

COACH

DIG SELV



Sara Roland

Lær at elske din frihed, som selvstændig coach.

For ca. 20 år siden sagde jeg mit faste job op, og besluttede mig for at arbejde udelukkende som selvstændig. Jeg besluttede ganske enkelt, at mit liv ikke skal være dikteret af halvdårlig ledelse, og rammer andre beslutter for mig.

Jeg har intet imod at arbejde, og vil nok arbejde til den dag jeg ikke længere kan trække vejret, fordi jeg har valgt mit eget arbejdsliv. Normerne er smidt overbord en gang for alle, og rammerne er mine!

Er det så bare en dans på roser at være herre i eget hus?

Næ nej, indimellem kommer frygten snigende, og økonomien tager nogle dyk... det er ikke altid et kønt syn der møder mine nærmeste, når jeg går i selvsving.

Når det så er sagt, så er den sporadiske frygt til at leve med, når min hverdag er fyldt med alt det jeg elsker allermest – nemlig FRIHED og at DELE denne GAVE med andre!

De helt store kriser jeg har oplevet, som selvstændig, har også været med til at modne mig, og give mig selvtillid og i dag ved jeg, bedre end nogensinde, at når jeg elsker mit arbejde, og arbejder med min passion, så følger glæden og økonomien med, og jeg har nu helt uforbeholdent tilliden til at universet bærer mig igennem selv de værste kriser.

Jeg vil IKKE give dig en opskrift på at du kan blive milliardær ved at lave en selvhjælps app. Jeg vil IKKE sige at det KUN er lykken at være selvstændig.

Jeg vil IKKE komme med smarte metoder, hvorpå du kan lave online forløb og blive vildt synlig på de sociale medier...

Jeg VIL derimod fortælle dig om at der findes et liv, som DU kan beslutte.

Er der noget quick fix til at nå derhen? Nixen bixen - du må selv igennem din egen proces. Nogle gange skal man nå helt derud, hvor stress får en lagt ned, eller man får en fyreseddel, før processen kan startes. Måske har du allerede mærket vendepunktet for dig?

Nogle gange skal nok bare være nok... og så håber jeg denne bog kan hjælpe dig til at træffe den rette beslutning for dig.

Kriser er en illusion:

Det er nok det allervigtigste at vide og virkelig integrere på ryggraden, at **kriser er fiktive**, og kan gennemlevs med et overskud, både energetisk og økonomisk, når du ikke lader dig forføre af den kollektive frygt.

Krisetider inviterer til refleksion.

Refleksion og ro på systemet er de to hovedingredienser der vil få dig igennem - stærkere end nogensinde.

Menneskets evne til at "bounce" tilbage er nemlig helt ufattelig stærk. Vi indeholder alle en umådelig evne til at komme stærkere tilbage, det er menneskehedenes kerne essens, og derfor vi er den art på kloden, som bedst overlever.

Krige, depressioner, pandemier og naturkatastrofer har fejlet ind over menneskeheden, og hver gang vokser vi med opgaven. Ikke at jeg personligt synes at al den vækst har været gavnlig, særlig ikke for moder jord, men menneskets urkraft af artens overlevelse og vækst er uden diskussion – uovertruffen.

Du kan **MEGET** mere end du tror, så **begynd** at tro på det...!

Er du en af dem, som har tendens til at resignere, trække dig tilbage fra verden, overspise, overforbruge, eller generelt mangler "drive" i krisetider?

Så får du her en lille historie.

Der var engang 2 frøer...

To frøer forlod sikkerheden ved deres sump en dag og vovede sig ind i en gård i for at udforske.

Snart befandt de sig i et mejeri, hvor de fandt en stor mælkespand. Ved at hoppe i spanden fandt de ud af, at den var halvt fyldt med frisk fløde. De to små frøer var helt begejstrede. De havde aldrig smagt noget så lækkert, og snart var deres maver fulde.

Da de følte sig søvnige, besluttede de, at det var tid til at forlade spanden - og det var da de indså, at de havde rodet sig ud i store problemer.

De havde ikke haft problemer med at hoppe ind. Men hvordan skulle de komme ud?

Indersiden af spanden var for glat til at klatre op af. Og fordi de ikke kunne nå bunden, og der ikke var noget for dem at træde på for at sætte af, var det at hoppe i sikkerhed også udelukket. De var fanget.

Hektisk begyndte de at drøne rundt, deres fødder kæmpede for at få fodfæste på spandens glatte sider.

Til sidst råbte den ene frø: "Det nytter ikke noget. Det er ude med os! "

"Nej," gispede den anden frø, "vi kan ikke give op. Da vi var haletudser, kunne vi heller ikke

have forestillet os, at vi en dag ville komme ud af vandet og hoppe op på land?
Så svøm videre, bror, og bed om et mirakel! ”

Men den første frø kiggede kun sørgeligt på sin bror. "Der er ingen mirakler i en frøs liv," kvækkede han. "Farvel bror." Og han sank langsomt ude af syne.

Den anden frø nægtede at give op. Han fortsatte med at padle i den samme lille cirkel, igen og igen, i håb om et mirakel.

En time senere padlede han stadig i sin forgæves lille cirkel. Han vidste ikke engang længere hvorfor.

Hans brors døende ord fyldte i hans tanker, mens træthed svækkede hans små muskler.

"Havde min bror ret?" tænkte han desperat. "Er der ingen mirakler i en frøs liv?" Endelig kunne han ikke svømme mere. Med et klynk af kval stoppede han med at padle og slap, klar til at se sin skæbne i øjnene ...

Men i modsætning til sin bror, sank frøen ikke. Faktisk blev han lige der, hvor han var, som om han svævede i luften.

Han strakte en fod forsigtigt ud - og mærkede, at den rørte ved noget fast.

Han sukede et stort suk, sagde en stille afsked med sin stakkels afgangsbroder og derefter kravlede han op på toppen af den store klump smør, han lige havde lavet med sine små ben, og hoppede ud af spanden og gik mod sit hjem i sumpen.

Vi har altid et valg...!

Hvad vælger du?

Forestil dig at du står ved en skillevej, og du kan vælge det arbejdsliv du kommer fra, eller du kan vælge det arbejdsliv, som DU helt selv former!

Drømmer du om at arbejde som selvstændig erhvervsdrivende, eller drømmer du om at foretage dig noget signifikant i dit liv, som du indtil i dag har savnet modet til at føre ud i livet?

Måske savner du at være god ved dig selv, og tage din egen stemme, og dine egne behov alvorligt?

Det første jeg vil bede dig om, er at formulere - kort eller langt - Hvorfor?!

Hvorfor er det vigtigt for dig at starte din virksomhed, tage på jordomrejse, eller hvad det nu er, som er vigtigt for dig?

Sæt i gang!!

DE NÆSTE SEKS DAGE:

1. Find ud af dit **HVORFOR**, og du vil allerede være rigtig godt i gang.

Vejrtrækning inden du går i seng. Find to ting du er taknemmelig for fra dagen i dag, og visualiser to ting du virkelig ønsker du oplever i morgen.
2. Prøv at have en hel dag hvor du ikke ser nyheder, eller scroller på FB, eller andre nyhedssites. Nyheder distraherer os, og er ofte negative. Brug i stedet denne dag på at arbejde på det du virkelig gerne vil bruge dit liv på.
3. I dag handler om at sige **NEJ**. Måske til en person som du længe har ønsket at sige fra overfor, eller måske til en adfærd, som du selv har, og som ikke bidrager til noget godt i dit, eller dine nærmestes liv.
4. I dag skal du finde frem til et lykkeligt øjeblik i dit liv, et øjeblik som du kan have liggende klar i dit sind, når du bliver ramt af frygt for en samtale, eller andet du frygter. Når vi vender vores tanker til noget positivt, så påvirker det vores fysiologi, og derved også vores mod.
5. I dag vil jeg bede dig om at gøre noget venligt overfor andre. Måske en simpel handling, - hjælp med at holde en dør, eller køb en kop kaffe til en hjemløs. Når vi er venlige overfor andre, så får vi det automatisk bedre selv, så det er en win win. Prøv det, det kan kun gøre godt!

Efter de seks dage vil du ikke kun være godt i gang, men du vil også have et mentalt anker at vende tilbage til, når du føler modstand på dig vej.

Når du har fundet dit **hvorfor**, så har du fundet dit fundament, og din dybeste motivation fremadrettet.

I mange år troede jeg, at mit **hvorfor**, var at jeg gerne ville være økonomisk uafhængig. Men det var først da jeg spurgte mig selv hvorfor jeg gerne ville være økonomisk uafhængig, at jeg fandt ind til mit egentlige Hvorfor.

Mit **hvorfor** er at jeg gerne vil glæde min mor, selvom hun i dag ikke længere lever, så vil jeg gerne gøre hende stolt, og vise hende at jeg sagtens kan leve et dejligt liv med økonomisk, og følelsesmæssig succes, selvom hun kæmpede selv hele hendes voksne liv.

Hun fortalte mig altid, at jeg kunne blive hvad jeg ville, og det var så vigtigt for hende at give mig den selvtillid, som hun ikke selv havde haft.

Dette er mit dybfølte og oprindelige **hvorfor**!

I dag er mit **hvorfor** blevet udvidet, så det handler også om at jeg gerne vil fortsætte med at

inspirere de mennesker, som har brug for præcis det særlige, som jeg har at give videre.

Jeg har efterhånden undervist et utal af elever igennem min coachuddannelse, og jeg har haft hundredevis af sessioner med klienter, og set mennesker vokse, og blomstre op mange gange.

Derfor føler jeg et stort behov for at fortsætte med at inspirere, og løfte dem der endnu ikke selv er klar til at gå alene. Det er blevet mit kald!

Så dit **hvorfor** kan sagtens udvikle sig igennem livet, dog vil dit oprindelige **hvorfor** altid være det der giver dig stærke vinger, selv når du er i modvind.

Min motivation for at skrive denne bog om: mod, frygt, kærlighed til livet og meget mere er, at jeg i starten af livet, så jeg min mor indeholde mange drømme. Både for sig selv, og for os børn, men hun havde altid en bunke indre forhindringer, der stod i vejen for hende.

Hun sagde altid til mig, at jeg kunne gøre alt, hvad jeg ville med livet, og det er jeg meget taknemmelig for!

Jeg måtte dog selv lære, hvordan jeg kunne udføre, og handle på mine drømme, for jeg havde aldrig set et eneste voksent menneske leve efter sine drømme i min opvækst.

Det tog mig mange år med en masse forvirring at indse, at jeg havde selvtilliden, men manglede viden om HVORDAN!

Min mor kunne jo kun give mig det, som hun havde lært. Og hun havde lært, at når man er født i 1932, så skal en kvinde passe ind i nogle ret firkantede rammer.

Dem ville hun gerne have, at jeg blev i stand til at gå ud af, og skabe min egen vej - men hun kunne ikke lære mig *hvordan*, for hun vidste det ikke.

Alle generationer har deres baggage, og meget af det vi gør, er kodet af generationerne før os, og deres forhindringer.

Dette kan du forvente, når du læser bogen:

Bogen er bygget op, så du arbejder i dybden med, hvad der forhindrer dig i at tage skridtet hen mod det liv, du VIRKELIG ønsker, blive meget bevidst om dine mål og drømme, og afslutningsvis bliver du ført hen til den handling, der skal til for, at du kan komme i mål. SAMTIDIG lærer du at coache andre til det samme!

*Undervejs bliver du klædt godt på, og jeg holder dig i hånden hele vejen
- For jeg har gået vejen selv, og VED at du nok skal lykkes! Hvis jeg kan,
så kan du også...!*

Vælger du at leve dit liv modigt, så forbered dig på en rejse, hvor du både kommer i kontakt med dine dybe længsler og din frygt.

Til gengæld tør jeg godt garantere dig, at du også kommer i kontakt med en ny følelse af frihed!

Jeg vil være din udfordrer; hende, der stiller spørgsmålstejn ved dine fastlåste tanker og mønstre. Jeg vil, via denne bog, give dig konkrete redskaber til at træde ud af skabelonen, så du kan skabe dine egne leveregler. Igennem bogen vil du blive præsenteret for en kombination af teori, praktiske øvelser og inspirationshistorier.

Denne bog vil også kræve dit engagement for at genvinde din personlige frihed - den vi alle er født med, og som vi bærer i vores hjerter.

Alle de øvelser og redskaber, jeg præsenterer for dig, er afprøvede, både af mig selv og af mine mange elever og klienter gennem årene. Jeg opfordrer dig ikke til noget, som jeg ikke selv har prøvet!

Bogen hedder jo ”Coach dig selv”, og du kan komme rigtig langt ved at lave øvelserne i bogen.

Når det er sagt, vil jeg altid anbefale at du søger spejling i din proces hos en professionel coach.

Vi kan ikke se vores egne blinde vinkler, og vores sind vil ofte lave krumspring for at undgå at handle udenfor vores komfortzone, og lige præcis i de situationer kan en coach blidt og bestemt skubbe til dine begrænsende tanker og hjælpe dig i gang med det liv du ønsker.

Coaching er...

Hvorfor alle har brug for en coach:

Vi lever i en tid, hvor alt, hvad nogen nogensinde vil lære, ændre eller gøre, er tilgængeligt og lige ved hånden. Milliarder af kroner bruges hvert år på bøger, og uddannelse i jagten på selvudvikling. Men sandheden er, at de fleste bøger aldrig læses, de fleste kurser afsluttes aldrig, og det meste af det, der læres, anvendes aldrig.

Vi lever i et kæmpe hav med uopfyldt potentiale!

Årsagen til, at folk ikke gennemfører forandring eller går efter deres drømme, er ikke fordi de ikke har ressourcerne. Det er ikke fordi de ikke har lyst. Og det er ikke fordi de ikke har tid.

Det er fordi:

Livet ”sker” hele tiden.

Ansvar opstår.

Stress sker.

Begrænsende overbevisninger sker.

Folk har karrieremål, parforholdsmål, sundhedsmål, økonomiske mål ... men de har også tvivl, frygt og distraktioner.

De har ikke brug for flere quick fix løsninger, ”den nemme” guide til meditation eller en anden hurtig løsning.

Sandheden er, at alle har brug for kærlig og ansvarlig støtte for at komme i mål!

Forandring er udfordrende at stå alene med, og ofte kan det være uoverskueligt at komme videre, og derhen hvor man virkelig gerne vil være.

At gøre noget nyt eller skræmmende er altid bedre med en støttende coach, som følger en til dørs.

Lige gyldigt hvor inspirerede vi er af vores drømme, er der en vis sandsynlighed for at vores gamle mønstre lægger en dæmper på vores motivation og vedholdenhed.

- Som coach kan du hjælpe andre med at drømme stort, udvide deres horisont og skabe en stærk vision for deres liv.
- Som coach bliver du i højere grad ansvarlig over for dig selv, og opnår højere forventninger til dig selv og du vil være klædt på med redskaber, som vil støtte dig resten af livet.
- Som coach udfordrer du dine klienter til at se deres sande potentiale og til at nøjes

med intet mindre end alt det de brænder for.

- Som coach hjælper du dine klienter med at forblive engageret mod deres mål i de tider, hvor de føler sig frustrerede, overvældede eller bliver distraheret af livets udfordringer og følelsen af usikkerhed.
- Som coach er du en støtte, som andre kan stole på, og du vil altid have et netværk af ligesindede coaches, som støtter dig.

Hvis du er som de fleste af vores tidligere og nuværende elever, har du lavet en slags coaching i årevis og mangler nu blot at lære redskaberne at kende i dybden!

At være coach er noget der bor i dit hjerte. Det er hvem du er!

Uanset hvilket område i dit liv man vil forbedre eller transformere, kan en coach støtte dig, så du ikke behøver at gøre det alene, og du vil udnytte dit potentiale!



Teknologien gør det let at være coach:

En anden grund til, at det er et godt tidspunkt at være coach, er, at teknologien har gjort det let at være i kontakt med klienterne!

Coaches kan arbejde med klienter over hele verden, hvilket betyder, at de ikke kun er begrænset til folk i deres lokale område.

Fordi de kan mødes stort set gratis via programmer som Skype og Zoom, behøver de ikke leje et kontor og kan holde deres omkostninger lave.

Plus, andre programmer gør det let at køre en coachingvirksomhed, såsom online bookingsystemer og muligheden for at modtage betalinger online.

Marketing er også blevet lettere med gør-det-selv-hjemmesider og billig online-reklame.

Så som jeg nævnte, er det en fantastisk tid at være inden for coaching - og fremtiden er endnu lysere!



Hvilke kvalifikationer har jeg brug for, som coach?

Der er mange coaches, der kommer fra en baggrund, hvor de har arbejdet med mennesker, såsom rådgivning, personlig træning, sygepleje, massage, yogalærere osv.

Ofte coacher coaches i en bestemt niche, hvor de har unik viden og erfaring.

F.eks. Coacher iværksættere virksomhedsstart, personlige trænere bliver sundhedscoaches, lærere coacher andre i at holde offentlige taler osv. Det kommer vi mere ind på under kapitlet vedrørende nicher.

I de fleste tilfælde tilmelder coaches sig coachuddannelser for at finpudse deres færdigheder og lære strategier til at udvide deres coachingpraksis.

Vi anbefaler **ALTID** at man gennemfører en professionel coachuddannelse, som er ICF akkrediteret.

Derved sikrer du din egen proces i gode hænder med dygtige undervisere, og du sikrer dig en coach-titel, som er skaber værdi for dig selv og andre.

Hvad er coaching?

Coaching er samtaleteknikker, som er baseret i nutid og fremtid, og som med sin enkle opbygning hjælper klienten til at åbne for nye kreative tanker, og derved blive i stand til skridt for skridt, at ændre sine livsmønstre markant, og derved opbygge en stærk selvtillid og tro på egne kompetencer.

Coaching er en metode til at motivere gennem samtaler, aktiv lytning og opmuntring. Betegnelsen 'coach' betyder oprindeligt 'vogn', som bogstaveligt talt bærer en person fra ét sted til et andet.

Når vi taler om coaching, som en form for vejledning, er ordet brugt metaforisk som et udtryk for en indre rejse.

Coachen er den person, der hjælper klienten til at udvikle psykiske eller praktiske færdigheder, dvs. 'flytte' sig fra det ene til et andet sted i deres resultater.

Coaching som psykologisk redskab blev oprindeligt udviklet inden for sportsverdenen i USA. Det var først og fremmest tennis coach Timothy Gallwey, der skabte gennembruddet for coaching i sportsverdenen, og derefter i ledelse, business og livs vejledning.

Gallwey benytter det ydre, og det indre tennisspil. Han hævdede at beherskelse af det indre, mentale spil var en vigtig faktor i at gøre gode præstationer på tennisbanen.

Vi bemærker, at coaching for Gallwey var nært knyttet til sport, motion og praktiske færdigheder.

Senere har flere andre versioner af coaching udviklet sig.

Vi kan se, hvordan coaching gradvist bliver mere defineret som en refleksion og samtalemetode omhandlende personlig realisering af individuelle ressourcer.

Bøger om coaching nævner ofte forgængere, der har kigget på lignende tanker: Sokrates, Rousseau, Kierkegaard og Nietzsche, Carl Rogers.

Nutidens coaches beskæftiger sig med samme udfordringer. Der går klare linjer for ældre filosoffer gennem psykologien i moderne coaching.

Sokrates bliver ofte omtalt som ophavsmanden til coaching.

Sokrates fremhævede værdien af at lade mennesker besvare deres egne spørgsmål.

Sokrates havde en grundlæggende interesse i at skelne mellem sandt og falsk, og havde enukuelig tro på det bedste i mennesket.

Denne tro er fundamentet i al god coaching

Coaches er ikke psykologer eller filosoffer, men coaching er **baseret** på psykologi og filosofi. I dag definerer coaches sig, som formidlere der er i stand til at bevæge andre mennesker, og coachen bevæger *kun klienten gennem spørgsmålene*.

Klienten har ALTID svarene i sig selv!

Coachen er udelukkende klientens guide til at finde de svar, som allerede ligger gemt i hvert enkelt menneske.

At være coach er en fantastisk måde at opfylde dit større livsformål på, mens du gør en forskel i verden - og får betaling for at gøre det, du elsker...

Nemlig – at hjælpe mennesker med at opnå personlig vækst og udvikling.

Den vigtigste opgave i coaching:

Er at hjælpe de mennesker, vi arbejder med, til at identificere den frygt de har, og som står i vejen for, at de lever deres fulde potentiale.

Først og fremmest må vi stille åbne nysgerrige spørgsmål, og dernæst lytte, så vi derved kan opfange alle de ubevidste tankemønstre, der kommer fra klienten, og som afslører deres frygt. Der kommer altid ledetråde. Ofte allerede, når klienten taler om målet og drømmen.

Derefter må vi hjælpe dem til at se den frygt i øjnene, og stille spørgsmål, der bløder op for de begrænsende tanker, klienten har.

Jeg omtaler frygt, fordi jeg ved, at vi må sætte ord på det der kan virke tabubelagt for, at vi kan kaste lys på vores mørke.

Jeg elsker at afdække frygten, og finde den frem under hver en lille sten, så den ikke længere ubevidst kan styre vores tanker, og derved også vores valg.

Derfor er det så vigtigt, at vi tør stille skarpe, nysgerrige og åbne spørgsmål. Hvis vi holder os selv tilbage fra at stille de spørgsmål der rykker, så må vi undersøge vores frygt for at stille spørgsmålene.

En coach bliver hele tiden spejlet i sin egen frygt og egne forhindringer, og det arbejde der ligger i spejlingen må vi tage alvorligt, for at kunne være med klienten, som et helt rent spejl for dem.

Mit håb her er, at du også vil være ”forelsket” i frygt, forhindringer, overbevisninger og skygger, når du har læst denne bog til ende.

For det jeg stræber efter at give videre til dig er, at når vi kan identificere, og bearbejde vores frygt, så kan vi begynde at leve fuldt ud - et skridt ad gangen!

Den følgende tekst fra Marianne Williamsons bog *Return To Love*, har jeg oversat til det dansk.

Det er den mest inspirerende tekst, jeg kender, der omhandler frygt, skygger og vores skjulte potentiale!

Jeg håber, at du vil blive ligeså inspireret af den, som jeg blev første gang jeg læste den, og som jeg stadig bliver hver gang jeg læser den:

*Vores dybeste frygt er ikke, at vi føler os utilstrækkelige, og at vi holder os selv tilbage.
Vores dybeste frygt er, at vi besidder uendelig styrke og lys.*

*Det er vores lys, ikke vores mørke, der skræmmer os mest.
Vores ubevidste kritiker spørger os selv;
Hvordan kan jeg tillade mig at være strålende, smuk, talentfuld?*

*Faktisk bør spørgsmålet være;
Hvordan kan du tillade dig selv at holde dig selv tilbage et helt liv?*

*Når du underspiller dig selv og dine evner, så tjener du ikke dig selv,
ej heller andre.*

*Der er intet inspirerende eller oplyst i at nedgøre dig selv og dine drømme for,
at andre mennesker ikke vil føle sig usikre omkring dig.*

*Vi har alle lov til at skinne, som børn gør.
Vi blev født for at manifestere det lys, som er i os.*

*Det er ikke kun i nogle af os; det er i alle - uden undtagelse.
Når vi lader vores eget lys skinne, giver vi derved ubevidst andre mennesker
mulighed for at gøre det samme.*

*Når vi befries fra vores egen frygt, frigør vi vores modige, og autentiske
handlinger, og automatisk derved også andre fra deres frygt.*

Kan du mærke ordene fra Marianne Williamson?

Kan du genkende dig selv, når du læser om coaching, og har du allerede mærket dit HVORFOR?

Så går vi lige skridtet videre... Du er nemlig allerede i gang med at leve det liv, du ønsker!

For hvis du ikke ønskede det, så ville du ændre det.

Bliver jeg nu lidt for kæk efter din smag?

Hvordan kan jeg tillade mig at påstå, at du selv har valgt at være et sted i dit liv, hvor du måske ikke har det godt og kun er mellemfornøjet?

Det kan jeg, fordi dine tanker skaber dit liv... Så du kan altså skabe dig det liv, du ønsker, når du ændrer dine tankemønstre. OG det vil jeg hjælpe dig med!

Det mest kraftfulde og effektive, er at starte med at acceptere HELE dig, også den del af dig, som har;

- Fået dig ned med stress.
- Gået igennem en skilsmisse.
- Flyttet dine børn rundt mere end du ville.
- Levet i hamsterhjulet for længe.
- Levet efter andres behov.

Og meget andet, som livet byder os alle...

Life is what you make it!

Hvad var der sket, hvis jeg ikke havde fået stress af mit 9-17 arbejde, der gjorde, at jeg valgte vejen, som selvstændig?

Hvad nu, hvis jeg ikke havde mødt den inspirerende kvinde, som fik mig til at starte min egen coachuddannelse, og derved hjælpe en masse dejlige mennesker.

Hvad nu hvis... alle de andre ubekendte faktorer i livets store ligning?

Livet tager dig ved hånden, og vi kan heldigvis ikke forudse, hvad der kommer rundt om det næste hjørne.

Alt vi kan gøre er at lytte, være ærlige overfor os selv, og HANDLE, når muligheden byder sig.

NLP & Forankring

NLP mindset

Et mindset er en tro (positiv overbevisning), som vi formoder eller antager før vi arbejder med klienter.

Hav altid respekt for den anden persons model af verden.

Vi er alle unikke og oplever verden på forskellige måder. Alle er individuelle og har deres egen specielle måde at være i verden på.

Folk reagerer på deres 'kort' over virkeligheden, ikke til selve virkeligheden. Hvordan mennesker oplever mening om verden omkring dem er gennem deres sanser og fra deres egen personlige oplevelser; det betyder, at hver enkelt persons opfattelse af en begivenhed er forskellig.

Sind og krop danner et sammenkædet system.

Din mentale holdning påvirker din krop og dit helbred og hvordan du opfører dig.

Hvis det du gør, ikke fungerer, skal du gøre noget andet.

Fleksibilitet er nøglen til succes.

At have et valg er bedre end intet valg.

At have muligheder kan give flere muligheder for at opnå resultater.

Vi kommunikerer altid.

Selv når vi er stille, kommunikerer vi. Non-verbal kommunikation fylder en stor del af kommunikation.

Kvaliteten af din kommunikation spejles i den respons du får tilbage.

Selvom din hensigt måske er klar for dig, er det den anden persons fortolkning og svar, der afspejler din kommunikation. Vi vil gøre vores yderste for at dine færdigheder og fleksibilitet sikrer, at den besked, du sender ud, svarer til den besked, dine klienter modtager.

En smart måde altid at sikre om man forstår hinanden er at spørge: "Hvad fik du det jeg sagde til at betyde? Hvad betyder det specifikt for dig, når du siger...?"

Der er ingen fejl, kun feedback.

Hvad der lignede fiasko kan betragtes som succes, der bare stoppede for tidligt. Med denne forståelse kan vi holde op med at bebrejde os selv og andre, og i stedet finde løsninger og forbedre kvaliteten af det, vi gør.

Bag enhver adfærd er der en positiv hensigt.

Når vi forstår, at andre mennesker har en positiv hensigt bag, hvad de siger og gør (hvor irriterende og negativ det end synes for os), kan det være lettere at stoppe med at blive sur og nemmere at komme videre.

Alt kan udføres, hvis opgaven opdeles i små trin.

Opnåelse bliver lettere, hvis aktiviteter er håndterbare; Vi ønsker at lære dig, hvordan du analyserer, hvad der skal gøres, og finde måder at være både effektive og effektive

NLP-øvelsen: De Neurologiske Niveauer:

Denne NLP-øvelse, handler om at få integreret målet i kroppen, - når klienten kan MÆRKE hvordan det føles at komme i mål med drømmen, så vil han/hun være meget mere tilbøjelig til at handle på målet.

Denne øvelse er virkelig 'Walk The Talk', så derfor vil den have den dybeste effekt, når du tager ét konkret fysisk skridt for hvert spørgsmål, sammen med klienten.

