

A close-up portrait of a woman with long, straight, light brown hair and blue eyes. She is looking directly at the camera with a neutral expression. She is wearing a black top and a gold hoop earring. The background is dark and out of focus.

Winnie Haarløv

Kærlighedens  
**3.**alder

Parforholdet  
når du går på  
efterløn og pension

Schønberg

## Indhold

1.	Det pensionerede par: Mod nye horisonter .....	3
2.	Hvem er jeg? Og hvem er du? .....	17
2.1	Identitet og status .....	17
2.2	Social aktivitet.....	22
2.3	Lediggang à gogo .....	23
2.4	Livsformål .....	33
3.	Forskellighedens gave .....	41
3.1.1	Der er fire personer i et parforhold	47
3.1.2	Personlighedstype: Introvert eller ekstrovert?	51
3.1.3	Værdier og holdninger	53
3.2	Ti skadelige myter om kærlighedens 3. alder .....	59
3.2.1	Øvelser	61
4.	Dialog: substral til parforholdet .....	64
4.1	Ti veje til den trygge dialog.....	69
4.1.1	Nysgerrighed: Det Tredje Øte	69
4.1.2	At lytte fokuseret	70
4.1.3	Den farligste fælde: Fortolkning og tankelæsning	73
4.1.4	Stil brugbare spørgsmål	75
4.1.5	Sæt scenen – husk dine mellemregninger	81
4.1.6	Vælg dine ord med omhu	82
4.1.7	En om dagen holder parterapeuten fra sagen	83
4.1.8	Respekter dine og din partners følelser	85
4.1.9	Det er måden, altså...	86
4.1.10	'Jeg' – ikke 'Man'	89
4.2	Det Trygge Rum .....	91
4.2.1	Før samtalen: Begge forbereder sig	92
4.2.2	Spejling	92
4.2.3	Opsummering, forståelse og empati	93
5.	Konflikt: En uundværlig gave .....	100
5.1.1	Konfliktstrategier: Angreb eller Flugt	102
5.2	Syv grundlæggende konfliktråd.....	106
5.2.1	Få foden ud af bagdøren	106
5.2.2	Fjern æggeskallerne fra gulvet	107
5.2.3	Indfør en bremse	107
5.2.4	Tag skænderiet alvorligt	108
5.2.5	Opstil konfliktregler	109
5.2.6	Kritisér ikke modparten, når I skændes	110
5.2.7	Adskil fortid og nutid	111
5.3	Øvelser til afsnittet om konflikter.....	112
6.	Afslutning.....	115
6.1	Fem principper for det bevidste parforhold.....	115
7.	Litteratur .....	118

## 4. DIALOG: SUBSTRAL TIL PARFORHOLDET

*Når jeg beder dig lytte og du afbryder, giver du mig ikke, hvad jeg beder om.*

*Når jeg beder dig lytte og du begynder at forklare, hvorfor jeg skal føle anderledes, respekterer du ikke mine følelser.*

*Når jeg beder dig lytte og du begynder at give gode råd eller foreslå løsninger, behandler du mig som en hjælpeløs.*

*Hvis du virkelig vil hjælpe, så tier du og lytter. Uden at afbryde, give råd eller foreslå udveje. Du lytter og lader mig klare mig selv.*

*Og hvis du vil tale, så vent, til jeg er færdig. Så vil jeg lytte til dig.*

*– Anonym*

Kommunikation kan være én-vejs eller to-vejs. Når DSB-højtaleren på stationen udsender nasale, uforståelige meddelelser ud over perronen, og når tv og radio formidler nyheder eller sladder, er det én-vejs kommunikation, og ingen ved deres fulde fem ville finde på at begynde at råbe til DSB-højtaleren oppe på stangen eller til speakeren i radioen. Når komikeren på scenen opfører en sketch, er det en monolog. Han kan vælge at kommentere publikums tilråb, men det er stadig en monolog; en slags dobbelt énvejs-kommunikation, hvor de to parter nok skiftes til at tale, men ingen af dem lytter eller forstår modparten helt til bunds. Det er okay i netop den situation – men prøv engang at flytte scenariet hjem i dagligstuen. Der vil den slags kommunikation skabe misforståelser og fortolkninger og deraf følgende følelser af frustration, irritation eller sårethed. To-vejs kommunikation kræver, at to parter skiftes til at lytte, tale og udtrykke forståelse eller empati. Ægte dialog forudsætter derfor, at begge er oprigtigt interesserede i at forstå og imødekomme modparten. Ikke nødvendigvis for at erklære sig enige, men for at forstå modpartens budskab til bunds.

