

46 prosent opplever at økt prestasjonspress på jobben gjør dem mer stresset

110 millioner mennesker dør hvert år av stress-relaterte sykdommer

21 000 personer dør hvert år av terror i verden

90% av vår våkne tid tenker vi på oss selv...
de fleste av disse tankene er negative.

Dale Carnegie, 1912

Dagens to mål

1. Sette stress og uro i perspektiv
2. Forsterke relasjoner og motivere andre



Tilnærminger for stress og uro

- **Håndtere overdrevet stress og uro (s. 50)**
- **Analysere uro (s. 51)**
- **Overvinne uro (s. 52)**
- **Ha en innstilling som gir deg ro (s. 53)**
- **Unngå å bekymre deg for kritikk (s. 54)**
- **Behold energi og motivasjon og ta vare på helsen (s. 55+56)**



Forpliktelse sette stress og uro i perspektiv

Side 57 i manual

**Rapporterer
tilbake på
samling 6**

- Utfordrende situasjoner på jobb hvor jeg opplever stress
- Et spesifikt område som jeg velger meg for å redusere stress
- Tilnærminger som vil hjelpe meg
- Hvorfor er dette viktig for meg
- Fordel for min organisasjon
- Hvordan vil dette påvirke mitt fremtidsbilde



Forpliktelse sette stress og uro i perspektiv

Side 57 i manual

Rapporterer
tilbake på
samling 6

Commitment to Put Stress in Perspective

Challenging situations in my career where I experience stress:

1. _____

2. _____

3. _____

One specific area where I plan to reduce stress:

Principle(s) to help me to put this stress in perspective:

Why this is important to me:

Benefits to my organization:

How this is going to impact my vision:



Forpliktelse sette stress og uro i perspektiv

- Et spesifikt område der jeg kommer til å redusere stress og hvorfor
- Tilnærminger som vil hjelpe meg
- Hvem må jeg være?
- Første aktivitet

Kjedelige møter



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10





Effektiv kommunikasjon og relasjonsbygging

1

Kommuniser
overbevisende på en
tydelig og kortfattet måte
slik at folk går i handling

