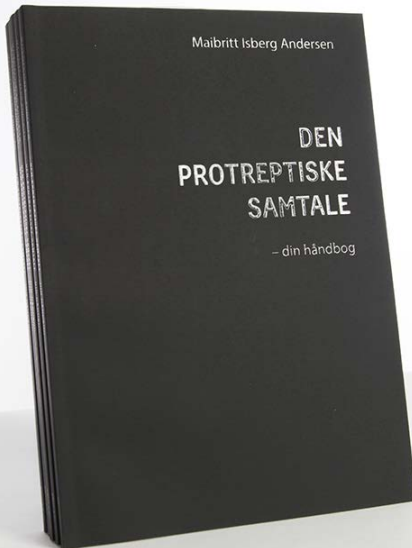
Chefkonsulent & ekstern lektor på CBS (LPF)

Ledelses- & organisationsudviklingskonsulent.

Maibritt Isberg Andersen

DEN PROTREP TISKE SAMTALE

– din håndbog



KAPITEL 2

HVAD ER PROTREPTIK?

“PROTREPO” BETYDER PÅ GRÆSK “AT VENDE MOD”, “AT ANSPORE TIL”. DET ER DEN KUNST, AT VENDE ET ANDET MENNESKE MOD FORESTILLINGER, TANKER OG HANDLINGER, DER ER EFTERSTRÆBELSESVÆRDIGE FOR DET SELV OG FOR FÆLLESSKABET. PÅ LATIN OVERSÆTTES PROTREPO TIL AT “VENDE SIG OM MOD”, “DREJE SIG OM MOD”

Kilde: Ole Fogh Kirkeby, Begivenhedsledelse og handlekraft, 2008

Det er, når du i den protreptiske samtale vender 'den anden' mod sine egne grundholdninger, værdier og væremåde, at 'den anden' konfronteres med, hvad hun (igenem hele bogen kaldes 'den anden' for **hun**) vil med sit liv som leder/medarbejder og som menneske. Du hæver hermed samtalen til et alment, men også til et eksistentielt plan, der netop kan generere overskud og refleksion, som giver mening og handlekraft.

Det gælder både, når du agerer som coach, og når du har en kunde til en protreptisk samtale.

Eller når du, som leder, benytter protreptik som et naturligt ledelsesværktøj i din kommunikation med dine medarbejdere.

Protreptikken bryder sammenhænge og går på tværs af kendte mønstre hos 'den anden'. Den gør op med vaner og på den måde kan den protreptiske metode være en form for mønsterbryder. For vi har alle nogle overbevisninger, som vi lever efter, og som kan vise sig at være uhensigtsmæssige, men det forudsætter, at vi opdager og erkender dem.

Når du bruger protreptik som en samtaleform, bliver både du og 'den anden' via samtalerne et mere helstøbt og autentisk menneske, fordi vi påvirkes af hinanden og af de nye erkendelser, der opstår under samtalen. Protreptikeren opmuntrer 'den anden' ved at spørge til, hvorfor hun lever, handler, føler og tænker, som hun gør. Meningen er at gøre 'den anden' klogere

på sig selv, så hun bliver "Herre i eget hus" ved at blive konfronteret med sine egne værdier.

Protreptikerens rolle er til hver en tid at tydeliggøre, hvad der tales om. Men også hvordan, der tales om det, og på hvilket niveau, der tales om det. Det er et stort ansvar.

Protreptikken giver 'den anden' ret til at reflektere positivt over sig selv. Den åbner en dør ind til friheden – den sætter hende fri vha. samtalen. Hvordan opnås denne frihed/væren "Herre i eget hus" så? I samtalen fastlægges grænserne mellem de områder, hvor hun kan agere og de områder, hvor hun skal have mod til at acceptere, at hun ingen indflydelse har. Og i den proces kommer der noget frem i 'den anden', der kan være en begyndelse til et billede af "hvem hun er", og ikke mindst til "hvem hun kan blive".