Ordet *meta* betyder 'over,' i betydningen 'niveauet over'. Eksempelvis kan man kalde det foregående afsnit *metakommunikation*, fordi teksten kommunikerer et budskab om kommunikation. Mennesket er en dyreart, som i vågen tilstand kommunikerer konstant, også når vi ingenting siger. Ordene (= budskabet) udgør nemlig kun omkring 7% af de signaler, vi udsender og som andre omkring os aflæser. Forvirringen opstår, når det talte ord ikke passer med kropssproget (= metabudskabet, det, som budskabet pakkes ind i). De fleste lader sig provokere af en modpart, som tilsyneladende hverken lytter eller forstår det budskab, man prøver at sende.

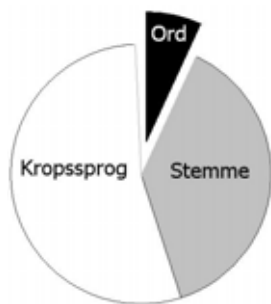
*Han vågner fra sin middagslur, da hun låser sig ind i entreen og begynder at fortælle om en oplevelse hun havde i indkøbscentret. "Det lyder spændende," gaber han og plirrer med øjnene. Hun klapper omgående i og trækker sig såret tilbage til køkkenet. "Er der noget galt?" Han går efter hende og gaber igen. "Næh, næh," siger hun med kant på stemmen og tårer i øjnene og sætter sine indkøb hårdt i bordet. Han tier og aner hverken, hvad hun forventer af ham eller hvad han nu skal gøre. Så han tusser ind i stuen igen og tænder for tv. I køkkenet tørrer hun øjne i viskestykket, mens hun for 817. gang overvejer at forlade ham. Han er jo ligeglad med hende og overhovedet ikke til at tale med! I stuen sidder han med remoten og spekulerer på, om hun har dårlige nerver, har brug for lykkepiller, eller om det bare er ham, der overhovedet ikke fatter kvinder. Man kan jo i hvert fald i tale med hende!*

Begge parter bruger ord, der ikke passer til kropssproget (sender budskaber, der ikke passer med metabudskabet) – og begge fortolker hinanden og tillægger den andens budskab negativt indhold. Derfor bliver deres forsøg på at tale sammen en slags en-vejs kommunikation, hvor de hverken når eller forstår hinanden, men blot skiftes til at tale. Ingen af dem føler sig hørt, og det skaber utryghed hos dem begge. Eksemplet er så tydeligt, at man nemt kan se, hvad de kunne have gjort i stedet for. Kan det virkelig være så svært, at der skal skrives bøger og laves kurser om det?

Åbenbart. For ni ud af ti par i min konsultation efterlyser "redskaber til at kommunikere bedre" – både unge og ældre.

### **Kommunikation og respons**

Der er altid en tanke før et ord. Det du siger, er noget, du har tænkt. Men det betyder ikke, at du får udtrykt det, du ønsker at udtrykke. Det er heller ikke sikkert, at du opnår den ønskede effekt hos modtageren. Sagt på en anden måde: Når du har en tanke, vælger du mere eller mindre bevidst nogle bestemte ord til at repræsentere denne tanke, samtidig med at du har en forventning om modtagerens reaktion. Får du så ikke den reaktion, du forventede, er der ikke nødvendigvis noget galt med din tanke. Der er heller ikke noget galt i hovedet på den, der modtog beskeden. Men der er noget galt med den meddelelsesform, som du valgte valgt i den givne situation.



