

# FRA KONFLIKT TIL DEN GODE SAMTALE

Nicolai Moltke-Leth



**NYSGERRIG**

**KRITISK**



**PETER LANG**

**”Bag ethvert problem ligger der en frustreret drøm”**

# SELVOPFATTELSE



- Du **ser** hvad du ønsker at se
- Du **hører** hvad du ønsker at høre
- Du **føler** hvad du ønsker at føle



**Du er sådan  
du opfatter  
dig selv !**

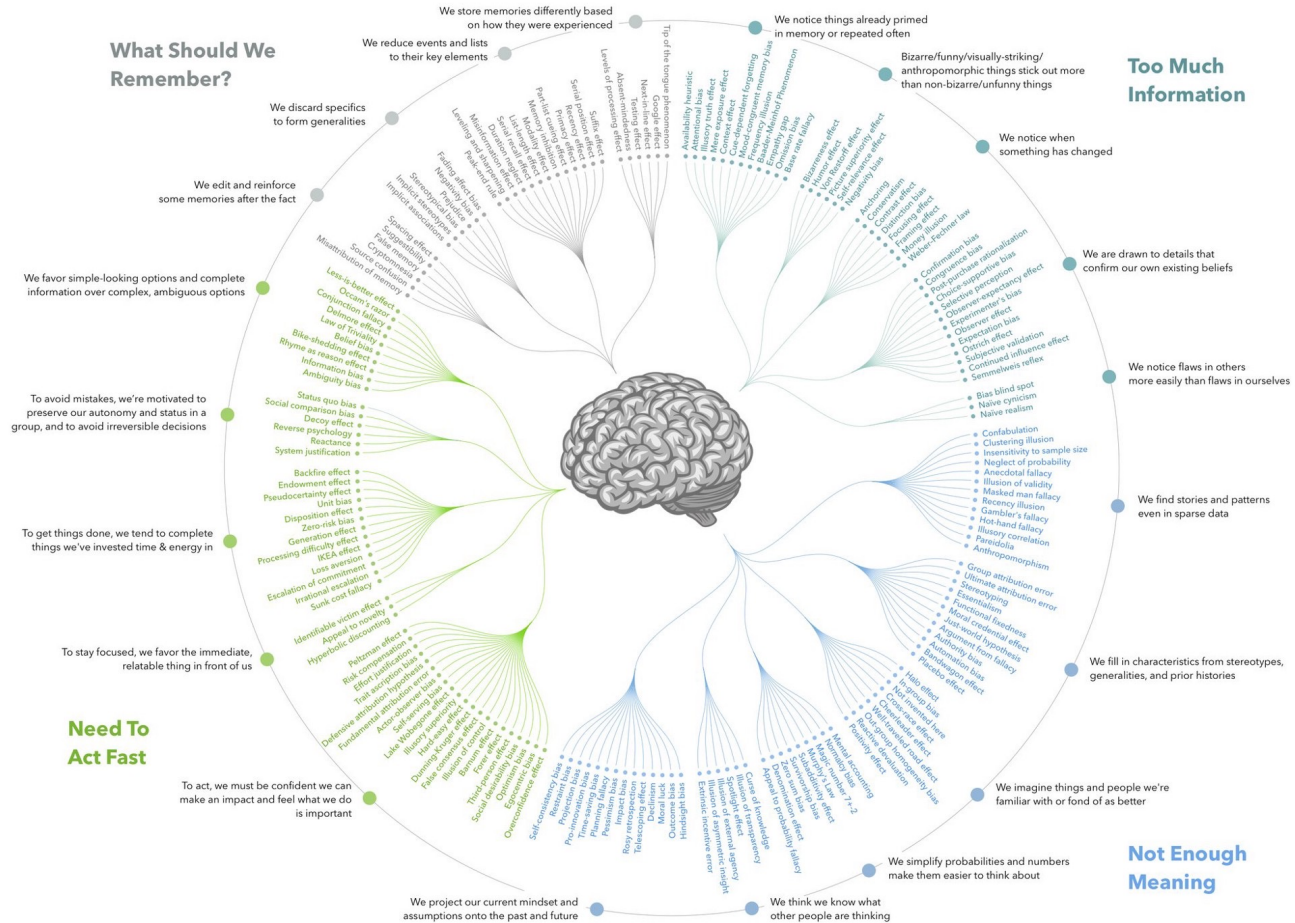
---



Finished Files are the results of years of scientific study combined with the experience of many years

