

# Samarbejde på tværs - MBK A/S

Vil du gerne være den samarbejdspartner, som skaber fremdrift og tillidsskabende relationer? Har du lyst til at få redskaber til at arbejde fleksibelt, målrettet og at kunne tilpasse dig mange forskellige fagligheder og situationer?

Vil du gerne udnytte potentialet i dine tværfaglige samarbejdsrelationer?

Vil du være bedre til at påvirke dine omgivelser gennem autenticitet og tydelighed?

Ønsker du at kunne melde klart ud? Ønsker du at holde dig selv og andre ansvarlige for at være konstruktive i jeres konfliktløsning?

## Udbytte:

- Redskaber til at skabe succesfulde samarbejdsrelationer.
- Styrke til at fastholde en ansvarlig og fremadrettet kommunikation.
- Evnen til at se hvad der er på spil i samarbejdsrelationer.
- En fleksibel og nuanceret tilgang til nye måder at arbejde på.
- Nye metoder til tværfaglig kommunikation og samarbejde.
- Redskaber til at kunne handle konstruktivt i konflikter.

## Indhold:

- Systemisk spørgeteknik – grundig og professionel vurdering af "sagen" så det sikres at alle perspektiver afdækkes.
- Sprogets betydning for direkte kommunikation.
- Konstruktive feedbackmetoder til at justere samarbejdet.
- Aktiv lytning – bliv bedre til at høre hvad den anden siger og mener.
- At sætte dig i den andens sted og forstå den andens perspektiv.
- At holde fast i, at problemet er problemet, og ikke at personen er problemet.
- Redskaber til at bevare overblikket og roen i pressede samarbejdssituationer.
- Fleksibel tænkning og værdien i tværfaglige samarbejder.
- Indblik i egne styrker og udfordringer – og muligheder.
- Hvordan arbejdes med forskellige fagligheder og måder at arbejde på.

## Form:

Kurset bliver en blanding af korte oplæg, diskussioner og træning gennem praktiske øvelser og virkelighedstræning. Du kommer til at bruge dine egne erfaringer, at øve dig i teknikker og få nye ideer. Der forventes stor deltageraktivitet.

# Samarbejde på tværs - MBK A/S

## Kursusindhold

### Sprogets betydning for direkte kommunikation

Hvordan kan jeg formulere mig, så jeg direkte og respektfuldt giver udtryk for mine meninger og idéer?

Hvordan præsenterer jeg mine idéer for andre, så de aktivt tager stilling til forslagene? Hvordan skaber jeg indflydelse?

### Konstruktive feedbackmetoder til at justere samarbejdet

Sådan spiller jeg ind på samarbejdet og sådan kan jeg påvirke det mest konstruktivt muligt.

Hvordan får jeg mine ændringsforslag sagt på en tydelig måde?

Hvordan bevarer jeg en positiv og imødekommende tilgang til mine kollegaer

Hvordan giver jeg udtryk for min utilfredshed i visse aspekter af vores samarbejde?

### Aktiv lytning

Hvordan træner jeg min lytning, så jeg rent faktisk hører hvad mine samarbejdspartnere siger, og ikke hvad jeg antager de vil sige?

Hvordan forholder jeg mig nysgerrigt og åbent til perspektiver, der ligger langt fra min egen måde at tænke og forstå tingene på?

### Systemisk spørgeteknik

Hvordan ser jeg alle nuancerne i min forståelse af den sag som den anden præsenterer?

Hvilke spørgsmål skal jeg stille, så jeg får afdækket sagen mere dybdegående?

Hvordan udforsker jeg sagen grundigt, inden jeg springer til konkrete løsningsforslag?

### Kunsten at sætte sig i den andens sted

Hvordan bliver jeg bedre til at forstå den andens perspektiv?

Hvordan træner jeg min evne til at forholde mig empatisk til andre?

Hvordan kan jeg nærme mig den anden igen, hvis der er kommet distance i vores samarbejdsrelation?

### Bevar overblik og ro

Hvad kan jeg helt konkret gøre for at holde hovedet koldt, når jeg står i pressede samarbejdsrelationer?

Hvordan tager jeg hensigtsmæssige beslutninger, når situationer bliver anspændte, og jeg skal melde noget ud?

### Det tværfaglige samarbejde

Hvad skal jeg være opmærksom på, når jeg møder samarbejdspartnere med andre fagligheder og tænkemåder end jeg selv?

Hvordan skaber jeg effektive samarbejdsrelationer på tværs af fagligheder? Hvad er mine egne styrker og udfordringer som fagperson?

