

Teorin om Relationsmedvetande

### ***En Teori "För" Människor - Inte "Om" Människor***

Teorin om relationsmedvetande® (RAT) ger organisationer och individer det verktyg de behöver för att skapa effektivare personliga och professionella relationer. Det hjälper dem att behålla dessa relationer genom insikter i det underliggande motiverande värdesystem de själva har och andras - inte bara när allt går bra, utan också när de hamnat i konflikt. Det hjälper människor att förstå hur man kan välja sitt beteende för att anpassa sig till sitt motiverande värdesystem, samtidigt som man tar i beaktande andras motiverande värdesystem. Det är ett dynamiskt och kraftfullt sätt att se på mellanmänskliga relationer i syfte att bygga kommunikation, tillit, empati och effektiva relationer.

#### **VAD ÄR TEORIN OM RELATIONSMEDVETANDE?**

Teorin om Relationsmedvetande är grundat på fyra enkla men fundamentala premisser:

PREMISS 1: Beteende drivs av motivation

PREMISS 2: Motivation ändras i konflikt

PREMISS 3: Personliga svagheter är överdrivna styrkor

PREMISS 4: Personliga filter påverkar uppfattningen

Teorin om relationsmedvetande liksom många psykologiska teorier, hävdar att alla människor vill ha relationer till andra människor. Från födseln söker det lilla barnet positiv anknytning till sina vårdare. Det är genom interaktion med och i relation till andra som vi existerar och vår värld får mening. Vårt beteende är därför uttryck för en önskan att komma i förbindelse med andra. RAT ser på hur vi går tillväga för att etablera och bibehålla dessa relationer för att få uppleva en positiv känsla och uppleva vårt egenvärde som person.

Det är en del av människans natur att tillskriva andra ett motiv för deras beteende. RAT är en självlärande modell för att effektivt och precist förstå och dra slutsatser av motivet bakom beteendet.

Teorin om relationsmedvetande är en motiverande teori som behandlar de motiv som ligger bakom det vardagliga beteende vi använder i relation till andra. Liksom freudiansk teori, utgår den från att det finns en mening bakom varje beteende. Genom att ändra fokus från att endast se på beteendet till att se på motivet bakom beteendet, kan vi komma fram till en klarare förståelse av oss själva och andra.

#### **I RAT ser vi på beteende på följande sätt:**

- Beteende är redskap som används för att nå resultat eller bekräfta vår självkänsla
- Motiv kommer ur en önskan att ha en stark självkänsla.
- Vårt Motiverande Värdesystem (MVS) är konstant genom livet och understödjer alla våra beteenden.

Andra teorier om motivation beskriver motivation som något som kan verka inspirerande på andra. I RAT tänker man på motiv som något som redan finns inom varje människa och ligger färdigt för användning.

I RAT ser vi på motiv som en grundläggande föregångare till beteende. Med andra ord, i denna teori är motivet "varför" vi gör det vi gör. Människor föds med disposition för en bestämd uppfattning motiv. Genom barndom och ungdomsår kan en person få ta emot positiv och negativ feedback i förhållande till sitt uppskattade relationssätt. I senare ungdomsår och tidig vuxenålder har det uppskattade relationssättet utvecklats och konsoliderats. Vårt MVS förblir oförändrat genom livet.

Människor som använder sitt uppskattade relationssätt känner sig styrkta och belönade. Om de inte använder sitt uppskattade relationssätt kan de känna sig värdelösa och obelönade. Om omgivningen ger en individ möjlighet att använda sitt uppskattade relationssätt och belönar beteendet som följer av det, så bekräftar hon/han vanligen att hon/han känner sig väl till mods och är nöjd med sina relationer. Hans/hennes känsla av självuppskattning och känslan av välbefinnande förstärks. Å andra sidan, om en individ konsekvent nekas möjligheten att använda sitt uppskattade relationssätt kan det få allvarliga konsekvenser. Forskning har visat att människor vars arbete kräver ett uppträdande som inte är förenligt med deras värdesatta förhållningssätt kan få hälsoproblem som t ex huvudvärk, högt blodtryck, magproblem etc.

### **RAT anger sju grupper av motivationsgrunder.**

När vi ser på dessa grupper kan vi lägga märke till att bestämda beteenden är förknippade med varje grupp. Beteendena är dock inte unika för någon speciell grupp. Till exempel; en av grupperna har en önskan att vara osjälvisk och vårdande. Människor som motiveras av denna önskan tenderar att uppvisa beteenden som av andra uppfattas som hjälpsamhet. Hjälpsamt beteende kan självklart också visas av andra som har andra motivationsmönster. Skillnaden har att göra med frekvens. Osjälviskt vårdande personer uppträder sannolikt oftare hjälpsamt är personer med annan motivationsbakgrund.

