

SØREN LARSEN

Sørbælte
i selvhedelse



– med De 5 do'er

SØREN LARSEN

SORTBÆLTE I SELVLEDELSE

MED DE 5 DO'ER

Denne bog er dedikeret til min datter Emilia.

Sortbælte i selvledelse - med De 5 do'er

1. udgave 2017

Copyright © 2017 Søren Larsen

Forfatter: Søren Larsen

Grafisk opsætning: PubliShare ApS / Spintype.com

Tegninger: Julie Voravong

Billeder: Søren Larsen, Nivå, Tejn/Sandkaas

Øvelser: Annette W. Larsen, Søren Larsen

Cover: Kristin Sørum, Spitzen Publish

Isbn print: 9788771920291

Isbn pdf: 9788771920314

Isbn epub: 9788771920307

INDHOLDSFORTEGNELSE

HVAD SIGER ANDRE OM "SORTBÆLTE I SELVLEDELSE MED DE 5 DO'ER" _____	11
FORORD _____	15
INDLEDNING _____	17
1: SELVLEDELSE FRA DET VIRKELIGE LIV _____	23
FRYGTEN FOR KONFIRMATIONSTALEN BLEV VENDT _____	23
TAG TYREN VED HORNENE _____	24
2: AT SØGE DEN PERFEKTE KARAKTER _____	27
FASTLÅST ELLER UDVIKENDE TANKEGANG _____	30
REJSEN MOD DEN UBEVIDSTE KOMPETENCE _____	32
DE 5 DO'ER ANGIVER RETNINGEN _____	34
3: MENTALT KLAR – DO NUMMER 1 _____	41
PRAKTISK BRUGSBOG _____	42
AT VÆRE FORBEREDT TIL HVERDAGEN _____	42
DE MENTALE KOMPETENCER ER AFGØRENDE _____	43
FRA KAMPFILOSOFI TIL ERHVERVSLIV _____	45
MENTAL TRÆNING AF SOLDATER _____	46
VÆR MENTALT KLAR MED "YOI" _____	47
AT VÆRE TIL STEDE I NUET, NÅR DET GÆLDER _____	50

VIND ELLER LÆR.....	54
FYSISKE OG MENTALE STRATEGIER TIL MENTAL STYRKE.....	54
20 TOPTRÆNERTIPS.....	56
TRO FLYTTER B.JERGE.....	60
DIN INDRE TIGER.....	62
STOP NEGATIVE TANKER.....	63
ALLE SKIPISTER ER HVIDE.....	65
HVAD DU SIGER TIL DIG SELV.....	67
HVAD DER MOTIVERER DIG.....	68
INDRE OG YDRE MOTIVATION.....	69
FIND IND TIL KERNEN I DIN MOTIVATION.....	72
EN DEL AF FÆLLESSKABET.....	74
FÅ FRYGTEN FREM I LYSET.....	75
FOR MEGET TABU OVER FRYGTEN.....	78
VEND FRYGTEN TIL ET AKTIV.....	79
GIV HJERNEN EN HJÆLPENDE HÅND.....	82
SÆT DIN UDFORDRING I PERSPEKTIV.....	84

4: BEVIDST – DO NUMMER 2.....	89
VORES "MENTALE RYGSÆK".....	90
GRATITUDE.....	93
INDSIGT I OG BEVIDSTHED OM DIG SELV.....	96
BEGYND MED SLUTNINGEN.....	101
POSITIVE OG NEGATIVE MÅL.....	103
AT VÆRE BEVIDST OM DINE MÅL.....	104
SANSEN FOR DET VÆSENTLIGE.....	106

BEVIDSTHED OM HVAD DET GIVER DIG AT NÅ MÅLENE	109
BEVIDSTHED OM DIT PEJLEMÆRKE	111
UNDERBEVIDSTHEDENS INDFLYDELSE	112
OVERBEVISNINGERNES KRAFT	114
BEVIDSTHEDEN OM DIN ROLLE	116
VI HAR ALLE MANGE FORSKELLIGE ROLLER	118
FORSTÅELSE FOR VORES EGNE STYRKER OG SVAGHEDER	121

5: YDMYG – DO NUMMER 3 125

REIGI – RESPEKT	126
VÆR YDMYG I KONFLIKTHÅNDBTERING	128
HVORDAN HÅNDBTERER DU ONLINE KONFLIKTER?	133
STOLTHED KAN HURTIGT ESKEALERE TIL KONFLIKT	134
GIV SLIP OG ANERKEND DIN EGEN KOMPETENCE	137
FOKUSÉR PÅ NUET	139
LÆR AF DINE FEJL	141
YDMYGHED KAN FOREBYGGE STRESS	142
SØG HJÆLP, NÅR DU HAR BEHOV FOR DET	145
YDMYGHED GØR SKARP	147
AT RESPEKTERE OG TALE MED – OG IKKE OM – ANDRE MENNESKER	149
YDMYGHED I KOMMUNIKATIONEN MED OMVERDENEN	151
EMPATISK LYTNING	156
SIG DIN MENING – MED RESPEKT FOR ANDRE	159
GIRAFSPROG	163
REAKTIV ELLER PROAKTIV SPROGBRUG	165
PAS PÅ "MEN"	166

GØR DET, DU SIGER...	168
YESTERDAY IS HISTORY	169
6: MÅLRETTET – DO NUMMER 4	173
PLANLÆG VEJEN TIL DINE MÅL	175
FOKUS PÅ RETTE HANDLINGER	177
FOKUS OG VEDHOLDENHED	184
VORES VILJE TIL AT VÆRE VEDHOLDENDE	188
TRÆN DIN KONCENTRATION	190
PROAKTIV OG REALISME	192
7: INDTAG RUMMET – DO NUMMER 5	197
INDTAG RUMMET ER AT GØRE DET	198
OP PÅ ØLKASSEN	201
HAV MODET TIL AT TURDE	202
LAD SOMMERFUGLENE I MAVEN FLYVE OP TIL HOVEDET	204
NYSGERRIG PÅ FRYGTEN	205
DIT KROPSSPROG HAR STOR BETYDNING	208
VÆR RANK OG TRO PÅ DIG SELV	209
DEN GODE MÅDE AT MØDE ANDRE PÅ	210
VI SPEJLER HINANDEN	212
HIGH POWER POSES	214
PRÆSTATION OVERFOR ANDRE	217
JO MERE DU GIVER SLIP, JO MERE NÆRVÆR	221
TIMING OG ZANSHIN	221
TRE EKSEMPLER PÅ INDTAG RUMMET	224

8: WAGA DO – SORTBÆLTE I SELVLEDELSE	229
AT SLIPPE KONTROLLEN	229
AT VÆRE TIL STEDE HER OG NU	230
FØR OG EFTER	231
DIN VEJ	232
9: TOG SKÆBNEN I EGEN HÅND	239
SKADEN	239
TRUSLEN OM OPERATION	240
AT TAGE EGEN MEDICIN	241
YOI OG KATA – MENTALT KLAR	242
TABATA GØR STÆRK	243
BESLUTNINGEN OM IKKE AT BLIVE OPERERET	245
HÅNDEN PÅ KOGEPLADEN	246
DØ'EN "MÅLRETTET" SKABER TRÆNINGSPLAN	249
FOKUS PÅ HVORDAN	250
FOKUS PÅ VÆREN OG GØREN	251
PARKERER SMERTERNE I EN VIRTUEL HAT	252
VEDHOLDENHED LØNNER SIG	252
KIRURGENS DOM	254
TAK	259
SLUTNOTER	261
OVERSIGT OVER ØVELSER	265



HVAD SIGER ANDRE OM "SORTBÆLTE I SELVLEDELSE MED DE 5 DO'ER"

Denne bog er unik og værdifuld på mindst to måder: Den tager essensen af århundredgammel læring fra asiatiske kampkunstfilosofier og "oversætter" det til en moderne hverdag. Den beskriver, hvordan vi kan opnå færdigheder eller dyder som ro, fokus, koncentration, sammenhæng mellem det indre og ydre etc.