*Fig. 1: Illustrationen viser, at menneskets verbale kommunikation udgør sølle 7 procent af det, vi meddeler og opfatter. Kropssproget (gestik, holdning m.m.) udgør 55 procent, mens de resterende 38 procent af det budskab, du udsender, består af stemmen (tonefald, betoning, volumen osv.) 93 procent af kommunikationen er altså non—verbal. Og det er ganske imponerende, hvor mange budskaber, der kan gives ordløst.*

Derfor kan det være givtigt at stoppe samtalen, når du bemærker, at du ikke får den reaktion, du ønskede eller forventede. Det er meget bedre end at få dit budskab ud med højtråbende eller hårdtslående argumenter. Stop ganske enkelt samtalen og spørg: "Hvad forstod du ved det, jeg lige sagde?" Det som du ønskede at udtrykke, var åbenbart ikke det, som modtageren opfattede. Lyt til svaret, og prøv så igen på en anden måde. Et gyldent huskeråd er: "Hvis det, du gør, ikke virker, så gør noget andet!"

### **Mænd og kvinder kommunikerer forskelligt**

Biologisk og traditionelt er kvinden det omsorgsfulde køn, der sørger for, at andre har det godt. Det ligger i vores kultur, og et pigebarn socialiseres allerede fra spæd i forhold til disse normer. Det bliver hurtigt en del af den feminine identitet at være den sociale lim, der glatter ud og får tingene til at køre. Piger opfordres til og forventes at være empatiske og medfølede, allerede fra de er helt små (uagtet at et barn rent udviklingsmæssigt først kan præstere ægtefølt empati fra omkring seks-syvårsalderen). Pigen lærer altså hurtigt et sprog for følelser.

Selvfølgerlig kan kvinder i samme grad som mænd være selvstartende og selvstyrende, uafhængige og selvstændige. Forskellen er blot, at kvinden typisk betragter sig selv *i relation til* andre, hvor manden oftest ser sig selv *på baggrund af* andre. Det er en stor del af den mandlige identitet at gå solo, afskære sig fra andre og markere sig med præstation og konkurrence. Det medfører naturligt, at han ikke deler ud af sine følelser (for så bliver han jo sårbar overfor konkurrenterne). Måske er det en af grundene til, at mange mænd lægger en vis distance til den følede kvinde og står af, når hun vil tale om følelser. Resultatet bliver let, at han kommer til at fremstå som en slags cowboy, der enten læg-

ger helt afstand til hendes følelser eller overtager dem, som om de var hans egne (reagerer stærkt på hendes humør og luner). Det er på den baggrund ikke så mærkeligt, at så mange ægtepar går vild af hinanden.

Kønsforskellene spiller også delvist ind på, hvad der bliver sagt og hvordan det bliver opfattet. Forskning har bevist, at ikke blot er nervefibrene mellem højre og venstre hjernehalvdel tykkere hos kvinder end hos mænd – kvinden har op til 30 procent flere af dem, og ved at scanne de to køns hjerner fandt et hold forskere, at kvinden har et talecenter i begge hjernehalvdele. Hun bruger dem begge når hun taler, mens manden kun har ét talecenter og bruger hele den ene halvdel, når han taler. Ikke alene kan *hun* altså tænke, lytte og tale på én gang, men også tale om flere forskellige ting samtidig. Det kan *han* ikke. Han bruger jo hele den ene hjernehalvdel, når han taler, og derfor kan han heller ikke foretage sig andre ting samtidig. Han må enten tænke, lytte eller tale. Måske er det en af grundene til, at så mange mænd føler verbalt underlegne i en diskussion med partneren.

En anden typisk og markant forskel på mænds og kvinders kommunikation er, at han går efter resultatet og løsningen, mens hun går ind i processen. Han har oftest tænkt igennem hvad han vil sige og taler for at nå frem til sin pointe, mens hun finder frem til sin pointe netop ved at tale. Derfor går de to meget nemt går fejl af hinanden: Mens hun fortæller om et problem eller en oplevelse, prøver hun at finde løsninger, argumenter og mærke sine egne følelser og holdninger til emnet, er han allerede i færd med løse problemet og finde med resultatorienterede forslag. I stedet for at falde ham om halsen af taknemmelighed, bliver (til hans forbavselse og irritation) tit vred eller ked af det og anklager ham for ikke at gide lytte. Det synes han selvfølgelig er uretfærdigt, for i hans optik gjorde han jo det eneste logiske: prøvede at hjælpe ved at løse problemet. Men det er bare ikke dét, hun har brug for. Hun ønsker, at han er deltagende, nærværende og lyttende, så længe hun snakker. For i løbet af den proces har hun nemlig tit selv fundet en løsning på sit problem.