Finished Files are the results of years of scientific study combined with the experience of many years

# COGNITIVE BIAS CODEX, 2016



ALGORITHMIC LAYOUT + DESIGN BY JM3 · JOHN MANOOGIAN III // CONCEPT + METICULOUS CATEGORIZATION BY BUSTER BENSON // DEEP RESEARCH BY WIKIPEDIANS FAR + WIDE

HVILKE FARVER  
SER DU HER?



ica

# LOMMELYG TEN





# MENNESKETS STØRSTE FRYGT



DEN PRIMÆRE FRYGT:



**IKKE VÆRE  
GOD NOK**

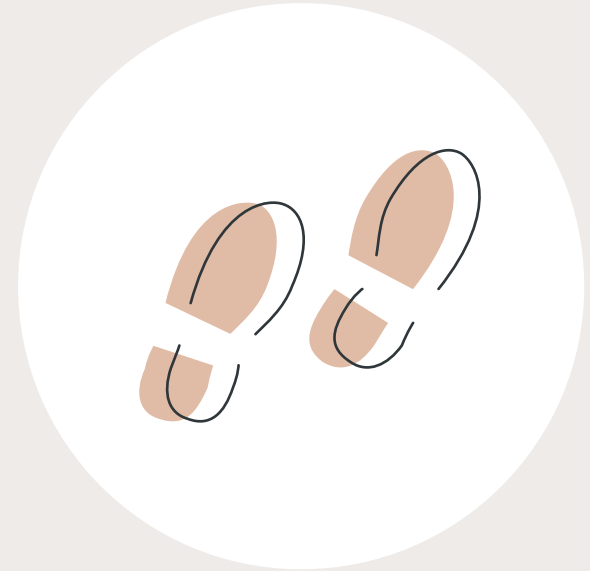


**IKKE AT BLIVE  
ELSKET**

# TO TING DU KAN ÆNDRE



**Perception**

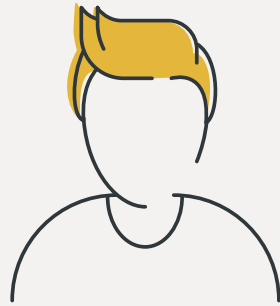


