

# Kurs i Vardagssamtal

## För ungdomar och vuxna med Aspergers syndrom

### (Arbetspärm)

Detta är ett kursmaterial som ursprungligen utarbetats vid Clinical Research Center for Schizophrenia & Psychiatric Rehabilitation, under ledning av Robert P Liberman. Svensk översättning och bearbetning: Per Borell 1997.

Muriel Dandoy Leg. Psykolog på Asperger Center i Stockholm har under åren 2002-2003 omarbetat materialet till stora delar så att det anpassats för vuxna personer med Aspergers syndrom.

Flera av texterna är helt nyskrivna (sid. 11, 12, 13, 19, 21, 22, 27, 31, 32, 35, 42, 46, 47, 48, 54, 55, 58, 59, 63, 71). Även resterande kursmaterial är till stora delar omarbetat (framför allt sid. 6, 16, 23, 24, 33, 34, 51, 52, 53).

Våren 2002 höll Muriel Dandoy och Roya Talianzadeh, dåvarande psykolog på Asperger Center, en första kurs i Vardagssamtal för vuxna med Aspergers syndrom. Det var bland annat diskussionerna som uppstod mellan kursledarna under denna kursomgång som inspirerade till vidareutveckling av kursmaterialet. Det blev tydligt att detta behövde kompletteras för att motsvara målgruppens behov.

Roya Talianzadeh har, under arbetets gång, läst igenom många av texterna och bidragit med synpunkter som fört arbetet framåt.

Asperger Center för vuxna i Stockholm 2003-12-10  
Muriel Dandoy, Leg. Psykolog

Kurs i Vardagssamtal.....	1
För ungdomar och vuxna med .....	1
Aspergers syndrom .....	1
(Arbeitspärm).....	1
Introduktion .....	5
Din arbetspärm.....	5
Beskrivning av kursen .....	6
Kursen är indelad i fyra olika delar: .....	6
Så här läggs kurstillfällena upp.....	7
Målformulering .....	8
Syftet med kursen .....	9
1. Kroppsspråk och tal .....	10
Introduktion .....	10
Gå- och Stopp-signaler .....	11
Ögonkontakt.....	12
<b>Tips!</b> .....	13
Till dig som har svårt för att se andra i ögonen: .....	13
Ögonkontakten är betydelsefull i många olika sammanhang .....	14
Hälsa med ögonen.....	14
Skicka ordet vidare .....	14
Hemuppgift A .....	15
Observera kroppsspråk .....	15
Hemuppgift A .....	16
Observera kroppsspråk .....	16
Betoning av ord.....	17
Hemuppgift B .....	18
Observera kroppsspråk .....	18
Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift.....	18
Hemuppgift B .....	19
Observera kroppsspråk .....	19
Rollspel .....	20
Exempel på situationer att rollspela kring .....	21
Kommunicera med kroppen.....	22
Tips! .....	22
Tips! .....	23
Hemuppgift C .....	24
Observera kroppsspråk .....	24
Hemuppgift C .....	25
Observera kroppsspråk .....	25
2: Inleda ett samtal.....	26
Introduktion .....	26
Förslag på olika sätt att inleda ett samtal.....	27
Tips! .....	27
Revir.....	28
Tips! .....	28
Rollspel .....	29
Inleda ett samtal .....	29

Hemuppgift A .....	30
Inleda ett samtal .....	30
Hemuppgift A .....	31
Inleda ett samtal .....	31
Ta dig in i samtal som redan pågår .....	32
Tips! .....	32
Rollspel .....	33
Ta dig in i samtal som redan pågår .....	33
Hemuppgift B .....	34
Ta dig in i samtal som redan pågår .....	34
Hemuppgift B .....	35
Ta dig in i samtal som redan pågår .....	35
3:Hålla igång ett samtal .....	36
Introduktion .....	36
Fyra användbara samtalstekniker .....	37
Aktivt lyssnande .....	38
Varför är det bra att lyssna aktivt?.....	38
Rollspel .....	39
Aktivt lyssnande .....	39
Hemuppgift A .....	40
Aktivt lyssnande .....	40
Hemuppgift A .....	41
Aktivt lyssnande .....	41
Frågor.....	42
Varför är frågor viktiga?.....	42
Klargörande-, Öppna- och Slutna frågor är mycket vanliga när personer pratar med varandra. ....	42
Rollspel.....	43
Klargörande- Öppna- och Slutna frågor .....	43
Klargörande- Öppna- och Slutna frågor .....	43
Hemuppgift B .....	44
Klargörande- Öppna- och Slutna frågor .....	44
Hemuppgift B .....	45
Klargörande- Öppna- och Slutna frågor .....	45
Komma på nya samtalsämnen .....	46
Viktigt!.....	46
Associera.....	47
Exempel: .....	47
Associera.....	48
Tips!.....	48
Rollspel .....	49
Associera.....	49
Hemuppgift C .....	50
Associera.....	50
Hemuppgift C .....	51
Associera.....	51
Tala om sig själv .....	52
Tala om sig själv, 3 olika nivåer .....	53
Låg nivå .....	53

Mellannivå .....	53
Hög nivå.....	53
Tala om sig själv .....	54
Rollspel .....	56
Tala om sig själv .....	56
Hemuppgift D .....	57
Vara personlig på olika nivåer .....	57
Hemuppgift D .....	58
Vara personlig på olika nivåer .....	58
4:Avsluta ett samtal .....	59
Introduktion .....	59
Tips! .....	59
Tips! .....	60
Rollspel .....	61
Avsluta ett samtal.....	61
Hemuppgift A .....	62
Avsluta ett samtal.....	62
Hemuppgift A .....	63
Avsluta ett samtal.....	63
5:Sammanställning.....	64
Introduktion .....	64
Rollspel .....	65
Inleda- hålla igång- och avsluta ett samtal .....	65
Hemuppgift A .....	66
Inleda- hålla igång- och avsluta ett samtal .....	66
Hemuppgift A .....	67
Inleda- hålla igång- och avsluta ett samtal .....	67
Avslutningsvis .....	69
Flera tips .....	69
på sätt som kan förbättra kontakten: .....	69
Till sist .....	72

## Välkommen till Vardagssamtal!

### Introduktion

Det mesta i våra liv beror på hur vi klarar kontakten med andra människor. En del av denna kontakt består av att ”små vardagssamtal”. Småpratet är ofta viktigare än man kanske kan tro. Det fungerar ofta som en ”inkörspport” när man vill lära känna nya människor. När dessa små samtal fungerar finns möjlighet till vänskap och djupare kontakt.

Kursen tar upp hur man kan inleda samtal, hålla igång samtal och avsluta samtal på ett sätt som kan kännas bra för bägge parter.

En hel del av detta kan du säkert redan, men de flesta av oss kan bli bättre än vi redan är.

Att lära sig nya ”samtalstekniker” och att göra och säga sådant som man inte brukar göra kan vara svårt. Det kräver en hel del övning både under kursen och mellan kurstillfällena. Var noga med att delta så mycket du kan i gruppens arbete.

Chansen är stor att du kommer att uppleva kursinnehållet som både roligt och stimulerande, men att det också kan vara svårt och tröttande.

Säg till om du anser att kursen är för svår.

Det händer att vissa personer tycker kursen är för lätt och att innehållet är självklart. Ja, kunskapsinnehållet kanske är lätt ibland, men att utföra det i vardagen kan ändå vara svårt. Det finns troligen ingen människa som inte skulle kunna förbättra sin kontakt med andra. Vi kan alla ha nytta av övning.

Ställ frågor när som helst. Den som frågar mycket lär sig mer. Kursledarna kanske inte vet svaren, men hjälps vi åt i gruppen kommer vi nog fram till användbara svar.

## Din arbetspärm

I din arbetspärm kommer du att kunna samla allt material som du får under kursens gång. I slutet av kursen är den fylld av texter som introducerar nya områden, tips på olika strategier och ifyllda ”arbetsblad” från olika hemuppgifter du gjort.

Arbetspärmen är din privata. Den får du behålla efter kursen.

# Beskrivning av kursen

## Kursen är indelad i fyra olika delar:

- Kroppsspråk och tal
- Inleda ett samtal
- Hålla igång ett samtal
- Avsluta ett samtal

Vi ska beskriva de olika delarna lite närmare:

### **Kroppsspråk och tal:**

Här lär du dig en del om att avläsa och använda kroppsspråk. **Hur** vi säger saker (alltså vårt kroppsspråk) betyder ofta lika mycket som ordens innehåll.

Ibland styrs den vi talar med mer av vårt kroppsspråk än av orden vi säger.

Vi går igenom betydelsen av ögonkontakt, mimik, gester, hållning och kroppsriktning, och även hur vi kan använda rösten på olika sätt.

Vi kommer att skilja på "Gå-s signaler" och "Stopp-s signaler". Dessa signaler visar oss om andra vill ha kontakt eller inte.

### **Inleda ett samtal:**

I detta avsnitt går vi igenom flera vanliga sätt som man kan använda sig av när man vill inleda samtal. Vi tar upp vilka ämnen som underlättar samtalet.

### **Hålla igång ett samtal:**

Hålla igång ett roligt och stimulerande samtal är viktigt och svårt. Det lär vi oss genom att öva "aktivt lyssnande", ställa öppna- och slutna frågor", "associera" och genom att tala om oss själva på en "lagom personlig nivå".

