

## Dialog - en udforskning af perspektiver

Begrebet dialog bliver brugt så meget, så jeg fristes til at sige, at det bliver misbrugt. Hele tiden bliver dialogen nævnt i sammenhænge, hvor det ville være mere rigtigt at tale om meningsudveksling, debat eller diskussion.

I mine kommunikationsfaglige øjne er dialog en veldefineret og hensigtsmæssig kommunikationsform, når intentionen er at skabe forståelse og indsigt. Det gælder alle samtaler fra de nære relationer og til det globale fællesskab. Dialog er en demokratisk kommunikationsform mellem ligestillede parter, som er indstillet på at udforske hinandens perspektiver med henblik på at forstå.

Hvis alle respekterede dialogens retningslinier, så verden uden tvivl anderledes ud. Formålet med dialogen er nemlig ikke at få ret. Formålet med dialogen er at opnå en dybere forståelse af - og dermed respekt for - hinandens holdninger og handlemåder.

I denne artikel vil jeg redegøre for min opfattelse af dialogen som kommunikationsform. Dialog skaber ikke nødvendigvis i sig selv udvikling og forandring i det konkrete liv, men den forståelse, som dialogen kan tilvejebringe, er et godt afsæt for udvikling og forandring.

### Dialogens placering i U'et

Otto Scharmer placerer en kommunikationsform i alle udviklingsfaser i U'ets venstre side, og set i relation til Otto Scharmers U-model ligger den dialogiske kommunikationsform i fasen "sanselse" (se eventuelt U-figuren på [gittemeldgaard.net](http://gittemeldgaard.net)). Når dialogen er placeret i fasen "sanselse", illustrerer det, at dét at føre dialog forudsætter et vist udviklingsniveau, og at der er andre kommunikationsformer, som er mere naturlige i faserne "downloade" og "se med friske øjne". Jeg synes, at det giver god mening og et godt overblik at foretage denne sondring mellem forskellige kommunikationsformer i U'et, så jeg gennemgår lige kort Scharmers sondring her.

I fasen "downloade" (hamsterhjulet) placerer Scharmer *høflig samtale/smalltalk*. Hvis man lever sit liv i hamsterhjulets rutiner, vil man ikke være tilhænger af dialogisk kommunikation. I denne livsform passer det fint med uforpligtende smalltalk, som ikke piller ved hverken ens egne eller ens samtalepartners mentale overbevisninger,

følelser og behov. Her er der ofte tale om at føre sin egen monolog uden egentligt indhold, mens samtalepartneren også fører sin egen indholdsløse monolog. En masse ord og tomgangssnak - ingen lytning og ingen forbindelse mellem de to parter.

I fasen "se med friske øjne" placerer Scharmer *debat*. I denne fase er man i udgangspunktet i stand til at formulere egne meninger og holdninger, men man er ikke lydhør overfor eller interesseret i nye perspektiver, og man er ikke specielt god til at begrunde og uddybe. Man kan være præget af gamle stivnede tankemønstre og overbevisninger, som blokerer for lysten til at opnå nye indsigter og erkendelser. Man har sit synspunkt, og det står man ved, indtil man eventuelt bliver tvunget af fakta eller det gode argument til at "se med friske øjne". Clement Kjersgaards program "Debatten" er et godt empirisk eksempel på, hvordan kommunikationsformen *debat* fungerer, når den udspilles i lys lue. Debatten i programmet udvikler sig jo af og til nærmest til en råbekonkurrence (jo højere jeg taler, jo rigtigere er mit synspunkt).

I fasen "sanselse" placerer Scharmer så *dialog*. I denne fase er følelsesforløsnings koblet på, og det er derfor muligt at arbejde med *dialogen* som kommunikationsform. I denne fase er man dels i stand til at formulere egne meninger, holdninger og synspunkter, dels er man lydhør overfor nye og anderledes perspektiver og dels begynder man at blive frigjort fra behovet for at få ret i sine egne overbevisninger. Det betyder, at man er åben og nysgerrig overfor, hvad en samtale kan tilbyde både på et konkret faktaplan og på udforskning af mentale perspektiver og følelsesmæssige relationer. Man kan begynde at anvende samtaleformen *dialog*.