**Handler**

# Samtaler – Advokere vs. Undersøge

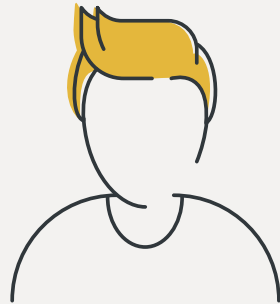
A

Advokere: Fra mit hoved til dit hoved



U

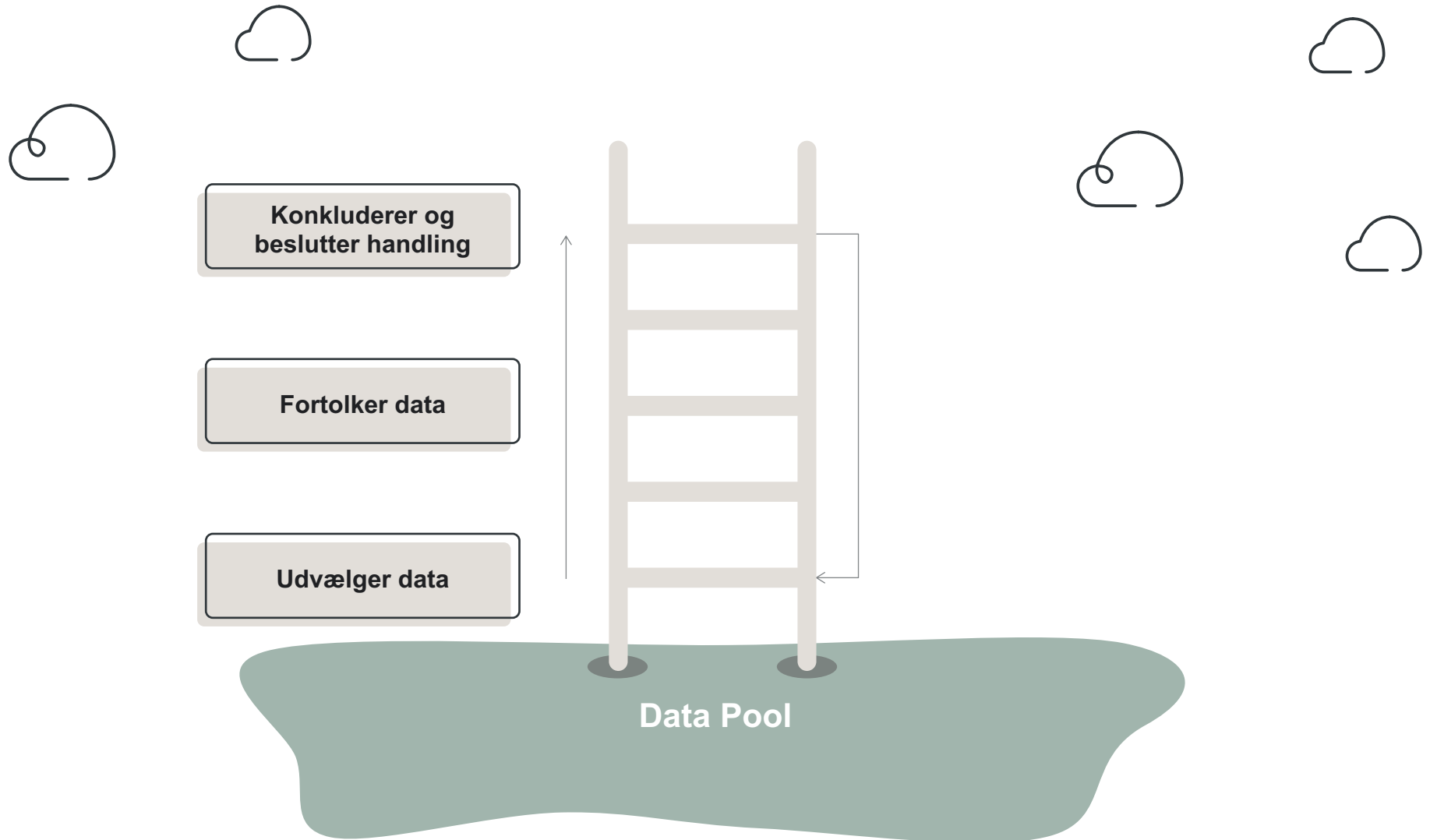
Undersøge: Fra dit hoved til mit hoved



# Konklusionsstigen



# Konklusionsstigen



# Når du går ind i en samtale...



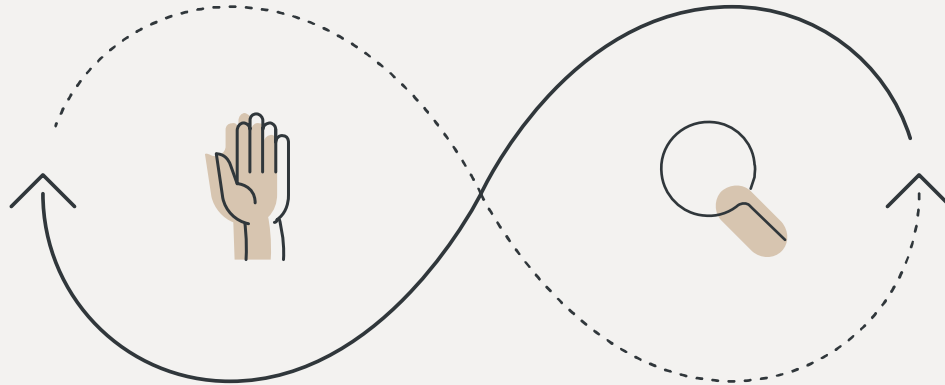
**Hvordan ser min  
egen stige ud?**

---

**Hvordan ser deres  
stiger mon ud?**



# Regel #1 At balancere at advokere og at undersøge



- Ikke kun advokere!
- Ikke kun undersøge!



