

GUDS ØE FREMtiden ER FULD AF KONFLIKTER

BRIDGE-BUILDING | VÆRKTØJER

”100% FOKUS PÅ GOD DIALOG”



IF YOU TOLERATE THIS...

MANIC STREET PREACHERS



”THE FUTURE TEACHES
YOU
TO BE ALONE”



”THE PRESENT
TO BE
AFRAID & COLD”

”SO IF I CAN
SHOOT
RABBITS”





”THEN I CAN SHOOT
FASCISTS”

Mikkel Gudsøe



Ejer af GUDSØE ApS | Negotiating | Mediating | Managing

2016-2018 Executive Vice President – Legal Affairs Juhl Bach Holding

2016-2021 Honorary Associate Professor (Negotiation) – Aarhus Universitet

2007- Ekstern lektor | Forhandling | Aarhus Universitet – Business & Social Sciences

2007-2016 Chefadvokat og forhandler – Handelsjura, IPR & Mægling, Dansk Mode & Textil.

MIG!



MARY



AUTENTISK LYTNING | ANVENDT LYTNING | OBSERVERE

I suspect that the most basic and powerful way to **connect to another person** is to listen. **Just listen.** Perhaps the most basic thing we ever give to each other is **our attention.** And especially if it's given from the heart. When people are talking, there's no need to do anything but **receive them.** Just take them in. Listen to what they're saying. **Care about it.** Most times caring about it is even **more important than understanding it.** . . . We connect through listening.

When we **interrupt** what someone is saying to let them know that we understand, we move the focus of **attention to ourselves.** . . .

I have even learned to respond to someone crying by just listening.

In the old days, I used to reach for the tissues, until I realized that passing a person a tissue may be just another way to shut them down, to take them out of their experience of sadness and grief. **Now I just listen.**

When they have cried all they need to cry, **they find me there with them.**

from Rachel Remen, Kitchen Table Wisdom (1996)

KONFLIKTTRAPPEN

(kilde: Center for Konfliktløsning)



Umuligt være i samme rum

Modparten søges skadet ved sanktioner, psykiske eller fysiske voldshandlinger

Selve uoverensstemmelsen er "glemt".
Der er nu kun os og dem – gode / onde

Der tales forbi hinanden. Neutrale parter afkræves stillingtagen
Hører ikke – Venter på talerum/angreb

Nye ting problematiseres. Gamle (evt. undertrykte) konflikter bringes til overfladen – "hvad med dengang du...?"

