

Ledarskapets inre spel

TANKESÄTT FÖR MÄSTERLIGT LEDARSKAP



SOFIA LUNDBLAD



Från mig till dig

Kära läsare!

Jag är så glad över att du har valt att ta del av den här boken, och mitt hopp är att den ska väcka nyfikenhet och mod hos dig att utforska nya horisonter av tänkande. Jag önskar att du genom detta också upplever att både livet och ditt ledarskap blir både lättare och roligare. Förändring och tillväxt är ofta mest givande när vi vågar utmana oss själva att tänka annorlunda, och min förhoppning är att denna bok kan vara en vägledning på den resan.

Oavsett om du är ledare för ett stort företag, en mindre organisation eller team så vet jag att många före dig haft stor nytta av att utforska sina tankar och detta kan vara ett sätt.

De flesta böcker om personlig utveckling innehåller uppgifter och utmaningar att gå igenom. Så är det även i detta fall. Jag är övertygad du får som mest vinning av att anta och göra de utmaningar och uppgifter som du hittar under läsningen.

Sofia Lundblad

TEAM- OCH LEDARSKAPSUTVECKLARE





innehåll

Inledning sid.1-2

Vad spelar det för roll

1 - sid. 13-7

Kartan är inte verkligheten

2 - sid. 8-13

Alla beteenden har en positiv intention

3 - sid. 14-17

Kropp och sinne är ett system

4 - sid. 18-20

Du har ansvar för dina tankar och ditt tillstånd och därför också för ditt resultat

5 - sid. 21-23

Syftet med kommunikation är den respons du får

6 - sid. 24-26

Att ha ett val är bättre än att inte ha ett val alls

7 - sid. 27-29

Det finns inga misslyckanden - bara feedback

Sammanfattning - sid. 30



Vad spelar det för roll?

Förmågan att idag tänka annorlunda än igår skiljer den vise från den envise.
John Steinbeck

Skillnaden mellan att tänka med flit och att inte göra det kan liknas vid skillnaden på fixed mindset och growth mindset. Det är inte samma sak men när du väljer att tänka med flit så hamnar du automatiskt i gruppen med growth mindset.

“Vaddå tänka med flit?” undrar du och jag håller med om att det kan låta lite förolämpande utan närmare förklaring. Saken är den att din briljanta hjärna tar hand om allt det du upplever som att det bara händer. Dina rutiner och invanda mönster går på autopilot. Det är förvisso är toppen, för i annat fall skulle du vara utmattad av alla beslut och alla tankar innan frukosten var över varje morgon.

Problemen uppkommer när dina rutiner och invanda mönster hämmar dig i din utveckling, stoppar dig från att uppnå resultat eller begränsar dig i dina beslut och handlingar.

Vi vet idag att hjärnan är plastisk vilket innebär att den är anpassningsbar och föränderlig. Det bör vi så klart dra nytta av och utnyttja till vår fördel.

Varje beslut du tar och varje handling du genomför grundar sig i dina tankar, vilka härstammar ifrån dina erfarenheter, kunskaper, värderingar och övertygelser. För att spara energi är det så klart toppen att låta hjärnan gå på autopilot men när du inte når de resultat du önskar så blir det snarare till ett hinder.

Du vet säkert redan allt detta och jag vill inte komma och säga att du inte tänker med flit. Ge mig bara ett försök till att förklara hur jag menar med att detta kan visa sig.

I *The Book of Lists* framgår att det vi människor är mest rädda för är att hålla tal/prata inför grupp. Flera steg längre ner, efter rädsla för höjder, insekter och baciller, ekonomiska problem och djupa vatten, kommer rädslan för att dö. På sjätte plats!

Om jag ska gissa (inte så vilt) så skulle dock rädsla att dö komma på första plats om vi tänkte med flit. Det troliga är att vårt undermedvetna faktiskt tror att vi ska dö om vi utsätter oss för något av de andra, högre upp på listan.

Vi behöver alltså en balans mellan när vi tänker med flit och när tankarna går på slentrian. Min förhoppning är att dessa kapitel kan hjälpa dig att välja när det ena passar bättre än det andra. Att du kan inspireras att lyfta ditt ledarskap till nästa nivå bara genom att implementera några nya sanningar att utgå ifrån.

Häriifrån och framåt delar jag hur du kan luta dig mot några av de grundantaganden som har sitt ursprung i NLP* för att må och prestera bättre, samtidigt som du stöttar andra att nå sin fulla potential.

Bara en varning innan du fortsätter! När vi lär oss att "tänka med flit" ökar möjligheten att nå större resultat och må bättre på vägen. Med detta kommer också högre krav på dig som person. Du har inte längre något att skylla på. Du är 100% ansvarig för dig.

*NLP står för NeuroLingvistisk Programmering vilket är en metodologi för hur vi skapar beteenden samt en attityd av nyfikenhet att utforska vad som är möjligt och inte.

1

Kartan är inte verkligheten

Bredda ditt perspektiv och vinn mark

Tänk dig världskartan så som den såg ut för 100 år sedan. Visst finns det likheter med hur kartan ser ut idag, men håll med om att den förändrats och utvecklats med tiden. Detta handlar inte om en karta på det sättet. Metaforen syftar till att beskriva hur människor tänker olika och hur vi genom perception upplever våra liv och världen vi lever i.

Året är nu 2024 och antalet människor på jorden är drygt 8 miljarder. Alla med sin individuella bild av världen. Olika värderingar, olika uppfattningar om vad som är rätt och fel, olika tankar och känslor. Olika intressen och smak, olika politisk åsikt, olika religiös åskådning och olika föreställning om begrepp som etik och moral. Ingen av dessa har exakt samma föreställning om vad som är verkligt eller sant.

Verkligheten var ett ämne de båda fysikerna Albert Einsteins och Niels Bohrs hade lika och olika teorier om. Einstein menade att verkligheten finns men förändras när vi försöker komma åt den medan Bohr var av den mening att verkligheten skapas först när vi observerar den. (väldigt basic beskrivet, jag vet). Oavsett vilken av dessa teorier som är den riktiga så tydliggör båda det faktum att det du upplever är det DU upplever. Du upplever alltså inte verkligheten, du upplever din upplevda verklighet.

Utifrån erfarenheter och händelser, möten och samtal med andra människor har du skapat dig en bild av världen så som just du ser den. Din verklighet, som byggts upp av allt du tror på, och dina värderingar, ligger till grund för dina tolkningar av olika situationer och sammanhang. Med tiden har du, för att förenkla för dig, skapat dig en uppsjö av generaliseringar. Du tänker lika om liknande situationer. Ibland är det jättebra och rent livsnödvändigt, ibland hindrar det dig från att leva ditt liv fullt ut.

Virginia Satir (känd profil inom NLP:n, genom sitt arbete med familje- och systemterapi) lär ha uttryckt att "de flesta människor tror att viljan att överleva är den starkaste instinkten hos människor, men det är det inte. Den starkaste instinkten är att hålla saker och ting bekanta".



När vi generaliserar gör vi saker bekanta. Vi kategoriserar saker omkring oss så som att ett glas är ett glas oavsett om det är av plast eller glas, om det har fot eller inte. Vi vet hur dörrar fungerar och hur vi hälsar på andra människor genom att ta i hand. Vi lär oss alltså genom att generalisera och i den bemärkelsen är det bra.

Man kan likna generaliseringar med fördomar (även om det inte är samma sak). Fördomar är bra då de kan rädda livet på dig men också hämmande i vissa fall. Rent krasst är fördomar bra att ha så länge du är öppen för att ifrågasätta dem och byta ut dem vid behov.

