Fra min faglighed
- til din forretning

Den 8. oktober, 2010

v/ Lotte Lüscher
Cand. Psych. Aut. PhD

www.clavis.dk

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Gådeløseren

- Gådeløseren leder efter svarene og næres af at finde dem. Kan fastholde tekniske parametret og hanlerutiner: koen har yverbetændelse – hvorfor? Fordi den har trådt på en patte/ fordi landmanden har brugt en beskidt klud til at tørre den med.

- Teoretisk viden, fokus på objektet, ikke rådgivning, men løsninger

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Specialisten

- Uddanner sig fagligt
- Kommer med forslag
- Afdækker omstændigheder, vifte af løsninger
- Fokus på det faglige
- Rådgivning, råd afprøves og evalueres. Ser problemet i al sin enkelthed. Kan skabe uro og mgl. Kompetencefølelse hos landmanden

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Den reflekterende fagpraktiker

- Bruger tid på at finde ind til problemets kerne. Sammenhæng med andre problemstillinger.
- Sætter sig fagligt i landmandens sted. Rådgiver tæt på landmanden, stadig ud fra det faglige.
- Kan få landmanden til at handle og se ting i nyt lys.'Timer' sine gode råd.
- Sammenhæng mellem det tekniske og det personlige

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Den reflekterende menneskepraktiker

- Tager det der skabes i refleksionen alvorligt. Kan dreje fokus over på personlige forhold
- Er tryg ved de menneskelige aspekter.
- Er autentisk og kan bringe de mere personlige forhold på banen, som naturligvis også kan have betydning for det der rådgives om.
- Hjælper landmanden til at se på sit liv i helhed, hvor det faglige ikke fører nogen steder hen

(Hans Jørgen Andersen, 2004 p. 141-156)

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Hvis det du gør ikke virker

– så prøv noget andet!

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Professionalisme

- Sammen om en sag!
- Fagligt kvalificeret OG personligt kompetent

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Personlige kompetencer

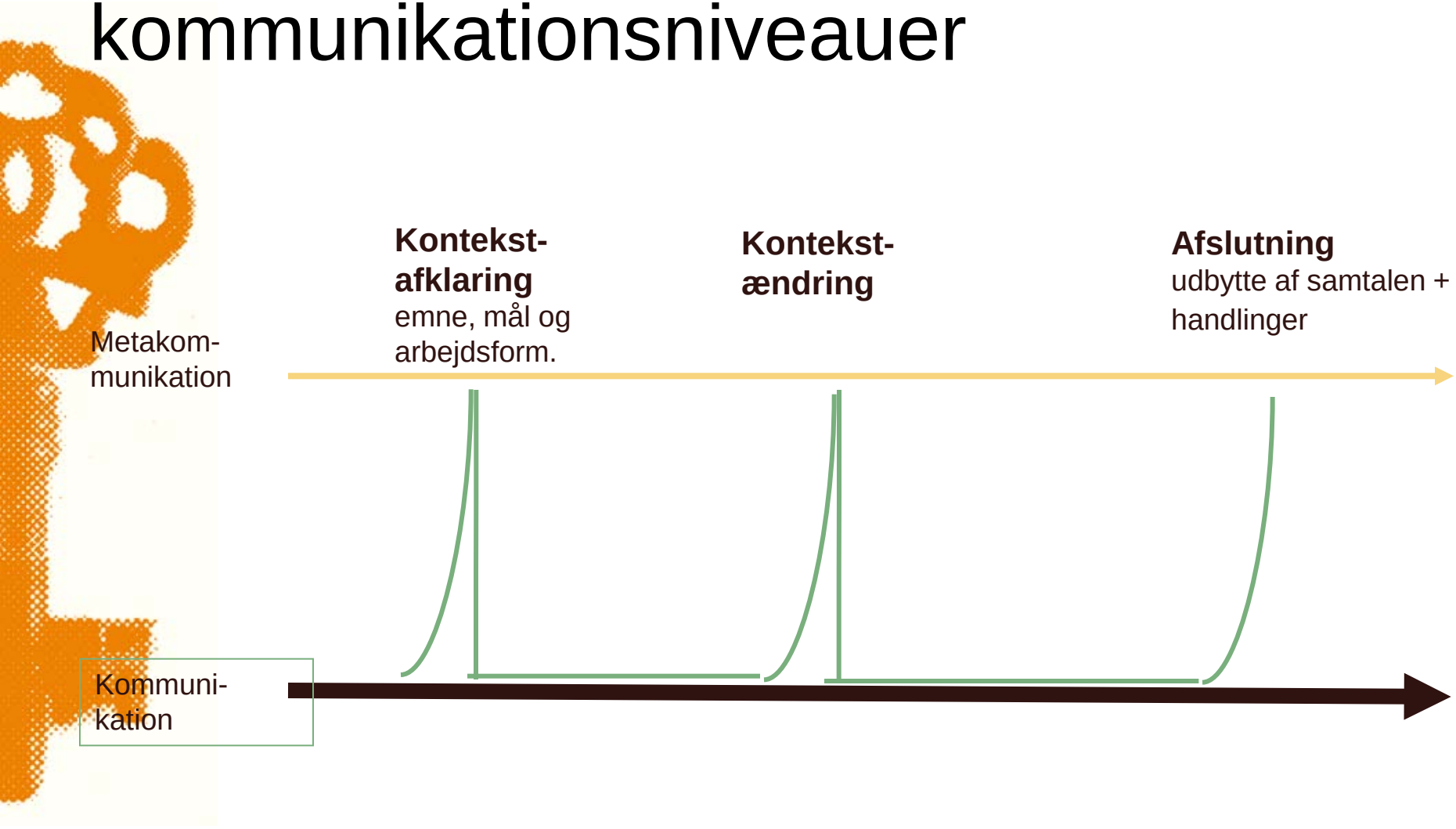
Handler om at have et dobbelt spor åbent i sin bevidsthed:

