

The background of the slide is Raphael's famous fresco 'The School of Athens'. It depicts a group of ancient Greek philosophers in a grand, classical building with arches and statues. The figures are engaged in various activities: some are teaching, some are debating, and some are resting. The architecture is highly detailed, with a central archway leading to a bright sky. The overall scene is a representation of the 'School of Athens' as a place of intellectual pursuit and architectural grandeur.

It-Arkitekturrådet og den fælleskommunale rammearkitektur



I dag skal vi...

Finde nye måder at forklare IT-Arkitekturrådet og den fælleskommunale rammearkitektur videre til andre.

Snakke om forskellige kommunikationsstrategier til de forskellige interessenter.

Finde de mest overbevisende argumenter for, hvorfor det er en god ide.

Det gør vi gennem...

Retorisk basis

- De tre appelformer
- Lidt målgruppesnak
- Argumentationsmodellen

Praksis

- Arbejde med egne spørgsmål-svar og gode argumenter.

Og så er det sør'me
allerede jeres tur



Hvorfor er
rammearkitekturen
en god ide?

Hvad var det bedste svar?

Hvorfor var det godt?

- **Det mest overbevisende?** Hvorfor var det overbevisende?
- **Det mest overraskende?** Hvorfor virkede det overraskende?
- **Det mest nytænkende?** Hvorfor virkede det nytænkende?
- **Det mest dramatiske?** Hvorfor fremstod det dramatisk?
- **Det sjoveste?** Hvorfor blev det sjovt?
- **Det mest seriøse?** Hvorfor var det seriøst?
- **Det mest relevante?** Hvorfor var det relevant for dig?
- **Det, der var nemmest at huske?** Hvorfor bed det sig fast?
- **Hvilken rekvisit fungerede bedst?** Hvorfor?

A detail from Raphael's fresco 'The School of Athens'. It shows two figures: Plato on the left, an older man with a long white beard wearing a purple and red robe, pointing his right index finger towards the sky; and Aristotle on the right, a younger man with a brown beard wearing a blue robe, holding a book in his left hand and gesturing with his right hand palm-down towards the earth.

Rigtig meget fornemmer
vi instinktivt

Retorik skærper bevidstheden
om, **HVORFOR** det fungerer

Man kan få sin vilje på mange måder...

Krig, slåskamp, tortur. Manipulation, tvang, fyringer, frygt.

I arbejdslivet sker det mest i form af:

Fordi chefen/borgmesteren/ministeren/moderkoncernen siger det

Eller bare tro på, at man kan overTALE nogen til at mene det samme som en selv.

Intet af det er retorik – retorik handler om at overBEVISE. Modtagerne skal selv have oplevelsen af, at det er en god ide.

Det handler om at overbevise

- Modtagerne skal selv erkende, at taleren har ret.
- Det er ikke særlig langtidsholdbart at overtale.
- Aldrig "ren retorik". Det er indholdet og argumenterne, der tæller.
- Man må ikke "møve". Pas på at forudsætte for meget og tage enighed for givet. Alle har deres egne forståelsesmønstre, agendaer og succeskriterier.
- Det er talerens ansvar, hvis budskabet ikke når igennem. Det er ikke modtagerne, der er dumme – så må man ændre strategi eller prøve med andre virkemidler.

Hvad er "fitting response"?

Selv den bedste, mest elegant leverede sjove, inspirerende tale er ikke "god", hvis den ikke passer til situationen.

Det er ikke godt, at vi griner for meget, hvis det er alvorligt ment.

Hver tale til sin tid.

Udfordringer i forhold til rammearkitekturen?

Hvis I skal engagere mig, er I nødt til at overBEVISE mig om, at det er en god ide.

Kan KL bare komme og kræve det her?

Vi vil selv bestemme/Vi har et godt samarbejde med vores leverandører/vores system virker fint allerede

Risikerer det ikke at blive meget tungt og trægt?

Jeg synes, det lugter af en ny Amanda

I forstår os ikke/vi har særlige behov i vores kommune

"What's in it for me?"

Andre?