De Neurologiske Niveauer:

Bed klienten se sig selv i målet, der hvor klienten virkelig vil være den bedste udgave af sig selv, og lukke øjnene et øjeblik for at få ro og klarhed.

Imens opsummerer du hvad I har talt om igennem sessionen, i hovedpunkter.

Skriv gerne følgende spørgsmål ned på 7 stykker papir, så du kan lægge dem på gulvet. På den måde bliver det visuelt både for dig og for klienten.

1. Hvem er du, når du er i mål?
2. Hvor er du, når du...?
3. Hvad laver du, når du...?
4. Hvad er det du kan, som er helt særligt, når du...?
5. Hvorfor er dette vigtigt for dig?
6. Hvad er din identitet, når du...?
7. Hvad er du en del af, når du...?

Genkodning af din følelsesmæssige hukommelse

Ideen med NLP-genkodning er at tage det visuelle billede, du har, om det, der generer dig, og erstatte det med noget, der ikke generer dig - ved hjælp af din fantasi...

Her er et eksempel: En kvinde havde udviklet en frygt for køer. Hun bor i en lille by og går regelmæssigt ned ad vejen og tager genveje gennem koens græsgange.

Dette har hun gjort dette hele sit liv uden nogen negative hændelser, men en gang blev hun jaget af en ko.

Siden dengang har hun haft en lammende frygt for køer og finder sig ude af stand til at gå gennem markerne, når en ko er i nærheden. Bare synet af en ko i marken udløser hendes frygt.

Når hun nærmer sig marken og får øje på koen, bliver hun nervøs. En mental film dannes i hendes sind om, at hun bliver jaget af koen. Det er en meget realistisk film med hende i filmen (hvilket betyder at hun ikke kan se den). Hun kan kun høre sin tunge vejrtrækning og mærke frygten....

Tænk nu på noget, der gør dig nervøs eller udløser din angst eller frygt.

Husk på en tid, hvor du har stået over for dette objekt af din frygt. Hvornår udløstes det? Hvad lavede du? Hvor var du? Hvornår så du det?

Husk derefter det mentale billede eller den film, som du ser i dit sinds øje, når du først har set (eller oplevet) udløseren (genstanden for din frygt).

- Hvordan ser dette billede ud?
- Hvad er der på billedet?
- Hvad sker der?
- Er det en film eller et stillbillede?
- Er det i farve eller sort og hvid?
- Er den stor eller lille?
- Hvor ser du det?
- Fylder det hele dit synsfelt, eller er det indpakket i?
- Ser det ud som om du ser ud i dine egne øjne, eller kan du se dig selv i det?
- Er der lyd eller lyde?

Nu hvor du har identificeret det billede, der udløser din følelsesmæssige tilstand, kan du erstatte det med et, der ikke gør det.

Nu skal du foretage flere ændringer i denne film og derefter køre den igennem dig igen, startende før frygten udløses gennem det udløsende objekt og derefter køre filmens forløb.

Forestil dig først billedet inde i en ramme (som på et tv), og sørg for at du kan se dig selv som et objekt i filmen. Gør billedet lille og sort / hvid.

Genspil filmen med disse ændringer, og læg mærke til, om du føler dig anderledes. Oplever du stadig frygt?

Hvis ja, var det mere intenst, mindre intenst eller det samme?

Tilpas nu billedet til en ramme – ligesom et tv - og denne gang skal du tilføje en vuggesang (eller en fjollet sang - som cirkusmusik - hvis du foretrækker det) som lydspor.

Kør filmen igen, og mærk efter forskelle i, hvordan du har det. Hvad har gjort mest forskel indtil videre?

Prøv nu en eller to af følgende billedændringer for at afslutte om kodningen af dit billede.

Udskift hver karakter i filmen med tegneserie- eller filmkarakterer (såsom Snurre Snup eller Anders And). Giv genstanden for din frygt sjove farver eller få den til at se deform ud, som for eksempel et boblende hoved.

Spil nu scenen igen en gang til: Hvordan har du det? Føler du stadig frygt?

Hvilke nye elementer i filmen fungerede bedst for dig?

Kør det igennem sidste gang, for at teste det ved hjælp af de mest effektive ændringer.

Forestil dig, at dette sker et stykke tid ud i fremtiden, når du igen står over for dette objekt af din frygt.

Forestil dig, at du står overfor det, og at du tænker på dette nye billede eller nye film i stedet for det gamle frygt-billede.

Føler du stadig frygten? Tror du, du nogensinde vil føle den igen?

I nogle tilfælde vil du muligvis lave denne øvelse flere gange i løbet af et par uger, men ofte er det kun en enkelt session, der permanent kan erstatte det gamle billede med det nye.

Grunden til at dette virker er, at kilden til din frygt er det mentale billede, du laver, ikke selve objektet.

Du kan let ændre det mentale billede ved hjælp af din fantasi, fordi det underbevidste sind ikke kender forskellen mellem en ægte eller forestillet hukommelse.

... Vil du vide, hvad der skete med kvinden, der var bange for køer? Hun skabte et nyt mentalt billede.

Det blev gjort mindre og langt væk. Hendes ko blev lyserød med gule pletter med et stort smil på ansigtet, og der spillede en vuggevisse i baggrunden.

Da hun blev spurgt, hvordan dette sidste nye billede fik hende til at føle sig, sagde hun, "Fantastisk! Jeg ville gå gennem en mark fuld af disse køer hver dag!"

Nu, når hun nærmer sig en mark og får øje på en ko, skaber hendes sind denne scene, og det sætter et smil på hendes ansigt.

Hun har ikke længere nogen frygt og går trygt gennem køernes mark.

Omstrukturering af dine følelser

Når du oplever en situation, der udløser en ubehagelig følelse, som du ikke ønsker, kan du fokusere på STRUKTUREN.

De fleste mennesker er ikke klar over, at der er en struktur i en følelse eller tanke.

Strukturen er ikke den samme som den fysiologiske respons, selvom det undertiden er en del af det.

Strukturen ligner mere energi eller symbolske billeder, som sindet skaber, der repræsenterer den følelsesmæssige oplevelse for dig.

Disse strukturer er unikke for dig, og du vidste sandsynligvis ikke, at du havde dem.

Lav følgende øvelse for at mærke det selv.

Jeg vil stille dig en række spørgsmål. Svar bare på dem til dig selv – det første svar der falder dig ind. Tænk ikke meget over det, gå med dit oprindelige svar. Svarenes tempo hjælper dit ubevidste sind med at svare rent.

Tænk på en situation, der udløser en følelsesmæssigt respons, som du ofte har oplevet som ubehagelig.

Luk øjnene og mærk følelsen nu.

- Hvor starter det i din krop, og hvor går den hen?
Hvilken farve er den?
- Er den gennemsigtigt eller uigennemsigtigt?
- Ændres størrelsen, når den bevæger sig fra det ene område til det andet, eller efterhånden som tiden går?
Hvilken form er den?
- Går den andre steder?

Nu hvor du har et billede af strukturen i din følelse, skal du forestille dig selv i situationen igen.

Denne gang skal du dreje billedet rundt og ændre det til en farve og form/struktur, som du bedre kan lide.

Tjek igen - føler du stadig ubehaget?

Hvis det er tilfældet, skal du gøre det igen og dreje billedet rundt hurtigere.

Hvordan føles denne nye følelse?

Forankring

Et anker er en stimulus, der udløser et svar hos dig eller en anden person. Når en person når toppen af en intense følelsesmæssige tilstand, og hvis der anvendes en specifik stimulus, oprettes der et link neurologisk mellem stimulus og tilstand.

En forankret tilstand er altid en rig, fuldt forbundet psykologisk tilstand eller oplevelse.

Du kan stimulere ændrede psykologiske tilstande hos andre mennesker ubevist; for eksempel kan din hensigt være god og alligevel have en uønsket effekt.

At kramme en grædende person kan virke som en trøstende ting at gøre, men du skaber et 'forankret svar' hos den person du krammer, som bevirker at personen bliver knyttet til deres triste tilstand.

Næste gang du giver dem et indbydende knus, kan de føle sig kede af det - en respons, der aldrig var din intention og kan være forvirrende for jer begge.

Et anker forekommer ofte ganske naturligt og ubevidst.

For eksempel, hvis du har en bestemt sang, du hører, der bringer dig tilbage til en erindring og en tilsvarende følelsesmæssig tilstand, er den sang et anker for dig.

Ankre kan være visuelle (syn), auditive (lyd), berøring, lugt / smag eller en kombination af de nævnte.

Når vi laver forankring med klienter, bruger vi berøring. Det er vigtigt at forankre på passende og neutrale placeringer, såsom albuer, hænder eller skuldre.

De fire trin til forankring:

Først skal du være i god tillidsfuld kontakt med den anden person. Derved skal du have personens tilladelse til at røre ved dem.

1. Genkaldelse: Få personen til at huske en tidligere, levende, intens, ønsket følelsesmæssig tilstand.
2. Unikt anker: Giv en specifik stimulus, når følelsen når sin højeste intensitet. Release ankeret, før følelsen "peaker".
3. Bryd med følelsen: Bryd følelsen med personen, så deres følelsesmæssige tilstand ændres (f.eks. Ved at stille et ikke-relateret spørgsmål).
4. Test: Test ankeret ved at invitere dem til at genkalde den samme stimulus (røre ved det samme punkt på nøjagtig samme måde) for at se om de går ind i den forankrede tilstand.

De fem nøgler til vellykket forankring

1. Følelsesmæssige tilstande, der forankres, skal være intense, levende og stærke følelser. (dvs. elsket, kraftfuld, energisk, selvsikker, højlydt latter).
2. Ankeret skal anvendes på det nøjagtige tidspunkt, hvor klientens følelsesmæssige tilstand stiger mod sit højdepunkt. Når følelsen når sit højdepunkt, skal ankeret fjernes. Det er vigtigt at fjerne ankeret, før tilstanden ”peaker” og begynder at blive mindre. Den stimulus, der bruges til ankeret (dvs. berøringspunktet) skal være unik, hvilket betyder, at det ikke kan være et punkt, der rutinemæssigt berøres under normale omstændigheder.
3. Gentagelse: Ankeret skal kunne gentages (på nøjagtig samme måde), ideelt af klienten selv, for at forstærke det.
Antal gange: Jo flere gange ankeret gentages, desto bedre udløser ankeret den ønskede tilstand.

Foretrukne tilstande til forankring:

1. Følelsesmæssige tilstande, der er forankret, skal være intense, levende og stærkt følte (dvs. elsket, kraftfuld, energisk, selvsikker, griner højlydt).
2. De mest intense tilstande er dem, der forekommer naturligt, f.eks. latter.
3. En enkelt, fuldt associeret, levende og specifik erindring, som de kan genopleve igen og igen, som om det sker nu, er bedst.
4. Generelle minder fra fortiden er meget mindre intense og har tendens til at være langt mindre nyttige til forankringsformål.
5. De absolut mindst foretrukne følelser er forestillede eller konstruerede, da de mangler intensiteten af virkelige oplevelser, og giver ingen mening at arbejde med på denne måde.

At stable ankre:

Nogle gange er et enkelt anker ikke stærkt nok til at få den ønskede psykologiske tilstand hos den anden person.

Her kan vi 'stable' et antal oplevelses 'ankre' på det samme ankerpunkt (det triggerpunkt, som vi rører ved), hvilket gør det mere kraftigt. Gentag ankeret flere gange ved at bruge en ny tilstand hver gang.

Som følgende:

- Et bestemt tidspunkt, hvor du følte dig **virkelig stærk**.
- Et bestemt tidspunkt, hvor du følte dig **fuldstændig elsket**.
- Et bestemt tidspunkt, hvor du følte dig **fuldstændig energisk**.
- Et bestemt tidspunkt, hvor du følte dig **fuldstændig selvsikker**.
- Et bestemt tidspunkt, hvor du følte, at du kunne have, **hvad du ville**, en tid, hvor du følte, at du kunne **få det hele**.
- Et bestemt tidspunkt, hvor du havde en følelse af at du kunne **grine så tårerne trillede**.

Empowerment Cirklen:

Denne metode til forankring er et godt værktøj til gruppearbejde eller virtuelle møder. Det engagerer også individet, fordi de bevæger hele deres krop.

1. Kom først i rapport med din klient. Bestem den ønskede tilstand.
Kom selv i den ønskede tilstand. Få adgang til dine egne minder.
2. Opret cirklen: "Forestil dig, at der er en cirkel på gulvet foran dig. (Dette kan kaldes en 'cirkel af ro', eller noget andet, afhængigt af den ønskede tilstand.)
Coachen siger: "Om et øjeblik vil jeg få dig til at fremkalde den ønskede tilstand. Når du kan mærke, at følelsen topper, skal du træde ind i cirklen OG udløse et anker et eller andet sted på din krop, som du let kan gøre offentligt uden at blive bemærket, såsom at knipse med fingrene eller klemme tommelfinger og langefinger sammen.
Når intensiteten i følelsen begynder at dale, skal du træde tilbage ud af cirklen og frigøre ankeret."
3. Få personen til at huske en tidligere, levende, intens og ønsket følelsesmæssig tilstand.
"Kan du huske et tidspunkt, hvor du følte dig helt (vælg tilstand)?" Kan du huske et bestemt tidspunkt?"
4. Coachen siger: "Når du går tilbage til den tid nu... Luk øjnene og svæv ind i din krop og oplev den igen her og nu.
Se hvad du så, hør hvad du hørte, læg mærke til hvad du bemærkede og føl virkelig følelserne nu ved at være helt (vælg tilstand)."
5. Forankring af cirklen: Instruer klienten i at lægge mærke til, når deres følelsesmæssige tilstand topper, og til at træde ind i cirklen, mens han/hun kommer i kontakt med det valgte ankerpunkt, og forlade cirklen og frigøre ankeret, når det begynder at aftage.
6. Bryd følelsen med personen, så deres tilstand ændres (f.eks. Ved at stille et ikke-relateret spørgsmål). Gentag derefter ankeret.
7. Test ankeret ved at invitere dem til at gentage den samme stimulus (røre ved det samme punkt på nøjagtig samme måde) for at se, om de går i den forankrede tilstand.

Meditationens kraft.

Mens meditation længe har været anerkendt for sine stressreducerende og afslappende fordele, bliver det nu hyldet som noget mere - en potent form for metakognitiv terapi.

Metakognitiv terapi (MCT) drejer sig om at transformere ens tankeprocesser, og meditation med sin dybe introspektion og kognitive bevidsthed stemmer overens med dette terapeutiske mål.

Her vil jeg præsentere nogle refleksioner om, hvordan meditation er den ultimative form for metakognitiv terapi.

Forståelse af metakognitiv terapi (MCT) -

Metakognitiv terapi er en psykologisk tilgang, der fokuserer på at identificere og ændre metakognitive overbevisninger - overbevisninger om ens tanker og tankeprocesser.

Disse overbevisninger, der ofte er indgroet siden barndommen, spiller en afgørende rolle i udformningen af vores reaktioner på stress, angst og andre følelsesmæssige udfordringer.

MCT sigter mod at ændre disse overbevisninger for at fremme sundere kognitive mønstre og følelsesmæssigt velvære.

Synergien mellem meditation og metakognitiv terapi -

1. Udvikling af metakognitiv bevidsthed:

- Kernen i både meditation og metakognitiv terapi er begrebet metakognition - tænkning om tænkning.

Meditation hjælper os med at udvikle øget bevidsthed om vores tanker, så vi kan observere kognitive mønstre ikke-dømmende.

2. Udfordrende negative tankemønstre:

- I metakognitiv terapi er et primært fokus på at genkende og ændre uhensigtsmæssige tankemønstre. Meditation, især mindfulness meditation, udstyrer os med værktøjerne til at identificere og udfordre disse tankemønstre ved at skabe et mentalt rum mellem os selv og vores tanker.

3. Omfavelse af ikke-dømmende observation:

- Meditation opfordrer os til at observere tanker og følelser uden at dømmе. Denne ikke-dømmende holdning er en nøglekomponent i både mindfulness-baseret meditation og metakognitiv terapi, da det hjælper med at frigøre sig fra den selvkritik, der ofte er forbundet med negative tanker.

4. Opmærksomhed af nuet:

- Gennem meditation praktiserer vi opmærksomhed på nuet. Denne færdighed kan anvendes direkte til metakognitiv terapi, hvor klienter lærer at om dirigere deres opmærksomhed fra grublerier om fortiden eller bekymringer om fremtiden til her og nu.

5. Forbedring af følelsesmæssig regulering:

- Meditation fremmer følelsesmæssig regulering ved at tillade os at være vidne til vores følelser, når de opstår.

I metakognitiv terapi er evnen til at regulere følelser afgørende for at håndtere angst og depressive symptomer.

6. Opbygning af modstandsdygtighed og selvregulering:

Både meditation og metakognitiv terapi fremmer modstandsdygtighed ved at lære individer at navigere udfordrende tanker og følelser effektivt. Meditation giver en platform til at øve disse færdigheder regelmæssigt.

Beviset for meditationens effektivitet -

En voksende mængde forskning understreger meditationens terapeutiske potentiale.

Undersøgelser har vist, at regelmæssig meditationspraksis kan føre til en reduktion i symptomer på angst, depression og stress.

Desuden har det vist sig at forbedre kognitiv fleksibilitet, følelsesmæssig regulering og generelt velvære.

Praktiske trin til at integrere meditation og metakognitiv terapi:

1. Start med Mindfulness Meditation:

Begynd med mindfulness meditation som en grundlæggende praksis.

Fokuser på dit åndedræt, kropslige fornemmelser eller et specifikt meditationsobjekt for at dyrke bevidsthed om nuet.

2. Indarbejd metakognitiv refleksion:

Under meditationen kan du forsigtigt observere dine tankemønstre og overbevisninger. Stil dig selv spørgsmål som:

Hvorfor har jeg denne tanke? eller Hvilken overbevisning ligger til grund for denne tanke?

3. Øvelse er nøglen:

Som enhver terapeutisk tilgang er regelmæssig øvelse afgørende. Dediker tid hver dag til meditation og metakognitiv undersøgelse for at opleve de ultimative fordele.

4. Overvej vejledning:

Søg vejledning fra meditationsinstruktører, terapeuter eller andre fagfolk med ekspertise inden for mindfulness og metakognitiv terapi for at personliggøre din praksis og sikre dens effektivitet.

Konklusion -

Meditation viser sig at være den ultimative form for metakognitiv terapi - et kraftfuldt værktøj til at forstå, udfordre og transformere tankeprocesser.

Ved at integrere meditation i din daglige rutine og nærme dig den med hensigten om metakognitiv udforskning, kan du låse op for et dybere niveau af selvbevidsthed og følelsesmæssigt velvære.

Uanset om du søger at lindre stress, håndtere angst eller forbedre din generelle mentale sundhed, tilbyder meditation en holistisk vej mod transformation, én tanke ad gangen.

Det coachende mindset

Personligt lederskab!

*Personligt lederskab er summen af de 5 s'er:
Selvindsigt, Selvværd, Selvtillid, Selvsikkerhed og Selvaccept.*

For at blive ansvarlige og ordentlige mennesker mener Kierkegaard, at vi skal vælge os selv til.

Det er en given opgave - en beslutning / aktiv handling, som vi skal tage på os, og som handler om at kigge indad og forstå sig selv.

Ikke for at finde ud af, hvem vi gerne vil være. Men for at finde ud af, hvem vi allerede er påvirket af vores fortidige handlinger, vores historie og de værdier, der har haft betydning.

For ved at blive bevidste om vores tidligere valg og måde at leve på, kan vi skabe en større kontinuitet for vores valg i fremtiden.

Her er en øvelse, som er ment som redskab til selvrefleksion og videreudvikling.

1) Hvor stor er din selvindsigt?

Ved du, og er du i stand til at reflektere over, hvorfor du siger og handler som du gør?

Kan du betragte dig selv udefra? Kan du høre dig selv tale?

Kan du vurdere om din adfærd er hensigtsmæssig i en given situation? Ved du hvilken effekt du har på andre?

2) Hvordan er din evne til selvregulering?

Er du i stand til at stoppe op og foretage ændringer i dine tankebaner, følelser og adfærd, hvis situationen kræver det - Fremfor at gentage gamle uhensigtsmæssige mønstre og tankebaner igen og igen?

3) Føler at du er emotionelt intelligent?

Kender du dine egne følelser?

Kan du skelne mellem sorg, vrede mm?

Kan du sætte ord på dine følelser og kropsreaktioner?

Kan du genkende og skelne følelser hos andre?

Oplever du at du er medfølelse og empatisk overfor dig selv og andre?

4) Er du autentisk?

Er der god balance mellem det du siger og den måde du handler på? Altså gør du hvad du siger, og siger du hvad du gør?

Er du tillidsvækkende, tydelig, ærlig og troværdig?

5) Besidder du integritet?

Kan du genkende dig selv i samværet med andre mennesker i forskellige sammenhænge? Familie, venner, arbejde...

Er du bevidst og afklaret omkring hvilke værdier der er vigtige for dig, og hvad du står for

Vil du mene at andre let kan mærke hvem du er, og hvad du står for? Efterlever du dine værdier?

6) Har du et godt selvværd?

Føler du dig værdifuld som menneske? Føler du dig oftest ligeværdig med andre?

Formår du at værdsætte andre i dit liv, og vise dem det?

Er du bevidst om dine egne behov, i stand til at udtrykke dem og varetage dem?

Lytter du åbent til hvad du mærker i din krop?

7) Er du i stand til at sætte sunde grænser?

Kender du dine egne grænser?

Kan du mærke dem, kender du dine indikatorer for at de er overskredet? Kan du hævde og markere dine fysiske og mentale grænser?

Behandler du dig selv med respekt og kærlighed? Taler du respektfuldt både til dig selv og andre?

8) Besidder du selvtillid?

Tror du på dig selv?

Har du tillid til egen dømmekraft?

Har du tillid til egne kompetencer?

Er du god til at træffe beslutninger – store som små? Lader du dig påvirke markant af skeptikere?

9) Hvor stor er din selvansvarlighed?

Tager du ansvar for dit eget liv, din livskvalitet og glæde?

Tager du ansvar for alt, hvad du siger og gør?

Tager du ansvar for alt, hvad du undlader at sige og gøre?

Håndterer du konsekvensen af dine valg og dine fravalg på en konstruktiv måde?

10) Kan du navigere i tilværelsen?

Tager du initiativ til at gøre noget for at tilrettelægge din tilværelse på en hensigtsmæssig og god måde?

Bruger du tiden på det der er vigtigt for dig?

Formår du at håndtere uforudsete situationer på en sund måde? Er du mentalt stærk?

Føler du dig fysisk og psykisk robust?

Er du handlekraft

Hvis du forestiller dig de 10 ovennævnte punkter, som 10 led i en kæde, hvilke led ville så være svage og trænge til eftersyn?

Hvad ville dine kæreste, ægtefælle, ven/veninde, familie, kolleger, ansatte, din chef sige til dig, hvis de så din selvsvurdering af styrken i dit personlige lederskab?

Hvad ville de tilføje?

På hvilke områder ville I være enige, og hvor ville I have forskellige opfattelser?

Hvem kunne det være spændene at få feedback fra til fokusområder til din videreudvikling?

Vil du spørge nogen? Er du klar til at lytte med et åbent sind?

- Hvis ja, så spørg 1-3 personer i dit netværk.

Hvis nej, så vent til du føler dig klar. Det er vigtigt at du kan lytte med et åbent sind!

Kig på det du har skrevet ned om dig selv, og find minimum 2 - 3 punkter, som du kan arbejde videre med.

Hvad kunne være fokusområder for dig, som kan styrke dit personlige lederskab og derved give dig følelsen af at være leder af dit eget liv?

- Hvad vil det kræve, at du gør mere af fremover (handler på)? I hvilke relationer og sammenhænge?
- Hvad vil det kræve, at du gør mindre af fremover, eller helt holder op med? I hvilke relationer og sammenhænge?
- Hvad kan/vil/tør du foretage dig her og nu?

Start med det første skridt.

Jeg vil starte med at:

- 1)
- 2)
- 3)

Noter gerne **hvornår** du vil gøre status på dine indsatser.
For eks. om en måned. Helst ikke længere tid end det!

Din historie gør dig unik!

- og den erfaring du har med dig i bagagen, gør dig i stand til at inspirere og rumme andre.

Når vi skræller alt det af, som vi ”*tror vi bør tænke*”, og den måde vi

”*tror vi bør handle*” - hvilke behov og drømme ligger der så lige under overfladen?

Mønstre er ekkoer fra barndommen – de er aftryk i vores indre landskab, som vi kan bygge ovenpå og indrette med nye aftryk, men den oprindelige lyd, der startede ekkoet, forsvinder ikke!

Vi kan lære at leve med aftrykkene, og vi kan blive bevidste om vores mønstre - til en vis grad...

Nogle gange vil mønstrene dog tage styring, også selvom vi har trænet vores bevidste sind i mange år.

Mønstre er, som bobler i et glas champagne - langsomt aftagende med tiden, men aldrig helt væk.

Accepten af dette, kan sætte os fri, og lære os selvkærlighed/ kærlighed!

For i stedet for at bekæmpe vores fortid og vores historie, så kan accepten af vores historie frigøre os.

Mange gange i mit tidlige voksenliv, oplevede jeg, at jeg stod i en ekkodal, der til tider rungede af larm fra fortiden.

Smerten var til tider nærmest ubærlig, og magtesløsheden fyldte i mange år, indtil jeg begyndte at tage ansvar for mine handlinger og mit liv.

Da jeg tog ansvaret hjem på min egen banehalvdel, fik jeg en følelse af selv at kunne styre, på trods af de larmende mønstre. Dette gav mig et længe ønsket håb om en lysere fremtid.

At slippe offerrollen gav mig styrke og håb!

Min personlige ”smerte-historie”:

Min barndom var præget af at vokse op med min mor, som ikke troede på sig selv. Det resulterede i at hun hele hendes voksenliv støttede sig op af andres økonomiske hjælp, og dette knuste hendes selvværdsfølelse.

Vi flyttede rundt regnet 25 gange, indtil jeg flyttede hjemmefra som 16-årig - hvorefter jeg selv fortsatte den rodløse livsstil i mange år.

Min skoletid var præget af mobning, rodløshed og økonomisk fattigdom.

Min far var sjældent til stede, og dette skabte enormt meget utryghed og savn.

Han forsvandt sporløst ud af mit liv, da jeg var 11 år gammel – efterladende endnu et kæmpe tomrum og ét stort spørgsmålstejn inde i mig.

Hans manglende kærlighed førte til, at jeg havde et enormt behov for at markere mig i magtdueller med mænd.

Jeg har i mange år manglet troen på, at mænd kan være stabile og kærlige, og har derfor indtil midt i trediverne søgt mænd, der kunne bekræfte denne overbevisning, og hvis de ikke selv gjorde det, så sørgede jeg selv for at presse dem derud, fordi jeg var slave af min historie.

I starten af mine tredivere fik jeg en mindre depression. En reaktion på, at min mor forsøgte at tage sit eget liv, og det enorme svigt jeg følte i den sammenhæng.

Hun døde to år senere af cancer. I den periode begyndte jeg at gå i et anonymt fællesskab, da jeg havde forsøgt at flygte gennem adskillige flasker vin, og havde fået nogle voldsomme erkendelser i den sammenhæng.

Da jeg følte mig allermest svækket og magtesløs, oplevede jeg mit indre "wake up call".

Da jeg startede i dette fællesskab, var jeg bange for mit eget selskab. Jeg følte at jeg var blevet utilregnelig og oplevede at jeg var min egen værste fjende...

Her lærte jeg at acceptere hele mig og at vokse netop ved denne accept.

I den periode begyndte jeg at fordybe mig i psykologiens verden i et forsøg på at blive klogere på mig selv.

Da jeg var fjorten år gammel ville jeg være psykolog, da jeg allerede dengang mente, at det arbejde ville jeg jo aldrig blive træt af, fordi menneskets sind er en evig udfordring, og det er en evig kilde til at dykke endnu et spændene lag ned under alt det, som sker på overfladen.