Precis det samma gäller för våra generaliseringar. De är bra när det kommer till hur de förenklar våra liv. Däremot blir våra generaliseringar till ett hinder för oss när vi kommer till en situation där de hämmar oss och vi inte är öppna för att förändra åsikter och sådant vi tror på.

Generaliseringar, som hämmar oss kan till exempel vara när vi drar på oss fobier. Att vara hundrädd är ju jättebra när vi möter aggressiva hundar men annars fyller det ingen funktion. Det kan också hämma oss när vi står inför en uppgift vi är osäkra kring eller inte tror oss klara, för att tidigare försök inte gett önskat resultat.

Så när du genom dina sinnen uppfattar och reagerar på situationer och sammanhang gör du det utifrån din egen bild av verkligheten, inte utifrån själva verkligheten (eftersom den inte finns, eller förändras när du uppmärksammar den). Du gör det genom dina värderingar och vad du tar för sant. Dina generaliseringar kan här sägas vara ditt invanda sätt att tänka och är en del av basen i din karta.

Men hur vet du att din sanning är sann? Jag gissar att du någon gång bytt åsikt eller blivit överbevisad i någon fråga? Där och då bytte du sanning, la den gamla åt sidan och gjorde plats för en ny. Du utmanade alltså dina sanningar och värderingar, testade dina generaliseringar och just då var din sanning inte sann längre.

Det som dock ofta händer när vi möter människor som tycker annorlunda, och kanske rent av tvärt emot oss själva är att vi vill förklara, omvända eller dumförklara personen ifråga (och ja, detta är en generalisering från min sida). Jag är ganska säker på att du någon gång haft ett bråk, eller åtminstone en argumentation med någon. För att det ska kunna hända behöver det finnas minst två olika sanningar. Vems sanning är rätt?

I en del av mina workshops ställer jag frågan ”hur definierar du en konflikt” och bara svaren som framkommer här visar hur olika kartor det finns. En del upplever att det är en konflikt så snart det finns olika åsikter, medans andra tycker att det är en konflikt när diskussionerna övergår till att bli infekterade och så högljudda att taket lyfter. Oavsett vilket svar som är det rätta så är de flesta människor ganska samstämmiga i att konflikter inte är något att sträva efter.

Jag är också relativt säker på att du någon gång mött någon du upplevt som en idiot (eller vad du kallar dem enligt din karta). Hur känns det? Vilket humör hamnar du i när du kanske till och med kommer i konflikt med en sådan person? Troligen inte ett bra. Irritation, frustration att inte nå fram kanske? Tänk om motparten upplevde precis samma. Tänk om motparten tyckte att du var en idiot. Tänk om.

Vi vet alla att det är utanför trygghetszonen det händer att det är där vi växer och utvecklig sker. Så utifrån detta, att din bild av världen, din karta av verkligheten är just bara din, kan du utvecklas och växa massor genom att vara var nyfiken på andras kartor. Du vinner också hästlängder på att utforska andras kartor i stället för att försöka förändra dem. Din nyfikenhet kommer troligen vara ett bättre vapen än din frustration när det kommer till att förändra någons sanning.

Genom att, med nyfikenhet och ärligt intresse, ställa frågor om den andres karta kan du utvidga både din egen och motpartens perspektiv. Som ledare finns det självklart situationer när du behöver peka med hela handen, sätta ner foten och diktera villkor, men bortse från de tillfällena just nu.

När du utvecklar din egen bild av verkligheten, breddar din egen karta, får du ett större perspektiv som oavkortat kommer att hjälpa dig nå högre resultat. När du har förmågan att se bortom det du tagit för sant öppnas så många dörrar för dig. Tänk dig att du går från kartbilden över Sverige, att inkludera hela Norden och sedan Europa och hela världen. Du skapar dig själv fler möjligheter ju större ditt perspektiv blir.



Att upptäcka är att se vad alla andra har sett, och tänka det som ingen annan har tänkt.

Albert Szent-Gyorgi



RÄDDA SÅ MÅNGA DU KAN

Fiskafänget avbröts abrupt när en fiskare fick se en människa komma flytande nedför forsen. Mannen i vattnet skrek på hjälp och fiskaren skyndade sig ut för att fånga upp honom. Just som han lyckades med detta fick han syn på ytterligare en människa som kom flytande. Åter igen kastade han sig i vattnet för att rädda den drunknande.

Det hela fortsatte så och strax innan fiskaren skulle ge sig ut för att rädda en tredje kom en man gående i rask takt längs strandkanten. Fiskaren försökte hejda honom och be om hjälp, men mannen bara fortsatte gå. När denne trots påstötningar vägrade hjälpa till, blev fiskaren ursinnig och hävde ur sig alla möjliga okvädningsord om själviskhet och feghet. Då tittade mannen upp och sa:

”Fortsätt du med att försöka rädda så många du kan. Självtänker jag gå och stoppa killen som står och knuffar i alla dessa människor”.

Berättelsen* ger en tydlig beskrivning av två personer med helt olika kartor. Helt olika syn på precis samma situation. Andemeningen är att generaliseringen ”det är bra att rädda människor som håller på att drunkna, och själviskt att inte dra sitt strå till stacken” kan förändras om kartan ser annorlunda ut och perspektivet är större.

Tänk tillbaka på ett tillfälle då du ålagts eller uppmanats att göra något som du inte vill göra eller på ett sätt du inte tror på. Eller när någon försökt tala om för dig att ditt sätt att tänka eller agera är fel. Vad hände? Hur kändes det? Det troliga är, beroende på situation, att ditt motstånd blev starkare och motviljan att genomföra jobbet ökade. Eller hamnade du kanske i läget att du ville överbevisa för att få rätt?

*hämtad ur ”Varför växer gräset? Andra sådden” av Hallberg och Kull

Fundera över hur situationen hade kunnat se annorlunda ut om motparten snarare ställt frågor för att förstå din upplevelse. Även om det hade resulterat i att du ändrat tanke, eller tagit dig an uppgiften med mer vilja och motivation.

Coaching fungerar så effektivt just för att det hjälper människor att utforska, förändra och/eller bredda sina kartor och bilden av vad som är, utan att döma eller komma med svar. Ett coachande ledarskap fungerar på samma sätt. Ju mer nyfiken du är på att förstå andra desto större perspektiv kan du ge både till dig och den du pratar med.

Att alltid utgå ifrån att det kan finnas andra sanningar än din egen, andra lösningar än den vanliga, andra synsätt än just ditt – det ger dig så många fler möjligheter att lyckas. Och jag kan nästan lova att du kommer att må bättre!

Hela det här kapitlet kan summeras med ett citat av Björn Natthiko Lindeblad som uttryckte ”Jag kan ha fel”^{*}. Ingen har hittills sagt det bättre och det är en synonym för
–Kartan är inte verkligheten.

UTMANA DIG SJÄLV!

Fundera över vilka sanningar du har kring till exempel:

Kompetens
Framgång
Lärande
Pengar
Människor
Lathet

Hur säker är du på att dina sanningar är sanna?

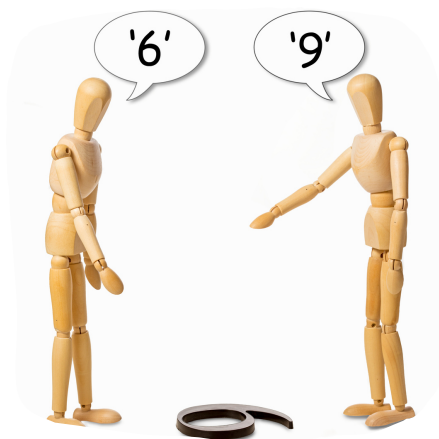
Vad skulle kunna vara sant istället?