Allan Dam Nielsen, finansiel rådgiver

Det handler om dig selv. Uanset om du arbejder med ledelse, salg, eller kommunikation, så viser denne bog, at det hele starter og slutter med dig selv. Hvis du tænker dig om, forbereder dig ordentligt, og finder din egen 'perfekte karakter', så har du forøget dine chancer massivt for også at vinde. Med de fem do'er får man fem enkle regler, som alle kan huske - og som man kan dykke ned i, forfine og bruge til selv at blive endnu skarpere. Ræk efter stjernerne, måske når du dem aldrig, men du får ikke beskidte fingre.

Kim Ege Møller, chefkonsulent

De 5 do'er er glimrende til selvanalyse og -udvikling, der kan skabe mere glæde og kvalitet i både arbejds- og privatlivet.

Dennis Bundgaard Mikkelsen, salgsdirektør

SORTBÆLTE I SELVLEDELSE

Sortbælte i Selvledelse med De 5 do'er bærer egenskaber fra kampkunstfilosofien ind i en moderne sammenhæng. De 5 do'er giver ifølge min erfaring rigtig god mening for medarbejdere og ledere i virksomheder generelt.

Peter Rasmussen, CFO/Finance Manager

Jeg ser De 5 do'er som et godt og nødvendigt bidrag til at balancere de mange udefrakommende krav, som alle på arbejdsmarkedet og i vores moderne samfund oplever.

Christian Stadil, forfatter, foredragsholder og ledelseskonsulent

Bogen Sortbælte i Selvledelse med De 5 do'er er for dig, der har lyst til, eller behov for, at udvikle dig som menneske, at blive bedre til at fungere i en travl hverdag, hvor du konstant skal yde på jobbet og fungere, når du kommer hjem.

Lars Bennetzen, direktør

Her har vi en filosofi og metodik, der kan sætte fokus på finjustering af de vaner, der kan hjælpe os til at være mindre nervøse til jobsamtalen, til at vi står stærkere i det lokale klubmesterskab i badminton eller taber de 5 kg som vi satte os som mål for længe siden.

Thomas Falkenberg Dohn, projektleder



FORORD

I vores travle hverdag med forventninger til mennesket både privat og på arbejdspladsen kan det være nødvendigt med en lille pause og lidt refleksion.

Har du en udfordring i din hverdag – det kan være en personlig udfordring eller en udfordring i dine relationer med andre – så er det en rigtig god ide at starte med selvledelse, altså hvad kan jeg selv gøre, og hvordan vil jeg gøre det.

Sortbælte i Selvledelse tager udgangspunkt i gamle asiatiske filosofier, filosofier der i dag er grundlæggende værdier i kampsport og grundstenen i den japanske tilgang til lean.

Denne bog er et rigtigt godt bud på, hvordan du kommer i gang med dig selv, hvordan du kan få indsigt i dig selv og således ændre din adfærd. Det er, når du ændrer din adfærd, du ændrer din indflydelse på andre.

Du vil opdage, at du selv indeholder al den power, der skal til. Det vil hjælpe dig til succes med netop dit projekt, hvad end det så måtte være.

Thomas Morten Jørgensen, Senior Director, Velux



INDLEDNING

LIVET I EN TEMPOFYLDT OG KRÆVENDE KULTUR

Denne bog er til brug for inspiration, til at skabe balance i din hverdag og til udvikling og ledelse af dig selv. Grunden til at jeg har skrevet denne bog, er at vi lever i en accelererende kultur. Det gælder både arbejdsliv, privatliv, familieliv, fritidsliv og hvad man ellers kan finde af livsaspekter. Vores moderne liv er præget af konstant omstilling og forandring, og der er pres og forventninger på alle hylde til os som medarbejdere, studerende, ledere, forældre, teenagere, søskende, venner etc. Jeg oplever, at vi på mange måder befinder os i en tid, hvor vi skal præstere og quickfix'e, og hvor specialister er blevet afløst af eksperter. Vi er udsat for et stort pres for at præstere, og samtidig skal vi hele tiden forholde os til nye teknologier, nye interaktionsmåder på sociale medier, evige omstruktureringer og skiftende tendenser inden for mad, mode, indretning og elektroniske gadgets.

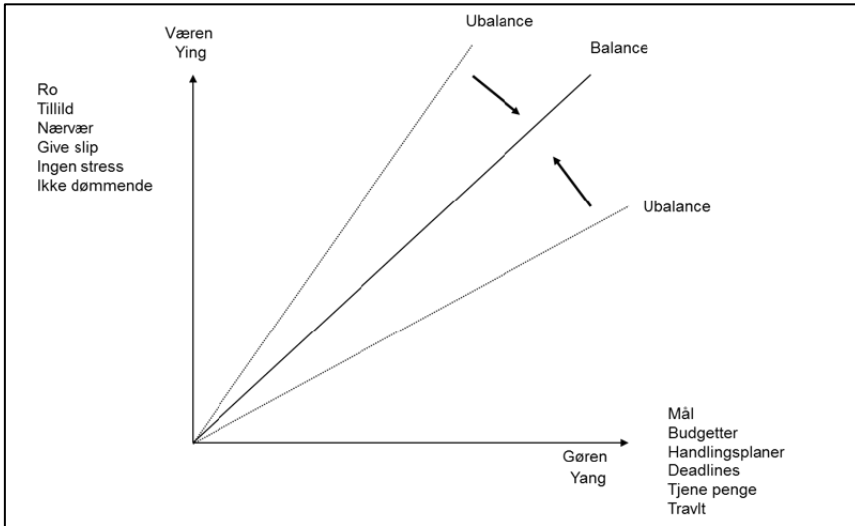
Lad mig beskrive et eksempel fra mit eget liv. Jeg arbejdede for en del år siden i en virksomhed, der solgte software og konsulentytelser. Når man sælger konsulentytelser, er faktureringsgraden, altså den mængde timer af arbejdstiden, som den enkelte konsulent kan fakturere til en kunde, et absolut nøgletal og et godt udtryk for, hvor lønsom forretningen er. Vi kalkulerede med, at man skulle levere en faktureringsgrad på 70 procent af en arbejdsuge. Det vil sige, at 70 procent af al tid på en 37 timers arbejdsuge skulle kunne viderefaktureres til kunder. Virksomhedens mest producerende konsulent, lad os kalde ham Lars Sørensen, præstede i mange måneder i træk ganske ekstremt. Han leverede en faktureringsgrad på 110 procent. Det gjorde han i 12 måneder, hvorefter han kollapsede fuld-

stændig, gik ned med alvorligt stress og var sygemeldt i længere tid. Jeg arbejdede selv ekstremt meget i denne periode, og en arbejdsuge på 60-70 timer var ikke ualmindeligt. Min datter var på det tidspunkt 5-6 år gammel, og i en sommerferie havde jeg en oplevelse, som gjorde dybt indtryk på mig. Min egen datter nægtede at holde mig i hånden på vores sommerferie. Hun søgte i stedet sin mor. Årsagen var simpelthen, at jeg havde været så lidt sammen med hende og været så lidt mentalt til stede, når jeg endelig var sammen med hende, havde hun mistet fortroligheden med mig.

