

Bedre dialog + større synergi

Er der nogen tilstede, som ikke vil det?

Hvis det er så enkelt?

Hvorfor er det så så svært?

Formålet med de næste tre timer

Hvordan kan vi styrke dialogen?

Hvor har vi synergi, som vi kan udnytte bedre?

Hvor er vi gode og kan blive endnu bedre?



Dagsorden

Oplæg om et udgangspunkt

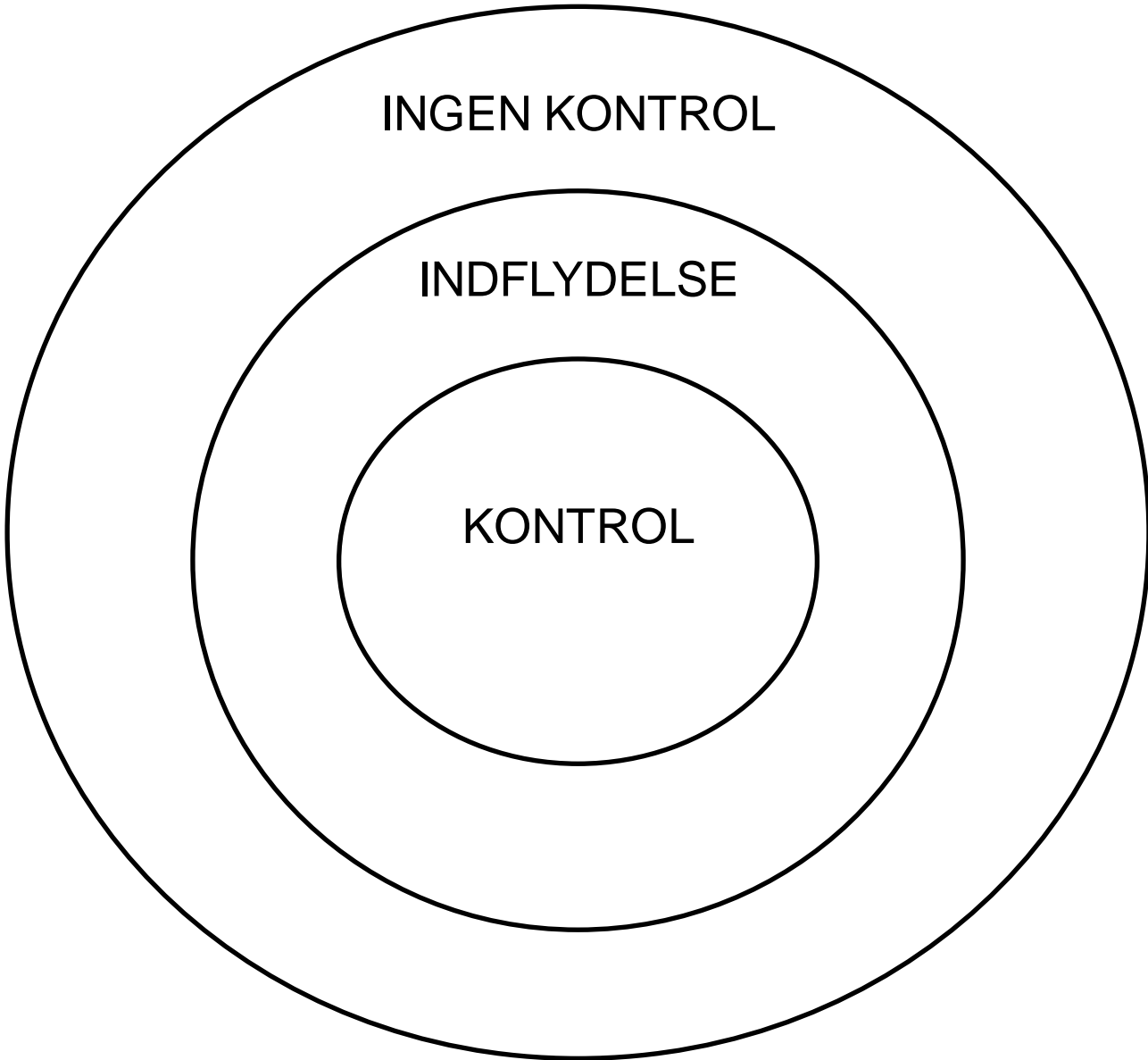
Markedspladsen af muligheder

Præsentation > fælles træk, gode ideer

Vælge indsatsområder

Arbejde med indsatsområder

Fælles handlingsplan



INGEN KONTROL

INDFLYDELSE

KONTROL

Organisationer er
levende systemer

og samarbejde
handler om relationer



Overalt er der noget,
der **fungerer**



Det vi fokuserer på,
bliver vores
virkelighed



Sproget skaber virkeligheden
- samtale forhandler
virkeligheden



Vær opmærksom på dine ord; de bliver dine tanker
Vær opmærksom på dine tanker; de bliver dine handlinger
Vær opmærksom på dine handlinger; de bliver dine vaner
Vær opmærksom på dine vaner; de bliver din fremtid