I fasen "presence" placerer Scharmer den innovative kommunikationsform, som han kalder at etablere et *skabende flow*, hvor alle kommer på banen med ideer i en slags kollektiv kreativitet. Her bevæger man sig videre fra dialogens intention om at forstå til en intention om at forandre. I denne fase er der tale om reel nyskabelse - innovation - som ikke er bagudskuende reproducerende men fremadskuende nyskabende. Denne kommunikationsform kan kun etableres, hvis der er fuld tillid og transparens i gruppen. Man skal have tillid til, at man frit kan folde sit talent helt ud uden angst for at blive mødt af hinandens domme. Man skal tværtimod mødes af hinandens nysgerrighed og begejstring og ja'er med henblik på sammen at skabe noget reelt nyt. Et skabende flow er en smeltedigel af talent, som bobler over af gode ideer.

Så fik vi dialogen placeret i relation til U'et, og herfra er det dialogen som sådan, artiklen handler om.

## **Dialogens kendetegn**

Dialog handler i bund og grund om at udforske perspektiver. Det vil sige at tage ansvar for *at spørge ind til den andens perspektiv*, indtil jeg er sikker på, at jeg forstår, hvad den anden mener og desuden tage ansvar for *at udtrykke mit eget perspektiv* så tydeligt og velbegrundet som muligt og hele tiden sikre mig, at den anden forstår, hvad jeg mener.

Først når alle perspektiver er tydelige, kan man i virkeligheden vurdere, hvor man selv står - måske bliver konsekvensen af dialogen, at man skifter mening, men det er faktisk også i orden at skifte mening, når det bygger på, at man har opnået en ny forståelse eller en ny indsigt; det ville da være dumt andet.

Dialogen er en effektiv kommunikationsmetode til at opnå ny indsigt og skabe nye erkendelser på et mentalt faktaplan, men den er også hensigtsmæssig, når det handler om at opnå større indsigt i følelsesmæssige mønstre og reaktioner. Når jeg bruger formuleringen "at udforske perspektiver", mener jeg derfor udforskning af både de mentale og følelsesmæssige perspektiver, og jeg mener udforskning af både min samtalepartners og mine egne perspektiver.

At udforske perspektiver er lettere sagt end gjort, og der er gode grunde til, at mennesker ikke altid udviser en nysgerrig og ægte undersøgende attitude. Som jeg ser det, kan mennesker være bange for at få for megen ny indsigt, fordi det kan gå hen og betyde, at man må ændre holdninger og måske ligefrem ændre dele af sit liv på et konkret plan, og det kan være angstfyldt. Der er en vis tryghed i det kendte, så en ny forståelse, som kan føre til forandringer i livet, kan for nogle være forbundet med ubehag.

## **Dialogens mentale dimension**

Den mentale dimension i dialogen ligger i ordvalget og de bevidste holdninger og meninger, som ordvalget udtrykker. Denne dimension af dialogen er så dagsbevidst, at det er muligt at arbejde med den, så den får en højere kvalitet. Og der er også problemer med dialogens mentale dimension, som det kan være nødvendigt og hensigtsmæssigt at arbejde med.

Ofte ligger der nogle forudsætninger til grund for ordvalget, som man tror, at samtalepartneren allerede kender - og er enig i -, men det er næsten aldrig tilfældet. Man tror, at den anden ser sagen fra samme perspektiv, som man selv gør, så derfor undlader man at sætte ord på en række vigtige forudsætninger for forståelsen af sin

formulering. Eller man vælger en formulering, som udtrykker ”vores fælles perspektiv”, som måske viser sig slet ikke at være fælles.