Retorisk basis

3 måder at appellere til publikum

Aristoteles' appelformer

The background of the slide is Raphael's fresco 'The School of Athens'. It depicts a group of ancient Greek philosophers in a grand, classical building with arches and statues. The figures are engaged in various activities: some are teaching, some are debating, and some are resting. The architecture is detailed with columns, arches, and a large central archway leading to a landscape. The overall scene is a representation of the intellectual life of ancient Greece.

Logos – Intellektuel appel

Ethos – Troværdigheds appel

Pathos – Følelsmæssig appel

Optimalt mixer man dem alle tre

Logos

- Logos er den logiske appelform. Her benytter man ofte tal, undersøgelser og modeller for at understrege sin pointe. Vedtaget viden. Statistikker, forskning, undersøgelser, "lande vi normalt sammenligner os med...", eksempler fra andre steder.

Styrker

- Fremstår seriøst og veldokumenteret. Også overfor meget kyniske eller tvivlende tilhørere.

Svagheder

- Bliver hurtigt lidt kedeligt – selv for dem, der elsker tal.
- Tal og undersøgelser kan OGSÅ manipuleres. Det lyder ofte mere veldokumenteret, end det er.
- Kilder og undersøgelser bruges ofte ukorrekt overfladiske eller citeres ikke fyldestgørende for at understrege en pointe.

Logos i professionelle sammenhænge

- Vi forbinder ofte logos med "at være professionelle". Men opdager også ofte, at logos langt fra er nok til at trænge igennem. Der skal ofte mere til, hvis folk skal lytte opmærksomt.
- Det er vigtigt at have styr på det hele, hvis du bliver spurgt... men det betyder ikke altid, at det er logos, du skal bruge din taletid på.
- Husk, at alle vælter fra møde til møde og ofte har alt muligt andet i hovedet. Det bliver hurtigt ekstremt kedeligt. Det skader ikke at lyse og live lidt op.

Logos i IT-arkitekturrådet?

- Hvad er de saglige begrundelser, I typisk benytter jer af, når I skal forklare, hvorfor rammearkitekturen er en god ide?
- Hvad er forskellen på logos alt efter om I taler med fagfæller eller borgere/pressen/moster Oda?
- Bruger I nogen sinde andet end logos til at forklare det hele?

Ethos

Ethos handler om talerens autoritet og troværdighed. Er vedkommende til at stole på? Erfaren nok? Kendt for at være åben, innovativ, seriøs, strategisk, lyttende, bundlinjebevidst... Sådan en man lytter til?

Fordele

- Hvis folk i forvejen kender dig for at være pålidelig, grundig, vidende, inspirerende eller værd at lytte til, lytter de velvilligt til det, du har at sige.

Ulemper

- Ingen er perfekt og selv de største kan fejle – man risikerer lidt ”kejserens nye klæder”-effekt, hvor ingen tør stille spørgsmålstejn ved autoriteterne.
- Ethos skal også vedligeholdes. Man kan ofte trække en del på ethoskontoen, men på et vist tidspunkt går den i rødt, hvis man gentagne gange slækker på kvaliteten, sløser eller glemmer at lytte.
- Folk med mange stjerner på skuldrene glemmer ofte, at de også skal overbevise, inspirere og engagere – og forlader sig alt for ofte på ”fordi jeg siger det”.

Ethos i IT-arkitekturrådet

Enkeltpersonerne:

I sidder her i dag, fordi I allerede har en masse ethos med jer. Folk regner med jer, ved I er gode inden for det her felt – I har stjerner på skulderen – og får endnu flere bare at sidde her i Rådet.

Men hvad med dem, der ikke allerede kender jer – eller feltet – på forhånd? Dér kan I ikke tage jeres ethos for givet. Dér er det vigtigt at få forklaret HVORFOR rammearkitekturen er vigtig – og HVORFOR rådet er den rigtig vej.

Det samlede råd:

Hvad skal rådets samlede ethos være? Lyttende, åbent, stærkt, autoritært, trygt, gevinstbevidst? Uanset hvad, skal I ”walk the talk”.

