

Styrk dine kompetencer i resultatskabende kommunikation, samarbejde og opgaveløsning

Vi bliver ofte spurgt: "Er det egentlig ikke en *fordel*, at vi mennesker er så forskellige, når vi skal arbejde sammen"?

Og svaret er "jo" – under én forudsætning: Nemlig at du ved præcis hvad forskellene er, ved hvordan du opdager dem hos dig selv og andre - og ved hvordan du kan tage aktivt højde for dem, i din daglige kommunikation og dit samarbejde med andre. Ellers bliver forskellene desværre oftere kilder til "støj" og misforståelser i vores daglige dialog og samarbejde...

Få 2 inspirerende og muntre dage, hvor du lærer rigtig meget om andre mennesker - og noget om dig selv... så du får dine ideer og budskaber bedre igennem – og samtidig undgår misforståelser og spildtid.

Den øgede forståelse af dig selv og andre giver samtidig en større indflydelse på din evne til, og mulighed for, at løse problemer og opgaver sammen med andre, være en inspirerende leder/kollega, sælge idéer og ydelser til din omverden – og en hel del mere...

Og – så kan det da heller ikke helt afvises, at dages indsigter og værktøjer også bidrager - på det mere personlige plan - med lidt mindre stress samt lidt mere ro og overskud 😊

På kurset arbejder vi med en kombination af dyb viden om erhvervsrelateret NLP og en række videnskabeligt funderede opdagelser og metoder indenfor områder som positiv psykologi, kognitiv læring/træning, adfærds-psykologi, adfærds-økonomi og beslutningsteori.

Alt sammen omformet til jordnære, praktisk anvendelige indsigter og værktøjer...

Dato/tid: Torsdag d. 1. september + fredag d. 2. september 2022.

Begge dage i tidsrummet 09.00 – 16.00

Sted: La Oficina, Suomisvej 4, 1927 Frederiksberg C

Pris: Investeringen i de 2 dage er 6.900 DKK excl. moms. og inkluderer undervisningsmaterialer, kaffe/the, let morgenmad og en let frokost - samt lidt sødt om eftermiddagen.

Tilmelding: Du tilmelder dig blot ved at udfylde den korte formular du finder på vores hjemmeside, under beskrivelsen af kurset.

Du er *altid* meget velkommen til at kontakte Erik Løgstrup, der står for - og underviser på – kurset. Du finder Erik på mail: el@Performex-HR.dk eller på mobil: 2027 3626.

Indhold og udbytte – beskrevet i 2 detalje-niveauer

Først finder du en lidt kortere beskrivelse – der kan give et overblik.

På kurset får du viden og værktøjer til at:

- Kommunikere med *forskellige modtager-typer* – så du får dine budskaber bedre igennem, og reducerer antallet af gange, hvor vi ”taler forbi” hinanden, når vi udveksler viden, løser opgaver m.m.
- Skabe understøttende forudsætninger for, at modtageren af dine tanker, idéer og budskaber både har *lyst til* at lytte til dig – og også er mere *åben for* dine idéer/forslag.
- Forstå mange af de reaktioner – hos dig selv og andre – der ellers let kan virke irrationelle/uforståelige – og derved skabe støj/friktion i vores samarbejde.
- Kunne *rumme* disse irrationaliteter – og til at *forebygge*, at de kommer til at spille en (for stor) rolle i hverdagen.
- Kunne tænke, handle og kommunikere – ud fra viden fra *flere forskellige udsigtspunkter*. Vi taler ofte om at ”se sagen fra den andens synspunkt” – men kan meget ofte blive langt bedre til det – og du kan få værktøjet hér 😊.
- Kunne indhente præcise og kvalitetsfyldte informationer fra andre mennesker – på en måde som de synes er OK.
- Blive endnu bedre til at spotte hvad der ”står i vejen” for at en idé eller et mål bliver omsat til handlinger og konkrete resultater + lære hvordan du kan bruge dette værktøj til at blive en endnu bedre, problemløsende sparringspartner for kunder, kolleger (og måske også dig selv 😊).

Kursets ”spillestil”

Inden vi går i gang, får du mulighed for at fortælle os, hvad *du særligt gerne vil have ud af kurset* – så gør vi vores yderste for, at dine mål bliver understøttet på vores 2 dage sammen.