I min tid som seminarielærer oplevede jeg et typisk tilfælde af at tale forbi hinanden, fordi jeg gjorde mit perspektiv til vores fælles perspektiv. Situationen var, at jeg var nødt til at forberede et hold på, at undervisningen i kommunikation måske ville blive aflyst den næste dag. Jeg beklagede via en formulering i stil med: *”Jeg beklager, men der er risiko for, at jeg må aflyse undervisningen i morgen”*. De studerende jublede, da de netop gik og manglede tid til at holde klasseråd, så de oplevede aflysningen som en kærkommen mulighed for at bruge de ledige timer til det, så de syntes ikke, at der var grund til at beklage. To forskellige perspektiver på en fælles sag. Jeg mente selvfølgelig, at undervisningen i kommunikation var uhyre vigtig, så der var ikke noget at juble over, men holdet havde nogle samarbejdsproblemer, som fyldte meget (hos nogle), så de prioriterede anderledes end jeg gjorde. Her førte en ægte dialog, hvor vi udforskede hinandens perspektiver, faktisk til, at vi senere brugte timerne i kommunikation på at afholde klasseråd, så jeg kunne hjælpe dem med at afdække og analysere de kommunikationsproblemer, som de faktisk havde i klassen – problemer som først kom frem i lyset med al ønskelig tydelighed, når klassen demonstrerede deres kommunikation i praksis. Det blev til en win-win.

Problematikken med at gøre sit eget perspektiv til ”vores fælles perspektiv” er ofte den egentlige årsag til problemer i menneskelige relationer. Det er vigtigt at huske på, at selv om man har kendt hinanden gennem mange år, er man stadig individer med individuelle perspektiver. Det kan virke decideret grænseoverskridende at få sit eget perspektiv defineret af et elsket familiemedlem, en god ven eller en kær kollega. Man skal altid være opmærksom på, om grunden til sit eget eventuelle ubehag skyldes, at man netop udsættes for perspektivovergreb, og omvendt skal man være opmærksom på, om man selv kommer til at begå perspektivovergreb. Når man fører dialog er formålet nemlig ikke at få ret. Formålet med en dialog er at forstå hinanden, og derfor skal de individuelle perspektiver frem i lyset, og de skal optimalt set formuleres af ejermanen selv.

Dette gælder også i kommunikationen mellem børn og voksne, hvor opmærksomheden fra den voksne skal ligge i at give barnet mulighed for at formulere sit eget børneperspektiv på en given sag – ikke nødvendigvis for at få ret eller at få sin vilje, men for at den voksne i det mindste kender barnets bevæggrunde og derfor får mulighed for at handle hensigtsmæssigt ud fra dem. Et barn er i en meget tidlig alder i stand til at formulere sit eget perspektiv.

Men der er flere aspekter i ordvalget og de underliggende forudsætninger, som kan betyde, at man taler forbi hinanden. Når man deltager i en samtale, ligger hele ens personlige bagage som klangbund for det, man vælger at sige. Man kan selvfølgelig ikke hele tiden sætte ord på hele sin bagage, men det er en god idé at være opmærksom på, at den spiller en rolle. Den personlige bagage definerer usagte forudsætninger og består af normer & værdier, som er bestemt af f. eks. køn, alder, fagidentitet, etnisk oprindelse, kulturpåvirkning, politisk tilhørssted, rolle i relationen, menneskesyn, livssyn m.m.

Man kan for det meste sagtens sætte ord på forudsætningerne for en bestemt udtalelse, hvis man bliver bedt om det. På samme måde kan ens samtalepartner sætte ord på sine usagte forudsætninger, hvis man beder hende om det. Problemet er ofte, at vi ikke tænker på at bede hinanden om at uddybe forudsætningerne for de konkrete formuleringer, ELLER at vi beder om uddybningen, men ikke lytter ordentligt til den, fordi formuleringen af vores eget perspektiv kværner rundt inde i hovedet imens.

