

## Gamemaster



[Se trumfkort](#)

I enhver interaktion mellem mennesker foregår et sprogspil med bestemte regler for samspillet. På rådgivningsmødet består sprogspillet f.eks. af tavse forventninger om, at rådgiveren tager teten, alle mødedeltagere præsenterer sig, den fælles opgave afklares m.m. Et sprogspil rummer altså forventninger om, at der sker en afklaring og fordeling af opgaver, roller og løsninger.

Desværre er menneskers forståelse for og forventning til sprogspillet ofte meget forskellige. Det betyder, at kommunikationen kan blive tung og problematisk med risiko for misforståelser og bristede forventninger til følge.

På sigt kan det derfor være både tidsbesparende og gøre det muligt for alle parter at bidrage til fælles mål, hvis man laver en klar aftale om samarbejdets sprogspil. Også selv om man måske føler, at der ikke er tid til at afklare forventninger og ønsker til alle situationer, man indgår i.

### DU STYRER SPILLET....

I sprogspil er det vigtigt at sondre mellem de to typer spillere gameplayer og gamemaster.

Gameplayer kender det fælles sprog og reglerne for spillet. Han er derfor en kompetent deltager i spillet, som han dog ikke kender de overordnede værdier og betingelser for.

Gamemaster har samme grundlæggende færdigheder, men har derudover også en overordnet forståelse for, hvornår man bør spille det ene spil fremfor det andet. Han formår at introducere nye sprogspil og handlemuligheder, idet han kan sætte gang i et nyt spil, når han vurderer, at det eksisterende har for brug at blive ændret.

**En gamemaster besidder altså evnerne til både at styre og koordinere samtalen imod fælles definerede mål og at udvikle medspilleren gennem aktiv lytning og forstyrrende refleksionsskabende spørgsmål og kan introducere hypoteser, der giver ny forståelse og handlemulighed.**

### ....MEN I ER LIGEVÆRDIGE SPILLERE

Der er to centrale forhold, man skal forholde sig til som gamemaster. For det første skal man acceptere, at man ikke fungerer som ekspert men derimod indgår i en hjælpende relation. Det betyder, at man ikke tager kundens problemer på sig og forsøger at eliminere dem med svar og løsningsmodeller. I stedet udfordrer gamemaster sin medspiller på hans tankegang om problemet og evt. løsninger. På den måde bruger kunden egne erfaringer og udfordringer til at skabe løsningsmodeller og udvikler samtidig sine kompetencer.

Det andet centrale forhold er det faktum, at man som rådgiver rent teknisk skal besidde en dobbelt færdighed. Det kalder vi for gamemaster færdighederne og betyder, at man har evnen til at kunne styre og koordinere samtalen hen imod fælles definerede mål samtidig med, at kundens forståelse for problemet udvikles gennem udfordrende spørgsmål og hypoteser ([se trumfkortet Spørgsmål](#)).

Den dobbelte færdighed understøttes af nedenstående teknikker:

**FØRSTE NIVEAU** i gamemasters dobbelte færdighed hjælper ham til at styre og koordinere samtalen hen imod fælles definerede mål.

En fundamental afgørende teknik i begyndelsen af enhver coachende samtale er at kunne etablere en **kontrakt/forventningsafstemning** ([se trumfkortet Kontrakt](#)) om emne og mål for samtalen. Eksempler på spørgsmål fra rådgiveren, der opfordrer til at indgå en kontrakt kunne være: "Hvad har du gjort dig af tanker om, hvad du gerne vil have ud af dette møde?" eller "Hvis vores samtale her er vellykket set med dine øjne, hvad har du så fået ud af det?". Ofte har gamemaster selv emner, der skal redegøres for, inden man laver en aftale og prioriterer dagens vigtigste emner. Kontraktens formål er altså at skabe en fælles konstruktiv vej for samtalen.

**Timeout** skaber ophold i samtalen, hvor man kan debattere selve samtaleprocessen. Gamemaster skaber timeout ved f.eks. at spørge "Hvor langt er vi nået nu i forhold til det, vi aftalte?" eller "Er det de rigtige problemstillinger, vi beskæftiger os med, eller skal vi gå en anden vej?" Gamemaster styrer også samtaleprocessen med udtalelser som "Vi kom lidt ud på et sidespor, og jeg vil foreslå, at vi vender tilbage og snakker videre om..." eller "Jeg synes, det er vigtigt, at vi også når at få talt om...Hvad siger du til, at vi parkerer dette emne nu og bruger den sidste tid af vores møde på at tale om...?". Timeout bruges altså til at føre samtalen tilbage mod kontraktens fokus eller til at genforhandle kontrakten.

For at få en fælles forståelse af, hvorvidt samtalen gav det ønskede udbytte, eller der er brug for at arbejde videre med sagen, laves **evaluering/afslutning**. Gamemaster beder kunden om at opsummere udbyttet af samtalen i fht. mål aftalt under afklaring af kontrakt ved evt. at stille spørgsmålet "Er du blevet afklaret med, hvad du vil gøre?" eller "Hvad har været det vigtigste for dig i dag?" eller måske "Hvordan har du oplevet vores møde i dag?".

**ANDET NIVEAU** i gamemasters dobbelte færdighed er her, hvor han ønsker at skabe refleksion hos medspilleren samt introducere nye idéer, synsvinkler og forståelser i samtalen.

På dette niveau kan gamemaster bruge **aktiv lytning** til at vise kunden, at han forsøger at leve sig ind i dennes situation. Den tryghed, som det skaber, er helt afgørende for, at medspilleren forholder sig refleksivt til sit problem. Aktiv lytning handler ikke kun om at være tavs, i stedet skal gamemaster demonstrere verbalt og non-verbalt, at han har hørt og forstået det, der siges.

Gamemasters **spørgsmål** indgår også i den dobbelte færdighed og skal generere ny forståelse og løsninger. Dette kan ske ved, at spørgsmålene retter sig mod områder, sammenhænge, muligheder, forskellige personers forventninger og opfattelser m.m., som kunden ikke har tænkt på før ([se trumfkortet Spørgsmål](#)).

Evnen til at **danne hypoteser** og **være nysgerrig** er ligeledes en del af den dobbelte færdighed. Gamemasters forståelse for at komme med idéer

Promilleafgiftsfonden for landbrug



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

til løsninger, nye forståelser og perspektiver ved at spørge ind til sagen er ofte afgørende for, at samtalen bringer kunden videre. Den nysgerrige rådgiver danner i løbet af samtalen konstant hypoteser om sammenhænge, muligheder og løsningsforslag. Han introducerer dem i form af uddybende spørgsmål eller ved at stoppe samtalen og spørge, om han evt. må stille sin hypotese til rådighed.

Det tager tid at udvikle den kreativitet og mentale fleksibilitet, som en god hypotesemager besidder. Allererst skal man acceptere, at der ikke kun er ét svar og én løsning og tillade sig selv at lege med de forskellige muligheder og alternativer.

**KOMPETENCEVURDERING**

Kende - Kunne - Beherske - Ekspert... Læs mere om hvordan du opnår [kompetencerne som dækkes af trumfkortet Gamemaster](#).