

TACK FÖR FINT SÄLLSKAP!

Hej på er, gott folk! Så inspirerande och lärorikt att få tillbringa dagen tillsammans med er och att få ta del av ert arbete med ACTivera, både det arbete och den process som ligger bakom och alla de fina exempel på förverkligande som vi också fick lära känna.

När jag lyssnade på era respektive presentationer om hur ni jobbar ute i kommunerna och sedan på Märta, som på ett briljant sätt satte fingret på utmaningarna och möjligheterna i de mellanrum där ni verkar och samverkar, och sedan på Liselott som med utgångspunkt i både sin egen erfarenhet och i forskning visade på de effekter och vinster som skapas (som ni skapar!) för både individer och samhälle med sociala investeringar, så tänkte jag på Muminmammans "Ofelbara Huskurer".

I Muminfamiljens fall handlade det om att huskuren skulle göra Ninni synlig och stark i konturerna, i ert fall handlar det också om konturer men i ett mer komplext sammanhang och på flera olika nivåer: Den enskilda individen (och där fick vi ju ett så fint vittnesmål i filmen med killen från Härryda när han berättade om de verktyg för livet som ACT hade gett honom!), det organisatoriska mellanrummet där ni möts och samverkar, och slutligen det samhälleliga perspektivet som handlar om att med gemensamma krafter hitta bästa sätt att använda samlade resurser – skattemedel, kunskaper och människors kapacitet – till nytta för alla. Det kräver unika recept och både mod och vilja att testa sig fram till huskurer som gör nytta.

Det är inget enkelt uppdrag ni har valt att medskapa och samverka, vi behöver er, ni experter på konturer och mellanrum med en särdeles värdefull specialisering i sociala investeringar. Tack för att ni finns!



Om Mumintröll och människor

Som ni kanske minns (men förhoppningsvis inte traumatiserades av) så använde jag Mumintröllen för att exemplifiera och illustrera det som psykologin lär oss om tanke- beteende- och kommunikationsmönster och hur de påverkar god kommunikation, god samverkan och tillsammanskapet.

I det här fallet baserar sig den psykologiska forskningen på det som kallas traits (drag), som alltså är våra mer bestående tanke-, beteende- och kommunikationsmönster än de states (tillstånd och stämningslägen av övergående karaktär), som också uppstår och som i stunden påverkar hur vi tänker, agerar och kommunicerar



ATT FÖRSÖKA FÖRSTÅ TANKAR, BETEENDEN O KOMMUNIKATION

Att göra vår tillvaro begriplig för oss är ett grundläggande behov, och förutom att begripa det som rör bara oss, så försöker vi begripa oss på det som rör de sammanhang vi befinner oss i, som familjen, arbetsplatsens och inte minst organisationers dynamik. Så vårt intresse för människans tanke- och beteendemönster är inget nytt. Faktum är att vi vet att redan läkekonstens fader Hippokrates verkar ha haft ett särskilt intresse för personlighet och olika drag. Med blod, slem och galla som bas formulerade han fyra temperamentsbeskrivningar: sangvinisk, kolerisk, flegmatisk och melankolisk som han då menade att förklarade människan.

Vi har numera lagt kroppsvätskorna till historien, men vi försöker fortsättningsvis att både förstå och förklara tanke-, beteende- och kommunikationsmönster genom att undersöka hur vi påverkas av arv och miljö, vi vet allt mer om hur hjärnans signalsubstanser påverkar oss i olika situationer liksom hur kognitiva förmågor och personliga drag spelar in. Lägg då till att faktorer som den tid vi lever i, sociala kontexter och rådande trender i samhälle och världen också påverkar oss i stort och smått.

I början av förra seklet så intresserade sig bland andra psykiatern Carl Gustav Jung för det han såg som kollektiva mönster i människors tankar, beteenden och kommunikation och beskrev det som arketyper, där framförallt två dimensioner; tanke och känsla samt extraversion och intraversion var framträdande. Hans forskning kan ses som en bas för den forskning inom traits (drag) som har tagits vidare av andra, från Gordon Allport, Hans Eysenck och Raymond Cattell under mitten av 1900-talet och fram till 1980-talet, när Paul Costas och Robert McCraes forskningsarbete tog sin början och som idag betraktas som den etablerade teorin.

OM TEORINS FEM DIMENSIONER

Femfaktor-teorin baserar sig på Paul Costas och Robert McCraes forskning och utgår från dimensionerna öppenhet, samvetsgrannhet, extraversion, tillmötesgående samt neuroticism (oro/rädsla). På engelska använder man ofta akronymen OCEAN för att hålla ihop faktorerna: Openness, Conscientiousness, Extraversion, Agreeableness och Neuroticism. Varje dimension har en skattningsskala (low score/high score) men det finns ingen laddning av typen bättre eller sämre drag, utan de fem dragen har alla sitt egenvärde.