Kilde: Inspireret af samtale med Ole Fogh Kirkeby.

Målet med den protreptiske samtale er, at du skal give 'den anden' indsigt i værdiens mangfoldighed, i egne værdier og i værdi-

modsætningerne. På den måde opstår der en eksistentiel intensitet og dybde i samtalen, der kan forandre 'den anden' for evigt.

Som protreptiker er dit formål at støtte 'den andens' rejse til at opnå friheden og via samtalen spørge til hvem hun er, hvad hun vil og om hun vil det? Ved at have denne indstilling til 'den anden', bliver hun det, hun kan være og vender sig mod sig selv, for dermed at opdage sig selv. Proteptikken kan skærpe vores forestillinger om det væsentlige i livet og protreptikeren er med til at skabe klarhed om, hvad der er væsentligt, og hvad der er uvæsentligt.

Som protreptiker hjælper du 'den anden' til at finde kernen i hendes jeg, og hun får nye perspektiver på sin opfattelse af livet. Hun vil opdage, hvordan hun bliver mere fokuseret, udvikler nye kompetencer og får sat ord på sine værdier og begreber. Det kan gøre hende til en stærkere og mere beslutningsdygtig leder eller medarbejder med endnu større selvbevidsthed. Der kommer mere og mere klarhed

over årsagerne til, at hun gør det, hun gør. Det skaber mening og sammenhæng.

Den protreptiske metode kaldes også for jordemodermetoden, fordi du via dialek-

tisk filosofi og argumentationslære hjælper 'den anden' til at få nye indsigter og erkendelser. Metaforen stammer fra Sokrates, hans mor var jordemoder af profession.

Kilde: Susan Gjerde, Coaching, 2006, s. 31

“LAD HAM, SOM VIL BEVÆGE VERDEN, FØRST BEVÆGE SIG SELV GENNEM DET VÆSENTLIGE”

Sokrates

PÅ ARBEJDSPLADSEN

Der er et stort behov for tydelig og involveret ledelse nu, da medarbejderne forudsættes at skulle lede sig selv via selvledelse. Anerkendelse, feedback, vejledning, støtte af personlig og faglig art under medarbejderens opgaveløsninger og handlinger er en nødvendighed for, at medarbejderen kan bedrive selvledelse. Alt handler her om lederens evne til at forholde sig kritisk til sig selv og sin egen rolle i organisationen, til sine hensigter med at være der og til sin idé med at lede netop i denne kontekst.

Ledere bliver i stadig stigende grad bedømt på hele deres personlighed.

Hvis en leder for alvor skal være slagkraftig, så skal den ydre person stemme overens med det indre. Derfor spiller etik, moral og socialt ansvar en vigtig rolle i lederskabet, og de protreptiske samtaler kan være en vigtig del af lederens udvikling. Når lederen arbejder protreptisk med sit eget lederskab, vil tilgangen til medarbejderne også blive forandret i en positiv retning, men lederen skal starte med at tage udgangspunkt i sig selv: Hvem er jeg som menneske og leder? Og enhver forandring starter i os selv.

Protreptikken kan være et vigtigt redskab. Lederen kan via protreptiske samtaler ud-

vikle sig selv, og lederen kan benytte protreptikken som et samtaleredskab med medarbejderne. Lederen lytter til værdierne, spørger nysgerrigt ind og forholder sig konstruktivt kritisk og anerkendende til det, medarbejderne fortæller. Lederen involverer sig og deler egne historier, som muliggør den reflekterende dialog. Lederen udviser stor accept af og respekt for medarbejderne. På den måde legitimerer lederen, at 'den anden' har ret til at være den, hun er.

Her skabes der et fællesskab, en stærk værdibaseret organisation, som bygger på det protreptiske fundament. Medarbejderne, der bliver mødt anderledes af lederen, påvirkes, så deres måde at tale med kollegaerne på forandres i en endnu mere positiv retning – altså en dominoeffekt, der styrker hele organisationen og arbejdsmiljøet i en gunstig retning.