Detta avsnitt är ganska svårt. Mycket övning behövs, men du kommer nog att märka att övning leder till framsteg.

### **Avsluta ett samtal på ett bra sätt:**

Vi går igenom hur man kan avsluta samtal på ett sätt som ökar chansen att det känns bra för bägge parter.

# Så här läggs kurstillfällena upp

Nedan följer en beskrivning av vad som kommer att ingå vid varje kurstillfälle.

## 1. Frågor och funderingar efter förra veckans kurstillfälle

Varje kurstillfälle inleder kursledarna med att fråga deltagarna om det finns några funderingar eller frågor kring det som vi gått igenom föregående vecka.

## 2. Genomgång av hemuppgifter

Mellan nästan varje kurstillfälle får kursdeltagarna "hemuppgifter". Dessa kan handla om att observera vissa företeelser hos andra människor, eller att man själv ska försöka göra något som man lärt sig på kursen.

Till hemuppgifterna hör en blankett som kursdeltagarna ska försöka fylla i så snart som möjligt efter att man gjort hemuppgiften.

I början av varje kurstillfälle går vi igenom hur det gått med veckans hemuppgift. Vi diskuterar vad som varit svårt och vad som fungerat bra, och försöker att ge varandra tips.

## 3. Genomgång av nytt område

Kort genomgång där ett nytt kursmoment introduceras.

## 4. Rollspel

Kursledarna visar hur nya rollspel kan genomföras, därefter rollspelar kursdeltagarna mot kursledarna eller mot varandra.

Genom rollspel får du chansen att öva in ny kunskap. Vi lär oss genom att göra!

## 5. Tips på olika strategier

Genom kursledarnas föreläsningar och genom diskussioner i gruppen, kommer du att få många olika tips på strategier som du kan ha användning för i din vardag.

## 6. Genomgång av veckans nya hemuppgift

Hemuppgifterna är till för att du ska kunna pröva din nya kunskap i din vardag. Detta är mycket viktigt för att du skall kunna känna dig säker på en ny förmåga och för att du skall kunna få nytta av den under lång tid framöver.

Vissa av hemuppgifterna gör du tillsammans med en person som du känner väl, till exempel ett syskon, en förälder eller en vän.



## Syftet med kursen

### Kroppsspråk och tal:

Lär du dig mer om kroppsspråket så minskar risken för missförstånd. Du blir mer uppmärksam på vad andra vill och de får lättare att förstå dig.

### Inleda ett samtal:

Att veta hur du kan inleda samtal är viktigt för att du ska kunna känna större säkerhet i kontakten med andra.

### Hålla igång ett samtal:

Hålla igång ett roligt och stimulerande samtal är viktigt och svårt. Det lär vi oss genom att öva aktivt lyssnande, ställa öppna och slutna frågor, hitta nya samtalsämnen och genom att tala om oss själva på en lagom personlig nivå.

Allt detta är viktigt för att din kontakt med andra ska kunna bli ömsesidig.

### Avsluta ett samtal på ett bra sätt:

Om man avslutar ett samtal på ett sätt som känns bra för bägge parter så blir det lättare och trevligare att mötas igen.

### Syftet med kursen är att du ska få:

- Bättre kontakt med vänner och bekanta
- Möjlighet till fler kontakter
- Känna dig säkrare och tryggare i kontakten med andra

Hur passar syftet med kursen ihop med vad du vill få ut av kursen?

---

---

---

# 1.Kroppsspråk och tal

## Introduktion

I detta avsnitt kommer du lära dig ett par grundläggande saker för kontakt med andra människor. I kontakt med andra använder vi både ord och kroppsspråk. Du kommer att lära dig att känna igen olika sätt att kommunicera på och även att öva på detta själv.

### Viktiga delar:

- Ögonkontakt
- Gester (med händer och hela kroppen)
- Kroppshållning
- Åt vilket håll vi vänder oss
- Mimik
- Rösten:           Volym  
                          Hastighet  
                          Innehåll

Det är viktigt att kunna uppmärksamma om andra vill eller inte vill ha kontakt. Genom att du blir medveten om ”**Gå-signaler**” och ”**Stopp-signaler**” så kommer det att bli lättare för dig att avgöra om andra vill ha kontakt.

**Gå-signaler** talar om för dig att någon vill ha kontakt just nu.

**Stopp-signaler** talar om för dig att personen inte är intresserad för tillfället.

Du kommer också att lära dig hur du använder ord och kroppsspråk för att bli en uppmärksam lyssnare och en bättre samtalspartner. Om du lyssnar uppmärksam och kan säga det du vill så blir det lättare att delta i ett samtal.

### Du kan vinna två saker på att lära dig detta:

1. För det första kommer du att lära dig att känna igen människors Gå- och Stopp- signaler och därmed veta om de vill prata med dig eller inte.
2. För det andra kommer du att bli en mer uppmärksam lyssnare och en bättre samtalspartner.

## Gå- och Stopp-signaler

Här är en lista över Gå- och Stopp-signaler. Du får också tips på vilken röst, vilka kroppsrörelser och gester du kan använda när du uttrycker dem.

Med kropps-riktning menas åt vilket håll man vänder sig.

<b>Upptagen</b> (Stopp-signaler)	Gester: Ögonkontakt: Kroppshållning: Kroppsriktning: Ansiktsuttryck: Röst:	Inga Ser bort Riktad mot annan aktivitet Bortvänd Allvarligt Tala lågt och långsamt
<b>Vänlig</b> (Gå-signaler)	Gester: Ögonkontakt: Kroppshållning: Kroppsriktning: Ansiktsuttryck: Röst:	Livliga Ser på den andra personen Upprätt Vänd mot den andra personen Leende Vänlig, normal volym och hastighet
<b>Arg</b> (Stopp-signaler)	Gester: Ögonkontakt: Kroppshållning: Kroppsriktning: Ansiktsuttryck: Röst:	Kanske knuten hand eller pekar. Se på personen, nästan stirrande. Spänd Vänd mot den andra personen Bister, ogillande (rynkade ögonbryn) Höjd volym, ganska snabbt tal
<b>Nedstämd</b> (Kanske, både Gå- och Stopp-signaler)	Gester: Ögonkontakt: Kroppshållning: Kroppsriktning: Ansiktsuttryck: Röst:	Böjt huvud, pannan vilar i handen Ser ned Hopsjunken Vänd bort från andra Inget leende, kanske ganska uttryckslös Talar tyst och långsamt
<b>Uttråkad</b> (Kanske varken Gå- eller Stopp-signaler)	Gester: Ögonkontakt: Kroppshållning: Kroppsriktning: Ansiktsuttryck: Röst:	Kanske gäspar Ser bort Hopsjunken Bortvänd Nollställd Långsam, entonig

# Ögonkontakt



Hur man använder ögonen i kontakten med varandra är olika i olika kulturer. I en del länder anses det som provokativt eller ouppfostrat att se andra människor i ögonen. I Sverige är det nog mer allmänt så att man riskerar att uppfattas som avvikande om man undviker ögonkontakt. Detta kan tolkas som att den som undviker ögonkontakt är extremt blyg, ointresserad eller underlig i största allmänhet.

Förutom de ord vi säger när vi kommunicerar med varandra använder de flesta människor ögonen som en viktig del i kommunikationen. Har man inte besvär av att ha ögonkontakt med andra så är ögonkontakten ofta en mycket viktig informationskälla för att man ska kunna tolka hur andra mår, vad de egentligen menar, humor och ironi med mera.

Många som har Aspergers syndrom har svårt för att tolka uttrycket i andras ögon eller att använda sina egna ögon för att signalera olika sorters budskap till andra.

Många människor med Aspergers syndrom tycker även att det är svårt att se andra människor i ögonen. Det som blir svårt kan exempelvis vara att man får svårt att koncentrera sig på vad man ska säga eller att man känner sig väldigt illa till mods. Det kan då lätt bli så att man gör vad man kan för att undvika ögonkontakt, särskilt med människor man inte känner så väl.

Undviker man ögonkontakt så missar man lätt en massa värdefull information. Likaså blir det svårt för den man pratar med att avgöra om man är intresserad av att fortsätta samtalet eller inte.



## Tips!

### Till dig som har svårt för att se andra i ögonen:

- Ge dig själv **pauser** från ögonkontakten genom att t.ex. ”titta förbi” personen när du själv ska tänka ut vad du ska säga (att ”titta förbi” kan man göra genom att vila blicken en stund vid sidan om personen man talar med eller se ned eller upp en kort stund). Att göra små pauser från ögonkontakten är det vanligaste sättet när man samtalar. Tittar man alltför stint in i andras ögon kan detta uppfattas som obehagligt, kontrollerande eller provokativt.
- Titta på en punkt i närheten av ögonen, tillexempel en punkt mellan ögonen eller vid tinningen, i stället för att se personen du pratar med rakt in i ögonen (tänk också på att ”pausa”).
- Ytterligare tips:

---

---

---

---

---

# Ögonkontakten är betydelsefull i många olika sammanhang

## Hälsa med ögonen

De gruppdeltagarna som inte har hälsat på varandra innan de kommit in i kursrummet hälsar på varandra när de kommit in i rummet genom att ta ögonkontakt med varandra och nicka kort eller säga ”-Hej”. Detta kan göras när man fortfarande står upp eller när man satt sig. Det här är ett vanligt sätt att hälsa på t.ex. en arbetsplats eller en kurs med färre deltagare än 10 personer.