- Advokér for dine synspunkter og kombiner med at være undersøgende

# Regel #2: Der er altid en stige

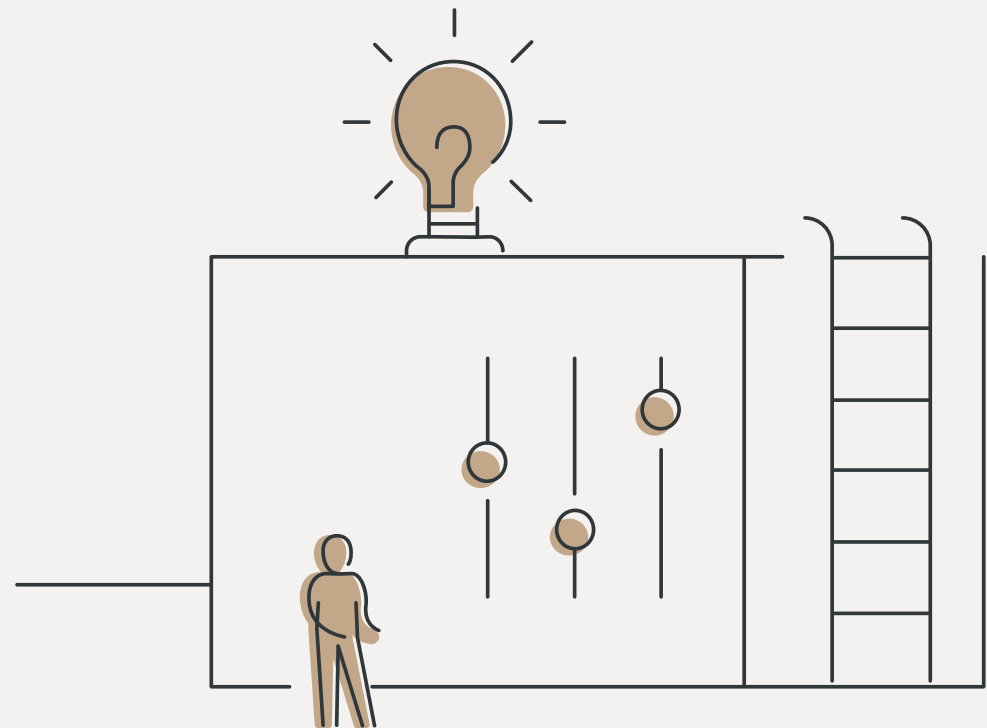


Og hvis du ikke forholder dig undersøgende til den andens konklusionsstige, baserer du samtalen på ubekræftede antagelser.

---



Foretrækker du at andre gætter på din stige?



# Regel #3: Følelser og tanker kan ikke ignoreres



Det bliver varmere og varmere



Det som bliver tænkt og følt, men ikke delt  
"bløder" ind i samtalen



Den anden mærker at noget er galt

# Regel #4: Vid hvordan du intervenserer

**1%**

**SÆT NAVN PÅ  
FØLELSEN**



**HEDT**

**4%**

**SØG AT FORSTÅ**



**VARM**

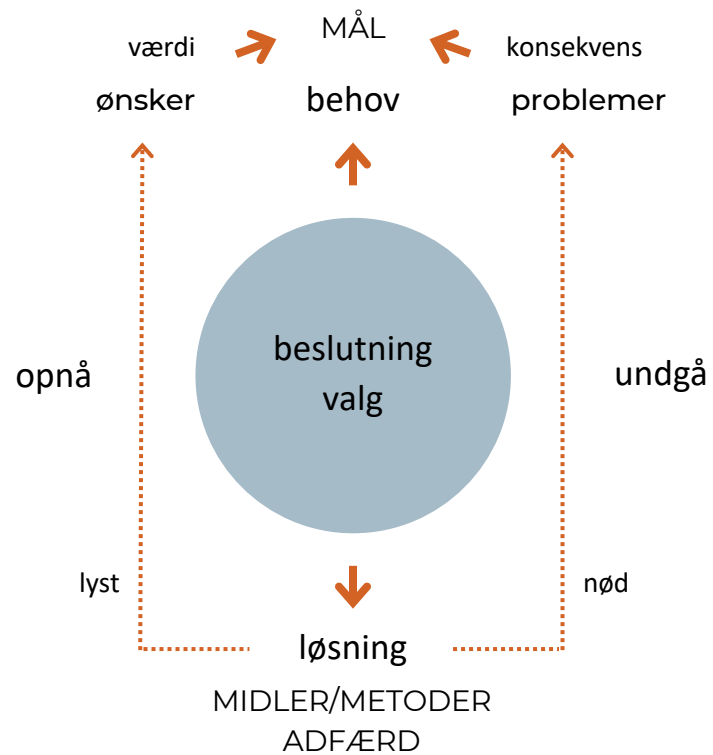
**95%**

**KOMBINER SOM  
NORMALT**



**KOLD**

# BALA: beslutningsgrundlag



**B ehov**

at afdække og aktivere problemer og ønsker = behov

**A ccept**

at opnå accept på, at modtageren ønsker behovene dækket

**L øsning**

at præsentere en løsning, som dækker modtagerens behov

**A ccept**

at opnå forståelse af, tillid til og endeligt accept på løsningen

# CHANGE TALK ER MOTOREN



Ønsker

.....



Evner

.....