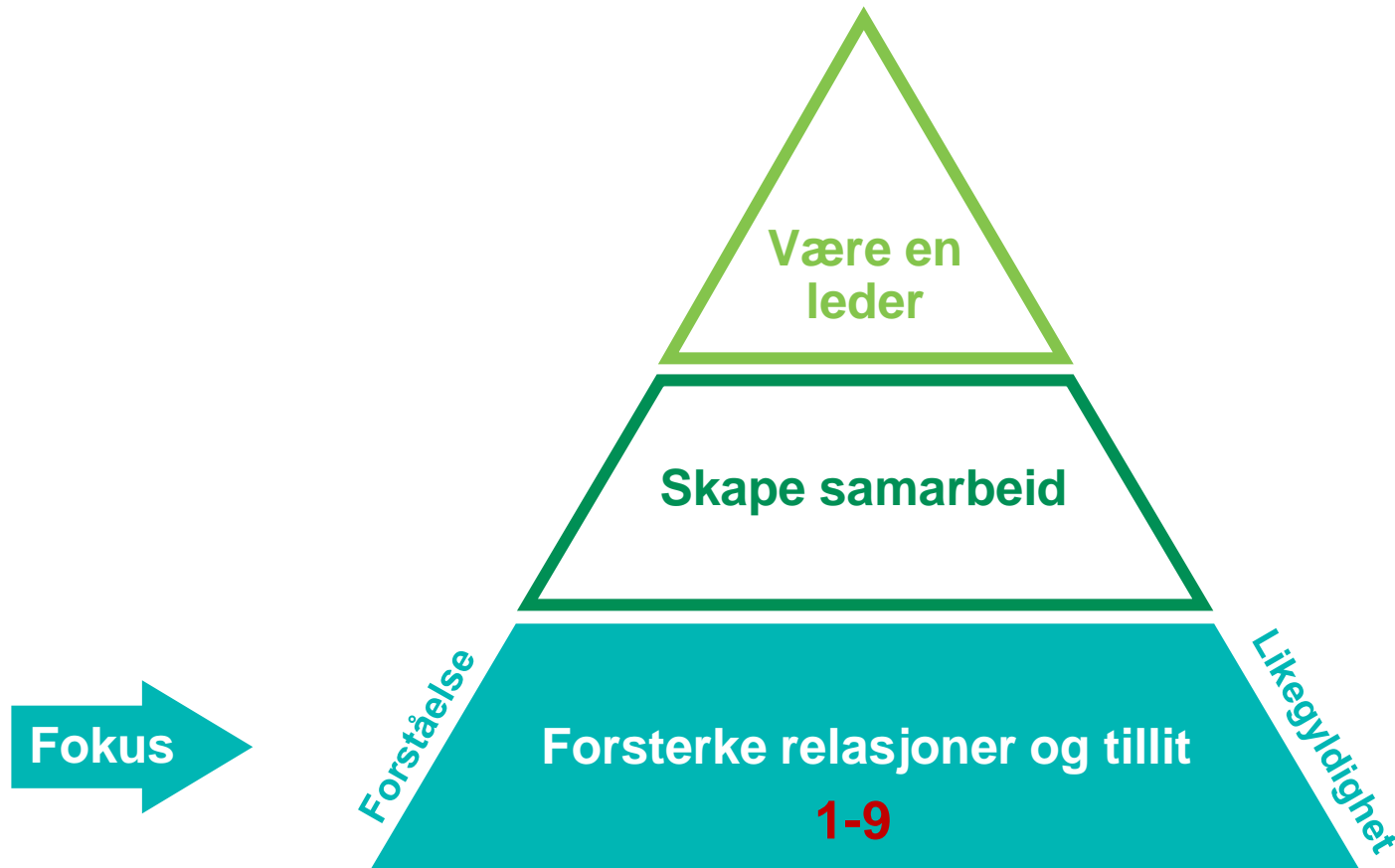
2

Se hvordan konsekvent
bruk av tilnærmingene
forbedrer resultatene

3

Identifisere hvordan
styrkede relasjoner kan
hjelpe oss mot våre mål

Lederskapstrekanten





Tilnærminger for å styrke relasjoner

1. Kritiser ikke, døm ikke, klag ikke
2. Gi ærlig og oppriktig ros
3. Vekk et sterkt ønske om å ville hos den andre personen
4. Vær oppriktig interessert i andre mennesker
5. Smil
6. Husk at en persons navn er, for ham eller henne, det viktigste ordet på alle språk
7. Vær en god lytter. Oppmuntre andre til å snakke om seg selv
8. Snakk med utgangspunkt i den andre personens interesser
9. Få den andre personen til å føle seg betydningsfull – og gjør det oppriktig

