

Kjeld Fredens & Anette Prehn
(2012)

Coach dig selv

- og få hjernen med til en forandring



1. Introduktion

Kierkegaard skrev, at "livet forstås baglæns, men leves forlæns". Gennem selvcoaching er det muligt at bringe en god portion af forståelsen fra din fremtid ind i din nutid.

Det unikke i bogen er, at den kombinerer hjerneforskning og selvcoaching.

Med coaching frigives den enkeltes kreative potentiale. Målet med coaching er i høj grad "selvregulering" og den coachende samtale er kendetegnet ved, at den lader visionen og målet - snarere end problemet - styre samtalen.

Evnen til selvcoaching er afgørende, fordi (1) selvregulering er vigtigt for den enkelte og (2) der på arbejdspladserne er en øget forventning om selvledelse.

Hjernen fungerer som et jazz-orkester. De 100 mia. hjerneceller forbindes spontant med hinanden. De forbindelser, der bruges hyppigt, bliver stærkere. Og de, der bruges sjældent, visner bort. Og hjernen er "doven": Den vælger gerne de kendte og stærke veje.

Modellen for selvcoaching henter inspiration fra klaverets tangenter. Og gennem træning og erfaring bliver du bedre og bedre til at kombinere dine "tangenter" og mere varieret i "dit spil".

Bogens 8 tangenter er kaldt:

- Tanker
- Perception
- Visioner
- Krop
- Successer
- Værdier
- Følelser
- Mål

I coaching og selvcoaching er handling og refleksion nøglebegreber. Forandring er et nøgleord, der binder hjernen og coaching sammen. Bogen opererer med følgende begreber:

- Afveksling. Når du gør noget andet, end du plejer, er det en inspirationskilde til forandring
- Forandring. Når du stadig kan kende udgangspunktet. En assimilativ, inkrementel proces.
- Forvandling. Når du ikke længere kan se udgangspunktet. En akkomodativ, radikal proces
- Udvikling. Det er kunsten at foretage relevante valg med et vigtigt mål for øje.

2. Tanker

Tanken er dine handlingers bedste træner!

Kapitlet ser særligt på, hvordan vi tænker, når vi har gode følelser, den tænkning, der fremmer et åbent sind.

Komplimenter og ros er udtryk for en "ydre motivation" og ydre motivation kan kvæle den indre motivation, som er drivkraften i al selvudvikling. Den indre motivation dukker op, når du gør noget, fordi du ikke kan lade være.

I dine relationer til andre kan du være (1) positivt dømmende, (2) negativt dømmende, (3) observerende og (4) læringsorienteret.

Overvej dine spørgsmål og din indre tale. Vi er som mennesker medskabere af hinandens virkelighed gennem vore spørgsmål. Du skaber i høj grad din egen virkelighed gennem det, du fokuserer på. Lukkede spørgsmål er sjældne i professionel coaching. I coaching og selvcoaching bolttrer de åbne spørgsmål sig. De vækker din indre motivation og dit initiativ.

Oplevede vanskeligheder er ikke "bøvl", du skal gå uden om eller helt lade dig holde tilbage af. De bidrager til din læring. Og når der nu en gang er så mange muligheder i livet, hvorfor så vælge det samme hver gang?

Bag ethvert problem ligger en frustreret drøm, siger Peter Lang. Du har hele tiden valget mellem at fokusere på "problemet" eller at fokusere på "drømmen" bag.

Covey skelner mellem henholdsvis en "interessesirkel" og en "indflydelsescirkel". Kunsten er at skeln og at bruge energien på det, du faktisk kan påvirke. Mange har en idé om at skulle ændre på deres interesse-cirkel. Det er i den forbindelse vigtigt at huske, at magtesløshed kan tillæres! Du kan lære/tillære at blive offer i dit eget liv!

Du bør kende til to blindgyder, som vil forstyrre din selvcoaching og den effekt, du kan opnå ad den vej. Det er: (1) Bekymring, der opstår, når du beskæftiger dig med noget, du ikke er herre over eller som du ikke har gjort noget ved og (2) Brok, der handler om, at du beskæftiger dig negativt med noget. Det er tankevækkende at "brok" er arbejdspladsernes største irritationsmoment!

