

20

**BRUG DIT
SPROG I DIN
LEDELSE...
TIL AT SKABE
FORANDRINGER**

19

Erhvervscoach Jesper Dalhus

Indledning:

Mine primære forretningsområder er rekruttering, salgstræning, lederudvikling og LinkedIn-træning.

Selv om områderne er meget forskellige, så er der nogle gennemgående træk, hvor jeg hvor jeg gør brug af bestemte værktøjer og metoder og ikke mindst sproget

Jeg er uddannet erhvervscoach og NLP træner. Og jeg hjælper dagligt sælgere og ledere, med at skabe de forandringer som der skal til, for at de kan opnå deres mål.

Jeg har fundet ud af, at der er uanede muligheder i vores sprog...dette får du en smagsprøve på i denne lille e-bog...

God fornøjelse...



Brug dit sprog...

Der har altid være lidt mystik over hypnose... - og det er ret vildt at opleve, når en hypnotisør kan få mennesker til at gøre de vildeste ting på scenen udelukkende ved at bruge sproget.

Jeg var til sådan et show for nylig, og det var ret imponerende - og nej, jeg var ikke på scenen, men det satte en masse tanker i gang hos mig.



Prøv engang at forestille dig, at du kunne bruge nogle af disse sprogmønstre til at få større succes med din kommunikation...



Man skulle jo tro, at man skulle bruge nogle specielle ord for at få andre mennesker i hypnose, måske nogle ord som vi "normale" mennesker slet ikke kender.

Men sådan hænger det slet ikke sammen, kan jeg afsløre for dig.

Det vilde er....., at det er ganske almindelige danske ord og sætninger, der bliver brugt, og du vil sikkert genkende flere af dem nedenfor, det er måske mere selve måden ordene bliver brugt på....

Nedenfor kan du se nogle eksempler på ord, taget direkte fra hypnose – og.... hvordan du med fordel kan bruge dem i din daglige ledelse.

jeg vil allerede nu gøre dig opmærksom på, at vores ord er mere powerfulde end de fleste mennesker måske tror. God fornøjelse!



Hypnose

Imens... du lytter til min stemme...

Når... du er nået til det sted, hvor du slapper allermest af, så...

Før... du giver dig selv mulighed for at...

Ledelse

Imens...vi taler om dine muligheder, kan du...

Når I får implementeret de nye værktøjer, så...

Før...vi aftaler at...

Hypnose

Efter... du har været i en afslappet tilstand...

Kan tillade... du kan tillade dig selv at...

Nuværende...din nuværende tilstand vil...

Næste...Dit næste skridt kan være...

Følgende... Følgende tal vil være glemt...

Ledelse

Efter... du har deltaget på messen, så...

Kan tillade...dig nogle helt andre ting...

Nuværende...Jeres nuværende løsning...

Næste...Når vi ses næste gang, kan vi...

Følgende... skal være tilstede, før vi kan...

Der er flere, hvor de kommer fra...nu ved jeg ikke om du allerede, kan forestille dig, den forskel det kan gøre for dig...



Hypnose

Ledelse

Hvilke...Hvilken vej ville du vælge, hvis...

Hvilken... løsning passer bedst til jer, A eller B...

Hvor meget... dybere du kan gå...

Hvor meget mere... I kan sælge, når...

Om lidt...får du mulighed for at gå dybere...

Om lidt...vil jeg vise dig de nye muligheder...

Opmærksom på... er du opmærksom på, hvor nemt det er for dig at...

Er du opmærksom på, at dette kan skabe...

Det kan være svært at huske alle sprogmønstrene...mit forslag er, at du tager et af gangen, og øver dig på det, til det sidder lige i "skabet...."

Hypnose

Enten...har du mulighed for at vælge...

Foretrække...
Nogle mennesker vil måske foretrække...

Eller... du kan altid vælge a eller b, det er helt op til din underbevidsthed...

Ledelse

Enten...denne løsning eller den anden...

Foretrække...
Hvilken løsning vil du foretrække...

Eller...Passer denne løsning jer, eller, ville den anden løsning passer jer bedre...?

Nu er jeg naturligvis med på, at ledelse handler om tillid, og ikke om at sætte de ansatte i en eller anden form for trance....



