

ÖVNING · KREATIVITET OCH PROBLEMLÖSNING

Tvärtomövningen

Ibland är det lättare att beskriva hur man sänker ett möte än hur man lyfter det. Den här övningen använder det, och vänder sedan på alltihop.

SYFTE

Släppa på spärrarna, tänka kreativt i stället för att tänka rätt, och landa i konkreta önskade beteenden

GRUPPSTORLEK

5 till 30 personer; i storgrupp eller uppdelat i smågrupper

TID

30 till 40 minuter

MATERIAL

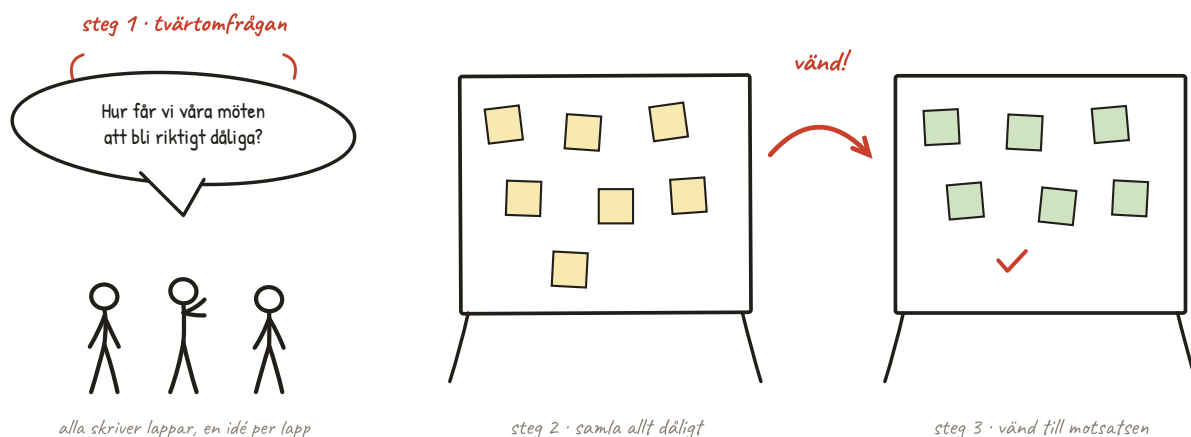
Självhäftande lappar, pennor, en tavla eller vägg

PASSAR NÄR

Gruppen ska förbättra något konkret: möten, samarbete, introduktion av nya, kundbemötande, arbetsmiljö

KOPPLADE MODELLER

Psykologisk trygghet



Övningen följer Kolbs lärcykel: den omvända idéstormen är upplevelsen, vändningen och samtalet ger reflektion och förståelse, och prioriteringen på slutet blir det gruppen prövar.

UPPLEVA · TÄNK FEL MED FLIT

Välj ett ämne som gruppen äger och vinkla det åt fel håll. I stället för "hur får vi bättre möten?" blir frågan "hur ser vi till att våra möten blir riktigt dåliga?". I stället för "hur välkomnar vi nya kollegor?" blir den "hur får vi en ny kollega att ångra sig första veckan?".

Alla skriver lappar, ett beteende eller ett recept per lapp, och det får gärna vara elakt träffsäkert. Sätt upp lapparna på tavlan och slå ihop dubletter. Skratten som kommer är en del av metoden.

Sedan vändningen: ta en lapp i taget och formulera dess motsats som ett konkret, önskvärt beteende. “Kom sent och kolla mobilen” blir “vi börjar på utsatt tid och lägger undan skärmarna”. “Bjud aldrig in den nya till lunchen” blir “första veckan har den nya alltid lunchsällskap”. Är gruppen stor: dela ut lapparna till smågrupper som vänder var sin hög. Avsluta med att prioritera de vända beteendena, till exempel genom att alla får tre prickar att sätta på de viktigaste.

REFLEKTERA

Var det lättare att komma på det dåliga än det önskvärda, och varför tror ni att det är så? Kände någon igen sitt eget beteende på en lapp, och hur var det? Är motsatsen till ett dåligt beteende alltid det bästa beteendet, eller behövde några lappar en klokare vändning än ett rakt tvärtom? Vad gör det med en grupp att prata om oönskade beteenden, jämfört med att prata om önskade?

FÖRSTÅ

Metoden kallas ofta omvänd idéstorm och fungerar av två skäl. Det första är att människor har lättare att få syn på fel än på ideal; vår uppmärksamhet är helt enkelt bättre tränad på problem, och den omvända frågan förvandlar den benägenheten från hinder till bränsle. Det andra är att fel-frågan sänker garden: ingen behöver ha rätt eller vara klok när uppgiften är att vara dum med flit, och skrattet gör att även försiktiga deltagare vågar bidra. Resultatet blir ofta mer konkret än vanlig idéstorm, eftersom dåliga beteenden beskrivs i handling medan ideal gärna beskrivs i abstraktioner. Vändningen tvingar sedan fram samma konkretion i det önskade.

PRÖVA

Ta de tre högst prioriterade vända beteendena och gör dem till gruppens överenskommelse: skriv dem synligt, bestäm vem som påminner och när ni följer upp. Ett bra test två veckor senare är att ställa den omvända frågan igen, kort: vilka av våra gamla sänkingsrecept har vi faktiskt slutat med?

FÖR DIG SOM LEDER ÖVNINGEN

Låt den elaka fasen få vara rolig, det är den som öppnar rummet, men styr den mot beteenden och situationer, aldrig mot namngivna personer. Om en lapp ligger obehagligt nära någon i rummet, behandla den sakligt som alla andra; att den vänds till ett önskat beteende är i sig upprättelsen. Slarva inte med vändningen, det är där värdet skapas: kräv att motsatserna formuleras som observerbara beteenden, inte som “bättre attityd”. Och stanna vid frågan om raka motsatser verkligen räcker; de klokaste vändningarna kommer ofta ur just den diskussionen. Omvänd idéstorm är en etablerad kreativitetsmetod; den här utformningen är theORVARs bearbetning.