Hvad er mine blinde vinkler i min måde at gå til opgaven på?

# Samarbejde på tværs - MBK A/S

## Kursusprogram

Deltagernes ønsker og behov er udgangspunkt for kursets program. Hvilke emner, vi kommer ind på, hvor meget emnerne fylder, og hvornår vi kommer ind på dem, afhænger af deltagernes behov og ønsker.

Det følgende er et eksempel på, hvordan et program kan se ud.

### Dag 1:

Kl. 9 – 12

Du får indblik i hvor betydningsfuldt sproget er for vores måde at samarbejde og forstå andre på. Formiddagen koncentrerer sig om måder at give direkte meddelelser og tilbagemeldinger, og vi træner metoder til at skabe en åben, direkte kommunikation med et minimum af misforståelser.

Kl. 13 – 16

Konstruktiv konflikt. Eftermiddagen fokuserer på, hvordan vi holder hovedet koldt i pressede situationer. Hvordan udnyttes pressede situationer bedst muligt, så vi finder de mest hensigtsmæssige løsninger? Du kommer til at træne, hvordan du forstår din samarbejdspartner bedst muligt. Desuden får du værktøjer til at undgå og nedtrappe konflikter, der kan ende i afbrudt samarbejde.

### Dag 2:

Kl. 9 – 12

Samspil. Hvordan kan vi optimere vores bidrag til det gode samarbejde, så vi spiller hinanden gode? Hvad kan jeg selv gøre? Hvordan kan jeg være tro over for mine egne idéer og samtidig være åben overfor andres forslag?

Kl. 13 -16

Tværfagligt samarbejde. Eftermiddagen koncentrerer sig om måder at forstå værdien i forskellige arbejdsgange og fagligheder. Hvordan opbygger man et stærkt team med mange forskellige idéer – og hvordan kan vi arbejde sammen ud fra vores forskelligheder?

### Dag 3 (Opfølgning):

**Kl. 9.00-12.00**

Efter at have mulighed for at skabe konkrete erfaringer med redskaberne i hverdagen samles vi igen, og får sat et professionelt punktum for hele forløbet.

**Kl. 13.00-16.00**

Redskaberne samles og krydres med de konkrete erfaringer. Der ligger en handlingsplan for fremtidig implementering og brug.



# Samarbejde på tværs - MBK A/S

## Pris og praktisk

### Varighed:

2 dage + 1 opfølgingsdag

### Pris når kurset holdes hos os:

2+1 dags kursus koster 54.000 kr.

Prisen inkluderer lokaler, morgenmad, frokost, te/kaffe, frugt, chokolade, materialer, mapper osv.

### Pris når kurset holdes hos jer:

2+1 dags kursus koster 44.000

Prisen forudsætter, at I sørger for alt det praktiske. Men vi kan sørge for mapper og kopiere deltagermaterialet for 1.500 kr. pr. kursus. Udenfor København tillægges transport efter statens alm. takster. Ovenstående priser tillægges moms.

### Lokaler:

Hos MBK tilbyder vi inspirerende kursuslokaler i hjertet af København.

Vores flotte kursuscenter er beliggende i Pilestræde 61, 1112 København K (50 meter fra Rundetårn og 500 meter fra Nørreport).

Vi anbefaler at kurset holdes hos os, da vores lokaler er indrettede til kurser, og vi har styr på lokalet, det tekniske udstyr og materialerne.

Desuden sørger vi for god forplejning i løbet af dagen startende med morgenmad og frugt – lækker frokost – til kaffe/te og eftermiddagschokolade.

Kurset giver en teambuilding-effekt og skaber netværk, når kursusedtagerne kommer ud til "lidt luksus" uden at skulle på kontoret i pauserne.

Kurset kan naturligvis også afholdes i jeres egne lokaler eller på en anden lokation efter jeres ønske. Kurset kan også arrangeres som internat.

### Varighed og tid:

Dette kursus består af 2 kursusdage + 1 opfølgingsdag = 3 kursusdage ialt.

### Deltagerantal:

Kurset Samarbejde på tværs har et maksimum deltagerantal på 12 personer (optimalt 10 personer). Kontakt os ved spørgsmål.

*Ovenstående priser er eksklusiv moms.*

**Kontakt os i dag - Tlf. +45 3543 4474 - mail@mbk.dk**



# Samarbejde på tværs - MBK A/S

Fra <https://www.mbk.dk/kursus/internt-samarbejde-paa-tvaers/>