Min store kærlighed til mit arbejde i dag, som indehaver og underviser på Coach Akademiet

handler om menneskets evne til at vokse ud af deres personlige ekko fra fortiden - som jeg tidligere har været inde på, så er den menneskelige drivkraft er ubegrænset!
Jeg tror inderligt på menneskets evne til at vokse. Og den tillid giver jeg videre til mine elever, mærker og ser jeg blomstre op omkring mig hele tiden.

Mønstre kan, som nævnt handle om barndommen, så næste kapitel handler om forskellen på coaching og terapi.

Når jeg vender den ”lidelses-historie om, så den styrker mig, i stedet for at begrænse mig – hvilken overskrift får jeg så?

Et menneske, som kender kærlighed, som er stærk og villig til at kæmpe for det hun tror på!

- 1) **Når jeg vender historien om min far;** Jeg havde en far som elskede mig, og det så jeg mange beviser på inden jeg mistede kontakten til ham.
- 2) **Når jeg vender historien om min mor;** Jeg havde en mor, som altid fulgte sit hjerte, og som aldrig gik på kompromis, når det kom til hendes børn. Jeg så hende male smukke malerier i mange år, og blev meget præget af at se hende følge hendes passion.
- 3) **Når jeg vender historien om mit misbrug.** Jeg havde styrken til at bede om hjælp, og evnen til at mærke at jeg skulle et bedre sted hen i livet.

Nu er det DIN tur til at vende din historie rundt 180 grader!

Den næste øvelse handler om dette, og kan hjælpe dig med at slippe din ”smerte-historie”, og derigennem finde din unikke styrke!

Skriv din historie om, så den styrker dig:

Identificering af dit livs filmmanuskript (del 1)

Den bedste måde at identificere den historie, du fortæller om dit liv, er at forestille sig den som en film.

Din livshistorie er den **fortælling**, du fortæller dig selv og andre om, hvad der skete i dit liv, hvad det betyder, og hvem du er, som et resultat af begivenhederne i din barndom og tidlige ungdom.

Din livs**film** er derimod den **vision**, du ser af dig selv - i dit eget sind.

Din livsfilm følger en struktur, der ligner en film, herunder et plot med en baggrundshistorie, klimatiske scener og en hovedperson.

Nedenfor er del 1 af denne øvelse. Den del hjælper dig med at se, hvilken historie du fortæller om dit liv, som du har tendens til at fortælle til dig selv og andre.

Derefter vil du omskrive din historie, som du **ønsker** at fortælle den, for at lave nogle nye "spor" i dit indre neurale vejnet.

2 vigtige ting at vide om din film:

1. Du skriver konstant på den og instruerer din film konstant.
2. Din film bliver dit liv.

** Brug mellemrummet under spørgsmålene til at brainstorme dine ideer, snarere end at prøve at skrive pænt.*

Brug derefter resuméfelterne til at skrive korte resuméer, der fortæller din historie.

Begyndelsen: Baggrundshistorien

Alle historier har en begyndelse. Din historie begynder ligesom enhver anden: Med et fundament af, hvem du er, hvor du kommer fra, og hvad der skete. Du kan starte ved fødslen eller senere ind i din barndom.

Hvad er de definerende karakteristika ved hovedpersonens "begyndelse"?

Hvor blev han/hun født, den situation forældrene til hovedpersonen levede / boede i, deres kulturelle baggrund osv.?

Hvad er de karakteristiske træk ved hovedpersonens personlighed og adfærd? Introduktion af "stjernen": Næmlig DIG!

Du er hovedpersonen i denne film, og din karakter spiller mange "roller". En rolle er en adfærd, du handler efter under bestemte situationer.

For eksempel kan du være forælder, men du er også et barn, en ven, en medarbejder eller leder.

De roller, du spiller, kan være dele af din identitet eller livsstil, såsom at være en "hjælper" eller en "lærer".

For hver af disse roller har du et bestemt "manuskript", som du følger - eller handler på - baseret på din overbevisning om, hvordan du mener, at disse roller skal spilles.

Lav nu en liste over de roller, du spiller i livet.

Spørg dig selv for hver af dem:

- Hvordan føler du at du skal handle i den rolle?
- Hvor lærte du rollen?
- Hvem så du spille rollen før dig?

Hovedkarakterens BAGGRUNDHISTORIE:

Stigende handling - vigtige scener:

I en novelle eller film er der altid en række vigtige scener, der kaldes den "opbyggende handling".

Det er her, karakteren står over for konflikt, problemer og spænding.

I denne øvelse bestemmer du 2 typer af opbyggende action scener; dem der gentager sig og dem der er vigtige.

Vigtige scener:

Der er oplevelser i livet, der definerer din historie.

Disse scener kan være afgørende øjeblikke eller en plotvending.

*Bemærk: det næste afsnit er "klimaks. Du er velkommen til at brainstorme klimatiske scener her og derefter yderligere identificere "klimaks" i det næste afsnit.

Hvad er dine mest indflydelsesrige eller vigtige scener?

Gentagende scener: Ofte er der scener fra din fortid, som du gentager i dit sind igen og igen. Disse er vigtige at identificere.

Hvilke scener fra din fortid genspiller du ofte i dit indre (positive og negative)?
Dette kan også være situationer, som du har oplevet flere gange, såsom mønstre, du bliver ved med at gentage.

Opsummer filmens tidslinje for opbyggende handling.

Klimaks:

Alle historier har højdepunkter - punkter i historien, hvor hovedpersonen står over for deres mørkeste øjeblikke, værste udfordringer eller største gennembrud.

Det er et vendepunkt, og i din livsfilm kan du have FLERE klimatiske scener. Disse er mere end blot "vigtige" - de har ændret dig LIV.

Hvad er højdepunktet i din film? (Husk, der KAN være mere end en.)

Opsummer filmens klimaks i 1 afsnit. Opsummer filmens tidslinje for opbyggende handling.

Den aktuelle historie:

Når en historie når sit højdepunkt, løser hovedpersonen traditionelt konflikter, træffer en beslutning, og krisen slutter.

Det kaldes "forløsende scene". Men i din livsfilm har du muligvis ikke en løsning ENDNU.

Du har muligvis ikke engang et klart identificerbart "klimaks".

Ellers har du muligvis kun haft en følelse af løsning til et bestemt punkt.

I dette afsnit, hvis du har en "forløsende" - historie, skal du skrive den her.

Hvis ikke, skal du fokusere på den "aktuelle" historie. Hvor er du nu?

Forløsende scene (hvis relevant):

Identificer scener, der i øjeblikket sker på dette tidspunkt i filmen (din nuværende livserfaring).

Hvad sker der? Hvem er medspillere i dine scener?

Opsummer de aktuelle scener og / eller forløsende handling i et afsnit.

Slutningen:

I det sidste afsnit i enhver historie er der selvfølgelig en slutning.

Det er her hvor der bliver bundet sløjfe, og der træffes endelige beslutninger. Men i dette tilfælde har din film ikke en endelig afslutning, snarere ender den med en "fortsættelse følger" forfilm af, hvad der kommer i næste afsnit.

Så din films afslutning vil være visionen om din fremtid.

Det er ikke meningen, at du skal lave en slutning, men lav en "cliff-hanger", hvorefter historien fortsætter.

Hvordan ser du historien udfolde sig? Hvad er det næste der skal ske?

Hvad gør hovedpersonen? Hvilke scener forventer du der udfolder sig?

Sammenfat slutningen i 1 afsnit.

Hvad er det samlede plot?

Handlingen i din film fortæller "historien" om, hvad der skete med hovedpersonen, hvordan deres oplevelser udfoldede sig, og hvordan det førte dig til den aktuelle scene. Det er et resumé af "hvad denne historie handler om".

Er temaet i din film en komedie, tragedie, spænding, drama?

Hvordan påvirkede eller ændrede livserfaringerne i de vigtige scener hovedpersonen?

Er din historie en af tapperhed og udholdenhed, der fører dig til din nuværende tilstand af succes og opfyldelse?

Er din historie at være offer for et uheldigt liv, hvor du oplevede at være uheldig, eller blev mishandlet/udnyttet/misbrugt af andre?

Eller er din historie en kedsomhed og manglende opfyldelse, idet frygt for andres domme forhindrer dig i at leve dine drømmes liv?

Hvad er "den overordnede titel" for din film?

Vigtige ting at overveje ved din film:

Det er dig, der skriver dit manuskript og instruerer hver scene.

Dette inkluderer scenerne fra din fortid. "Hvordan det," spørger du måske; "Jeg skrev da ikke manuskriptet på en måde, så jeg er ansvarlig for at være blevet mishandlet som barn, ej heller har jeg selv valgt de uheldige omstændigheder, der skete med mig som voksen?"

Jeg havde ikke kontrol over dem, og jeg ville bestemt aldrig have valgt dem. "

Hvad der er vigtigt for dig at vide er, at det der skete, er nu forbi - det eksisterer ikke længere. **De filmscener, du spiller i dit sind eller blot hukommelsesspor i din hjerne.** Og den historie, du fortæller om din fortid, er "bare" en historie.

Af denne grund er du 100% ansvarlig for din film NU.

Din film og din historie skaber det liv, du lever - ikke omvendt.

Din livserfaring kan have været det, der inspirerede den historie, du fortæller, men den kan ikke påvirke din fremtid, medmindre du fortsætter med at fortælle den samme historie.

- Hvis du fortæller dig selv eller andre, at du er på en bestemt måde, vil du handle i overensstemmelse hermed.
- Hvis du fortæller dig selv eller andre, at visse ting vil ske med dig, vil de gøre det.

Der har muligvis været ting, der skete "i fortiden", som du har medtaget i din historie, men hvad du fortæller nu, er det der afgør, hvordan din historie udfolder sig fremadrettet.

Refleksionsspørgsmål:

Hvem ellers lader du skrive scenerne i dit manuskript?

Er din historie den, du vil fortælle? Hvis ikke, hvad ville du ændre?

Kan du se nogen områder, hvorpå din historie begrænser dig?



Omskrivning af dit livs filmmanuskript (del 2):

Nu hvor du har evalueret din historie, dine overbevisninger, din identitet og udforsket metoder til at ændre din historie, er det nu tid til at omskrive din livsfilm!

Begyndelsen – Baggrundshistorien:

Overvej hvad du oprindeligt skrev. Du kan muligvis ikke ændre omstændighederne i din begyndelse, men du kan justere, hvordan du fortæller historien.

Hvad er de definerende karakteristika ved hovedpersonens "begyndelse"?

Så som; hvor blev du født, den situation dine forældre boede i, deres kulturelle baggrund osv.?

Hvad er de karakteristiske træk ved hovedpersonens personlighed og adfærd?

Introduktion af stjernen: DIG!

Du er hovedpersonen i denne film, og din karakter spiller mange "roller".

En rolle er et sæt adfærd, du handler i bestemte situationer. For eksempel kan du være forælder, men du er også et barn, en ven, en medarbejder eller leder. De roller, du spiller, kan være dele af din identifikation eller livsstil, såsom at være en "hjælper" eller en "lærer".

For hver af disse roller har du et bestemt "script", som du følger - eller handler - baseret på din overbevisning om, hvordan du mener, at disse roller skal spilles.

Lav en liste over de roller, du spiller i livet.

Spørg dig selv for hver af dem:

- Hvordan føler du at du skal handle i den rolle?
- Hvor lærte du rollen? Hvem så du spille rollen før dig?

HOVEDKARAKTERS BAGGRUNDHISTORIE:

I et afsnit opsummeres hovedpersonens karakteristika og baggrundshistorien.

Stigende handling - vigtige scener:

I en novelle eller film er der altid en række vigtige scener, der kaldes "stigende handling".

Det er her, hovedpersonen står over for konflikter, problemer og spænding.

I denne øvelse bestemmer du 2 typer af action scener; dem der gentager sig og dem der er vigtige.

Vigtige scener: Der er oplevelser i livet, der definerer din historie.

Disse scener kan være afgørende øjeblikke eller en plotvending.

****Bemærk:** det næste afsnit er "klimaks." Du er velkommen til at brainstorme klimatiske scener her og derefter yderligere identificere "klimaks" i det næste afsnit.

Hvad er dine mest indflydelsesrige eller vigtige scener?

Gentagne scener: Ofte er der scener fra din fortid, som du gentager i dit sind igen og igen. Disse er vigtige at identificere.

Hvilke scener fra din fortid genspiller du ofte (positive og negative)?

Dette kan også være situationer, som du har oplevet flere gange, såsom mønstre, der bliver ved med at gentage.

Opsummer filmens tidslinje for stigende handling.

Klimaks:

Alle historier har et højdepunkt - et punkt i historien, hvor hovedpersonen står over for deres mørkeste øjeblik, værste udfordring eller største gennembrud.

Dette er et vendepunkt. En skillevej, hvor du først bagefter kan se om du valgte den "rigtige" vej.

I din livsfilm, kan der være FLERE klimatiske scener.

Dette går ud over blot at være "vigtig" - de ændrer LIVET.

Hvad er højdepunkterne i din film?

(Husk, der KAN være mere end en)

Opsummer filmens klimaks i et afsnit.

Opsummer filmens tidslinje for stigende handling.

Slutningen

Det sidste afsnit i enhver historie er selvfølgelig slutningen.

Dette er hvor ender bliver bundet sammen, og der træffes endelige beslutninger.

Men i dette tilfælde har din film ikke en endelig afslutning, snarere ender den med en forhåndsvisning af, hvad der kommer.

Så din films afslutning vil være visionen om din fremtid. Det er ikke meningen, at "slutte historien", men lave en "fortsættelse følger".

Hvordan ser du historien udfolde sig? Hvad er det næste der skal ske?

Hvad gør hovedpersonen? Hvilke scener forventer du at udfolde sig?

Sammenfat slutningen i et afsnit.

Hvad er det samlede plot?

Handlingen i din film fortæller "historien" om, hvad der skete med hovedpersonen, hvordan deres oplevelser udfoldede sig, og hvordan det førte ham eller hende til den aktuelle scene.

Det er et resumé af "hvad denne historie handler om".

- Er din film en komedie, en tragedie, en spændingsfilm, et drama?
- Hvordan påvirkede eller ændrede livserfaringerne i de vigtige scener hovedpersonen?
- Er din historie en med tapperhed og udholdenhed, der fører dig til din nuværende tilstand af succes og opfyldelse, hvor du kan inspirere andre?
- Er din historie at være offer for et uheldigt liv, hvor du blev forfulgt af uheld, eller blev mishandlet af andre?
- Eller er din historie en med kedsomhed og manglende livspassion, idet frygt for andres domme forhindrer dig i at leve dit drømmeliv?

Hvad er "historien" i din film?

Foretag livsændringer, der afspejler din nye historie:

Gør din nye historie til en vane

For at integrere denne nye historie i din hjerne, er det nødvendigt at blive vant til at tænke på en ny måde.

Dette kræver, at du regelmæssigt minder dig selv om din nye historie.

Nedenfor er flere ideer til måder, du kan gøre dette på.

Beslut hvilken metode (r) du vil bruge, og hvornår eller hvordan du vil bruge dem.

- Skriv 3 til 5 bekræftelser, der fanger de vigtigste aspekter af din nye historie, tro og identifikation.
Læs disse bekræftelser for dig selv hver dag i 21 dage.
Læg listen ved siden af din seng, eller hæng den op på dit køleskab, og læs den, som det første, når du vågner op, eller det sidste inden du går i seng.
- Skriv dagbog hver dag i 21 dage. Tænk over i hvilke oplevelser i løbet af dagen din "gamle historie" sneg sig ind igen - fangede du dig selv i at fortælle den gamle historie? Eller handlede på den gamle historie?
Bare bemærk, hvad der skete, og giv ikke dig selv skyld eller fordømmelse. Anerkend de fremskridt, som du har gjort, og som din nye opmærksomhed af gamle mønstre/fortællinger afspejler.
Mind dig selv om den nye historie, og overvej, om der er noget, du kan gøre anderledes i fremtiden.
- Optag en video af dig selv, der læser eller fortæller din gamle historie. I slutningen skal du fortælle dig selv, hvorfor du er forpligtet til at ændre denne historie.
Læs så din nye historie.
Se denne video dagligt i 21 dage.

I løbet af øvelsen så vi på en række eksterne faktorer, der påvirker og fortsætter din historie, vaner og mønstre, såsom ”triggere” i dit fysiske miljø, meninger eller overbevisninger fra mennesker omkring dig og visse mennesker, emner eller situationer, der fungerer som en udløser for visse minder, følelser eller adfærd.

Overvej den nye historie, du har skrevet, hvad du har identificeret, som du virkelig vil have i dit liv, og eventuelle ændringer, du ønsker at foretage i dine overbevisninger.

I betragtning af det liv, du VIL skabe, så spørg dig selv, om der er ændringer i dit fysiske og sociale miljø, der vil gøre det lettere at UDLEVE den nye historie, du har skabt for dit liv.

FYSISK MILJØ: Dit hjem og / eller arbejdsområde:

Har du nogle uvaner, der er for lette at fortsætte på grund af dit nuværende miljø?

Hvis du f.eks. Har til formål at reducere den tid, du ser tv, kan du flytte eller fjerne tv'et?

Hvis du ønsker at være i et kærligt nyt forhold, så har du måske nogle fotos fra dine gamle forhold i dit hjem, som du skal fjerne?

For at stimulere dit mindset; Print et dejligt billede af et lykkeligt par og hæng det et eller andet sted i dit hjem eller på kontoret?

Er der nogle genstande i dit hjem eller på kontoret, der har stærke minder eller følelser knyttet til din gamle historie (triggere)?

Hvordan kunne du enten fjerne dem eller ændre dem?

Selvom der ikke er nogen specifikke ændringer, du skal foretage, skal du overveje at foretage små ændringer for at den nye stimulering kan påvirke din hjerne til at være åben for forandring.

For eksempel: Tilføj et nyt, lyst eller farverigt objekt til et rum. Flyt rundt på møblerne, så du får mere ro og ryddelighed i dit hjem. Fjern rod på dit skrivebord.

SOCIALT MILJØ - Mennesker og situationer:

Er der steder eller situationer, der udløser negative minder og følelser?

Dette kan være en bestemt gade, bygning eller hjem, visse helligdage eller typer af sociale begivenheder.

På hvilken måde kunne du fjerne eller minimere dit behov for at være i disse situationer?

På hvilke måder kan du forberede dig på forhånd, så du vil føle dig stærkere, mere selvsikker og mere i balance, når du skal være i disse situationer?

For eksempel, hvis du prøver at holde op med at ryge, kan du undgå at holde pauser på arbejdet med personer, der ryger.

Hvis du prøver at stoppe med at drikke så meget, skal du undgå at opholde dig i en bar.

Hvis du har oplevet en traumatisk bilulykke på en bestemt vej, skal du vælge en rute, der fører dig en anden vej.

Hvilke placeringer eller situationer fylder dig? Inspirerer dig? Hvilke steder eller situationer kan du opleve OFTERE for at fodre dine lidenskaber, give dig mulighed for at slappe af, eller for at holde dig motiveret mod dine mål?

Overvej menneskene i dit liv, og hvordan de enten kan hjælpe eller forhindre dine fremskridt med at leve din nye historie.

Er du i nærheden af mennesker, der kan udløse dine gamle vaner og mønstre?

Er du i nærheden af mennesker, der vil modvirke dine drømme eller indgyde frygt?

På hvilke måder kunne du fjerne eller minimere kontakten med disse mennesker?

Alternativt er der en måde, du kan foretage ændringer på, hvordan du interagerer med disse mennesker for at minimere deres negative indvirkning på dig?

For eksempel, hvis du har haft negative erfaringer med en kollega på arbejdspladsen, er der en måde, du kunne enten:

- a) Redde og forbedre forholdet?
- b) Ændre din pauseplan og / eller den indgang, du bruger for at minimere kontakten med denne person?

Er der mennesker, der vil støtte og tro på dig?

Er der mennesker (du kender eller ved endnu ikke), som det ville være nyttigt at være MERE for at holde dig inspireret?

MÅL - Specifikke ændringer:

Nedenfor er et diagram over kategorier.

For hvert livsområde skal du skrive dine mål - hvad du gerne vil ændre, efterfulgt af en positive bekræftelse.

Henvis til din nye historie og den aktivitet, hvor du identificerede, hvad du vil have.

Spørg dig selv: "Hvilke ændringer skal jeg foretage for at leve i overensstemmelse med mine sande ønsker og min nye historie?"

BEKRÆFTELSE

Skriv positive bekræftelseserklæringer, der får dig til at føle dig styrket i forhold til de mål, du har sat dig selv.

Brug ikke "ikke" eller "nej" eller "er ikke" eller "ikke".

For eksempel, hvis dit mål er at forbedre din kommunikation med din ægtefælle, skal du ikke skrive "Vi kæmper ikke længere om alt", skriv i stedet for "Min ægtefælle og jeg taler venligt til hinanden og diskuterer vigtige livsspørgsmål med respekt og kærlighed."

Altid vær sikker på, at dine bekræftelser er POSITIVE.

Formuler dem personligt (Mig, Jeg udsagn)

- Vær til stede med bekræftelsen (som om det allerede sker nu, ikke i fremtiden)
- Vær passioneret (læg følelser i det – MÆRK dine følelser).

Livsområde	Mine mål:	Bekræftelse:
Hjem		
Partner / forhold		
Familie		
Karriere		
Fritid		
Penge		
Sundhed		
Andet		

Egne noter:

-

Coaching er -



Transformation

...a untuk maha...
...na menal den...
...kum CNAH...
...juwan mu...
...ragang ris...
...erasi mu...
...diri dala...
...ter dengap...
...disiplin...
...a dan...
...rasi-...
...na-...
...an...

Målsætning & Motivation

Præ-Coaching Spørgeskema:

Nedenfor er et eksempel på et præ-coaching-spørgeskema (eller eksempler på spørgsmål, du måske vil bruge).

Evaluer hvert spørgsmål for at vurdere, om det vil udrette noget, eller bare give din klient for meget forarbejde. Evaluer hvilke spørgsmål DU ønsker på baggrund af følgende retningslinjer for spørgeskemaet:

- Vær klar over, hvilket formål det vil tjene - er det at få information til din fordel, eller handler det mere om at øge din egen klients opmærksomhed?
- Sørg for, at hvert spørgsmål har et klart formål og ikke stille spørgsmål, du allerede har stillet og udforsket.
- Gennemgå og udforsk svarene med din klient.
- Tag ikke skriftlige svar for pålydende - vær forberedt på at undersøge mundtligt.
- Skræddersy dine spørgsmål til hver klients behov.
-

Eksempler på præ-coaching spørgeskema - eksempler på spørgsmål:

- Hvad er de 3 største ændringer, du vil foretage i dit liv i løbet af de næste 5 år?
- Hvilke 3 mål vil du nå inden for de næste 3 måneder?
- Hvis alt var muligt, hvad ville du ønske dig?
- Hvad har været dine 3 største succeser til dato?
- Hvad er den største udfordring, du har været nødt til at overvinde?
- Hvilke store ændringer har du været udsat for i løbet af de sidste par år?
- Hvad er vigtigst for dig i dit liv, og hvorfor?
- Hvem er vigtigst for dig i dit liv - hvad giver de dig?
- Er dit liv et af dine valg? Hvis ikke, hvem vælger det for dig?
- På en skala fra 1 -10 hvor glad er du for dit liv lige nu? Hvad er de ting, der gør dig glad?
- På en skala fra 1-10, hvor motiveret er du i dit arbejde / privatliv? Hvad motiverer dig?
- På en skala fra 1 -10, hvor stresset føler du dig lige nu - hvad er dine vigtigste stressfaktorer?
- Skriv en liste over 5 ting, som du føler, du ønsker at 'holde op med' lige nu?
- Hvad vil du gerne have, at din coach gør, hvis du kæmper med at nå dine mål?
- Hvordan ved du, hvornår du får værdi fra coachingprocessen?
- Hvilke tilgange motiverer / demotiverer dig?
- Hvad vil du have af din coach under sessionerne?

Indledningsproces og spørgeskema:

Coaching Interview Spørgsmål

1. Energi og lidenskab: Hvor får du din energi? Hvad motiverer og tænder dig? Hvad brænder du for?
2. Følelse: Hvad bevæger dig til tårer af glæde / sorg?
3. Fornøjelse: Hvordan kan du lide at hygge dig? Hvad kan du lide at lave?
4. Stress release: Hvad finder du, der virker for dig til at frigive stress?
5. Ansvar: Hvor er du sandsynligvis mest uansvarlig?
6. Kontrol: Hvilken følelse (vrede, frygt, angst osv.) får dig til at føle dig mest ude af kontrol?
7. Sabotage: Hvordan kan du sabotere dine coachingfremskridt og vores professionelle forhold?
8. Resultater: Hvordan vil du vide, hvor effektiv vores coaching har været?
9. Coaching præference: Hvordan kan jeg bedst coache dig? Kan du f.eks. lide masser af struktur eller ting der er gjort uformelt eller en blanding af begge dele?
10. Læringsstil: Finder du, at du lærer bedst overvejende ved at lytte, se eller gøre, eller en lige kombination af alle tre?
11. Mål: Forstår du, at jeg støtter DIG, ikke kun dine mål?
12. Værdier: Hvad er dine værdier - de ting i livet, der virkelig er vigtige for dig? Hvis du ikke er sikker på dette, finder vi ud af det som en del af coachingprocessen.
13. Forretnings- / karrieremuligheder: Hvilke forretnings- / karrieremuligheder får du i øjeblikket ikke mest ud af?
14. Personlige ambitioner: Hvad er tre personlige ønsker, du i øjeblikket ikke forfølger?
15. Dårlige forhold: Er der nogen i dit liv, der konstant undertrykker dig, får dig til at føle dig utilstrækkelig, eller som du føler, at du skal træde forsigtigt rundt om?
16. Udfordringer: Hvad er den største udfordring, du har i dit liv lige nu?
17. Prioritet: Hvad er dit mest presserende problem?
18. Kontrol: Hvilken følelse får dig til at føle dig mest ude af kontrol?

Typer af coaching spørgsmål:

- **Omramning af spørgsmål:** "Hvad kan du lære af dette?"
Hjælper dem med at finde et nyt perspektiv. Nyttigt, hvis de har svært ved at se forbi en forhindring eller føle sig som et offer.
- **Fokuseringsspørgsmål:** "Hvad er det første, du skal gøre?"
Hjælper med at lede dem mod handling og / eller tilbage på deres mål / resultat.
- **Udvidede spørgsmål:** "Hvad ville du gøre, hvis ___?"
Hjælper dem med at overveje, hvordan forskellige muligheder vil føre til forskellige resultater.
- **Åbnende spørgsmål:** "Hvordan har du det med det__?"
*Undgå disse, da de kan være tidskrævende og ikke fokuserede.
De er passende under opdagelsen, selvom specifikke spørgsmål altid er bedre.*
- **Reflekterende spørgsmål:** "Du sagde _____, må jeg spørge dig hvorfor?"
Hjælper dem med at reflektere over deres egne tanker og tro. Kan afsløre dybere bevæggrunde.
- **Udfordrende:** "Hvordan ved du det?"
Hjælper klienten med at forstå, hvorfor de tror på det, de tror på.
- **Ledende spørgsmål:** "Vil du blive hos denne organisation, du har investeret så meget i?" eller "Får det dig til at føle dig frustreret?"
*Undgå spørgsmål, der antyder din mening eller din vurdering (for det første), eller antager svaret (for det andet).
Spørg i stedet "Hvordan føles det at tænke på at blive hos denne organisation?"*
- **Lukkede spørgsmål:** "Skal du gennemføre denne handling i denne uge?"
*Undgå "ja" eller "nej" spørgsmål. De er naturligvis tilbøjelige til at sige 'ja', men du risikerer et nej, og så skal du undersøge det svar.
Hvis du imidlertid spørger "på en skala fra 1-10, hvor engageret du er i at udføre denne handling", er du mere tilbøjelig til at stimulere klienten til at overveje spørgsmålet dybere og besvare ærligt.*
- **Om formulering af HVORFOR.**
"Hvorfor" er filosofisk. De andre åbne spørgsmål - hvem, hvad, hvornår, hvor og hvordan - er meget mere konkrete og nyttige til coaching.
I stedet for at benytte "hvorfor", skal du i stedet stille spørgsmål som:
"Hvad for dig til at tro det?"
"Hvad er det, der tiltrækker dig til denne mulighed på dette tidspunkt?"
"Hvordan kom du til denne beslutning?"
"Hvilke andre muligheder har du undersøgt?"

