

- ☐ Energigivare
- ☐ Uppvärmning
- ☐ Inledning (kultur, spelregler)
- ☐ Kreativa övningar

- x Reflektion och utvärdering
- ☐ Triggers/association
- ☐ Samarbete

Glassförsäljare och glassköpare



Förklaring till/beskrivning av metoden:

Rolig, aktiv övning som kan användas för att få underlag till reflektion över hur vi bemöter varandra när någon kommer med en idé.

Instruktion:

Dela gruppen i två rader som får stå mitt emot varandra.

Det ena ledet får rollen glassförsäljare, det andra hugade glassköpare.

De två som står längst fram i leden är de som ska agera.

Samtalet är fritt – men varken säljare eller köpare får använda bokstaven "R".

Säger man "R" får man ställa sig sist i sitt led.



Reflektion:

När vi pratar om innovation så är en av nyckelfaktorerna att våga pröva och göra fel/misslyckas. Om den här övningen egentligen handlade om det, att våga misslyckas. Vad kommer ni att tänka på då?

Tänkbara följdfrågor:

- Hur påverkas den som ska prata? (Ofta rädsla att prata alls, fåordighet och ofullständiga meningar för att inte göra fel)
- Hur reagerar övriga ledet? (gå och ställ dig sist, du sa r!!)
- Hur påverkas den som pratar/står näst i tur att prata av övrigas reaktioner?
- Går det att dra paralleller till att komma med idéer om förbättringar i olika forum/sammanhang?

Tidsåtgång: ca 10 minuter + fem minuter reflektion

Att tänka på:

Det brukar bli livat, skratt och kommentarer från övriga i ledet. Ge instruktionen kort i början, kommentera ingenting under övningen. Brytt när energin dalar, eller tiden börjar ta slut.

Förberedelser/material:

Inga.