Organisere tanker

Hendelse – Forbedre relasjoner

Anbefalt tips

Fordel

HAR - modellen

Hendelse + Tips + Fordel = **Desirable Actions and Results**



Hendelse

Et konkret og tydelig tips vi vil at lytterne skal gjøre

Et positivt resultat lytteren kan oppnå om de følger tipset ditt

1 min, 50 sek

5 sek

5 sek

Rapport - Forbedre relasjoner

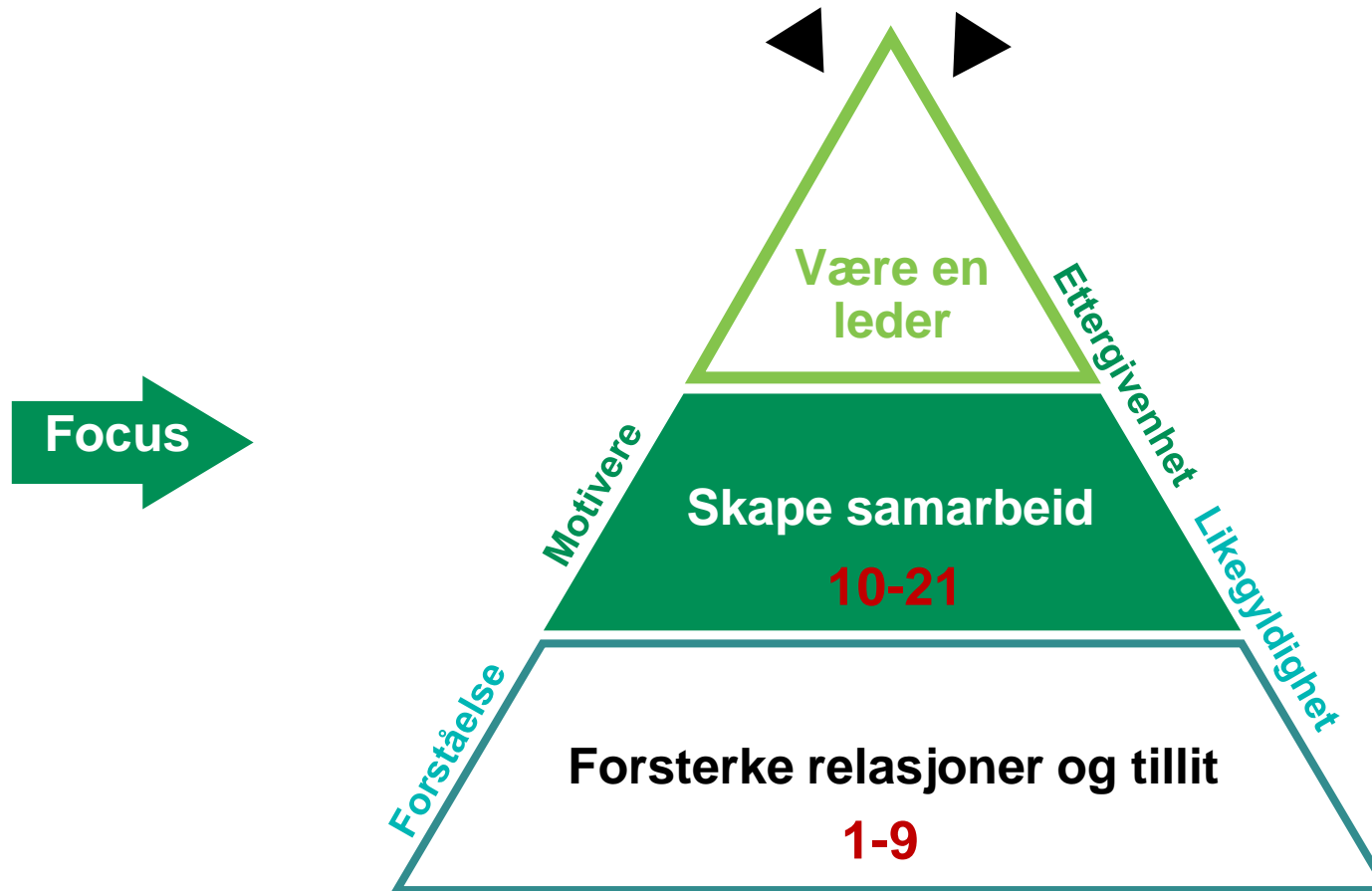
Tommelen opp hvis du har behov for å
motivere andre til å gjøre noe



Samarbeid



Lederskapstrekanten – oppnå samarbeid



Samarbeidstilnæringer

10. Den eneste måten å få noe ut av en krangel på, er å unngå den
11. Vis respekt for andres meninger. Si aldri "du tar feil"
12. Hvis du tar feil, innrøm det med en gang og med ettertrykk
13. Innled på en vennlig måte
14. Få den andre personen til å si "ja, ja" så fort som mulig
15. La den andre personen snakke mest
16. La den andre personen føle at ideen er hans eller hennes
17. Prøv oppriktig å se situasjonen fra den andre personens synsvinkler
18. Sympatiser med den andre personens ideer og ønsker
19. Appeller til de edlere motivene
20. Dramatiser ideene dine
21. Kast ut en utfordring