I en stor studie, ledd av Eileen Graham på Northwestern University i Illinois, gjorde en forskargrupp en metaanalys baserad på flera longitudinella studier med nästan 50 000 deltagare från Skandinavien, Europa och USA för att se hur människors drag förändras över tid. Analysen visade inte särskilt överraskande att dragen förändras i viss mån under vår livstid och att olika drag verkar förstärkas eller minska i styrka, beroende på vad som krävs eller förväntas av oss, eller hur vi själva vill och väljer att vara och agera. Det drag som var mest konstant var agreeableness (tillmötesgående, vänlighet) men i övrigt verkar vi bli lite mindre av allt med stigande ålder: Mindre öppna, mindre extroverta, mindre samvetsgranna men också mindre neurotiska ju äldre vi blir. Men mitt i livet, när man skaffar sig ett yrke, bildar familj, får ett ökat ansvar så ser man också att samvetsgrannheten ökar i intensitet, liksom även öppenheten och extraversionen som vi behöver för att bygga relationer i livet. Härligt att veta att vi är och får vara föränderliga, eller hur? 😊

Var och en av oss har väl det som man skulle kunna kalla för en slags fabriksinställning, vår grundläggande inställning till oss själva och vår kapacitet. Vi skapar oss en uppfattning av hur vi påverkas av och samspelar med andra till hur olika situationer (förändringar, stress mm) påverkar våra tankar och beteenden och inte minst hur vi kommunicerar.

Förändringsbenägen, ser fram emot nya saker och äventyr, som en **Muminpappa**

Öppen

Inte alls så förtjust i förändringar, gillar när saker består och hittar sin plats, som en **Bisamråtta**

Noggrann och ordningsam, gillar tydlighet, rutiner och riktlinjer, som en **Hemul**

Noggrann

Förhåller sig mer avslappnat till regler, utforskar gärna det som är utanför linjerna, som en **Snusmumrik**

Energisk, gillar det stora, sociala sammanhanget, och relationerna till andra, som en **Lilla My**

Utåtriktad

Har ett lugnare tempo, trivs med det lilla sociala formatet och med egna tankar, som en **Snorkfröken**

Vänlig och tillmötesgående, alltid hjälpsam och visar uppskattning, som en **Muminmamma**

Tillmötesgående

Ps. För de tre första dragen (Öppen, Noggrann, Utåtriktad) illustrerades skalan med olika figurer för hög/låg skattning, medan dragen Tillmötesgående och Neurotiska ställdes mot varandra i övningen med Muminmamma och Filifjonka

Oroar sig för katastrofer, utmärkt konsekvenstänkare, analyserar risker, som en **Filifjonka**

Neurotisk

KommuniMera

MUMINTROLL OCH MÄNNISKOR forts

Filifjonkan fick här illustrera det neurotiska draget hos oss människor, katastroftänkandet i små och stora mått. I organisationsteori motsvarar det neurotiska draget värdet av att ha en riskanalytiker och konsekvenstänkare i sin verksamhet. Viktig resurs och egenskap när den används klokt!

Vi gjorde en liten övning, som handlade om **Filifjonkan vs Muminmamman**, och hur man kan välja bemöta idéer och förslag med olika slags kommunikation (för att få olika effekt). Övningen när vi träffades var "hittepå", men i reflektionerna efteråt brukar deltagarna säga att det kändes som om det var på riktigt när ni i övningen mötte en Muminmamma-kommentar eller en Filifjonka-kommentar. Något så litet som en första trevlig respons (Muminmamma) på ett förslag har stor effekt – vi känner oss stärkta i vår tanke och idé, och vågar utforska den tillsammans med våra kollegor.

Eller det omvända, om vi direkt möter trista och omöjliggörande kommentarer leder det kanske till att man tänker sig för en extra gång innan man föreslår en ny idé. Det handlar självklart inte om att man ska låtsas tycka att nåt är bra "bara för att", eller att man inte får säga till om man ser risker som man borde beakta. Det handlar bara om hur vi väljer att **kommunicera**.

Min erfarenhet är att i sammanhang där vi väljer välvilja i vår samverkan med andra, så når vi längre. Vi kanske inte alltid förstår alla tanke-, beteende- eller kommunikationsmönster, men vi kan välja att försöka förstå och fortsätta att intressera oss för det vi inte direkt greppar. Vi både kan och får vara kritiskt tänkande och ändå kommunicera vänligt med varandra. Det är lättare att utforska det organisatoriska mellanrummet, varandras bilder av vad det är vi ska åstadkomma tillsammans, hur vi bäst använder de resurser och gör den bästa investeringen när det finns en vänlig, välvillig grundton i samtalet och dialogen mellan oss och en tillit i tanke och hjärta till att vi vill varandra väl, oavsett var i mellanrummet vi finns.

Ta väl hand om er och allt gott på vägen!

Ylva

KommuniMera