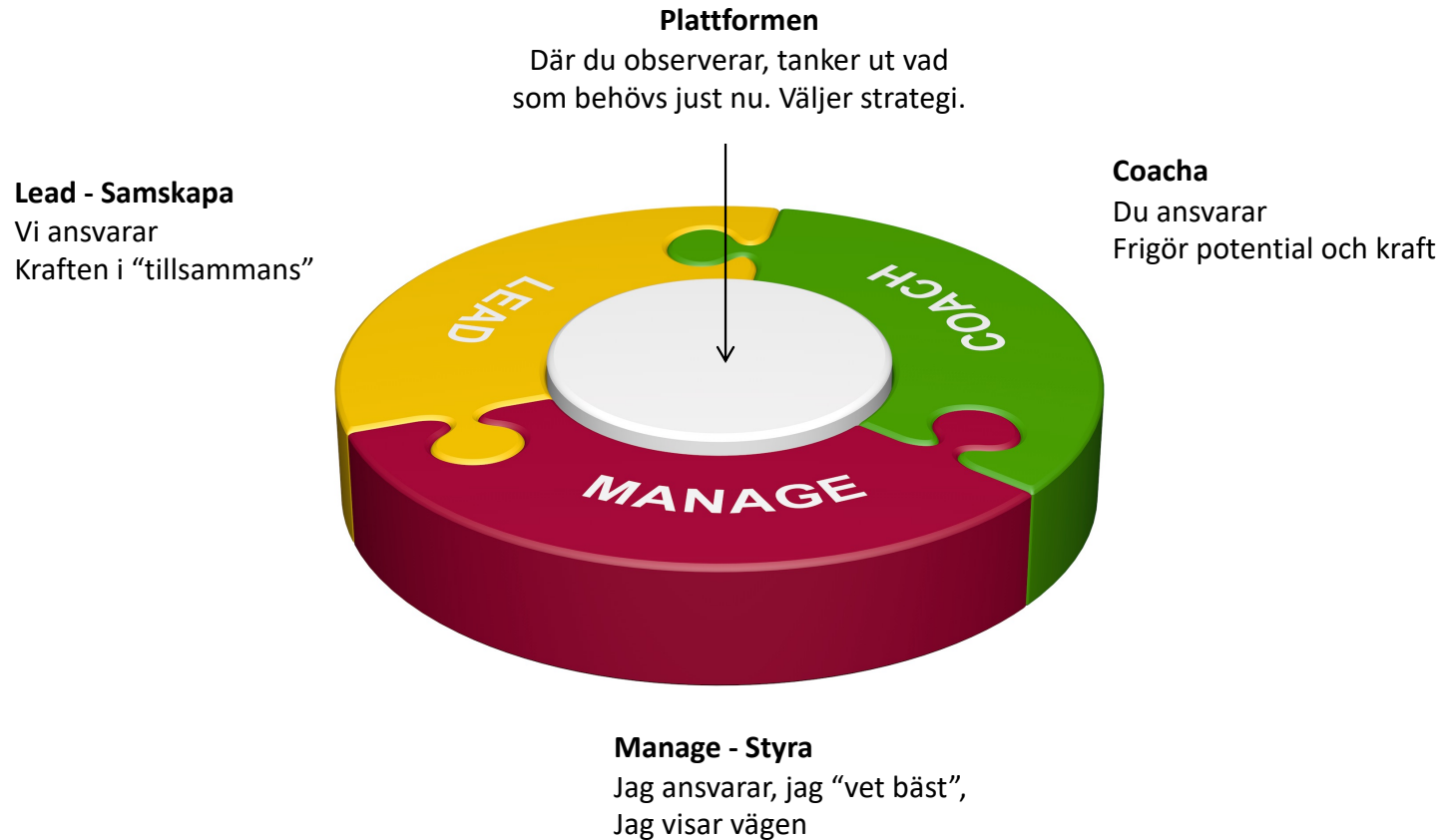




Manage – Lead - Coach – Styra, Samskapa och coacha





Manage - Styra

Mindset	Teknik	Tänk på
Jag står bakom budskapet	Korta meningar och 1 – 3 huvudbudskap	Lugn och neutral röst
Jag agerar i min roll	Som din chef... Pausa, låt det sjunka in	MBTI profiler – tanke, känsla, detalj och helhet
Detta gäller oavsett...	Upprepa vid behov	Ge dig inte in i försvar
Jag har tålamod	Våga ta om och om igen	Du måste inte bemöta svåra svar direkt
Jag utövar ledarskap	Förbered olika typer av svar som kan komma	Att kunna berätta varför, syften bakom budskapet
Jag behöver bli förstådd	Be om "kvitto" vad har man hört	Lyssna



Lead - Samskapa

Mindset	Teknik	Tänk på
Jag är bara en del av lösningen	Fördela taltid, med struktur eller magkänsla	Alla kan behöva tid att smälta och bidra
Jag vill lyssna med öppet sinne	Lägg bort egna idéer så länge	Alla är inte vana att man kan få bidra
Jag vill ge andras förslag en chans	Dubbelklicka och Parafrasera	Att ge dem en chans att återkomma med något
Jag kan backa på mina idéer	Använda små grupper som får prata	Använd ord som vi, vår och tillsammans
Jag bestämmer inte men leder samtalet framåt	Summera vart vi kommit så här långt	Stämna av att alla är med på din sammanfattning

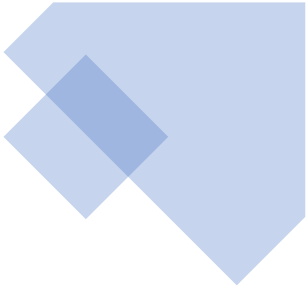


Coacha

Mindset	Teknik	Tänk på
Den/de andra har svaren inom sig	Öppna frågor varvat med tystnad	Du kommer att spara tid i längden
Jag ger hjälp till självhjälp	Släpp egna associationer	Låta den andre styra tråden
Jag kan träna min otålighet	Tala mindre än den andra	Personen tar den tid hen behöver
Jag tror på deras förmåga	Avsluta med handling, även små steg är bra	Att bekräfta allt som är steg framåt
Det finns många vinklar i ett dilemma	Ta olika perspektiv i samtalet	Lekfullhet kan hitta kreativitet
Det behöver inte ta så mycket tid	Korta enkla naiva frågor	Coaching kan ske i steget



FEEDBACK ÄR EN GÅVA



Feedback är min upplevelse av
något du gör...

som jag ger tillbaks till dig
genom att beskriva

beteendet och dess påverkan på
mig



3 parallella processer



Att kunna skilja på
beteende och
tolkning av
beteende

Att kunna observera
sina egna reaktioner
och sätta ord på
dem

Att kunna uttrycka
dem högt och lämna
dem till den andre

Feedback formeln – ATT GE SB²I+dialog



SITUATION



BESKRIV
BETEENDE



IMPACT -
EFFEKT

+ Dialog



Lite tips...

- 80 % av det positiva kommer att göra det lättare med det som påverkar negativt
- Bygg en bro över till en möjlig dialog
- Dubbelklicka både på ord och kroppsspråk
- Använd "Första sanningen" om det känns svårt

TA EMOT FEEDBACK

- Tacka
- Målet är att förstå
- Lyssna
- Dubbelklicka
- Uppskatta





BE OM FEEDBACK

Vad kan jag göra för att vara en bättre X för dig?



Svåra samtal

- Vad vill du uppnå?
- Gå rakt på sak
- Välj mellan MLC
- Använd tystnad
- Avsluta med handling
- Vänligt och neutral
- Upprepa och följ upp