Tangenten "tanker" spiller du rigtig ofte. Men hvordan er kvaliteten af dine tanker? Hjælper de dig til optimisme, glæde og selv-efficacy? Eller?

3. Perception

Hvad du ser, afhænger af, hvad du vælger at se.

Reframing handler om, at du (1) mærker effekten af din umiddelbare framing, (2) vælger en alternativ framing og (3) poder din hjerne og din tænkning med denne nye framing.

Vi kan ændre måden, vi føler på, ved at ændre måden, vi tænker på. Den velkendte Placebo-effekt er et godt eksempel: Hvis du forventer en mindsket smerte, vil du opleve en reduktion i faktisk oplevet smerte på ca. 28%. Mennesket oplever med andre ord i høj grad, hvad det forventer at opleve.

Amygdala er hjernens alarmmekanisme. Hvis du har for vane at fortolke situationer negativt, så aktiverer du amygdala langt oftere og slider dig selv langsomt op - i modsætning til, hvis du har for vane at fortolke situationer neutralt eller positivt.

Verden, som vi oplever den, opstår frem for alt i vore hoveder.

Genetikken fastsætter ca. 50% af vort "lykkeregnskab". Objektive livsomstændigheder fylder ca. 10% og hele 40% tilskrives de menneskelige lykke-faktorer, som vi selv kan påvirke.

Framing skaber det, man i coaching kalder "landkort". Når du coacher andre, er det vigtigt at have respekt for deres landkort. For landkortet er "sandheden" for den enkelte. Derfor falder så mange velmente gode råd til jorden, når vi giver dem. De passer ikke ind i focuspersonens eget landkort.

Men vores landkort udvikler sig over tid. Hjernen er i konstant forandring - i særdeleshed, når vi bruger den. Hvis vi retter opmærksomheden på de negative ting, så er det de forbindelser, der skabes og styrkes.

Vores sprog har den magiske evne til at lede opmærksomhed. Faktisk kan man gøre folk stressede batre ved at spørge til deres stress.

Nye vaner eller strategier kan opstå på to måder: Enten ved at du forandrer en eksisterende strategi (reframing) eller ved at du udvikler en ny strategi ved siden af den gamle.

Mezirow definerer tre former for refleksion: (1) indholdsrefleksion, (2) procesrefleksion og (3) præmisrefleksion. Kun den sidste har kraften til at transformere dit perspektiv og skabe en reframing af din opfattelse af en situation eller et problem. Det er den form for refleksion, hvor du sætter spørgsmålstejn ved dine antagelser, overbevisninger og værdier og bliver klogere på, hvad de betyder for det, du ser i verden.

En af de vigtigste elementer i reframing er at kunne se en situation fra flere vinkler. Når du er i 1. position, ser du verden med dine egne øjne. Når du er i 2. position, stiller du dig in en anden persons sko. Og i 3. position (= meta eller helikopterperspektivet) er din udsigtsposition et neutralt og objektivt sted. Alle tre positioner er nyttige. Den bedste forståelse - og den største visdom - kommer fra at være i stand til at gå fleksibelt ud og ind af alle tre positioner.

Din opfattelse af en given situation er i høj grad præget af dine overbevisninger. Overbevisningerne tilfredstilles så let som ingenting af det, vi ønsker at tro. Og overbevisningerne er dem, vi navigerer efter i livet. Men overbevisninger kan være både hæmmende og fremmende. Derfor er det vigtigt at arbejde med sine hæmmende overbevisninger. Udfordr dem: Bliv nysgerrig på undtagelserne. Hvornår var din hæmmende overbevisning ikke sandt? Hvornår var den mindst sandt? Og har den egentlig altid været der - eller hvordan var det, før den kom til dig?

Prøv at se på nogle situationer, som du oplever som negative - og forsøg så at reframe dem. Sådan her:

Minus	Plus
Jeg befinder mig på en øde ø, uden håb om redning	Men jeg lever og druknede ikke som alle andre på båden
Jeg har ikke nogen klæder at tage på	Men jeg befinder mig i et varmt klima, hvor jeg knap nok ville ønske at bære klæder - selvom jeg havde haft nogen.