Vad skulle också kunna vara sant?

Vilka sanningar skulle du vara mest behjälpt av att ha?

Vad jämför du med? Ingenting har ett värde (är bra eller dåligt, stort eller litet o.s.v) innan du jämför det med något.

Nästa gång du möter någon som har en annan karta än du själv. Lek med din förmåga att vara nyfiken. Försök förstå snarare än omvända. Ställ frågor för att ni båda ska få ett bredare perspektiv och fler möjligheter. Tänk på att ställa öppna frågor, bortom ja och nej. Du behöver inte acceptera någon annans karta av verkligheten, men respektera att vi alla är olika och var öppen för att du kan ha fel.



* I boken:
Jag kan ha fel och andra visdomar från mitt liv som buddhistmunk

2

Alla beteenden har en positiv intention

Det finns alltid ett tillfälle som är rätt

Jag vill börja det här kapitlet med att bjuda in dig till möjligheten att acceptera att du har två sinnen. Dels det medvetna sinnet som svarar för allt som du är medveten om och aktivt väljer att göra eller tänka. Det sinne som har ansvar för allt det du uppmärksammar i varje given stund. Dels det undermedvetna sinnet (ibland nämnt som det omedvetna sinnet) vilket är betydligt större och har ansvar för allt som pågår i dig och runt dig hela tiden. Allt från dina inre funktioner som blodtryck, andning, temperatur och blinkningar, till saker som händer utanför dig men som i given stund inte är viktigt för dig (ditt medvetna sinne) att uppmärksamma.

I det undermedvetna sinnet finns också alla dina minnen, här har du lagrat dina vanor och rutiner. De plockas fram och presenteras för ditt medvetna sinne precis när det behövs. All annan tid håller ditt undermedvetna koll åt dig så att du kan ha fokus på det som är viktigt för stunden.

Vi överhopas ständigt med olika intryck och information. Både från det yttre, genom syn, hörsel, taktil känsel, smak och lukt men också i form av signaler från vårt undermedvetna som känslor – biform av humör eller kroppsliga signaler som hunger eller smärtor i kroppen. Det är utmanande att hitta en samstämmighet om exakt hur mycket, men en fingervisning kan vara att vi tar emot 11 miljoner bitar information varje sekund varav vi lär kunna släppa in omkring 40. Av dessa 40 kan vi medvetet bara uppmärksamma 7, plus/minus 2 per sekund.*

Med denna vetskap är det lätt att förstå hur oändligt mycket större vårt undermedvetna sinne är jämfört med vårt medvetna. Detta ger oss också en hint om hur mycket som pågår i vårt undermedvetna som vi kanske aldrig lägger märke till. Ändå är det just här, i det undermedvetna sinnet som många av våra beslut tas och alla våra beslut startar ifrån.

I varje stund agerar du, eller väljer att låta bli, utifrån medvetna eller undermedvetna val. Alla dina beteenden påverkas av din karta av verkligheten, dina antaganden om situationen du befinner dig i. Dina undermedvetna handlingar är det som bara händer, utan att du tänker på det, innan du blir medveten. Det är först när du tar in din handling i ditt medvetna sinne som du uppmärksammar att du gör det.



Dina vanor och rutiner styrs alltså först och främst av ditt undermedvetna, där de lagras som ett slags minnen, och grundar sig i din karta av verkligheten (dina preferenser, generaliseringar, värderingar, sanningar, övertygelser och sådant du tror på)

Dessa beteenden kan handla om hur du borstar tänderna, hur du automatiskt stannar vid rött ljus, hur du svarar i telefon eller hur du stänger av väckarklockan när den ringar på morgonen. Det sker nästan reflexmässigt och först när du tänker på det så tar du det till ditt medvetna sinne. Rena reflexer, som att du hoppar till om du blir skrämmd, hör inte hit. Dessa räknas inte som beteenden i detta avseende.

Dina medvetna beteenden och handlingar ligger på en annan nivå men har ändå sin grund i ditt undermedvetna sinne. Ditt undermedvetna har en enda uppgift, ett högre syfte om du så vill, och det är att hålla dig vid liv. Det gör det genom att driva dig mot något (som är bra för dig) och se till att du undviker sådant som är mindre bra eller rent farligt. Genom att minnas att du i skolan lärde dig att flugsvamp är giftigt frånhåller ditt undermedvetna dig från att äta just flugsvamp. Du undviker kanske mörka gränder för att du sett på film att faran lurar där.

Detta betyder att allas vår drivkraft är att uppnå något och/eller undvika något – det handlar om att vinna på sitt agerande, alltid. Den positiva intentionen i antagandet att ”alla beteenden har en positiv intention” antyder alltså att den som utför beteendet alltid strävar efter att uppnå något för sitt eget bästa. Här är första minnesregeln gällande detta antagande – sitt eget bästa.

Helt enkelt handlar det om att vad du än gör, medvetet eller undermedvetet, gör du det av egen vinning. I vissa fall är det tydligt och behöver inte ifrågasättas. Som när du löneförhandlar, äter eller dricker eller när du kliar dig när det kliar – det är lätt att se och förstå att du gör det av egen vinning.

Det blir mindre tydligt om vi tar exempel som i ett första skede verkar vara för någon annans skull. Som att när du tröstar dina barn, vilket du gör för deras skull men i slutändan är den positiva intentionen att du gör det för att det gör dig ont att ha ledsna barn. Din vinning är att bli av med din egen smärta.

När du ger till välgörenhet ger det dig en bra känsla precis som när du håller upp dörren för någon eller reser dig och lämnar plats på tunnelbanan för någon som behöver den mer än du. Även om det i dessa fall gör gott för andra också, så vinner du på det.

Inte fullt lika begripligt blir det om vi tar det ett steg längre och tittar på människor som får oss att undra ”hur tänkte du nu?”. Sådana som stannar mitt i en entré för att prata med en vän och med det blockerar vägen för alla andra. Eller personer som gör farliga omkörningar, eller de som inte håller för munnen när de hostar. Beteenden som helt enkelt inte stämmer överens med hur din karta är ritad.

Rent obegripligt kan det sen upplevas när vi drar det till sin spets och tittar på brottslingar, oavsett om det är den som snor med sig toapapper hem från jobbet eller den som misshandlar sina barn eller tar livet av en annan människa.

Antagandet att alla beteenden har en positiv intention rättfärdigar inte dåliga eller förkastliga beteenden och betyder inte att det ska accepteras. Viktigt är att igen peka på och understryka den jagbetonade och självupptagna grunden i antagandet – det är en positiv intention för den som utför beteendet. Det är just egen vinning som är nyckeln till förståelse här.

Allt alla människor gör, gör de för att själva vinna på det. Det behöver inte leda till något positivt för någon annan, även om det tack och lov är fler beteenden som är bra och gynnsamt även för andra, än tvärt om.

Om vi för en stund bortser från extremfallen och bara ser till vad som kan ingå i någon form av vanligt eller ”normalt” beteende så strävar vi alltså alla, hela tiden, efter att uppnå något, eller undgå något. Hur mycket vårt undermedvetna än strävar efter att alltid ge oss det bästa och serva oss på bästa sätt så kan det här fälla krokben för oss.

Har du gjort något, någon gång någonsin, där du efteråt tänkte ”varför gjorde jag så?” kanske agerat impulsivt och ångrat dig i efterhand? Eller har du kommit på dig själv att tänka ”varför gjorde jag inte?” Och här är minnesregel två när det handlar om detta grundantagande – ditt undermedvetna vill alltid ditt allra bästa och det jobbar för att se till att du undviker saker som det tror kan skada dig på något sätt.



