

## Världen handlar inte om jag, den handlar om vi

Ett av de viktigaste skiften av vårt synsätt, av vårt relationsparadigm, är att gå från tron att världen och relationer handlar om jag, till att de handlar om vi. Relationer handlar om oss, inte mig. Det är när jag fokuserar enbart på mig själv som jag känner smärta, det är då känner känslor som får mig att agera på barnsliga sätt som inte gynnar min relation eller att ta till en föräldrahållning som kritiserar min partner.

Det händer med jämna mellanrum att vi våra relationer gräver ner oss i oss själva. Vi känner oss orättvist behandlade eller förbisedda. Det ögonblick som jag förmår inse att jag fastnat i ett överdrivet jag-fokus och istället kan övergå till att fokusera på både andra mig själv, i samma ögonblick frigör jag mig själv och får tillgång till mer av mig själv.

**Markus:** Jag märker mycket tydligt skillnaden på att fokusera på jag eller att fokusera på vi. Det har varit lätt för mig att halka in i ett överdrivet fokuserande på mig själv och där byggs inga passionerande och lustfyllda relationer, det är en sak som är säker. Det är en fantastisk frigörelse i det ögonblicket jag kliver ur mina egna behov och är till fullo med Filippa. Saker som nyss verkade omöjliga att överkomma blåser snabbt bort och ersätts med det fria valets möjlighet och smärtfrihet.

### Att ge

En amerikan vid namn Zig Ziglar som har en lång och framgångsrik karriär som säljare och utvecklare av mänsklig potential fångade det hela på ett utmärkt sätt när han sa: "om du hjälper tillräckligt många andra att få det som de vill ha, kan du få allt du vill ha". Det samma gäller i relationer, om du hjälper din partner att tillräckligt mycket och ofta att få det hon eller han behöver, utan att göra våld på dig själv, så kan du få allt du önskar i relationen. Om du istället tänker allt du vill och strävar efter att få din partner att ge dig det så kan du lika gärna försöka gräva ett dike tvärs igenom Sibirien med hjälp av en tandborste och en tesked. Det kommer att vara ungefär lika effektivt och du kommer att få uppleva ett ungefär lika bister klimat i slutändan.

Notera att det handlar om att ge din partner det han eller hon verkligen behöver, inte det som du tror att de behöver eller kanske inte det som de säger sig vilja ha. Att verkligen förstå vad din partner behöver handlar om att glömma bort dig själv för en stund och bli en detektiv som fångar varje signal, verbal eller icke-verbal, för att förstå din partners behov. Gör du detta från en centrerad plats, en plats där du ger för givandets skull och inte för att du ska få så fantastiskt mycket tillbaka, då har du frigjort den magiska kraften i vi istället för jag.

### Kraften i att verkligen lyssna

Ett utmärkt sätt att fånga din partners verkliga behov är att bemästra konsten att lyssna med hela dig och med hela din närvaro. Ditt lyssnande blir aktivt istället för passivt. Lyssnandet blir mer än orden som sägs, det blir allt det som inte sägs i form av betoningar, tonlägen, kroppsspråk och tystnader.

Det är många konflikter och upp slitande gräl som hade undvikits eller hanterats på ett betydligt kärleksfullare sätt om fler hade haft förmåga att verkligen lyssna aktivt på sin partner. Ofta när vi lyssnar så är vi upptagna med jag, med vår egen agenda, istället för att tänka vi. Ofta har vi vårt eget svar spelande i huvudet istället för att vara uppmärksamma på hur vår partner andas, hur hon flyttar blicken eller med vilken grad av frihet hon rör sina händer.

Magin uppstår när du tar dig in i din partern, känner det som de känner bortom orden, lever med dem så som deras värld ser ut, går i deras skor ett stycke av vägen. Att lyssna är mycket mer än att bara höra. Att lyssna innebär, förutom att vi tar emot orden, att vi tolkar allt det som vi uppfattar med flera sinnen. Det som vi ser, hör, känner med känslan och upplever i form av känslor och dofter. En god och effektiv lyssnare lyssnar aktivt, inte passivt. Det innebär att lyssna på sådant som tempo, ordval, kroppsspråk och liknelser eller bildspråk som personen använder.

## Superdatorn mellan våra öron

Vår hjärna är som en supertrimmad dator, den är klart överdoserad för de funktioner vi behöver använda för att kunna höra vad en annan människa säger. Om vi inte ger denna superkapacitet uppgifter att ägna sig åt så kommer med stor säkerhet att hitta på egna saker att göra såsom att dagdrömma med någon annan talar eller ägna sig åt att fundera ut en bra svar att avge så fort den andra personen tystnar. För att lyssna uppmärksamt på en annan människa behöver vi medvetet rikta vår uppmärksamhet och ge hjärnan uppdrag som att till exempel vara uppmärksam på den andra personens andning.