4. Visioner

Uden visioner går et folk til grunde. De mest kraftfulde ledere er dem, der giver næring til visionen. De vækker billeder inden i os.

For at kunne excellere i selvcoaching skal du optræne din billedskabelse.

Man kan huske fortiden men kan også have en hukommelse for fremtiden. En forskergruppe siger, at hvis man er for god til at huske og ved for meget, så hæmmer det hukommelsen for fremtiden. Hvorimod folk, som er mere glemsomme, er nødt til at kompensere for deres glemsomhed ved at rekonstruere hukommelsen med en forestillingsevne.

Neurokonstruktivismen betragter hjernen som et selvorganiserende system, og det betyder, at man ikke bare kan lægge viden ind i hjernen. Hjernen reagerer ret selektivt og selvstændigt på nye oplevelser og der er intet simpelt årsags-virknings-forhold mellem hjernen og dens omverden.

Der findes to mentale systemer i hjernen, (1) et langsomt, som er analytisk, eksplicit, serielt, kontrolleret og som har en lav kapacitet og (2) et hurtigt, som er holistisk, implicit, parallelt, automatisk og som har stor kapacitet.

Hvis du tror, at du kan analysere dig frem til svar på komplekse udfordringer i dit liv, så tager du fejl. Hav tillid til det hurtige, ubevidste system. Fodr det med åbne og nysgerrige spørgsmål.

Det grundlæggende paradigme i vores kultur er domineret af regeltænkning og længsel efter "det rigtige svar". Men når du spiller på tangenten "Vision", retter du opmærksomheden hen på det, du gerne ser realiseret i livet.

En heuristisk løsning skabes ved hjælp af tommelfingerregler og mavefornemmelser. Når du i din selvcoaching arbejder heuristisk, er du på usikker grund, men også på et sted med mange muligheder.

Vi lærer for at begribe den verden, vi lever i, og de mennesker, vi er sammen med - og vi lærer for at blive klogere på os selv og andre. Læring er en livsproces, som er rettet mod ens omverden og mod en selv.

Dybdestrategi er som guleroden. Det handler om vilje til at forstå og evne til at fastholde opgavens struktur. Overfladestrategi er som skvalderkålen og viser, at man kun har vilje til at udføre kravene til den stillede opgave, så man forvrider opgavens struktur. Følelsesmæssig kompetence er en vigtig forudsætning for at kunne gå i dybden. Overfladestrategien giver kun hukommelse for fortiden, mens dybdestrategi også giver hukommelse for fremtiden.

Du skal lære dig selv at lave det, der på engelsk hedder "mind sculpture". Det vil sige, hvor du levendegør din vision ved at bruge alle dine sanser.

Tangenten "Vision" handler ikke bare om fremtiden. Den handler også om nutiden. Din nutid. Din identitet. Du skaber selv din virkelighed gennem dine visioner. Hvilke forestillingsbilleder giver du næring til? Og hvad ser du ske?

5. Krop

Alting starter og slutter med kroppen. Der er masser af ting i dit liv, som din krop "bare gør" - som er blevet til tavs kunnen. Det er vigtigt, at du lærer at mærke den. Du skal gøre den til medskaber af den vision, du har - det, du ønsker at realisere.

Praktiske kundskaber, som især har intuitionens karakter, lærer vi bedst i den situation, hvor de skal bruges. Man bliver en dygtig lærer ved at undervise og en kompetent coach ved at coache sig selv og andre. Donald Schön kalder det for at være en "reflekterende praktiker". Refleksion og handling er afgørende nøgler til din vellykkede selvcoaching.

Dit kropsskema er kroppens egen idé om, hvor dan den skal fungere; dens tavse kunnen som fx sikrer koordination af balance og bevægelser. Dit kropsbillede er din bevidste opfattelse af din krop. Tanken kan styre kroppen, men kroppen kan også styre tanken. Kropsbillede og kropsskema kan altså påvirke hinanden begge veje.

Kroppen er med i de mentale processer. Forskerne kalder det for "embodiet mind".