Samarbeidstilnæringer

- Gruppe 1
 - 10. Den eneste måten å få noe ut av en krangel på, er å unngå den
 - 11. Vis respekt for andres meninger. Si aldri "du tar feil"
 - 12. Hvis du tar feil, innrøm det med en gang og med ettertrykk
- Gruppe 2
 - 13. Innled på en vennlig måte
 - 14. Få den andre personen til å si "ja, ja" så fort som mulig
 - 15. La den andre personen snakke mest
- Gruppe 3
 - 16. La den andre personen føle at ideen er hans eller hennes
 - 17. Prøv oppriktig å se situasjonen fra den andre personens synsvinkler
 - 18. Sympatiser med den andre personens ideer og ønsker
- Gruppe 4
 - 19. Appeller til de edlere motivene
 - 20. Dramatiser ideene dine
 - 21. Kast ut en utfordring

Samarbeidstilnæringer

- Gruppe 1
 - 10. Den eneste måten å få noe ut av en krangel på, er å unngå den
 - 11. Vis respekt for andres meninger. Si aldri "du tar feil"
 - 12. Hvis du tar feil, innrøm det med en gang og med ettertrykk
- Gruppe 2
 - 13. Innled på en vennlig måte
 - 14. Få den andre personen til å si "ja, ja" så fort som mulig
 - 15. La den andre personen snakke mest
- Gruppe 3
 - 16. La den andre personen føle at ideen er hans eller hennes
 - 17. Prøv oppriktig å se situasjonen fra den andre personens synsvinkler
 - 18. Sympatiser med den andre personens ideer og ønsker
- Gruppe 4
 - 19. Appeller til de edlere motivene
 - 20. Dramatiser ideene dine
 - 21. Kast ut en utfordring

Deltagermanual
s. 72+73

Samarbeidstilnæringer

10. Den eneste måten å få noe ut av en krangel på, er å unngå den
11. Vis respekt for andres meninger. Si aldri "du tar feil"
12. Hvis du tar feil, innrøm det med en gang og med ettertrykk
13. Innled på en vennlig måte
14. Få den andre personen til å si "ja, ja" så fort som mulig
15. La den andre personen snakke mest
16. La den andre personen føle at ideen er hans eller hennes
17. Prøv oppriktig å se situasjonen fra den andre personens synsvinkler
18. Sympatiser med den andre personens ideer og ønsker
19. Appeller til de edlere motivene
20. Dramatiser ideene dine
21. Kast ut en utfordring



Commitment Plan

Gain the Willing Cooperation of Others

Person with whom I need to gain willing cooperation:

How gaining willing cooperation is important to my goals:

Describe the breakthrough I desire:

The Human Relations principle(s) that will contribute to this breakthrough:

Specifically, what I am going to do differently:

How this is going to impact my vision:



Gjøre våre ideer
tydelige

Bruk LIONS
metoden

L
I
O
N
S

Gjøre våre ideer tydelige

L

Lettfattelig språk

I

Illustrasjoner for å *tydeliggjøre*

O

Organisere tankene

N

Nøkkelord for å få frem hovedpoeng

S

Summere opp nøkkelordene

Enkel oppbygging ved bruk av LIONS

- Still et spørsmål/kom med en påstand
- 2-4 nøkkelord
- Oppsummere (ved å gjenta nøkkelord)
- Selgende/Inspirerende avslutning



Til neste gang

- Oppdater målplan og fremtidsbilde
- Forbered gjøre dine ideer tydelig s. 88/89, 2 min med eller uten illustrasjoner (sendes senest onsdag)
- 1 min engasjerende kommunikasjon (actionfylt hendelse)
- Jobb med delmålene: stress og samarbeid
- Evalueringssamtaler

Gi meg sinnsro til å godta det som ikke kan forandres.
Gi meg mot til å endre det jeg kan påvirke,
og visdom til å skjønne forskjellen.