Kursusformen er en vekselvirkning mellem præsentation/drøftelse i plenum, og konkret arbejde med metoderne og værktøjerne (i grupper af 2 – 3 deltagere) – så de kommer så tæt på din hverdag som muligt, og du derved får endnu mere udbytte af din deltagelse.

Og så er der også et par ting vi **IKKE** gør undervejs på dagene – nemlig bruger videoptagelser, sætter deltagerne ”ind i midten i den varme stol” eller beder dig holde præsentationer foran de andre på holdet...

Alle disse trænings-former kan sådan set være nyttige nok. Den læring de giver, kan vi blot *hente/skabe på andre måder* – der for langt de fleste vil være noget mere appetitlige... 😊

Hvis du gerne vil vide *endnu mere* om kursets specifikke indhold og udbytte - så finder du hér en detaljeret gennemgang af de emner og værktøjer, vi arbejder med undervejs.

Mindset'et bag vellykket kommunikation og samarbejde

Et af de væsentlige elementer i kurset er, at vi kortlægger og inviterer til et bestemt mindset, der giver en endnu bedre forståelse af de – nogle gange meget betydelige – forskelle, der er på mennesker i vores professionelle liv, og som er afgørende for hvor godt vi samarbejder i hverdagen.

Vi arbejder blandt andet med vores nærmest genetisk drevne trang til at afkode betydningen af andres handlinger/adfærd, kombineret med vores tilsvarende (oftest helt ubevidste) tendens til at søge bekræftelse af vores opfattelser (Confirmation Bias).

Ved at blive mere bevidst om disse tendenser i vores tænkning – samt få en række konkrete værktøjer til at opdage og korrigere dem i tide ☺ - kan vi samarbejde og problemløse med andre på en endnu mere effektiv måde.

Viden om vores instinktive reaktioner

Kender du dét, at andre mennesker reagerer på temmelig uforståelige måder – eksempelvis bliver meget bekymrede ved udsigten til en ellers ret uskyldig forandring, virker uimodtagelige overfor et ellers objektivt rigtigt/brugbart forslag – eller reagerer ret skarpt på en ellers velment kommentar?

Altså nogle af de gange hvor man næste instinktivt tænker "Hvad skete der lige dér??"
Forklaringen er ofte dejlig simpel...

Vi har nemlig – selv i dag – nogle stadig meget aktive funktioner og reaktionsmønstre i hjernen, der stammer tilbage til en tid for ca. 100.000 år siden, hvor vi levede individuelt, som jægere og samlere...

Disse instinktive/primitive reaktioner spiller en stor rolle i andres oplevelse af os - ligesom de spiller en tilsvarende stor rolle i vores oplevelse af kunder og kolleger.

Således er vi selv – og de mennesker vi arbejder sammen med - territorielle (ofte uden at vide det bevidst) – hvorved vi let kan komme til at træde ind over hinandens grænser, når vi skal arbejde sammen, løse opgaver, give råd og feed-back, siger noget "for sjov" etc.

Ved at være mere opmærksom på, at vi hver gang vi forsøger at "sælge" et budskab eller en idé til en kunde eller kollega, faktisk er på vej ind på deres territorium (og derfor let kan blive udsat for deres - helt ubevidste - kamp/flugt reaktioner), kan en masse potentielt knas i samarbejdet forebygges – ligesom man bedre forstår egne og andres irrationelle reaktioner (så man ikke behøver at blive så irriteret på dem).

Kunsten at kunne skabe god kemi/ bølgelængde – med vilje

Tilstedeværelsen af "god kemi" eller at vi "er på bølgelængde med hinanden" ser ud til at være en af de væsentlige forudsætninger for et godt samarbejde.

God kemi bidrager således til den tillid, åbenhed og lydhørhed, der gør det klart nemmere at få sine idéer og forslag igennem hos andre mennesker - eller kunne få dem til at hjælpe os, når der er brug for det ift. opgaven.

Vi undersøger derfor hvad det egentlig (rent neurologisk og psykologisk) vil sige at skabe "god kemi" – samt får en række helt konkrete værktøjer, som du kan bruge til – helt bevidst – at skabe den gode kemi/komme på bølgelængde.

Viden om hvor mange informationer vi mennesker kan have i vores bevidste tænkning - på én gang

Vi kan nemt have en tendens til at overvurdere, hvor mange informationer både vi selv, kunder og kolleger kan holde i tankerne på én gang, når vi skal samarbejde i ofte komplekse opgaver – ikke mindst når vi selv har ret dyb viden indenfor et område, vi har arbejdet med gennem en række år...

