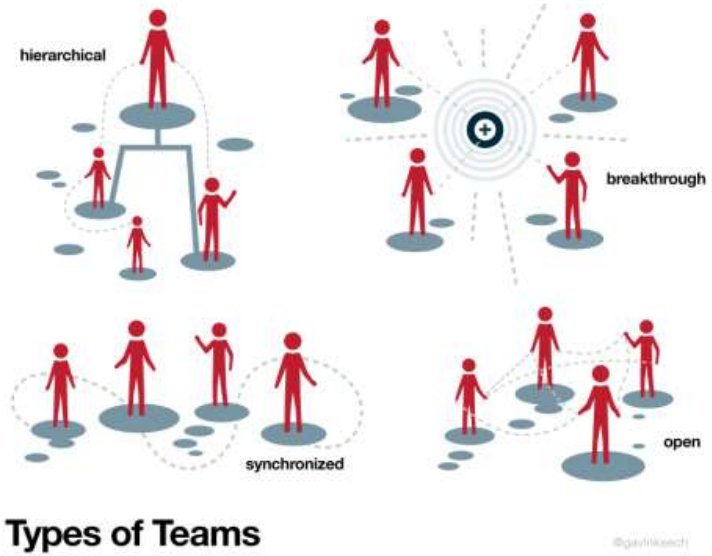
Vi bygger best med tillit

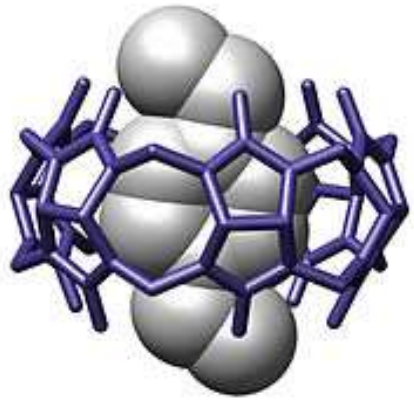
Professor Ragnhild Kvålshaugen
Senter for byggenæringen

LØSE ARBEIDSOPPGAVENE, REGULERES AV KONTRAKTER



FÅ TIL GODT SAMARBEID INNAD OG MELLOM INVOLVERTE AKTØRER

Samhandling i byggeprosjekter er ikke lett

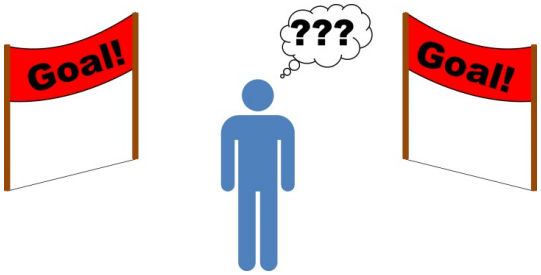


Hvert byggeri unikt
manglende standardisering,
også på prosess og organisering

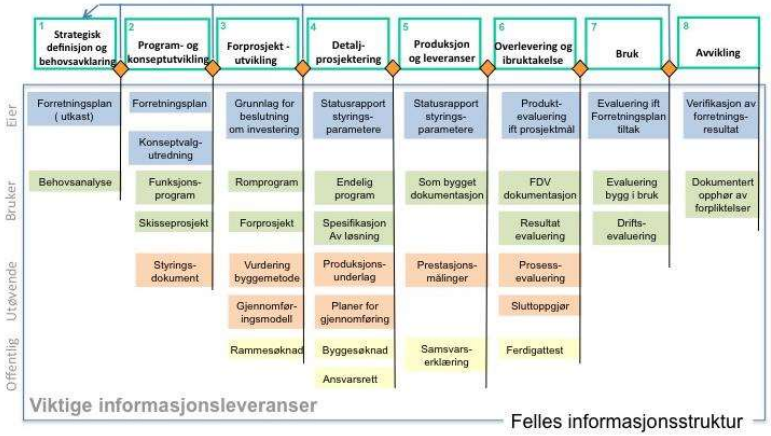
Nytt prosjekt, nye samarbeidskonstellasjoner
- både mellom og innad hos involverte organisasjoner

Lite kunnskap om hva samarbeidspartnerne
trenger fra hverandre for å jobbe effektivt