Kom ihåg att ditt undermedvetnas enda uppgift är att hålla dig vid liv. Ska du göra något du aldrig tidigare gjort. Något som kanske inte ens påminner om något du tidigare gjort eller något du provat men inte fått något bra resultat från så trycker ditt undermedvetna på röda knappen och räddar ditt liv genom att hindra dig.

I vissa fall är vi inte ens medvetna om den positiva intentionen. Vi kan gå genom hela livet utan att förstå varför eller ens inse att vi har vissa beteenden.

Ett sådant exempel är en pojke jag jobbade med för några år sedan. När han ställdes inför nytt och obekvämt valde han att inte försöka och istället gjorde han sig till och gick in för att clowna sig. På så sätt kunde han inte misslyckas. Har du inte försökt kan du per automatik inte misslyckas.

Problemet blir att scenarion likt detta snarare stjälper oss än hjälper oss.

Du gillar till exempel inte att göra bort dig och du uppskattar inte känslan av att misslyckas (det är få som gör det). Så när du står inför att tala inför publik så bläddras det i minnespärmor i ditt undermedvetna. "Vad kan hända?" Är det något du gjort förut och har koll på så är allt okej. Om inte så drivs du mot att inte göra. Du kan uppmärksamma detta genom

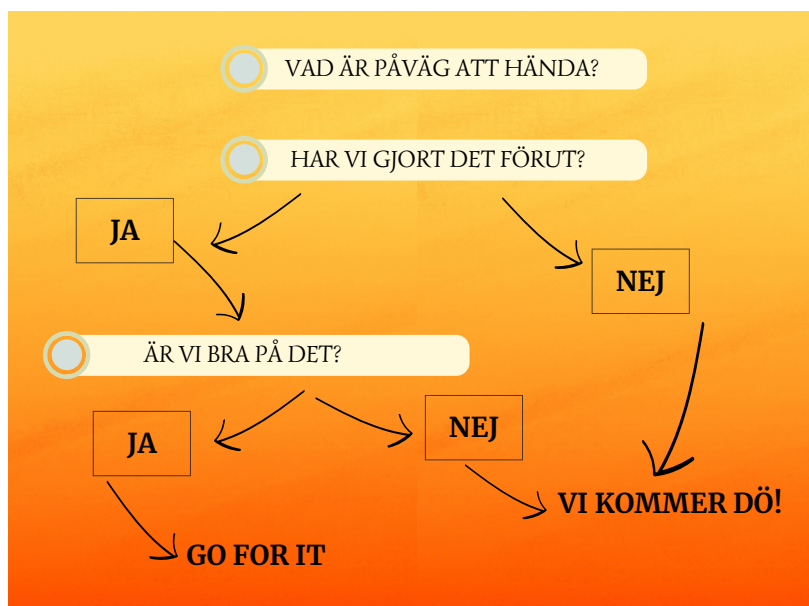
tankar och konstateranden som:

- Jag ska bara...
- När jag kan (nästa sak på listan)
- På måndag/nästa vecka ska jag...
- Det är lättare sagt än gjort
- Efter att jag hjälpt ___ med ___
- Först måste jag...
- Det är bättre när solen skiner
- Jag väntar till det börjar regna

Och/eller känslor som:

- Nervositet
- Trötthet
- Irritation
- Rädsla

Tyvärr kommer dessa (hjälpande?) tankar fram även i fall när vi står inför saker som är bra för oss. Där vinsten dock skulle låta vänta på sig och det samtidigt finns andra möjligheter som ger direkt utdelning. Som att gå till gymmet nu istället för att bränna några avsnitt på Netflix.





En annan aspekt att tänka på och komma ihåg i detta är att det finns en rätt plats och ett rätt tillfälle för alla beteenden. För alla beteenden finns det en situation som passar. Du skulle troligen inte skrika, gapa och löpa amok på öppen gata? Men kanske om det var för att avbryta ett överfall mot någon? Du skulle säkert aldrig begå väpnat rån mot en bank? Men kanske ändå om din familj var hotad? Du skulle väl aldrig knuffa ett litet barn? Men kanske ändå om barnet stuckit fingrarna i eluttag?

Just nu pågår fasansfulla händelser runt om i världen och människor ställs inför fruktansvärda val. Vi får höra om läkare som, utan tillgång till bedövning tvingas utföra operationer på barn. I vilket annat sammanhang är det inte ett passande beteende – i dessa fall rent livsnödvändigt.

TESTA DIG SJÄLV I FÖLJANDE SCENARIO

Tänk dig att du står intill en spårvagnsräls när en skenande spårvagn som är på väg åt ditt håll dyker upp. En bit längre fram står fem banarbetare och jobbar mitt på spåret, tillsynes helt omedvetna om faran. Spårvagnen går för fort för att föraren ska hinna stoppa den och arbetarna är för långt ifrån dig för att höra när du ropar, du hinner inte heller ta dig dit innan olyckan är ett faktum. Lyckligtvis upptäcker du att du står precis intill spaken som kopplar om spåren så att spårvagnen kan ledas in på det intilliggande spåret. Dessvärre är det en person som utför arbete även på det spåret och om du styr om vagnens färdriktning kommer denne att förorsakas, om inte så kommer de andra fem banarbetarna att förlora livet. Vad gör du? Och varför?

Vi tar ett annat scenario där du står på en bro ovanför spåret med den skenande spårvagnen. De fem banarbetarna står på spåret och kommer alla att bli överkörda av spårvagnen om du inte agerar och härifrån hinner du inte fram till spårväxlaren i tid. Intill dig på bron står en kraftigt byggd man, med en stor ryggsäck på ryggen, och lutar sig fram för att se bättre. Du inser att en vältajmad knuff skulle skicka honom över räcket och ner på spåret där han, med sin ryggsäck, skulle räcka för att få spårvagnen att spåra ur och de fem banarbetarna skulle räddas. Återigen har du makten att rädda fem människors liv, men mannen du knuffat över räcket skulle dö. Vad gör du? Och varför?

Skulle ditt beslut kvarstå, i båda ovanstående scenarion, om ditt barn var en av de som stod på spåret, eller om det var din familj. Spelar det någon roll vem personen med ryggsäcken är?
en man eller kvinna?
din bästa vän?
en familjemedlem?
din idol?

Gör så gott du kan tills du vet bättre. När du då vet bättre, gör det bättre.

Maya Angelou

Så sammanfattningsvis

-Vi strävar alltid efter att uppnå något eller undvika något (egen vinning)

-Vårt undermedvetna vill alltid vårt allra bästa

-Det finns alltid en situation där beteendet passar

När du vet detta och tar till dig antagandet att alla beteendet har en positiv intention så kommer du att ha lättare i möten med människor du tidigare inte förstått dig på. Bygg vidare på din vetskap att kartan inte är verkligheten och ta reda på intentionen som ligger till grund för beteendet.

Att det finns en positiv intention betyder inte att vi behöver acceptera dåliga eller mindre bra och bärande beteenden. När förståelse för detta skapats är det möjligt att hitta andra beteenden som uppfyller samma positiva intention och öppna upp för helt nya resultat och möjligheter.



3 Kropp och sinne är ett system

Delarna som skapar helheten

Det finns ett system, i alla människor, en ständigt pågående process av händelser som vi sällan lägger märke men som ligger till grund för ur vi tar oss fram i livet. Du är en helhet där alla delar ständigt påverkar och påverkas av varandra. Alla delar, i detta sammanhang, är tre.

Det handlar om Tanke – Känsla - Handling. Dessa tre fungerar som ett cirkulärt kretslopp som du, när du aktivt tar kontroll, kan använda för att styra ditt liv i den riktning du vill.

