

Kunnskapsringen

GRUPPEARBEID VED SAMLING JUNI 2008

PRESENTASJON AV DISKUSJONSTEMA OG PLAKATER

1. FORESLÅTTE DISKUSJONSTEMA.....	3
2. PRESENTASJON AV GRUPPEARBEID.....	3
2.1 Hvordan levere selv om du er livredd	3
2.2 Leder som forbilde i etiske og moralske spørsmål.....	4
2.3 Hvordan håndtere konflikter mellom aktører i bransjen på en mer konstruktiv, mindre ressurskrevende, bedre mellommenneskelig måte ?.....	4
2.4 Ledelse og familieliv.....	4
2.5 Autoritet	5
2.6 Samspill.....	5
2.7 Kundeperspektiv	5
2.8 Nettverk, makt, språk.....	6
2.9 Rekruttering til NTNU + lærerkrefter + samspill med BA-næringen.....	6

1. FORESLÅTTE DISKUSJONSTEMA

- Hvordan "levere" selv om du er livredd
- Lederrollen mhp. rollen som forbilde i etiske og moralske spørsmål
- Hvordan håndtere konflikter mellom aktører i bransjen?
 - konstruktive
 - minst mulig ressurser
 - mellommenneskelig
- Livsfaser:
 - kombinasjon ledelse og familieliv
 - kjerringstyrt byggebransje!
 - hvor vil bransjen?
- Hvordan oppstår / avtar autoritet? Hvordan skape autoritet for kvinner i byggebransjen?
- Makt & Språk
 - sosial kompetanse
 - nettverk
 - autoritet
 - makt og språk som ressurs
- Hvordan få til erfaringsutveksling mellom prosjektfaser for å lære av andres feil? Hvordan profesjonalisere samspill i prosjekt, og hvordan kan Byggekostnadsprogrammet bidra?
- Hvordan kan virksomheten / bransjen få et større kundeperspektiv?
- Nettverk - hva kan vi bruke vårt nettverk til.
- Holdninger til "35-lederne" - vil de endres med alderen, eller består de.
- Stressmestring - hvordan håndtere strømmen av stadige krav om aksjoner som leder?
- Rekruttering til NTNU + lærerkrefter + samspill med BA-næringen
- Drivkrefter
 - hva driver meg
 - ett prosjekt
 - en organisasjon

2. PRESENTASJON AV GRUPPEARBEID

Her har vi oppsummert det som ble skrevet på plakatene og det som ble tatt opp i plenum etterpå.

2.1 Hvordan levere selv om du er livredd

- Puste (løst belte)
- Tenke igjennom hva er det verste som kan skje
- Føle seg komfortabel (sko, klær)
- Skaffe seg trygghet ved:
 - åpningsreplikk
 - senke egen prestasjonskrav
 - vise sårbarhet
- Forberedelse
- Finne noen å fokusere på
- Snakke om det man kan
- Ærlig
- Tørre
- Øvelse gjør mester
- Få tilbakemeldinger
- Humor

Bok som anbefales: "Mot i brystet" av Ragnhild N. Grødal

2.2 Leder som forbilde i etiske og moralske spørsmål

- Som leder må du holde stien ren
- Du må spille med åpne kort !
- Du må ikke gjøre det slik at ingen kan tro !
- Tenke igjennom mulige scenarier på forhånd
- ”Svin på skogen” svekker / ødelegger deg som leder
- Varsling må være i system
- Er du i tvil - snakk med sjefen
- Diskuter dilemma regelmessig

2.3 Hvordan håndtere konflikter mellom aktører i bransjen på en mer konstruktiv, mindre ressurskrevende, bedre mellommenneskelig måte ?