Den slags historier kender vi sikkert alle masser af, og hvis vi ikke kender til det som førstehåndserfaring, så støder vi ustandselig på fortællinger i medierne om moderne mennesker, der arbejder alt for meget. Moderne mennesker der mister jordforbindelse samt sig selv og går ned med stress, depression, angst, overbelastning eller en helt femte dårligdom.

Tilsammen danner yin-yang energien en frugtbar balance.

Vores samfund er i høj grad præget af det, man kan kalde yang-energi, der står for det hårde, maskuline fokus på gøren, det aktive, det kvantitative og på materielle mål – som fx fakturerbar tid i en konsulentvirksomhed og dertilhørende lønbonusser. Yang-energiens modsætning er yin-energien, der står for fokus på det feminine, væren, given slip og det passive. Tilsammen danner yin-yang energien en frugtbar balance, men yin-energien har trange kår i vores moderne samfund, og mange af os har svært ved at finde og holde balancen. Så vi får problemer, skaber konflikter og bliver trætte, bedrøvede og syge.

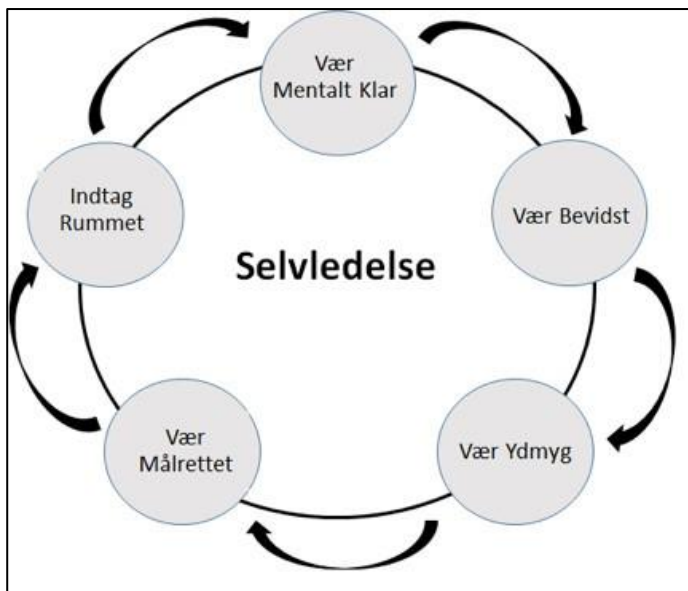


Figur 1: Gøren og væren

Det er ikke mærkeligt, at mange mennesker har svært ved at finde balancen og have et ståsted i en tempofyldt og krævende moderne kultur. Vi taler om livslang læring og kompetenceudvikling, om at forandring er den eneste konstant, at globaliseringen truer, og at virksomheder skal tilpasse sig markedets skiftende ønsker og krav på ingen tid. Vi taler om big data-analyser, der kværner enorme data-mængder på mikrosekunder, stillingsannoncer taler per automatik om fleksible, robuste og omstillingsparate medarbejdere, vi skal hele tiden følge med og må for alt i verden ikke være stillestående. Og vi taler om fast food, speed dating og power naps. Hastighed er et mantra, der gennemsyrrer alt, og vi skal helst reagere på sms'er og Facebook-opdateringer inden for minutter eller sekunder.

Vi kommer alle ud for udfordringer i både arbejds- og privatliv. Der er derfor brug for, at vi alle etablerer et personligt beredskab eller en personlig modstandskraft, der kan hjælpe os til ikke at blive væltet omkuld, når forandringsvindene blæser hårdt. En del af det værn og det beredskab kunne være "De 5 do'er", som jeg præsenterer i denne bog. "De 5 do'er" er en vej/retning, som kan bruges i vores

egen selvledelse. Det er 5 elementer, mentale færdigheder eller egenskaber, som kan hjælpe til bedre mental styrke, der både kan hjælpe i mod- og medvind, og til at skabe et succesfuldt arbejdsliv, hvor du når de rette mål på den rette måde.



Figur 2: De 5 do'er

Dette er en praktisk brugsbog, og bogen vil derfor indeholde mange øvelser, der kan hjælpe dig til at træne De 5 do'er og hjælpe dig til at integrere dem i din daglige adfærd. Udvalget af øvelser er tænkt som et katalog, hvor du kan plukke dem, der giver mening for dig. Jeg håber, at bogen kan inspirere og guide dig til at blive endnu mere bevidst om din vej til at søge mod det sorte bælte i selvledelse og finde frem til dit eget manuskript til at lede dig selv – ”din Waga Do” (Waga do betyder ”min vej” på japansk).

Henrik Strøier: Do'erne gør dig stærkere

Henrik Strøier er administrerende direktør for Reputation Institute. Han har selv dyrket kampsport i mange år og har gode erfaringer med at overføre udbyttet fra træningen til arbejds- og privatlivet: "Do'erne kan hjælpe til at finde og bruge sin egen styrke. De skærper opmærksomheden og kan være med til at fokusere ens kræfter og indsats på det, der er vigtigt. Jeg bliver mere klar, og jeg har bedre kontrol med en situation, selvom jeg er presset."



SELVLEDELSE FRA DET VIRKELIGE LIV

Vi bliver alle påvirkede af forskellige situationer. Situationer hvor vi pludselig bliver udfordret på noget, som får os til at reagere kraftigt. Tankerne begynder at myldre, det prikker i kroppen, vejrtrækningen sætter sig i brystet, og det er svært at overskue, hvad man skal gøre. Situationer hvor vi reagerer fysisk og psykisk.

Jeg har igennem de sidste år arbejdet med personer, som har haft brug for bedre selvledelse til at være en bedre leder, til bedre at kunne håndtere kunder, til at kunne præsentere overfor andre, til at blive skarpere på at booke møder via telefon etc., alt sammen noget som er arbejdsrelateret. Samtidig har jeg også været involveret i selvledelse indenfor sportsverdenen og indenfor personlig udvikling. Udvikling såsom at være klar til jobsamtaler, skole-hjem-samtaler, taler, eksamener etc.