Tanke syftar till, vad du i varje given stund, väljer att tillskriva saker för mening. En situation och händelse kan ha massor med olika betydelse och det du väljer att tänka om en händelse är ditt val. Självklart påverkas du av utomstående aspekter och kanske upplevs det som att dina tankar kommer och går som de vill. Så kan det för visso vara, men du väljer vilka tankar du vill hålla fast vid, vilka du vill styra om och tänka mer bärande kring och vilka du helt vill släppa taget om.

När du nu läser ”tänk på en rosa elefant med gula prickar” så kommer den tanken självklart att ta plats för en stund. Väljer du att fortsätta utforska just den tanken kan du säkert ändra färg på elefanten, göra den större eller mindre och kanske ta den till platser där elefanter inte bukar vara. Detta är möjligt för att du aktivt väljer hur du vill styra dina tankar. Du kan lika lätt, om du bestämmer dig, helt släppa tanken på elefanten och vända fokus åt ett annat håll. Din tanke – ditt val!

Vi får ständigt signaler från vårt undermedvetna. Signaler som visar om vi är på rätt väg eller inte. Signaler i form av känslor, tillstånd eller humör. Det är alltså vårt state (of mind). Fundera över hur olika det känns i kroppen när du gör något när du känner dig irriterad, stressad eller kanske nervös jämfört med hur det är att utföra uppgiften när du känner dig nyfiken, lugn, fokuserad eller glad.



När flow, som tillstånd, beskrivs i böcker är det tydligt att inga obekväma eller osköna tillstånd får plats. Det finns inte tillstymmelse av ”dåligt humör”. Allt bara händer och det upplevs som att tid och rum försvinner. Motsatsen är när vi tillåter det dåliga humöret att ta plats. När frustration, ilska eller stress tar plats i kroppen och allt som kan gå fel verkar göra det och problemen hopar sig.

Det tillstånd du befinner dig i, i varje given stund, påverkar dina handlingar. Du gör inte ett lika bra jobb när du är stressad. I argumentationer där du är arg, känner dig missförstådd eller upplever motparten irrationell kanske det hänt att du sagt eller gjort något som tenderar att göra saken värre snarare än att lösa konflikten. Du är helt enkelt inte ditt bästa jag när du har osköna känslor i kroppen. När du däremot är på bra humör, känner dig harmonisk, taggad, glad eller stark så kan det snarare upplevas som att allt fungerar. Det du gör, gör du med lätthet och nästan helt utan ansträngning. Allt är möjligt och livet är lätt.

Givetvis finns mellanlägen, där du egentligen inte reflekterar över humör eller tillstånd och livet har sin gilla gång. Uppgifter blir gjorda och tiden går.

Vi kan nog alla skriva under på att vissa tankar tar mer plats och upplevs ganska tärande? Tankar på ekonomi, trygghet, skaviga relationer, osäkra affärer eller partnerskap är några exempel där människor tenderar att tänka tankar de inte vill – men gör det ändå. De tar mer plats och är betydligt svårare att sluta tänka på än den rosa elefanten (vad var det ens för färg på prickarna?) som är relativt obetydlig. Här har människor en benägenhet att försöka att sia in i framtiden genom att ställa sig frågor som ”Tänk om jag förlorar affären” eller ”Vad händer jag kommer för sent?”. Eller bara konstaterar att ”De kanske inte gillar mig”.

Vi påverkas mer av negativa nyheter än bra. När vi får kritik tar vi åt oss mer än vad vi kan glädja oss åt beröm, och vi tenderar att älta negativa upplevelser i högre grad positiva minnen. Det verkar till och med vara så att vi litar mer på negativ än på positiv statistik.

Detta händer för att vi är utrustade med det som kallas negativitetsbias. Något som tidigare hjälpt oss överleva. Att vara redo där faran kunde lura, väl förberedda samt att ha en plan för de gånger bytet sprang ifrån oss.

Vi blir dock inte hjälpta av detta på samma sätt idag. Snarare tvärt om. Hjärnan är en fantastisk sak som alltid och oavkortat ger dig vad du ber om. Frågar du dig själv vad som är det värsta som kan hända, då vill hjärnan ge dig svar och du har ställt in fokus och riktning. Din hjärna kommer att söka efter värsta tänkbara till dess att det dyker upp.

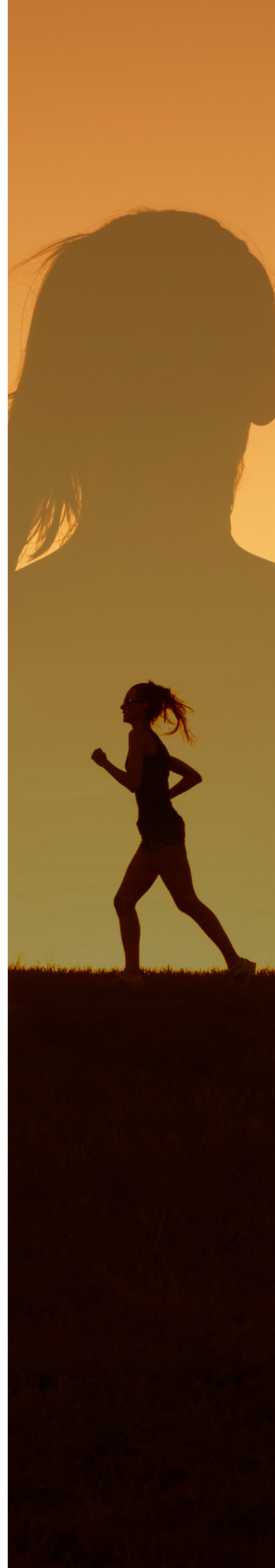
Du har säkert hört att hjärnan inte förstår ordet inte, det är såklart inte sant – du förstod ju den här meningen alldeles utmärkt, trots tre invävda ”inte” (nu fyra). Det som händer är istället att din hjärna, i sin iver att förstå dig och att ge dig och göra det du ber om, först skapa sig en bild av vad det är du inte vill.

Det gäller också när du ger, eller får instruktioner, från andra. Så om du blir ombedd att inte tänka på den rosa elefanten med de gula prickarna måste din hjärna först ta fram bilden av elefanten för att förstå vad det är du inte ska tänka på.

När du tänker (alltså säger till dig själv) att ”nu får jag inte bli röd i ansiktet” eller ”bara jag inte säger fel” så skapar sig hjärnan en bild av hur detta kan se ut och säger ”det ska jag fixa, lita på mig”.

Handling i denna triad syftar till allt du gör som syns och/eller hörs utåt. Vad du säger, din kroppshållning och mimik samt hur du gestikulerar, men också hur du agerar och tar dig an uppgifter.

Det finns många uttryck som du kanske själv inte är medveten om och/eller upplever att du inte styr över men ändå händer, som att du rodnar, att dina pupiller ändrar storlek att du gör något med dina händer eller kanske spänner dig. Att du själv upplever att du lätt kan lägga märke till om någon verkar ledsen eller glad, förefaller stressad eller avkopplad, beror bland annat på såna här subtila ageranden. Så till handling hör allt vi är medvetna om att vi gör till allt vi inte är medvetna om att vi gör.



Handling hänger ihop med känsla på ett relativt omedvetet plan (omedvetet fram till dess vi blir medvetna om det). När vi känner oss stressade har vi en tendens att bli mer spända i kroppen – vilket, när det går längre, ofta leder vidare till att vi får tunnelseende och gör ett sämre jobb. Samma sak när vi känner oss rädda eller arga. Det klickar igång vårt så kallade fight or flight-system men är sällan särskilt hjälpsamt. När vi är ledsna eller uppgivna kan vi upptäcka att kroppen sjunker ihop, hakan åker ner mot bröstet. Signalen till hjärnan, som blir ”nu är det synd om mig”, följs upp av känslor av nedstämdhet och ännu mer ihopsjunken kropp. Vips, så är en negativ spiral igångsatt. Ett enkelt sätt att bryta mönstret och byta riktning på spiralen är att lyfta hakan. Uttrycker ”upp med hakan” har alltså en god grund trots att det kan låta och upplevas lite nonchalant, för det är inte så lätt även om det är precis så enkelt.