- Økonomiske konflikter
- Felles mål - eierskap til prosjektet
- Incitament (bonus)
- Menneskelig grunnlag kommunikasjon ivaretas ikke godt nok
- Noen går godt - andre kjører seg fast hele tida
- Grundigere prosjektering
- Blandede agendaer fungerer dårlig: løsning og økonomi
- Gruppedynamikk - ”fiendebilder” eller positivt samarbeid som grunnholdning
- ”Samspillorienterte mennesker tjener vi mest penger på”
- ”Fiendebildet” oppstår av smertelig erfaring med bedrifter / personer
- Forberedelse mellom aktører: ”*Alignment sessions*”
- ”Sosial kapital” - samlinger tidlig og underveis
- Forventningsstyring - varsle ved behov for for eksempel grundigere prosjektering
- ”What - if” - kjøreregler ved mulige framtidige konflikter
- Balanserte kontraktsvilkår
- Bedre tegningsgrunnlag: ikke nok med 3D, også behov for arbeidstegninger
- ”Premiss-kart” - gjennomføringsmetodikk - kjent og godtatt.
- Nok tid
- Premiér god adferd
- Måleparametre for valg av kontrakter: bruk andre enn bare økonomi

2.4 Ledelse og familieliv

Må:

- Planlegge / tilrettelegge
- Settes på dagsorden hos ledelsen
- Samordning også på hjemmebane
- Er tempoet for høyt?
- Tvinger seg frem pga. markedet
- Reduserte stillinger
- ”Kjerringsturt byggebransje” – stadig utvikling/forbedring
- Vær ærlig i forhold til egen kapasitet. Ikke legg alt ansvar over på arbeidsgiver, det handler også om å ha magemål og god planlegging.

Utviklingen:

- Stadig bedre / er mulig !
- gått fra kvinnesak til kjønnsnøytralt
- ledelse med negativ holdning -> ut døra

2.5 Autoritet

- Respekt
- Være synlig
- Få plass
- Personlige egenskaper
- Vise trygghet (skjule frykt ?!)

Styrke / skape:

- Si i fra, også på vegne av andre
- kjenne koder - klær / kultur
- Trygghet ?
- Tydelig kommunikasjon
- Stille spørsmål
- Være tilstede
- Ydmyk, lytte
- Beslutte, gi tilbakemelding
- Hilse ! - > synlig
- Prioritere "samleobjekt"
 - Overse / rydd opp
- Konfrontere (?)
- Framheve andre
- Tillate egen og større tabbevot
- Bevisst på mekanismer
- Stå også i det du er usikker på, våg å si at du ikke vet
- Ta makt ved å oppsummere dersom du ikke får gjennomslag

Vær deg selv ! Ikke mann i skjørt.

2.6 Samspill

- Alle deltakerne må være aktive i oppstarten
- Tildelingskriterier?
- Hvordan få inkludert den sosiale kapitalen i konkurransegrunnlaget
- Hvordan få en mer forpliktende samspillskontrakt
- Få inn porsessveiledere
- PGK må ha kursbevis: Kurstilbud utarbeidet av byggekostnadsprogrammet tilbudt
- Ta vare på overgangskompetanse, dvs. nye medarbeidere før de får "slik gjør vi det her – stær".

2.7 Kundeperspektiv

Internt:

- KS
- Kommunikasjon med kunden
- Privatmarkedet / Proffmarkedet
- Presentere kundens virkelighetsoppfattelse
- Rette egne feil / mangler

Eksternt:

- Bevisstgjøre kundene
- Tidlig tydelig kommunikasjon

2.8 Nettverk, makt, språk

- Inntreden
 - tilfeldig
 - styrt kontakt med potensiale
 - andre tar kontakt
- Lederskap / hjelper
 - introduksjon / døråpner
- Bevisstgjøring
 - lytte, spørre, forske
 - by på deg selv
 - kartlegging / klassifisering
 - plassering i forhold til maktstrukturer
- Tro på at du har noe å tilby
 - ”jeg har noe å bidra med”
- Vedlikehold
 - dele informasjon
 - uformelle henvendelser
- Praktisk tilnærming
 - Ta vare på visittkort, noter når du traff vedkommende og hva som var interessant
 - Klassifisere (systemisere) nettverket
 - Benytt de sjansene som oppstår til å ivareta nettverket, også uformell prat

2.9 Rekruttering til NTNU + lærerkrefter + samspill med BA-næringen

- Det må kommuniseres til næringa hvor viktig dette er og status må formidles til departement
- Gode bedrifter, nok forskning og gode lærere er tre faktorer som må være på plass
- Langsiktig tenking