Det är vanligt att man också lägger till ett litet leende och en anings höjda ögonbryn när man hälsar.

Är det fler än 10 personer i rummet, som t.ex. i en stor klass, så blir det svårt att hälsa på alla, då kan det räcka att man hälsar på några stycken och särskilt då dem som man haft mest kontakt med.

## Skicka ordet vidare

I den här kursen ska vi använda ögonen för att ”skicka ordet vidare” när vi diskuterar olika saker och ”går laget runt” i gruppen. När du pratat klart så tar du ögonkontakt med den som sitter bredvid dig och som står näst i tur att säga något, samtidigt som du nickar nästan omärkligt, spärrar upp ögonen lite och sedan viker undan med blicken.

Detta är signalen för att du har pratat klart och nu tycker det är ok att nästa person tar vid.

För att detta ska vara möjligt krävs det att samtliga gruppdeltagare är uppmärksamma och ser på den som pratar. Den som står i tur att få ordet möter blicken på den som ska överlämna ordet och ger en nästan omärkligt nick med huvudet tillbaka.

Att använda ögonen för att signalera att man pratat klart är ett vanligt sätt när man är två eller flera som pratar med varandra.

# Hemuppgift A

## Observera kroppsspråk

Gå till något ställe där det är lätt att observera andra som talar med varandra. Det kan vara på bussen, på ett fik, i ett väntrum. Du kan också iaktta bekanta, vänner eller släktingar. Vi skall inte snoka i vad folk säger, utan bara se på hur de ser ut när de samtalar.

När du iakttar konversationen så se noga efter vilka signaler som används.

**Försök att vara särskilt observant på ögonkontakten, gester, kroppshållning och kroppsriktning.**

Därefter kan du fylla i arbetsbladet på nästa sida. Det kan vara bäst att göra det i efterhand för att folk inte skall känna sig så granskade.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom sidan 10, **Gå- och Stopp-signaler**, i pärmen.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

# Hemuppgift A

## Observera kroppsspråk

Titta på två personer som talar med varandra och leta efter de signaler som de använder mest. Se på ögonkontakten, gester, kroppshållning och kroppsriktning. Just nu är vi inte intresserade av vad de säger, utan bara hur.

**Plats:** .....

Ögonkontakt:       Bra                               Sämre

Gester:                       Använder mycket       Använder lite

Hållning:                       Hopsjunken                       Spänd                       Avslappnad

Kroppsriktning:       Vänd mot personen       Vänd från personen

Skriv gärna andra saker du iakttagit i personernas uppträdande:

.....

.....

.....

## Betoning av ord

Följande exempel illustrerar hur innebörden i en mening förändras när man betonar olika ord i en och samma mening.

Exemplet är taget ur boken "Om Aspergers syndrom" av Tony Attwood (Natur och Kultur, 2000).

**Jag** sade faktiskt inte att hon knyckte mina pengar  
(men **någon** sade det)

Jag **sade** faktiskt inte att hon knyckte mina pengar  
(men jag **menade** det)

Jag sade **faktiskt** inte att hon knyckte mina pengar  
(jag sade det **definitivt** inte)

Jag sade faktiskt inte att **hon** knyckte mina pengar  
(men någon gjorde det)

Jag sade faktiskt inte att hon **knyckte** mina pengar  
(men **något** gjorde hon med dem)

Jag sade faktiskt inte att hon knyckte **mina** pengar  
(hon knyckte **någon annans**)

Jag sade faktiskt inte att hon knyckte mina **pengar**  
(hon **tog något annat**)

# Hemuppgift B

## Observera kroppsspråk

Gå till något ställe där det är lätt att observera andra som talar med varandra. Det kan vara på bussen, på ett fik, i ett väntrum. Du kan också iaktta vänner och släktingar. Vi skall inte heller denna gång snoka i vad folk säger, utan bara se på hur de ser ut när de samtalar.

När du iakttar konversationen så se noga efter vilka signaler som används.

**Försök att vara särskilt observant på deras ansiktsuttryck (mimik) och röstläge denna gång.**

Därefter kan du fylla i arbetsbladet på nästa sida. Det kan vara bäst att göra detta i efterhand för att folk inte skall känna sig så granskade.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom sidan 10, **Gå-** och **Stopp-signaler**, i pärmen.

**Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:**

Plats:.....

Tidpunkt:.....

# Hemuppgift B

## Observera kroppsspråk

Titta på två personer som talar med varandra. Se noga på dem och leta efter de signaler som används mest. Se på ögonkontakten, ansiktsuttrycken och lyssna på rösten. Just nu är vi inte intresserade av vad de säger, utan bara hur.

Plats: .....

- Ögonkontakt:**     Bra                       Sämre
- Ansiktsuttryck:**     Vänligt                       Leende                       Ogillande  
                                  Gäspar                       Annat .....
- Röst:**                       Entonig                       Varierad
- Röst:**                       Pratar högt                       Pratar tyst/lågt

Skriv gärna andra saker du iakttagit i personernas uppträdande:

.....

.....

.....

# Rollspel

Många människor med Aspergers syndrom vet hur de ska göra rent teoretiskt, men har svårt att använda den teoretiska kunskapen i praktiken, i den vardagliga verkligheten.

I den här kursen om kroppsspråk och tal ingår det både teori och praktik. Gruppledarna lär ut teoretisk kunskap. För att den teoretiska kunskapen ska kunna användas i verkligheten behövs praktisk träning.

Rollspel är ett utmärkt sätt att göra om den teoretiska förståelsen till en mer praktiskt användbar kunskap.

Att göra rollspel kan i början kännas både genant och onaturligt. När man blir mera van kan rollspelandet kännas både roligt och meningsfullt.

Vi får genom rollspel möjlighet att bli mer medvetna om vad vi gör som redan fungerar bra och vad vi gör som går att förbättra.

## Kom ihåg!

- Du behöver **inte** vara en ”bra skådespelare” för att göra rollspel.
- Man lär sig mycket på de rollspel som man inte är särskilt nöjd med, det är ju först då vi får kunskap om vad vi vill förbättra och en chans att göra det!

## Feedback

Vi kommer att ge varandra feedback när vi gjort rollspel. Detta innebär att vi uppmärksammar vad vi tycker gick bra i rollspelet och talar om detta för den som rollspelat. Att ge feedback innebär också att vi delar med oss av våra tankar om hur personen som rollspelat kan förbättra sitt sätt att kommunicera med andra människor.

## Video

Vi kommer eventuellt att spela in en del av våra rollspel på video.

När vi ser oss själva på video blir vi ännu mer uppmärksamma på hur vi samspekar med andra.

Att se sig själv på video kan i början kännas både genant och ovant. Men liksom med rollspel kommer vi alla att bli mer vana vid detta ju fler gånger vi ser oss själva på video.

## Exempel på situationer att rollspela kring

1.

Vi tänker oss att du promenerar i stan och att du går i dina egna tankar. Plötsligt blir du tilltalad av en person som glatt säger ”Hej! Det var verkligen länge sen!”. Du känner inte igen personen och det hela känns ganska genant. Nu gäller det att komma på något att säga!

2.

Bussen du väntat på har kommit. Du går in och betalar. Någon vinkar på dig och vill tydligen att du skall sätta dig på en ledig plats jämte honom. Då ser du att det är en gammal klasskamrat som du inte sett på flera år. Ni kände varandra väl på den tiden men sedan tappade ni kontakten. Någon av gruppledarna spelar klasskamraten. Din uppgift är att genomföra ett kort samtal med henne/honom.

3.

Du är expedit på ett stort varuhus, och du har just kommit in i cafeterian för att äta lunch. Antag att du har fått din mat och letar efter någonstans att sitta. Du ser att en annan expedit sitter för sig själv och du bestämmer dig för att prata med honom under tiden ni äter lunch tillsammans. Du går fram och frågar om du kan slå dig ned. Han svarar ”Ja, det vore trevligt”, men hans kroppsspråk visar att han egentligen inte är intresserad. Han fortsätter att titta på sin mat och har ingen ögonkontakt med dig. Han pratar på ett ointresserat och entonigt sätt och vänder sig bort från dig. Vad skall du säga och göra?

## Kommunicera med kroppen

Med vårt kroppsspråk kan vi både bjuda in och avvisa andra människor.

Om någon vill vara ifred och inte har lust att prata eller lyssna mer så är det knappast troligt att du kommer att få veta detta genom att personen exempelvis säger ”kan inte du vara tyst, jag orkar inte med dig”.

Troligare är det att personen visar med sitt kroppsspråk och sin bristande entusiasm att hon/han vill få slut på samtalet. Du får **Stopp-signaler**.

Anledningen till att man sällan hör folk säga rent ut ”kan inte du va tyst, jag orkar inte med dig” är bland annat att man inte vill riskera att såra andra eller att få dem att känna att de ”tappat ansiktet”.



### Tips!

Så här kan du känna igen om **någon annan** vill dra sig ur ett samtal utan att denne säger det rent ut:

Det är troligt att du får en mängd **Stopp-signaler**.