Målinger og forskning har nemlig gennem de seneste årtier vist, at vi mennesker ser ud til kun at kunne tænke på 4 – 7 informationer/detaljer samtidig – og hvis vi forsøger at overskue mere på samme tid, er der automatisk noget vi glemmer eller bliver uopmærksomme på.

Vi kan derfor let opleve, at "nu har jeg jo sagt det – så må den anden da vide det/kunne huske det" – men det kan vi slet ikke være sikre på 😊

I denne del kigger vi derfor på, hvad det betyder i vores praktiske hverdag i samarbejdet med vores omverden, at vi kan tænke på så lidt ad gangen – og får en række specifikke værktøjer til, hvordan vi bedre kan leve med den meget smalle "båndbredde" i hverdagen – og alligevel udveksle den relevante viden og nå vores mål.

Mulighed for at vide præcis hvordan andre motiveres

Vi er ofte i den situation, at vi ikke direkte kan bestemme/diktere løsninger eller tvinge vores forslag igennem – og vi er derfor ofte nødt til at kunne motivere andre til at se fornuften og anvendeligheden i vores idéer, forslag mm.

Vi kigger derfor nærmere på det fænomen, at de mennesker vi arbejder sammen med motiveres på én af to måder: Cirka halvdelen motiveres af, hvad de kan opnå ved at samarbejde med dig. Den anden halvdel motiveres næsten udelukkende af hvad de kan undgå eller slippe for, ved at indgå i et godt samarbejde med dig.

I denne del får du direkte anvendelige opskifter på hvordan du finder ud af din egen og den andens motivations-form - samt hvordan du efterfølgende kan anvende denne viden til at kommunikerer dine budskaber på en måde, så det passer præcis til den andens måde at være motiveret på.

Indsigt i hvordan andre mennesker træffer beslutninger

Også i denne sammenhæng vil kunder og kolleger typisk agere på én af to mulige måder:

For nogle af dem vil det være meget vigtigt at få en mængde viden om hvad andre mener (eksempelvis gennem referencer og statistikker).

For andre er det afgørende, at de oplever at de helt selv har truffet deres beslutning, og ethvert forsøg på at pege ud hvad andre mener, vil faktisk forringe muligheden for, at få dem med på en idé, eller dele viden/erfaringer med dem.

I denne del lærer du konkrete værktøjer til at høre hvilken af de to typer den anden tilhører, samt lærer en række ord og vendinger, der er gode at bruge hvis man gerne vil have sin viden og sine idéer/forslag igennem – hos hver af de to typer.

Sproglige teknikker, der gør det lettere at løse hverdagens problemer og opgaver

Som en naturlig konsekvens af at vi skal arbejde sammen i en – stadig mere – kompleks verden, støder vi på en række udfordringer/problemer i det daglige samarbejde.

Du lærer derfor en række sproglige teknikker, der hjælper dig til at flytte ting fra en problemramme til en mål- og løsningsorienteret ramme, og derved løse en række problemer – også nogle af dem, der næsten synes umulige at løse, når man ser på dem første gang 😊.

Øget bevidsthed om forskellen på Problemer og Vilkår

Ved at blive endnu bedre til at kende forskel på om noget er et problem (= det kan løses) eller et vilkår (= man bør lade det være i fred), kan man dels anvende sin tid og energi langt bedre – og dels kan man skrue op for arbejdsglæden og lidt ned for stress-niveauet.

Og samtidig vil vi antagelig kunne afklare/løse nogle flere ting – hurtigere.

Viden om, hvordan man kan "sælge" forandringer bedre

I denne del arbejder vi med en række af de mentale/psykologiske mekanikker der kendetegner mennesker i forandrings-situationer – ikke mindst, når der er tale om forandringer, vi ikke selv direkte har valgt.

Du får en række anvendelige indsigter og konkrete værktøjer til bedre at kunne formidle forandringsbudskaber til medarbejdere, kolleger, kunder og andre interessenter – så modtageren får mere "gå på mod" i sagen, og sandsynligvis kommer bedre/hurtigere i gang med forandringen.

Vi glæder os til forhåbentlig at se dig – og lever inspiration og værktøjer, du kan have gavn af i hverdagen...