Mentale følelser og kropslige følelser er to sider af samme sag. Men der er en dimension mere: Følelser er også kulturelt og socialt betingede. Krop, psyke og omverden er til fælles bedste for hinanden. Men gearskiftet til forandring befinder sig i kroppens handlinger.

I coaching taler vi om en tilstand: Det handler om din indre forfatning i et givet øjeblik. Komponenterne i en tilstand er (1) Krop - hvordan bruger du din krop?, (2) Focus - hvad fokuserer du på og hvad tror du på? Og (3) sprog - hvordan lyder din indre og ydre dialog. Selvcoaching handler bl.a. om, hvordan du med din vilje kan ændre tilstandspyramiden - fra en negativ tilstand til en positiv. Det er vigtigt at vide, at din krop rummer nøglen til at ændre din tilstand. Så: Handl! Brug din krop. Gør noget andet!

Pandelappernes spejlneuroner afspejler vores omverden og lægger den ind i vores adfærd. Uden at tænke over det, tuner to hjerner, der vil hinanden, ind på samme frekvens.

Carol Dweck taler om to typer tankesæt: (1) det fikserede mindset og (2) det voksende mindset. Folk med et fikseret mindset vil ofte tro, at medfødte evner vægter mere end flid, hvorimod folk med et voksende mindset tænker omvendt.

Eksperimenter med børn har vist, at de, der bliver rost for deres indsats, klarer sig bedre, end de, der bliver rost for deres intelligens.

Mindset sætter rammerne for, hvad der sker i vore hoveder, og dermed for, hvad vi udretter med vores krop. Det fikserede mindset fastholder os, mens det voksende mindset får os til at gro som mennesker

6. Succeser

Når mennesker begynder at interessere sig for hinandens succesfulde oplevelser, pibler det frem med spørgsmål - til stor glæde, motivation og selvanerkendelse. Men alligevel er vi som menneskehed inficeret af en anden epidemi: Vi giver hinanden gode råd. Vi er så vant til at give - eller modtage - gode råd, at vi

Vi har som mennesker grundlæggende behov for selv at finde ud af tingene, og det ansvar skal man ikke fjerne. Måske bør gode råd kun gives på anfordring!

En landsdækkende analyse viser, at halveringstiden for den viden, man tilegner sig på et MBA-studium, er omkring seks uger! Vi glemmer hurtigt, når vi lærer det på en uhensigtsmæssig måde. Det handler derfor om hele tiden at bygge bro mellem læringsmiljøet og anvendelsesmiljøet.

Når du beslutter dig for noget, skal du tænke i:

- Brobygning - overfor mening/læring. Hvad vil du gøre, hvornår, med hvem osv.
- Repetition - gentag beslutningen for dig selv. Vær specifik og konkret.
- Aflastning - læg beslutningen ud af arbejdshukommelsen. Skriv den ned.
- Trigger - vælg en trigger i dit anvendelsesmiljø som vil minde dig om beslutningen.

Vores hjerne arbejder efter "use it or lose it-princippet". Det vil sige, at det, vi bruger, bliver stærkere. Det vi ikke bruger, bliver svagere. Succesoplevelser huskes bedst, når man er glad. Man skal derfor fange en positiv følelse og gøre den til ledetråd, hvis man vil finde gamle succes historier.

Sproget beskriver ikke virkeligheden. Sproget skaber den, skrev Ludwig Wittgenstein. De spørgsmål, vi stiller, åbner for én verden og lukker for en anden (Peter Lang).

Indsigt sætter skub i hjernecellerne og giver bedre mulighed for at udnytte hjernens kapacitet. Men hvad sker der lige inden en aha-oplevelse? Umiddelbart før mennesker opnår indsigt, reflekterer de, og det øger mængden af hjernerytmer på alfa-niveau.

Kounios har vist, at idéerne dukker op, når hjernen går i frigear. Når du skal træffe en beslutning, så indsaml information og "glem det!" Hav tillid til det hurtige, intuitive og ubevidste system. Fodr det med åbne, nysgerrige spørgsmål - og vent på svaret. Det skal nok komme.