Följande Stopp-signaler är vanliga när en person vill signalera att hon/han **inte** är intresserad av att fortsätta lyssna eller prata mer:

- Nästan ingen ögonkontakt
- Ger inga följdfrågor
- Svarar förstrött (ofta med entonig röst)
- Använder ingen ansiktsmimik (men kanske irriterad rynka mellan ögonen)
- Vrider kroppen lite bort från dig
- Närmar sig sakta utgången (om ni är inomhus)

Om du inte snappar dessa signaler finns risken att personen du pratar med till sist blir irriterad och kanske till och med säger något riktigt avsnoppande



## Tips!

Till dig som vill dra dig ur ett samtal utan att säga det rent ut:

Det viktigaste är att ge ”**Stopp-signaler**” (dvs. sluta ge uppmuntrande Gå-signaler, så som ögonkontakt, ”hummanden”, små nickningar, leenden och frågor).

Detta är signalerna för att du **inte** är intresserad av att fortsätta lyssna eller prata mer:

- Minska ögonkontakten
- Ge inga följdfrågor
- Svara förstrött (med entonigt tonfall)
- Använd ingen ansiktsmimik
- Vrid kroppen lite bort från den som pratar
- Snegla på klockan
- Byt rum

Om personen du pratar med inte snappar dessa signaler så får du nog räkna med att du måste säga något för att bli ännu tydligare.

# Hemuppgift C

## Observera kroppsspråk

Försök att observera när någon visar att **denne vill vara ifred** (utan att personen säger det rent ut). Har du ingen att observera så kan du försöka göra självobservationer, det vill säga studera hur du själv visar att du vill vara i fred utan att du säger det rent ut.

Försök att vara särskilt observant på vilka **Stopp-signaler** som förmedlas med hjälp av ögonkontakten, kroppsriktningen, ansiktsuttrycket och röstmelodin.  
Vill du ha tips på vad du särskilt kan observera så kan du slå upp sidan 10 i pärmen och läsa under rubrikerna **Upptagen, Nedstämd, Uttråkad**.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

# Hemuppgift C

## Observera kroppsspråk

Försök att vara särskilt observant på vilka **Stopp-signaler** som förmedlas.  
Vill du ha tips på vad du särskilt kan observera så kan du slå upp sidan 10 i pärmen och läsa under rubrikerna **Upptagen, Nedstämd, Uttråkad**.

Detta var situationen jag observerade:

.....  
.....  
.....

Skriv upp minst tre saker som hjälpte dig att upptäcka Stopp-signalerna.  
(ögonkontakt, kroppshållning, kroppsriktning, ansiktsuttryck och röst)

Ögonkontakt: .....

Kroppshållning.....

Kroppsriktning.....

Ansiktsuttryck.....

Röst.....

# 2: Inleda ett samtal

## Introduktion

Det avsnitt vi ska börja på nu beskriver hur man inleder ett vardagligt samtal. Vi tar alltså upp små vardagliga samtal som kanske inte känns så viktiga för stunden men som är avgörande för att få en bra kontakt med andra.

Det är inte alltid så lätt att hitta samtalsämnen eller personer som vill prata en stund. För att kunna avgöra om människor som vi inte känner så väl, eller inte känner alls, vill ha kontakt så är det till att börja med viktigt att avläsa deras "Gå- och Stopp-signaler". Därefter behöver man ha några bra inledningsrepliker till hands.

Lär man sig inleda ett samtal känner man sig säkrare tillsammans med andra. På sidan 26 finns förslag på olika sätt att inleda ett samtal.

## Förslag på olika sätt att inleda ett samtal

Samtal kan inledas på många sätt. Här är några vanliga öppningar till ett samtal. Kanske har du fler exempel?



### Tips!

- Välj ett ämne som anknyter till något som finns omkring er; hur rummet ser ut, en tidning, en bild eller något som händer i närheten.
- Tala om något som du och den andra personen gör
- - kanske står ni en kö, åker buss, äter mat.
- Ge en komplimang - berätta att du tycker om vad den andra personen gör eller har på sig.
- Fråga den andra personen något - vad han eller hon gör just nu, vad han eller hon tyckte om något som hänt.
- Be om information - hur man gör något, hittar någonstans.
- Säg helt enkelt ”Hej” och presentera dig. Ibland är det även lämpligt att räkka fram handen för att hälsa. Tänk då även på att handen du räcker fram inte bör vara för ”slapp” (en slapp hand kan tolkas som att man är oengagerad).

## Revir



### Tips!

När vi pratar med varandra så håller vi i allmänhet ett visst fysiskt avstånd till varandra. Avståndet är olika i olika kulturer.

I Sverige så är det en ”oskriven regel” att vi står ungefär 70 centimeter från varandra när vi samtalar. 70 centimeter är ungefär detsamma som en armlängds avstånd.

Står vi närmare än c:a 70 centimeter så är risken stor att den vi pratar med tycker att det känns obehagligt och börjar backa. Står vi längre ifrån än c:a 70 centimeter så kan vi räkna med att den vi pratar med kommer att försöka närma sig.

För att få reda på hur andra upplever det när du inte följer den oskrivna ”70-regeln” så kan du själv lätt experimentera med olika sorters avstånd på någon du känner väl.

Du kan göra så här:

Ställ dig ungefär en meter ifrån personen och säg ”-Du, jag vill pröva en sak med dig, hur känns det för dig när jag står så här nära dig?”

Pröva sedan olika avstånd mellan c:a 40 centimeter och en meter och fråga varje gång hur det känns. När du kommer innanför 70-gränsen så tror vi att du kommer att få ungefär följande svar;

”Det känns som man vill backa”

”Det blir för intimt”

”Det känns inte bra”

”Man vill ha lite avstånd, för man vill se”

Försök att vara observant på om människor du pratar med brukar backa och om du i så fall brukar följa efter (med följderna av att den du pratar med backar ännu mer).

I så fall är det dags att försöka komma på någon strategi som kan hjälpa dig att hålla rätt avstånd (det vill säga ett avstånd på c:a 70 centimeter, vilket är det avstånd som de flesta svenskar tycker är lagom för att det ska kännas bra).

# Rollspel

## **Inleda ett samtal**

### Inleda ett samtal på en fest

Du är inbjuden på en fest hos en kompis. Alla utom din kompis är okända för dig eftersom du nyligen flyttat till stan. Du har sett en kvinna/man som du tycker är attraktiv. Hon/han sitter en bit ifrån dig och lyssnar på musik. Du bestämmer dig för att försöka inleda ett samtal fast du inte vet vad hon/han heter.

Försök att tänka på den oskrivna ”70-regeln”.

# Hemuppgift A

## **Inleda ett samtal**

Hemuppgiften är att inleda ett samtal med en person du redan känner. Det kan vara en släkting, en vän, eller vem som helst. Gå till det ställe ni brukar träffas och välj ett lämpligt ämne för samtalet. Försök också att tänka på den oskrivna ”70-regeln”.

Var noga med att du får tydliga Gå-signaler, så du vet att det är lämpligt att börja samtalet.

Om du vill ha förslag på hur du kan inleda samtalet så titta i pärmen på sidan 26.

### **Förslag på olika sätt att inleda ett samtal.**

Försök att fylla i arbetsbladet på nästa sida så snart som möjligt efter ditt samtal.

Lycka till!

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

# Hemuppgift A

## Inleda ett samtal

Välj en vän, släkting eller någon annan person för att öva att **inleda ett samtal**. Övertyga dig om att du får "Gå signaler". Välj ett lämpligt ämne och inled samtalet. Efteråt fyller du i det här arbetsbladet.

Var träffades ni någonstans?

.....

Vem pratade du med?

.....

Såg du några "Gå signaler" hos den andra personen? (alltså signaler som visade dig att den andra personen ville prata med dig).

.....

Vilket ämne valde du för att inleda samtalet?

.....

Varför valde du just detta ämne?

.....

.....

Hur tyckte du att samtalet gick?

.....

Tänkte du på den oskrivna "70-regeln"?  Ja  Nej

Vad har du lärt dig av denna övning?

.....

.....

## Ta dig in i samtal som redan pågår

Ibland kan det vara svårt att avgöra om man är välkommen in i ett samtal som redan pågår eller om man bör dra sig tillbaka. Det är inte alltid de som pratar ger tydliga "Gå-signaler".

Om man inte blir "inläppt" så kan det bero på flera saker. Kanske är samtalet så intensivt att de som pratar inte tänker på att "bjuda in" fastän de egentligen inte skulle ha något emot att man deltar. Kanske är samtalet så privat att de faktiskt inte vill bli störda. Hur ska man kunna veta?

Det kan man inte alltid. Man får pröva och vara vaksam på Gå- och Stopp-signaler.



### Tips!

Till dig som vill bli inläppt i ett samtal som redan pågår:

Försök att ge **tydliga signaler** på att du vill bli "inläppt", exempelvis:

- Försök att "fånga blicken" på den ena som pratar (detta blir ett tecken på att du är intresserad av att delta).
- Kommentera det du hör att de pratar om.
- Närma dig och visa med mimik och kroppsspråk att du är intresserad (t.ex. le och försök få ögonkontakt, stå med kroppen vänd mot dem som pratar).
- Säg "-Hej!, vad pratar ni om?"
- Börja säga något, men var beredd på att "backa" om du inte får något gensvar. Då kan du t.ex. le och säga "-Oj, förlåt, jag ser att ni är upptagna" och dra dig undan lite snyggt...