FRYGTEN FOR KONFIRMATIONSTALEN BLEV VENDT

En af mine kunder havde en stor udfordring med at stille sig op foran en forsamling. Dette gjaldt både på hans arbejde, når han skulle præsentere sine løsninger foran potentielle eller eksisterende kunder, og når han skulle holde en tale. Under en samtale med ham fortalte han mig, at hans søn skulle konfirmeres tre måneder senere, men han glædede sig overhovedet ikke. Faktisk frygtede han denne dag. Hans frygt var baseret på, at han skulle holde tale for sin søn. Han var skrækslagen over at skulle stille sig op foran alle sine ven-

ner og familie med fare for at falde igennem og gøre sin søn flov over, at han havde sådan en far. Det påvirkede hans hverdag, og han havde svært ved at sove om natten.

Vi talte om, hvordan han kunne vende sin frygt til at blive hans bedste våben, og hvordan han kunne glæde sig til sin søns store dag i stedet for at ligge søvnløs om natten. Vi fandt frem til, hvordan han kunne forberede sig, og hvordan han skulle eksekvere på selve dagen.

Han skulle være mentalt klar ved at bruge sin indre dialog og sige ”nej”, når han registrerede negative tanker, tænke ”hvad er det værste, der kan ske?” og derefter udskifte dem med positive tanker. Han blev bevidst om, hvad budskabet til hans søn skulle være i talen. Han var ydmyg om, at uanset hvordan det ville gå, ville han gøre det bedste, han kunne på det pågældende tidspunkt, og hans søn ville synes, at det var en god tale. Han var målrettet ved at skrive talen ned, så han vidste præcis, hvad den indeholdt, og hvor lang tid den ville tage. Han indtog rummet ved at træne talen på forhånd med sin kone og trænede i at tale langsomt. Da jeg ringede til ham nogle måneder efter, modtog han mig med ”det gik rigtig godt, jeg kunne godt mærke det i kroppen, men jeg var klar og velforberedt”. Da han havde holdt selve talen, havde han givet slip og været i nuet, og han havde eksekveret. Vi gjorde i ovenstående proces brug af De 5 do’er, som jeg vil præsentere i resten af denne bog.

TAG TYREN VED HORNENE

En af mine gode venner, Thomas Falkenberg Dohn, arbejder til dagligt som Project Manager. Han har taget do’erne til sig og bruger dem i sin hverdag. Jeg spurgte ham om, hvordan han bruger dem. Ifølge ham bruger han bevidst eller ubevidst De 5 do’er 24 timer i døgnet. Han deltager stort set aldrig i et arbejds møde, hvor han ikke er velforberedt og på forhånd har løbet De 5 do’er igennem. ”Jeg bruger do’en Mentalt Klar til min indre dialog og min motivation. Bevidst, når jeg sætter mig ind i hvem jeg er til møde med, hvad målet er og hvad

hovedpunkterne er for mødet. Jeg anvender do'en Ydmyg til at sikre, at jeg er klar til at lytte på andre, og jeg gør brug af do'en Målrettet, når jeg gennemtænker forskellige scenarier for mødet og mødets konsekvenser. Endelig bruger jeg do'en Indtag rummet, til at være opmærksom på, at når jeg er til stede og deltager i mødet, er udfordringen qua min personlighed ofte, at jeg skal nedtone mig selv lidt og lade andre komme til. Man kan sige, at jeg skal gøre en del brug af do'en Ydmyg, når jeg Indtager rummet", forklarede Thomas mig.

Han fremhævede ligeledes, at han synes at modellen med De 5 do'er er en meget dynamisk model, der kan bruges på arbejde, i uddannelsen, i sport, i familien etc. "Modellen er fantastisk dynamisk og kan passe ind alle steder uanset om det er i projektledelse, til jobsamtale eller til klubmesterskab i den lokale badmintonklub. Følger du modellen og gennemgår de fem do'er, vil du allerede fra trin ét stå stærkere end dit udgangspunkt".

Det handler ifølge Thomas i bund og grund om at tage tyren ved hornene og gøre noget i den praktiske verden. Det er ikke så vigtigt, om man lige præcis starter med en bestemt do. Det vigtige er at starte en rejse med De 5 do'er som vejledende principper – en rejse mod mere nærvær, glæde, gennemslagskraft og balance.

Ovenstående er begge eksempler på, hvordan De 5 do'er kan bruges i vores selvledelse. Do'erne kan bruges både i arbejds- og i privatregi. For nogle år siden fik jeg en alvorlig rygskaide, hvor Do'erne kom til at spille en anderledes og en meget vigtig rolle i min egen selvledelse. Du kan læse denne historie sidst i bogen.

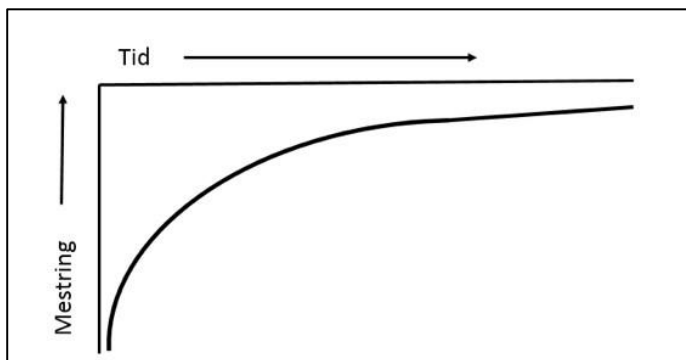
"Karate-Do's vigtigste mål ligger hverken i sejr eller nederlag, men i fuldkommengørelsen af den udøvenes karakter."

Funakoshi Sensei

AT SØGE DEN PERFEKTE KARAKTER

Jeg har dyrket Shotokan karate i over 30 år. I Shotokan karate bruger vi ”Dojo Kun”, der er udviklet af grundlæggeren af den stilart, som jeg dyrker, Funakoshi Sensei. Dojo Kun er tænkt som en ”retningssnor” mod at søge forbedring i vores teknikker og mindset. De 5 do’er er inspireret af Dojo Kun, og er en omskrivning og oversættelse til verdenen uden for karate dojo’en. De 5 do’er har således rod i asiatisk kampkunstfilosofi. Det grundlæggende princip er det samme, nemlig ”at søge den perfekte karakter – selvom vi udmærket ved, at det perfekte ikke findes”. Pointen er, at vi ser på det hele menneske, hvor vi hele tiden har potentiale til løbende udvikling.

Når vi træner karate, sker det ved hele tiden at søge den perfekte karakter, form, teknik, udførelse etc. Det vil sige, at vi har skærpet opmærksomhed og arbejder på hele tiden at forbedre og forædle, og det ”perfekte” er et mål i konstant bevægelse; vi kan altid blive bedre, selvom vi når ”det næste niveau”. Dette kan rent billedligt beskrives ved hjælp af en asymptote fra geometrien, hvor kurven søger at nå den lige linje, men aldrig når den.