HÖNAN ELLER ÄGGET?

Jag har ännu inte hittat någon som kan peka vad som kommer först. Känslan, tanken eller handlingen och jag tror att det beror på situation. Vad vi vet är att dina känslor påverkas av dina tankar (tänk på någon du tycker mycket om du får goda känslor i kroppen), och att våra handlingar, medvetna eller undermedvetna, påverkas av våra känslor och samtidigt påverkar både känsla och tanke våra handlingar.

Våra känslor och tillstånd påverkas ju också av utomstående aspekter som kan dyka upp utan att du först valt en tanke och i vissa fall blir vi kanske aldrig ens medvetna om tanken men känslan finns där och handlingen (hur kroppen reagerar) inträffar.

Det spelar ju ingen roll vad som kommer först, tanke, känsla eller handling. Huvudsaken är att vi är medvetna om att vi, var och en, väljer våra tankar och vad vi vill ge situationer för mening och därmed också väljer humör/tillstånd och våra handlingar.



4 Du har ansvar för dina tankar och ditt tillstånd och därför också för ditt resultat

Det börjar med dig

Vad vill du?

Vi har redan kommit fram till att det finns en rätt plats och/eller situation för varje beteende och kan nu bara fylla på med att det samma gäller för våra tillstånd. Det finns absolut situationer när att vara arg är det allra bästa. Det är dock inte troligt att det är det bästa när du ska sälja in en ny idé till din arbetsgrupp. Då kanske det är bättre att vara entusiastisk. Att vara nyfiken är för många det bästa tillståndet att vara i när det kommer till att lära nya saker, tålmodig när vi ska traggla och nöta in kunskap. Är du irriterad när du kommer hem och ska vara med dina barn så blir det troligen inte lika bra som om du kommer hem med ett lekfullt och kärleksfullt sinne.

När du står inför en situation, oavsett vad, så för du -medvetet eller undermedvetet en inre dialog med dig själv. Du går igenom om detta är en känd situation eller om du här och nu ställs inför något helt nytt. Du ser över vilka risker som finns och vilka alternativ du har. Om du då tenderar att tänka att "detta blir svårt", "jag klarar det aldrig", "det är ingen idé" eller liknande då gör du inte heller den ansträngning som krävs för att klara uppgiften eller utmaningen, och du kan tryggt landa i ditt bekräftelsebias - "vad var det jag sa?".

Om du å andra sidan lockas av utmaningen och att tankarna som kommer är mer lovande som "det här blir lätt", "jag fixar detta" eller "det blir spännande att se hur jag kan lösa det här" så skapas en vilja och en tro att uppgiften är görbar och du gör det du behöver för att komma i mål. Även här kan du falla tillbaka i ditt bekräftelsebias.

Problemet är att våra tankar inte alltid går den väg vi önskar. Att stå på en stol för att nå något på en hylla kan kännas helt normalt när du är hemma. Men om samma stol står på toppen av ett högt berg eller längets ut på kanten på taket till en skyskrapa, skulle du känna dig lika säker att stå på den?



Det här kanske är ett alldeles uppenbart exempel men saken är den att vi upprepat gör andra tankekurpor som påverkar våra resultat, utan att vi egentligen är medvetna om det. När det finns risker att vi förlorar på agerandet lockas vi att välja en annan lösning.

Vi har en tendens att välja vinster, hur små de än tycks vara, framför att förlora. Det gör att när vi har satsat något och redan förlorat satsar vi gärna lite till i hopp om att det ska vända.

Förlust behöver i det här fallet inte vara pengar, det kan likaväl handla om känslor eller upplevelser. Som till exempel känslan av misslyckande, att inte bli omtyckt eller att tappa anseende. När vi hamnar i situationer där det finns en risk att vi förlorar är det lätt hänt att tankarna tar oss till att ”det går inte” just för att se till att vi inte förlorar (överlevnad är det undermedvetnas främsta uppgift).

Negativitetsbias går att träna bort, i alla fall delvis, ju fler gånger vi kan styra om våra tankar till mer positiva blir det mer och mer naturligt för oss att positiva tankar dyker upp. När medvetenheten ökar så går det fortare att uppmärksamma och bryta negativa tankar av till exempel oro som i annat fall leder vidare till stress.

Genom att öka medvetenheten och självreflektionen kring våra tankar kan vi välja vilka vi vill ge näring åt och vilka vi vill bryta. Det betyder att så länge du vet din intention så kan du välja vilket tillstånd som på bästa sätt skulle ta dig dit, snabbast och enklast.

Så vad är det du vill?

Inför varje ny situation har du, vare sig du är medveten om det eller ej, en ny intention, ett nytt syfte. Tänk bara på varje gång du går igenom en dörrpost, en ingång eller utgång. Beroende på vart den leder har du en ny intention. När du går ut ur livsmedelsbutiken har du en annan intention än när du gick in. När du går in på ditt arbete har du en intention och när du går in genom dörren hemma en annan. Inför varje möte har du ett syfte och inför varje förhandling ett mål.

När du blir klar över intentionen kan du reflektera över vilka känslor, alltså vilka tillstånd, som skulle vara de bästa för dig för att med enkelhet nå ditt mål och infria din intention.



Vare sig du tror att du kan eller inte kan så har du rätt.

Henry Ford

Resultat kan, som du förstår, vara hur stora och hur små som helst. För nu kan du börja med att reflektera över vilka olika sammanhang och situationer du befinner dig i under en dag och fundera på vilka tillstånd du skulle säga är mest hjälpande i de situationerna.

Tänk också på vilka tillstånd du upplever som dina bästa och vad det är som gör att de dyker upp, vad är det som kickar igång just den känslan. Och motsatt förstås. Vilka är dina sämsta tillstånd och när upplever du att du hamnar i dessa?

Situation	Tillstånd	Önskat tillstånd
Studera inför test	Ofokuserad	Fokuserad, nyfiken
Planera middagsbjudning	Stressad	Kreativ, förväntansfull

Ovan är ett exempel på hur du kan börja reflektera kring detta genom att tänka på en situation då du inte får önskade resultat eller bara inte uppskattar känslan. Vilken känsla/vilket tillstånd är det du har i den här situationen och vad önskar du istället? Du kan också börja med att fundera över vilka tillstånd du trivs bäst i och därefter se över var de gör mest nytta.

När du blir mer medveten om hur dina känslor påverkar dig och när de dyker upp kommer du att ha större möjlighet att välja rätt tillstånd vid rätt tillfälle.

5 Syftet med kommunikation är den respons du får

Du kan inte inte kommunicera

Har du tänkt på hur enkelt det är att prata med en del människor. Som att allt flyter på enkelt och lätt och det finns en slags samhörighet. De där samtalen där du och den du pratar med nästan avslutar varandras meningar, ni till och med rör er på samma sätt och sitter likadant. Efter ett sådant möte kan vi verkligen känna att vi nådde fram och var förstådda.

Företeelsen kallas Rapport* och syftar till förmågan att skapa en ömsesidighet och en känsla av förtroende. Det handlar om förståelse, förtroende och samhörighet som utvecklas mellan två eller flera personer när de kommunicerar och interagerar med varandra. Kort och gott kan det sägas vara kvaliteten på våra relationer.