De olika grupperna kallas Motiverande Värdesystem (MVS). Man kan urskilja sju olika sätt att förhålla sig till andra, när allt går bra för en person. Fyra av dessa är primärtyper av starka sidor (styrkor) och tre är blandformer av dessa primärtyper.

Man utgår från att varje individ har någon del av varje typ av personlig styrka i sin natur. Graden av styrka varierar från individ till individ. Med andra ord finns det inte två personer som är exakt lika, inte ens när den personliga styrka de oftast använder är densamma.

Ett mål med Certifieringen av handledare i SDI är att hjälpa kursdeltagarna att se "orsaken bakom" sitt eget eller andras beteende. En av de ledande principerna i RAT är att varje person ses som expert på sig själv.

Sammanställningarna framtagna av Personal Strengths Publishing är avsedda att förmedla upplevelse av inläring, där kursdeltagaren upptäcker viktig information om sig själv. Den effektiva undervisarens position är att vara guide i denna upptäcktsprocess.

## Författaren och skaparen av SDI och Teorin om relations-medvetande

Elias H Porter doktorerade vid Ohio State University, där han studerade under Dr. Carl Rogers. Han arbetade tillsammans med Rogers och andra välkända forskare som Thomas Gordon och Will Schutz vid University of Chicago Counselling Center - där han gav värdefulla bidrag till gruppens utveckling av klientfokuserad terapi.

Han har haft befattningar som lärare vid University of Oregon, Ohio State University, University of Chicago och University of California i San Diego. Han var Associate Clinical Professor vid institutionen för psykiatri vid School of Medicine vid University of California i Los Angeles. Parallellt hade han under årens lopp en privat praktik.

Det var på University of Chicago som Porter startade sin forskning om självuppfattning, vilket ledde till utvecklingen av Relationsip Awareness™ Theory (RAT)- Teorin om relationsmedvetande - på det tidiga 1970-talet. Hans samarbete med Rogers, Gordon och Schultz som hjälpte honom att utveckla Erich Fromms freudianska ram av referenser till ett människocentrerat synsätt för att beskriva dynamiken i relationer - vilket till slut blev SDI

Om utvecklingen av teorin om relationsmedvetande

### *En personlig anteckning av Elias H. Porter, fil. dr*

Teorin om relationsmedvetande baseras på premisen att ens beteendedrag överensstämmer med sådant som man finner tillfredsställande i mellanmänskliga relationer och med föreställningar eller uppfattningar man har om hur man ska interagera med andra för att uppnå denna tillfredsställelse. Många personlighetsteorier handlar om människor, men denna teori är avsedd för människor. Den skapades för att erbjuda ett effektivt sätt att förstå sig själv och andra för att göra mellanmänskliga relationer fruktbara och tillfredsställande för båda parter. Teorin planerades för att hjälpa människor organisera sina föreställningar om sig själva och andra kring tre grundläggande motivationsfaktorer: att vilja vara till genuin hjälp för andra, att vilja vara ledare för andra och att vilja vara självständig.

### **TEORINS UTVECKLING**

I mitten av 1930-talet hade jag förmånen att få vara student hos Calvin S. Hall och Robert W. Leeper. Hall hade just avslutat sina doktorsstudier med framlidne Edward C. Tolman vid University of California i Berkeley, så jag engagerade mig förstås i föreställningarna om målmedvetet beteende, latent inlärning, hypotesbildning och den emfatiska faktorn i inläringen. Leeper influerades starkt av Kurt Lewin, så även jag blev engagerad i fältteori. Under deras handledning förkastade jag alla försök att förstå mänskligt beteende som alltför förenklade när det gällde att para ihop stimuli med respons eller respons med stimuli. Alla modeller om mänskligt beteende tyckte jag borde innehålla beaktande av olika motivationsfaktorer som förklarade varför vi söker vissa stimuli vid en viss tidpunkt och

andra stimuli vid en annan tidpunkt. De skulle också innehålla beaktande av hur föreställningar bildas, som en viktig mellanliggande variabel mellan motivation och respons.

I slutet av 1930-talet, när jag studerade med Carl Rogers, lärde jag mig att uppfatta hur en människa skapar sig föreställningar om omvärlden baserade på erfarenhet. På modern slang skulle man kunna uttrycka det som att jag lärde mig att komma "innanför pannbenet" på folk. Desto viktigare var att jag lärde mig att när människor blir mer aktivt medvetna om sina egna motivationsfaktorer och begreppsbildningar av hur man ska vara, förändras deras föreställningar, och nya beteenden som passar de nya föreställningarna ersätter de gamla beteendemönstren.