Afklarende spørgsmål

Spørgsmål til hjælp hjælper dig med at komme til essensen af, hvad din klient mener. I stedet for at tage det, de siger eller svarer for pålydende, skal du bruge følgende spørgsmål til at afklare, hvorfor de tror på, hvad de gør, og hvad årsagen er bag det, de siger.

Når din klient er:	Spørg:
"Tankelæser": Kan gætte nogens indre tilstand og tanker. For eks.: "Hun kan ikke lide mig."	Hvordan ved du, at hun ikke kan lide dig?
Bedømmelse: Dommens kilde er udeladt. For eks: "Det er skidt at være uærlig."	Hvem siger, at det er skidt? Ifølge hvem? Hvordan ved du, at det er dårligt?
Antager årsager: Årsag er placeret uden for mig selv. For eks: "Han gør mig sur."	Hvordan får det, han laver, dig til at føle dig sur?
Antage sammenhænge: A = B For eks: "Hun råber altid af mig, hun kan ikke lide mig."	Hvordan betyder hendes råben, at hun ...? Har du nogensinde råbt på nogen, du kunne lide?
Generalisering: Ord som altid, aldrig, alle, ingen, alle osv. For eks: "Han taler aldrig med mig."	Aldrig? Hvad ville der ske, hvis han talte med dig?
Antager en nødvendighed: Ord som bør, bør ikke, skal, skal ikke, skal, har brug for osv.) For eks: "Jeg kan jo ikke bare sige op, jeg skal jo arbejde"	Hvad ville der ske, hvis du ikke gjorde det? Hvilke andre muligheder har du for at tjene penge?
Antager muligheder: Ord som kan / kan ikke, vil / vil ikke, måske / måske ikke, muligt / umuligt osv.) For eks: "Jeg kan ikke stoppe med at ryge"	Hvad forhindrer dig? Hvad ville der ske, hvis du gjorde det?
At være vag: At være generel For eks "Han afviste mig."	Hvor specifikt afviste han dig?
Indforstået sammenligning: At foretage en sammenligning, men ikke angive, hvad den sammenlignes med. For eks: "Det er dyrt!"	Sammenlignet med hvad?

Yderligere nyttige spørgsmål

Etabler fokus:

- Hvad er det vigtigste resultat for denne session?
- Hvad har forhindret dig i at nå dette mål tidligere?
- Hvad ville være fordelene ved at nå det ønskede resultat?
- Hvad vil der ske, eller hvordan vil du føle det, hvis du ikke når dette mål?
- Hvad er den første ting, du vil gøre, når du har nået dit mål? Udforsk muligheder:
- Hvilken del af denne situation ligger i din magt til at ændre? Hvilke muligheder ser du selv?
- Hvad har du gjort tidligere, når du står over for en lignende udfordring? Hvad fungerede? Hvem kan muligvis hjælpe dig?
- Hvad er det første, du kommer til at tænke på? Hvilken mulighed læner du dig mod?

Handlingsspørgsmål:

- Hvilken øjeblikkelig massiv handling kan du tage?
- Hvad er det næste skridt?
- Hvornår tager du det næste skridt?
- Hvad er dine mulige vejspærringer, og hvad kan du gøre for at forberede dig på dem?
- Hvordan passer denne beslutning med dine bredere mål?
- Hvilken support eller information har du brug for?
- Hvad synes du om denne beslutning?

Opmuntrende tænkning:

- Er dette sket før?
- Hvad kunne du gøre anderledes?
- Hvis dit liv var afhængig af det, hvad ville du gøre for at få dette til at fungere?
- Selvom det føles umuligt, hvad ville der ske, hvis det VAR muligt?

Livshjulet

Livshjulet er et simpelt, men kraftfuldt værktøj designet til at hjælpe dig med at få en grafisk gengivelse af den nuværende balance mellem forskellige områder i dit liv og identificere, hvilke der gavner dig mest at forbedre lige nu.

De otte områder i Livshjulet repræsenterer forskellige aspekter af dit liv. Når du ser midten af hjulet som 1 og de ydre kanter som 10, rangerer du dit niveau af tilfredshed med hvert livsområde ved at udfylde det stykke kage til det niveau.

Du kan bruge de 8 kategorier i denne prøve eller bestemme de 6 til 12 vigtigste kategorier i dit liv og oprette dit eget hjul.

Brug følgende spørgsmål til at hjælpe dig med at bestemme, hvordan du vil bedømme hvert livsområde på en skala fra 1 til 10.

Karriere

Er mit job givende?
Genspejler det mine værdier?
Hvilke jeg muligheder har jeg for at udvikle mig i jobbet?

Penge

Tjener jeg nok og lever jeg med økonomisk balance?
Sparer jeg nok op?
Planlægger jeg økonomisk frihed?

Sundhed

Er jeg generelt i god form?
Spiser jeg sundt?
Træner jeg regelmæssigt?

Kærlighed & Romantik

Har jeg / vil jeg have en partner /kæreste?
Deler jeg værdier og intimitet med min partner?
Nærer jeg det forhold, vi har med hinanden?

Venner og familie

Har jeg / vil jeg have en tæt vennekreds?
Bruger jeg nok tid sammen med familie og venner?
Værdsætter jeg det forhold, vi har med hinanden?

Personlig udvikling

Lærer jeg løbende nye ting?
Opsøger jeg jævnligt nye muligheder for personlig vækst?
Er det, jeg laver, med til at styrke mig som person?

Hobby / Fritid

Har jeg det ofte sjovt?
Ved jeg hvordan jeg skal slappe af?
Kan jeg lide sport eller at have hobbyer?
Prøver jeg nye ting af?

Fysisk miljø / omgivelser

Kan jeg lide det område, hvor jeg bor?
Er mit hjem behageligt, ryddeligt og varmt?
Holder jeg mig velklædt og soigneret?
Er min bil serviceret og pålidelig?

Fortolkning af dit livshjul:

Hvis dette var et rigtigt hjul, hvor ujævn ville turen være?

Det du sigter efter med dit færdige hjul, er at få alle segmenter scoret jævnt (eller tæt), over 7 og så tæt på 10 som muligt.

Hvis du har en særlig lav score på visse områder, er det måske tid til at prioritere disse områder i dit liv.

Det er dog ikke altid helt enkelt. Det er nødvendigt at undersøge, hvordan de forskellige områder interagerer med hinanden, for at identificere det område, der skal adresseres først.

For eksempel kunne Hobby & Fritid have en lav score, på grund af økonomi.

Ikke at have tilstrækkelige penge kan betyde, at en person muligvis ikke kan gå ud eller engagere sig i fritidsaktiviteter, der har en mærkbar pris forbundet med det, hvilket kan føre til et lavt niveau af moral og manglende ønske om at have det sjovt.

En lav score for penge kunne også knyttes til den lave score for karriere, selvom det kan være, at pengene er få på grund af dårlig økonomisk forvaltning.

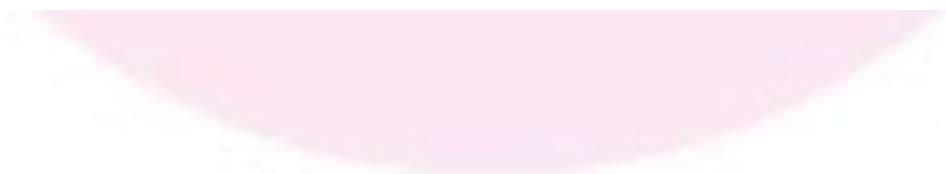
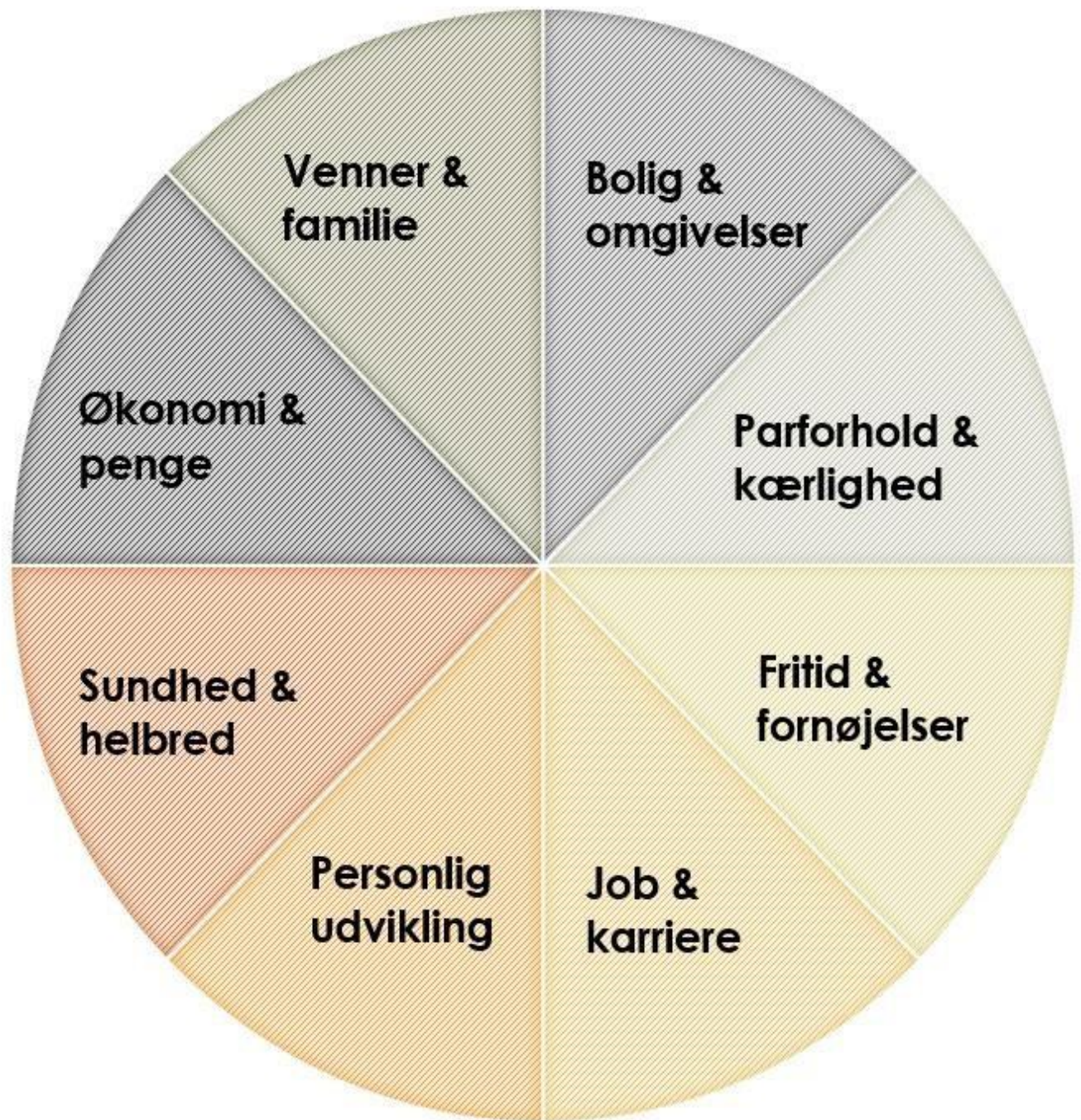
Formålet her er at bestemme, om en lav score i en kategori er resultatet af andre faktorer. Forbedring i et område vil også have indflydelse på andre områder.

Samtidig kan ændringer i et område have midlertidig eller langsigtet indvirkning på andre områder.

Men i ovenstående eksempel kan en karriereændring hjælpe i kategorierne karriere, penge og hobby, og faktisk også romantik.

Måske er du flov over din manglende karriere og derfor vil du ikke invitere et andet menneske ind i din helt private sfære?

Samtidig kan karriere afhængigt af situationen, også reducere tiden til sjov/hobby, eller familie, din partner og romantik.



Spørgsmål til bestemmelse af mål

Nu hvor du kan se, hvilke områder i dit liv der er gode coachingemner, skal du bruge følgende spørgsmål til at grave dybere og afdække dine ønskede resultater, og hvad du kan gøre for at forbedre din balance i hjulet.

- Har du nogensinde været højere end det tal, du har registreret?
- Hvad skete der faktisk, da du var højere op på skalaen?
- Har du nogensinde været lavere end det tal, du har registreret?
- Hvad havde du gjort for at rykke op på skalaen?
- Hvad har du lært af tidligere at være lavere på skalaen?
- Hvilket tal på skalaen vil du helst ligge på?
- Hvad ønsker du helt nøjagtigt?
- Hvilke handlinger kan du tage for at begynde at bevæge dig op på skalaen?
- Hvordan vil det føles, når du har opnået dette?
- Hvilken indvirkning får dette på andre områder af dit liv?
- Vil det få andre til at være tættere knyttet dig, når du opnår dette?
- Hvad vil dette give dig, som du ønsker?
- Hvad vil dette give dig, som du ikke ønsker?
- Hvilke færdigheder har du allerede, der kan hjælpe dig med at opnå dette?
- Hvilke færdigheder vil du gerne opnå, der kan hjælpe dig med at opnå dette?
- Hvor kan du lære disse færdigheder?
- Hvilke andre muligheder har du?
- Hvad skal der ske for at du bevæger dig et punkt op på skalaen allerede i næste uge?

Brug svarene på disse spørgsmål til at udvikle din plan og handlingstrin.

Færdigheder og kompetenceudvikling:

Alle klienter, der søger at nå et mål af enhver art, bliver nødt til at øge deres kompetence eller blive bedre til noget. Selvom det mål, du har identificeret, ikke handler om at forbedre en bestemt færdighed eller lære noget nyt, er der altid et behov for at blive bedre til at tænke eller handle på måder, der bevæger dig fremad mod dit mål.

Det første skridt til at udvikle kompetencer inden for enhver færdighed er at adressere vækst-indstillingen fordi, som vi har diskuteret, for at blive bedre til noget, skal du tro på, at du KAN blive mere kompetent - at du kan lære og vokse og forbedre dine evner.

Forbered væksttankegangen med følgende spørgsmål:

Udfordrer det målet du har sat for dig, dig til at lære og vokse?

Ja eller nej?

Ser du, at der vil være områder, hvor du bliver nødt til at undersøge nye oplysninger eller forbedre en evne eller færdighed for at nå dette mål?

Ja eller nej?

Er du klar over vigtigheden af at gøre en indsats for at udvikle dig i disse områder for at få succes?

Ja eller nej?

Er du villig til at forpligte dig til at tage de nødvendige skridt til at lære og forbedres på disse områder?

Ja eller nej?

Det andet trin er at identificere, hvilke færdigheder eller evner der er behov for og oprette en plan for forbedring, hvad enten det indebærer at tilegne sig information, lære en proces eller øve sig i en adfærd.

For hvert mål, der forfølges aktivt, skal du udforske følgende spørgsmål:

Hvilken viden eller information skal erhverves?

Hvor eller hvordan kan man få adgang til det, der er nødvendigt? Hvis materialet er mere komplekst, hvilke skridt skal der tages for at lære materialet?

Hvad er det næste lille trin?

Hvilken færdighed eller evne skal udvikles?

Er dette en ny færdighed eller en forbedring af en nuværende færdighed?

Hvad er det næste lille trin?

Hvilke tanker eller følelsesmæssige mønstre skal forbedres?

Hvordan ser den ønskede tankeproces ud?

Hvad kan man gøre for at øve denne nye måde at tænke på?

Er der nogen anden færdighed, der skal udvikles for at foretage denne ændring? Hvad er det næste lille trin?

Hvilket adfærdsmønster skal forbedres? Hvordan ser den ønskede adfærd ud? Hvad kan der gøres for at fastslå en vane med denne adfærd? Er der nogen anden færdighed, der skal udvikles for at foretage denne ændring? Hvad er det næste lille trin?

Hvilke færdigheder, viden, tanker eller adfærd er du allerede kompetent til, der vil hjælpe dig med at udvikle disse andre områder eller nå dit mål?

Grundværdierne:

Grundværdierne er dit hjertes dybeste ønsker for, hvordan du vil opføre sig som menneske.

De er dit HVORFOR... hvorfor du står op om morgenen, hvorfor du er drevet i bestemte retninger, fremfor andre.

Der er bogstaveligt talt hundredvis af forskellige værdier, og nedenfor finder du en liste over et udsnit, som vi synes dækker meget godt hele spektret.

Husk der er ingen sådanne ting som 'rigtige værdier' eller 'forkerte værdier'. Det er lidt ligesom vores smag i pizzaer. Hvis du foretrækker skinke og ananas, men jeg foretrækker salami og oliven, det betyder ikke, at min smag i pizzaer er rigtigt og din er forkert. Det betyder blot, at vi har forskellige smag.

Og på samme måde, kan vi have forskellige værdier.

Dette skema kan være en stor hjælp, når vi skal coache en klient første gang. Send det evt. til dem inden første session, for derved at skabe bevidsthed vedrørende motivationen for de mål klienten har.

Vælg de 5 vigtigste værdier:

1. Accept: at være åben for og accepterende over for mig selv, andre, livet osv.
2. Adventure: at være eventyrlysten; til aktivt at søge, skabe eller udforske nye eller stimulerende erfaringer.
3. Selvhævdelse: til respektfuldt stå op for mine rettigheder og anmode om hvad jeg ønsker.
4. Autenticitet: at være autentisk, ægte, at være tro mod mig selv.
5. Skønhed: at værdsætte, skabe, nære eller dyrke skønhed i mig selv, andre, miljøet mm.
6. Pleje: at være omsorgsfuld mod mig selv, andre, miljø mm.
7. Udfordring: at udfordre mig selv til at vokse, lære, og forbedre.
8. Medfølelse: at handle med venlighed over for dem, der lider.
9. Tilslutning: at engagere mig fuldt ud, og være fuldt til stede i livet og med andre mennesker.
10. Bidragende: at bidrage, hjælpe, assistere, eller gøre en positiv forskel for mig selv og andre.
11. Pligtopfyldende: at være respektfuld og lydige af regler og forpligtelser.
12. Samarbejde: at være samarbejdsvillig og samarbejde med andre.
13. Mod: at være modig til at se frygt i øjnene, trusler, eller vanskeligheder.

14. Kreativitet: at være kreativ og/eller innovativ.
15. Nysgerrighed: at være nysgerrig, åben og interesseret; at udforske og opdage.
16. Tilskyndelse: at fremme og belønne adfærd, jeg værdsætter i mig selv eller andre.
17. Ligestilling: at behandle andre på lige fod med mig selv, og omvendt.
18. Spænding: at søge, skabe og deltage i aktiviteter, der er spændende, stimulerende eller spændende.
19. Fairness: at være fair over for mig selv eller andre.
20. Fitness: at opretholde eller forbedre min kondition; at passe min fysiske og mentale sundhed og velvære.
21. Flexibilitet: at justere og tilpasse mig til skiftende omstændigheder.
22. Frihed: at leve frit; at vælge, hvordan jeg lever og opfører mig, og/eller hjælpe andre gøre det samme.
23. Venlighed: at være venlig, omgængelig, eller behagelig over for andre.
24. Tilgivelse: at tilgive mig selv og/eller andre.
25. Sjov: at være sjov, søge, skabe og deltage i sjove aktiviteter.
26. Generøsitet: at være generøs, dele og give, for mig selv eller andre.
27. Taknemmelighed: at være taknemmelig for og anerkendende af de positive aspekter af mig selv, andre og livet.
28. Ærlighed: at være ærlig, sandfærdig, og oprigtig med mig selv og andre.
29. Humor: at se og værdsætte den humoristiske side af livet.
30. Ydmyghed: at være ydmyg eller beskedent; at lade mine resultater tale for sig selv.
31. Flittighed: at være flittig, hårdtarbejdende, dedikeret.
32. Uafhængighed: at være selvkørende, og vælge min egen måde at gøre tingene på.
33. Intimitet: at åbne op, afsløre, og dele mig selv - følelsesmæssigt eller fysisk - i mine tætte personlige relationer.
34. Retfærdighed: at opretholde retfærdighed og rimelighed.
35. Venlighed: at være venlig, medfølelse, betænksom og omsorgsfuld mod mig selv og/eller andre.
36. Kærlighed: at handle kærligt imod mig selv eller andre.
37. Mindfulness: at være bevidst om, åben for, og nysgerrig omkring min her-og-nu erfaring.
38. Orden: at være velordnet og organiseret.
39. Åbenhed: at tænke tingene igennem, se tingene fra andres synspunkter.
40. Tålmodighed: at vente roligt på, hvad jeg vil opnå.
41. Vedholdenhed: at fortsætte resolut, trods problemer eller vanskeligheder.
42. Nydelse: at skabe og give nydelse for mig selv eller andre.
43. Lederskab: kraftigt påvirke eller udøve myndighed overfor andre, for eksempel; lede og organisere.
44. Gensidighed: at opbygge relationer, hvor der er en rimelig balance mellem at give og tage.

45. Respektfuld: at være respektfuld over for mig selv og/eller andre; at være høflig, betænksom og vise positive hensyn.
46. Ansvar: at være ansvarlig for mine handlinger og for mit liv.
47. Romantik: at være romantisk, vise og udtrykke kærlighed eller stærk hengivenhed.
48. Sikkerhed: at sikre, beskytte, skabe sikkerhed for mig selv og/eller andre.
49. Selvbevidsthed: at være opmærksom på mine egne tanker, følelser og handlinger.
50. Egenomsorg: at passe på min sundhed og velvære, og varetage mine behov.
51. Selvudvikling: at vokse, fremme eller forbedre viden, færdigheder, personlig karakter, eller livserfaring.
52. Selvkontrol: at handle i overensstemmelse med mine egne idealer.
53. Sensualitet: at skabe, udforske og nyde oplevelser, der stimulerer de fem sanser.
54. Seksualitet: at udforske eller udtrykke min seksualitet.
55. Spiritualitet: at forbinde mig med noget større end mig selv.
56. Skillfulness: løbende at øve og forbedre mine færdigheder, og anvende mig selv fuldt ud ved at bruge dem.
57. Støttende: at være støttende, hjælpsom, opmuntrende, og til rådighed for mig selv eller andre.
58. Tillidsfuld: at være troværdig; at være loyal, trofast, oprigtig og pålidelig.
59. Tilføj din egen værdi her – måske har du en helt særlig værdi som ikke er nævnt i listen.

Coaching modeller & spørgeteknikker

GROW-modellen

GROW-modellen står for Goal, Reality, Options og Willpower. Denne model blev oprindeligt skabt i 1980'erne af Sir John Whitmore og derefter videreudviklet af andre coaches.

En del af grunden til, at denne model er blevet så populær, er på grund af dens enkelhed og effektivitet.

Klienten sætter et mål; du hjælper derefter klienten med at få øje på hvor de er i forhold til dette mål, med andre ord sætter du lys på virkeligheden; du udforsker derefter mulighederne, såsom hvad de har brug for ift at nå målet, hvad er forhindringerne, hvilke skridt skal de tage; og derefter finder du forpligtelsen (eller viljen) til den planlagte plan.

Etablering af målet.

De fleste mål opnås aldrig og efterlades i skraldepannen, glemte nytårsforsæt og løfter er der et utal af. Så du vil gerne hjælpe dine kunder med at blive dygtige til at nå deres mål.

Lad os starte med:

- At bede dem om at nedskrive deres mål i stedet for bare at tænke på dem. Lad ikke mål gå tabt i livets trummerum, hvis de ikke er skrevet ned et eller andet sted, let tilgængelige at se på, kan du være sikker på, at de snart vil blive glemt.
- For at komme i mål, må klienten være realistisk. De fleste mennesker giver op, før de overhovedet starter, de forestiller sig alle mulige begrænsninger eller mener, at deres mål er for store eller er bange for at deres drømme er for luftige og derefter finder på alle mulige domme og filtre, før de kommer i gang.
- Tænk stort. Der er virkelig ingen forskel mellem et lille og et stort mål, de vil begge tage indsats og engagement. På grund af dette skal du tillade din klient at mærke, at det sandsynligvis er bedre at tænke stort i stedet for at tænke småt. Få dem ud af deres komfortzone.
- Lær dem at være positive. Hvad ønsker din klient at opnå? Bed dem om at prøve at sige noget som: "Jeg sparer 10% af min indtjening op hver måned" i stedet for "Jeg vil komme ud af gælden." Eller "Jeg vil træne 4 gange om ugen" i stedet for "Jeg vil tabe 30 kilo."
- Find mål, der er værd at kæmpe for. Hjælp med andre ord dine kunder med at finde deres HVORFOR. Hvad ville gøre et mål, værd at kæmpe for? Hvad vil give dem mening på et dybere plan?

Undersøgelse af den aktuelle virkelighed.

Det er meget svært at komme til det ”et eller andet sted” (dit mål), hvis du ikke ved, hvor du starter fra. Det er som at starte en rejse. Du kan kun forstå et kort, når du ved, hvor du er.

Udforskning af mulighederne.

Her kan du blive kreativ og give din klient mulighed for at udforske de mange muligheder, der kan være tilgængelige. Som coach tillader du på en måde, at din klient kan udvide deres kort, og se alle de mulige ruter for at komme herfra og dertil. Ved at etablere et sikkert, ikke-dømmende miljø, hvor din klient kan udforske og opdage de ubegrænsede muligheder, de i virkeligheden har, vil de være i stand til at vælge en vej, der er bedst for dem.

Nogle supplerende spørgsmål, som du kan stille, er:

- Hvad er der ellers muligt?
- Hvad hvis denne eller den anden forhindring blev fjernet? Hvordan ville det ændre situationen?
- Hvad er fordele og ulemper ved denne mulighed?
- Hvilke forhindringer står i vejen for dig?

Eablering af viljen.

For at din klient skal kunne nå et mål, bliver de nødt til at være i stand til på lang sigt at være engagerede i at tage konsekvent handling, indtil det er opnået.

Som coach er den bedste måde, du kan hjælpe nogen med at nå deres mål, ved at holde dem ansvarlige for at tage konsekvente handlinger.

Vær forberedt på at finde modstand, fordi de fleste mennesker har tendens til at bekæmpe det, der bevæger dem fra deres komfortzone. Dette kan du typisk høre i deres negative overbevisninger.

Nogle spørgsmål, som du kan stille, er:

- Hvad skal du lære (færdigheder, viden osv.)?
- Hvad kunne evt. stoppe dig med at komme videre?
- Hvordan vil du overvinde dette?
- Hvordan kan du holde dig motiveret?
- Hvilken support har du brug for?

HJERTE Modellen

Sæt mål med hjertet og ikke med hovedet!

Guide klienten til ro og nærvær. Bed dem lukke øjnene og forbinde sig til deres åndedræt.

Stil klienten følgende spørgsmål:

Oprigtighed:

- Er målet det rigtige for dig?
- Er målet i overensstemmelse med dine andre ambitioner?
- Passer det med dine kerneværdier og overbevisninger?

Nøjagtighed:

- Hvad har du brug for, for at nå dine mål?
- Hvordan kan du nedbryde store mål i mindre bidder?
- Hvad er alle de specifikke små skridt, du skal tage for at nå dit større mål?
- Hvordan vil du holde styr på og måle hvert trin, du tager?

Autentisk:

- Er målet i overensstemmelse med dine værdier?
- Stemmer det overens med dine styrker og unikke gaver?
- Genspejler det, hvad du virkelig vil have?

Dette er en indledende øvelse, som du laver efter de har afklaret deres grundværdier. Herefter kan du lave S.M.A.R.T og resten af Be Change coachingmodellen.