Figur 3: Det perfekte er et mål i konstant bevægelse

Jeg havde engang en kunde som fortalte mig, at hans mål var at udvikle sig 1 procent om ugen. Derved ville han udvikle sig 52 procent plus ”renters rente” om året, og efter to år ville han være mere end dobbelt så god. Vi arbejder på at blive så skarpe og excellente til det, vi gør – og det kan være sport, arbejde, undervisning, ledelse, hobby, fritidsaktiviteter, madlavning mv. – at vi kan udføre aktiviteten uden at tænke over det.

Man er bevidst om målet, men det er processen, som er det allervigtigste.

Essensen i at søge den perfekte karakter er at tage udgangspunkt i sin egen udvikling og ikke på bekostning af andre. Det handler som sagt om at udvikle sit potentiale med udgangspunkt i det kompetenceniveau, man har på nuværende tidspunkt. Man er bevidst om målet, men det er processen, som er det allervigtigste. Det kan for eksempel godt være, at bjergbestigeren er klar over, at han skal op på toppen af bjerget, men hans fokus er, hvor han sætter fødderne på vej op ad bjerget. Jeg oplever nogle gange, at det at ”søge det perfekte” bliver fortolket med, at man skal være perfekt. Man skal for eksempel have 12-taller til eksamen, ellers er det ikke godt nok, man skal være den bedste på sin arbejdsplads, eller man skal være den

bedste på boldbanen mv. Jeg havde sågar engang en veninde, som støvsugede gulvet flere gange på en aften, hver gang der kom en krumme på gulvet. Dette er ikke, hvad jeg mener med at søge den perfekte karakter. Det drejer sig ikke om at være perfekt, men at søge det. At søge betyder, at man udvikler sit potentiale i det tempo, som er indenfor ens ”udviklingsrækkevidde” hverken for hurtigt eller for langsomt. Det kan være små skridt, det kan være store skridt. Du vil sidst i dette kapitel kunne ”måle” hvor du selv er i din rejse mod at søge den perfekte karakter.

At søge betyder, at man udvikler sit potentiale i det tempo, som er indenfor ens ”udviklingsrækkevidde” hverken for hurtigt eller for langsomt.

At søge den perfekte karakter er dybt forankret i japansk kultur. I filmen Jiro Dreams of Sushi viser den 89-årige japanske sushi-mesterkok Jiro Ono, hvordan restauranten hver dag søger den perfekte sushi. Restauranten er et lille sted, og der er kun plads til 10 personer. Restauranten har i dag tre Michelin-stjerner. Men det er ikke kun i Japan, vi kender tankegangen. Faktisk er der mange virksomheder, som i dag agerer efter denne filosofi. Bilproducenten Toyota indførte kort tid efter anden verdenskrig systemet Toyota Production System (TPS), i dag mere kendt som ”lean”. Lean er oprindelig inspireret af amerikanske lærere, men blev adopteret og videreudviklet af japanerne. Lean består af fem hovedprincipper, og det femte princip hedder ”Kaizen”, der betyder forbedring, underforstået evige forbedringer. Kaizen er en filosofi, som går ud på at søge den perfekte karakter i forhold til optimering og effektivisering af produktion og virksomheder.

De 5 do'er giver god mening i Velux

"De 5 do'er giver god mening for os i Velux på flere måder" fortæller Thomas Morten Jørgensen. Han er Senior Director og har arbejdet med De 5 do'er igennem et par år. Han nævner to eksempler:

- Velux arbejder meget med lean og Toyota Production System (TPS), og her mener Thomas Morten Jørgensen, at der er et godt match mellem De 5 do'er og TPS. "Grundidéen i De 5 do'er om hele tiden at søge den perfekte karakter, selvom vi godt ved, det perfekte ikke findes, passer glimrende ind i kaizen-tankegangen i TPS om hele tiden at afsøge muligheder for forbedring".
- De 5 do'er understøtter fint Velux' værdier om at skabe mening i hverdagen, at skabe sammenhæng i en global og multikulturel organisation, at udvise respekt for kollegaer, at være bevidst om hvordan den enkelte medarbejder og leder bidrager til det fælles projekt etc. "De 5 do'er er meget praktiske og fysiske. Det gør metoden god til at træne sammenhængen mellem idéer og reel adfærd. Det er måske her De 5 do'er udmærker sig mest, nemlig ved at skabe en kognitiv sammenhæng mellem tanker og adfærd eller mellem det mentale og det fysiske. Værdier bliver lige pludselig til "fysisk virkelighed"."

De 5 do'er udmærker sig ifølge Thomas Morten Jørgensen ved ikke bare at være en skrivebordsøvelse, hvor deltagerne sidder på deres stole og lytter til en underviser. "De 5 do'er er grunddyder, som hver især er vigtige, men det, der gør De 5 do'er rigtig nyttige, er, at træningen skaber koblinger mellem hoved og krop, at det er kropslig forankret læring eller kognitiv psykologi", fortæller han.

FASTLÅST ELLER UDVIKLENDE TANKEGANG

Professor Carol Dweck er psykolog og forsker ved Stanford University og forfatter. Hun har blandt andet skrevet bøgerne "Du er hvad du tænker" og "Mindset" samt udgivet et hav af publikationer. Carol Dweck forsker blandt andet i mindset, og hun har opstillet en teori

om, at vores mindset kan opdeles i to: ”Fastlåst tankegang” (fixed mindset) og ”udviklende tankegang” (growth mindset). Kort fortalt går det ud på, at hvis man har et fixed mindset, har vi en opfattelse af, at vores talent er medfødt, og at vi fokuserer på slutresultatet. Vores adfærd er afspejlet af, at vi skal undgå fejl. Undervisningsministeriet definerer hendes teori som ”Elever med et fixed mindset oplever deres intelligens som uforanderlig. Disse elever har tendens til at give op, når de stilles overfor en udfordrende opgave, fordi de sidestiller fejl og fiasko med lav intelligens”¹.

Growth mindset er opfattelsen, at fokus på processen, erfaring og løbende udvikling kan skabe større resultater. ”Elever med et growth mindset oplever derimod intelligens som formbar. Disse elever oplever modgang og nederlag som muligheder for selvstændig forbedring og intellektuel udvikling”². I min verden falder growth mindset godt i tråd med at ”søge den perfekte karakter”, da vi fokuserer på processen og de løbende forbedringer.

Træningen der aldrig stopper

”Jeg skal snart op til sort bælte graduering i De 5 do'er, og jeg må sige, at denne træning virkelig rykker noget. Jeg har deltaget i en del salgs- og lederkurser igennem tiderne, men træningen i De 5 do'er er anderledes og mere givende. Træningen er meget konkret, vi får masser af enkle værktøjer, og der er et stort fysisk element, som altså bare hjælper på indlæringen. Vi lærer både med hjernen og med kroppen”, fortæller salgschef Casper Grundvad Schmidt, Carl Ras og tilføjer: ”Undervisningen er meget varieret, meget hverdagsnær, og vi har mange afbrydelser, hvor vi lige skal slå i en slagpude, tage nogle armstræk eller foretage en Yoi-øvelse (en øvelse med arme, åndedræt og core-muskulatur der skaber fokus og parathed). Det er godt for sådan nogle praktisk orienterede mennesker som os i Carl Ras også at bruge kroppen i indlæringen”.

