



WHITE PAPER

Tre steg till ett konstruktivt samarbete

Detta white paper är skrivet av Bengt Renander från Kreativitetsutveckling AB, DokuMeras expert inom kreativitet, samarbete och lyssnande.

Bengt arbetar sedan 1999 som coach, föreläsare och ledare för utvecklingsprocesser. Han har hjälpt hundratal grupper på företag och i organisationer att utveckla sin kreativa och lyssnande förmåga.

Bengt har skrivit sex uppskattade böcker om kreativitet, utveckling, närvaro och lyssnande.

Han är utbildad i grupp- och ledarutveckling vid Psykosyntesakademin, film vid New York University, reklam vid RMI-Berghs samt journalistik vid Poppius journalistiska skola.

När du läst igenom dokumentet hittar du fler mallar på samma tema i DokuMeras dokumentmallsbas under:

Alla mallar > Personal > Kommunikation

bengt.renander@kreativitetsutveckling.nu
www.kreativitetsutveckling.nu

TRE STEG TILL ETT KONSTRUKTIVT SAMARBETE

I de flesta arbeten behöver man samarbeta med andra: Leverantörer, kunder och medarbetare. Många är dåliga på att samarbeta. De har liten eller ingen kunskap om hur man genomför ett framgångsrikt samarbete. Det blir destruktivt i stället för konstruktivt. I stället för att bygga nytt river man ner. I stället för att generera pengar kostar man pengar.

Det är svårt att framgångsrikt samarbeta med andra. För att kunna samarbeta behöver du förstå den du ska samarbeta med. Vad har den personen för utgångspunkt, vart är hon på väg, vad driver henne? För att kunna förstå henne behöver du kunna lyssna på henne. Lyssnande är den nödvändiga grunden för ett framgångsrikt samarbete.

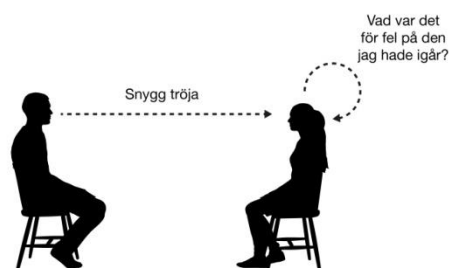
3

1 Lyssna

Många tror att de är duktiga på att lyssna, utan att alls vara det. Att lyssna är en svår konst som de flesta av oss inte fått någon utbildning i. Vi har fått många lektioner i att skriva, läsa och tala, men få av oss har fått ens en enda lektion i att lyssna.

Konsten att lyssna handlar om att lyssna på vad den andre säger i stället för dina tankar om vad den andra säger, eller tankar om något helt annat.¹

För att kunna lyssna behöver du vara medveten. Medveten om skillnaden mellan vad den andre säger och vad du tänker. Många människor är omedvetna om den skillnaden. De blandar ihop det som faktiskt händer i verkligheten med sina tankar om det. Det skapar många konflikter och mycket lidande helt i onödan.



När jag lyssnar på dig så skapar jag ett utrymme i mig som bara är ditt. I stället för att filtrera det genom mina värderingar så tar jag emot det du säger som det är. I stället för att lyssna på mina egna tankar om det du säger så lyssnar jag på dig. Det är grunden i mänsklig kommunikation. De som inte kan lyssna bygger samarbeten på lös grund.

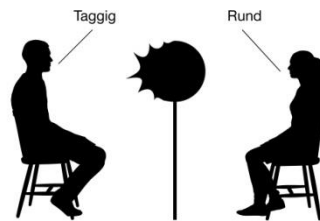
¹ Konsten att lyssna: enkelt och djupt av Bengt Renander.

2 Förstå

Att lyssna och förstå är inte samma sak. Det går att lyssna utan att förstå. Men det går inte att förstå utan att lyssna.

För att kunna förstå en annan människa behöver du inse att vi alla har olika verkligheter. Du ser inte världen som den är. Du ser världen som du är. Och det gör vi alla.

4



Många använder uttrycket "Jag kan inte förstå hur du kan..." när de vill uttrycka sig negativt om någon. Men det säger mer om deras förmåga att förstå än om den de tilltalar. Nästan allt som en människa gör går att förstå. Men ibland kräver det att du måste röra dig långt ifrån den utsiktspunkt som du normalt ser världen ifrån. Att förstå är alltid önskvärt.



Att du förstår innebär inte att du behöver tycka att vad den andre säger är bra, klokt eller ens respektabelt. Det innebär att du lyckats röra dig intellektuellt till den plats därifrån den andre ser världen. Det är alltid av godo. Det är svårt att samarbeta med, och att motarbeta, någon du inte förstår.

3 Samarbete

Vad gör du med det faktum att vi människor är olika? Trycker du undan din egen sanning och låtsas vara lika? Fördömer du och tar avstånd från den som är olik? Eller kan du samarbeta?

Du ingår ett samarbete för att du behöver hjälp med något. Många ger direktiv i stället för att samarbeta. De berättar vad den andre ska göra i stället för vad de behöver hjälp med. Det har sin plats, men det är inte samarbete. När du samarbetar, var tydlig med vad du behöver hjälp med. Be din samarbetspartner vara detsamma.

Hjälp din samarbetspartner förstå dig. Om det uppstår gnissel i samarbetet, i stället för att dra dig undan eller bli aggressiv, använd giraffspråket.² Giraffspråket har lånat sitt namn från det däggdjur som har störst hjärta och lång oskyddad hals. Prata från hjärtat, visa din sårbarhet. Tänk på att vara konkret, kortfattad och tydlig. Det består av fyra meningar och det är viktigt att alla fyra finns med. Giraffspråket ser ut så här:

1. När du ... (Identifiera vad i människans beteende du vill förändra.)
2. Blir jag ... (Berätta vad som händer i dig när hon betar sig så.)
3. Därför att ... (Ge en förklaring till varför du känner som du gör.)
4. Jag skulle vilja ... (Berätta hur du vill att det ska vara.)

När du dansar vals till den här tangon
Blir jag förvirrad och osäker
Därför att jag aldrig gjort det förut
Jag skulle vilja att du berättar hur du tänker kring det.



Du kanske tycker att det här var för tydligt, för enkelt. Du visste det redan. Problemet är sällan att vi inte vet. Problemet är att vi inte tillämpar vad vi vet. Det är få som är alltför tydliga och enkla att samarbeta med. Men det finns många som är alltför dåliga på att lyssna, de vill eller kan inte förstå och blir otydliga och komplicerade. Det här är en påminnelse om det.

² Nonviolent Communication: ett språk för livet av Marshall B. Rosenberg.

Om DokuMera

Hos alla företag – stora som små – finns möjligheten att arbeta effektivare genom att använda sig av färdiga mallar. Avancerade dokument är tidsödande att upprätta samtidigt som de kräver expertkunskap för framtagandet. Och som vi alla vet: Experter kostar pengar – mycket pengar.

DokuMera är ett B2B-företag som hjälper människor i svenska företag till en lönsammare och bekvämare tillvaro genom att tillhandahålla digitala dokument via internet. Tillsammans med sakkunniga experter har vi under åren tagit fram tusentals mallar för bland annat juridiska och ekonomiska dokument som säljs både via e-handel och genom personlig försäljning.

Under åren har DokuMera utvecklat Sveriges största databas av digitala, exempelbaserade dokumentmallar, riktade mot företag och organisationer. Produkterna laddas enkelt ned från Internet av våra kunder – företag och organisationer – och kan köpas styckvis eller genom att teckna ett årsabonnemang.

www.dokumera.se

info@dokumera.se