Min första möjlighet att tillämpa denna lärdom var när jag utsågs till chef över meritssystemen på Oregon State Public Welfare Commission strax före andra världskriget. För att utse socialarbetare utvecklade jag ett åttatimmarsstest för att bedöma i vilken omfattning en individ tenderade att skapa föreställningar om hjälpprocessen som något där man kan hjälpa mest genom att berätta för personen vad han/hon ska göra, genom att berätta för personen om hans/hennes svagheter, genom att uppmuntra, genom att ställa utforskande frågor eller genom att vara empatiskt förstående. Jag identifierade några av de viktiga uppgifter en socialarbetare skulle utföra och satte därefter upp testpunkter utifrån den begreppsmässiga ramen av (1) en moralistisk person, som visste vad människor borde göra, (2) en tolkande person, som visste vilka insikter klienten behövde ha, (3) en uppmuntrande person, som visste vad det innebär att lida, (4) en utforskande person, som alltid behövde lite mer information, och (5) en empatisk person, som kunde vara med individen så som han eller hon uppfattade sig själv vid varje enskild tidpunkt. Jag blev förvånad över den höga grad av inre överensstämmelse som nästan alla testpunkter resulterade i när de analyserades. Detta var fallet oavsett vilket arbete som användes som ram. Jag kunde dock inte koppla samman dessa överensstämmelser i begreppsmönster med några underliggande motivationsfaktorer och jag var inte villig att anta ståndpunkten att det bakom varje påvisbar överensstämmelse i begreppsbildning fanns en särskild motivationsfaktor.

År 1949 läste jag *Man for Himself* (Fromm, 1947). Jag blev intresserad av Fromms behandling av Freuds antagande att beteende härrör ur hur personens karaktär är uppbyggd. Fromm ansåg att sättet på vilket karaktären är uppbyggd hade sitt ursprung i vissa motivationsfaktorer. Här fanns en mer komplett modell: först kommer motivationen, sedan karaktärens uppbyggnad och slutligen beteendet.

På den tiden var den rådande synen på mental hälsa frånvaro av psykopatologi. Även om Fromm syftade på "produktivitet" i skrivandet behandlade han det på ett mycket generellt sätt, som ett uttryck för kraften att älska och kraften att tänka. Å andra sidan var han explicit i vad han kallar "icke-produktiva inriktningar". Han identifierade (1) den receptiva inriktningen, baserad på behovet att ta emot av andra, (2) den exploaterande inriktningen, baserad på behovet att ta från andra, (3) den samlande inriktningen, baserad på behovet att skydda från andra, och (4) den säljande inriktningen, baserad på en alienation från de egna möjligheterna och behovet att vara lierad med andra människor på vilket sätt som helst som de godtar.

I och med att jag arbetade med en "klinisk population" började jag med de icke-produktiva inriktningarna. Mitt mål var att utveckla ett frågeformulär som skulle kunna lämnas ut till personer för att bedöma hur de betraktade sig själva (både negativt och positivt) beträffande beteendedrag som var typiska för de fyra inriktningarna. Under de följande åren antog frågeformuläret flera olika skepnader. I och med att föreställningen om personlig

överensstämmelse började ta form skrev jag i en version av frågeformuläret in punkter som beskrev intentioner, agerande och den känslomässiga inverkan man har på andra. Innan jag fick möjlighet att bedöma validiteten hos dessa punkter antog jag en annan befattning inom forskningen och mina kliniska register arkiverades.

Ungefär tolv år senare, år 1971, återvände jag till frågeformuläret med nya ögon. Jag hade blivit rätt intresserad av begreppet heuristik: idéer, föreställningar eller modeller som leder till upptäckter. (När alla visste att jorden var platt fungerade tanken att jorden var rund som en heuristisk anordning; den ledde människor till nya upptäckter.) Jag ville konstruera om mitt frågeformulär till att enbart bedöma en persons styrkor i relation till andra, snarare än att upptäcka patologier. Jag kände att detta kunde fungera som en effektiv heuristisk anordning.

Jag tog inte "den säljande inriktningen" i beaktande för, som Fromm uttrycker det, "Den säljande inriktningen utvecklar dock inte något som finns potentiellt inom personen (såvida vi inte hävdar det absurda att 'inget' också är en del av det människan bär med sig), dess faktiska natur är att inget specifikt och permanent slag av samhörighet utvecklas utan det är den stora ombyttheten i åsikter som är det enda bestående värdet hos en sådan inriktning".

Som rubrik till det nya frågeformuläret satte jag Strength Deployment Inventory (SDI) och började sedan bestämma den inre överensstämmelsen hos punkterna. Jag administrerade SDI tills jag hade tillräckligt många försökspersoner för att göra en analys av punkterna. Efter flera omarbetningar var jag nöjd med instrumentet och publicerade det i dess nuvarande form.