Lederen, som kan praktisere protreptik, ønsker via protreptikken at støtte medarbejderen i at kunne og turde tænke selvstændigt. Således at de bedst kan lede sig selv, så friheden, ansvaret og integriteten mest muligt kommer i spil.

“JO STØRRE KENDSKAB DU HAR TIL DIG SELV, DES BEDRE LEDER BLIVER DU”

Maibritt Isberg Andersen

DU BETRÆDER DIN VEJ PÅ LIVETS STI.
MEN IKKE ALLE STEN ER ENS. NOGLE ER
MEGET GLATTE OG ANDRE PORØSE, SÅ DU
FALDER I. ANDRE ER STÆRKE OG FØRER DIG
PÅ RETTE VEJ. HVAD MON AFGØR DIN VEJ?



KAPITEL 3

KAPITEL 3

HVORDAN KAN DU LÆRE PROTREPTIK?

For at kunne benytte protreptik enten som coach eller leder, har du naturligvis brug for både viden om protreptiske samtaler og erfaringer med at udføre dem. Der er flere måder at opnå de nødvendige forudsætninger på. Du kan f.eks. vælge at gå hos en protreptiker for at modtage de protreptiske samtaler. På den måde bliver du selv bevidst om dine egne værdier ved at smage protreptikkens væsen – og selv mærke dens kraft og virkning. Men du har også mulighed for at blive oplært i selv at

kunne benytte det protreptiske redskab og eventuelt blive certificeret protreptiker. Du kan også deltage i diverse kurser for at øge din viden og lære endnu mere om protreptik.

Det tager tid og kræver træning at blive en dygtig protreptiker, det skal vedligeholdes, og mange bliver udfordret på at aflære den traditionelle form for coaching, før de kan benytte protreptik.

KAN ALLE LÆRE PROTREPTIK?

For at kunne bruge protreptik, forudsætter det et særligt kendskab til dig selv, som kan opnås via protreptikken og et kendskab til det protreptiske koncept og dets udøvelse. Jo bedre kendskab du har til, hvem du er, jo dybere du arbejder med din egen selvudvikling igennem de protreptiske samtaler, des bedre vil du være i stand til at samtale protreptisk. Men det kræver også andre egenskaber, som er nævnt i kapitel 5.

Der er meget forskel på, hvor let eller svært vi oplever at udøve de protreptiske samtaler. Jeg har kunder, som har så svært ved at aflære coachformen, hvor der skal være et mål og en handlingsplan, at de opgiver at beskæftige sig med protreptik. Det bliver direkte forstyrrende for deres kommunikation. Der er også nogle, som finder det grænseoverskridende at skulle dele ud af "sig selv", som jo er en del af den protreptiske samtale, og derfor vil de hellere benyt-

te den coachende form i deres ledelsesstil. Og det kan være en vigtig erkendelse.

Det er ikke kun ledere og coaches, der kan lære at benytte protreptik, det kan medarbejderne også, hvilket vil være en glædelig udvikling. Selvfølgelig påvirkes medarbejderne af, at lederen arbejder protreptisk, da dette giver dem muligheden for, at "arbejde" med sig selv og deres organisation på en mere værdibaseret måde.

Nogle tror, at man skal have en filosofisk baggrund som f.eks. filosof for at kunne udøve eller lære protreptik. Dette er nu

ikke tilfældet. Protreptik er en metode, som kan læres, ligesom coaching kan læres. Jo mere du kommer til at beskæftige dig med protreptik, des mere vil du sandsynligvis interessere dig for at få en øget filosofisk viden og indsigt. Du vil måske få lyst til at studere de forskellige filosoffer, deres teorier, erkendelser og indsigter. Du vil gå på opdagelse og øge din viden via andre, som også interesserer sig for filosofi. Det er en proces, der ofte vil indebære stor selvudvikling, hvor du genopdager dig selv, andre mennesker og livet via nye erkendelser.

HVAD GJORDE JEG?