Efter denne første session, hvor du har afklaret målet med klienten, kan du følge op øvelser, som du tænker vil passe til klienten:

- Langsigtede mål.
- Personligt Lederskab.
- Skriv din historie om.
- Overvind din ubeslutsomhed.
- Betingede Overbevisninger.
- Maske øvelsen (skygger).
- Skygge øvelsen (guiden & udforskeren).
- Kraftfuld kommunikation.

SMART modellen & Forhindringer (Spørgeteknik til negative overbevisninger):

Trin 1: Målet

Skab et u-dømmende rum ved, blandt andet, at introducere hvad coaching er, og hvad klienten kan forvente sig fra dig, som coach.

Indledende spørgsmål: Hvilket mål ønsker du at arbejde med?

Vi kan KUN coache på mål, som handler om at få *klienten selv* i mål, ALDRIG deres omgivelser.

Vi coacher også KUN på mål, hvor klienten bevæger *hen imod* og IKKE *væk fra noget*.

Eks. Jeg gider ikke have en egoistisk kæreste igen, omformuleres til: Jeg vil gerne have en dejlig og givende kæreste!

Altså: Hvis du ikke vil ... Hvad vil du så have i stedet?

Bed altid klienten visualisere målet - Det er vigtigt, at klienten kan se målet for sig.

Det gøres bedst ved at bede din klient lukke øjnene, tage et par dybe vejrtrækninger og få ham / hende til at beskrive målet i detaljer for dig, *som om klienten allerede stod i målet*.

Gå videre, når klienten har åbnet øjnene og er 'landet' igen.

Vigtigt! Brug klientens egen formulering af målet, når du refererer til målet i resten af sessionen!

N.B. Er det et meget stort mål, så kan et mindre delmål være en metode til at komme i gang på.

Delmål *kan* gøre målet meget mere overskueligt og derved sørge for at klienten opnår sit ønskede endelige mål.

Spørg indtil S.M.A.R.T. Her starter din session for alvor!

Specifikt:

Hvad er det helt specifikt du ønsker at opnå igennem denne coaching session? (Altså en specifik formulering af målet).

Motivation:

Hvordan vil du vide, at du er kommet i mål?

Hvad er beviset for at du er i mål?

Hvordan vil det opleves at være i mål?

Prøv at fortælle mig om en fremtid, hvor du kan opleve dig selv i mål...

Attraktivt:

Hvad er side gevinsterne ved at komme i mål?

Realistisk:

Er der noget der skal justeres og tilpasses for at det bliver mere realistisk?

Tid:

Hvornår vil du være i mål med dette?

Hvornår er deadline?

Tjek motivationen!

Nu hvor du har afklaret målet I S.M.A.R.T. spørg da:

Hvor motiveret er du nu for at opnå xxx, på en skala fra 1-10?

Er din klient kun på 5, så spørg ind til hvad der kan justeres for at klienten bliver top-motiveret.

Tro som udgangspunkt på at det mål din klient ønsker at arbejde med, virkelig er det rigtige mål, også selvom motivationen ikke er i top.

Klientens eventuelle manglende motivation vil blive afklaret i trin 2. Hav derfor tålmodighed og hav tillid til coachingmodellens opbygning og flow.

Underspørgsmål: Hvem kan støtte dig i at holde fokus på dit mål? Er der nogen du kan forpligte dig overfor?

Trin 2: Forhindringer!

Som coach ved du at det, som oftest står i vejen, er begrænsende overbevisninger – altså tanker. Tanker kan vi ændre, og derved ændre vores følelser.

Dette trin handler om at grave lidt og skubbe lidt, og det gør du med følgende øvelser:

Spørg:

Enten begge spørgsmål, eller kun det ene, som du føler passer bedst i konteksten.

- **Hvad har forhindret dig i ikke at nå dit mål hidtil?**
- **Hvad forhindrer dig nu?**

Når klienten har fundet frem til forhindringen, spørg da indtil overbevisningerne i forhindringen;

NB. Benyt altid klientens egne ord om hvad der har forhindret ham/hende, og skab dine spørgsmål med forhindringen (ordret), som udgangspunkt.

1. Hvordan ved du at 'dette' er sandt om dig selv/din situation?
2. Kan du virkelig vide at 'dette' er sandt?
3. Hvis nogen så på dit liv udefra, ville de så også sige at 'dette' er sandt om dig?
4. Hvad sker der inde i dig, når du tror på 'denne' tanke om dig selv?
5. Bringer 'denne' tanke dig fred eller uro i dit liv?
6. Hvad får du ud af at holde fast i 'denne' tanke? (*Der er altid en skjult "gave" forbundet med ikke at følge vores mål og drømme*).
7. Hvad har 'disse' gamle overbevisninger kostet dig i forhold til at nå dine mål?
8. Hvem ville du være *uden* 'denne' overbevisning om dig selv og din situation?
9. Hvad ville du være i stand til at gøre med dit liv *uden* 'den'?

I trin 2 fokuserer vi på de negative overbevisninger, som blokerer for at se løsninger i vores liv. Inden du kaster dig ud i dette arbejde med klienter, så lav øvelserne:

1. Betingede overbevisninger.
2. Afdæk selvløgne.
3. Afdæk overbevisninger.
4. Udvikling af bevidsthed om indre negativ dialog.
5. Fjern undskyldningerne.
6. Overvind frygten for forandring.

Pyramidemodellen:

Et redskab, som støtter klientens (krops) bevidsthed...

Pyramiden har tre sider, og hver side i pyramiden illustrerer en tilstand.

Side 1. Krop / sanser:

Hvordan har du det fysisk?

Hvad signalerer du (til omverdenen)?

Hvad mærker du specifikt i kroppen?

Side 2. Dine tanker:

Hvad siger du til dig selv

Hvad siger du til andre?

Hvad ved du allerede om...?

Side 3. Dine følelser:

Hvad føler du?

Hvor i kroppen mærker du følelsen? Er det en rar eller ubehagelig følelse?

Hvordan ser følelsen ud? (Farve, form osv.)

Hvad ved du allerede om denne følelse?

Lytte teknikker & Kommunikation

Nonverbal kommunikation

Hvorfor fylder den nonverbale kommunikation så meget hos os mennesker, når vi jo har talens brug?

Forskere mener at vi er så præget af vores helt spæde barndom, hvor vi udelukkende var afhængige af at kunne læse de nonverbale signaler.

Så hvor meget fylder den nonverbale kommunikation?

Kommunikations teoretikere mener at vi har følgende fokus, når vi kommunikerer med hinanden:

Ca. 7% på det der reelt bliver sagt.

Ca. 38% på modpartens stemmeføring.

Ca. 55% på kropssproget.

Når vi taler telefon, er det nærmest udelukkende vores stemmeføring, der er afgørende, for modtagerens opfattelse af samtalen.

Det nonverbale foregår selvfølgelig helt ubevidst og vi er så præget af vores biologi, arv og miljø at vi helt automatisk registrerer hvad der foregår – det foregår på autopilot.

Vores omtalte spejlneuroner, gør os i stand til at registrere hvad der foregår omkring os, og vores emotioner bliver påvirket af hvad vi registrerer, også på det ubevidste plan. (Læs artiklen om spejlneuroner)

De fleste af os kender godt til følelsen af at noget ikke stemmer, og at en samtale indeholder noget usagt... en lille ændring i tonelejet, en pause, en vejtrækning kan ændre samtalens energi fuldstændig.

Det giver os en fornemmelse af utryghed, når nogen siger én ting, men i virkeligheden mener noget helt andet.

Det nonverbale sprog består primært af:

- Stemmeføring.
- Mimik. (øjnene er særligt afslørende)
- Kroppens holdning.
- Åndedræt. (Suk tæller også med).
- Påklædning.
- Personens omgivelser.

Hvad lod du mærke til af nonverbale signaler under din sidste samtale?

1)

2)

3)

Aktiv lytning

Formålet med at lytte er at få information, lære om den andens perspektiv, få dybere forståelse og nyde processen.

Som coach skal du:

70% lytte

30% spørge

I coaching sessionerne:

- Giv din klient din fulde opmærksomhed.
- Se på dem.
- Ingen distraktioner: Har ikke noget omkring dig, som kan distrahere dig (vær ikke på din computer eller telefon, gøre noget andet osv.)
- Tag noter.

4 trin til effektiv, aktiv lytning

Trin 1: Lyt.

Trin 2: Bekræft det du hører.

Trin 3: Afklar (reflekterende lytning eller omskrivning)

Trin 4: Svar

Reflekterende lytning (omskrivning)

Omskrivning gentager i dine ord, hvad du fortolkede, at en anden sagde.

At gøre dette hjælper din klient med at vide, at du er fuldt opmærksom og, **endnu vigtigere, hjælper dig med at sikre dig, at du forstod, hvad de sagde korrekt**, hvilket fører til yderligere klarhed.

Tips til omskrivning:

- Sæt fokus på, hvad den anden person antydede, ikke på, hvad du ønskede, at han / hende skulle antyde, f.eks. må du ikke sige "Jeg tror, hvad du mente at sige var..." Sig i stedet "Hvis jeg hører dig rigtigt, mente du...?"
- Lav omskrivningen som et spørgsmål, "Så du siger det...?", Så den anden person har ansvaret og muligheden for at forfine sine originale udsagn, som svar på dit spørgsmål.
- Sæt ejerskabet af omskrivningen på dig selv, f.eks. "Hvis jeg hører dig rigtigt...?" eller "Hvis jeg forstår dig korrekt...?"
- Sæt ejerskabet af den anden persons ord på ham / hende, fx sige "Hvis jeg forstår dig rigtigt, siger du det...?" eller "... tror du på, at...?" eller "... føler du, at...?"
- Bedøm ikke eller vurder den anden persons kommentarer, f.eks. Sig ikke: "Jeg spekulerer på, om du virkelig tror på det?" eller "Føler du at du har ret at kommentere på det emne?"
- Du kan bruge en omskrivning til at validere dit indtryk af den andres kommentarer, f.eks. Kan du sige, "Så du var frustreret, da...?"
- Omskrivningen bør være kortere end den anden persons originale kommentarer.
- Hvis den anden person reagerer på din omskrivning, og viser at du stadig ikke forstår ham / hende, så giv den anden person 1-2 chancer for at gentage sit udsagn.

Empatisk lytning

Empatisk lytning er at være opmærksom på en anden person med empati (at identificere deres følelsesmæssige tilstand).

Aktiv lytning er, når du gentager tilbage til personen, hvad du tror, at hun eller han sagde for at sikre, at du forstår budskabet.

Empatisk lytning er, når du spørger, hvordan personen føler om situationen.

Empatisk lytning går længere end blot at anerkende, hvad klienten siger og anerkende, hvordan de har det, selvom de ikke siger det.

For eksempel kan en klient sige: "Min hund blev ramt af en bil i morges."

Et aktivt lytte-svar kan være: "Din hund blev ramt af en bil?" eller "Blev den såret?"

Et empatisk svar kan være: "Jeg kan se, at dette har påvirket dig. Vil du tale om det?"

Sympati vs. empati

Empati er ikke sympati. Mens sympati er "medfølelse for nogen," er empati "følelse med nogen."

For eksempel kan du føle dig dårligt tilpas på vegne af din klient - eller føle deres situation.

For at skelne siger mange mennesker, at empati er "at sætte sig selv i deres sko" og føle som de gør.

At lytte empatisk betyder at være i stand til at lægge dig selv til side.

Det kræver lytning uden dom, selv når du har en modsat holdning eller er uenig med din klient. Altså, selvom du ikke selv har en hund, eller måske endda ikke kan lide hunde, så føler du stadig MED klienten.

Der skelnes mellem at anerkende, godkende eller være enig.

Din mening er irrelevant. Du prøver ikke at løse deres problem. Du lytter simpelthen fuldt ud og indstiller dit fokus på, hvordan de har det.

At lægge dig selv til side betyder også at afstå fra at forestille dig, hvordan du ville føle, hvis det var dig.

Lyder det modstridende? Det er ikke. Det er her hvor mange mennesker går galt med deres forståelse af empati og sætter sig i andres sko.

Lad os først diskutere et andet almindeligt misforstået koncept.

Den gyldne regel: Gør mod andre, som du vil have dem til at gøre mod dig.

De fleste mennesker fortolker dette som: Bestem hvordan du vil have andre til at behandle dig og derefter behandle dem på den måde.

Virker enkelt nok, hvis du taler om respekt eller at være høflig.

Men det enkle eksempel på, at nogen er syg, viser hurtigt fejlen i denne fortolkning af den gyldne regel.

Når du er syg, kan du måske godt lide at få nogen til at tage sig af dig?

Eller måske foretrækker du at være alene i fred?

Hvis du foretrækker omsorgen / at nogen tager sig af dig, kan du - mens du prøver at bruge den gyldne regel – påføre dette behov til andre, der er syge.

Men hvad hvis de foretrækker at være alene? Du gør mod dem, som DU vil have gjort mod dig.

Men det er ikke, hvad DE vil have. De vil være alene. Og så her er den sande betydning af den gyldne regel:

Den gyldne regel: Bestem hvad andre vil have gjort mod dem, og gør det.

Det er det, du gerne vil have gjort for dig, er det ikke? Altså at nogen rummede dig og dine behov, uden at blive dømt, vurderet mm.

Lad os nu se på "empati sætter dig selv i en anden persons sko".

Mange mennesker forestiller sig, at de er i samme position som den anden og spørger sig selv "hvordan ville jeg have det, hvis det var mig?" Og når de gør dette, sætter de sig selv ind i situationen.

Det er godt - det er **tættere på** empati, men hvis de ser ned, ser de, at de har deres EGNE sko på, ikke den anden persons sko.

For virkelig at få empati, skal du tage din klients perspektiv på, ikke dit eget.

I stedet for at se på, hvad din klient udtrykker (siger eller føler) gennem **dine egne filtre** - dine egne oplevelser, dine egne overbevisninger, dine egne følelser - er dit mål at forblive åben og være i stand til at forstå dem fra deres eget perspektiv.

- Føler jeg **for** min klient? I så fald er det sympati.
- Taler jeg for meget eller relaterer deres situation til noget i min egen livserfaring? I så fald er det ikke en dårlig ting. Men det ville være bedre, hvis du bemærkede dette og flyttede din opmærksomhed tilbage til din klient. Modstå enhver fristelse til at tale om dig selv for at finde fælles grund. Først skal du bare lytte og fokusere på dem, ikke på dig.
- Forestiller jeg mig at være i deres position? Hvis ja, godt ... tag det nu et skridt videre, og kontroller, om du stadig har dine egne sko på. Fjern alle fordømmende tanker, såsom "dette er dårligt". I stedet for at tænke "hvis dette var mig, ville jeg føle det _____" "Spørg dig selv, " hvis jeg var DEM, med den viden hvad jeg har om dem, hvordan ville jeg så føle det? " Hvis du ikke ved nok om dem og deres situation til at skelne mellem, hvordan de kan føle sig ift. hvordan de ville have det, skal du stille yderligere spørgsmål.

Pointen her er, at bare fordi du føler dig følelsesladet med hensyn til, hvad din klient udtrykker, ikke nødvendigvis betyder, at du er empatisk.

Det er vigtigt at vide, at du føler dine EGNE følelser, ikke deres, og at øve dig på at minimere dette.

For at belyse en andens følelser skal du først stoppe med at lade dine egne fylde hele billedet.

Derefter kan du opfange andres følelser empatisk, ved at observere tegn på deres fysiske tilstand - tårer, stemme, kropsholdning, sprog, udtryk osv. Og endda føle deres energiske felt.

Du kan derefter forsøge at tage udgangspunkt fra deres perspektiv, som om du var dem og forestille dig, hvordan det ville være.

I dette tilfælde er din empati baseret på observation og omhyggeligt at leve dig ind i deres position snarere end at reagere på dit følelsesmæssige svar.

Målet med empatisk lytning er at lytte og reagere på en måde, der:

- a) Øger din sande forståelse af deres perspektiv, referenceramme og følelser.
- b) Får dem til at føle sig forstået, bekræftet, valideret, og at de derved kan stole på dig.

Ved at gøre dette kan du mere nøjagtigt opfatte din klients sande ønsker og coache dem korrekt.

Ved at vise din klient, at du lytter og forstår dem, udviser du tillid og respekt, og det fremmer, at de er mere tilbøjelige til at høre på dig, når du har brug for at coache dem til at skubbe igennem deres modstand eller forhindringer.

Trin til empatisk lytning:

1. Giv klienten din fulde opmærksomhed.
2. Vær ikke-dømmende. Du må ikke minimere eller bagatellisere klientens problem. Undlad at forveksle det med dit eget problem.
3. Læs klientens tilstand. Lyt til følelserne bag ordene. Er klienten vred, bange, frustreret, eller vred? Responder på følelser såvel som ord. Altså spejl hvad du oplever.
4. Vær stille. Føl ikke, at du skal have et øjeblikkeligt svar. Ofte, hvis du tillader lidt ro, efter at klienten har udtrykt sig, vil de selv bryde stilheden og tilbyde en løsning.
5. Forsikring af din forståelse. Stil afklarende spørgsmål, og gentag, hvad du oplever, at klienten siger, og især føler.

Feedbackmodellen:

Denne model kaldes også ofte for 'sandwichmodellen', da man 'pakker' kritikken(bøffen) ind i en velsmagende bolle med lækker salat og dressing, derved er den lettere at sluge, og kan modtages mere konstruktivt.

De fleste af os har meget svært ved at modtage kritik uden at blive defensive lige med det samme, så vi har brug for at lære hvordan vi kommunikerer, så modtageren kan 'høre' os, uden at lukke ned for os.

Denne model er vores bud på en anerkendende feedbackmodel, som vibenytter os af, når vi giver feedback til hinanden på selve uddannelsen.

Lad os kigge nærmere på feedbackmodellen.

Først og fremmest:

Begræns din feedback - der er grænser for hvor meget feedback en person kan rumme. Derfor er det vigtigt at afgrænse din feedback til tre punkter, også kaldet "sandwich modellen".

Giv værdifuld og meningsfuld feedback - Vær specifik.

Husk at det er *din subjektive oplevelse* du giver videre.

Derfor er det **din** måde at anskue tingene på, og altså ikke nødvendigvis noget der giver resonans i modtageren.

Undlad at kritisere, ved at fortælle hvad de skal lade være med at gøre.

Sig hellere hvad de kan gøre bedre - altså giv positiv energi og opmuntring med din feedback.

Sådan giver du feedback:

Benyt dig af disse tre trin.

- Det første trin (brødet) åbner op for modtagelse. Eksempel: ”Du er rigtig god til at følge coachingmodellen og lave noter samtidig”.
- Det andet trin (indholdet/bøffen), er her hvor du afleverer din værdifulde feedback. Eksempel: ”Du kan være endnu mere specifik når du spørger...”
- Det tredje trin (brødet), som er din generelle positive opfattelse og gave til modtageren. Eksempel:” Du er nærværende og rummelig i din tilgang”.

1. Dette syntes jeg var specifikt godt...
2. Det jeg syntes ville være endnu bedre/ du kan blive bedre til / øve dig på...
3. Din gave / styrke er / generelt syntes jeg... (hvad du oplever, er særlig fantastisk vedhende/ham)

Imellem trin 1 og 2 bør du undlade at benytte ordet ”men”. Benyt i stedet ordet ”og”.

”Men” peger nemlig hen imod en mere kritisk forandring, hvorimod ordet ”og” åbner op for at modtage endnu en indsigt.

Kommunikation er den vigtigste færdighed i coaching!

For at være en coach der virkelig kan gøre en forskel, så må du først blive meget skarp på, hvordan du kommunikerer.

Dette betyder, at du må lære forskellene på 'hvor' du kommunikerer fra.

Vi kommunikerer ud fra en del af os, en del af vores sammensatte persona.

Vores mønstre er naturligvis forskellige, og dog, så har vi nogle gængse kommunikationsmønstre, som vi arbejder ud fra i coaching.

5 eksempler på kraftfuld kommunikation:

1. Ansvarlig kommunikation. *Når vi bliver på vores egen banehalvdel.*
2. Personligt lederskab. Udtrykker vores ærlige behov! *Når vi siger ærligt hvad vi gerne vil have / opnå.*
3. *Vær specifik. Vi er lette at misforstå, når vi væver rundt.*
4. Anerkend det, som skal anerkendes. *Anerkendelse betyder, at du ser, mærker, oplever eller føler noget bestemt. Det er et redskab til at stå ved hvad der foregår mellem dig og andre. (Det er ikke det sammen som ros.)*
5. Ryd op, når du har "trådt i spinaten". *Øv dig i at undskylde, efterfulgt af; "Hvad kan jeg gøre, for at gøre det godt igen?". Igen efterfulgt af handling.*

Øvelse:

Skriv nu navnene på 3 personer, som du vil kommunikere kraftfuldt med, mellem dette og næste modul.

Vælg hvilken en af de 5 ovenstående eksempler på kommunikation, som du vil benytte på hver enkelt person.

Forhindringer i en kraftfuld kommunikation:

- Når vi kommunikerer som ofre.
- Når vi manipulerer, og tillægger andre skyld.
- Når vi truer / benytter magt.
- Når vi er rethaveriske.
- Når du udelukkende har fokus på egne behov.

Vi kan komme rigtig langt, når vi identificerer disse forhindringer hos os selv. Derfor kigger vi indad, og renser ud i gamle mønstre.

1. Når du er i offerrollen:

- Beklager dig meget.
- Har selvmedlidenhed.
- Føler dig ofte svigtet og såret.
- Taler meget svagt. Sukker meget...
- Bliver bitter.

Når vi påtager os offerrollen, så afgiver vi power. Vi fokuserer udelukkende på problemet og ikke på løsningen. Din frygt vil fylde meget, og dit energi-niveau vil dale.

Verden er ond, og du vil trække dig tilbage. Dette påvirker dit syn på dig selv, og dine omgivelser vil blive påvirkede, og måske trække sig fra dig.

Træd ud af offerrollen. Spørg dig selv:

- Er dette virkelig sandheden om hvem jeg er? Er jeg virkelig hjælpeløs?
- Hvad vil være muligt for mig, hvis jeg fjerner denne rolle fra mit liv?

Øvelse:

Beskriv en nylig situation, hvor du befandt dig i offerrollen. Vær 100% ærlig. Hvad gjorde du helt specifikt?

Hvornår ved du selv, at du er i offerrollen? Hvad kan du genkende, til næste gang, så du kan nå at stoppe dig selv?

Hvad koster det dine relationer, når du er offer?



2. Når du tillægger andre skyld:

- Laver 'hundøjne' og plager.
- Fordrejer sandheden, så den anden part vil fremstå som problemet.
- Forsøger at såre.
- Spiller martyr. 'Du skal da ikke tænke på mine følelser... suk'.

Når vi kaster skyldfølelse over på vores medmennesker, så er vi u-authentiske, og vi fastholder os selv et sted, hvor selvudvikling er nærmest umulig.

Træd ud af rollen, som den der tillægger andre skyld. Spørg dig selv:

- Hvordan ville det føles, hvis én af mine nærmeste, altid gav mig skyldfølelse?
- Hvad ville der ske med mine relationer, hvis jeg var mere autentisk, og tog ansvar for mit eget liv?

Øvelse:

Beskriv en nylig situation, hvor nogen forsøgte at give dig skyldfølelse?

Beskriv en nylig situation, hvor du bevidst eller ubevidst gav en anden skyldfølelse, eller forsøgte på det.

Hvad gjorde du specifikt? Vær 100% ærlig med dig selv!

Hvad koster det dig i dine relationer, når du gør brug af skyldfølelse?

3. Når du anvender magt:

- Bliver hurtigt vred / er voldsom og opfarende.
- Angriber og sårer bevidst andre.
Kritiserer.
- Undertrykker andres behov og meninger.
- Truer.

At benytte magt, som kommunikation, er aldrig en effektiv eller gavnlig måde at opnå det du ønsker.

At råbe er udelukkende effektivt, i overhængende fare. For eks. når du skal advare andre, eller forsvare dig mod en reel trussel.

Magt udøvelse lukker af for dine menneskelige ressourcer, og dine omgivelser hører ikke dit budskab, kun dit truende tonefald.

Træd væk fra magt i din kommunikation. Spørg dig selv:

- Hvornår anvender jeg magt. Måske råber jeg ikke, men hvad gør jeg i stedet?
- Gør det klart for dig selv, hvad du ønsker af de situationer, hvor du 'hidser' dig op / truer dig til et resultat.
Hvad kan du gøre næste gang i stedet?

Øvelse:

Find en nylig situation, hvor du har anvendt magt i kommunikation.
Hvad var dit formål med at anvende magt?

Hjalp det dig i at opnå dit ønskede resultat?

Hvad koster det dine relationer, når anvender magt?

4. Når du er rethaverisk:

- Du ved bare bedst hvordan tingene skal gøres, og giver din mening til kende, også når du ikke er blevet bedt om det.
- Du skal altid have det sidste ord.
- Er micro-manager for dine omgivelser.
- Er fordømmende / dømmer hurtigt andre.

Når man har behov for at hævde sig, og have ret, så handler det ofte om et behov for kontrol. Dette virker meget dominerende og hæmmende på dine omgivelser, som du udsætter for det.

Giv slip i kontrol-knappen. Spørg dig selv:

- Hvad er mit egentlige formål med at få ret?
- Overvej at ingen er eksperter på andres liv, og at alle har deres egen vej i livet.
- Din mening er DIN, og ikke nødvendigvis noget andre kan bruge.
- Øv dig i at nedtone behovet for at have ret, og behovet for at have kontrol over andre.

Øvelse:

Hvem er du fordømmende overfor i din omgangskreds/familie?

Hvad dømmer du dem for?

Hvor er det du mener, at du har ret i forhold til deres liv?

Hvordan ville jeres relation være anderledes, hvis du kunne acceptere den anden person, som han/hun er?

Hvem vil du øve dig på at kommunikere mere åbent og lyttende med, mellem dette og næste modul?

5. Når du udelukkende har fokus på egne behov:

- Lytter ikke til andre. Har en egen indre dialog kørende, som fylder.
- Taler for meget / afbryder andre.
- Spørger ikke ind til andre.
- Er selvoptaget og navlebeskuende.
- Hjælper primært andre, for at hente ros og anseelse.

Det er meget drænende at have en 'samtale' med et menneske, som primært snakker om sig selv, og ikke deltager i den ping-pong, som en dialog gerne skulle være.

Der er ingen energi udveksling, og derfor dræner det andre at tale med denne type mennesker.

Andre mennesker vil føle sig meget lidt betydningsfulde for dig, og de vil trække sig fra dig, og måske endda undgå samtaler med dig fremover.

Lær at flytte fokus fra dig selv:

- Glæden ved at lytte til andre, og opleve deres glæde ved at blive hørt, er den gave der ligger her.
- Dit behov for selv at blive hørt, vil blive opfyldt i langt højere grad, da andre vil begynde at finde dig interessant, og givende selskab.
- Lyt fra et autentisk og interesseret sted i dig. Vent på hvad den anden siger, og hør dem til ende.
- Vis andre respekt, ved at give udtryk for, hvis du ikke har tid eller lyst til at snakke, i stedet for at være uinteresset i samtalen.

Øvelse:

Hvad var dit fokus i den sidste samtale du har haft 1:1?

Hvor mange spørgsmål stillede du personen, oprigtigt interesseret?

Hvor ofte afbrød du?

Fik du lyttet autentisk?

EQ – Følelsesmæssig intelligens

Hvad er følelsesmæssig intelligens?

Udtrykket følelsesmæssig intelligens blev skabt af forskerne Peter Salavoy og John Mayer. Det blev derefter populært i midten af 90'erne af en bog kaldet Emotional Intelligence skrevet af Daniel Goleman.

Mange mennesker troede, at intelligens eller IQ var det, der definerede succes. Men forskerne var forvirrede, da undersøgelser fandt ud af, at mennesker med gennemsnitlige IQ'er overhalede dem, der havde højere IQ 70% af tiden.

Endelig fandt forskere efter årtier med forskning, at følelsesmæssig intelligens, kaldet EQ, var det manglende led - den kritiske faktor til bestemmelse af en persons langsigtede succes.

Følelsesmæssig intelligens har to interpersonelle færdigheder: personlig kompetence og social kompetence.