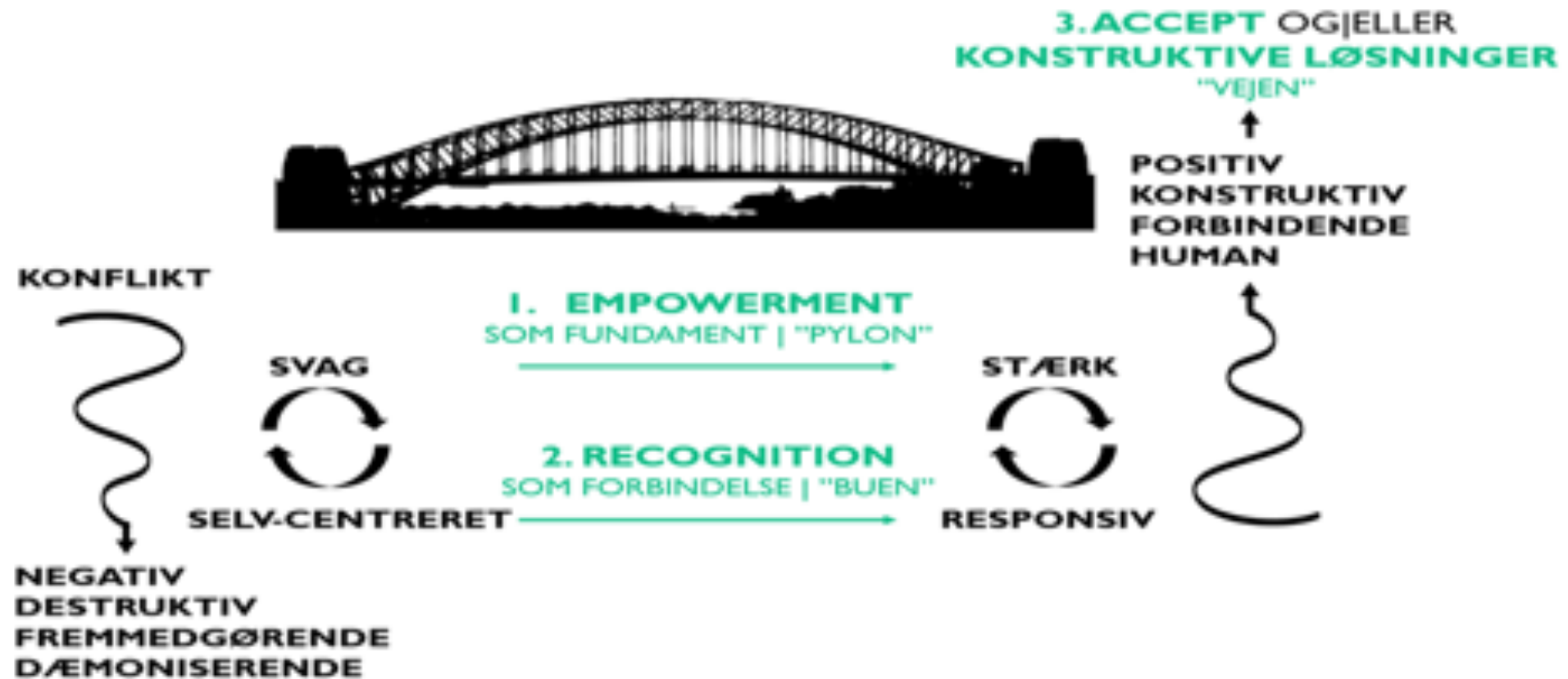
Modparten som person er gal på den
Motiver betvivles

Ting misforstås og kontekstforvrængning

PAS PÅ SPØGELSESKØER



BRIDGE-BUILDING TOOLBOX | Transformativ Mediation



EMPOWERMENT RECOGNITION ASSERTIV ANERKENDELSE

EMPOWERMENT | ASSERTIV

ROLIGERE

MERE AFKLARET

MERE SELVSIKKER

MERE FOKUSERET

MERE BESLUTSOM

RECOGNITION | ANERKENDELSE*

MERE OPMÆRKSOM PÅ ANDRE

ÅBEN

ACCEPTERER "GOOD FAITH"

SER FRA ANDRES PERSPEKTIV

LYTTER FOR AT FORSTÅ (%SVARE)

***GENKENDELSE**

BRIDGE-BUILDING TOOLBOX | Transformativ Mediation

- **REFLEKSION** | I-I GENGIVELSE
- **OPSUMMERING** | STATUS MELLEM PARTERNE
- **STATUS** | **CHECK-IN** | ØNSKER TIL DIALOGEN

BRIDGE-BUILDING | VÆRKTØJER

• REFLEKSION

DO | Spejl præcist | – | det der blev sagt | Så tæt på afsenders sprog som muligt | Se kun på den der taler

DON'T | Redigér, opblød, forvræng eller filtrér det sagte

EMPOWERMENT TALER

"Lytter til sig selv" igennem en anden

Træffer valg om at bekræfte, uddybe, nedtone

EMPOWERMENT LYTTER

"Lytter" igennem en anden | sikker distance

Hører informationen uden pres & tid til at overveje respons

RECOGNITION TALER

Hører sig selv "gå for langt"

Genoverveje niveau af negative udtalelser

Trække udtalelser retur eller moderere

RECOGNITION LYTTER

Hører måske den andens opfattelse for første gang

Hører det på en anden måde når fra en neutral person

Hører det med en anden stemme

BRIDGE-BUILDING | VÆRKTØJER

• OPSUMMERING

Forstærker & tydeliggør samtalen | Afslører forskelligheden | Gør valgene mere tydelige

DO | Gengiv diskuterede emner | Highlight uenigheder | Brug deres sprog | Slut evt. med "Check-in"

DON'T | Opblød eller udvisk uenigheder | Udelad emner | Præsenter en køreplan

EMPOWERMENT BEGGE

Får "tågen til at lette" | Viser "det store billede" | Mulighed for at redigere billedet | Ser forskellighederne | What's next?