Prøv at være opmærksom på mange interviews i TV; her får man ofte problematikken serveret på et sølvfad. Journalisten har inviteret en såkaldt ekspertperson til et interview, men journalisten vil ikke udforske ekspertpersonens perspektiv. Journalisten vil have svar på sine egne spørgsmål, som jo er et udtryk for journalistens perspektiv, og resultatet er, at ingen af os seere eller journalisten for den sags skyld er blevet klogere. Retfærdighedsvis skal det siges, at der faktisk findes journalister på udvalgte programmer, som er dygtige til at overholde dialogens retningslinier i et interview, men prøv at lægge mærke til forskellen hos journalisterne. Man skal i virkeligheden vurdere ud fra sig selv: Blev jeg klogere på emnet for dette interview eller gjorde jeg ikke?

På samme måde kan man vurdere, om en samtale, som man har deltaget i, faktisk har været en dialog. Hvis man oplever, at man er blevet klogere, har fået ny indsigt eller nye erkendelser enten i forhold til sit eget perspektiv eller i forhold til sin samtalepartners perspektiv eller i forhold til begges perspektiver, har der været tale om en dialog. Hvis man ikke rigtig synes, at der er noget, der har flyttet sig, har man sikkert mest siddet og udvekslet meninger og hver især brugt krudtet på at få ret og måske ovenikøbet forsøgt at overbevise hinanden om rigtigheden af hvert sit perspektiv. Efter min mening en meget opslidende form for samtale (debat).

## Dialogens følelsesmæssige dimension

I mellem-menneskelige relationer er der en tendens til ikke at lytte til hinanden. Vi mennesker tror ofte - særligt ved uenighed - at vi selv har fattet pointen, mens den anden tager fejl, og så er der jo ingen grund til at lytte. Virkelig reel aktiv lytning forudsætter nemlig ikke bare, at høresansen er intakt. Lytning er en aktiv viljebestemt funktion, hvor man bruger flere sanser (høre, se, lugte, føle, intuition), og hvor man i hele sin indstilling er åben og nysgerrig og ikke forudindtaget i forhold til andres udsagn. Desuden er en forudsætning for aktiv lytning, at man respekterer den anden som et menneske, der evner at føle, tænke og handle hensigtsmæssigt på egne vegne. Kernen i aktiv lytning er således at tænke sammen med andre og forsøge at undgå at tænke for andre.

Når man vil ind til denne kerne, skal man tænke på, at i ethvert udsagn, som bliver udtalt i en samtale, er der på én og samme tid to meddelelser, som tilsammen udgør den totale mening: Indholdet i udsagnet, som ligger i ordvalget (den verbale del) og følelsen, som er forbundet med indholdet i udsagnet (den non-verbale eller kropssproglige del). Den non-verbale del, som udtrykker følelsen, er sværere at arbejde med, fordi den i høj grad er ubevidst. Vi kender faktisk ikke vores eget non-verbale sprog, og vi ved derfor heller ikke, hvordan den non-verbale følelsesmæssige meddelelse opfattes af andre.

Når man deltager i en dialog, skal man være opmærksom på den andens non-verbale signaler, som kommer til udtryk gennem mimik, stemmestyrke, taletempo, håndbevægelser, øjenbevægelser, åndedræt, kropsholdning m.m., men man skal også være opmærksom på sit eget indre kropssprog, som taler til én selv via kropslige reaktioner i forskellige grader af velbehag og ubehag.

Den fysiske krop er en sladrebank i dialogen på den måde, at hvis man ikke er ærlig i sin verbale kommunikation, vil man blive afsløret af sit kropssprog. Det er umuligt verbalt at overbevise et andet menneske om, at man f. eks. ikke er glad/såret/vred, hvis følelsen rent faktisk er der. Kroppen og ansigtet viser følelsen meget tydeligt.