Andra förslag:

.....

.....

# Rollspel

## **Ta dig in i samtal som redan pågår**

Försök komma in i ett samtal som redan pågår mellan två arbetskamrater

Det är dags för fikapaus på jobbet. Det finns bara ett bord att sitta vid och där sitter redan två arbetskamrater och pratar intensivt med varandra. Till en början verkar de inte uppmärksamma att du kommit.

Eftersom du gärna vill prata bort en stund så gör du vad du kan för att bli insläppt i samtalet.

# Hemuppgift B

## Ta dig in i samtal som redan pågår

Veckans hemuppgift är att du ska försöka ta dig in i ett samtal som redan pågår.

Ta hjälp av tipsen på sidan 31. Du kan även ta hjälp av de rollspel vi gjort under kursen och de diskussioner vi haft om hur detta kan gå till.

Lycka till!

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

## Hemuppgift B

### Ta dig in i samtal som redan pågår

Plats:.....

Vilka personer var det som pratade med varandra?

.....

Gav **du** några signaler på att du ville komma in i samtalet?  Ja  Nej  
(t.ex. försökte få ögonkontakt)

Om Ja, vilka?.....

.....

Gav **de som pratade med varandra** några signaler på att du var välkommen in i samtalet?  
(t.ex. genom att vända sig mot dig).  Ja  Nej

Om Ja, vilka signaler då? .....

.....

Om Nej, vilka signaler uteblev?.....

.....

Nästa gång jag ska försöka ta mig in i ett samtal som redan pågår så ska jag försöka vara ännu tydligare med att jag vill bli ”inläppt”, jag ska försöka göra så här:

.....

.....

# 3:Hålla igång ett samtal

## Introduktion

Detta avsnitt handlar om fyra olika samtalstekniker. Lär du dig att hantera dessa på ett ledigt sätt så kommer du att ha användning för dem i många olika sammanhang.

För att bägge parter ska ha möjlighet att få ut något av ett samtal så krävs det oftast att det finns en balans mellan hur mycket personerna som deltar i samtalet pratar. Obalans är det t.ex. om bara den ena personen pratar om sig och sitt utan att bry sig om vad den andre tänker, känner och har upplevt (i dessa fall handlar det mer om att den ena parten håller monolog än att bägge parter har ett ömsesidigt utbyte).

Obalans är det även om den ena samtalsparten bara svarar enstavigt och inte bidrar till att samtalet ”böljar vidare” (då blir det tungpratad för den som får ”dra” samtalet och det blir inte heller här ett ömsesidigt utbyte).

Balans och ömsesidighet i samtalet kan man uppnå genom att bli mer medveten om hur man fungerar.

Vet man med sig att man oftast är mycket tyst i sociala sammanhang och att man ofta inte har en aning om vad man ska säga så kan man behöva träna sig på alla fyra samtalstekniker som vi kommer att gå igenom, det vill säga; att **associera, ställa frågor, aktivt lyssnande** och att **prata mer om sig själv**.

Vet man med sig att man är en person som har lätt för att prata för mycket om sig själv och det man själv är intresserad av (hålla monologer) så kan man behöva träna sig i att bli bättre på att visa intresse för andra genom att **ställa frågor** och att lära sig konsten att vara **aktivt lyssnande**.

Sammanfattningsvis kan man säga att i ett samtal har de inblandade ett gemensamt ansvar för att ta den plats de själva vill ha och att vara lyhörda för att samtalspartnern får tillräckligt med utrymme.

Målet är att det ska kännas bra för bägge parter.

## Fyra användbara samtalstekniker

- **Aktivt lyssnande**

Med aktivt lyssnande menas att du visar andra att du verkligen lyssnar och är intresserad.

Det gör det lättare att hänga med i samtalet och att få bra kontakt.

- **Ställa frågor**

Frågor ställs av flera olika anledningar.

- **Associera**

Att associera innebär att komma på nya samtalsämnen.

Under samtalet kan du behöva komma på nya samtalsämnen för att samtalet ska bli mer stimulerande och mindre tråkigt. Det kan också bli pinsamt om man håller kvar ett samtalsämne lite för länge.

Komma på nya samtalsämnen kan vara svårt. Därför kommer vi att öva på- och prata om detta en hel del.

- **Prata om dig själv**

Att vara vänner innebär att man även delar personliga händelser och känslor. Det kan vara svårt att veta vad som är lämpligt att berätta för andra.

Lär du dig allt detta blir det lättare att få bra kontakt med andra.

# Aktivt lyssnande

## Varför är det bra att lyssna aktivt?

Man visar den andra personen att man är intresserad och uppmärksam. Det förbättrar kontakten och är en nödvändig grund för att hålla igång ett samtal. Om en person är ledsen eller upprörd så känns det ofta bra om någon är beredd att lyssna aktivt utan att genast komma med goda råd.



### Tips!

Aktivt lyssnande kan man vara på flera olika sätt. Det är bäst att blanda olika sätt, annars kan det uppfattas som konstigt och enformigt.

- Uttryck intresse genom att nicka då och då (inte så kraftiga nickningar, bara en antydning)
- Ge korta kommentarer (-Vad kul!, -Sånt är trist, - Intressant..., -Ja verkligen! o.s.v.)
- Se på den som pratar och säg ”mm” (Sitter man ned så kanske man lutar sig lite framåt och har kroppen vänd mot den man pratar med)
- Ställ klagörande frågor (-Var det i onsdags det hände?)

# Rollspel

## Aktivt lyssnande

En person (kursledaren i detta rollspel) berättar utförligt och omständligt om sina morgonrutiner. Det hela är egentligen jättetråkigt att lyssna på. Din uppgift är att använda dig av **aktivt lyssnande** för att uppmuntra henne/honom att berätta mer om sina morgonrutiner.

# Hemuppgift A

## Aktivt lyssnande

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker **lyssna aktivt**.  
Vill du ha lite hjälp kan du slå upp sidan 37, **Aktivt lyssnande**, i pärmen.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

# Hemuppgift A

## Aktivt lyssnande

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker **att lyssna aktivt**. Vill du ha lite hjälp kan du slå upp sidan 37, **Aktivt lyssnande**, i pärmen. Så snart som möjligt efter ditt samtal fyller du i detta arbetsblad.

Vem talade du med? .....

Vilket ämne talade han eller hon om? .....

.....

Visade du **intresse** för det som berättades?  Ja  Nej

Hur visade du intresse? .....

.....

Sa du några **korta kommentarer**?  Ja  Nej  
(t.ex. ”-Vad kul!”)

Om Ja, vilka? .....

Såg du på den som talade och sa ”**mm**”?  Ja  Nej

Använde du dig av ditt **kroppsspråk** på något sätt?  Ja  Nej  
(t.ex. små nickningar)

Om Ja, beskriv hur: .....

.....

# Frågor

## Varför är frågor viktiga?

Frågor visar att vi är intresserade av det som andra säger. De ger oss också en möjlighet att förstå bättre.

Tre olika typer av frågor:

- Klargörande frågor
- Öppna frågor
- Slutna frågor

### Klargörande frågor

Frågor om detaljer som tid, plats eller form. De ger en mer detaljerad beskrivning av situationen. De kanske inte verkar så viktiga i sammanhanget men de visar ändå att man är intresserad.

Exempel: ”-Var det i onsdags det hände?”, ”-Var ni hos din moster?”  
”-Jaha, var det en rund matta?”

### Öppna frågor

Frågor som kräver ett längre svar.

Exempel: ”-Hur trivs du på jobbet?”, ”-Vad brukar du göra på helgerna?”

### Slutna frågor

Frågor som kan besvaras med ja eller nej.

Exempel: ”-Trivs du på jobbet?”, ”-Såg du på TV i går kväll?”

Slutna frågor kräver ofta att vi följer upp med flera frågor för att hålla igång samtalet.

**Klargörande-, Öppna- och Slutna frågor är mycket vanliga när personer pratar med varandra.**

# Rollspel

## **Klargörande- Öppna- och Slutna frågor**

### Klargörande frågor

En av kursdeltagarna berättar för dig om vad hon/han gjorde på en särskilt minnesvärd semester. Du visar ditt intresse genom att ställa klargörande frågor.

Det vill säga ställer små frågor om exempelvis tid, plats, när, var, hur osv.

### Öppna frågor

Det är fredag eftermiddag. Du är på en arbetsplats där du och din arbetskamrat dricker eftermiddagskaffe. Du ställer öppna frågor för att få veta lite om vad din arbetskamrat ska göra i helgen och för att också få veta lite allmänt vad hon/han brukar göra då hon/han är ledig.

### Slutna frågor

Det är fredag eftermiddag. Du är på en arbetsplats där du och din arbetskamrat dricker eftermiddagskaffe. Du ställer slutna frågor för att få veta lite om vad din arbetskamrat ska göra i helgen och för att också få veta lite allmänt vad hon/han brukar göra då hon/han är ledig.

## **Klargörande- Öppna- och Slutna frågor**

Du går på bussen och får där se en kompis till din kompis Pelle. Du har träffat henne/honom vid några tidigare tillfällen men ni känner inte precis varandra.

Du inleder ett samtal och använder dig av de tre olika sätten att fråga.

