



# Vejledning til Partnerskabsspillet

## Fakta

### Indhold

- Beskrivelse af felterne i Partnerskabsspillet (se bagsiden).
- Legoklodser til at bygge gruppens spillebrik med.
- Spilleplade
- Logbog

### Formål

Via spillet at øge deltagernes kendskab til de faser og elementer, som typisk kendetegner processen omkring indgåelse af partnerskaber.

### Antal deltagere

5-6 deltagere på hvert hold.

### Alder

0-100

## Start – Case vælges

- Her vælger GRUPPEN den case, de helst vil arbejde med i resten af spillet

### OBS

- *Partneren = Jury. Dvs. når "partner" omtales er det juryen, som er i spil*
- *På felterne 2 og 4 spiller juryen den fiktive partner*

## 1: Partner vælges

- Gruppen vælger en partner ud fra, hvem de potentielt tror på kan bringe partnerskabsidéen videre.
- Gruppen udfylder e-mailskabelon og giver den til juryen.
- Gruppen bliver inden første møde med partneren (felt 2) skarp på:

### Hvad...

- de selv vil have ud af partnerskabet?
- de kan byde ind med i partnerskabet?
- partnerskabet kan bidrage med ift. biblioteksbrugeren?

## 2: Idé sælges

- Det er her, at gruppen møder partneren for første gang.
- Gruppen forsøger her at vække den valgte partners interesse for at indgå et partnerskab. Det er her idéens udgangspunkt bliver afprøvet for første gang.
- Præsentationen skal være kort og præcis.

### OBS

- *Gruppen bliver sendt til Grublerfelt 1, hvis den valgte partner ikke synes om idéens udgangspunkt.*

## 3: Idé skærpes

- Idéen er nu godkendt af partneren, og gruppen skal arbejde intenst på at videreudvikle idéen.
- Videreudviklingen skal kunne styrke det eventuelle partnerskab ved næstkommende møde med partneren (felt 4).
- Idéen skal dog kun være så færdig, at partneren stadig har mulighed for at give input til den.

## 4: Håndslag

- Her mødes gruppen med partneren med det formål at få håndslag på partnerskabet.
- Alt afhængigt af graden af samarbejde vil indgåelsen være mere eller mindre formel.

### OBS

- *Gruppen bliver sendt til Grublerfelt 2, hvis den valgte partner ikke synes om idéens udgangspunkt.*

## Mål

- Nu er det endelig lykkedes at indgå det søgte partnerskab, men ambitionerne slutter ikke her.

I det virkelige liv er det vigtigt hele tiden at videreudvikle sine partnerskaber og holde liv i relationen til partneren med henblik på yderligere samarbejde.



## Grublerfelt 1

- Her bliver gruppen sendt tilbage til fra felt 2, hvis den valgte partner ikke synes om idéens udgangspunkt.
- Gruppen skal derfor bruge Grublerfelt 1 til at tænke over de input, de har fået fra partneren, og genoverveje idéens udgangspunkt.

## Grublerfelt 2

- Her bliver gruppen sendt tilbage til fra felt 4, hvis den valgte partner ikke synes om videreudviklingen af idéen.
- Gruppen skal derfor bruge Grublerfelt 2 til at genoverveje, i hvilke retninger idéen skal udvikles, for at partnerskabet kan lykkes.