Det sker ibland helt naturligt, eller i alla fall undermedvetet, men går också att medvetet skapa genom att förstå och behärska konsten att lyssna och följa en persons invanda och naturliga kommunikationsmönster. När vi bemästrar detta kan vi nyttja det i allt från skriven text till kommunikation där både tal och kropp är inblandade för att nå de resultat vi önskar.

Kommunikation är något som pågår hela tiden, mellan dig och andra människor och i dig själv. Du kan inte, inte kommunicera. Kommunikation handlar om så mycket mer än det skrivna eller talade ordet vilket, som du säkert redan vet, bara är en bråkdel av det vi räknar till kommunikation. Detta med att orden står för 7 %, tonfall och röstläge för 38 % och kroppsspråket för 55 % kommer ursprungligen från Albert Mehrabian och bör ses som en fingervisning om hur kommunikation fungerar. Framför allt menar Mehrabian själv att detta gäller i kommunikation med koppling till känslor och/eller attityder och annars inte är applicerbart. Mehrabian uttrycker att siffrorna är ryckta ur sitt sammanhang och inte bör ses som en sanning.

“Please note that this and other equations regarding relative importance of verbal and nonverbal messages were derived from experiments dealing with communications of feelings and attitudes (i. e., like-dislike).

Unless a communicator is talking about their feelings or attitudes, these equations are not applicable.

Also see references 286 and 305 in Silent Messages
-- these are the original sources of my findings.”

Albert Mehrabian



Det finns ändå anledning att se över hur kommunikation fungerar, både externt och internt, utan att specificera exakt hur mycket som sker via kroppsspråk, ord och ton- och röstläge. För att tydliggöra att meningen med kommunikation är den respons vi får så behöver vi återgå till detta med intention. Vi utgår härifrån att du alltid vet vad du vill uppnå, om inte så åtminstone att du förstår och reagerar när det inte blir som du önskar.

Du har alltid en intention i möten med andra människor. Oavsett om du valt mötet eller inte så strävar du efter något. Du skulle inte prata med någon utan att du vill uppnå något. Så orden du använder har absolut betydelse. Hur du säger orden i form av meningsbyggnad och ton har också betydelse – när du pratar med någon i telefon finns inget kroppsspråk alls för motparten att läsa av (även om det märks om du ler).

När du istället kommunicerar enbart i text så har du bara orden att använda dig av. Visst har vi oskrivna regler även för text. Själv har jag mottagit ett mail där vissa delar var skrivna med RÖDA VERSALER!!! Jag kunde då ana att sändaren av mailet var något upprörd. Bortsett från det så kan vi i skriven text bara förhålla oss till orden.

Ändå gör vi inte det. Upprepade gånger har jag fått höra av personer jag coachat att de fått mail eller sms där sändaren hade en ”irriterad ton”, ”lät arg” eller ”var kort i tonen”. Frågan blir då hur vi lyckas skapa oss ljud från text vi läser. Det är så klart kopplat till våra enskilda kartor av verkligheten och vad dessa är grundade på samt vad vi väljer att tillskriva meddelandet för mening. Med den vetskapen kan det vara bra att formulera sina mail så att de hamnar hos mottagaren som vi önskat, så vi uppnår vår intention.

Vidare är det av största vikt att inte läsa in något som inte står skrivet. Att faktiskt läsa ett meddelande och inte ”höra” hur det låter. Då har du betydligt lättare att svara upp på vad det faktiskt står.

Det pågår en ständig kommunikation internt i dig genom de signaler som skickas mellan ditt undermedvetna och ditt medvetna och genom dina egna inre dialoger. Det sägs att vi tänker runt 60.000 tankar/ dag. Sett till att det går 57 600 sekunder på 16 timmar (vilket kan räknas som din vakna tid, förutsatt att du sover 8 av dygnets 24 timmar) så förstår du att det aldrig är stilla i ditt sinne.

Rapport är alltså något du kan ha med andra men likväl viktig att ha i dig själv. Att du är kongruent, sann, i dig själv är en viktig del när det kommer till att nå önskade resultat. När du går emot dina egna värderingar eller på annat sätt frångår det som är din sanna identitet så känns inte bra. Det kan vara när säger en sak och menar en annan. Då har du helt enkelt inte rapport med dig själv.

Var uppmärksam på dina inre dialoger och på de signaler ditt undermedvetna ger dig i form av känslor. En tumregel är att så länge det känns bra, fortsatt, när det känns fel ta reda på varför innan du tar nästa steg.

UTFORSKA DIN KOMMUNIKATION OCH DINA RESULTAT

För de flesta sker det en naturlig förändring i röst och ton när vi pratar med barn eller djur. Detta är ett sätt att söka uppnå rapport, om än undermedvetet. Fundera över hur du också förändrar din röst beroende på vem du pratar med. Är det ett syskon, din respektive, en kund eller affärskollega - vad händer med din röst?

Lär dig också lyssna, inte bara på vad som sägs, utan hur det sägs. Vilka ord används, vilka ord är mer betonade, vilken ton och vilken hastighet används. Sträva efter att möta på samma sätt och se vad som händer.



6

Att ha ett val är bättre än att inte ha ett val alls

Mest flexibel vinner

Innan vi går vidare kommer här en uppgift. Sätt ett alarm på 10 minuter och skriv ner alla måsten du har i ditt liv. Börja varje mening med "jag måste..."
ex. "hämta mina barn på dagis", "laga middag", "städa", "ta hem den här affären"...

Jag måste _____

Jag måste _____

Jag måste _____

Jag måste _____

Jag måste _____

Jag måste _____

Jag måste _____

Jag måste _____

Har du hört någon uttrycka, eller har du själv någon gång upplevt eller uttryckt att ”jag hade inget val”. Oavsett vilken situation det gäller så vet jag att det inte var sant. Precis som listan med måsten du skrivit så är upplevelsen att inte ha ett val bara en känsla. Det finns inga måsten och du har alltid ett val. Vi har alla, alltid, ett val.

I alla situationer du ställs inför har du alltid ett val. Du kan välja hur du vill förhålla dig, hur du vill agera, hur du vill tänka och hur du vill känna. Du kan också välja att inte agera – vilket även det är ett val. Utifrån att detta så är sant så finns inga måsten utan bara val.

Jag är helt med på att vi alla ställs inför uppgifter vi inte vill göra eller situationer vi inte vill vara i. När vi tittar närmare på den oönskade uppgiften kan vi snart konstatera att vi än mindre vill det som händer om vi låter bli.

Du kanske inte vill betala fakturor – du vill ännu mindre få påminnelser och kronofogden på dig.
Du kanske inte vill städa – du vill än mindre ha stökigt och smutsigt.
Du kanske inte vill gå till jobbet – du vill inte bli utan lönen du får av det.

Måste – kopplar vi ofta till en känsla av skyldighet eller yttre påtryckningar. Det är något som känns påtvingat, något vi är tvungna att göra av olika skäl. Nära kopplat till krav, ansvar, regler, eller förväntningar från andra eller sig själv. Handlingen kan upplevas som nödvändig snarare än önskvärd.

Vill – är å andra sidan vanligtvis kopplat till en inre motivation eller en positiv känsla av intresse eller önskan. Det är något du frivilligt väljer att göra eftersom det ger dig glädje, tillfredsställelse eller uppfyller dina egna mål och önskningar. Handlingen drivs av personligt intresse eller passion snarare än yttre krav.

Det som gör skillnaden är förmågan att styra sina tankar och känslor. Förmågan att välja handlar om förmågan att välja förhållningssätt. Utifrån att tanke och känsla är så nära sammankopplade är det lätt hänt att vårt språk och hur vi uttrycker oss påverkas av känslan av inte ha ett val. När vi aktivt väljer att styra om måste mot vill kan vi enkelt skapa bättre förutsättningar för oss själva och vår omgivning.



