

## KAPITEL 8

### Mediatorens rundstykker

- og øvrige indkøb til succes

*Af Mikkel Gudsøe*

En af mine første mediationer var mellem to virksomheder, der ellers havde haft et godt samarbejde, der nu desværre var endt i søgsmål og kontrasøgsmål.

Groft sagt var der foretaget nogle dispositioner, som den ene virksomhed mente var sket på den anden virksomheds vegne, og den anden virksomhed mente, at den første virksomhed havde fejlvurderet dette – så derfor var der nu uenighed om hvem, der hæftede for dispositionerne.

Der var naturligvis også personlige egoer – i vejen – i sagen, særligt da to af de ledende ansatte i hver virksomhed ville ”stå med den økonomiske abe”, hvis ikke en af dem fik tørret skylden og ansvaret af på den anden.

Mediationen skulle foregå om morgenen, og bordet var rektangulært og med undertegnede for bordenden som den mødeleder, mediator jo er. Dertil sad direktørerne og de to respektivt ledende ansatte på hver sin side af bordet – over for hinanden. Jeg synes, det fungerede godt indledningsvist i mediationen – herunder i accept af parternes behov for at signalere, at de var enige om at være uenige.

Efter de indledende runder og dermed senere i forløbet placerede jeg dem på samme side af bordet, så de sad side om side og kiggede i samme retning – nemlig mod mig og et whiteboard, hvor vi kunne skrive mulige løsningsforslag ned (brainstormingfasen).

Men det er i starten af mødet, at rundstykkerne (og øvrige indkøb til succes) kommer ind – som en rekvisit til at assistere i justering af de konfliktende parter mindset i en mere samarbejdende retning!

Mange starter jo forhandlings- og særligt konfliktløsningsmøder ud med en ”os mod jer”-attitude og en win-lose tankegang. Jeg kan godt lide at arbejde med at transformere deltageres attituder og tankegange over i en mere samarbejdende og konstruktiv retning. Og i min verden fungerer det bare rigtig godt, når deltagerne uden ord starter med at ”servicere hinanden og samarbejde”, inden vi overhovedet starter med at snakke om ”problemerne”.

Derfor havde jeg indkøbt spanske rundstykker og et par grovere varianter – alle UDEN birkes. Ingen gider at skulle sidde og enten stange tænder foran folk, man umiddelbart er i konflikt med, eller i øvrigt sidde med birkes mellem tænderne, uanset om man vil smile eller se brysk ud. Det fungerer bare ikke godt for humøret uanset hvad. Derfor: spanske rundstykker og andet brød uden mulige kosmetiske ”bivirkninger”.

Rundstykkerne havde jeg naturligvis skåret på forhånd og lagt i en dertil indrettet kurv på bordet. Der er ingen grund til at risikere, at flere deltagere grundet nervøsitet (eller aggression!) får skåret sig, inden vi er kommet godt i gang.

Jeg havde også sørget for god smør (tempereret så det stadig var koldt – men altså ikke for hårdt og heller ikke ”splattet”), diverse marmelader, ost (i skiver), rullepølse og hamburgerryg og lidt frugter som bananer, æbler og pærer – sidste to kategorier testet ift. ikke at være for hårde eller sure.

Dertil god te, god kaffe, danskvand og nogle sodavand med og uden sukker.

Kort sagt: Der var sørget for ”enhver smag”, så ingen skulle mangle noget. De fleste af os kender jo Maslows behovspyramide, og folk har nu engang utroligt svært ved at være problemløsende, hvis helt basale essentielle behov som sult og tørst ikke er opfyldt eller kan tilfredsstilles løbende.

Og til det ekstra vigtige: Opstillingen af herlighederne.

Kurven med brød havde jeg strategisk placeret ovre ved den ene part, smør ovre ved den anden part, pålægget ovre ved den første part, kaffen hos den ene part, kopperne hos den anden part, sukker hos den første part, oplukker hos den ene part, sodavand hos den anden osv.