I kommunikation arbejder man med begreberne *kongruens* og *inkongruens*. I kongruent kommunikation er der overensstemmelse mellem verbalt sprog og kropssprog, mens der i inkongruent kommunikation er uoverensstemmelse mellem verbalt sprog og kropssprog. Kongruent kommunikation skaber tillid og troværdighed, mens inkongruent kommunikation skaber mistillid og utroværdighed. Ved inkongruent kommunikation bliver samtalepartnerne ganske enkelt - ofte på et ubevidst plan - forvirrede over de dobbelte budskaber, mens den kongruente

kommunikation virker endog meget stærk og overbevisende på andre. På samme måde vil man som lytter opleve en stor tillid til en kongruent samtalepartner, hvor man tydeligt fornemmer, at vedkommende siger, hvad hun mener og mener, hvad hun siger. Med en kongruent samtalepartner får man også lyst til og føler sig tryk ved selv at være kongruent. De svære samtalsituationer er de inkongruente, hvor ord og følelser ikke siger det samme. I næste afsnit kommer jeg ind på, hvordan man kan arbejde konstruktivt med at gøre de inkongruente samtaler til kongruente dialoger.

## **Dialogen i praksis**

Jeg vender lige tilbage til, at en dialog handler om *at udforske perspektiver med henblik på at forstå*. Udforskningen sker dels gennem at udtrykke sig selv bevidst, velbegrunder og kongruent og dels gennem at lytte aktivt med alle sanser efter den totale mening af det, samtalepartneren giver udtryk for. Til dette arbejde er der udviklet anerkendte og velafprøvede teorier, modeller og metoder, som jeg efterhånden har arbejdet sammen til min egen metode. Jeg kan kun opfordre til, at man selv søger videre i både litteratur og kurser.

I dialogen skal man overholde nogle retningslinier, som her er stillet op i punktform.

*At give udtryk for sig selv:*

- sig "jeg" om dig selv (ikke "man" og ikke "du" og ikke "vi")
- formuler dit perspektiv på en sag klart og velargumenteret
- formuler konkrete beskrivende eksempler (ingen du-domme og tolkninger)
- sæt ord på dine egne følelser (mærk efter i kroppen og ikke i hovedet)
- sæt ord på dine egne behov (som dine følelser udspringer af)
- sæt ord på dine egne forslag til løsningsmodeller (som dækker dine behov)

*At lytte til sin samtalepartner:*

- lyt efter den totale mening (ord + følelser i kropssproget)
- vær opmærksom på eventuel inkongruens hos samtalepartneren
- stil åbne hv-spørgsmål for uddybning (hvad, hvordan, hvilke, hvem, hvor)
- tjek ved tvivl, om du har forstået den andens perspektiv rigtigt (spørg!)

Hvis man er i stand til at opfylde disse retningslinier har man en veludviklet kommunikativ kompetence. Hvis man ikke er i stand til det, ligner man flertallet af mennesker. Det er nemlig de færreste, som mestrer at føre en reel dialog. For mig at se handler det i høj grad om, at man lader sig styre af angst for at blive for tydelig eller gennemsigtig for andre, men i virkeligheden også for sig selv. Angsten for at blive tydelig spænder ben for, at man kan skabe en ægte kontakt med andre mennesker.

Man beskytter sig selv mod at se sig selv, som den man virkelig er – på godt og ondt. Men faktisk er det sådan, at der ligger en stor kraft i at gøre sig selv tydelig, og i den kraft ligger også nøglen til at få sine behov dækket. Jeg har herunder forsøgt at konstruere et eksempel på, hvordan man ved hjælp af nogle af dialogens retningslinier kan hjælpe sig selv til at få sine behov dækket.

*Eksempel:*

Hvis du oplever dig selv deltage i en samtale, som ikke er en dialog, kan du gøre følgende for at rette op på samtalen og transformere den til en dialog:

For det første skal du give udtryk for din egen oplevelse af selve samtalen. Sige højt, at du oplever, at I ikke lytter til hinanden, at I taler forbi hinanden osv. Husk endelig at tage dig selv med i det, så du ikke kommer til at anklage den anden for ikke at lytte til dig. I er fælles om det her. Sig f. eks. : *"Jeg oplever altså, at vi taler forbi hinanden"*.