Skal I fordele rollerne mellem jer? Nogen, der er bedst til bestemte situationer?

Ethos-hubs og ambassadører

- Alle organisationer har nogle stærke ethos-hubs.
 - Socialt stærke
 - Fagligt stærke
 - Har stærke netværk indadtil
 - Har stærke netværk udadtil
- De besidder ofte en kolossal, men udokumenteret magt. Og de rigtig gode at alliere sig med, hvis nye tiltag skal forankres i organisationen.

Pathos

Pathos appellerer til publikums følelser. Det kan foregå gennem billedsprog, eksempler, passioneret nærvær eller ved at tale om følelser eller livets store spørgsmål.

Fordele

- En god måde at skabe forbindelser og billeder hos tilhøreren.
- Let at huske – it sticks.

Ulemper

- Det er ikke alle historier, der egentlig illustrerer pointen. Så tager de bare fokus – men flytter ikke hovedvendigvis på noget.
- Godt til at vække og fastholde opmærksomhed – men kræver oftest logos som underbygger.

Pathos i professionelle sammenhænge

- Opfattes ofte ”uprofessionelt” – men alle er mennesker, og vi vil gerne også underholdes, inspireres, glædes når vi er på arbejde.
- Der ER mange dramaer og følelser på en arbejdsplads.
- Skader ikke altid lige at opridse **VIGTIGHEDEN** og **NØDVENDIGHEDEN**.
- Brug pathos til at vække interesse og begejstring – det vil stikke markant ud på de fleste danske arbejdspladser.

Pathos i IT-Arkitekturrådet

- Rammearkitekturen giver TRYGHED
- Andre relevante følelser: Overblik, stolthed, fællesskab, samhørighed, sammenhængskraft, glæden ved at bygge noget sammen/opleve udvikling.
- KL classic – SAMARBEJDE, FÆLLESSKAB, MENING, bruge midlerne på DET RIGTIGE og DET VIGTIGE
- KL fremtid – komponenter og fleksibilitet



Retorisk basis

Tilpas budskabet til målgruppen

The background of the image is Raphael's famous fresco, 'The School of Athens'. It depicts a group of ancient Greek philosophers gathered in a grand, classical building. The figures are engaged in various activities: some are teaching, some are debating, and some are resting. The architecture features high arches, columns, and statues, creating a sense of depth and grandeur. The floor is decorated with a geometric pattern of squares and rectangles.

Hvem er
interessenterne?

Lær altid af folks spørgsmål

Spørgsmål og kritik er en gave – og en perfekt lejlighed til at få lov at svare uddybende og mere nuanceret.

På baggrund af deres spørgsmål kan du også tilpasse dine pointer, så de passer til deres niveau og interesser.

Hvis der er noget folk ALTID spørger til, er der nok noget om det – undersøg om noget skal forandres og tænk over, hvordan du kan mindske forvirringen.

Dunkelt talt er dunkelt tænkt – ER der faktisk problemer i konceptet?

Hvad lytter interessenterne efter ?

	Den korte bane	Den lange bane
What's in it for me?	Resultater, gevistrealiseringer, mens jeg stadig er her	Karrieremuligheder og kompetenceudvikling
Følelser	Tryghed, udvikling, fællesskab...	Fleksibilitet, fremtidssikring, stolthed
Økonomien	Hurtige gevinster Godt for bundlinjen	Langsigtede gevinster til alles bedste. Mulighed for at bruge pengene på noget andet.
Visionerne	Spændende Fremsynet Nytænkende Komponenter er vejen frem	At videreudvikle rammearkitekturen og sprede kendskabet til tilgangen og tankegangen – gerne til hele den offentlige sektor.

Hvilke ord til hvilken målgruppe?

Professionelle interessenter

- Gevinstrealiseringer
- Rammearkitektur og komponenter
- Farvel til væg-til-væg-løsningerne

Borgerne og presse

- Vi får mulighed for at bruge pengene på noget vigtigere
- Tænk på det som en startkasse med LEGO-klodser alle har til rådighed – og så kan de enkelte kommuner købe de særlige klodser, netop de har brug for til.
- Udviklingen går så hurtigt, at det er svært at sikre store systemer til fremtiden – mindre komponenter er nemmere at justere og skifte ud – så længe de passer sammen.