Essensen: Alt var placeret, så parterne var nødt til at række hinanden – altså servicere og samarbejde – om dette ”måltid for alle”, inden mediationen reelt var gået i gang.

Og således og helt subtilt og rituelt kom de konfliktende parter – uden verbal belæring – i gang med at anskue hinanden, som det de også oprindeligt var FØR konflikten, nemlig samarbejdende parter.

3-4 timer senere var mediationen ovre, søgsmål og kontrasøgsmål aftalt droppet, og parterne var (faciliteret) blevet enige om en løsning, de begge kunne leve godt med, og håndtryk samt gensidig respekt var (gen)etableret.

Her følger en opskrift. Idet jeg dog skal nævne, at jeg foretrækker at foretage hurtigere kvalitetsindkøb, så jeg kan spendere mere tid på den professionelle forberedelse og analyse af selve forhandlingen og konfliktløsningen – og ikke mindst de deltagende personers baggrund, forskelligheder og ligheder.

## Mediatorens rundstykker

### Ingredienser

- 25 gram gær
- 2 teskefulde rørsukker
- 3 deciliter lunkent vand
- 2 spiseskefulde olivenolie
- 400 gram hvedemel
- 1 teskefuld salt
- (Pensling inden bagning: 1 sammenrørt æg)

### Fremgangsmåde

Gæren smuldres, og rørsukkeren drysses over. Ælt det sammen, og lad det smelte til en lille gær-sukker-suppé. Tilsæt nu lunkent vand, og mix det helt sammen.

Tilsæt nu olien, og tilsæt og ælt melet ind i blandingen, så du får en dejlig dej, som du tilsætter saltet, og derefter æltes det hele grundigt sammen.

Kom lidt ekstra mel end den nævnte ovenfor på bordet (indgår ikke i de 400 gram), og arbejd dejen igennem ved håndkraft.

Dejen deles nu i 10-12 lige store stykker. Form stykkerne som boller ved at rulle dem blidt i hænderne.

Stykkerne – der nu er runde – sætter du på en bageplade med bagepapir og lægger et fugtigt viskestykke over. Disse fantastiske (kommende) rundstykker skal nu lige have en times hvile i lune omgivelser.

Inden bagningen pensler du stykkerne med dit sammenpiskede æg.

Med en skarp kniv skærer du forsigtigt en cirkel eller spiral øverst i hvert rundstykke, hvilket giver et flot udtryk og minder os om at være mere "runde" end firkantede i vores tilgange til forhandling og konfliktløsning.

Bag så rundstykkerne ved 210 grader varmluft, hvor de skal have cirka 15 minutter, til de er, lige som de skal være: lækkert gyldne. Tag rundstykkerne ud af ovnen, og pensl dem straks med lunkent vand, og lad dem hvile på en rist inden den vigtige (pre-mediation) udskæring.

## Om forfatteren

Mikkel Gudsøe arbejder som ekstern lektor i Forhandling ved Aarhus Universitet (siden 2007) og bærer for sin indsats på området forhandling ærestitlen adjungeret lektor. Han har endvidere undervist flere ministerier og offentlige myndigheder og trænet virksomheder inden for sit felt. Han er ligeledes ansvarlig for Advokatuddannelsens undervisning i forhandling og har gennem årene været masterclass forelæser i forhandlingsrelaterede emner på udenlandske universiteter såsom John Marshall Law School (Chicago, USA), Bond University (Gold Coast, Australien), Queens University (Belfast, Nordirland), Chapman Law School (Orange County, USA), University of Lucerne (Lucerne, Schweiz), Bern University – World Trade Institute (Bern Schweiz) og Bucerius Law School (Hamburg, Tyskland) som led i bl.a. International Negotiation Competition og Global Negotiation Conference. Mikkel Gudsøe er uddannet mediator samt uddannet og personligt trænet Master of Non-verbal Behaviour af tidligere FBI special agent Joe Navarro og har gennem årene udviklet flere værktøjer og modeller for optimering og professionalisering af forhandling og konfliktløsning.