Interpersonel intelligens er din evne til at være opmærksom på dine egne stemninger, følelser og motiver og være i stand til at styre eller omdirigere dem og din adfærd. Dette kræver også din evne til at være fleksibel, tænke før du reagerer, være åben for forandring og vide, hvordan dine følelser påvirker andre.

På den anden side består interpersonel intelligens af din sociale bevidsthed og evne til at navigere i relationer. Med andre ord er det din evne til at forstå andres stemninger, adfærd og motiver til at udvikle en forståelse af, hvad der er kernen i den anden person. Det henviser også til din evne til at styre og påvirke andres følelser og interagere med succes ved at empati med mennesker og være i stand til at reagere og behandle mennesker i henhold til deres reaktion.

Interpersonelle færdigheder hjælper folk med at opbygge rapport, finde fælles grund og komme i kontakt med andre. Husk, at 80% af kommunikationen er ikke-verbal, så vores evne til at læse de subtile nuancer af andres handlinger giver os en bedre forståelse af deres tanker og følelser.

Nogle mennesker er født med en højere grad af EQ, men alle kan lære færdighederne og udvikle højere følelsesmæssig intelligens gennem hele deres liv. Hvad der giver os mulighed for at lære og integrere følelsesmæssige intelligensfærdigheder, er hjernens plasticitet, som er hjernens evne til at ændre og tilpasse sig ved at danne nye neurale forbindelser.

Faktisk kan du miste halvdelen af din hjerne, og med træning og behandling kan den anden halvdel af din hjerne omlægge sig selv for at genskabe de fleste af de evner, der var gået tabt.

Imidlertid tager det tid at omlægge din hjerne og din evne til at øve nye færdigheder kræver gentagne øvelser. Udvikling af din EQ kræver kommunikation mellem to dele af din hjerne: dit limbiske system eller dit følelsesmæssige centrum og din præfrontale cortex eller dit rationelle tankecenter.

Du skal ikke huske alt dette, blot for nu er det vigtigt at vide, at EQ er som en muskel - jo mere du bruger færdighederne, jo mere vil den udvikle sig.

Ved at udvikle din følelsesmæssige bevidsthed udvikler du din evne til at kontrollere dine egne følelser såvel som at påvirke andres følelser. Dette vil føre til en forbedret evne til problemløsning, tænke kreativt, udvikle relationer, undgå stress og konflikt, og bedst af alt, nyd livet mere.

Spejlneuroner

Der er ingen tvivl om, at hvordan vi føler os tilpas er påvirket af menneskerne omkring os. De fleste mennesker er dog ikke klar over, hvor stærke disse påvirkninger er.

Vores hjerne er designet til at lære af andre og spejle dem omkring os (kaldet social indlæring). Faktisk har vi i vores hjerner det, der kaldes spejlneuroner, som aktiveres, når vi observerer handlinger udført af en anden, hvilket får os til at engagere os i den samme handling. For eksempel vil vores fysiske krop efterligne en anden, når vi observerer en person, der krydser deres ben eller gaber. Har du nogensinde hørt, at "det smitter at gabe"? Spejlneuronerne er årsagen til dette.

Mere vigtigt er det, at vores hjerne vurderer andres følelsesmæssige tilstande og derefter reflekterer eller efterligner det, der observeres, og det påvirker, hvordan vi har det.

Dette er empati. Nogle af os er mere påvirket end andres følelser end andre, afhængigt af vores niveau af empati. Du har måske bemærket, at når nogen, du kender, er meget begejstret, gør det dig begejstret. Eller måske har du fundet ud af, at når du snakker med nogen, der er deprimeret, bliver du også trist.

Følelser er smitsomme. Dette er utroligt vigtigt at forstå!
Så hvor stærk er denne indflydelse?

I 2000 offentliggjorde tidsskriftet Psychological Science en undersøgelse, hvor deltagere viste sig at være påvirket af at se et billede i kun 30 millisekunder.

Dette er ikke tid nok til, at deltagerne kan se billedet bevidst (være opmærksomme på, hvad de ser), men deres ubevidste sind kan fortolke billedet og reagere på det. I eksperimentet blev deltagerne vist et ansigt med enten et lykkeligt, vredt eller et neutralt udtryk. Da det kun varede i 30 millisekunder, var de ikke klar over, hvilket udtryk de blev udsat for.

Da de fik vist billeder, der viste lykke, reagerede deres kroppe ved at øge den elektriske aktivitet i musklerne, der var nødvendige for at smile. Dette skete også for dem, der blev udsat for billeder af vrede.

Hvad der er tankevækkende er, at deltagerne så billederne i kun 30 millisekunder. Forestil dig nu den indflydelse, som menneskene omkring dig, der udtrykker en stærk følelsesmæssig tilstand, kan have på din krops reaktion! En anden undersøgelse, der blev offentliggjort i tidsskriftet PLOS One, viste, at vi også er påvirket af at observere en anden person, der oplever fysiske fornemmelser. I undersøgelsen viste de deltagerne videoer af en hånd, der placeres i enten synligt koldt eller synligt varmt vand. De fandt ud af, at deltagerens håndtemperatur faktisk ændrede sig på baggrund af, hvad de så i videoen. Da deltagerne så nogen lægge deres hånd i koldt vand, faldt deres hånd i temperatur. Disse undersøgelser viser blandt mange andre virkelig, at dem omkring os kan påvirke os på et dybt niveau.

Spørg dig selv:

Hvem påvirker dig?

Hvem interagerer du ofte med?

Hvilken følelsesmæssig tilstand har de en tendens til at være i?

Hvad kan du gøre for at begrænse din eksponering til dem, der kan påvirke dine følelser negativt?

Hvordan kan du omgive dig med flere mennesker, der afspejler en følelsesmæssig tilstand, som du vil opleve mere af?

Kortet er ikke landskabet:

De etiketter, vi giver følelser, er som en kasse eller et kort. Hvad der er trykt på kassen, kan signalere, hvad der er indeni, men det er IKKE, hvad der er indeni.

Ligesom et kort kan beskrive et område, er det dog IKKE selve landskabet. Kort er forenkede, utilstrækkelige og i sidste ende mangelfulde.

Det ville være som at spise et menukort. På samme måde er det, vi kalder ”vrede”, ordet, ikke oplevelsen. At sige, at du "elsker" nogen, giver næppe følelsen retfærdighed.

Faktisk er alle ord simpelthen vejskilte, der peger mod mening. Ordet "træ" er ikke et træ.

Så hvad ER en følelse, hvis det ikke er kort? At mærke en oplevelse, som en følelse, får det til at virke som virkelighed. Dette er grunden til, at mange mennesker tror, at følelser er ting, de har, eller som sker med dem.

Sandheden er, at følelser er en PROCES.

Frygt er processen med frygt, som er en række følelser, der opstår i et mønster. Frygt er mange skridt fra observation til behandling og fortolkning; derefter til fysiologisk reaktion og følelse, og til sidst mærkes det som frygt.

Hvis du tilslører processen under et ord, ender du med at tro, at følelser ikke er under din bevidste kontrol. Når vi først erkender, at vrede er en proces, erkender vi, at vi har magt over følelsen.

Emotionel Identifikations Kort:

Nedenfor er 6 almindelige følelser og beskrivelser af følelser, fysiologiske tilstande og almindelig resulterende adfærd. Dette diagram hjælper dig med at få en generel idé om tegn og symptomer på hver følelse for at gøre dem lettere at identificere. specifikt lettere at identificere tidligt.

Husk, at alle oplever hver følelse forskelligt, og du oplever muligvis ikke alle nævnte karakteristika.

	Følelse	Krop	Opførsel
Lykke	Intense, positive følelser af velvære, glæde, tilfredshed, glæde, glæde, optimisme og taknemmelighed. Bekræftende, positive tanker og mental klarhed.	Hovedet holdt højt (kropsholdning), smilende, griner, afslappede muskler, åbent kropssprog.	Behagelig stemme, venlig, svingende arme, dans.

Kedsomhed	Lav intensitet, ubehagelige følelser af apati, rastløshed, ligegyldighed, tomhed og frustration. Fantasi tænkning eller ønske om at tingene var anderledes.	Lav energi, faldende kropsholdning, rynket pande, smalle øjne, svag vejtrækning.	Hvilende hoved, stirrer.
Angst	Vage, ubehagelige følelser af nød, uro, stress, frygt og nervøsitet. Tanker om usikkerhed og bekymring, urotanker, koncentrationsbesvær, svært ved at huske.	Rastløshed, svedende, klamme hænder, hængende skuldre, hurtigt åndedræt, vigende øjne, sommerfugle i maven, kvalme.	Uro, bidende læbe, sitrer. Irritabilitet, paranoid.

Vrede	Intense, ubehagelige følelser af fjendtlighed og ondindet. Føler sig ude af kontrol. Tanker om skyld og vrede. Vanskeligheder med at tænke klart eller rationelt.	Muskelspænding, hovedpine, stramt bryst, øget puls, forhøjet blodtryk, tung vejtrækning, knyttæve, furet pande, viser tænder, spændt kæbe, sved, rysten, stor kropsholdning.	Høj stemme, råben, forbandelse, sarkasme, rastløshed. Nogle gange fører til aggression, herunder at slå en mur, kaste en genstand eller slå ud mod en person.
Tristhed / depression	Følelser af intens smerte og sorg, skyld, uværdighed, skuffelse, hjælpeløshed, dysterhed, tab, sorg, følelseløshed, meningsløshed, tab af interesse, vanskeligheder med at koncentrere sig og huske. (Depression er en langvarig periode med tristhed.)	Faldende kropsholdning og bøjede skuldre, langt ansigt, langsomme bevægelser, kropssmerter, gråd, rysten, korslagte arme, træthed, mavebesvær, monoton stemme	Krøller sig sammen, trækker sig tilbage, irritabilitet.
Frygt	Intens følelse af frygt, forestående undergang eller panik på grund af en opfattet fare eller trussel. Paranoid eller worst-case tænkning og hyper fokuseret på genstanden for frygt.	Øget hjerterytme, øget blodtryk, opmærksomme øjne, hævede øjenbryn, klam, svedende, hurtigt åndedræt, gåsehud, sommerfugle i maven, rystende stemme.	Fryser, flygter, gemmer sig.

Etablering af Rapport:

Hvad er rapport? Det er det en tilstand af forståelse mellem dig og en anden person, der giver dig mulighed for at etablere en tryk forbindelse til dem.

For at enhver, du kommunikerer med, virkelig skal forstå og oprette forbindelse til dig, er de nødt til at føle, at de kender dig, kan lide, og stole på dig.

At være i rapport betyder, at du er på samme "side som dem". Du kan relatere, eller at du har noget til fælles.

Nogle gange sker der en naturlig sammenhæng, og du oplever "kemi" med nogen med det samme, eller du kan føle, at I kommer godt overens med hinanden.

Denne øjeblikkelige rapport er ofte det, der udløser venskaber, og det er derfor, du naturligvis kommer bedre ud af det sammen med nogle mennesker end andre.

Men når du arbejder med eller omkring andre mennesker, såvel som hvis du har brug for at oprette forbindelser eller påvirke mennesker i dit job, skal du være i stand til at etablere en rapport med alle, inklusive dem, som du ikke naturligt har forbindelse til.

Den gode nyhed er, at der kan udvikles rapport.

Rapport udvikles gennem fysisk kropsholdning og bevægelse. Mennesker, der er i rapport, har kompatibelt kropssprog, stemmeleje eller ansigtsudtryk. Du kan subtilt oprette forbindelse til nogen ved at matche og spejle dem.

Matchende betyder, at dine kropsbevægelser matcher deres, for eksempel, hvis deres arme er krydsede, skal du matche dem ved at krydse dine arme.

Spejling betyder at matche dine bevægelser som et spejlbillede af dem (f.eks. hvis du står direkte over for dem). Hvis de læner sig til venstre, læner du dig til højre - som om du er et spejl af dem.

Ved at gøre dette vil den anden person føle, at du er på den samme bølgelængde uden selv at vide hvorfor, da deres ubevidste sind opfanger at du er synkroniseret med dem.

Det er vigtigt at bemærke her, at dine bevægelser skal forsinkes med mindst et par sekunder og skal være subtile, fordi du ikke vil have personen til at føle, at du efterligner dem.

Du kan matche / spejle en anden person ved hjælp af forskellige dele af din fysiologi:

- **Positur:** Vinklen på din rygsøjle, såsom at læne sig fremad, tilbage, til siden. Hoved- og skulderposition. Placeringen af din krop eller dine ben, såsom at sidde, stå, læne eller krydse dine ben.
- **Gestus:** Armbevægelser, såsom at krydse, læne sig på den ene arm, håndposition eller udtryksfulde bevægelser.
- **Ansigtudtryk:** Smilende, rynkede panden, rynker i øjenbrynene, brede eller skæve øjne, blinker eller andre ansigtsbevægelser.
- **Vejrtrækning:** Vejrtrækningshastighed, hurtig eller langsom eller vejrtrækningssted, øvre eller nedre del af maven.
- **Stemme:** Toneleje, som er venlig eller vred og talehastighed, såsom hurtig eller langsom, og lydstyrke, såsom stille eller højt.

Hvordan ved du, at du er i rapport?

- Du vil føle eller mærke en forbindelse, som at have "klikket" med den anden person.
- Du kan observere en ændring i personens opførsel eller fysiologi, såsom rødmen i huden, afslappede skuldre, afslappet tale.
- De siger måske noget, der indikerer forbindelsen, såsom "Jeg føler, at jeg har kendt dig i årevis."
- Du bemærker muligvis, at du nu leder dem med din matchende / spejling, hvilket betyder, at du oprindeligt matchede den anden person, men nu matcher de dig, uden at de er klar over det.
Når du ændrer din kropsposition, ændrer de deres.

Udvikling af bevidsthed i net & Mindfulness

Udvikling af selvbevidsthed:

For de fleste mennesker fylder kaos og støj omkring dem og i deres eget sind alt for meget og dræner energien.

Mange lever i en konstant tilstand af re-aktivitet (reagerer på ydre påvirkning), og de bliver konstant påvirket af deres tanker og følelser.

De styres af en stemme i hovedet, der bekymrer sig om alt, hvad der kan gå galt, kritiserer dem for alt, hvad de gør forkert, og føler sig skyldige eller vrede over alt, hvad der gik galt.

Denne stemme fortolker øjeblikkeligt enhver situation, og de fleste sætter ikke spørgsmålstegn ved den, den er lige så meget en del af os, som vores vejrtrækning. Altså – det foregår automatisk.

Det hele sker ubevidst, hvilket betyder, at vi ikke er opmærksomme på det. Og så føler vi og handler ud fra den indre stemmes fortolkning af alt hvad vi oplever.

Sandheden er, at alle har en stemme i hovedet, inklusive dig. Nogle folks stemmer er pænere end andre, men alle oplever den indre kritiker, frygt-stemmen, eller den indignerende stemme.

Men den gode nyhed - **måske den bedste nyhed, nogen nogensinde kan høre, er, at denne stemme ikke er den, du er.**

Hvis du nogensinde har argumenteret med dig selv over noget, eller hvis du nogensinde har taget dig selv i at tænke på noget/været påvirket af noget, som du egentlig ikke føler er en del af dig, eller hvis du nogensinde har talt med dig selv i dit eget sind, så har du oplevet, at du er todelt.

Det er stemmen i dig, der tænker, føler og reagerer, og der er den, der er opmærksom på tanker, følelser og reaktioner. Du er den bevidsthed. Du er den tilstedeværelse, der er vidne til stemmen, men du er ikke stemmen.

Dette er vigtigt at forstå, både som menneske og som en coach, der arbejder med andre mennesker. Både du og dine klienter vil drage fordel af at udvikle større selvbevidsthed.

Nogle af dine klienter vil være mere selvbevidste end andre. Nogle vil have erfaring med denne type tænkning, og andre vil ikke.

Når du er på en vej mod en udvidet selvbevidsthed, begynder du med at observere, hvad din indre stemme "laver" og tænker. Og ikke mindst opdager du HVOR den stammer fra. Hvem har "indkodet" den stemme i dig? Forældre? Skolen? Venner? Kultur? Medier?

Når du bliver mere og mere opmærksom på, hvad der altid har foregået ubevidst, under overfladen af din bevidsthed, bliver du bevidst. Du vågner op fra drømmen. Og processen til udvikling af denne bevidsthed kaldes mindfulness.

Indtil man udvikler selvbevidsthed og opmærksomhed, vil man sandsynligvis leve meget af sit liv på autopilot og føle, at man har ringe, eller ingen kontrol over sine tanker, følelser eller ens liv.

Sandheden er, at medmindre du ved, hvad du tænker, føler eller gør, har du ingen chance for at ændre på det.

At udvikle denne bevidsthed er nøglen, der låser op for al din indre kraft. Kraft til at dirigere din egen indre stemme, vælge følelser, der føles bedre og derved træffe bedre beslutninger.

Det første skridt er at starte med at lægge mærke til stemmen i dit hoved så ofte du kan.

Vær særlig opmærksom på eventuelle tanker, der gentages. Vær en nysgerrig observatør af, hvad der sker inde i dig – både på overfladen af søen og i dybderne.

Se om du kan finde og føle den dybe ro i bunden af søen, selv når overfladen er i uro.

Når du praktiserer opmærksomhed og observerer dine tanker og reaktioner, vil du være i stand til endnu tydeligere at erkende, at tilstedeværelsen, der observerer, er den sande dig.

Når du begynder at være opmærksom med en følelse af nysgerrighed for at opdage, hvad din indre stemme har til formål, begynder du at lægge mærke til interessante ting, den gør.

Du vil bemærke, måden du opfører dig på, der er i overensstemmelse med dine mål og værdier, og hvordan du handler og agerer, når du ikke er i kontakt med dine værdier.

Du vil bemærke, når du smiler, selvom du faktisk er trist, eller når du siger, at du har det godt, selvom du ikke har det godt.

Eller du bemærker måske, at du tænker negative tanker om dig selv og får dig selv til at føle dig usikker.

Du bemærker også, når du er i stand til at berolige dig selv, eller når du føler dig afslappet og glad.

Du bemærker forskellen på hvordan din krop/vejrtrækning påvirkes af både de negative tanker og når du er i stand til at berolige dig selv.

Når du, som coach, arbejder med en klient, vil du være deres observatør, eller spejl om du vil, mens de bliver mere bevidste om sig selv. Det er rigtig givende at have en observatør, som kan hjælpe dig med at ”opsnappe” dine ubevidste negative tanker og selvtale.

Lidt ligesom kørelæreren, som sidder med hænderne på rattet og foden på bremsen, hvis eleven skulle køre helt af banen... Vi coaches guider, leder, skubber og støtter, indtil vores klienter kan selv.

Du vil være i stand til at observere og gøre opmærksom på disse underbevidste impulser og tanker, som andre måske endnu ikke genkender i sig selv.

I denne øvelse undersøger vi, hvordan vi udvikler bevidsthed i nuet, for at være tilstrækkeligt til stede, for derved at lægge mærke til, hvad der foregår i vores sind og krop.

Husk, at coaching er en proces med selvopdagelse - så fejr, når som helst du klient tager dig selv i at opleve en negativ tanke eller følelse eller et gammelt mønster, fordi det betyder, at du gør fremskridt!

Når du er klar over, hvad der ikke fungerer, har de mulighed for at ændre det!

Udvikle et mindset af tillid (Vækst Mindset):

2 Psykologiske nøgle principper:

1) **Kontrolsted:** Hvad du tror er og ikke er inden for din kontrol.

- Nogle mennesker føler, at livet simpelthen sker for dem, som om de er offer for hvad der sker. De har et eksternt kontrolsted.
- Andre mennesker tror, at de har kontrol over deres liv. Selv når der sker noget med dem, der ser ud til at komme udefra, ser de stadig, hvordan de har magt over resultatet. Dette er et internt kontrolsted.

Hvordan udvikler du et internt sted for kontrol og føler at du har indflydelse på dit liv?

Udvikl en forkærlighed til handling (2). Hvis du føler, at dit liv er **udenfor** din kontrol, er det usandsynligt, at du vil handle, fordi du tror, det ikke vil gøre en forskel. Du har en forkærlighed mod passivitet. For at overvinde dette kan du begynde at tage handling og se, hvad der sker. At gøre dette over tid viser dig, at du har mere indflydelse på dit liv, end du troede.

Du udvikler en forkærlighed mod handling, hvilket betyder at du tror, du er den type person, der tager handling for at påvirke deres eget liv. Dette udvikler til gengæld dit interne kontrolsted og får dig til at føle dig berettiget til at lede dit eget liv. Det giver dig selvtillid.

Men der er en kerne bagved det psykologiske princip, der er endnu vigtigere at forstå:

Folk der har denne vækst-tankegang er:

- Mere modstandsdygtige
- Bedre til at klare fiasko
- Mere sandsynligt at de udfordrer sig

De, der ikke har det, er:

- Mindre elastiske
- Dårlige til at klare fiasko
- Undgår udfordringer, der kan afsløre deres mangler

QUIZ:

Overvej dette eksempel, og hvordan du ville føle det, hvis det var dig. Forestil dig, at du har haft en frygtelig dag. Du spildte kaffe på din skjorte på vej til arbejde, du fik en parkeringsbøde i din frokostpause, og din chef irettesatte dig for at have offentliggjort et dokument med flere store fejl. Hvordan ville du reagere?

- a) Du ville have det dårligt med dig selv for at være klodset, uintelligent og uheldig.
- b) Du ville være ked af det, men du ville tænke over, hvordan du sandsynligvis skulle bruge en bedre termokop til kaffen, være mere forsigtig, når du parkerer, og dobbelttjekke dit arbejde.

Besvar nu disse spørgsmål:

Hvis jeg fortalte dig, at din intelligens, er noget ved dig, som du ikke kan ændre, ville du:

- a) Enig
- b) Være uenig

Hvis jeg fortalte dig, at talenter er noget, du er født med, ville du:

- a) Enig
- b) Være uenig

Så svarede du hovedsagelig a'er eller b'er?

Inden du dykker ned i, hvad alt dette betyder, er det vigtigste, du skal vide om det: Hvis du ikke allerede har denne tankegang, kan du **LÆRE DET**.

Dette grundlæggende trossystem kaldes Growth Mindset. Og den modsatte måde at se verden på kaldes Fixed Mindset.

Hvis du besvarede alle b'er, har du en vækstindstilling. Hvis du besvarede nogle a'er, er det okay, fordi dine svar på disse spørgsmål vil være meget forskellige, når du er færdig med dette kursus!

Vækst tankegang: Vækstindstillingen er en tro på, at dine grundlæggende kvaliteter, herunder intelligens og talent, kan dyrkes gennem indsats. Dette betyder, at mens folk kan være født forskellige, med visse evner og temperamenter, kan alle aspekter af en persons evner og personlighed ændres, uanset hvor dit udgangspunkt er.

Låst tankegang: Den låste tankegang er på den anden side en tro på, at de samme egenskaber er faste ved fødslen eller bliver fastlåst af en bestemt alder. Dette betyder, at nogle mennesker bare er mere talentfulde eller intelligente end andre, og det er bare sådan det er.

Hvis du føler, at i det mindste en del af dig mener, at intelligens og talent er låst, er du ikke alene. De fleste mennesker, især i den vestlige verden, tror på dette, fordi vores kultur lærer os, at det er sandt. **SÅ**, det er ikke din skyld. Der lægges vægt på at teste os for at bestemme vores intelligens, såsom at tage en IQ-test eller blive bedømt med karakterer.

En enkelt test, der er taget en bestemt dag i en bestemt alder, kan umuligt forudsige, hvor godt du ville klare testen nogle år senere, efter at have lært mere, eller når du har mere overskud personligt. Vi lærer tidligt, at disse tests identificerer, hvad vi har af talenter, og det er det vi må lære at leve med.

Vi lever også i en kultur, der er besat af "naturligt talent". Der er 2 problemer med dette.

1. De mennesker, der arbejder hårdt for at udvikle deres evner, vinder naturligvis i det lange løb.
2. Hvis det er så vigtigt at være et naturtalent, formindsker det faktisk den indsats, der lægges af dem, der skal arbejde på det.

Og det er præcis, hvad der sker.

Mennesker med en fastlåst tankegang tror, at de altid vil have det samme niveau af talent, uanset hvor stor indsats de lægger i deres arbejde.

På grund af dette bruger de en stor indsats på at bevise deres evner og intelligens. De vil virke dygtige.

Så hvis de ikke straks er gode til noget, holder de op med at gøre det. Dette er fordi de konstant søger at bevise, at de er talentfulde eller intelligente. For en fast tankegangsperson er indsats en dårlig ting.

At skulle arbejde hårdt på noget er et signal om, at du ikke er et naturtalent, eller at du ikke er højintelligent, for hvis du var, ville du ikke 'skulle prøve'.

Som et resultat udfordrer de ikke sig selv, de kan ikke lide at prøve nye ting, og så udvikler de aldrig deres potentiale. De er fanget og når kun så langt som deres nuværende evner kan tage dem. De er fanget, fordi fiasko er ødelæggende.

Det betyder, at de er en fiasko. Og fordi de ikke ønsker at skulle påtage sig en identitet som en fiasko, vil de ofte bebrejde andre eller omverdenen. Faste tankesæt mennesker finder glæde ved at være de bedste eller blive bedømt som talentfulde eller kloge.

Vækst tankegangs-mennesker ser verden meget anderledes.

De tror, at jo mere indsats de lægger i noget, hvad enten det er at øve eller lære, jo bedre bliver de. Hvis de ikke er gode til noget, ser de det som et tegn på, at de skal arbejde hårdere.

De har meget lidt behov for at bevise, at de er talentfulde eller intelligente, og i stedet er de på en uendelig søgen efter at fortsætte med at vokse.

Hvor hårdt nogen prøver, er hvordan de måler personens værdi. De nyder udfordringer og ser dem som en mulighed for at lære noget og udvide deres grænser.

De kan ikke lide at fejle, men de tror ikke nogensinde, at de er en fiasko. De ser fiasko som en læringsoplevelse.

Væksttankegangs-mennesker finder glæde ved fremskridt og læring.

Så hvad der er vigtigt at vide her er, at hvis du ikke allerede vidste, at du kan ændre og forbedre dine talenter, færdigheder, intelligens, egenskaber og adfærd, ved du det nu!

Mindset vurdering:

Der er ingen rigtige eller forkerte svar. Vælg den mulighed, der passer bedst til dig.

- 1) Jeg tror, at jeg altid kan ændre mit talent, uanset hvor meget talent jeg starter med.
- 2) Jeg kan godt lide at arbejde på ting, der får mig til at tænke grundigt efter.
- 3) Jeg har ikke noget imod at lave en masse fejl, når jeg først begynder at lære noget nyt.
- 4) Hvis jeg skal prøve hårdt eller lægge ekstra arbejde, får det mig til at føle, at jeg ikke er god nok.
- 5) Når noget er svært, får det mig til at prøve hårdere. Det får mig ikke til at ønske at give op.
- 6) Jeg ved, at jeg kan lære nye ting, men jeg tror ikke, jeg kan ændre min intelligens.
- 7) Jeg foretrækker at gøre ting, som jeg kan klare mig godt i, uden at lægge en stor indsats i det.
- 8) Jeg foretrækker at arbejde på ting, som jeg kan gøre perfekt, eller få det rigtigt det meste af tiden.

Udvikling af dit mindset til personlig vækst:

Del 1: Bevidsthed

Nu hvor du ved, hvad det selvbevidste mindset er, og hvorfor det er et så vigtigt et redskab, kan du begynde at øve denne måde at tænke på.

Bevidsthed om din indre stemme/dommer.

Alle har en indre stemme, og en del af denne stemme er en indre kritiker, indre dommer eller indre tvivler - det er din negative tanke-persona. Du kan høre denne person i dine tanker og sind. Det kan for eks. lyde sådan her:

- Jeg er ikke god nok.
- Jeg vil sandsynligvis mislykkes.
- Jeg kan ikke gøre dette.
- Jeg vil ikke risikere det, jeg har det jo ”meget godt”.
- Jeg skulle ikke have prøvet så hårdt.
- Hvis jeg ikke er naturlig god til dette, skal jeg bare holde op.
- Det er ikke min skyld at...
- Dette gør mig ubehageligt tilpas, jeg gør det ikke.
- Hvorfor overhovedet prøve.

