

Dialogtyper–Coaching, Sparring, Rådgivning

S: Sparringspartnere

M: Mentor/ rådgiver

C: Coach

F: Fokuspersion

Sparringspartner



Begge parter har lige meget viden og bringer lige meget i forsøget på at løse udfordringen

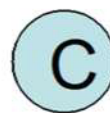


Mentor/Rådgiver



Rådgiveren har mest viden, og fortæller hvordan udfordringen skal løses.

Coaching



Fokuspersionen sidder med den nødvendige viden til at løse knuden og hjælpes af coachen



Dialogtyper – Coaching, Sparring, Rådgivning

Deltagerne afprøvede forskellige dialogtyper som værktøj ved handlingsorienterede møder. En taleposition er det "sted" og den måde vi taler, svarer og går i dialog med andre på. Der findes ingen 100% neutrale eller objektive talepositioner. Alle talepositioner har fordele og ulemper, alt efter kontekst og modtagere.

Alle har – bevidste eller ubevidste – præferencer i forhold til at vælge taleposition. Nogle kan lide at tale med stor patos og overbevisning i stemmen. Andre går åbne og nysgerrige ind i enhver samtale eller dialog. Pointen med dette værktøj er, at talepositioner ikke behøver at være det tilfældige udfald af, hvordan vi plejer at kommunikere. Vi kan tværtimod, i mange sammenhænge, selv øve indflydelse på, hvordan vi kommunikerer. Og fordelene er åbenlyse: Hvis du altid svarer fra fx en rådgivende position, så lærer dine mødedeltagere, ansatte eller kollegaer, at hos dig får man altid råd og svar på tiltale, men de glemmer måske at tænke selv. Derfor kan man med fordel dreje sin kommunikation over i sparring eller coaching.

Ved at træne på simple samtaler/emner, kan man opøve evnen til reflektivt at vælge den mest passende dialogtype i forhold til det emne, møde, problemstilling eller den samtalepartner, som man står overfor.

Opmærksomhedspunkter for dialogtyper

At arbejde fokuseret med dialogtyper giver et godt indblik i, hvordan forskellige måder at samtale på skaber forskellig viden. Med træning af denne metode, bliver du endnu skarpere på dine samtaler med andre (*'er jeg her i gang med at rådgive eller sparre?'*). Og du bliver også bedre til, at metakommunikere i en samtale, hvor du bliver positioneret og opfattet som eksempelvis rådgiver, men mest har brug for en position til, at svare som sparringspartner.

Deltagernes erfaringer

- Talepositionerne er gode til at blive bevidst om roller og hvad man kan bruge roller til
- Nogle gange kan der komme noget godt ud af at man påtager sig en bestemt rolle
- Når man prøver at tilsidesætte egne holdninger, åbner man op for nye perspektiver
- Jeg blev opmærksom på, at jeg når har brug for hjælp, skal være bevidst om hvilken hjælp, jeg ønsker og har brug for.
- Deltagernes oplevelse af sparring som taleposition: Det giver en fri snak, hvor man kommer bredt og jævnt omkring. Alle bliver hørt, kan byde ind og man bliver inspireret af hinanden. Ulempen kan være, at der mangler beslutningsmandat. Man skal tænke på, hvordan man samler op bagefter.
- Deltagernes oplevelse af rådgivning som taleposition: Rådgiveren styrer processen og kan dreje emnet hen til favoritløsning. Snakken var konkret og løsningsorienteret, men ikke så nuanceret. Fokuspersonen kan være fremmedgjort overfor den valgte løsning.
- Deltagernes oplevelse af coaching som taleposition: Coachen styrer at vi er på sporet og fokuspersonens energi styrer retningen. Fokuspersonen vælger den løsning, man selv synes er god – det giver større glæde og ejerskab. Hvis man skifter mellem flere positioner, er det smart at starte med at være coachende, så kan man stille en del opklarende spørgsmål først.