En kvinde kan nemt sige mellem 6.000 og 8.000 ord på en dag, bruge op til 3.000 stemmelyde og 10.000 fagter – det, der i fagsproget kaldes *kommunikationsenheder*. Manden derimod bruger typisk op til 4.000 ord, 12.000 stemmelyde men kun mellem 2.000 og 3.000 kropssignaler. Regnestykket viser, at hun bruger omkring 20.000 kommunikationsenheder pr. dag mod hans knapt 7.000. Hvorfor er det sådan? En del af forklaringen er nok, at kvinder oftest er følelsesmæssigt me-

get modtagelige for ord, mens mænd i større grad er påvirkelige af fysisk nærhed. Det betyder ikke, at kvinder hele tiden har brug for at tale. Slet ikke. Det betyder blot, at det er afgørende for hende at forstå, hvad han tænker og føler – på samme måde, som det er afgørende for hende at mærke, hvad hun selv tænker og føler. Hun bruger kommunikation til at skabe og vedligeholde sit netværk. For at være "den sociale lim" (s. 66) må hun være diplomatisk, indfølelse og ikke ægge til konflikt i sit sprog. Med andre ord er hun måske nødt til at pakke tingene lidt ind. Men for den resultatorienterede mand er det unødvendigt at spille tid på med slør og indpakninger – han kommunikerer jo for at nå sit mål og præsentere sin løsning. Derfor har mange mænd (men selvfølgelig langt fra alle) en direkte facon, som mange kvinder finder brysk, ufølsom eller ligefrem afskrækkende.

Gennem et utal af parsamtaler her jeg set, at det kan være til stor hjælp for begge køn at indse, at de er nødt til at respektere deres forskelle på kommunikationsområdet som biologiske og naturlige – og at forskelligheden sjældent skyldes f.eks. ond vilje, ønsket om manipulation osv. Samtale er helt nødvendig for at opnå nærhed. Selvom en mand ganske ofte simpelthen har brug for ordløst, fysisk nærhed for at føle nærvær og samhørighed, har han også brug for at snakke og værdsetter det selvfølgelig også. Men for ham er *ord* ikke altid det centrale i samværet, og han kan (lettere end hende) tilfredsstilles af det nonverbale samvær. For mange mænd er kvindens uophørlige krav om, at han skal sætte ord på sine tanker og følelser en tung byrde og en kilde til irritation og distance. I vores kultur opdrages drenge stadig i billedet af manden, der ikke græder. Alligevel kan kvinder, der opdrager drengebørn, have svært ved at forstå, at den mandlige partner har det med at klappe i og blive tavs, når han bliver opfordret til at vise sin sårbarhed.

Alt dette kunne let udlægges som at kvinder ønsker mere nærvær og samvær og manden ønsker mere adskilthed. Sådan er det ikke – slet ikke. For naturligvis ønsker begge køn nærvær, samhørighed, autonomi og afstand i forholdet til ægtefællen. Det kan god, tryk og konstruktiv kommunikation skabe – og det kan gøres ret enkelt. Den største udfordring for seniorer i den forbindelse er måske, at man synes at man har hørt det hele før. Både teorien om lytning og dialog og indholdet i det, samleveren siger.

## 4.1 TI VEJE TIL DEN TRYKKE DIALOG

### 4.1.1 Nysgerrighed: Det Tredje Øre

*På en lille ø, adskilt af en høj bjergkæde, boede en heks og en trolde. En dag, da solen nærmede sig bjergtoppen, råbte heksen: "Se, solen er ved at gå ned!" Trolde på den anden side af bjergene råbte straks tilbage: "Vrøvl! Den er ved at stå op!" De to kom heftigt op at skændes, og i afmagt tog den ene en sten ud af bjerg og kastede det efter den anden. Den anden blev så rasende, at angrebet straks blev besvaret med et klippestykke fra bjergets anden side. Sådan fortsatte i årevis. Til sidst havde de brugt så mange sten fra bjerg som kasteskyts, at bjerg var forvandlet til en lille bakke – og da solen gik sin vante gang den aften, indsa de begge, hvad der var sket: De havde faktisk hver især haft ret, men deres oplevelser havde været forskellige. Fra da af kunne de være sammen om at nyde både solopgang og solnedgang.*