Hvordan lyder DIN indre dommer?

Giv din negative tanke-persona et navn.

At navngive ham/hende hjælper dig med at minde dig selv om, at tankerne - eller tankegangen – ikke er den, du ER!

Jeg vil kalde min negative tanke-persona: _____

Identificer dine udløbere (triggere). Hvilke situationer har tendens til at udløse dine negative tanker?

- Når du tænker på at påtage en stor udfordring eller lære noget nyt?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når nogen kritiserer dig?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når du fejler i noget?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når noget går galt? Slår du dig selv oveni hovedet eller beskylder du en anden?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når en anden person laver en fejl? Dømmer du dem? Kritiserer du dem?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når du er under pres, stresset eller har en deadline?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når du udsætter ting eller føler dig doven?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når du har en konflikt med nogen?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?
- Når dit omdømme er i fare, eller du bekymrer dig om, hvad andre vil tænke?
Hvad fortæller din negative tanke-persona dig, når du er i denne situation?

Bevidsthed om din reaktion

Spørg dig selv:

Hvordan vurderer eller bedømmer jeg situationen?

Hvordan slår jeg mig selv oveni hovedet, eller beskylder andre?

Hvad fortæller den negative tanke-persona mig?

Udvikling af dit mindset til personlig vækst

Del 2: Perspektiv

Du kan muligvis ikke altid ændre det, der sker omkring dig, men du har altid et valg omkring, hvordan du reagerer, responderer og hvordan du betragter situationen.

Når du fanger din negative tanke-persona med en begrænset tanke, så spørg dig selv, hvad du kan tænke stedet?

Hvad er en mere realistisk og optimistisk måde at se på denne situation på?

Hvad er de gode aspekter af denne situation?

Vær opmærksom på, hvornår du hører din negative tanke-persona, overtage din interne dialog, såsom reaktionerne på de udløser, du identificerede tidligere. Eller måske følgende:

Her er nogle eksempler på at omvende dine tanker.

- **Når du hører dig selv tænke:** "Hvad hvis du ikke er god nok? Du bliver en fiasko."
Ændres til: "Alle begyndere er ikke eksperter – giv dig selv omsorg og støtte. Succesrige mennesker har alle fejlet undervejs, og når de kan komme i mål, så kan du også. De er netop inspirerende fordi de har arbejdet sig igennem modgang!"
- **Når du hører dig selv tænke:** "Hvis det er så svært, er du sandsynligvis bare ikke god til det."
Ændres til: "Hvis det er svært, betyder det, at jeg er nødt til at gøre en større indsats, og det vil være en stor præstation, når jeg bliver god til det."
- **Når du hører dig selv tænke:** "Hvis jeg ikke prøver, kan jeg ikke fejle, og jeg vil hellere bevare min værdighed, end at prøve og fejle."
Ændres til: "Hvis jeg ikke prøver, har jeg allerede fejlet."
- **Når du hører dig selv tænke:** "Det er ikke min skyld."
Ændres til: "Hvis jeg accepterer den del, der er mit ansvar, bevarer jeg min indre styrke."

Gå tilbage til den udløser, du har identificeret, og hvad din persona har tendens til at fortælle dig, og omskriv en NY tanke fra dit nye positive mindset.

Udvikling af dit mindset til personlig vækst

Del 3: Handling

På nuværende tidspunkt er du bevidst om at din negative tanke-persona tænker begrænsede tanker, og du har ændret dit perspektiv. TILLYKKE!

Det næste trin er yderst vigtigt, og faktisk det, der virkelig får nogen til at udvikle et blivende mindset, som giver personlig vækst.

Den vigtigste faktor for udvikling **er handling**.

Hvad lærte du om dig selv i de foregående øvelser?

Hvad kan hjælpe dig med at nå et mål, som du ikke har prøvet at gå efter endnu?

Hvad skal du lære, eller hvilke oplysninger skal du indsamle? Hvilke skridt vil du tage?

STOP IKKE DER! Angiv de trin, du vil tage, og identificer nøjagtigt, **HVORNÅR** du vil gøre det.

Hvis noget på din liste ikke kan ske inden for 1 uge, skal du gemme det til senere og revurdere i slutningen af ugen. For alt andet skal du medtage, hvornår du skal gøre det, og hvad du har brug for, for at gøre det.

Til sidst skal du bruge ca. 5 minutter til at visualisere hvert af disse trin, som du positivt forestiller dig, at de vil udspille sig, inklusive at nå det mål og det resultat, du sigter mod.

Træn et positivt mindset

Vælg dine yndlingsaffirmationer fra listen nedenfor, eller skriv dine egne, og læg dem et sted, hvor du kan se dem hver dag, f.eks. ved siden af din seng, på dit spejl, på forsiden af din kalender, på din computerskærm eller programmeret ind i kalenderen på din telefon for at minde dig om at se på dem hver dag, mindst en gang.

- Alle har negative tankemønstre, til en vis grad. Nu hvor jeg kender forskellen, og jeg ved, at jeg kan ændre mine tanker, udvikler jeg et positivt mindset.
- Udfordringer, risici og fiasko afspejler **ikke**, at jeg **er** en fiasko, de er muligheder for mig, til at vokse, udvikle og forbedre mig.
- Jeg holder mere af processen og rejsen, og hvem jeg bliver undervejs, end jeg gør af resultatet.
- Jeg er glad for, at jeg ikke er perfekt, og at jeg aldrig vil være perfekt, fordi det betyder, at jeg altid er på en spændende rejse i mit sind og i mit hjerte.
- Hvad andre mennesker ikke synes om mig, kommer det ikke mig ved. Jeg tillader ikke længere andres meninger og domme, at holde mig tilbage fra at leve et liv med succes og nå mit fulde potentiale.

- Jeg leder altid efter indsigterne og lektionerne i alle situationer, der kan hjælpe mig med at opfylde et større formål i mit liv.
- Jeg ved, at ingen starter ud som eksperter med noget, og derfor er jeg villig til at prøve nye ting og øve mig på de færdigheder, jeg gerne vil have, med den tid og de kræfter, jeg ved, at det tager at mestre dette område.
- Jeg er herre over mine tanker, følelser og handlinger, og jeg giver ikke min magt væk ved at reagere på andres kritik, dømmekraft eller handlinger på en negativ måde.
- At skulle gøre en indsats for at være god til noget, er en god ting, fordi det viser mig, at jeg er i stand til at lære og forbedre mig. Jeg elsker at vide, at jeg ikke er begrænset til mine nuværende evner og styrker.
- Jeg ved, at de fleste virkelig succesrige mennesker har fejlet mange gange på deres vej til succes.
- Jeg har færdigheder og viden i dag, som jeg ikke havde før, fordi jeg lærte og voksede i disse områder, så jeg ved, at jeg kan udvikle de evner, jeg vil.
- Hvis mine talenter, evner og intelligens ikke er fastlagte, betyder det, at mit potentiale virkelig er ubegrænset!

Styrkende tanker & Negative overbevisninger

Afdæk selv-løgne

Når du er færdig med denne aktivitet, skal du fokusere på en kategori ad gangen.
Materialer, du har brug for:

- 1 kuglepen
- 1 blyant
- 10 ark papir (så mange som du brug for)

Sådan afdækkes løgnene og omskrives:

Trin 1: Identificer løgnene.

For eksempel indenfor parforhold & kærlighed: Jeg bliver aldrig gift.

- Start med din **blyant**. Skriv en løgn ned, som din indre kritiker fortæller dig om dig selv.
- Spring 4 linjer over.
- Forbliv i samme livskategori, skriv en anden ned.
- Spring 4 linjer over.
- Når du har udtømt de negative overbevisninger i denne kategori, gå videre til en anden kategori og gentag øvelsen.

Trin 2: Fortæl nu sandheden.

- Læg din blyant væk og tag din kuglepen.
- På linjen under hver løgn skal du skrive sandheden.
Sandheden kan være det modsatte af din løgn eller det kunne simpelthen være noget pænere. Nå til det højeste niveau af selvbekræftende overbevisninger, som du kan finde.

BEMÆRK: Sørg for, at din sandhed er skrevet som en positiv affirmation. Brug ikke ordet "ikke" eller "nej" eller "er ikke" eller "måske".

For eksempel, hvis din løgn var "Jeg er dum fordi jeg er ordblind", ville din sandhed ikke nødvendigvis være "Jeg er IKKE dum". Den kunne være "Jeg er intelligent på mange områder end det boglige".

Trin 3: 7 Daglige påmindelser.

Læs derefter løgnene og sandhederne for dig selv hver dag i 7 dage.
Den 7. dag visker du løgnene ud.

Gentag denne øvelse hver gang du har brug for en påmindelse, eller hvis du opdager, at der er begrænsende, kritiske overbevisninger, du vil afdække og erstatte.

Ændring af din negative selvtale

Når du oplever negativ selvsnak (selvkritisk mental snak) snarere end at prøve at analysere baggrunden for indholdet af dine tanker, skal du håndtere selve processen.

Det betyder at fokusere på HVORDAN stemmen i dit hoved siger ting, ikke HVAD den siger.

Identificer et emne, som du ofte oplever, at din indre stemme fortæller dig om.

Hvad siger den?

Forestil dig denne stemme i dit hoved nu ... den, der chikanerer eller nager dig. Hvor er det placeret?

- Inde i dit hoved og i din krop?
- Uden for din krop? Foran dig, bagved?
- Tæt på dig eller langt væk?
- I hvilken retning peger den?
- Mod dig eller væk fra dig?

Forestil dig nu, at stemmen peger væk fra dig (hvis den var pegede mod dig før). Prøv at flytte det væk fra dig. Prøv forskellige placeringer eller afstande.

Hvordan føles det, når det taler til dig nu?

Spørg dig selv;

Hvordan lyder stemmen?

Er det din stemme?

En andens?

Hvilken tone har den - Er den skarp eller blød?

Skift stemmen ud til noget sjovt, din yndlingstegneserie eller filmkarakter (Yoda, Arnold Swarzenegger eller Snurre Snup.

Hvordan føles det nu at høre stemmen?

Dernæst spørg dig selv, hvad siger stemmen? Komprimer det ned til en sætning på 3 til 7 ord.

Læg det til side et øjeblik ... og tænk i stedet på et stykke inspirerende musik. Du kan eksperimentere med forskellige sange og genrer.

Syng nu sætningen som din indre stemme siger til dig, sammen med melodien til den sang, du har valgt.

Syng det rigtig højt (i dit hoved eller ud i rummet).

Hvordan føles det nu at høre ordene?

Ved at ændre strukturen på din indre stemme har selvtalen ikke længere så stor effekt på dig.

Næste gang du oplever dig selv til at være selvkritisk eller diskutere med dig selv i dit hoved, kan du bruge disse tricks til at flytte stemmen, ændre stemmen eller sætte dens budskab til musik!

Tanker skaber følelser

1) Du skal altid stole på dine følelser. 2) Følelser er irrationelle og kan ikke stoles på. Hvilken udtalelse er sand? ...De er begge forkerte!

Følelser er hverken rigtige eller forkerte. Følelser er simpelthen din krops reaktion på hvad du tænker, uanset om du tænker med vilje eller ej. Dit overbevisningssystem og andre ubevidste tanker sker på autopilot hele tiden og skaber ofte følelser. Derfor har du nogle gange INGEN IDE om hvorfor du føler, som du gør.

Så her er et eksempel på, hvorfor følelser aldrig er rigtige eller forkerte... fordi de bare reagerer på dine tanker:

- Tænk på noget, du ikke har (som du ville ønske du havde). Du tror måske, du er utilfreds, fordi du ikke har det, men det er ikke sandt. Du er utilfreds på grund af TANKEN om ikke at have det.

Ikke at have hvad du ønsker får dig ikke til at føle dig dårligt tilpas. At tænke over det gør.

Hvor kommer følelser fra?

I næsten alle tilfælde er det vores tanker, der skaber vores følelser. Nogle gange samler vores ubevidste sind og sanser signaler fra vores miljø, der udløser følelser, såsom at læse en persons kropssprog eller ansigtsudtryk og have en automatisk følelsesmæssig reaktion eller føle fare og have en automatisk frygtrespons. Men resten af tiden er det IKKE omverdenen eller situationen, der forårsager vores følelsesmæssige reaktion.

Det er det mentale filter, som situationen passerer igennem - altså vores fortolkning - der derefter forårsager vores følelsesmæssige reaktion på situationen.

Situation → Fortolkning (tanke) → Følelse

I psykologi behandles denne proces i kognitiv adfærdsterapi. Denne type terapi anvendes i terapi, livscoaching og organisationspsykologi. Der bruges strategier til at afbryde usunde tankemønstre og bruge positiv selvtale og billedsprog til at omdirigere klientens tanker for at ændre deres humør.

Nøglen til at forstå denne teknik er, at det giver bevis for, at vi har kontrol over vores tanker. Og hvis vi har kontrol over vores tanker, kan vi kontrollere vores følelser.

Det er udfordrende at gøre dette, men det er en færdighed, der kan læres.

Her er processen:

Genkende følelsen → Identificere tanken → Ændre tanken → Ændre følelsen
At ændre dine tanker for at ændre dine følelser er formålet med dette, og der er to måder at gøre dette på:

- **Fokus på noget andet (distraction):**
Når du oplever en uønsket følelse og identificerer, at årsagen er det, du tænker på, er din første strategi bogstaveligt talt bare at ændre emnet for din tanker, ligesom du ville ændre emnet for en samtale med en anden person, hvis emnet gør personen vred eller ked af det. Nogle gange er den bedste måde at føle sig bedre tilpas på, at fokusere på noget, der føles bedre i stedet. Stop med at tænke de tanker, der udløser dine negative følelser, og følelserne stopper.
- **At finde et nyt perspektiv:** Når du ændrer den måde, du ser på tingene, ændres de ting, du ser på. Selv i samme situation eller med de samme fakta, hvis du ændrer dit synspunkt, vil din oplevelse af situationen ændre sig.

Nu vil jeg tage det skridtet videre og komme med påstanden om, at ALT SKABES AF TANKER. Alt.

Så hvis tanker forårsager følelser, hvad forårsager følelser? Beslutninger.

Og hvad forårsager beslutninger? Handlinger.

Og hvad sker der, når du tager handling? Du får resultater.

Resultaterne kan være oplevelser, job, forhold eller genstande som biler eller telefoner.

Faktisk blev objekterne selv skabt af tanke. Virkelig!

Tanke → Følelse → Beslutninger → Handling → Resultater & ting

Tænk på den telefon eller computer, som du har nu... Før du ejede den, måtte du (eller den, der købte den til dig) tænke på at købe den... og for at den kunne være i butikken, måtte nogen have ideen til at bestille den hjem til lageret og sælge den, og før det måtte nogen have ideen om at lave den, og før nogen måtte have ideen til at opfinde den...

Så hvis du f.eks. bruger en iPhone, tænkte Steve Jobs og hans kolleger hos Apple bogstaveligt talt iPhone eksisterede ... Men det starter ikke der!

Før det måtte nogen have ideen til en berøringsskærm, og en anden måtte have ideen til apps, og en anden måtte have ideen til en mobiltelefon, og før det måtte nogen have ideen om en telefon, og før det måtte nogen have ideen om ønsket at kommunikere over en afstand... og før det måtte nogen have ideen til at kommunikere med ord, og før det måtte nogen overhovedet have ideen til at kommunikere.

Så kan du se, hvordan alle disse ideer (tanker), fører op til dette stykke teknologi, du sidder med foran dig?

Kan du forstå, at tusindvis af år med tænkning har udviklet sig sammen, så du kan se eller lytte til dette lige nu?

Det er ret fantastisk, og jeg håber, jeg har overbevist dig om, at tanker skaber følelser, hvilket fører til skabelse!

Passion & Formål

Stop med at prøve at "opdage din lidenskab"!

(... og hvorfor formålet er mere kraftfuldt)

Mange guruer, coaches og selv-udviklingsmennesker tilslutter sig intentionen om at "opdage din lidenskab" og formodentlig "følge din lidenskab", når du først har fundet den.

Når du opdager det du brænder for, skal du gøre det!!

Men der er en vital fejl i denne opfattelse af at "opdage" din lidenskab; det giver indtryk af, at din lidenskab gemmer sig et sted, der kun venter på at blive fundet. Det opretholder myten om at finde en lidenskab er som at blive forelsket ved første øjekast. "Aha! Der er du! Jeg har ventet på at finde dig hele mit liv!"

Dette er slet ikke, hvordan lidenskab fungerer.

*Lidenskab er ikke noget, du finder, det er
noget, du udvikler.*

Dette er SÅ VIGTIGT at acceptere, fordi mange af de mennesker, der er fast besluttede på at opdage deres lidenskab, bliver frustrerede og skuffede, når de ikke finder den.

De tror, at der må være noget galt med dem. De dømmes sig selv for ikke at have denne "ene ting", der klart fremstår som deres ultimative lidenskab.

De elsker ikke noget (arbejds-mæssigt/interesses-mæssigt) så meget, at de vil dedikere deres liv til det, eller er så forelskede i en interesse, at de skummer om munden i fryd bare ved tanken.

Dette er et vestligt fænomen, som bliver dyrket i selvudviklings-kredse, og når de finder ud af, at de ikke kan finde deres skjulte lidenskaber på trods af deres intensive jagt og utallige kurser senere, sætter nogle mennesker spørgsmålstegn ved hele deres eksistens.

Den gode nyhed er, at denne gåde kan overvindes, fordi det er baseret på et trossystem, der er fuldstændig fejlbehæftet.

Sandheden om lidenskab er, at den udvikler sig over tid. Du er ikke født med det. Det er ikke en latent følelse, der kun venter på at blive udløst. Det dukker ikke op i dit liv med en eksplosion af fyrværkeri.

Lidenskab dyrkes. Og det begynder ofte som en interesse.

Jeg er ked af, hvis det skuffer dig, men jeg lover, at denne nye måde at se på lidenskab på vil føre til større opfyldelse end at tro, at den er naglet fast et sted i dig, og at du bare ikke har fundet nøglen endnu.

6 Karakteristika for passions-udvikling:

1. Lidenskab udvikler sig ofte ved et tilfælde.

Det begynder som en interesse eller tilbøjelighed. Du har en utilsigtet oplevelse, der udløser en "trigger", hvad enten det er et videnskabsmæssigt eksperiment i folkeskolen, en gæstetaler i gymnasiet eller en entusiastisk universitetsprofessor, der gjorde et ellers uinteressant emne, til noget der pludselig var spændene.

Når interessen er udløst, følger du impulsen og ser på den. Nogle gange forsvinder interessen hurtigt, og andre gange forsøger du at lære mere eller opleve det igen.

2. Passion kræver opmuntring og eksponering.

I de fleste tilfælde er det indledende møde med genstanden af interesse ikke nok til at forsegle lidenskabshandlen. Det tager flere begivenheder og oplevelser, der genudvikler interessen over tid. At have en mentor eller forælder, som tilskynder til yderligere udforskning, er ofte den nødvendige katalysator for at forankre en stærkere interesse i emnet.

3. Passion er ikke altid behageligt.

Lidenskab begynder med at følge interesser, der er behagelige. Du fortsætter med at følge en interesse, fordi du nyder det, du laver.

Men når din interesse begynder at udvikle sig til en lidenskab, og du bliver mere involveret, bliver det mere udfordrende.

Der kan endda være aspekter af denne aktivitet, som du ikke kan lide, eller som føles som en opgave. Men når lidenskaben udvikles, opvejer fordelene ulemperne.

4. Passion kræver i første omgang ikke talent eller dygtighed.

Per definition, når vi først begynder på noget, starter det som noget, vi IKKE er gode til. Lidenskab skal starte med leg - en vilje til at udforske for nysgerrighedens skyld, ikke for belønningen ved at være god til det.

Dette er en af de ting, der holder folk tilbage fra at udvikle deres lidenskab - de er uvillige til at gøre noget, de er dårlige til. Selv i situationer, hvor der kan kræves en vis grad af naturlig evne, udvikles ægte dygtighed og talent over tid.

5. Passion kræver øvelse.

For at færdigheder kan udvikles, og for at nå til et dybere niveau af udforskning og videreudvikling af lidenskaben, skal tid og kræfter anvendes. For at en interesse kan udvikle sig til en lidenskab, skal viden eller aktiviteter blive en naturlighed. En færdighed eller ekspertise skal udvikles. Denne evne gør det muligt for aktiviteten at nå et højere niveau af nydelse, når det fører til en tilstand af flow. Og for at nå dette mestringsniveau kræver det bevidst øvelse. Ikke blot eksponering eller gentagelse, men forpligtelse til at forbedre sig gennem timer om dagen tilbragt dedikeret til bestræbelsen.

6. Formål forstærker lidenskab.

Når lidenskab er rettet mod et højere formål, kan et højere niveau af mening og opfyldelse opnås. Formålet er overbevisningen om, at hvad du laver, betyder noget, fordi det er integreret i andres velbefindende. Når du kan se, hvilken indflydelse din lidenskabelige indsats har, føler du endnu stærkere lidenskab for, hvad du laver.

Så hvad gør du, hvis du ikke har en fuldt udviklet passion?

1. **Giv først slip og** Anerkend at et liv, der tilbringes moderat med at forfølge forskellige interesser, ikke vil føre til en tydelig identificerbar lidenskab, **og det er okay**. Hold op med at forsøge at tvinge det frem i dig.
Det er aldrig for sent at forfølge dine interesser. Og at have **en enkelt** lidenskab med høj intensitet er **ikke** et krav for et tilfredsstillende liv.
2. **For det andet – vær glad for det, du kender.** Også selvom dine interesser er moderate, skal du følge sporet.
Tillad dig selv at udforske og lege uden at begrænse dig selv. Hvis du udvikler kompetencer indenfor et område, som måske ikke er din store passion, så vil du helt sikkert kunne bruge nogen af de kompetencer, når du finder din passion.
3. **For det tredje skal du være åben for at forsøge og fejle.** Vær ikke bange for at prøve, hvis du ikke er sikker. Der er ikke kun en ting, du kan blive lidenskabelig for. Og vær ikke bange for at stoppe med at forfølge interesser, der mister deres appel. At prøve mange ting, mere end en gang, er hvordan interesser identificeres og udvikles.

Overvej følgende:

1. Har du tilladt dig selv at følge dine impulser eller interesser? Eller dømmes du dem som uvigtige og uinteressante inden du er kommet igang?
2. Har du sat dig selv i situationer, hvor du kunne have opnå eksponering for dine interesser eller få mere støtte til at dyrke dem? Eller lever du inden for rammerne af din komfortzone?
3. Har du tilladt dig selv at komme videre trods tanken om de ubehagelige/uinteressante aspekter af din interesse? Eller har du forventet perfektion og afvist arbejdet der skal til eller den nødvendige indsats for at opnå ekspertise?
4. Har du tilladt dig selv at prøve og fejle? Eller har du undgået dine interesser, fordi du ikke er god til dem - endnu?
5. Har du trænet dig selv med dybere udforskning gennem bevidst praksis? Eller har du ladet udviklingen af din lidenskab være tilfældig, eller "når jeg har lyst til det"?
6. Har du overvejet den indflydelse, du gerne vil have i andres liv, og hvilken betydning dette vil give dig?

... Dette sidste spørgsmål er måske det vigtigste af alle.

Formålet er stærkere end lidenskab:

Nogle gange kan fokus ud over de snævre grænser for ens egne interesser være en langt mere overbevisende motivation end "blot" en følelse af lidenskab.

Et dybt ønske om at bidrage, der ansporer os på et personligt niveau, kan være den katalysator, vi har brug for. Og når vi er drevet af et dybt niveau af opfyldelse, og vi bevidst forpligter os til kontinuerlig forbedring - er en lidenskab født.

Og det er derfor jeg tror, at "at opdage dit FORMÅL" er et meget bedre mål end at finde din passion.

Sæt dig for at gøre den forskel i verden, som DU er unik i stand til at gøre, og lidenskaben vil følge.

Dette sidste spørgsmål er måske det vigtigste af alle.

Formålet er stærkere end passion.

Nogle gange kan fokus ud over de snævre grænser for ens egne interesser være en langt mere overbevisende motivation end blot en følelse af passion.

Et dybt ønske om at bidrage, der ansporer os på et personligt niveau, kan være den katalysator, vi har brug for. Og når vi er drevet af et dybt niveau af opfyldelse, og vi bevidst forpligter os til kontinuerlig forbedring. Er en lidenskab født.

Og det er derfor, jeg tror, at "at opdage dit FORMÅL" er et meget bedre mål end at finde din passion.

Sæt dig for at gøre den forskel i verden, som DU er unik i stand til at gøre, og passionen vil følge.

Opdag passion og interesser

I livet er der ting, vi bare elsker at gøre! Der er ting, vi naturligvis føler tiltrukket af. Der er aktiviteter, vi mister os selv i – at være i flow. Der er ting, vi brænder for, som inspirerer os.

I søgningen efter dit formål er det vigtigt at se på disse ting! Formål indeholder mening, og det indebærer det også noget, som føles som om vi blev skabt til at gøre dette. Vi ved instinktivt eller intuitivt, hvad vi er "skabt til" - vi kan mærke det. Det er det indre sug, der trækker os mod det, vi elsker, gør naturligt og brænder for.

Der er 6 nøgleelementer til at antænde dine lidenskaber ved både at huske dem og leve i overensstemmelse med dem: barndommens vidunder, lidenskaber hos voksne, dine gaver, dine drømme, dine værdier og dit engagement.

Barndommens vidunder: Indsigt fra barndommen

Du kan få stærk indsigt i din sande natur og naturlige interesser og lidenskaber ved at reflektere over, hvad du blev inspireret af som barn. Dine barndoms-vidundere eksisterede, før du udviklede filtre på grund af andres indflydelse og fik begrænsende overbevisninger, som du udviklede, da du voksede op.

Ofte gik dine naturlige talenter og interesser tabt undervejs, fordi du fik at vide, at de ikke var praktiske, realistiske eller værdige. Måske fik du ikke engang chancen for at udforske dem gennem fri leg. Men ikke alt er tabt! Den sande dig, dit indre barn, har altid kendt dig og din passion.

Nogle gange kan vores barndoms lidenskaber og glæder bringe nyt liv i vores voksenverden. Andre gange gør de gamle lidenskaber ikke længere noget for os og viser os blot, hvor meget vi har ændret os.

Tidligere (og som barn) nød jeg at:

... (alt hvad du kan tænke på fra mad til aktiviteter, steder du har gået til aktiviteter, traditioner du har haft - angiv hvad du kunne lide og HVORFOR du kunne lide det)

- A.
- B.
- C.

DIN lidenskab: Hvad elsker du?

Nu hvor du har en idé om, hvad du plejede at elske, er det tid til at føje dine nuværende interesser til din liste.

De aktiviteter, jeg laver i øjeblikket, der giver mig glæde, omfatter:

De aktiviteter, jeg ved, at jeg elsker, som jeg måske ikke udfører i øjeblikket, men gerne vil gøre, omfatter:

De andre aspekter af livet, der bringer mig glæde, spænding og som giver mig energi:

I mit liv har jeg været lidenskabelig med:

Disse barndoms- og voksenlidenskaber og interesser er stærke kilder til inspiration og brændstof til at fodre dig selv og leve med mål!

DINE GAVE: Hvad har du at tilbyde?

Du føler dig mest levende og lidenskabelig i livet, når du laver det, du er skabt til.

Når du gør noget, der kommer naturligt til dig - et talent der falder dig let ind - udtrykker du dig fuldt ud.

Undersøgelse af dine talenter og andre kvaliteter, du har at tilbyde, kaster lys over, hvilke aspekter af dig selv du kan gøre mest godt med, hvilket tilfældigvis også er de samme gaver, der giver mening til livet.

