

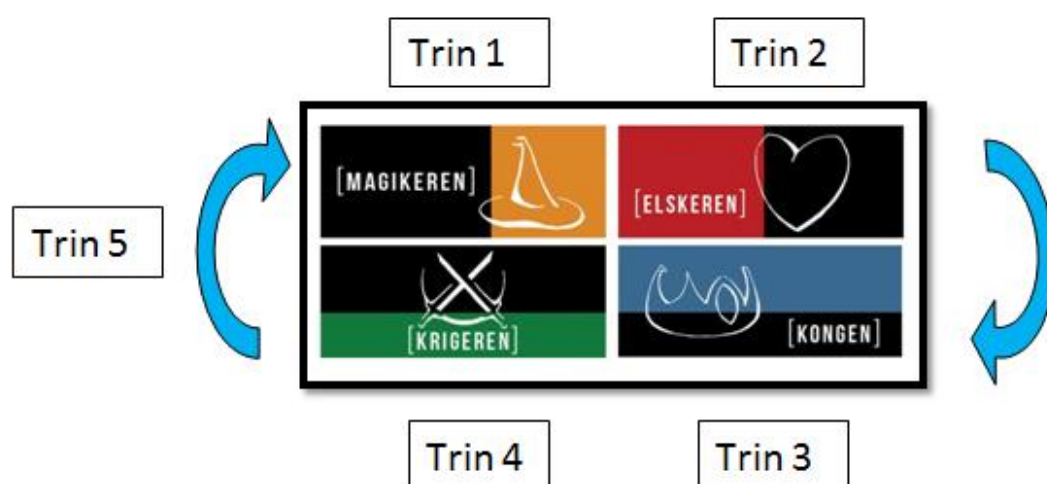
5 trin til 4 Arketype konflikt håndtering.

Lær at bruge de 4 arketype kvaliteter til at håndtere indre og ydre konflikter.

Udskriv dokumentet og lave en Gulv øvelse.

Træd ind på de forskellige papirer og fokuser på de enkelte arketypers energi og kvalitet og stil spørgsmålene.

(Overblik over modellen)



Trin 1.

FAKTA

og ikke andet



Helt konkret og faktisk

Hvad hørte du,

Hvad så du,

Hvem var tilstedet,

Hvem sagde hvad,

Hvad var klokken,

Hvor var vi.

Få så mange fakta som muligt på bordet.

Trin 2.

FØLELSER



Hvilke følelser bringer situationen frem i dig?

Det handler ikke om hvem du mener er forkert, eller at finde frem den "sorte bog".

Udtryk kun det du føler ved denne situation, ikke noget om hvorfor.

Brug Krigerdisciplin til, at adskille fakta fra følelser.

Jeg føler mig frustreret, vred, ked af det, bange. Etc.

Trin 3

VÆRDIER og Behov

Kun i forhold til denne situation/case.



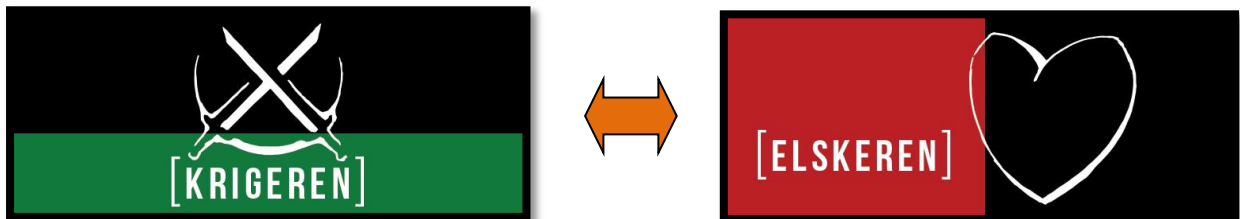
Mærk ind og afklar hvilke behov du får øje på i denne situation.
De behov der ikke blev respekteret / dækket, som igen handler om hvilke værdier du vil respektere og værdsætte/forsvare/bevare.

Ligeværd, respekt, kærlighed, klarhed, samarbejde, etc.

Trin 4.

Hvad

vil du anmode den anden om?



Formuler hvilken adfærd du tænker er i tråd med dine værdier og jer fælles værdier.

Reglen er: Der findes ingen krav, kun anmodninger.

Hvilken aftale ønsker du at lave?

Eks: Det er vigtigt for mig at vi har ligeværd i vores forhold og at jeg får sagt hvad jeg har på hjertet, uden at blive afbrudt.

Det handler for mig om respekt og et bedre samarbejde, så vi får mere stabilitet i relationen.

Derfor vil jeg anmode om, at når vi har diskussioner, at du lytter til det jeg har at sige, uden at afbryde.

Trin 5. Evaluering

Bagefter bruger du/i Magiker evnen til at vurdere hvordan det gik.
Trigger det noget nyt? Holder i aftalen.
Bliver det bedre, bliver det værre?



Du kan med fordel gøre denne øvelse, ved at du går en runde i den andens sko.
Gå ind i de forskellige felter og forestil dig hvordan det opleves, føles og er for den anden.

Dette vil skabe forståelse for den andens syn på sagen.