Retorisk basis

Argumentationsmodellern

Argumentmodellen – Stephen Toulmin

Belæg

Noget, der underbygger påstanden

Påstand

Det udsagn, vi skal underbygge

Hjemmel

Noget, vi alle sammen er enige om, og som man derfor kan bruge som grundlag for fælles forståelse. En hjemmel er ofte så udbredt, at vi slet ikke behøver ekspliciteren den, for at folk ved, hvad det drejer sig om.

Argumentmodellen – eksempel

Belæg

Det er langt mere fleksibelt og fremtidssikret og derfor billigere på længere sigt.

Påstand

Den fælleskommunale rammearkitektur er en rigtig god ide

Hjemmel

Jo færre penge, vi i fællesskab bruger på det basale, jo flere penge kan vi hver især bruge på alt det sjove.

Den udvidede argumentmodel

Belæg

Påstand

Styrkemarkør

Ord, der markerer, hvor alvorligt man skal tage argumentet. Fx "måske", "sandsynligvis", "med garanti", "muligvis" eller "uden diskussion".

Gendrivelse

Undtagelser, der med god grund vil kunne underkende argumentet. Forhold, der ville gøre, at det ikke forholder sig som forventet.

Hjemmel

Rygdækning

Ekstra beviser, der understøtter hjemmelen. Statistikker, undersøgelser eller lovgivning, der styrker hjemmelen, hvis man ikke kan tage den for givet.

Den udvidede argumentmodel

Belæg

Påstand

Styrkemarkør

Der er STORE gevinster at realisere

Gendrivelse

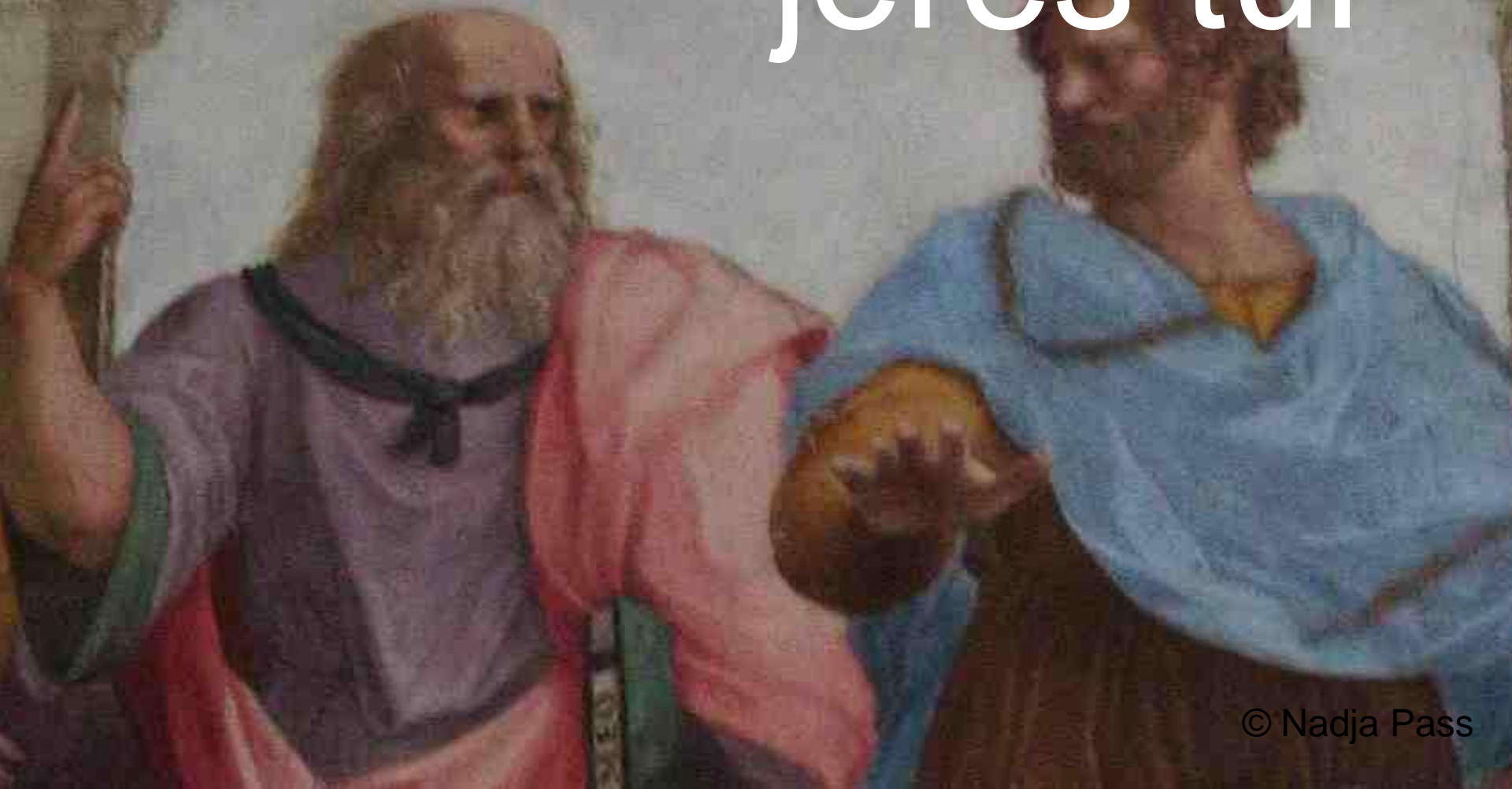
Jeg ved godt, at vi har en masse skidt med i historikken fra Amanda og Politiets system – men det her er noget helt andet, fordi...