Den gode coach hjælper focuspersonen med at tænke bedre i stedet for at fortælle vedkommende, hvad hun/han skal gøre.

En måde at spille på tangenten "succeser" er at kigge på strukturen i det, du lykkes med. Udfyld fx sådan et skema:

God/fremmede vane	Hvilke mål fremmer den	Hvornår startede vanen?	Indre tale, der fastholder vanen

En anden måde at spille på tangenten "Successer" er at kigge konsekvent efter det, der virker. Det, du giver opmærksomhed, giver du næring. Det, du giver næring, vokser. Og det, der vokser, bliver din virkelighed!

7. Værdier

Dine værdier udgør kernen af, hvem du er, og hvad du gør. Uden dem ville du ikke være dig. Det er derfor nyttigt at kende sine kerneværdier. Men det er ikke altid let at identificere dem. Bogen har 7 øvelser, som kan hjælpe dig:

1. Vendepunkterne i et menneskes liv er der, hvor der er rykket på et værdi-, følelses- og handle-mæssigt plan.
2. Højdepunkter er i modsætning til vendepunkter mere ekstatiske. Så hvad har været højdepunkterne i dit liv? Hvornår har du for alvor været i flow?
3. Frustrationer opstår, når dine værdier overskrides. Hvornår sker det? Hvad er i spil?
4. Komplimenter, som har gjort indtryk på dig, fortæller også, hvad du finder værdifuldt
5. Og hvilke værdier giver du videre til andre?
6. Hvad vil du, der skal være en del af den måde, du lever dit liv på?
7. Og endelig: Hvilke usynlige værdier har du? Hvad er det, der er så meget af dig, at du tager det for givet og slet ikke tænker over det?

Værdier er en stabil overbevisning om at en bestemt adfærd er at foretrække frem for det modsatte. Værdier er ikke bare snak - men er et udtryk for en adfærd, man værdsætter.

På jobbet tror vi nogle gange, at vi taler om det samme, når vi har vedtaget et værdigrundlag. Men ofte har vi vidt forskellige opfattelser af værdiens adfærdsmæssige fordring. Så konfliktpotentialer er stor, vis man alene holder sig til værdier som "skål-tale-ord" (som stort set alle kan blive enige om) og ikke får dem omsat i handling.

Værdier er stabile men samtidig dynamiske. Dynamikken i dine værdier skyldes bl.a. det man kalder værdispændinger. For at kunne udforske dine værdispændinger, skal du vælge en konkret udfordring, som du står over for - og hvor du ikke har løsningen....endnu.

- Hvilke værdier finder du særlig vigtige?
- Find billeder og forestillinger, der kan genskabe dine oplevelser af værdierne levet ud i praksis
- Skriv værdierne ned - og skriv ved siden af deres modsætning. Markér på en skala mellem "værdi" og "modsatning" hvad du især tænker om problemstillingen.
- Og beslut dig så for, hvad du konkret vil gøre.

Når vi går fra værdi- til værdiklyngeniveauet bliver vi på overskriftsniveau (og går altså ikke på adfærd-plan), men sætter flere værdi-ord sammen i en klynge, og kan på den måde indkredse og præcisere, hvad det er, vi mener.

Det er muligt, at du hurtigt er klar over, at visse værdier er vigtigere for dig end andre. Men det kan også være, at du har svært ved at skelne. Så kan du arbejde med (1) salami-metoden, hvor du reducerer fra 15 værdier til 10 til 5 til.... eller med (2) skaleringsmetoden, hvor du giver værdierne en karakter fra 1-10 efter hvor vigtig den pågældende værdi er for dig.

Din personlige afvejning af holdninger og værdier er altid koblet op på afvejningens praktiske konsekvenser.

Hjernens værdisystem er en brobygning mellem følelser og fornuft. Det er en dynamisk balance, som vibrerer mellem sikkerhed og usikkerhed. Værdispændingen opstår mellem de 2 hjernehalvdele; mellem amygdala og hippocampus og deres samspil med hjernens pandelapper. Højre hjernehalvdel afviser og får os til at trække os tilbage, mens venstre hjernehalvdel får os til at opsøge nysgerrigt.

