



## DIALOG DER UDVIKLER

Når det er medarbejderen, der tager initiativ til samtalen

1. Jeg skal lige være helt sikker på, hvad skal vi tale om...
2. Fortæl mig alt det, du kan om situationen.
3. Fortæl mig alle de løsninger, du kan få øje på.
4. Hvilken løsning tror du allermest på?

Når det er lederen, der tager initiativ til samtalen

1. Jeg har brug for at tale med dig om...
2. Fortæl mig, hvordan du oplever situationen.
3. Fortæl mig alle de løsninger, du kan få øje på.
4. Hvilken løsning tror du allermest på?

# AKTIV LYTNING

Kommunikation handler om at tale og lytte. At lytte er en aktiv beslutning, og det kræver øvelse ikke at lade sig forstyrre af omgivelserne eller af tanker, der pludselig dukker op.

**Vi lytter for at kende den andens billede af situationen og sikre os, at have forstået situationen/problemstillingen rigtigt. Vi lytter til:**

- De ord, der bliver sagt
- Det, der bliver sagt mellem linjerne
- Følelser, mimik og kropssprog.

**Ved aktiv lytning benytter man sig af en række teknikker:**

- **Spejling** – ”det, jeg hører dig sige er....”
- **Omformulering** – ”er det rigtigt forstået at....”
- **Signalere lytning** – nik, bekræftende lyde, øjenkontakt
- **Sætte ord på følelser** – ”du blev altså ret begejstret?”
- **Indlevelse** – ”jeg forstår godt, at det er svært”
- **Åbne og afklarende spørgsmål** – ”kan du sige noget mere om..?”, ”hvornår fik du den besked?”
- **Opsummering** – ”hvis jeg skal prøve at sammenfatte det jeg hørt, så....”

**Husk: Man kan ikke lytte med munden fuld af ord.**

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:  
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Miljø- og Fødevarerministeriet  
NaturErhvervstyrelsen

**LDP 2020**



Den Europæiske Landbrugsfond  
for Udvikling af Landdistrikterne