# Hemuppgift B

## Klargörande- Öppna- och Slutna frågor

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker att ställa dessa tre olika typer av frågor.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp sidan 41 i pärmen, **Klargörande- Öppna- och Slutna frågor.**

Lycka till!

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

# Hemuppgift B

## Klargörande- Öppna- och Slutna frågor

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker att ställa frågor.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp sidan 41 i pärmen, **Klargörande- Öppna-** och **slutna** frågor.

Så snart som möjligt efter ditt korta samtal fyller du i detta arbetsblad.

Vem talade du med? .....

Vilket ämne talade han eller hon om? .....

.....

Ställde du några **klargörande frågor**?  Ja  Nej  
(frågor om detaljer t.ex. tid, plats)

Om Ja, vilka **klargörande frågor** ställde du?

.....

.....

Ställde du några **öppna frågor**?  Ja  Nej  
(frågor som kräver ett längre svar)

Om Ja, vilka **öppna frågor** ställde du?

.....

Fick du svar som var lite längre?  Ja  Nej

Ställde du några **slutna frågor**?  Ja  Nej  
(frågor som kan besvaras med ja eller nej)

Vilka **slutna frågor** ställde du?

# Komma på nya samtalsämnen

Varför är det viktigt att komma på nya samtalsämnen?

Det gör samtalet intressantare och hjälper dig att hålla igång det.

Hur gör man?

Man lyssnar på vad den andra personen säger och associerar ett steg vidare.

**Vad betyder det?**

Det betyder att man tänker ett steg vidare. Exempel: Någon talar om sin bostad. Det får dig att fråga om hyran. Det kan i sin tur leda till ett samtal om ekonomi.

**Viktigt!**

Stegen får inte vara så stora att den du pratar med inte kan hänga med i din tankegång.

## Associera

Ett samtal består ofta av en mängd associationer. Detta innebär att de som pratar med varandra får olika tankar under samtalets gång och att dessa tankar leder till att samtalet fördjupas eller att man övergår till att prata om angränsande områden.

### **Exempel:**

Kalle frågar Eva vad hon ska göra under **helgen**. Hon berättar att hon ska vara **ledig** och säger sedan att hon längtar efter **sommaren** då hon ska vara ledig länge. Därefter frågar hon Kalle vad han ska göra i sommar. Han berättar att han ska åka till **Grekland**. Eva frågar och intresserar sig för vart i Grekland han ska åka, med vem och hur länge.

Därefter börjar de prata om olika **reseminnen, maten** i olika kulturer, **olika sätt att resa på** (t.ex. tåg, buss, flyg) och var det är fint att dyka.

När de pratat ganska länge om resor så berättar Eva att det hon nästan tycker är bäst med att vara ledig är att man hinner **läsa** så mycket.

Samtalet övergår nu till att handla om vad man läser just nu, vilken typ av böcker man gillar och vilka **favoritförfattare** man har. Eva berättar att hon just nu är inne i en period då hon mest läser **arbetarförfattare**.

De fortsätter att prata om hur mycket Sverige utvecklats sedan 1920-talet.

Många som inte har Aspergers syndrom associerar mer eller mindre automatiskt. Har man Aspergers syndrom kan man behöva träna denna förmåga på ett mer medvetet sätt.

# Associera



## Tips!

Det är vanligt att man associerar till:

1. Egna **personliga erfarenheter**
2. Något **"neutralt"**

## Associera till egna **personliga erfarenheter**

**Positivt** Det blir "liv" i det man berättar, man "bjuder" på sig själv och är personlig.

**Negativt** Om man **hela tiden** associerar tillbaka till sig själv och vad man själv varit med om så kan den man pratar med uppleva det som om man egentligen bara är intresserad av sig själv.

## Associera till något **"neutralt"**

Exempel på neutrala teman som man kan associera till är tidningsartiklar och böcker man läst eller TV-program man sett.

**Positivt** När man håller sig på "neutral mark" ökar chansen att båda kommer att kunna bidra till att samtalet fortsätter.

**Negativt** Om man **bara** pratar om opersonliga saker kan samtalet bli tråkigt och "livlöst".

Det är bra om man kan försöka växla mellan att associera till personliga erfarenheter och att associera till neutrala områden.

# Rollspel

## Associera

### 1.

Du ska gå på bio med en kompis. Ni sitter på ett fik och tar en kopp kaffe och en bulle innan bion börjar.

- Det regnar ute.
- Väggar i lokalen är orange.
- Ni ska se en komedi.

Du börjar med att säga att kaffet smakar bra och att bullen är god.

Därefter är det dags att associera vidare.

### 2.

Det är lunchrast och du sitter tillsammans med en arbetskamrat i matsalen

och äter. Du frågar vad hon/han har för mat och får svaret ”Chili Con Carne”. Genom att ni båda associerar vidare utifrån mat och särskilt maträtten

”Chili Con Carne”, böljar samtalet vidare.

# Hemuppgift C

## Associera

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker hitta på nya samtalsämnen (associera) under tiden ni pratar.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom sidorna 45-47, **Associera**, i pärmen.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

# Hemuppgift C

## Associera

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker hitta på nya samtalsämnen (associera) under tiden ni pratar.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom sidorna 45-47, Associera, i pärmen.  
Försök att så snabbt som möjligt efter ditt korta samtal fylla i detta arbetsblad.

Vem talade du med? .....

Vilket ämne började ni att tala om? .....

.....

Vilka samtalsämnen kom ni vidare till?

1 .....

2 .....

3 .....

4 .....

Tror du den du talade med tyckte att samtalsämnena hängde ihop på ett bra sätt? (d.v.s. att hon/han hängde med i hur du kom in på nästa ämne).  Ja  Nej

Verkade hon eller han förvirrad av ditt sätt att byta ämne?  Ja  Nej

## Tala om sig själv

I nästan alla olika typer av samtal så har vi möjlighet att välja på vilken nivå vi vill prata om oss själva. Vi kan låta andra få veta mycket personliga saker om oss eller i stort sett inget personligt alls.

Nivån väljer vi beroende på hur mycket vi vill att den vi pratar med ska få veta om oss. Vi väljer också nivå beroende på hur väl vi känner den vi pratar med.

Det vanliga är att man bygger upp en relation gradvis. I början av relationer pratar man ofta om saker som inte är så personliga. Ju mer man lär känna varandra och ju mer säker man är på att lusten att lära känna varandra är ömsesidig -desto mer personlig kan man vara.

Det kan vara svårt att veta om relationen är ömsesidig. Man får försöka vara lyhörd för om bägge parter ger ungefär lika mycket av sig själva i relationen.

Vi måste veta...

- Vilken **nivå** vårt samtal är på.
- **När** det passar att tala om oss själva.
- Med **vem** vi kan tala om oss själva.

## Tala om sig själv, 3 olika nivåer

### Låg nivå

Fakta som inte är alltför personliga. Upplevelser, känslor och händelser som kan delas med nästan vem som helst.

- Får man frågan ”-Hur är läget?” av kassörskan i affären där man handlar ofta, så kanske man väljer att svara ”-Tack fint, visst är det härligt att våren är på gång!” Man väljer en **Låg grad** för att man inte är närmare vänner och för att ”-Hur är läget?” i det här sammanhanget kan tolkas som en hälsningsfras.

Kassörskan skulle förmodligen bli förvånad om vi valde en **Hög nivå** och började berätta om våra fysiska och psykiska krämpor.

- Frågar kassörskan ”-Bor du här i området?” och man väljer att svara ”-Ja, jag bor här i krokarna”, så har man också valt en **Låg nivå**.

### Mellannivå

Mer personlig nivå.

- Frågar kassörskan ”-Bor du här i området?” och man väljer att svara ”-Ja, jag bor här i kvarteret, jag håller på och pluggar och blev så kaffesugen och så var mjölken slut, tur att det finns en affär så nära!”, så har man valt att svara på **Mellannivå**.

Kassörskan har fått veta lite mer än hon kanske hade väntat sig.

### Hög nivå

Mycket personlig nivå.

Denna nivå används endast om vi litar på den vi pratar med, och förutsätter även att den andra personen har tid och lust att lyssna.

- Frågar kassörskan ”-Bor du här i området?” och man väljer att svara ”-Jag bor på Rosenlundsgatan 10, jag är nyinflyttad och jag känner mig så oerhört ensam... vill du ha koden så är du välkommen och hälsa på om du vill...”, då har man valt en **Hög nivå** (och i det här sammanhanget valt en nivå som kan kännas påträngande för kassörskan)

## Tala om sig själv

**Gunilla Gerland** har Aspergers syndrom/högfungerande autism. I en artikel som publicerats i Svenska Dagbladet 2001-07-31, berättar hon bland annat om hur hon fungerar vad gäller att ”hålla avståndet till andra människor”.

Här följer ett utdrag ur denna artikel, där hon intervjuas av Agneta Lagercrantz;

”Gunilla har också förstått att andra har olika avstånd i sina olika relationer till olika människor: De har ett slags avstånd till sina barn, ett annat till sina vänner och kanske ytterligare ett till sina arbetskamrater.