Mine bedste kvaliteter er:

(Ideer)

Humoristisk -	entusiastisk –	trøstende -	fast besluttet -	intelligent	- blid -	modig -	direkte
	- inspirerende -		støttende –	optimistisk –	visionær -	medfølelse -	
fleksibel	- underholdende -		kyndig –	praktisk -	åben -	gavmild -	stærk
-	energisk -	beroligende -	eventyrlysten –	overbevisende -		tålmodig –	
indsigtsfuld -	spontan	- hurtigtænkende -	original				

Jeg er mest mig selv når jeg:

Hvad får mig til at føle mig i gang?

Hvad kommer let til mig, der kan være svært for andre?

DINE DRØMME: Hvad vil du virkelig have?

Dine drømme kalder på dig. Sandheden er at du allerede ved hvad de er og du holder aldrig op med at drømme om dem.

Oftentimes er nøglen til at låse op for både din lidenskab og dit formål, at tillade dig selv at huske dine drømme og gå efter dem!

Hvis jeg kunne opnå alt hvad jeg vil, hvad ville det være?

Hvis jeg kunne gøre hvad jeg vil, hvad ville det være?

DINE VÆRDIER: Hvad inderste kerne – hvad står den for?

Nogle gange er dine lidenskaber ting, der får dit blod til at koge. De trækker i dine hjertesnore, fordi du holder af dem.

Baseret på dine værdier og idealer om livet ender du med at påvirke, at verden skal være bedre, ofte på bestemte måder. Opmærksomhed på disse grundværdier kan frigøre din lidenskab.

Hvad vil jeg gerne ændre i verden?

På hvilken måde kan jeg VÆRE den forandring, jeg ønsker at se i verden?

Hvad står du for?

DIN FORPLIGTELSE: Hvordan kan jeg leve i integritet?

De aspekter af mit liv, jeg er forpligtet til:

De værdier, drømme, gaver og lidenskaber, jeg er forpligtet til at opfylde i mit liv:

Hvad der skal til for at leve i integritet:

Overvind frygten for forandring

Hvor sidder du fast i forandringscyklussen?

1. **Utilfredshed** - Du bliver stadig mere utilfreds med et område i dit liv. Du "hænger på", tolererer, ignorerer, undertrykker eller på anden måde håndterer situationen, fordi det er velkendt, og du frygter forandring.
2. **Bristepunktet** - I sidste ende er dit niveau af utilfredshed højt nok til, at du ikke kan tage det mere. Du når et "forandringspunkt" enten gennem udmattelse eller på grund af en dramatisk begivenhed, der udløser forandringen.
3. **Afgørelse** - Du beslutter at du er klar til at ændre og erklærer at du ikke længere vil tolerere den uønskede situation. Du tager det første skridt mod forandring og det giver dig en kortvarig følelse af håb.
4. **Frygt** - Normalt, kort (eller umiddelbart) efter dine følelser af håb og mod, møder du din frygt. Du bliver ængstelig over ideen om at ændre situationen. Du tvivler på din beslutning. Du føler dig hjælpeløs og i syv sind.
5. **Fortrængning** - Frygten for forandring bliver stærk nok til, at den får den oprindelige situation til at se meget bedre ud end du oprindeligt oplevede. Du opfatter den oprindelige situation som mindre angstprovokerende end den forandring du havde planlagt. Du er vant til den nuværende situation; det er et velkendt sted at være. Plus, det er blevet en del af din identitet, så du modarbejder at slippe den. Du glemmer midlertidigt, hvorfor du ville ændre den situation, som havde slidt på dig længe.
6. **Tilbagevækning** - De fleste vælger at gå tilbage til eller holde fast ved det element, de ønskede at ændre. Du overtaler og argumenterer, og taler dig selv ud af at ændre situationen. Ahhh... det føles rart et øjeblik at krybe tilbage og beslutte at blive i situationen. Lidt ligesom at få varmen ved at tisse i bukserne...

Hvilken metode vil du bruge til at bryde cyklussen?

1. **Ekstrem smerte**: Du har nået et punkt, der er alvorligt nok til at skubbe dig igennem forandringscyklussen. For mange mennesker kræver det desværre en ekstrem omstændighed at skubbe dem til at udvikle sig, såsom større økonomiske tab, jobtab, tab af en elsket, afslutningen på et forhold, en alvorlig ulykke eller et nervesammenbrud. Ser du, din inderste kerne ved, hvad du virkelig ønsker, og vil føre dig til det. Hvis du modstår forandring længe nok, vil der ske noget i dit liv, der vil sætte dig i en position, hvor du ikke har noget andet valg end at ændre dine livsomstændigheder.
2. **Selværlighed**: Du har oplevelsen af at indse, at der er en del af dig, som ikke rigtig vil ændre sig. Du er fortrolig med dine vaner, med hvad du kender. Du har en masse frygt, der holder dig tilbage. Du har mange selvbeholdende overbevisninger. Du får en slags "gave" (fordel) ved at blive, hvor du er. Du er utilfreds, fordi du er ulykkelig. Du er afhængig af situationen. Du tror, at din smerte er dig; det er din historie. Du kan se din modstand mod at ændre din historie. Først efter at du har nået dette niveau af selværlighed, kan du virkelig vælge at ændre din livssituation.

Refleksioner:

Kan du se, hvordan denne forandringscyklus har påvirket dit liv?

Er du klar til at stoppe op og skabe forandring?

Hvad vil der ske, hvis du fortsætter med IKKE at ændre din livssituation?

Er du klar til at sluge pillen af selvstændig ærlighed, selvom det er svært?

Er du klar til at tage ansvar for dit liv og skabe det liv, du drømmer om at have?

Er du nået det punkt, hvor du vil acceptere intet mindre end det, du virkelig vil have?

For at være i stand til at bryde cyklussen skal du også forstå de bagvedliggende årsager til, at du har tilladt dig selv at undgå ændringer. Hvis nogen af de nedenstående gælder for dig, skal du notere, hvordan du har det.

- Du vil ikke ændre din situation.
- Du ved ikke, hvad du vil have. (Prøv at forestille dig, hvad du vil have, hvis tid, penge og andre mennesker ikke begrænsede dig.)
- Din drøm er ikke stor nok. (Hvad ville du gøre for at opnå en større drøm?)
- Du lader din frygt være større end dig. (Er du virkelig villig til at holde dig selv nede?)
- Du er knyttet til dit problem. (Hvad ville du tale om uden det? Hvem ville du være?)
- Du drager fordel af dit problem. (Hvad holder du fast i? Hvilke fordele giver det dig at IKKE ændre din situation?)

Momentum:

Momentum er energi, der bygges op, jo længere du gør, tænker eller føler noget.

Denne energi er en kraft, der trækker dig til at fortsætte i den retning, du allerede går.

Den bedste måde at forstå momentum er at forestille sig at køre en bil til toppen af en stor bakke. Hvis du sætter bilen i frigear og skubber den ned ad bakken, begynder den at rulle. Når den fortsætter med at rulle, tager den fart, og den fysiske masse, der er i bevægelse, fortsætter med at vinde energi, køre hurtigere, når den ruller ned ad bakken.

På toppen af bakken går det langsomt. Hvis du sprang ud foran den straks efter at du gav den et skub, kunne du stoppe den. Men hvis du forsøgte at stoppe den i bunden af bakken, ville du blive mast.

Stigningen i energien i bilens bevægelse i den retning er momentum.

Det princip, som gælder for den fysiske verden, gælder også for tanker og følelser.

Jo mere du tænker på, fokuserer på, taler om eller føler noget, jo mere momentum får tanken eller følelsen. Så når det kommer til at håndtere følelser, svarer følelsesmæssig intensitet og regelmæssighed til momentum.

Usikkerhedens følelser har meget mindre momentum end angst, og frygt har mest momentum. Derfor er det så meget sværere at få dig selv ud af en frygttilstand end en tilstand af usikkerhed.

LAVE MOMENTUM FØLELSER: Grib dig selv i tankerne, som skaber følelserne tidligt.

Følelser med lav intensitet er som den bil, der lige er skubbet ned af bakken.

De bevæger sig ikke meget hurtigt, og de har ikke energi til at trække dig ned eller køre dig over.

Hvis du føler dig usikker eller en anden mere mild følelse, kan du "springe ud af følelserne" og stoppe dem. Du kan omdirigere dit fokus til noget mere behageligt, eller du kan ændre dit perspektiv.

Men hvis du ikke stopper det tidligt, og det tager fart, tager det meget mere indsats for at stoppe det.

MEDIUM MOMENTUM FØLELSER: Hvis du føler angst eller vrede, har dine følelser allerede fået noget momentum. (Din bil kører hurtigere.) Det kan være nødvendigt at køre ud foran den med en anden bil eller smide en kampesten på den.

På et følelsesmæssigt / mentalt niveau kunne den anden bil og kampestenen være; at gå en tur, lytte til en inspirerende podcast, tale med en støttende ven, tage et bad eller tage en lur.

En simpel tankeændring fungerer ikke på dette tidspunkt, fordi angsten har fart og vil bare fortsætte med at trække dig ned sammen med den. Derfor giver disse handlinger mulighed for et højere handlingsniveau.

Det kræver et højere niveau af distraktion for at stoppe momentum, men når du først har gjort det, kan du fokusere på og gøre ting, der skifter følelserne i en anden retning.

Af denne grund har alt, hvad vi underviser i, det ultimative mål at hjælpe dig med at udvikle evnen til at FANGNE DET TIDLIGT - at lægge mærke til følelserne, identificere tanken og ændre din retning, FØR de går ud af kontrol.

HØJ MOMENT FØLELSER: Hvis du nærmer dig bunden af bakken, hvad gør du så?

Du har 2 valg!

1. **Sænk momentum.** På dette tidspunkt kan du ikke stoppe momentum i det spor den kører i.

I stedet for en bil på en bakke, forestil dig, at din frygt er som et godstog, der kører løbsk hen over landskabet.

Du ønsker inderligt, at det går i den modsatte retning - mod lettelse, håb og glæde - men du kan ikke ændre et godstogs retning på én gang.

Hvis du prøvede, ville toget vælte, og alt inde i det ville blive ødelagt. Det ville gå af sporet og ødelægge skinnerne.

Først skal du sænke momentum. Du skal tage pauserne. Du skal sætte genstande på sporene, der sænker togets fart.

Følelsesmæssigt kan du øve selvkontrolteknikker, mens du IKKE er i angst.

Når momentum er langsommere, har du muligheden for at starte forfra og begynde at gå den anden retning. Jo mere du fokuserer dine tanker og opmærksomhed i retning af ting, der føles bedre, får du fart på den retning, du VIL hen til.

Jo mere momentum og hastighed du har mod sikkerhed, håb og glæde, jo sværere er det for dit følelsesmæssige tog at begynde at gå tilbage den anden vej mod frygt.

2. **Hold fast.** Det er snart slut.

I mange tilfælde er der ikke meget, du kan gøre andet, når toget først er kørt, end "oprydning".

Momentum var for stort.

Gør dit bedste for at give slip, accepter, hvor du er, og hvem du er med alt hvad du indeholder.

Du var i en tilstand af frygt (eller fortvivlelse). Men alt håb er ikke tabt. Oplevelsen ophører, og frygten forsvinder igen.

Du kan starte frisk næste gang og øve dig på de værktøjer, der hjælper dig med at stoppe den følelsesmæssige optrapning, før momentum bygger op.

At have en stor nok grund:

Vi beder dig om at grave dybt og sørge for, at du har en ægte forståelse af de VIRKELIGE grunde til, at du vil nå dine mål. (Udfør denne aktivitet for hvert mål.)

Hvad er dit mål?

Hvorfor vil du opnå det?

Hvad med det resultat får dig til at ønske det?

Og hvorfor vil du have det?

Fortsæt med at spørge dig selv HVORFOR, indtil du kommer til den grundlæggende grund til, at du ønsker dit mål.

Drive: Hvorfor vil du have det?

At kende dit "HVORFOR": Se på de mål, du har identificeret, og spørg dig selv følgende spørgsmål (for hvert mål):

Hovedmål:	Hvorfor er dette ønskeligt for dig?	Hvad er det ønskede resultat du virkelig længes efter?	Hvad tænker du der vil ske, hvis dette mål ikke nås?

Månedlige milepæle

Kortlægning af målsætningen:

Nu hvor du har identificeret, hvor du vil være om 1 år (dine 1-2 hovedmål), kan du kortlægge en plan for at komme derhen. Det næste trin er at nedbryde hver større del i mindre delmål. Tænk på dine mål som det "store billede" og dine delmål eller milepæle som de vigtige præstationer, der gør dit mål tilgængeligt og holder dig motiveret.

At identificere dine månedlige delmål hjælper dig meget tydeligt med at se vejen til at nå dine 1-2 hovedmål.

I betragtning af, hvor du vil være om 12 måneder, skal du begynde at tænke på, hvad skal du udrette om 9 måneder? Og hvor skal du være om 6 måneder for at være på vej til 9 måneders milepælen? Hvad med 3 måneder fra nu? Selvfølgelig ved du ikke nøjagtigt, hvordan og hvornår alt vil udfolde sig - du giver blot dit bedste gæt og sætter intentionen.

Nøglen til planlægning er at lave en, og husker, at din plan vil ændre sig.

Månedlige milepæle: Hvad er milepæle eller delmål, du skal nå?

Det første skridt er at nedbryde dit langsigtede mål i mindre milepæle.

Tænk på dine mål som det "store billede" og dine delmål eller milepæle som de præstationer, der gør dit mål tilgængeligt og holder dig motiveret.

Det kan føles overvældende at se på alle disse mål. Men de gode nyheder er!

Du skal kun fokusere på det, der er NÆSTE skridt - ikke hele processen.

Ligesom at tage en rejse, kan du ikke tage alle svingene på én gang - de kommer én ad gangen.

- BRAINSTORM: For hvert af dine store, årlige mål, lav en liste over alle de delmål, du kan komme i tanke om. Skriv alt, hvad du skal gøre, have eller opnå for at nå dette mål.
- OPDEL: Nu kan du gruppere mindre delmål ovenfra i bredere kategorier eller STORE MILEPÆLE. (Cirka 12 – 1 pr. måned)
- RÆKKEFØLGE: Sæt dem i rækkefølge - hvilket betyder, spørg dig selv, hvad der skal udføres FØRST, før du kan arbejde med de andre milepæle?

Mine milepæle:

1:

2:

3:

4:

5:

Fortsæt gerne listen 😊

Fjernelse af ”triggere”:

Opnå viljestyrke ved at fjerne dine triggere!

Mange mennesker ønsker at foretage ændringer i deres motionsvaner eller spise rutiner, men sandheden er, at det kan være, at man går tilbage til de gamle mønstre og vaner.

Mange mennesker tror, at de skal have **viljestyrken** til at foretage ændringerne.

Men viljestyrke alene – selvkontrol, modstå fristelse – virker ikke.

Vores hjerne arbejder med triggere, og disse gør det svært for os at foretage ændringer, når vi konstant prøver at bekæmpe hjernen ift, alt det den allerede har lært, at den skal gøre.

Derfor er vi nødt til at opbygge vores viljestyrke muskler. Det er dog også vigtigt at erkende, at vi er nødt til at hjælpe vores viljestyrke, fordi det normalt ikke er nok.

Det er vigtigt at minimere triggere, når du foretager livsændring, men især når de ændringer, der foretages, er relateret til spisning og motion, fordi de er så vanebaserede.

Hvis vi ikke gør arbejdet på forhånd for at minimere de udløserer, der holder os fast i at fortsætte vores nuværende mønstre, vil disse triggere i vores daglige miljø trække os ud af enhver ny adfærd, vi indleder.

Lad det ikke være op til viljestyrken: Det er vigtigt at erkende, at viljestyrke er som en muskel, og at hvis vi ikke stoler på den muskel, kan vi finde det sværere at modstå triggere og derfor ikke få skabt de ønskede ændringer.

Opbyg din viljestyrke muskel:

Viljestyrke ”musklen” er ligesom enhver anden muskel – når du træner den regelmæssigt, bliver den stærkere.

Udfordringen er, at de fleste mennesker tror, at viljestyrke er den øjeblikkelige præstation af selvkontrol mod en overvældende trang eller fristelse.

At udøve din viljestyrke betyder ikke, at du styrker din evne til at torturere dig selv ved at sidde foran varme nybagte brownies, når du gerne vil tabe dig.

Det betyder ikke at fortælle dig selv, at du holder op med at ryge og derefter hænge ud med rygerne i frokostpausen. Den tilgang fungerer ikke.

Ægte viljestyrke kommer, når forberedelse møder forpligtelse.



Færdigheder og kompetenceudvikling

Alle der søger at nå et mål af enhver art, bliver nødt til at øge deres kompetence eller blive bedre til noget.

Selvom det mål, du har identificeret, ikke handler om at forbedre en bestemt færdighed eller lære noget nyt, er der altid et behov for at blive bedre til at tænke eller handle på måder, der bevæger dig fremad mod dit mål.

Det første skridt til at udvikle kompetencer inden for enhver færdighed er at adressere vækst-indstillingen fordi, som vi har diskuteret, for at blive bedre til noget, skal du tro på, at du KAN blive mere kompetent - at du kan lære og vokse og forbedre dine evner.

Forbered væksttankegangen med følgende spørgsmål:

Udfordrer det målet du har sat for dig, dig til at lære og vokse?

Ja eller nej?

Ser du, at der vil være områder, hvor du bliver nødt til at undersøge nye oplysninger eller forbedre en evne eller færdighed for at nå dette mål?

Ja eller nej?

Er du klar over vigtigheden af at gøre en indsats for at udvikle dig i disse områder for at få succes?

Ja eller nej?

Er du villig til at forpligte dig til at tage de nødvendige skridt til at lære og forbedres på disse områder?

Ja eller nej?

Det andet trin er at identificere, hvilke færdigheder eller evner der er behov for og oprette en plan for forbedring, hvad enten det indebærer at tilegne sig information, lære en proces eller øve sig i en adfærd. For hvert mål, der forfølges aktivt, skal du udforske følgende spørgsmål:

Hvilken viden eller information skal erhverves?

Hvor eller hvordan kan man få adgang til det, der er nødvendigt? Hvis materialet er mere komplekst, hvilke skridt skal der tages for at lære materialet?

Hvad er det næste lille trin?

Hvilken færdighed eller evne skal udvikles?

Er dette en ny færdighed eller en forbedring af en nuværende færdighed?

Hvad er det næste lille trin?

Hvilke tanker eller følelsesmæssige mønstre skal forbedres?

Hvordan ser den ønskede tankeproces ud?

Hvad kan man gøre for at øve denne nye måde at tænke på?

Er der nogen anden færdighed, der skal udvikles for at foretage denne ændring? Hvad er det næste lille trin?

Hvilket adfærdsmønster skal forbedres? Hvordan ser den ønskede adfærd ud? Hvad kan der gøres for at fastslå en vane med denne adfærd? Er der nogen anden færdighed, der skal udvikles for at foretage denne ændring? Hvad er det næste lille trin?

Hvilke færdigheder, viden, tanker eller adfærd er du allerede kompetent til, der vil hjælpe dig med at udvikle disse andre områder eller nå dit mål?

Langsigtede mål:

At nå ethvert livsmål kræver at du kender din dybeste motivation – dit HVORFOR!

Svar så godt du kan:

- Essens: Hvad vil du virkelig have?
- Motivation: Hvorfor vil du have det?
- Handling: Hvad skal du gøre for at opnå det?

Essens: Hvad vil du virkelig have?

Trin 1: Brainstorm: *Skriv alt, hvad du kan komme i tanke om, ned (stort eller småt), som du gerne vil ændre, opnå eller gøre.*

Vi fokuserer nu på langsigtede mål inden for 1 år.

Dine mål kan være nærmere eller længere, men 1 år er en god tidsramme at arbejde med.

Hvis du har et mål, der tager længere tid end 1 år, skal du identificere, hvilken del af det du KAN gøre indenfor 1 år og skrive det ned.

Målet kan være personligt, arbejdsrelateret eller begge dele.

Trin 2: Identificer 1 til 2 hovedmål for dette år: Identificér 1 til 2 mål, der:

1. Vil have den største indflydelse på dit liv.
2. Det tager cirka et år at gennemføre.

Mine topmål:

- 1)
- 2)
- 3)

Motivation: Hvorfor vil du opnå det?

At kende dit "HVORFOR":

Se på de mål, du har identificeret, og spørg dig selv følgende (for hvert mål):

Hovedmål:	Hvorfor er dette vigtigt?	Hvad er det ønskede resultat?	Hvad vil sidegevinsterne være?

Handling & Milepæle:

Nu hvor du har identificeret, hvor du vil være om 1 år (dine 1-2 hovedmål), kan du kortlægge en plan for at komme derhen.

Det næste trin, er at dele hver større del ned i mindre delmål. Dette kaldes "chunking".

Tænk på dine hovedmål som det "store billede" og dine delmål eller milepæle som de vigtige skridt, der gør dit hovedmål tilgængeligt – at opnå delmålene holder dig motiveret.

At identificere dine månedlige delmål hjælper dig meget tydeligt med at se vejen til at nå dine 1-2 hovedmål.

Mindsettet i at sætte mål og nå dem:

I betragtning af, hvor du vil være om 12 måneder, skal du begynde at tænke på, hvad skal du udrette om 9 måneder?

Hvor skal du være om 6 måneder for at være på vej til de 9 måneders milepæle?

Og hvad med 3 måneder fra nu?

Selvfølgelig ved du ikke nøjagtigt, hvordan og hvornår alt vil udfolde sig - du giver blot dit bedste gæt og mærker efter.

Nøglen til planlægning er at lave en plan, mens du accepterer, at din plan vil ændre sig. Det vigtige er at komme i gang!

Samtidig kan det føles overvældende at se på alle dine mål.

Men der er gode nyheder! Du skal kun fokusere på ET SKRIDT AF GANGEN - ikke hele processen. Ligesom at tage rejse, du kan kun tage en del af rejsen ad gangen – de forskellige dele kommer ét ad gangen.

- **BRAINSTORM:** For hvert af dine store, årlige mål, lav en liste over alle de delmål, du kan nå på vejen. Angiv alt, hvad du skal gøre, have eller opnå for at nå dette mål.
- **DELMÅL:** På den næste side vil du gruppere mindre delmål ovenfra i bredere kategorier eller **STORE MILEPÆLE**. (Mellem 3 - 12).
- **ORDEN:** Sæt dem i rækkefølge - hvilket betyder, spørg dig selv, hvad der skal udføres først, før du kan arbejde med de andre milepæle?

Mine milepæle:

- 1)
- 2)
- 3)

60-Dages plan:

Nu er det tid til at oprette dine kortsigtede mål. Opret en NY liste, der kun fokuserer på de første 2 måneder (60 dage) eller dine første 2 milepæle.

- BRAINSTORM: Hvilke opgaver skal du udføre i de næste 60 dage for at nå dine delmål? Skriv ALT, du kan tænke på, ned.
- PRIORITERING: Derefter arrangerer du dem i prioritetsrækkefølge, og hvad der SKAL gøres, før du går videre til de andre ting.
Sæt en cirkel om dem, der skal udføres først.

2-Månedes plan:

Tag disse prioriterede emner og læg dem på en liste for måned (nedenfor) 1. Sæt resten på en liste til måned 2, og gem den til senere.

For hver af disse ting skal du brainstorme ALLE OPGAVER, der skal udføres for at nå disse delmål på 30 dage. Skriv alt, hvad du kan tænke på, ned. Detaljer er vigtigt her, fordi disse opgaver skal være opnåelige og målbare, og du skal derfor ikke udelade noget.

Prioriter hvert emne på en skala fra 1 til 4 ved at skrive numrene ved siden af hvert emne.

Tallet 1 repræsenterer det vigtigste ELLER vigtigste skridt der skal gøres, før du kan begynde på andre opgaver og 4 er mindst vigtige eller mindst tidsfølsomme.

Du har nu de næste 4 ugers opgaver (1 til 4).

Ugentlig og daglig planlægning:

UGE-PLANLÆGNING ER DET VIGTIGSTE ASPEKT AF PLANLÆGNING.

En ret lille procentdel af befolkningen sætter mål og skaber planer, der får dem til dette punkt. Hvis du kommer så langt, er du virkelig godt i gang!

Imidlertid opfylder de fleste mennesker, der når det punkt at have en plan for **måneden**, stadig ikke deres mål.

Hvorfor? UGE-PLANLÆGNING ER DEN VIGTIGSTE ASPEKT AF PLANLÆGNING.

Hvorfor? Fordi det er her PLANLÆGNING møder HANDLING.

Delmål i din 30, 60 eller årlige plan kan, grundet deres fjerne tidshorisonter IKKE være handlingspunkter NU.

Men du kan tage handlinger NU, der holder dig på din vej til at nå disse fjernere milepæle.

Uden en ugentlig plan vil ugen udfolde sig, og der vil ikke blive taget nogen skridt mod målet, fordi eksisterende hverdags ansvar og andres prioriteter vil udfylde tiden.

Ugentlig planlægning

Bestem først, HVOR du skal placere handlingslisten, i en daglig kalender, på en tavle, hvor den kan ses, eller i en planlægnings- eller opgave-app.

Planlæg derefter en ugentlig strategisession med en coach, eller en anden du kan forpligte dig overfor (som ikke taler dig efter munden og som udfordrer din komfortzone).

For at gennemføre en vane med en ugentlig strategisession SKAL du absolut planlægge den! Selvom du arbejder på dine egne, private mål, skal du vælge et tidspunkt, du vil sidde ned i 20-30 minutter HVER UGE for at planlægge den kommende uges opgaver.

Skriv din "Ta-Da" liste

Hvorfor kalder vi det en "ta-da" liste? "

To-do" lyder som en ubehagelig liste over opgaver, du skal udføre, mens "ta-da" er mere inspirerende.

Hver gang vi afslutter en opgave, krydser vi den af og siger "Tada!"

Fejring af selv de små sejre giver os en følelse af succes, og vi opbygger et bedre motivations-flow.

Vi nyder det så meget, at hvis vi finder ud af, at vi har gennemført en opgave, som vi ikke allerede havde på vores liste, FØJER vi DET til listen, så vi kan krydse den af!

Tag prioritet 1-emnerne fra din månedlige plan, og skriv dem ned som handlinger, der kan handles på. Hvis det er nødvendigt, opdel opgaverne yderligere i handlingstrin.

- IDENTIFICER OPGAVER: Tag de 1 prioriteter, du identificerede i din 30-dages plan. Opdel disse opgaver yderligere, hvis det er nødvendigt for at identificere alt, hvad du skal gøre for at nå disse delmål i denne uge.
 - PRIORITERING: Identificer hvilke opgaver der er en prioritet (marker 1 til 3) og planlæg at udføre punkt 1.
1. PLAN: Planlæg alle opgaver, der er tidsindrammet, og tildel andre opgaver til bestemte ugedage, når det er nødvendigt. Opbevar resten af ugens liste et let tilgængeligt sted, så det er nemt at kigge på den i løbet af ugen, når du identificerer daglige mål.
 2. Når du udfører ting, skal du krydse dem af. Nyd dem og evt. skriv en dagbog, som minder dig om hvad du har gjort.
 3. Husk, at der undertiden sker uventede ting i dit liv, og at ikke alt på ugens liste vil ske. Det er okay, flyt det bare videre til næste uge! Accepter at du er et menneske, og ikke en maskine, men lad det ikke blive din sovepude heller

Opret din daglige plan:

Hver dag skal du se på, hvad du har på din TIDSPLAN, såvel som din ugentlige Ta-Da-liste. Skriv dine delmål / opgaver for dagen og **PRIORITER DET MEGET HØJT.**

Dagens opgaver (I prioritetsrækkefølge)	NOTER

Tillykke – Nu er du klædt godt på til at arbejde videre med dine mål!

Det er været en kæmpe rejse for mig at lave denne arbejdsbog... Jeg håber du vil opleve, ligesom jeg har, at selvudvikling er en kontinuerlig rejse ind i sindet.

Det er det mest spændene eventyr der findes!

Dine arbejdsnoter:

