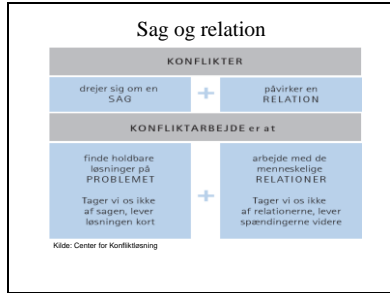


Slide 4



Slide 5

- Aktiv anerkendende lytning**
- Anerkendende nærvær – kropssprog og småord - indlevelse
 - Spørgsmål – åbne og afklarende
 - Opsummering
 - Kvittering på følelser og andre udtryk der virker vigtige
 - Pauser
 - Gentagelse af det sidste der er sagt

Slide 6

Vurdering og Anerkendelse

<p>Vurdering:</p> <p>Når vi vurderer, tager vi afsæt i vores egne værdier, normer og moral</p> <p>Rigtigt - Forkert Godt - Dårligt Enig - Uenig</p> <p>Negativ vurdering = kritik Positiv vurdering = ros</p> <p>Når man vurderer er man ofte orienteret i retning af facit og løsninger nu og her</p>	<p>Anerkendelse:</p> <p>Når vi anerkender en anden person, tager vi afsæt i dennes verden, oplevelser og følelser med dertil hørende normer, værdier og moral</p> <p>At anerkende er at undersøge og acceptere, at din verden er anderledes end min, og at "mening" ikke er det samme for mig, som for dig.</p> <p>At anerkende er at møde andre med en tro på, at de har noget at bidrage med, og at de har gode grunde til det, de gør</p> <p><i>NB: At anerkende den anden er ikke det samme som at acceptere vedkommendes adfærd og handlinger</i></p> <p style="font-size: x-small;">Frit efter Gitte og Maya Haslebo</p>
---	---

Slide 7

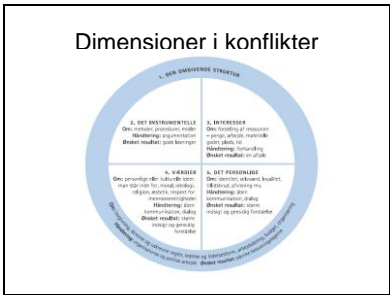
Samtaleøvelse i par

- Fortæl på skift om den konflikt du har 'medbragt', som du selv er eller har været en del af og godt vil dele med en meddeltager
- Din partner lytter aktivt anerkendende ved at være nærværende, spørge undersøgende, opsummere det, der bliver fortalt samt bekræfte følelser og andre centrale ord
- Undersøg hvad der er sagen i konflikten og hvordan relationen er blevet påvirket
- Tid: 2x15 min + 5 min til afrundende samtale om, hvordan det var at lave øvelsen

Slide 8



Slide 9



Slide 10

Grundlæggende reaktioner

Kamp

Fryse / Stivne

Flugt

Slide 11

Forskellige svar på konflikt

Impulsiv / bevidst

Flygte / undvige: Bøje af, ignorere, fortrænge, indordne sig, bagatellisere, lade som ingenting

Slås / stå fast: Give igen, angribe, forsvare sig, kaste sig over, være aggressiv, bruge vold, være sarkastisk, markere grænse, bruge sin magt, give udtryk for sin vrede

Åbne / åbne: Erkende konflikten, konfrontere den, turde møde problemet og den anden, tage og bevare kontakt, undersøge, være tydelig

Kilde: Center for Konfliktløsning

Slide 12

Hvad kan åbne og blokere for kontakt (1)?

Hvad kan åbne kontakten	Hvad kan blokere kontakten
At undersøge, at tjekke.	At reagere automatisk på sine følelser.
At vise ægte interesse.	At negligere den anden. At afbryde den andens fortælling.
At udtrykke sine egne bekymringer og behov.	At bebrejde den anden.
At holde sig til kendsgerninger.	At overdrive og generalisere. At ignorere eller afvise den andens kendsgerninger.
At fokusere på problemet: Hvad skal der gøres?	At angribe den anden: Hvem har skylden?

Slide 13

Hvad kan åbne og blokere for kontakt (2)?

At udtrykke sig selv og lytte til den anden.	At forsvare sig selv og angribe den anden.
At give små udtryk for, at man lytter.	At være tavst og lukket i mimik og kropssprog.
At være oprigtig.	At anvende sarkasme.
At berolige i forhold til den fremtidige relation.	At true.
At give en ærligt ment undskyldning.	At fremsætte overfladiske undskyldninger.

Slide 14

- Kernepunkter i konflikthåndtering
- Hvad er der sket? Hvad er problemet?
 - Hvordan ser mine fortolkninger ud?
 - Hvilke følelser har konflikten vakt?
 - Hvad er det jeg / vi har brug for?
 - Hvad vil jeg opføre til eller bede om?
 - Fakta
 - Fortolkning
 - Følelser
 - Behov
 - Handling

Slide 15

- FAKTA**
- Hvad skete helt konkret, faktuel.
 - (Hvor var vi, hvad sagde vi, hvad gjorde vi, hvad skete)

Slide 16

FORTOLKNING (dom)

- Hvad tænkte vi om det der skete?
(Hvad var min umiddelbare vurdering,
dom eller reaktion?
Og hvis jeg skal gætte på den andens?)

Slide 17

FØLELSER

- Hvad gjorde situationen ved os?
(Hvilke følelser fik jeg i situationen
og hvilken intensitet?
Og hvis jeg skal gætte på den andens?)

Slide 18

BEHOV

- Hvad havde jeg brug for i situationen?
(Hvad ville jeg gerne opnå i situationen,
og hvad var mine dybere behov?
Og hvis jeg skal gætte på den andens
interesser og behov?)

Slide 19

HANDLING

- Hvilke handlinger kunne imødekomme de behov der var i situationen?
(Med den indsigt jeg har nu – ville jeg have handlet anderledes?
Kunne jeg have støttet den anden til at handle anderledes?)

Slide 20

Sandhed

Faktuel sandhed
Social sandhed
Personlig sandhed
Eksistentiel sandhed

Kilde: Dommer Albie Sachs, Sandheds- og forskningskommissionen, Sydafrika

Slide 21

Kontakt

Et møde mellem to mennesker, hvor der foregår en udveksling af følelser, ord, tanker, blikke, handlinger osv. En udveksling der giver en bestemt mening, som parterne hver for sig er i stand til at opfange, tyde og reagere på.

Kilde: Hanne Hostrup

Slide 22

Empati

At opfatte den andens indre referenceramme præcist, det vil sige den andens subjektive verden med dens emotionelle komponenter og meninger, som om man var den anden, men uden at denne 'som om' kvalitet nogensinde tabes.

Kilde: Psykolog Carl Rogers

Slide 23

Anerkendende kommunikation

- Lyt
- Vær nysgerrig og undrende
- Stil flere spørgsmål end du giver svar
- Vær åben for det du møder
- Gentag og opsummer det den anden siger
- Spørg efter det du gerne vil have
- Giv hele meddelelser
- Spørg mere hvordan og hvad og mindre hvorfor
- Vær tålmodig og spørg hellere en ekstra gang
- Lad være med at antage og tro noget - spørg helt ind, så du forstår
- Husk – den anden fremfører også "sandheden"

Slide 24

ABC til konflikt

Tænk "vi" - Undersøg - Gør noget

A,B og C er den intension, retning og handling, der kan bidrage til at transformere det konfliktfyldte fra at være noget problematisk og undergravende til noget udfordrende og udviklende

Slide 25

Tænk "vi"

- Fra jeg til vi
- Fra afstand til kontakt
- Fra kamp eller flugt til samarbejde

Vi tænkning:

- Forebygge forværring – tage vare på det fælles
- Vise at den anden er vigtig og har betydning
- Tænke den anden som medspiller – inddrage
- Opmærksom på den andens tanker, følelser og holdninger
- At forsøge at løse en konflikt med den anden styrker den anden, fællesskabet og én selv

Slide 26

Undersøg

- Fra angreb, forsvar og undvigelse til interesse og kontakt
- Fra vurdering og bedømmelse til anerkendelse
- Fra kun min forståelse af virkeligheden til flere sandheder
- Fra skænderi eller monolog til dialog

Slide 27

At undersøge:

- Bevæge sig fra at være optaget af sig selv til at ville lære om sig selv, den anden og situationen
- Den nye position betyder at man kan tilegne sig ny viden og nye muligheder
- Stoppe op og undersøge hvad der er på spil for én selv og for den anden
- Få hold på sig selv og mærke efter, hvad man reelt ønsker at opnå
- Afdæk underliggende interesser og behov
- Når man undersøger, skaber man tydelighed i konflikten
- Man risikerer at få rykket sine synspunkter
- Vænne sig til at leve med at der er flere sandheder

Slide 28

Gør noget

- Fra forvirring, kamp og kaos til fælles muligheder og retning
- Fra passivitet og forvikling til konstruktiv handlekraft
- Fra opgivenesshed og afmagt til myndiggørelse

Slide 29

At gøre noget:

- At tage ansvar betyder at tage skridtet fra at være fanget i aggression eller modløshed til aktiv handling med respekt for den anden
- Selv små bevægelser i en konstruktiv retning kan være med til at ændre konflikten og vende en negativ spiral
- Formålet med at handle i en konfliktsituation er at bevare eller genskabe kontakten til den man er i konflikt med eller afslutte forholdet på en respektfuld måde
- Alene det at man har taget initiativet til at forbedre samarbejdet eller samværet vil få den anden til at overveje sine handlinger

Slide 30