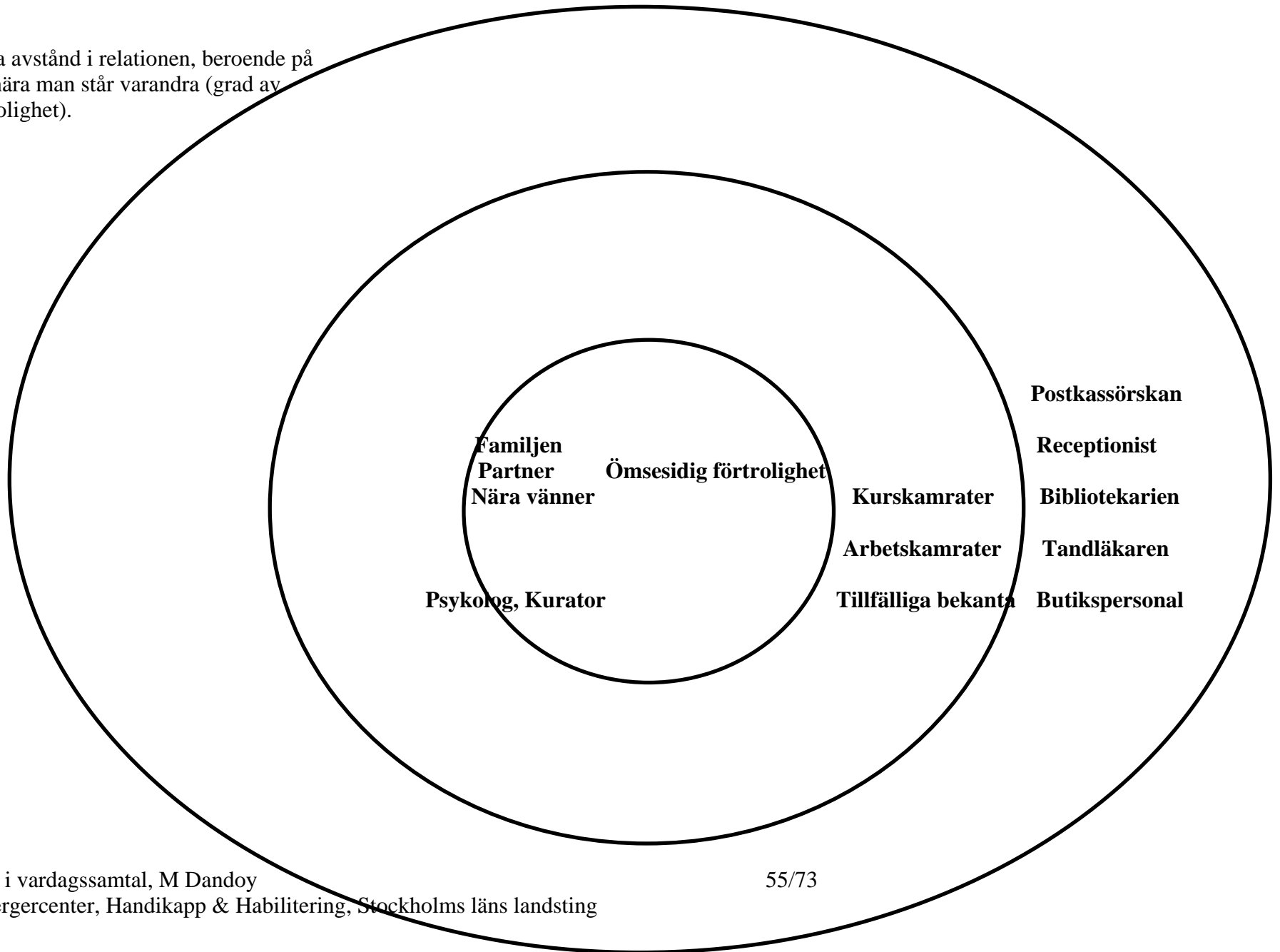
- Jag fungerar inte så, säger hon. Jag har mer eller mindre samma avstånd till alla människor.

Då kan det uppstå problem, har hon lagt märke till. När man umgåtts ett tag ska det visst inträffa något mellan gångerna, något som signalerar att man känner varandra närmare.

Riktigt hur det ska yttra sig vet hon inte. ”Jag har inte lyckats dechiffrera det”.

- Tillexempel förväntas det att jag inte ska låta så formell när vi stämmer träff efter att ha känt varandra ett tag. Och jag glömmer ofta att fråga hur det står till. Jag utgår ju, precis som alla, från mig själv - och jag går ju inte och väntar på att andra ska fråga hur jag mår”.

Olika avstånd i relationen, beroende på hur nära man står varandra (grad av förtrolighet).



# Rollspel

## Tala om sig själv

Du går in i en affär för att köpa mjölk. Affärsinnehavaren vill gärna småprata lite och säger ”-Bor du här i området?”

Du väljer vilken nivå du vill styra in samtalet på.

# Hemuppgift D

## Vara personlig på olika nivåer

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker avgöra på vilken nivå han eller hon talar om sig själv. Om du vill kan du också tala om dig själv på samma nivå.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp sidorna 51-53, **Tala om sig själv**, i pärmen.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

# Hemuppgift D

## Vara personlig på olika nivåer

Uppgift: Du träffar den person som du valt och försöker avgöra på vilken nivå han eller hon talar om sig själv. Om du vill kan du också tala om dig själv på samma nivå.

Vill du ha lite hjälp kan du slå upp sidorna 51-53, Tala om sig själv, i pärmen. Försök att fylla i detta papper så snart som möjligt efter ert korta samtal.

Vem talade du med? .....

Vilket ämne talade han eller hon om? .....

Använde den du talade med en LÅG nivå?  Ja  Nej

Vilka tecken tydde på det? .....

Använde den du talade med en MELLAN-nivå?  Ja  Nej

Vilka tecken tydde på det? .....

Använde den du talade med en HÖG nivå?  Ja  Nej

Vilka tecken tydde på det? .....

Lyckades du tala om dig själv på samma nivå som den andra personen använde?

Ja  Nej

Försök att ge ett exempel: .....

# 4:Avsluta ett samtal

## Introduktion

I detta avsnitt går vi igenom några av de vanligaste sätten man kan använda sig av när man vill avsluta ett samtal.

För att signalera att man tycker att det är dags att avsluta samtalet och gå åt varsitt håll är det vanligt att man:

- Säger några ”avrundningsfraser”
- Säger en eller ett par positiva kommentarer
- Avslutar med ögonkontakt



### Tips!

- **Avrundningsfraser** sägs strax *innan* man tänker avsluta samtalet/mötet.

De är ett sätt att signalera att man tycker det är dags att gå åt varsitt håll.

Ofta innehåller avrundningsfrasen ett budskap om att man tänker göra något annat samtidigt som man försäkrar sig om att detta är ok för den man pratar med.

Exempel på avrundningsfraser:

”-Nu börjar jag bli trött...tycker du vi ska gå?”

”-Nä du...nu ska jag nog ta mig hemåt...tycker du att det är okey att vi går?”

Syftet med avrundningsfraser är att mottagaren ska få en chans att vara beredd på att man tänker avsluta samtalet/mötet.

- Avsluta med **en positiv kommentar** innan man skiljs åt.

Man kan till exempel säga ”-Vad roligt det var att träffa dig i dag, vi hörs snart igen!”.

- **Ögonkontakten** är viktig. Det sista man gör innan man skiljs åt är att försöka ta ögonkontakt med varandra.

Ögonkontakten i samband med ett avsked fyller flera viktiga funktioner.

Man signalerar med ögonen att man ”sätter punkt för samtalet” samtidigt som man söker i den andres blick efter om man är överens om att det nu är dags att gå åt varsitt håll.

Allmänt anses det som märkligt om en person pratar på utan ögonkontakt och därefter säger ”-Hej då”, utan att ta ögonkontakt.

För den som förväntar sig att få ögonkontakt innan man skiljs åt kan det kännas som att samtalet inte är riktigt avslutat om man inte får ögonkontakt.

Är det flera personer som man ska lämna kan man ”svepa med blicken” och ta ögonkontakt med de som ser på en själv samtidigt som man säger ”-Hej då”.



### Tips!

#### När man inte vill träffas igen

Har man ingen lust att någonsin mer träffa personen som man pratar med så kan det ändå vara en poäng att avsluta samtalet på ett sätt som känns någorlunda bra för båda två (varför dra på sig ”fiender” i onödan...).

Vill man dra sig ur en sådan här situation så är **vita lögner** rätt så vanliga.

Exempel:

- ”-Du, jag måste gå nu...”(fast man inte **måste** det).
- ”-Jag ska gå längre fram på perrongen, hej då!” (om man blir tilltalad av en okänd person som man inte vill prata med när man står och väntar på tåget).
- ”-Oj, vad jag är trött, jag måste nog gå hem och lägga mig...” (egentligen kanske man inte är trött utan bara vill vara ifred och göra ingenting).

Du kan också läsa igenom sidan 22, där beskrivs olika Stopp-signaler som är vanliga när man vill dra sig ur ett samtal.

# Rollspel

## Avsluta ett samtal

### A

#### I personalrummet på en större affär:

En arbetskamrat har nyligen börjat arbeta i affären och känner inte till så mycket än. Just nu sitter denna person och äter i personalrummet.

Du är också anställd i affären och har jobbat där länge och är mycket kunnig om det mesta. Du kommer just in i personalrummet och sätter dig vid samma bord som den nyanställde.

Ni sitter där och äter. På bordet finns dagens tidning. Ni pratar med varandra om...(välj ett ämne). Du avslutar samtalet ganska snart.