RECOGNITION BEGGE

Ser den andens OPFATTELSE af "virkeligheden"

Ser hvad den anden værdsætter eller frustreres over



BRIDGE-BUILDING | VÆRKTØJER

- **STATUS | CHECK-IN**

Tydeliggør procesvalg | Følger samtalen & parterne | Giver parterne beslutningskontrol | Ejerskab

DON'T | Led parterne i "din eller nogen som helst" retning | Forsøg at "få dem" til noget | Søg eller kræв en proces

EMPOWERMENT BEGGE

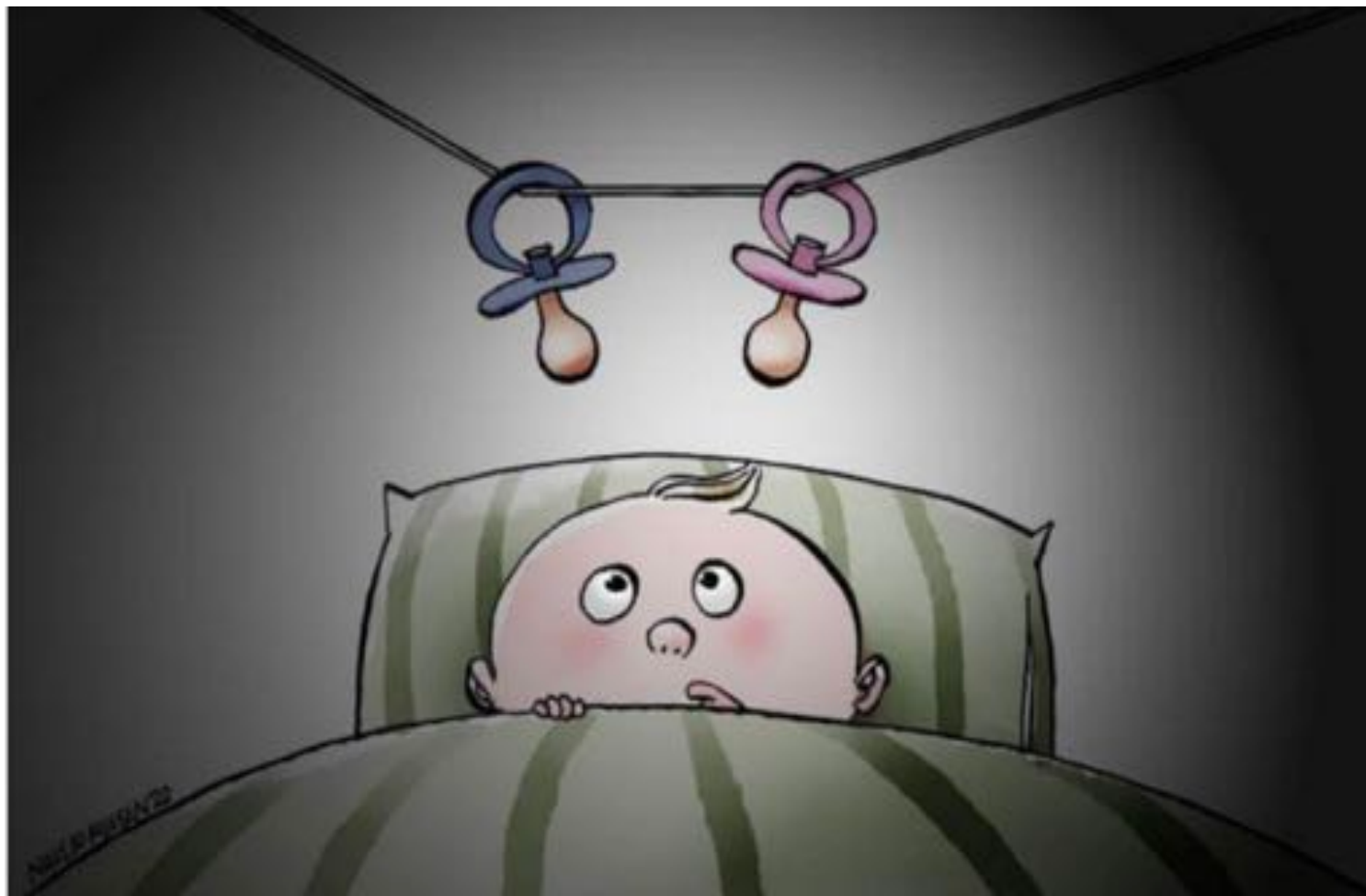
Forståelse af og for valgmulighederne | Træffer valg

RECOGNITION BEGGE

Forstår hinandens prioriteter | Forstår hinandens valg



JURIDISK KØNSSKIFTE UANSET ALDERS?