Øens to beboere var på intet tidspunkt nysgerrige på, hvorfor den anden sagde det samme 'vrøvl' hver dag. Og nysgerrighed, undren eller interesse i hvorfor modparten handler som han gør eller siger det, hun siger, er det helt basale og uundværlige grundlag for enhver slags dialog. Uden nysgerrighed bliver dialogen ikke hverken oprigtig eller vedkommende. Hvis du vil forbedre kommunikationen med din partner, må du allerførste spørge dig selv, om du overhovedet er interesseret i at vide, hvad den anden tænker, føler eller er optaget af.

Hvis der er noget, du er oprigtigt interesseret i at forstå, så udfolder du dit Tredje Øre: helt uden at tænke over det bliver du optaget af at få så meget som muligt at vide. Og hvis det, du hører, ikke virker helt forståeligt, så spørger du ind til det, slår det op, finder information på nettet osv. Det er banalt, men indlysende, at alene interesse og optagethed af den anden giver en bedre dialog, end hvis du er uengageret, ligeglad eller kun hører efter med et halvt øre.

*"Det er længe siden, vi har været nogen steder," siger hun, da hun kommer hjem fra en rigtig hyggelig bif-tur med en veninde. De har grint og grædt til filmen og spist sammen bagefter. Hun savner den slags aftner sammen med ham.*

*"Ja, men med den måde du drøner kontokortet igennem alle byens caféer på, så er der jo ikke budget til at andre kan komme ud og more sig," vrissede han – for han har brugt aftenen til at ajourføre*



*deres budget og er noget bekymret for, om bukserne kan holde.  
"Din sure, gamle skid," replicerer hun, knalder døren i og går i  
seng i gæsteværelset.*

Han glemte at bruge "det tredje øre." Han interesserede sig ikke for hendes glæde og opstemthed og var ikke nysgerrig på, hvad den mon kom af. I stedet for han frem med bebrejdelsen over pengeforbruget, baseret i hans egen bekymring. Hvad kunne han have sagt og gjort?

### At lytte fokuseret

Prøv at iagttage en tilfældig nyhedsudsendelse med en politiker som gæst og læg mærke til, hvordan både nyhedsvært og gæst ustandselig afbryder hinanden, begynder at svare, før spørgsmålet er stillet eller giver udtryk for deres holdning ved f.eks. at rulle med øjnene, ryste på hovedet, løfte hænderne, grynte eller se væk. Alt sammen *inden* den talende overhovedet er færdig med at tale. Den, der har så travlt med at mærke og udtrykke sine egne følelser og synspunkter, lytter ikke for alvor. Han sender måske ingen budskaber i ord, men han *metakommunikerer* og får på den måde givet udtryk for, hvad han mener. Og da mennesket er et dyr, kan vi alle sammen tale og forstå kropssprogets mindste, subtile udtryk. Det gør vi konstant.

Det allersværeste ved kommunikation er at lytte. Det lyder nemt, men det er det ikke altid. At lytte betyder nemlig, at du flytter fokus *fra dig selv*, dine følelser, meninger og problemer *til den anden*. Der skal mod og vilje til. At lytte betyder, at du slukker for din indre dialog; den lille stemme i dig, som ustandselig tager stilling til, hvad modparten siger, kommer med modargumenter og giver ord til de følelser, der opstår i dig, mens den anden taler.

Selvom menneskets hjerne er indrettet som en flersporet motorvej, der tillader mange samtidige tankebaner, så betyder din indre dialog, at du ikke lytter fokuseret. Din energi og dit fokus er på dig selv og dine egne meninger, tanker og følelser. Du hører måske nok, hvad modparten siger, men *du lytter ikke*. Du har alt for travlt med dig selv, og dit kropssprog afslører dig. Når du undlader at svare din partner igen, fordi du ikke gider diskutere det samme for 117. gang, så kan din partner finde på at gå til angreb på dig. Og du siger: "Hvad? Jeg sagde jo ingenting!" Nej, ikke med ord. Men du sendte et metabudskab.