### B

#### I personalrummet på en större affär:

Du arbetar i ett varuhus och sitter och äter i personalrummet med en annan anställd som du känt under ett år. Ni har pratat en stund om TV-programmet igår.

Du ser på klockan och märker att du måste gå tillbaka till din arbetsplats. Du säger att du måste sticka nu och att ni får fortsätta prata sedan. Din kamrat är mycket engagerad i TV-programmet och fortsätter att prata.

Du vill inte sära din arbetskamrat, men samtidigt måste du ju faktisk gå.

Försök att lösa situationen på bästa sätt!

# Hemuppgift A

## Avsluta ett samtal

Uppgift: Du träffar den person som du bestämt dig för att öva på och inleder ett samtal. Efter en kort stund **avslutar** du samtalet på ett bra sätt.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom sidorna 58-59: **Avsluta ett samtal på ett bra sätt**, i pärmen.

Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:

Plats:.....

Tidpunkt:.....

Tillsammans med:.....

# Hemuppgift A

## Avsluta ett samtal

Uppgift: Du träffar den person som du bestämt dig för att öva på och inleder ett samtal. Efter en kort stund **avslutar** du samtalet på ett bra sätt.

Vill du ha lite hjälp kan du läsa igenom sidorna 58-59: Avsluta **ett samtal på ett bra sätt**, i pärmen.

Försök att fylla i detta papper så snart som möjligt efter att du avslutat samtalet.

Vem talade du med? .....

Sa du några **avrundningsfraser** eller **positiva kommentarer**? Ja  Nej

Tog du **ögonkontakt** när du avslutade samtalet? Ja  Nej

Vad sa du när du avslutade samtalet? .....

.....

.....

Kunde man se att den andra personen tyckte att det var ett bra sätt att avsluta samtalet? Såg han eller hon nöjd ut? Sa han eller hon något?

.....

.....

Eventuella kommentarer: .....

.....

# 5:Sammanställning

## Introduktion

Sista avsnittet handlar om hur man kan knyta samman allt vi gått igenom och tränat på under kursens gång.

Vi har gått igenom hur viktigt det är att vara uppmärksam på om man får Gå- eller Stopp-signaler när man inleder ett samtal. Det vill säga den ordlösa kommunikationen som förmedlar om en person är öppen för kontakt eller inte. Vi har därefter gått igenom hur man kan inleda, hålla igång och avsluta samtal.

Hela kursinnehållet handlar om sådant som underlättar kontakten med andra människor. Det är många olika områden vi gått igenom. Man kan göra en jämförelse med en verktygslåda. När du började kursen hade du säkert redan en hel del ”verktyg” i lådan och under kursens gång har du haft möjlighet att lägga till nya.

Kontakten med andra människor blir bättre ju fler ”verktyg” vi behärskar. Därför är det bra om du kan fortsätta att träna på de områden som du vet att du har svårt för.

# Rollspel

## **Inleda- hålla igång- och avsluta ett samtal**

### **Fest**

Du är på fest hos en kompis. Folk pratar med varandra i små grupper. Du känner bara din kompis som bjudit dig.

Du ser en person som sitter ensam i en soffa och lyssnar på musiken som är på. Du känner inte personen och vet inte vad hon/han heter. Du går fram till personen och inleder ett samtal. Ni pratar en kort stund om... (välj ett ämne).

Ganska snart avslutar du samtalet.

# Hemuppgift A

## Inleda- hålla igång- och avsluta ett samtal

Uppgift: Du träffar den person som du valt och samtalar en stund.

Inled samtalet, håll igång det och avsluta på ett bra sätt.

Sanningen att säga så är nog det här den svåraste hemuppgiften som du fått under hela kursen. Egentligen så är det nog nästan omöjligt att ”göra allt på en gång”.

Men det är ändå bra om du försöker!

**Här ska jag försöka göra veckans hemuppgift:**

**Plats:**.....

**Tidpunkt:**.....

**Tillsammans med:**.....

# Hemuppgift A

## Inleda- hålla igång- och avsluta ett samtal

Uppgift: Du träffar den person som du valt och samtalar en stund.  
Inled samtalet, håll igång det och avsluta på ett bra sätt.  
Så snart som möjligt, efter ditt samtal fyller du i detta arbetsblad.

Vem talade du med? .....

Vilka Gå-signaler visade att den person du valt ville prata med dig just nu?

.....

Vilket ämne använde du för att inleda samtalet? .....

Vad sa du när du inledde samtalet? .....

Vilka ämnen använde du för att hålla igång samtalet?

.....

Uttryckte du intresse för något?  Ja  Nej

Om ja, vad visade du intresse för? .....

Visade du att du lyssnade genom nicka eller säga mm?  Ja  Nej

Obs! Fortsättning på nästa sida.

Ställde du någon öppen fråga?  Ja  Nej

Vilken? .....

Ställde du någon sluten fråga?  Ja  Nej

Vilken? .....

Om du talade om dig själv: vilken nivå använde du?  Låg nivå  
 Mellan-nivå  
 Hög nivå

Ge ett exempel: .....

.....

Vad sa du när du avslutade samtalet? .....

.....

.....

Kunde man se att den andra personen tyckte att det var ett bra sätt att avsluta samtalet?

Såg han eller hon nöjd ut? Sa han eller hon något?

.....

.....

Eventuella kommentarer: .....

.....

.....

## Avslutningsvis



### Flera tips

#### **på sätt som kan förbättra kontakten:**

Här har vi listat ännu flera sätt som du kan pröva för att förbättra kontakten med andra. Eftersom vi är övertygade om att det inte räcker att bara läsa igenom dem så föreslår vi att du ger dig själv ”hemövningar” och att du prövar dem i din vardag.

Gå igenom två - tre råd i taget. När du anser att du vet hur du ska göra så använd dem under en vecka. Kryssa för de råd som du börjat använda mer aktivt. Gå sedan vidare med ytterligare två eller tre råd nästkommande vecka och fortsätt så ytterligare ett antal veckor, tills du tagit dig igenom listan. På de tomma raderna i slutet kan du skriva råd som du själv kommit på.

- Var den som först säger hej.
- Sägg Hej plus den andra personens förnamn: ”-Hej Lisa!” (mer personligt än bara hej).
- Visa intresse och positiv nyfikenhet för andra. Fundera gärna ut bra frågor i förväg. ”-Hej Lisa, vad har du gjort i sommar?”
- Våga skämta, du har ju humor.
- Ansträng dig för att komma ihåg vad andra heter. Fråga om du glömt.

- Visa att du lyssnar genom att ”spegla” det andra säger: ”-Vad skönt det har varit att vara ledig – Har du haft det bra?”
- Öva god ögonkontakt och att le. Det kan kännas ovant i början, men det märker bara du.
- Berätta för andra om dina intressen och vad du tycker om.
- Berätta om viktiga händelser i ditt liv.
- Tacka. Det är lätt att glömma att säga tack. Ordet tack knyter samman människor. "-Tack för att du ringde och berättade det här" (om någon t.ex. gjort sig besväret att ringa för att ge information om något. "-Tack för hjälpen".
- Visa entusiasm och engagemang så blir du mer spännande och levande för andra.
- Ansträng dig för att växla några ord med nya människor du möter.
- Förbered dig på att berätta om dig själv i några korta meningar.
- Undersök om du har några intressen eller erfarenheter gemensamt med andra.
- Ansträng dig för att hjälpa andra om du kan (t.ex. om någon du tycker om berättar att denne ska flytta till en ny bostad – fråga om hon/han vill ha flytthjälp av dig).
- Låt även andra vara experter. Man behöver inte vara duktig för att vara omtyckt.
- Avvisa inte innehållslösa ritualfrågor som tillexempel ”-Hej, är du ute och går?”. De är viktiga för att inleda en kontakt. Använd gärna sådana frågor själv. Förbered dig med några som passar.
- Var öppen för att prata om olika ämnen. Fastna inte bara i dina egna favoriter.

- Visa dina åsikter och känslor. Det är inte så farligt att stöta sig med någon, bara du kan stå för det du säger.
- Visa andra att du tycker om att prata med dem genom att säga att det var trevligt/roligt att träffas.
- Föreslå gemensamma aktiviteter, till exempel en promenad, se på film, fika, besöka din bostad.

---

---

**När du är färdig med alla råden så väljer du ut de råd som du anser vara viktigast för dig. Fortsätt att öva dem i ditt dagliga liv tills du kan använda dig av dem på ett ”naturligt” sätt.**

## Till sist

Vi hoppas att du kommer att ha användning för det som vi gått igenom på kursen. Du kan alltid gå tillbaka och läsa i kursmaterialet när du behöver inspiration inför olika typer av möten med människor.

Alla människor kan ha nytta av att lära sig mer om hur man förbättrar kontakten med andra människor, det gäller både om man har diagnosen Aspergers syndrom och om man inte har den. Har man Aspergers syndrom, så kan man behöva träna denna förmåga mer aktivt.

Räkna inte med att du nu är fullärd bara för att kursen är slut, det blir man aldrig.

Om du märker att du faller in i ett passivt beteende och att du inte bidrar till att förbättra chansen till kontakt med andra så kanske du kan ha nytta av att återigen träna mera medvetet. Du kan i så fall använda dig av de hemuppgifter som vi delat ut under kursens gång.

**Lycka till!!!**