Han fremhæver grundprincippet i De 5 do'er om ”at søge den perfekte karakter – vel vidende at det perfekte ikke findes”. ”Jeg kan godt lide indstillingen om, at det, man gør, altid kan blive endnu bedre. Det betyder, at jeg selv tager ansvar for min udvikling, og at min hverdag bliver en evig søgning efter forbedring og udvikling”.

REJSEN MOD DEN UBEVIDSTE KOMPETENCE

I indlæringsteori kalder man det, at vi kan ”udføre en aktivitet uden at tænke over det”, den ubevidste kompetence. Man taler om, at læring har fire faser³:

1. Ubevidst inkompetence.
2. Bevidst inkompetence.
3. Bevidst kompetence.
4. Ubevidst kompetence.

Jeg vil gerne tilføje en ekstra fase, nemlig:

5. Excellence.

“Excellence” er “det perfekte – vel vidende at det perfekte ikke findes”.

Lad mig illustrere fase-modellen med et meget simpelt eksempel: At lære at køre på cykel.

1. Som lille barn tænker man slet ikke over, hvordan man kommer fra et sted til et andet. Man bliver altid båret. I en lang periode er man ubevidst om cykler, og at de kan være interessante for en. Man er ubevidst inkompetent.
2. På et tidspunkt bliver man begavet med sådan et monstrum, og man konstaterer meget hurtigt, at man er totalt inkompetent til at holde balancen – for slet ikke at tale om at styre. Man er blevet bevidst inkompetent.
3. Når man har lært kunsten, er man meget stolt. Man ved man kan. Men man skal stadig koncentrere sig for ikke at dreje styret, når man ser sig over skulderen eller har en tung taske på ryggen. Man er nu bevidst kompetent.
4. Endelig er man så god, at man slet ikke tænker over, hvordan man gør det her. Skulle man begynde at tænke, ville man sikkert blive lettere paralyseret og ikke komme nogen vegne. Man er nu ubevidst kompetent, det sidder ”på ryggraden”, man gør det uden at tænke over det.
5. Den femte fase går over i excellencen. Her er man bevidst om det ubevidste med henblik på at forbedre det, man ønsker at gøre bedre. Det kan for eksempel være, at man ønsker at cykle hurtigere. Ved at være opmærksom på sin vejrtrækning, samtidig med man hjuler hurtigere.

Modellen er nyttig til at forstå, at læring, udvikling, træning eller dygtiggørelse er forbundet med en række faser, man skal igennem.

Et spørgsmål om indstilling og adfærd

”De 5 do’er er et fantastisk program og koncept til at træne indstilling, adfærd, kropssprog og mentale teknikker, der skaber struktur og overskud i hverdagen. Det hjælper mig fx til at gribe mit og mine medarbejders salgsarbejde mere struktureret an”, fortæller Sebastian Feldbach, der er Teamleiter Vertrieb eller teamleder for et hold key account managers i den tyske del af produktionsvirksomheden RMIG og tilføjer: ”Det er ikke så nemt at sige præcis hvad og hvordan De 5 do’er virker, men det tilbyder mange værktøjer, der tilfører bevidsthed, klarhed og målrettethed til min hverdag. Det gør det muligt for mig meget af tiden at have overskud til at undersøge, hvordan jeg og mine medarbejdere løbende kan gøre det en lille smule bedre. Jeg kan også konstatere, at mange af de gode vaner fra De 5 do’er med tiden bliver automatiske og indgår som en ubevidst del af den naturlige adfærd”. Do’erne skærper min bevidsthed om, at jeg er på en læringsrejse, der sådan set aldrig slutter, men bare bliver ved og ved”.

DE 5 DO’ER ANGIVER RETNINGEN

Ordet ”do” betyder retning eller vej på japansk. Hvis man rejser i Japan og kan læse japansk, vil man se, at vejskilte kan være udstyret med et do i slutningen. Det svarer altså til, at hvis man i Danmark ser et skilt, hvor der står Strandvejen, vil ordet ”vejen” være det samme som ”do”. Ordets mening indeholder også betydningen ”retning”, nemlig at der foregår en målrettet søgning eller stræben mod ”den perfekte karakter”. Man kender det især indenfor kampkunsti-losofi i form af ordet ”Bushido”, som betyder ”krigerens vej”, og som var de gamle samuraiers ”æreskodeks” i forhold til, hvordan man skulle opføre sig som samurai.

De 5 do'er –Mentalt klar, Bevidst, Ydmyg, Målrettet og Indtag rummet – anvendes før, under og efter en aktivitet eller en opgave. Dette svarer til, at do'erne bruges i forberedelsen, i eksekveringen og i opfølgningen. Det er vigtigt at forstå, at ALLE do'erne bruges i de tre faser – før, under og efter. Jeg har været udsat for, at man troede, at ”Mentalt klar” var til forberedelsen og de andre do'er til henholdsvis under og efter. Så når du forbereder noget, tænk med en skærpet opmærksomhed i, hvordan du kan gøre det ved at køre De 5 do'er igennem. Når du eksekverer, så giver du både slip og bruger De 5 do'er ubevidst. Når du følger op, så tænk med skærpet opmærksomhed på, hvordan du kan gøre brug af De 5 do'er.

Den vedvarende træning giver ekstra power

De 5 do'er er en oversættelse af dyder fra østasiatiske kampfilosofier til adfærd i det almindelige liv på arbejdspladser og også i privatsfæren. I mere end 30 år har jiu jitsu, taekwondo og aikido været en væsentlig del af Jan Holte Tellers liv, og det er hans erfaring, at dyderne har stor værdi, når de bliver overført til livet uden for dojo'erne (træningssalene).

”Det nok mest grundlæggende princip i både asiatiske kampfilosofier og De 5 do'er er princippet om at søge den perfekte karakter vel vidende, at det perfekte ikke findes. Den vedvarende træning og fokusset på hele tiden at repetere for at blive en lille smule bedre og hele tiden søge efter nye måder at forbedre sig på er noget, der virkelig gør en forskel”, fortæller Jan Holte Teller, direktør for Carl Ras. Han tilføjer:

”Jeg kan se både fra mig selv og fra vores træning igennem snart fire år i Carl Ras, at den vedvarende træning og fokus på at søge den perfekte karakter giver exceptionelle resultater. Det giver ekstra power. De medarbejdere, som træner i De 5 do'er, har generelt et ekstra gear at gøre brug af. Det er særlig tydeligt, når de kommer under pres. Så har de en indstilling og adgang til nogle ressourcer, som gør dem bedre i stand til at håndtere den pressede situation”.