SKATTEN SKAL OP ELLER NED?



FACILITATORTRÆF – HOT ELLER NOT?



THE **PURPLE** HOUSE CONVERSATION

som nævnt i master classen til inspiration

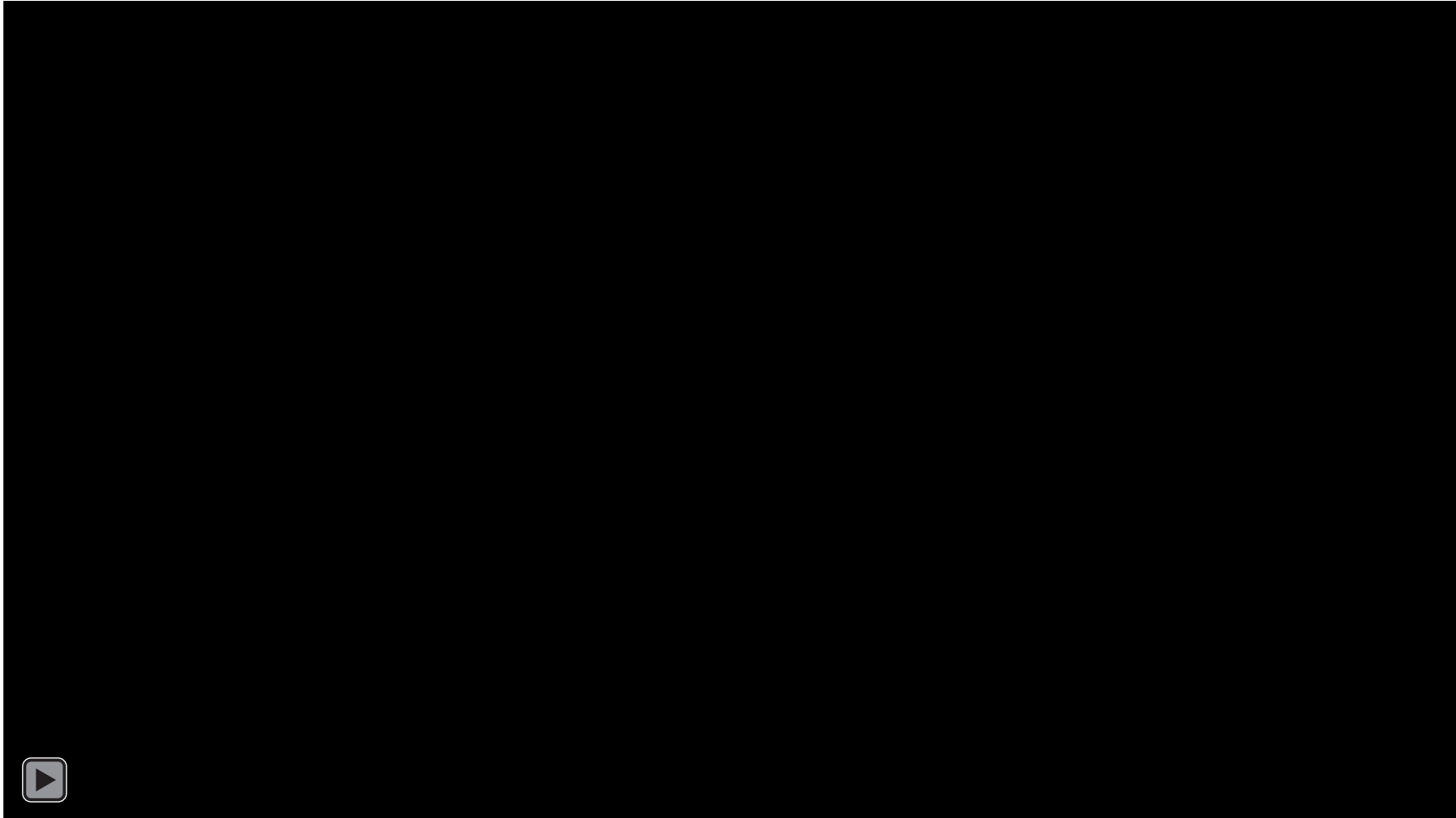
- Part 1: [Purple House Conversations 1 of 2 - YouTube](#)
- Part 2: <https://youtu.be/l5lZTlxtQk>