Så skal du prøve at formulere nogle beskrivende eksempler fra jeres samtale, hvor du synes, at det går galt som f. eks: *"da jeg f. eks. før sagde, at jeg synes, at vi foretager os for lidt sammen, svarede du, at det er fordi, jeg altid har så travlt, og jeg ved godt, at jeg har travlt, men det, synes jeg, er en anden snak....."*

Nu har du gjort din oplevelse af samtalen klart (vi taler forbi hinanden) og begrundet din oplevelse via beskrivende eksempler fra samtalen ("jeg sagde" - "du sagde" - "jeg har" - "jeg synes").

Nu skal du have fat i de følelser og behov, som du har på spil i samtalen. Du kan f. eks. sige: *"Når jeg siger, at jeg synes, at vi foretager os for lidt sammen og du svarer, at jeg også altid har så travlt, bliver jeg ked af det, fordi det jeg egentlig prøver at sige er, at jeg har behov for at være mere sammen med dig....."*

Nu har du også gjort dine følelser i samtalen klare (jeg bliver ked af det) og du har formuleret det behov, som følelsen udspringer af (jeg vil gerne være mere sammen med dig). Det sidste du kan gøre for at gøre denne samtale til en dialog er at foreslå en løsningsmodel, som kunne dække dit behov som f. eks.: *"Jeg har lyst til at følges med dig ..... (i biffen, til din mormors fødselsdag, sport osv. osv.)...hvad siger du til det?"*

I mere overskuelig punktform ser forvandlingsprocessen sådan ud:

- Sætte ord på din oplevelse af jeres ikke-dialogiske samtale
- Formulere/beskrive konkrete uheldige eksempler fra samtalen
- Formulere dine egne følelser i samtalen
- Formulere de behov, som følelsen udspringer af



- Foreslå en løsningsmodel, som kunne dække dit behov
- Spørg om din samtalepartners mening om din løsningsmodel

Dette er jo helt tænkt men alligevel så konkret, at jeg håber, at dialogens kvaliteter bliver tydelige. En helt afgørende pointe er, at man skal tage sine egne følelser og behov alvorligt, tage ansvar for dem og turde indrømme dem overfor den anden. En anden vigtig pointe ved dialogen er *at undgå* at dømmе (f. eks. du har altid så travlt), som giver den anden skyld og ofte giver anledning til skænderier, fordi sådan en dom med ét slag forandrer både *samtalens indhold* og *relationens karakter*.

Det er imidlertid en svær øvelse at undgå disse faldgruber, da de udspringer af ens egen ubevidste følelsesbagage. Angsten for at erkende og italesætte egne følelser og behov kan stamme fra tidlige følelsesmæssige sår, og strategien med at dømmе samtalepartneren bliver brugt som et værn mod at forholde sig til egne følelser og behov. Det er derfor nødvendigt på én eller anden måde at få healet de sår, som ligger til grund for dette kommunikationsmønster, før det reelt kan lade sig gøre at føre dialog som en naturlig og velintegreret kommunikationsform.

## **Dialogens autentiske dimension**

Healingen af følelsesmæssige sår kan være et stort arbejde, men det er på den anden side en stor lettelse, når healingen sker, så arbejdet betaler sig. En healing af sine følelsesmæssige sår betyder ikke, at man fremadrettet undgår at reagere følelsesmæssigt, men det betyder, at ens reaktion er direkte relateret til en konkret her-og-nu situation og en konkret her-og-nu relation og ikke til tidligere lignende situationer i andre relationer. Ens følelsesmæssige bagage er så at sige nul-stillet, så man til enhver tid er ren og dermed *autentisk* og *adækvat* i sin følelsesmæssige reaktion.

Selv om ens følelsesmæssige reaktion er ren og kun refererer til den konkrete situation, er der mange måder at formulere den på. Det er altid vigtigt at tage ansvar for sine egne reaktioner gennem en jeg-formulering. Hvis man reagerer følelsesmæssigt på noget, et andet menneske siger eller gør, er den konstruktive formulering f. eks.: "*Jeg bliver skuffet, når du glemmer min fødselsdag*" og ikke: "*Du er en kold skid/egoist/rodehoved med din kalender!*". Man kan godt komme til at tænke i du-formuleringen i situationen, hvor skuffelsen fylder, men det holder altså ikke at udtale du-formuleringen, hvis man vil føre dialog. Så må man på autentisk vis tage ansvar for sin følelse af skuffelse og tage ansvar for det behov, som følelsen udspringer af, og formulere sig til den anden part med udgangspunkt i sig selv.