SORTBÆLTE I SELVLEDELSE

Søg den perfekte karakter og mål din egen rejse imod dit sorte bælte i selvledelse. Bliv bevidst om, hvor du ser dig selv lige nu, og udfyld skemaet nedenfor. Når du har udfyldt skemaet, så tænk i følgende: Hvad gav det dig af refleksion? Hvad vil du bruge resultatet til? Hvilke områder ønsker du at arbejde videre med? Hvor ofte vil du udfylde skemaet? (Kan også udfyldes digitalt på www.resma.dk)

ØVELSE: SØG DEN PERFEKTE KARAKTER. PÅ EN SKALA FRA 1-10, HVOR 10 ER MEST, HVOR LIGGER DU SÅ INDEN FOR NEDENSTÅENDE? (SÆT KRYDS)

DO/skala	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vær Mentalt Klar (rates også)										
Jeg er god til at motivere mig selv										
Jeg er god til at forberede mig										
Jeg er god til at håndtere frygt										
Jeg er mentalt klar										
Jeg er god til at se tingene positivt										
Jeg er fleksibel og forandringsparat										
Jeg har et godt selvværd										
Jeg har et vinder-mindset										
Vær Bevidst (rates også)										
Jeg er bevidst om mine værdier										

AT SØGE DEN PERFEKTE KARAKTER

Jeg er bevidst om mine mål										
Jeg er bevidst om mine egne roller										
Jeg er bevidst om andres roller										
Jeg er bevidst om mine omgivelser										
Jeg er bevidst om mine stærke og svage sider										
Jeg er bevidst om mit potentiale										
Jeg er bevidst om min vision										
Vær Ydmyg (rates også)										
Jeg er god til at lytte										
Jeg søger at lære mere										
Jeg er taknemmelig over at være til										
Jeg respekterer mig selv										
Jeg respekterer andre										
Jeg er god til at gøre hvad jeg siger og sige hvad jeg gør										
Jeg er god til at spørge efter hjælp										
Vær Målrettet (rates også)										
Jeg er god til at planlægge										
Jeg er god til at strukturere										

SORTBÆLTE I SELVLEDELSE

Jeg er god til at fokusere																			
Jeg er god til at prioritere																			
Jeg er god til at følge op																			
Jeg er god til at nå mine mål																			
Jeg er god til at håndtere forhindringer																			
Indtag Rummet (rates også)																			
Jeg er god til at præsentere mig selv																			
Jeg er god til at tale foran en forsamling																			
Jeg har god selvtillid																			
Jeg er grounded (hviler i mig selv)																			
Jeg er god til at vise vejen for andre																			
Jeg er god til at eksekvere																			
Jeg er god til at indtage rummet verbalt (retorisk)																			
Jeg er god til at indtage rummet non-verbalt (kropssprog)																			

Figur 4: Personlig måling i forhold til De 5 do'er

Det bedste og mest sympatiske af dig selv

”Det er svært med ’salg’. Kommunikations-konsulentbranchen, som jeg er en del af, er formentlig ligesom alle andre konsulentbrancher; salg er selve forudsætningen for at kunne arbejde med det man er

ekspert i, men det er de færreste der egentlig bryder sig om det, og de færreste der er særligt gode til det”. Sådan lyder det fra chefkonsulent Kim Ege Møller, MSL Group. Han uddyber:

”De fleste af os har mødt sælgere, der er vanvittigt irriterende, grænsende til det intimiderende – og de fleste vil have sig frabedt at blive sat i den sælger-boks. Derfor er ’salg’ for mange noget, man kun gør af nød, og ikke fordi man er god til det, eller fordi man egentlig har lyst.

De 5 do’er er ikke bare fem gode råd. De er også et opgør med nogle af de myter, der er om det at sælge. Går man i dybden, og forstår man De 5 do’er, forstår man, at salg først og fremmest handler om respekt. Respekt for din potentielle kunde, men også respekt for dig selv og den vare, du gerne vil sælge. Følger og forstår man De 5 do’er, bliver man det bedste af sig selv, sin virksomhed, til gavn for kunden – uden at være anmassende, og uden at gå på kompromis med sine egne grænser.

Så for mig er De 5 do’er ikke bare fem nyttige gode råd – men mere en vejledning til at være selvbevidst om, hvad dine styrker og muligheder er. Når man kender dem, sælger man aldrig noget, man ikke kan stå inde for. Man er aldrig anmassende, men ydmyg – og sandsynligheden for, at man vinder opgaven, er optimal, fordi man giver det bedste af sig selv.

I min bevidsthed er De 5 do’er, de fem ’does’ – der står over for en masse ’don’t’. Der er ikke noget hokus-pokus eller svært, og alle kan egentlig bruge dem fra dag 1. På den anden side viser De 5 do’er, at du aldrig kommer sovende til noget – resultater kræver en indsats, og at du gør dig umage, hver gang.

Jeg tænker over De 5 do’er ikke bare, når jeg sælger, men også når jeg taler med og rådgiver de virksomheder, jeg arbejder med. Dermed er De 5 do’er ikke bare en salgsdisciplin, men en bevidsthedsdisciplin”.

"Succes er baseret på 88 procent mental indstilling
og 12 procent viden og færdigheder."

Stanford Research Institute

MENTALT KLAR – DO NUMMER 1

Den første af De 5 do'er til brug for selvledelse er "Vær mentalt klar". Faktisk er det ikke nødvendigvis den første, idet rækkefølgen i De 5 do'er kan være vilkårlig. De kan trænes og anvendes i vilkårlig rækkefølge. Vi starter med "Vær mentalt klar", fordi jeg mener, at det er et godt udgangspunkt. Vidste du, at analyse fra det anerkendte Stanford Research Institute viser, at succes er baseret på 88 procent mental indstilling og 12 procent viden og færdigheder?

At være mentalt klar indebærer en indstilling eller en tilgang, der er koblet op på at søge den perfekte karakter. Kendetegn og gevinster ved do'en "Mentalt klar" er:

- Du er forberedt, til stede i nuet og opmærksom.
- Du er i balance, har overblik og overskud.
- Du har god energi og er motiveret.

Mentalt klar handler i grove træk om følgende fire aspekter:

- At være forberedt til hverdagen.
- At være til stede i nuet, når det gælder.
- Hvad der motiverer dig.
- Hvad du siger til dig selv.

PRAKTISK BRUGSBOG

Dette er som nævnt i indledningen en praktisk brugsbog, og bogen vil derfor indeholde mange øvelser, der kan hjælpe dig til at træne De 5 do'er og hjælpe dig til at integrere dem i din daglige adfærd. Men inden vi for alvor går i gang med do'en "Mentalt klar", så kan det være en god ide at finde en kuglepen frem og reflektere over følgende:

ØVELSE: MENTALT KLAR

1. Hvad er mentalt klar for dig?

2. Hvordan bliver du mentalt klar?

3. Hvornår er du mentalt klar?

4. Hvordan bruger du din mentale klarhed?

AT VÆRE FORBEREDT TIL HVERDAGEN

Der kan være mange vinkler på at være mentalt klar, og det er meget individuelt, hvad der skal til for at være mentalt klar og hvad der får én til at føle sig mentalt klar. Mentalt klar kan være i form af, at man er afklaret, føler ro, tryghed, er i balance med sig selv, er glad, føler velvære, føler at man udvikler sig etc. At være mentalt klar kan

egentlig bare være en refleksion over at konstatere, om man er mentalt klar eller ej, eller at man for eksempel bruger meditation til at opnå ro og balance med sig selv. Stephen R. Covey⁴ nævner den fysiske dimension under ”vane 7 – Slib saven”, som blandt andet omfatter, at vi passer godt på vores fysiske krop, spiser de rigtige fødevarer, får tilstrækkelig hvile og motionerer regelmæssigt.