FACILITATORS VIGTIGSTE OPGAVE

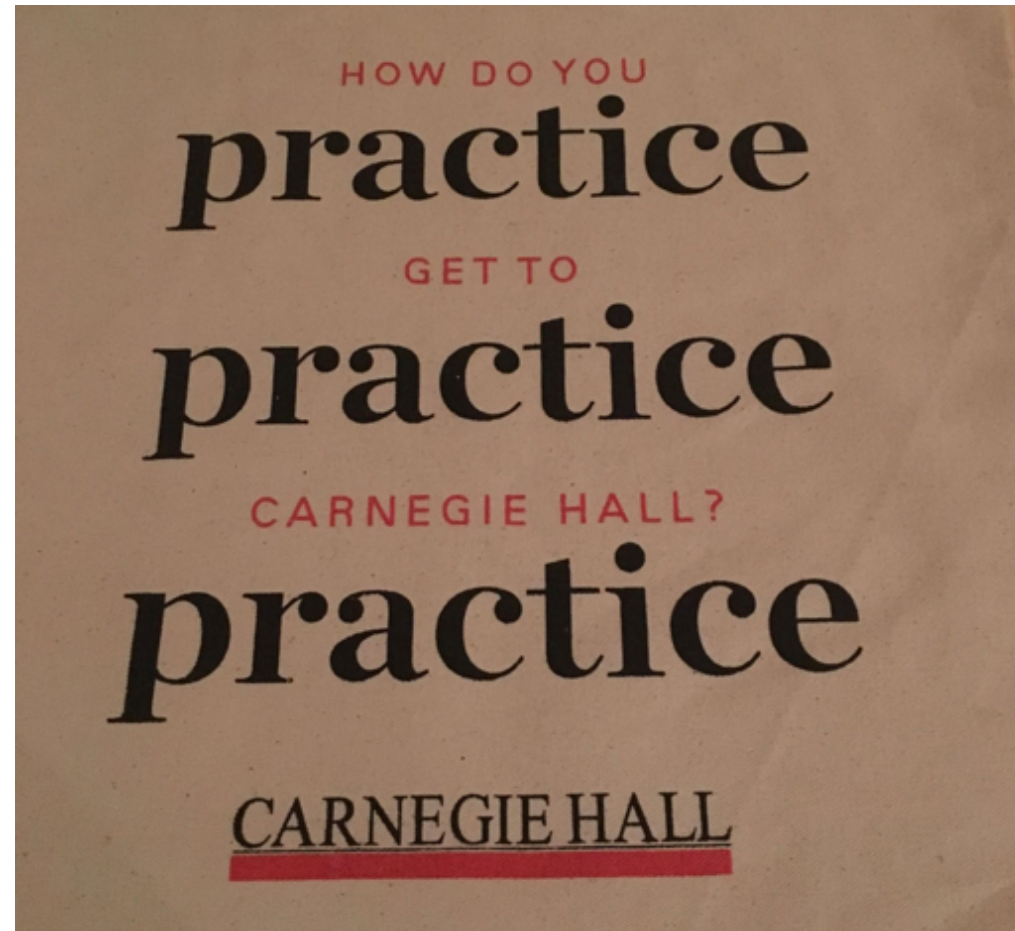
NEUTRALITET | FAIRNESS

<https://youtu.be/meiU6TxysCg>



KNOWING IS NOT ENOUGH

~ MIKKEL GUDSØE





IF YOU TOLERATE THIS...

MANIC STREET PREACHERS

THEN YOUR CHILDREN
WILL BE NEXT...