Frank Outlaw

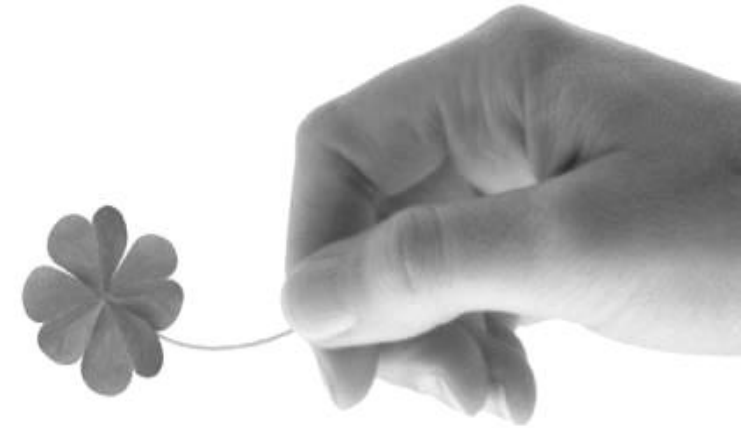
Der er mange forskellige
og samtidige virkelighedsopfattelser



Forskelle er vigtige og værdifulde
for organisation, team og menneske



Vi kan ikke fjerne problemer,
men vi kan realisere ønsker



” Bag ethvert problem findes der en frustreret drøm
- og drømmen kom først”

Peter Lang

Kommunikationseffekt

- God kommunikation kan få dine kolleger til at bakke dig op. RIGTIG god kommunikation kan få indgåede aftaler til at virke i dagligdagen.
- Dårlig kommunikation kan demotivere dine kolleger. RIGTIG dårlig kommunikation kan skabe en negativ stemning

Kommunikation

- At kommunikere er ligesom at trække vejret
 - vi tænker ofte ikke over, hvordan vi gør det
- Ofte kommunikerer vi ikke
 - vi skiftes bare til at tale

HUSK AT GÅ I BRUGSEN, OG HUSK AT SÆTTE CYKLERNE
IND I GARAGEN. OG LÆG DET BRÆNDE PÅ PLADS...
SKYND DIG... DU SKAL OSSE NÅ PÅ LOSSEPLADSEN
MED SOFAEN OG BORDET, OG PRØV AT SE DIG FOR.
JEG SKAL BRUGE BILEN I AFTEN. HUSK.. INGEN FODBOLD
FØR DU ER FÆRDIG...

..... GÅ
IND OG LÆG
..... DIG PÅ
..... SOFAEN OG SE
..... FODBOLD

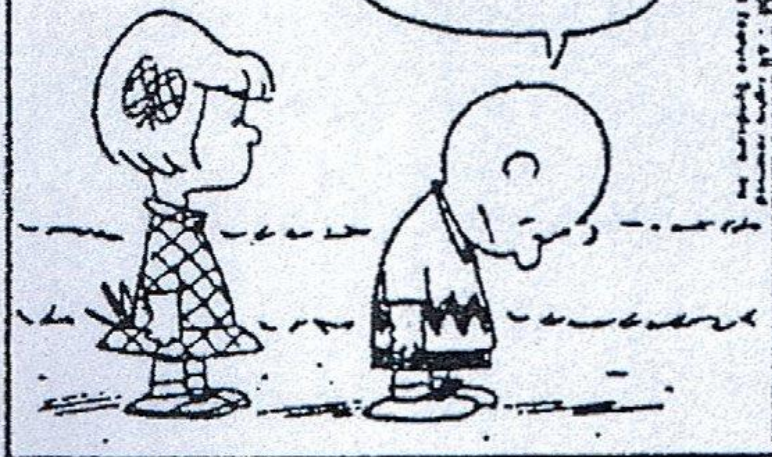
KONEN
SIGER..!

MANDEN
HØRER..!