Filippa: När jag blev medveten om att jag trodde att det var bättre att komma med snabba svar och att jag trodde att långsamma svar var ett täcken på ”tröghet”, insåg jag att denna sanning som jag hade gjorde det svårt för mig att verkligen lyssna för jag var så upptagen i att komma på ett snabbt och bra svar. När jag insåg att de människor som jag tycker är duktiga på att kommunicera så att andra känner sig hörda, oftast talade långsammare och oftast mindre än de som de kommunicerade med. De ställde väldigt mycket frågor tills de verkligen förstod den andre.

Idag väljer jag att sänka tempot för att ge mig själv tid att tänka, efter det att den andre talat klart. Jag är inte heller lika rädd för tystnaden och jag upplever att jag har lättare att förstå människor och det skapar tillit.

## Möjligheterna med ett aktivt lyssnande

Många blir förvånade då de tar sig över tröskeln till ett aktivt lyssnande. Även det som tidigare verkade banalt eller till och med tråkigt har förmågan att bli riktigt fängslande när vi verkligen bestämmer oss för att vara närvarande och lyssna fullt ut. Av bara farten kommer den som talar att känna sig mer avspänd och därmed kunna ge mer värdefull information till den som lyssnar.

Speciellt i konfliktssituationer är förmågan att lyssna aktivt ett fantastiskt hjälpmedel. Det kan vara små saker som gör stor skillnad, som att bibehålla ögonkontakt och nicka för att visa att man är närvarande med den andra personen.

Vi har tidigare avhandlat tekniken att andas in i hjärtat. Överhuvudtaget att andas är ett bra sätt att skapa bra förutsättningar för ett gott lyssnande. Det är lätt att vi glömmar bort en så

basal sak om att andas, speciellt om det den andra personen säger väcker jobbiga känslor inom oss själva. Att andas djupt ger hjärnan mer syre och stärker din förmåga att lyssna.

Ett utmärkt sätt att göra skiftet från att fokusera på jag till att fokusera på vi, är att ställa frågor. Frågor bidrar till att visa intresse och uppmuntrar talaren att bredda och fördjupa innehållet i det som sägs.

**Markus:** Jag har upplevt flera gånger hur jag har mött människor som jag aldrig har träffat förut och där jag ägnat mitt fokus till hundra procent åt att förstå den andra personen och ge dem min uppmärksamhet. Jag minns speciellt ett samtal med en affärskontakt där jag skulle erbjuda mina produkter till personen i fråga. Vi träffades under en timmes tid och jag tror att han pratade närmare femtiofem av de minuterna och jag knappt fem minuter. I slutet av vårt mötet sa han att han kände stort förtroende för mig och själva produktsäljandet gick av sig självt utan att jag behövde göra något egentligt säljande.

På samma sätt tänker jag att det är i exempelvis parrelationer, om vi verkligen ägnar oss att ge vår partner full uppmärksamhet, finner deras behov och uppfyller dem så kommer vi att få allt vi önskar utan större ansträngning.

## Avslutningsvis

När vi förmår skifta till att ta in andra, att vara med andra till fullo, att fokusera på vi istället för jag så försvinner det flesta av våra smärtor. När vi är fullt uppe i oss själva så hamnar vi lätt i svackor. När vi fokuserar hela vårt varande på att vara en del i en relation och öppnar dörren för andra att kliva in i vårt ögonblick, då uppstår magin i det som kallas gränslösa möjligheter.

## Upplevelse

De närmaste tjugofyra timmar bli en nyfikenhetens jägare som i varje möte med andra människor tänker vi och gör det till din uppgift att få dem att känna sig som den viktigaste personen i världen genom att du ger dem gåvan av ett uppmärksamt lyssnande.

Ditt uppdrag gäller alla du möter, busschauffören, expediten i matbutiken, din livskamrat eller en jobbarkompis. Var uppmärksam på vad resultatet blir av ditt fokus.

*Denna artikel är skriven av Filippa Adolfsson och Markus Eriksson. De lever ihop och arbetar för mänsklig växt. De har tillsammans grundat medieföretaget Media for Life, [www.mediaforlife.se](http://www.mediaforlife.se). Genom Passionate Teamwork vill de nå ut till framförallt par, men också till människor i andra former av relationer.*