Meditation til at opnå ro og balance.

Min mor på 80 går i vandet hver morgen sammen med 10 andre personer, uanset årstiden. Det giver hende energi og overskud og gør hende mentalt klar i sin dagligdag.

Mange indenfor min familie, netværk, kunder og mig selv inkluderet bruger aktivt musik til at være mentalt klar i hverdagen. Musik har stor indflydelse på vores følelse af at være mentalt klar. Hjerneforskning⁵ har påvist, at musik udløser dopamin i hjernen, et euforiserende stof, der vækker følelsen af nydelse hos os. Vi kan bruge musik til at give os følelsen af velvære og nydelse.

Nogle af mine kunder tager femten armstræk fire gange om dagen i deres afdeling. Det gør, at de føler sig mentalt skarpe og de synes samtidig at det er sjovt. Der er mange eksempler på, hvordan man kan gøre sig mentalt klar.

I sidste ende kommer det an på, hvad der giver mening for én selv. Vi ser som sagt do’erne i forhold til før, under, efter; hvilket svarer til, at man kan bruge do’erne i forhold til planlægning, eksekvering i nuet og opfølgning.

DE MENTALE KOMPETENCER ER AFGØRENDE

Jeg har tidligere haft fornøjelsen at arbejde i forskellige selskaber og her kunne jeg registrere, at træningen og kompetenceudviklingen af virksomhedernes organisationer havde et hul. Der var stort set ingen træning af medarbejdernes mentale kompetencer. Det mener jeg er en stor mangel, fordi den mentale beredthed og styrke er afgørende, hvis organisationen og virksomheden skal stræbe efter det excellente, ”den perfekte karakter” eller for alvor gøre en forskel. Lad mig illustrere dette med et eksempel eller en anekdote fra mit eget liv.

Jeg er som sagt karateudøver. For en del år siden skulle jeg til graduering til 3. dan, som er det tredje sorte bælte, i Ungarn. Den øverst ansvarlige Sensei, som man i karateverdenen kalder chefinstruktøren, til denne graduering var Tanaka Sensei. Tanaka Sensei er for mig en levende legende i karateverdenen, man kan måske sammenligne hans status med Tiger Woods inden for golf eller Pelé for den ældre fodboldgeneration og Messi eller Ronaldo for den yngre fodboldgeneration. Jeg har kendt til og hørt om Tanaka Sensei i flere årtier, så det gjorde stort indtryk på mig, at det var ham, der skulle graduere mig. Faktisk var det noget, der udsatte mig for en del mentalt pres. Gradueringen var, som det er kutyme, arrangeret sådan, at der er en del træning i dagene op til gradueringen. Vi havde også en hård træning om morgenen på selve gradueringsdagen, og der sker det uheldige i løbet af den hårde morgentræning, at jeg får en rygskade. Skaden påvirkede mig så meget, at jeg blev helt stiv i ryggen og havde svært ved at bevæge mig frit.

Da jeg kom ind til selve gradueringen, stod jeg alene på gulvet foran gradueringsdommerne, og jeg kunne tydeligt mærke, at jeg slet ikke var der, hvor jeg skulle være. Jeg havde fokus på mine smerter, jeg var ikke mentalt klar, og mit hovedfokus var på, at det her kan jeg ikke.

Der sker så det usædvanlige, at Tanaka Sensei rejser sig og kommer ud til mig på gulvet, hvor han lægger sin arm om mine skuldre. Han kigger mig ind i øjnene, og det er vigtigt i denne sammenhæng at huske på, at manden er en absolut legende for mig. Han spørger mig, hvad jeg skal lave til gradueringen, og jeg fortæller ham, hvilken kata, altså hvilke bevægelser, jeg skal demonstrere. Han kvitterer for det, jeg har sagt, og giver mig et opmuntrende blik, hvorefter han går hen og sætter sig igen. Hans gestus gør en verden til forskel for mig. Al min smerte i kroppen forsvinder, og jeg er med ét helt klar og fokuseret på selve gradueringen og intet andet.

Han kigger mig ind i øjnene, og det er vigtigt i denne sammenhæng at huske på, at manden er en absolut legende for mig.

Jeg gik så ind til gradueringen og bevægede mig som om, jeg var tyve år gammel. Vi var en del, der skulle gradueres, og jeg endte med at kæmpe mod to karateudøvere fra det franske landshold, hvilket jeg klarede så godt, at den franske landsholdstræner efter gradueringen kom hen og anerkendte min indsats. Det var først, da jeg sad i flyet på vej fra Ungarn til Danmark, at jeg begyndte at blive opmærksom på, hvad der var sket. Tanaka Sensei havde ikke givet mig en pille, og han havde ikke trykket mig nogen steder. Han havde bare med sit blik og sin anerkendelse forårsaget, at jeg fuldstændig glemte mine smerter og blev mentalt klar.

FRA KAMPFILOSOFI TIL ERHVERVSLIV

Oplevelsen med Tanaka Sensei gjorde det meget tydeligt for mig, hvor stor betydning de mentale kompetencer har for vores tilgang, præstationer og generelle virke i verden.

En salgsmedarbejder kan gøre sig mentalt klar ved at forberede sig til mødet med en vigtig kunde. Det kan for eksempel ske ved, at medarbejderen visualiserer, hvad der vil og skal ske, når medarbejderen møder kunden, og hvad det vil føre til i samspillet med kunden. Det er nemlig sådan, at når man visualiserer eller forestiller sig ting i hjernen, bearbejder man de samme ”muskler” eller mekanismer i hjernen, som når vi reelt oplever ting. På den måde kan vi få hjernen til at opleve, at det her har vi oplevet før, og det vil have den effekt, at hjernen helt enkelt er bedre forberedt på oplevelsen og kan præstere bedre. Det er en meget anvendt teknik inden for sportens verden, hvor elitesportsudøvere anvender visualisering for at forberede sig på selve præstationen i konkurrenceøjeblikket. Det samme kan alle mennesker gøre og bruge, uanset hvilken arbejdsfunktion vedkommende udfylder.

Klar til opgaven

”Vi har med succes trænet vores evne i Velux’ produktionsenhed til at eksekvere. Do’en ”Mentalt klar” er god til på en meget konkret og fysisk måde at træne vores evne til at være nærværende”, fortæller Thomas Morten Jørgensen, Senior Director i Velux.

Han fremhæver, at træning i ”Mentalt klar” fx har forbedret hans og kollegaers evne til:

1. At sætte scenen for, at forberede, og at afklare omfanget af et projekt.
2. At indtage den rette tilstand i processen eller i mødeprocesser, at ”gå op på balkonen” som mødeejers.
3. At evaluere og tage ved lære bagefter projektet, at have sans for at opretholde kvalitet i alle dimensioner.

Han peger på, at træning i ”Mentalt klar” har gjort ham og hans kollegaer mere klar til projektopgaver og de udfordringer, et projekt altid medfører, og at det bidrager til bedre resultater.