Da jeg gennem Karen Gjesing hørte om protreptik, havde jeg haft min egen coach-virksomhed i 2½ år, hvor jeg coacher ledere.

Jeg læste, hvad jeg kunne om emnet. Herefter besluttede jeg mig for at kontakte Ole Fogh Kirkeby og fik et individuelt certificeringsforløb hos ham. Min certificering foregik ud fra et mesterlæreprincip, hvor vi skiftedes til at have samtaler med hinanden. I processen, hvor jeg udøvede

protreptik på Ole og omvendt, blev jeg mere og mere bevidst om mine værdier, men også på hans forhold til sine værdier. For jeg kunne ikke spørge til Oles værdier uden selv at reflektere over mine egne. Her gik det meget hurtigt op for mig, hvor fantastisk et redskab protreptik er, og hvordan jeg i den grad kom i kontakt med mig selv under disse meget dybe samtaler. Alene refleksionerne, der fulgte efter vores samtaler, tomrummet og dilemmaet, som Ole bevidst lod mig være i, med-

førte refleksioner og dermed nye indsigter og erkendelser. Noget nyt var skabt i mig, noget jeg ikke tidligere havde kendt til eller været bevidst om. Jeg blev provokeret nænsomt, men tilstrækkeligt til, at der skete forandringer.

Jeg var blevet "forelsket" i protreptikken, den var så "let", "ubesværet", "ikke-terapeutisk" og mødet med protreptikken blev det mest værdifulde og kraftfulde, der er hændt mig.

Jeg fandt det, jeg havde ledt efter, og som jeg skal bygge min virksomheds fremtid på. Så derfor har hele min virksomhed fået en drejning. Næsten alle mine aktiviteter i ZTRONG er nu protreptiske. Jeg har protreptiske samtaler, protreptiske kurser, etableret et protreptisk netværk, oplærer andre i at benytte protreptik i deres ledelsesstil og tilbyder protreptiske certificeringsforløb.

I COACHSAMMENHÆNGE BRUGER JEG PROTREPTIK PÅ FORSKELLIG VIS:

F.eks. bestiller de fleste af mine kunder nu tid til protreptiske samtaler frem for coachsamtaler.

Andre kommer til coachingsamtaler, hvor der i samtalen opstår et behov for at gå i

dybden med en værdi. Her kan jeg springe fra coaching til den protreptiske form, når det føles naturligt. Det vigtigste er, at lederen oplever, at det giver værdi i samtalen, og at den skaber mening og nye refleksioner.

KORT OM FORFATTER, BOG OG MÅLGRUPPE

Maibritt Isberg Andersen. Jeg er uddannet sygeplejerske, og har en diplomuddannelse. I 2007 afsluttede jeg en systemisk ICF-godkendt coachuddannelse hos Expand.nu, og er nu certificeret på ACC-niveau. Jeg er ejer og stifter af virksomheden ZTRONG, siden 2008. Den 7. februar 2011 blev jeg certificeret protreptiker hos professor dr. phil. Ole Fogh Kirkeby.

Bogen beskriver, hvordan den protreptiske samtale foregår i praksis. Du kan benytte bogen som en håndbog for den protreptiske samtale. Men den giver dig også mulighed for at opnå ny læring og nye erkendelser. Derfor er bogen også et redskab til dig med øvelser, reflekterende spørgsmål, filosofiske finurligheder, specielle, smukke billeder med historier m.m., der skal skærpe din interesse for protreptikkens filosofiske univers. Bogen er desuden krydret med cases fra ledere, som selv benytter protreptikken i deres hverdag. På den måde kan du blive inspireret til, hvordan du kan benytte protreptikken i din ledelse eller coachpraksis.

Bogens målgruppe er dig, som er leder eller coach. Du har interesse i eller arbejder med kommunikation og coaching. Jeg har skrevet bogen ud fra mine personlige erfaringer og opfattelse af, hvordan protreptik udøves. Bogen henvender sig til alle, der gerne vil vide mere om, hvordan man praktiserer protreptik.