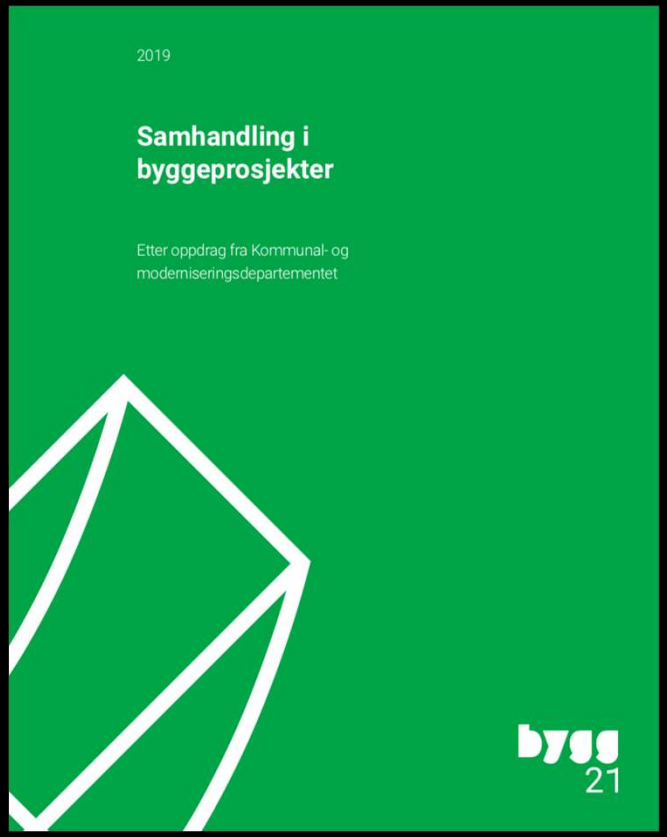
Målkonflikter
- firma versus prosjekt



Steg for steg



Oppstykking av arbeid hvor det er
store gjensidige avhengigheter


2019
Samhandling i byggeprosjekter
Etter oppdrag fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet
bygg 21

2019
Vi bygger best – med åpenhet og tillit
Etter oppdrag fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet
bygg 21

Råd 1:
Bruk standardkontrakter. Eventuelle endringer skal være begrunnet og balanserte

Råd 2:
Etterspør relasjonskompetanse

- **Forståelse for hvordan vi påvirker hverandre**
- **Evne til å forstå den andres ståsted**
- **Tenke langsiktig – ikke bare fra sak til sak**

Relasjonskompetanse:
Kunnskap, ferdigheter, evner og holdninger som bidrar til god samhandling.

- Viktigste egenskaper er empati, omtanke og vilje til å støtte prosjektets deltagere.

Råd 3:
Bruk Bygg21s veileder
«Vi bygger best – med åpenhet og tillit»

1. **Definer tydelige mål som alle parter jobber for å nå**
2. **Sett sammen et godt fungerende prosjektteam**
3. **Etabler faste samhandlingsarenaer**
4. **Gjennomfør felles usikkerhetsstyring for prosjektet**
5. **Lag gjennomtenkte planer og definer klare grensesnitt**
6. **Sørg for presis, rettidig og løsningsorientert kommunikasjon**

Skap tillitsfulle relasjoner og åpenhet

Tillit: viljen til å akseptere sårbarhet, og å ta sjansen på at andres handlinger er moralske og velmente, uten at du har mulighet til å kontrollere dem

Viser kompetanse
Viser velvillighet
Viser integritet

→ TILLIT

Produktiv samarbeid

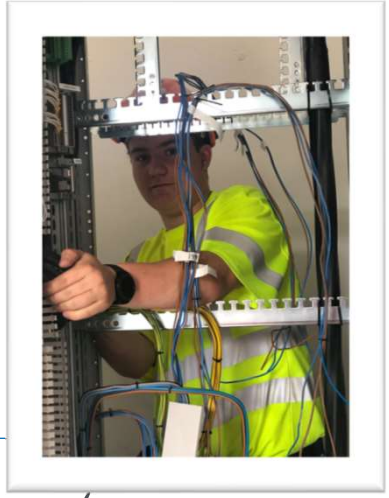
Prosjektets mål i sentrum

Fellesskap

- Realisere ambisjon sammen
- Levere på tid, innenfor kostnadsramme og med god kvalitet
- Alle aktører tjener på prosjektet
- Ett team

Splittelse

- Spesialisering
- Ulike forretningsmodeller – ulike mål
- Grensesnitt - lave marginer – effektiv produksjon
- Utvelgelsesmekanisme = pris
- Mange team



Løsningsorientering

- Når problemer oppstår ses det som et felles anliggende
- Ser den andre part som en virkelig partner
- Har en spørrende holdning – prøver å forstå den andre parts perspektiv
- Parter i relasjoner bidrar med og deler innsikt åpent (holder ikke tilbake)
- All relevante aktører inviteres inn i problemløsningen

www.bi.no/bygg
LinkedIn