Hjemmel

Rygdækning

Odense Kommune har haft virkelig gode erfaringer med det her – og Finansministeriet synes også, det er rigtig interessant. Så vi er faktisk statens frontløbere med det her.

Og nu er det
jeres tur



Udfyld dit svars tomme pladser

Belæg

Hvad baserer du dit svar på?

Påstand

Hvorfor synes du, rammearkitekturen er en god ide?

Styrkemarkør

Hvor stor er sandsynligheden for, at dit svar er rigtigt? Hvor vigtigt er det?

Gendrivelse

Er der nogle situationer, hvor dit svar ikke gælder?

Hvordan adskiller det sig fra tidligere fiaskoer/problemer.

Rygdækning

Kan du henvise til statistikker undersøgelser, ekspertudsagn eller velkendte eksempler, der gør dit argument stærkere?

Hjemmel

Hvilken grundlæggende "sandhed" eller vedtagne konventioner bygger du dit argument på?
(bør kun ekspliciteres, hvis det ikke giver sig selv)

Og nu er det
for alvor jeres tur



Forbered jer på et kort videointerview

- HVEM er du, og HVAD er din rolle i Rådet?
- Hvorfor er rammearkitekturen vigtig for dig?

Vælg et spørgsmål at besvare

- **Fra Rådets postkasse:** Hvorfor er der så mange IT-systemer i kommunal regi? Og hvorfor taler de ikke bedre sammen? Ofte er der ikke tænkt på kobling af data og mulig ledelsesinformation, når et system igangsættes. Hvordan kan vi blive bedre dertil?
- **Fra Rådets postkasse:** Hvilke kompetencer og forudsætninger bør en kommune have for at kunne følge med / spille med omkring arkitekturstyring - og hvis vi ikke har disse, hvor/dan får vi disse?
- **Fra kommunal udviklingskonsulent:** Jeg skal bare lige forstå, om du siger, at de enkelte kommuner KAN eller SKAL deltage.
- **Fra kommune-it-medarbejder:** Gevinstrealisering, siger du. Kan du ikke fortælle mig lidt mere om det?
- **Fra almindelig borger:** Åh, jeg bliver helt træt. Hvorfor skal jeg interessere mig det?

Og lad os SÅ høre