Titta igenom din lista av måsten och skriv om den till vill. Säg det gärna högt och jämför känslan du får av att byta ut måste mot vill.

Att ha ett val är bättre än att inte ha ett val alls – och du har alltid ett val, eller fler. Ju mer följsam och flexibel du är desto fler möjligheter kan du skapa. Desto fler valmöjligheter öppnas upp för dig. När du väljer att leva efter att kartan inte är verkligheten och att du är ansvarig för dina tankar och dina känslor så skapar du automatiskt fler valmöjligheter.

När du nyfiket och öppet utforskar din värld, din karta och väljer dina tillstånd ökar din förmåga att vara flexibel i och med att du får ett större perspektiv. Med de valmöjligheter du skapar på det här sättet kommer du på ett effektivt och snabbt sätt att hitta lösningar när du eventuellt kör fast i en fråga eller uppgift.

Det finns dock ett starkt “DET BEROR PÅ” i detta med att det inte finns några måsten. Något jag känner att jag behöver förtydliga. Ett undantagsfall.

Att förändra sättet att kommunicera med andra och sig själv och byta måste mot vill leder förvisso till större perspektiv, mer glädje och motivation men ibland är inte det det viktigaste.

I vissa fall behöver vi en känsla av måste för att få resultat. När viljan att komma vidare och nå önskat läge inte räcker, kan vi behöva ställa högre krav på oss själva. När vi behöver känna att alternativet skulle vara förödande, då kan det istället finnas en kraft i känslan av måste. Ibland är måste en nödvändighet för fortsatt framfart. Det beror på helt enkelt.



7 Det finns inga misslyckanden

Bara feedback

Människan har aldrig varit så nära framgång som när det hon kallar misslyckande kommer över henne. Det är nämligen då hon tvingas tänka, och tänker hon riktigt och med ståndaktighet kommer hon inse att det hon kallar misslyckande bara är en signal om att utrusta sig med en ny plan och ett nytt syfte

Napoleon Hill

Det finns en berättelse om hur en anställd på ett mellanstort företag gjorde ett misstag så stort att det kostade företaget nästan fem miljoner kronor. Vid ett utvecklingssamtal några dagar senare uttryckte den anställde sin förvåning till chefen, som under samtalet inte ens lyfte misstaget. Han uttryckte att han trodde han skulle avskedas, varpå chefen svarade att han självklart inte skulle avskeda någon när han nyss hade investerat fem miljoner i dennes utbildning.

Berättelsen visar tydligt hur vi kan välja att se på misstag. Alltså precis som den feedback och det lärande det faktiskt är. Visst kan vi hamna i känslan av misslyckande men återigen kommer vi längre och mår bättre när vi väljer vilka vägar vi låter tankarna ta.


Genom att välja att se, det som först kanske uppenbarar sig som ett, misstag som feedback ökar möjligheterna för framgång genom att vi skapar ett större perspektiv.



Titta på den röda prick - problemet. När du har ditt fokus där blir ditt perspektiv snävt och trångt. Du ser bara problemet. Sidan i sig är större än så och höjer du blicken och ser dig omkring så breddar du ditt perspektiv oändligt. Allt annat är inte problemet.

Att välja var vi lägger fokus är att välja hur resultatet ska bli. Här kan vi nämligen lätt skapa en spiral. En nedåtgående eller uppåtgående spiral, beroende på hur vi väljer att fokusera och se på situationen. Ser vi ett misstag så kommer lätt frågor som "vad gjorde jag för fel" vilket resulterar i än mer ältande och en ökad känsla av misslyckande. Väljer vi istället att uppfatta situationen som feedback söker vi snarare svar på "vad är det bästa med detta". Som du redan vet så vill din hjärna ALLTID ge dig det du ber om.

Omvänt kan du träna på att ställa frågor som vänder tina tankar – vi vet ju inte vad som kommer först, hönan eller ägget, tanken eller känslan.

A hand is shown holding a white card against a background of a sunset or sunrise. The sun is low on the horizon, creating a bright glow and lens flare effects. The hand is positioned on the left side of the frame, with the thumb and index finger visible, holding the card. The card is blank and white. The background is a mix of orange, yellow, and blue tones, suggesting a clear sky during the golden hour.

Det råder delade meningar om feedback och jag upplever att det är ett missförstått begrepp. Mycket utifrån att vi ofta pratar om positiv eller negativ feedback. Att dela in feedback i positiv eller negativ visar hur fel bilden av feedback är.

Det finns ingen negativ feedback och då finns inte heller positiv feedback. Det finns bara feedback.

Feedback är i grund och botten bara signaler om huruvida det du gör (hur du rör dig, hur du tänker, hur du pratar och så vidare) ligger i linje med din intention. Hur väl ditt agerande leder dig mot ditt önskade resultat.

Många har stor utvecklingspotential när det kommer till att ge feedback till andra och skulle vinna på att se över syftet med att ge feedback. Återigen vad är intentionen? Grundtanken med feedback, lärande och utveckling, syftar inte till lärande för den som ger feedbacken utan för den som tar emot. Utifrån att alla beteenden har en positiv intention är det viktigt att vara klar över sin egen intention innan feedback ges. Vad är vinsten, lärandet, för mottagaren. Ges feedbacken enbart för egen vinning?

Det finns säkert lika många som har utvecklingspotential när det gäller att ge feedback som det finns de som skulle vinna på att bli bättre på att ta emot feedback. Det beror dels på hur feedbacken levereras och dels på förmåga att välja tanke, vad vi väljer att tillskriva för mening i den feedback vi får. Många kopplar feedback direkt till misslyckande och ser det som kritik när vi istället kan se det som en present och en möjlighet till utveckling.

Förutom den feedback vi får utifrån, från människor omkring oss eller synliga resultat på pågående arbete får vi ständigt feedback från vårt undermedvetna. Det gäller bara att vara uppmärksam.

Ett tydlig exempel på feedback du får från ditt undermedvetna är när du slår dig på tummen med en hammare, eller när du sparkar tån i sänggaveln. Smärtan är direkt feedback som uppmanar dig att sluta göra det du precis gjorde.

Du kan alltså inte misslyckas – så länge du inte ger upp! Ta till dig av den feedback du får, bredda ditt perspektiv och det finns inga gränser för hur långt du kan nå.

SAMMANFATTNING

Kartan är inte verkligheten

Alla beteenden har en positiv intention

Kropp och sinne är ett system

*Du har ansvar för dina tankar och ditt tillstånd
och därför också för ditt resultat*

Syftet med kommunikation är den respons du får

Att ha ett val är bättre än att inte ha ett val alls

*Det finns inga misslyckanden –
bara feedback*



Redo för nästa steg?

Senseomind erbjuder team- och ledarskapsutveckling genom såväl individuell coaching som workshops och utbildningar. Med djup kunskap hämtad från bland annat NLP, coaching och personlighetstypologi skräddarsyr vi program och utbildningar för att du ska nå din rätta potential.

- Certifieringar inom NLP - ledarskap och personligutveckling enligt internationell standard
- Ledarskapsutbildning med fokus på kommunikation, resultat och personlig hållbarhet
- Teamutveckling för ökad arbetsglädje, större samarbete och bättre resultat.
- Individuell coaching

Jag ser fram emot att stötta dig i din fortsatta utveckling eller att vara del i att ta ditt team till nästa nivå.

Välkommen att kontakta mig för bokning eller bara för att få mer information.

Sofia Lundblad

sofia.lundblad@senseomind.se | 070-77 00 589