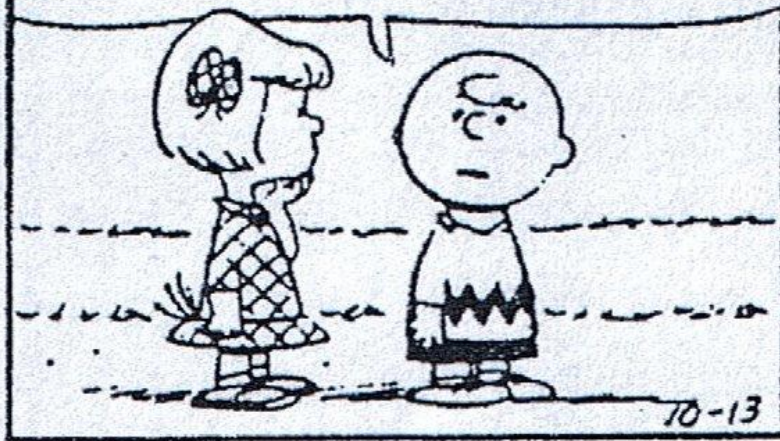


Radiserne

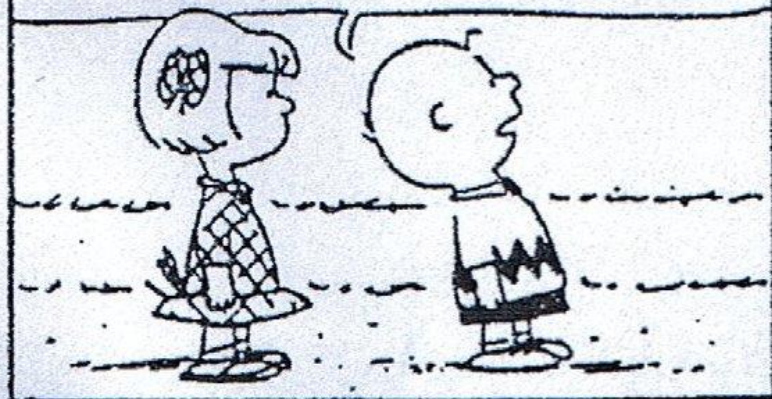
DET HER ER MIN
»NEDTRYKTE
STILLING«



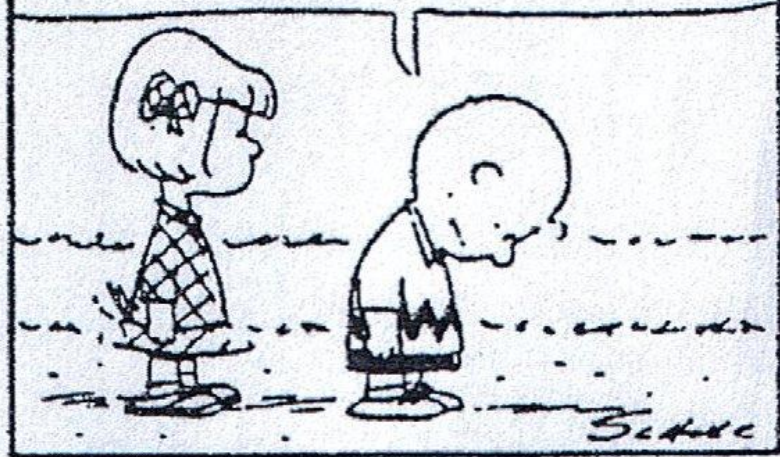
NÅR MAN ER NEDTRYKT,
ER DET MEGET AFGØRENDE,
HVORDAN MAN STÅR ...