Man kan i denne forbindelse fremføre, at det vel altid er i orden at være ærlig. Ja, det er i orden at være ærlig, men det er ikke "dialogisk" at formulere sin ærlighed gennem en du-formulering. Uanset hvor mange du-formuleringer og domme man udsteder over et andet menneske, er det jo stadig kun ens eget perspektiv, der er tale om og ikke en objektiv sandhed om den anden. Hvis man derimod formulerer sine følelser og behov gennem en jeg-formulering, giver man udtryk for sig selv på en autentisk måde, som ikke kan diskuteres - følelser og behov er jo ens egen indre tilstand, som man selv er den største ekspert i.

Når man mestrer at udtrykke sine egne følelser og behov gennem jeg-formuleringer, er man i stand til at kommunikere kongruent. Man vil selv opleve det som en lettelse at optræde kongruent, men det kan ikke udelukkes, at man får nogle reaktioner fra omgivelserne som sandsynligvis vil opleve, at man er blevet mere direkte og uindpakket i sin kommunikation. Omgivelserne kan også reagere på det faktum, at det er svært at starte et skænderi eller en diskussion med en samtalepartner, som kommunikerer kongruent. Skænderier begynder ofte med, at den ene part bevæger sig ind i den anden parts "rum" med beskyldninger og domme og såkaldte "gode råd", men det sker ikke, når man respekterer de dialogiske principper. Så holder man sig hjemme hos sig selv og udtaler sig kun om sig selv.

Gevinsterne ved at respektere de dialogiske principper er imidlertid langt større end ulemperne. Den helt store gevinst er, at det skaber tillid i en relation, når man ved, hvor man har hinanden, og det ved man, når man har at gøre med autentiske mennesker, som formulerer sig mentalt velbegrunder og følelses- og behovsmæssigt kongruent. Så er der basis for en tillidsskabende relation, hvor alle former for samvær og udvikling vil trives rigtigt godt.

## **Dialog og intuition**

En pejling på, hvordan ens udviklingsproces skrider fremad kan være den voksende tiltro til sin *intuition* i dialogen. Jo tættere man er på at agere på basis af sin indre autenticitet, jo mere vil man lytte til og turde stole på sin intuition. I begyndelsen kan det at lære at føre dialog virke meget teknisk, og man må bruge energi til at tænke over sine formuleringer, og man kan komme i tvivl om sine følelser og behov, men det tekniske forsvinder efterhånden, som man finder dybere ind i sig selv og finder sit autentiske jeg.

Når det autentiske jeg kommunikerer, opleves det som om, det er intuitionen, der taler. De ord, der kommer ud af munden, kommer direkte fra hjertet og har ikke været igennem tankeværn og analyseapparat. Det interessante ved denne form for

kommunikation er, at man altid mener det, man siger. Nogle gange ved man ikke, at det er det, man faktisk mener, før ordene kommer ud af munden og bare lyder helt rigtige og sande. Andre kan være uenige i ens perspektiv, men de vil aldrig være i tvivl om, at man mener, hvad man siger, når intuitionen taler, og man vil altid møde respekt for sine intuitive synspunkter, når de har et autentisk udspring.

Og det er altså dér, vi skal hen. Ikke til at vi altid er enige med hinanden, men til *integreret autenticitet* hos den enkelte - og til *respekt* for og *tillid* til hinanden. Hvordan vi end vender og drejer det, er det den enkeltes eget arbejde og ansvar at integrere sin egen autenticitet, som i den sidste ende giver respekten og tilliden fra andre. En respekt og en tillid, som udgør det bedst tænkelige fundament for sammen at skabe udvikling og forandring (innovation) på både mikro- og makroplan.

Gitte Meldgaard, januar 2013

[www.gitemeldgaard.net](http://www.gitemeldgaard.net)