När jag administrerade SDI berättade jag för försökspersonerna vad deras resultat skulle kunna ha för betydelse beträffande hur de tenderar att bete sig och vilka beteendedrag som verkade vara karakteristiska för dem. Gång på gång förklarade då personerna varför de betedde sig som de gjorde. De gav mig anledningar att agera på olika sätt. Dessa anledningar hade att göra med vad de ville ha ut av sina relationer.

Till slut återupptäckte jag det som jag tidigare hade lärt mig: beteendet härrör ur den begreppsmässiga inriktningen, och den begreppsmässiga inriktningen härrör ur system av strävanden. De strävanden som personerna talade om, strävanden som de uppfattade dem, beskrevs inte i de sexuella termer som Freud använde och inte heller i de termer som Fromm föreslog. Individerna som till övervägande del visade sådana beteendedrag som Fromm associerade med den receptiva inriktningen (strävan att ta emot av andra) rapporterade att deras främsta strävan var att vara genuint hjälpsamma och omvårdande mot andra. De brydde sig i liten grad eller inte alls om vad de fick tillbaka. Jag döpte om denna strävan till den osjälviska-vårdande motivationsfaktorn. Individerna som till övervägande del visade sådana beteendedrag som Fromm associerade med den exploaterande inriktningen (strävan att ta från andra) rapporterade att deras främsta angelägenhet var att bli ledare för andra, men inte på de andras bekostnad. Jag kallade denna strävan den resultatorienterade-styrande motivationsfaktorn. Individerna som till övervägande del visade sådana beteendedrag som Fromm associerade med den samlande inriktningen (strävan efter ändlös trygghet) rapporterade att deras främsta angelägenhet var att på ett logiskt och analytiskt sätt skapa ordning och uppnå självtillit och självständighet (inte oberoende) för att på så sätt relatera till sina medmänniskor. Jag döpte denna strävan till den analytiska-självständiga motivationsfaktorn.

När jag började uppfatta dessa strävanden som strävanden efter positiva värden började beskaffenheten i mina tolkningar av resultaten av SDI att förändras och det gjorde även

responsen på mina tolkningar. Jag var övertygad om att jag hade åstadkommit en bättre heuristisk anordning, som skulle kunna hjälpa till att leda människor till självinsikt.

En annan erfarenhet som jag gjorde skulle kunna utvidga teorin om relationsmedvetande mot fältet patologiskt beteende. Jag presenterade teorin för en liten grupp mentalskötare med ansvar för psykiskt sjuka brottslingar på ett mentalsjukhus. På en avdelning fanns en man som hade åtalats för mord, men ansetts för psykiskt störd för att ställas inför rätta. Han beskrevs av mentalskötarna som argumenterande och bråkig; han ansågs potentiellt farlig för övriga patienter och personalen.

Denna patient fyllde i Strength Deployment Inventory. Mentalskötarna gissade, vilket man skulle kunna ana, att han skulle få högst poäng på den resultatorienterade-styrande skalan. Resultatet visade på motsatsen. Han fick lägst poäng på den resultatorienterade-styrande skalan när "allt var bra" och fick ännu lägre poäng på den resultatorienterade-styrande skalan när han "stod inför konflikt och motstånd". Högst poäng fick han på den osjälviska-vårdande skalan under båda förutsättningarna. Mentalskötarna bedömde att mannen antingen hade lämnat en medvetet vilseledande beskrivning av sig själv eller att instrumentet var "värdelöst". Jag var förbryllad, men mannens resultat på den resultatorienterade-styrande skalan låg väldigt nära mina egna under båda förutsättningarna; jag vet att när allt är bra så vill jag inte vara i den ställningen att jag leder andra och när jag står inför konflikt och motstånd är det sista jag vill göra att stå upp och slåss för mina rättigheter. Jag kan göra det, men troligtvis skulle följden bli explosiv. Jag är helt enkelt inte kalibrerad för självhävdelse; det verkar handla om "ingen aktivitet" under en outhärdligt lång tid och därefter "våldsam attack" som sista utväg, utan något däremellan. Jag förklarade detta för mentalskötarna. De gissade att detta även skulle kunna vara fallet med deras patient. Två månader senare berättade de för mig att de hade behandlat mannen som en person som ville hjälpa andra på avdelningen och att hans beteende på avdelningen hade förbättrats så mycket att han hade kunnat förflyttas till nästa, högre avdelning.

Förvisso är detta bara ett fall, och mannens förbättrade beteende skulle kunna bero på ett antal andra faktorer, men frågorna väcks ändå om ett patologiskt beteende är följden av att en person påtvingas motivationsfaktorer som han/hon inte vill ha och för vilka hans/hennes beteende är dåligt avpassat samt om huruvida detta patologiska beteende överges om personen får sina primära strävanden tillfredsställda. Det finns ännu inga svar på de här