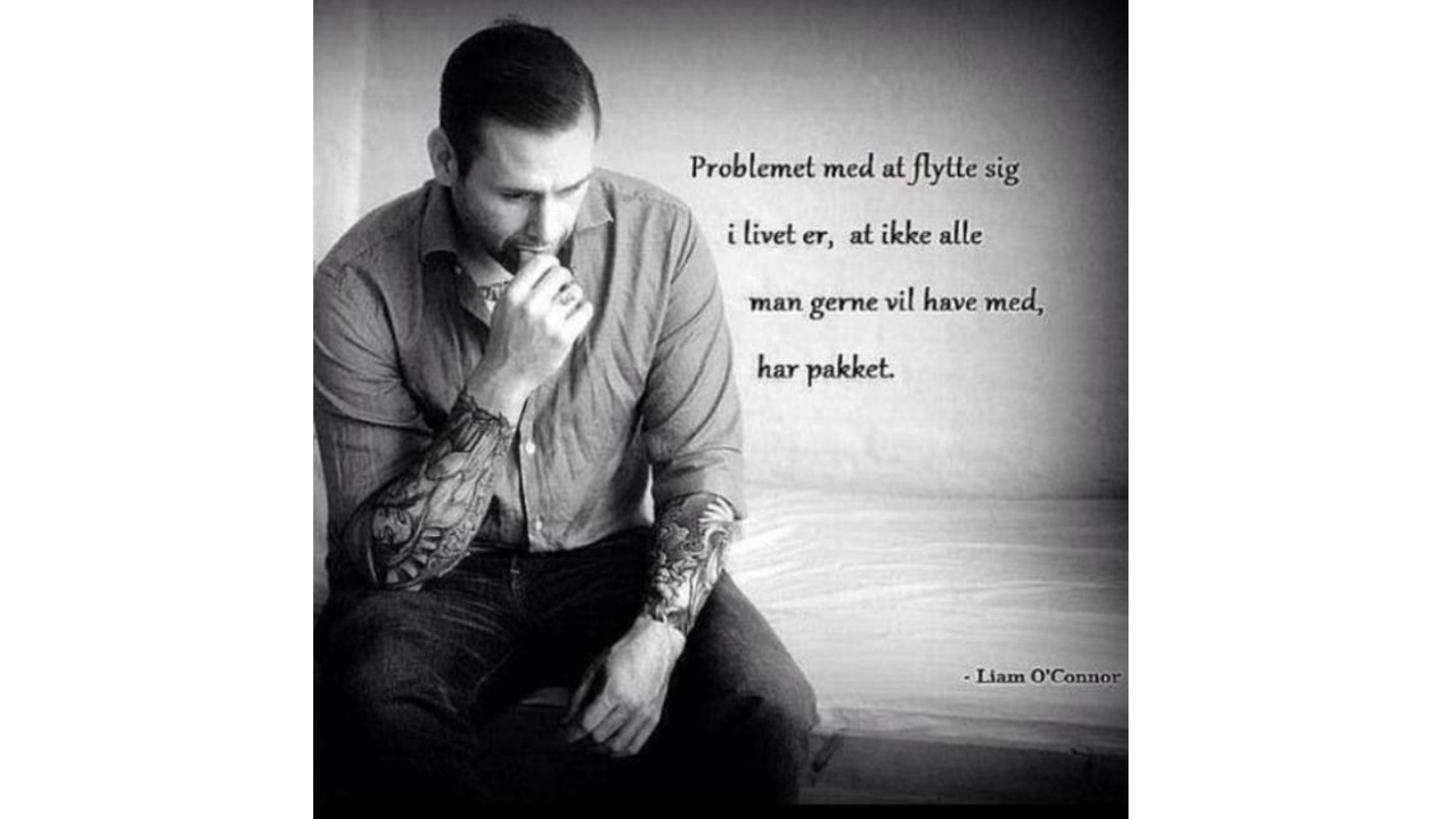
DET VÆRSTE, MAN KAN GØRE, ER AT
RETTE SIG OP OG LØFTE HOVEDET,
FOR SÅ BEGYNDER MAN AT FÅ
DET BEDRE ...



HVIS MAN SKAL HAVE NOGEN
FORNØJELSE AF AT VÆRE NEDTRYKT,
ER MAN NØDT TIL AT STÅ SÅDAN HER ...







Problemet med at flytte sig

i livet er, at ikke alle

man gerne vil have med,

har pakket.

- Liam O'Connor

Markedsplads af muligheder

Har:

Hvilke kompetencer og ressourcer har vi, som er særligt brugbare i samarbejdet?

Ønsker:

Hvad ser vi af muligheder i fremtiden?

I tvivl om:

Hvad skal vi tage højde for?

A hand-drawn template for a market place of opportunities, enclosed in a rectangular border with slightly irregular edges. The template is divided into three main sections. The top section is split into two columns: 'Har:' on the left and 'Ønsker:' on the right. Each column contains two horizontal lines, each preceded by a small black dot, representing a list of items. The bottom section is titled 'I tvivl om:' and contains two horizontal lines, each preceded by a small black dot, representing a list of items.

Proces videre frem

Fase 1: Dialog og fremstilling af planche (20 min)

Fase 2: Præsentation (5 min = 40 min)

Fase 3: Fælles opsamling, fælles tendenser (20 min)

Fase 4: Bearbejde indsatsområdet (20 min)

Fase 5: Præsentation (5 min = 40 min)

SMART

– og den lille forskel



S pecifikt

M ålbart

A ttraktivt

R ealistisk

T idsbestemt