

# DE 3 DOMÆNER



## HVAD VED VI?

### DET FAKTUELLE DOMÆNE

Her taler vi ud fra:  
Facts, regler, lovgivning,  
formelle hierarkier og  
formelle krav.

Her skaber vi klarhed om de  
facts, der gælder for  
sagen/opgaven/mødet. Vi  
taler om ting, som vi er helt  
sikre på.

Her eksisterer én sandhed,  
et univers.



## HVORDAN HAR VI DET MED...?

### DET PERSONLIGE DOMÆNE

Her taler vi ud fra:  
Etik, følelser,  
moral, værdier.

Her forholder vi os ud fra  
egne værdier og følelser.  
Hvad er:

- \* Rigtigt og forkert
- \* Godt og dårligt
- \* Smukt og grimt

Her eksisterer én sandhed  
[vores egen!], et univers.



## HVILKE FORDELE OG ULEMPER KAN VI SE?

### DET REFLEKSIVE DOMÆNE

Her taler vi om:  
Ideeer, muligheder, fordele,  
ulemper, nysgerrighed.

Her forholder vi os til  
holdninger og synspunkter  
ud fra et helikopterperspek-  
tiv. Vi vender og drejer en  
sag ved at tale om fordele og  
ulemper. Her er alle perspek-  
tiver lige værdige.

Her eksisterer mange  
sandheder side om side, et  
multivers.

"Arbejdsrelationer & Relationsarbejde - 6 værktøjer til dig der leder mennesker i processer". C. Raymond, Dansk Psykologisk forlag, 2012

# MØDELEDELSE I DE 3 DOMÆNER

<b>Det faktuelle domæne</b>	<b>I begyndelsen af mødet/punktet</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hvad drejer sagen sig om?</li><li>• Hvilke love, regler og rammer mv. er der?</li><li>• Hvornår skal vi være færdige?</li></ul> <b>Når mødet/punktet skal rundes af</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Hvad gør du/I? Hvornår? Hvordan?</li></ul>
<b>Det personlige domæne</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Er der noget du er særligt glad for i denne sag?</li><li>• Er der noget du er bekymret for/frygter?</li><li>• Hvilke personlige mål giver det her dig mulighed for at nå?</li><li>• Hvad vil du helst opnå?</li><li>• Hvad føler du?</li><li>• Hvad er på spil for dig?</li><li>• Hvordan har du det med...?</li></ul>
<b>Det refleksive domæne</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hvilke fordele og ulemper kan vi se ved sagen?</li><li>• Hvad ville vores interessenter og øvrige samarbejdspartnere sige?</li><li>• Hvordan takles det andre steder?</li><li>• Hvilke andre muligheder er der?</li><li>• Hvad vil det betyde hvis?</li><li>• Hvilke ideer har vi til beslutningstagere eller andre relevante spillere?</li></ul>