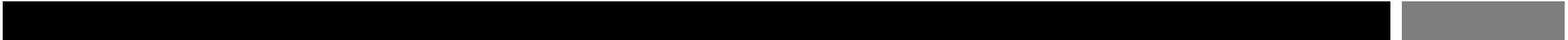


G U D S Ø E

HONORARY ASSOCIATE PROFESSOR - MIKKEL GUDSØE - GUDSOE.COM



CHEAT SHEETS | PRINT & BRUG



BRIDGE-BUILDING TOOLBOX | Transformativ Mediation

CHEAT SHEET

REFLEKSION

DO | Spejl præcist I – I det der blev sagt | Så tæt på afsenders sprog som muligt | Se kun på den, der taler

DON'T | Redigér, opblød, forvræng eller filtrér det sagte

Det afgørende er, at den, der taler, føler og kan høre sig selv blive hørt i respekt

OPSUMMERING

DO | Forstærker & tydeliggør samtalen | Afslører forskelligheden | Gør valgene mere tydelige

DO | Gengiv diskuterede emner | Highlight uenigheder | Brug deres sprog | Slut evt. med "Check-in" | Giver parterne overblik i dialogen

DON'T | Opblød eller udvisk uenigheder | Udelad emner | Præsenter en køreplan

STATUS | CHECK-IN

DO | Tydeliggør procesvalg | Følger samtalen & parterne | Giver parterne beslutningskontrol

DON'T | Led parterne i "din eller nogen som helst" retning | Forsøg at "få dem" til noget | Søg eller kræv en proces

Det afgørende er autonomi-følelse

BRIDGE-BUILDING TOOLBOX | Transformativ Mediation

CHEAT SHEET | EMPOWERMENT SIGNALER

SVAG

- * vrede | hårde ord
- * anspændt, følelsesladet samtale, rødmende ansigter
- * skælvende eller skingre stemmer om stærke følelser
- * defensivitet
- * reaktiv uden omtanke
- * opgivenhed
- * beskyldninger
- * kraftige følelsesudbrud inkl. være såret, gråd eller vrede
- * udtrykker bekymringer, frygt eller at være bange
- * anspændthed | nervøsitet, signaler om uønsket deltagelse
- * forvirring omkring hvad der kan gøres | mulige løsninger
- * følelse af kontroltab

STYRKET

- * mindre stress
- * øget ro
- * klarhed i sprog og tanker
- * mindre defensivitet
- * forsinkede og overvejede reaktioner
- * øget fokus
- * selvsikkerhed i krop og stemme
- * træffer bevidste og velovervejede valg og beslutninger
- * mere præcis i udtryk af mål, muligheder, løsninger etc.
- * synlig tilfredshed med beslutninger
- * udtrykker intentioner bag svar og beslutninger
- * demonstrerer at de bedre forstår det skete og muligheder

BRIDGE-BUILDING TOOLBOX | Transformativ Mediation

CHEAT SHEET | RECOGNITION SIGNALER

SVAG

- * fjendtlighed
- * defensiv
- * skeptisk
- * lukkethed
- * fokuseret på sin egen side
- * den anden, den er gal med | er gal på den
- * begrænset evne til at se andres perspektiv og syn
- * manglende vilje til at lytte eller forstå den anden
- * selvbeskyttende
- * taler kun om egen opfattelse | hvad det har gjort dem
- * offersnak – den anden eller situationen er skurken

STYRKET

- * mindsket fjendtlighed og defensivitet
- * øger interpersonel åbenhed og forståelse
- * betragtninger om, at der kan være andre holdninger
- * bevidsthed om at den anden har oplevet noget andet
- * indsats gjort for at forstå den anden
- * opmærksom på den anden
- * lyst til at lytte og overveje andres perspektiver
- * kan se hvor der er enighed og hvor der er uenighed
- * mere dybdegående engageret i at forstå forskelle
- * øget perspektivering og imødekommelse af dette
- * deler | afslører nye opfattelser
- * stiller selvsikkert spørgsmål til egne oplevelser | opfattelser
- * integrerer nye perspektiver eller forslag i egne syn på sagen
- * værdsætter og respekterer andres perspektiver
- * Saglighed og objektivitet i diskussionen med den anden