8. Følelser

Vi smitter hinanden. Ikke bare med forkølelse og influenza, men også med følelser. Vores følelsesmæssige stabilitet afhænger af vores forbindelser til andre mennesker. Smitten sker gennem en "åben løkke" i vores hjerne. Vi har en mellemmenneskelig radar, og jo stærkere vi er forbundet med en person rent følelsesmæssigt, jo stærkere er den gensidige påvirkning. Vi kan endog forandre hjertefunktion, soverytme, hormonniveau og immunforsvar i hinandens kroppe. Så stærk kan påvirkningen være.

Følelser er en form for adfærd, en særlig måde at opleve og handle på og en særlig kvalitet ved vores kommunikation.

Vi fødes med nogle få basale følelser: Vrede, afsky, frygt, glæde, tristhed og overraskelse. Gradvis lærer det lille barn af differentier sine følelser og det lærer at mærke efter fire steder: (1) personlig oplevelse af en følelse, (2) kropslig oplevelse af følelsen, (3) sproglig tolkning af følelsen og (4) social registrering af andres reaktion på ens følelse.

Ændringer i ansigtsmuskulaturen påvirker vores sindstilstand, fordi musklerne danner et åbent kredsløb med hjernens følelsesfunktioner.

Hjerneforskere ved i dag, at alle følelser er latent til stede hele tiden i et menneskes liv. Men dine følelser er i høj grad vanebetingede og følger bestemte skemaer. Det betyder, at du kan gøre noget ved det! Når vi reflekterer over vore tanker, kan vi få ryddet op i vores følelsesliv og omvendt kan vore positive følelser skabe gode tanker. Hvis vi vil!

Vi fødes med én sikker forsvarsmekanisme, og det er frygten. Men den får med tiden mange sociale ansigtsudtryk som fx: fortrængning, projektion, rationalisering, intellektualisering, devaluering og benægtelse. Tænk lige over, hvornår du sidst har mødt disse forsvarsmekanismer i dig selv og i andre.

At følelser i høj grad er et tankevalg bekræftes af bla. Kevin Ochsner, der har forsket i, hvordan følelser kan reguleres.

Når noget ikke er, som det plejer at være, så råber amygdala "vagt i gevær" og indstiller din krop på kamp eller flugt. Adrenalin pumpes hårdt ud i musklerne, og de får kraft til at flytte sig. Det er nødvendigt og godt.

Amygdala drager konklusioner langt hurtigere end vores tænkende hjerne - og det er også godt for artens overlevelse. Hjernen er med andre ord udformet sådan, at følelserne kan få magt til at overtage styringen over os øjeblikkeligt.

Men du kan reframe en situation fra "farlig" til "fornøjelig". Du kan træne dig op i at mærke, hvornår amygdala er lige ved at blive aktiveret - og vænne dig til at skifte focus. Det er i høj grad det, hjernebaseret selvcoaching kan gøre for dig.

Amygdala fungerer også som et lager for følelsesmæssige erindringer og vaner. Når du genkender de styrende principper i dine følelsesmæssige vaner, behøver du ikke længere at føle dig som et hjælpeløst offer for de samme, gamle reaktioner. Du kan blive bevidst - og derefter begynde at handle anderledes.

Der er en omvendt proportional sammenhæng mellem amygdala og hippocampus. Når den ene går ned, går den anden op. Hippocampus kan derfor bruges til at holde styr på hverdagens udfordringer indtil et vist punkt. Og du kan få hippocampus til at vokse ved at dyrke motion, spise sund kost, få en god nattevov eller meditere.

Krop og følelser er altså tæt forbundne.

9. Mål

Prøv at rejse frem i dit liv - og kig tilbage. Hvilket liv vil du gerne kunne se tilbage på? Hvilken forskel gjorde netop du?

Visionen er et billede på det, du vil skabe og realisere. Målene er de handlinger, som vil hjælpe dig til at realisere visionen. Nogle mennesker tænker meget i mål og for lidt i visioner. De er "doers". Andre mennesker har det omvendt. De er "dreamers".

GROW er en af de mest benyttede coaching-modeller. Den byder på fire faser: (1) Goal, (2) Realities, (3) Options og (4) Will.