Det faglige fokus og

det relationelle fokus.

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Redskab: kommunikationsniveauer



CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Problemsprog vs. Ressourcesprog

Sproglig vandring

- Problemsprog - Fokus på
  - Problemer
  - Fejl
  - Mangler

- Ressourcesprog - Fokus på:
  - Det der virker
  - Muligheder/fremtid
  - Succeser
  - Kompetencer

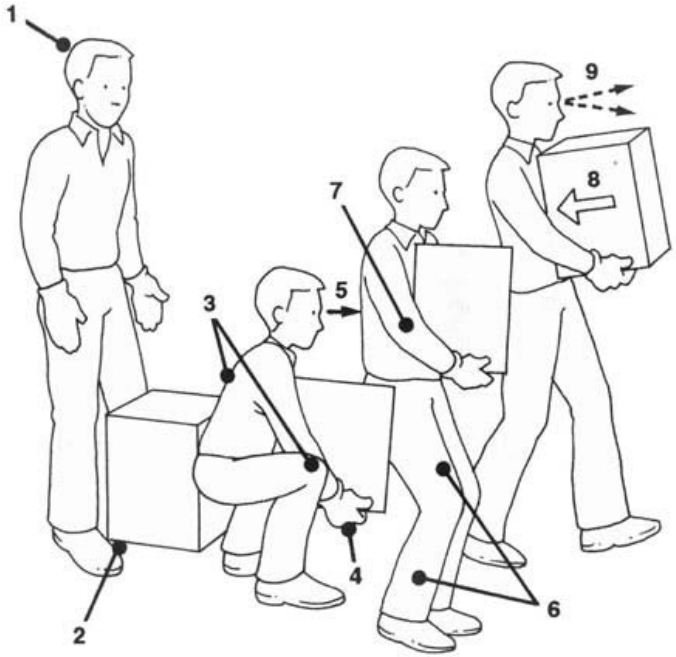
CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Kommunikation – ja – på hvilket niveau?

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Hvad skal jeg gøre?

- Handlingens domæne



CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Gør vi det rigtige for at opnå det vi vil?

- Refleksionens domæne

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Hvad vil jeg gerne med mit og min families liv?

- Æstetikkens domæne

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Kontakten
&
Kontrakten

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Kontrakten/ kontraktering betyder 90%

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Hvad er værdifuldt og vigtigt for landmanden der hvor han er lige nu?

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Eksempler på spørgsmål

- Hvordan vil de byggeplaner passe ind i din plan for de næste år?
- Ønsker du at vækste, eller vi du gerne blive hvor du er? – ønsker din partner/din kone/din bestyrelse det samme som dig?
- Hvilke konsekvenser får det for dig, hvis du sætter disse penge over styr?
- Hvad sker der hvis den polske valuta ændrer sig? Opad? Nedad?
- Hvad er plan B?
- Hvor har du selv tænkt at det ville være godt at finde de penge?
- Hvis du blev nødt til at lukke, hvad ville konsekvenserne så blive for jeres familie?

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Nyttige spørgsmål til kontrakt samtalen.

- Hvad ønsker kunden hjælp til?
- Hvor forestiller han sig at det kan bringe virksomheden hen efter endt forløb?
- Hvad slags bidrag skal konsulenterne yde?
- Hvem har mest interesse i dette resultat – på bedriften/ i bestyrelsen/gårdrådet/familien?
- Er der nogen – evt. hvem- der ikke har interesse i dette projekt?
- Hvilken betydning får det?

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Nyttige spørgsmål, fortsat:

- Hvad håber de evt. på at der kan ske fremover?
- Hvordan kan man evt. tage højde for det også?
- Hvordan kan man justere på forventningerne (=kontrakten) undervejs i forløbet?
- Hvem skal være primær kontaktperson fra kundens, hhv. konsulentgruppens side?
- Taler vi om det der er relevant for kunden?

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Spørgsmålet er rådgiverens første redskab – svar er det næste!

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI

Diskussion

- Hvilke spørgsmål har du haft lyst til at stille hos kunden, men hvor du holdt igen? – hvad kom på spil?

CLAVIS
ERHVERVSPSYKOLOGI