

**Opsummering af foredrag**

**v/Arne Nielsson**



## ”Hænderne-over-hovedet”

---

Hænderne-over-hovedet-dage« – hvad er det for dage? Det er dage, hvor du kommer hjem, og det bobler, og du kan mærke, at det er en god dag. Jeg tror på, at mennesker der tør tage ”hænderne-over-hovedet”, når de lykkes, skaber begejstring omkring sig, så både omverdenen (kolleger, venner og familien) bliver smittet med den positive energi, der findes, når mennesker lykkes og også tør vise det. ”Hænderne-over-hovedet-dage” skaber livskvalitet for dig og din omverden. Prøv at samle på disse dage. **Husk, at træning gør dig til mester.**

## Find-fem-fejl-kulturen

---

Efterhånden har jeg fået oplevelsen af, at vi i job- og virksomhedskulturen er særdeles ”servicemindede” til at fortælle kollegerne, hvad de kunne have gjort bedre. I praksis fungerer det som ugebladens ”find fem fejl”. Mennesker mister troen på, at de overhovedet kan noget, hvis de konstant gøres opmærksom på sine fejl. Gør derfor det modsatte og ros så snart der er mulighed for det. Det kræver mod at turde, men dem der tør, sætter dagsordenen.

## Peak State of Mind

---

At være eller komme i Peak State of Mind kræver en indsats og en beslutning. Der findes 2 begreber, **Peak State of Mind** og **Low State of Mind**. At være i Peak State eller i Low State er et spørgsmål om at være ”parat” eller ikke ”parat”, at være motiveret eller demotiveret.

Kropssproget har indflydelse på din parathed. Mennesker, der har et sammensunket eller opgivende kropssprog, sender signaler til underbevidstheden om, at slaget eller troen på at kunne lykkes, er tabt.

Kunsten i modgang eller i forbindelse med store udfordringer er at bringe kroppen i Peak State of Mind – at gøre den ”parat”. Det gør du gennem dit kropssprog - og forstærker det med et YES!

Brug Peak State of Mind, når du har behov for at lykkes eller gøre en forskel.

## Proaktive tankegange

---

Mennesker, der ved, hvad de vil, og hvor de vil hen, er målrettede. Mennesker, der tør sætte ambitiøse og målbare mål og konstant gør en indsats for at nå dem, kalder jeg proaktive. Ønsket er, at virksomheden udvikler proaktive mennesker, der gennem personlige og fælles målsætninger selv tager initiativ og ansvar for deres fælles og egen fremtid.

Dette skaber grundlag for en succesfuld virksomhed og succesfulde medarbejdere. Når medarbejderne tænker proaktivt, vil de og dermed virksomheden arbejde efter et fælles ambitiøst mål, de føler ansvar for at nå. Der skabes en ”Vinderkultur”. Hvem kan leve efter sætningen ”Tab og vind med samme sind”? **Mennesker, der tør sætte mål for fremtiden, har større indflydelse på deres egen fremtid.**

## Træningstankegangen

---

Jeg mener, at gennem bevidst træning kan du styre og udvikle dine færdigheder. Jeg tror på, at alle mennesker kan og vil udvikle sig. Jeg ved, at med den fart udviklingen har, kræver det, at du som menneske konstant træner for at udvikle dig, så du hele tiden udnytter de muligheder, der findes.

Gør dig bevidst om, hvad du skal træne i for at nå dine/teamets mål, hvor tit du ønsker at træne, i hvilke færdigheder, og hvem der skal coache og inspirere dig. Træningstankegangen bør være en naturlig del af din måde at tænke og arbejde på. Du skal ligeledes definere værdien af at nå dine/teamets mål, for kun hvis du kan se værdien, bliver du ved med at kæmpe, når det begynder at gøre ondt eller blive besværligt på vej til målet

Samtidig er det vigtigt at være bevidst om, hvad du har forbedret og udviklet, samt huske at fejre og glæde sig over det, der lykkes - også de små sejre og succeser. **Husk: "hænderne-over-hovedet".**

## Coaching

---

Forskellen på en coach og en træner er, at coachen er én, du selv ønsker, fordi du føler, at personen kan og vil udvikle dig og eventuelt virksomheden i den rigtige retning. At være coach er en ny tanke, ledelsesstil og samarbejdsform. En træner vil ofte være en person, en anden vælger for dig.

Fordelen ved coaching er, at vi herigennem udvikler og skaber mennesker, der tør og vil tage ansvar for egen og andres udvikling. Det vil kræve, at du som coach viser tillid, interesse og begejstring - kort sagt: **"Walk the talk"**.

## Egne og teamets spilleregler

---

Idéen med spilleregler er, at du eller teamet bliver bevidste om, hvad der gør, at I nogle gange er bedre end andre. Du kender følelsen af, at tingene kører af sig selv. Gennem bevidsthed om, hvilke spilleregler der er tilstede, når du eller teamet er bedst, skaber du forudsætninger for at planlægge "held". Samtidig sikrer du eller teamet at have indflydelse på eget image. Her er et eksempel på spilleregler: Modig – Nytænkning – Målrettet – Engageret – Humor. Faktor X: Troværdighed. **Spilleregler sikrer, at du eller teamet er bevidste om at være bedst, når det gælder.**

## Indre dialog

---

Jeg ved, at alle mennesker fører en indre samtale. Jeg ved samtidig, at for størstedelen er samtalen i løbet af en dag på ca. 50.000 ord. Derfor er det vigtigt, at samtalen bliver ført i mulighedernes verden.

Det, der afgør din evne til at styre din indre samtale, er din bevidsthed om, hvad du tænker, men da de fleste mennesker bruger 90% af deres tid i underbevidstheden og dermed kun 10% i

bevidstheden, er det vigtigt, når vi udvikler os selv, gør vi det bevidst. Husk: "Folde- hænderne- øvelsen": Hvis du gør, hvad du plejer at gøre, får du, hvad du plejer at få, så hvis du ønsker andet end det, du plejer at få, må du gøre noget andet end det, du plejer at gøre.

For at ændre vaner kræver det, at du er bevidst om dine tanker og ser værdien af at ændre og udvikle dem. Vindere har udviklet evnen til at styre den indre dialog i en positiv retning.

## **Øv-bøv'ere og over og under strengen**

---

De mennesker, der er bedrevidende, har udviklet en tankegang, der ofte afskær dem fra ny viden, nye idéer, inspiration og dermed forudsætningerne for at indfri omverdenens forventninger og krav. De bruger ofte ordsprog som: "Det har vi prøvet", "det virker ikke", "hvorfor nu igen", "det kan jeg ikke", "det vil jeg ikke" osv.

Desværre er det en dårlig vane, disse mennesker har udviklet, og for at ændre dette kræver det, at de ændrer vaner, tankegange og dermed adfærd.

Jeg ved, at en gennemsnitlig "øv-bøver" har negativ indflydelse på ca. 10 - 15 personer, mens en veltrænet "øv-bøver" har negativ indflydelse på ca. 25 personer. En supertrænet "øv-bøver" kan trække et helt selskab, afdeling eller familie ned under strengen. Der findes "øv-bøvere" i os alle, vi skal bare være bevidste om, at den side ikke har overtaget. Som coach for andre skal du huske: **Mennesker over strengen har oftere "hænderne-over-hovedet" og dermed større livskvalitet.**

Vil du **over strengen**?

- Så kontakt os på telefon **7020 0449** eller på mail [mtb@plan-4u.dk](mailto:mtb@plan-4u.dk)