At skabe forandring i dit liv (og trampe nye stier i hjernen) forudsætter, at du har en idé om, hvor du gerne vil hen. Det kalder man i coaching-sproget for "hen-imod-mål". Hvis du kun kender dig "væk-fra-mål", så bliver du konstant ved med at give energi til dét og styrke hjerneforbindelserne på dette område.

Coats, Janoff-Bulman og Alpert har fundet, at mennesker, der er tilbøjelige til at sætte væk-fra-mål har større tilbøjelighed til depression og mindre tendens til velvære.

Når man forestiller sig et hen-imod-mål, så aktiverer man samtidig et beredskab for de handlinger, der skal opnå det.

Det er vigtigt, at du gør dine mål så specifikke og tidsbaserede og at du skriver dem ned.

Du skal træne dig i at finde dine successer og lære af dem. Og bruge din læring justeret ind efter den unikke situations krav. Kunne skifte spor. Og springe rammer.

Stephen Covey taler om, at du skal gøre alting to gange: Først en mental skabelse oppe i dit hoved, og dernæst den fysiske skabelse. Hvis vi ikke tager et proaktivt ansvar for den mentale skabelse af det, vi gerne vil have til at ske i vort liv, så overlader vi definitionsretten til andre mennesker.

Motivation er drivkraft, der kan fremme eller hæmme en handling.

Mennesker har forskellige mønstre for motivation. Nogle har gjort sig meget afhængige af ydre motivation. Andre lytter mere til deres egen, indre oplevelse. Indre motivation hører hjemme i hjernens hurtige system. Ydre motivation findes i hjernens langsomme system.

Thorndikes effektlov siger, at hvis en adfærd belønnes, øges sandsynligheden for, at den gentages. Klare mål muliggør en fejring. En fejring muliggør en belønning. Og belønning muliggør handling.

Kognitivt set er motivation en sammensat størrelse: Initiativ er en igangsætter. Motivet målretter handlinger, som vedligeholdes lige så længe, der er gang i arbejdshukommelsen. Og handlingen bringes til afslutning enten fordi den er færdig eller fordi der mangler energi eller yderligere inspiration.

Inden for coaching arbejder man med mål ved hjælp af de små skridts metode. Selv en rejse på tusinde mil begynder med et skridt!

Tålmodighed og små skridt er en dyd i personlig udvikling.

Din tænkning og forestillingsevne er afgørende for t nå dine mål. Og det bliver vigtigt, at du kan associe-re dig ind i oplevelsen af at have nået målet. Beslut dig for, hvordan du kan vide, at du har nået dit mål. Og husk, at de mest effektive målsætninger er formuleret i nutid.

Mål kan gøre blind. Mål kan få dig til at fokusere så stift og ivrigt på noget, at du afgrænser dig selv fra alt andet vigtigt. Målbevidsthed er sundt. Men målfanatisme er usundt!

10. Selvcoachingens ABC

Her er samlet en række pointer fra de foregående kapitler/tangenter:

Tanker

- Din tænkning, før du løser en opgave, skal sigte lidt for højt, fordi din motivation øges, når du skal "strække" dig.
- Vær opmærksom på, hvornår du dømmes og vurderes
- Træn dig i at stille åbne spørgsmål - og stil dem i en venlig, accepterende og nysgerrig tone
- Næste gang du tænker "Jeg har et problem" så stop op og spørg: "Hvad er min drøm?"
- Handl inden for din indflydelseszone og spild ikke tid med resten af din interessezone

Perception

- Du skaber din egen virkelighed gennem det, du giver opmærksomhed - måden du framer på
- Oplevelsen af muligheder er meget vigtig for dit velvære og dine præstationer
- Der er altid mange sider af en sag. Ikke bare to. Den side, du giver energi, vil vokse og blive mere "sand" for dig
- Hjernen er doven. Den går efter at bekræfte dine nuværende overbevisninger og udfordre input, som ikke stemmer overens med dine nuværende overbevisninger
- Overbevisninger kan være "hæmmende" eller "fremmende". Hvad er dine overbevisninger i forhold til den udfordring, du står over for?
- Din hjerne er formbar. Det er altid muligt at reframe. Forandring er altid mulig. Det første skridt tager du selv.