Grunde

.....



Behov



Forpligtelse

.....



Handlinger

.....



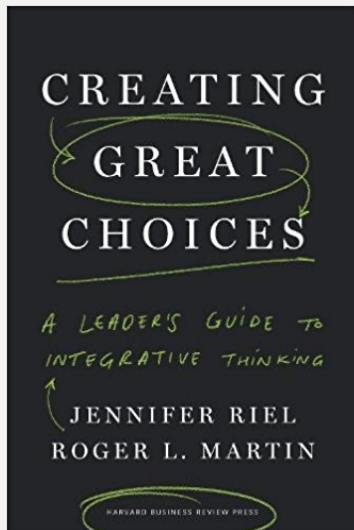
Næste skridt



# Litteratur om Advocacy og Inquiry

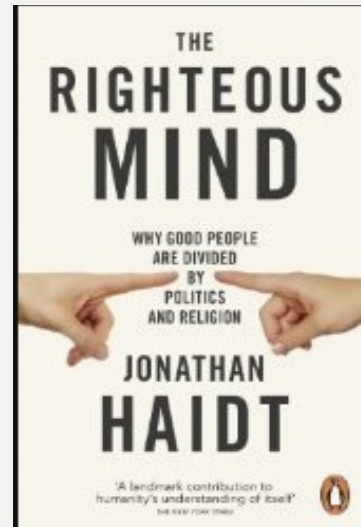
Roger Martin

Creating great choices



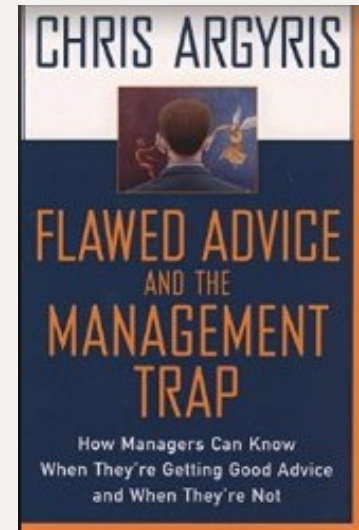
Jonathan Haidt

The Righteous Mind



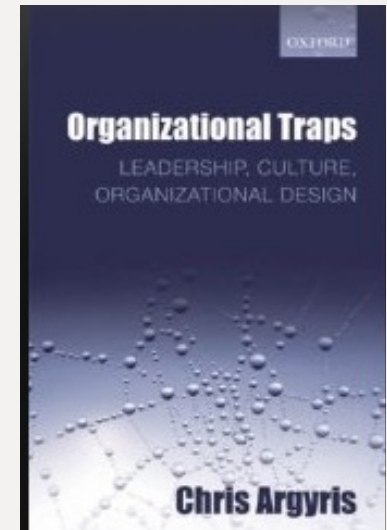
Chris Argyris

Flawed Advice and the Management Trap

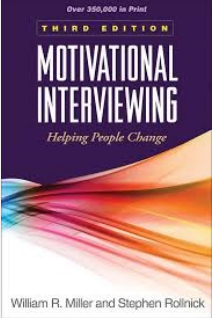
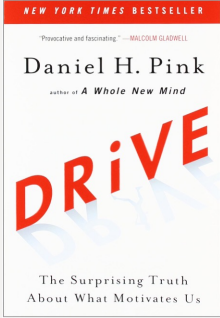
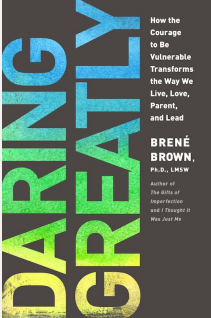
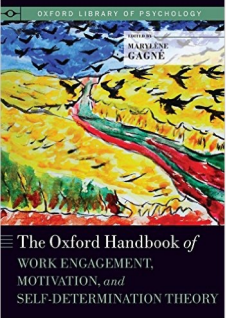


Chris Argyris

Organizational Traps



# Litteratur om motivationsfaktorer i samtaler og i organisationer

William Miller & Stephen Rollnick	Daniel H. Pink	Brené Brown	Marylène Gagne
Motivational Interviewing – Helping People to Change	Drive - The surprising Truth About What Motivate Us	Daring Greatly	Work Engagement, Motivation , and Self-Determination Theory
			

Dan Ariely	Simon Sinek	David Cooperider & Diana Whitney
Payoff - The hidden Logic that Shapes Our Motivation	Start with why	Appreciative Inquiry – A Positive Revolution to Change
		