Visioner

- Du har brug for en vision og visionære evner
- Overvej hele tiden, om du skal bruge hjernens langsomme, analytiske system eller det hurtige, intuitive.
- Det er vigtigt at optræne din evne til at spotte succeser fra din fortid - og bruge dem til at skabe succeser i din nutid og fremtid
- Husk, at opsæning i hjernen skal efterfølges af afspænding. Det baner vejen for det intuitive system. Idéerne slippes fri.

Krop

- Din krop er med i alt, hvad du gør.
- Dit liv kræver, at du kan gå ind og ud af forskellige tilstande. En tilstand består af en helhed af (1) krop, (2) focus og (3) sprog.
- Du kan spejle dig i andre og lære godt ved at være sammen med nogen, der mestrer det, du gerne vil lære
- Har du et "fikseret mindset" eller et "voksende mindset"? Kan ting lade sig gøre, eller kan de ikke?

Succeser

- Din hjerne arbejder efter "use it or lose it"-princippet
- Dine succesoplevelser rummer et kæmpe reservoir af tavs kunnen, erfaringer og visdom.
- Der er to vigtige principper for læring: Læring er (1) situationsafhængig og (2) læring skal være aktiv og varieret.
- Du kan styre din implementering ved at bruge dine visualiseringsevner.
- Indsigt er en form for reframing. Indsigterne dukker op, når du reflekterer for bagefter at lade hjernen slappe af. Idéerne dukker nemlig op, når din hjerne går i frigear.

Værdier

- Dine værdier udgør kernen af, hvem du er, og hvad du gør.
- Dine overbevisninger er det, der virker rigtigt, indlysende for dig.

Følelser

- Vi smitter hinanden som mennesker
- Du udtrykker dine følelser, men dit kropssprog påvirker også dine følelser.
- Amygdala vækkes hurtigt, når vi står over for nye situationer. Men du har nøglen til at regulere din amygdala. Din framing har betydning.
- Hippocampus er omvendt proportional med amygdala. Og hippocampus kan vokse gennem motion, sund kost, god søvn og meditation. Det gør amygdala mindre frygtsoim.
- Humor kan helbrede.
- Amygdala er som en pirat - den kan kapre dig. Hippocampus er redningsmanden.
- Din framing er afgørende for dine følelser.

Mål

- Mål og vision er forskellige ting. Visionen er et billede af det, du vil skabe og realisere. Målene er de handlinger, som vil hjælpe dig til at realisere visionen
- Der er forskel på "væk-fra-mål" og "hen-imod-mål". Du skal træne dig selv til at se dine "hen-imod-mål":
- Du bliver, hvad du træner. Og du træner hele tiden.
- Din hjerne forstår ikke ordet: "ikke".
- Et mål er en kobling af vision og handling
- Dine mål skal gøres SMARTE - bla. Specifikke og tidsbaserede. Og du skal skrive dem ned.

11. Spil på tangenterne

Så er det tid til, at du spiller på tangenterne. Din træning skal for alvor gå i gang. Du skal optræne din musikalitet og dit gehør - din evne til at kombinere tangenterne og høre, hvordan det lyder.

Du ved, at selvcoaching er en nuanceret samtale med dig selv på to planer: Samtaler i hjernens langsomme og hurtige system. Du har lært at respektere det hurtige systems ubevidste processer, fordi du har erkendt, at langt det meste af din tænkning er ubevidst. Og du har også lært at tænke i billeder og i ord - og har opdaget de billeder bag ordene, som vi kalder for metaforer.

Hjernens langsomme system tænker ekskluderende: En ting ad gangen. Hjernens hurtige system tænker inkluderende, og det betyder, at alle tangenterne er foldet ind i hinanden.

Du handler, når du selvcoacher - og din selvcoaching fører til handling i dit liv. Du kan med fordel gå efter at optræne din mindst optrænede evne (ydre eller indre)

Bogen slutter med 5 cases, der illustrerer, hvordan man i konkrete situationer kan selv-coache.

2012 12 28 © SPM