Det er ret tankevækkende, hvor tæt på hinanden sprogmønstrene rent faktisk ligger. Og... det er mindst lige så tankevækkende, hvilken forskel det kan gøre for dig som leder, når du bruger dem i din kommunikation.....

(Du skal naturligvis kun vælge de sprogmønstre, der taler til dig lige nu, de øvrige kan du bruge på et andet tidspunkt som er rigtigt for dig)

Læg mærke til, at i mange af ovenstående tilfælde ligger der en såkaldt sproglig forudsætning i selve sætningen. Og hvad er så en sproglig forudsætning, tænker du måske.....?

Lad os tage et par eksempler:

Ordet nuværende....

I hypnosen siger man: I din nuværende tilstand...

I ledelse spørger man ind til den nuværende løsning. I begge tilfælde forudsætter jeg i mit sprog, at der kommer til at ske en forandring.

Eller ordet tidligere.

I hypnosen kan man sige: Din tidligere udfordring - i ledelse kan man spørge ind til den tidligere løsning ved at spørge, hvad der var godt ved deres tidligere løsning.

I begge tilfælde placerer jeg deres nuværende løsning eller udfordring i fortiden, og den forudsætning, der ligger i sproget, betyder, at der kommer til at ske noget nyt og spændende i fremtiden osv. osv.

De ledere, som jeg har oplevet som er bedre end de fleste, er dem, som løbende træner deres kompetencer inden for det sproglige .



Kropssproget spiller naturligvis også væsentligt ind for din succes som leder, da undersøgelser viser, at langt størstedelen af vores samlede kommunikation kommer via kropssproget.

De ledere, som formår at skabe kemi via kropssproget, og som behersker sproget på en overbevisende måde, er ofte dem, som lykkes med deres kommunikation.

Jeg skriver løbende om kropssproget, men i denne e-bog, har jeg primært koncentreret mig om det sproglige aspekt, og hvordan du kan gøre en forskel, bare ved sproget alene

Når jeg træner sælgere og ledere, rundt om i landet, er det ofte selve psykologien i kommunikationen, der gør den helt store forskel for den enkelte.

Vi arbejder b.la. med deltagernes overbevisninger, værdier og ikke mindst adfærden.

Man kan komme langt ved at lære teknik, men hvis man vil være rigtigt god og gøre en afgørende forskel, spiller viden om psykologien – og den måde man kan påvirke andre mennesker – væsentligt ind.

De ledere, som har de kommunikative værktøjer på plads, får ofte mulighed for at skabe langt bedre resultater.

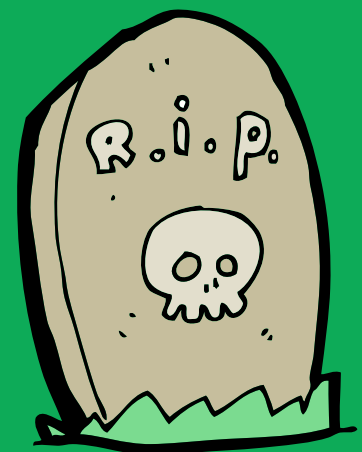
Det er faktisk ret vildt at tænke på, hvor lidt der skal til at påvirke andre mennesker....



Man kan sige, at jo mere kendskab man som leder har til mennesker, og ikke mindst psykologien mellem mennesker, jo mere "heldig" vil man ofte også være i sin ledergerning...

Det handler om at hjælpe de ansatte til at træffe nogle gode beslutninger, som "tilfældigvis" indeholder dine løsninger..

De ledere som tidligere troede, at det bare handlede om at "proppe deres løsninger i halsen på de ansatte" er for længst 'døde' R.I.P...



Prøv bare at mærke efter i dig selv: Hvor fedt er det egentligt, når der er nogen, der prøver at sælge dig noget. Men omvendt – hvis du selv træffer en god beslutning om et køb, er det en noget anden følelse, ikke sandt?

Hvad nu, hvis du var i stand til at bruge ovennævnte sprog mønstre i din daglige ledelse, hvilken forskel tror du, det ville gøre for dig, hvis du kigger lidt ud i fremtiden?

Dette var lige en lille smagsprøve på, hvordan du kan nørde med sproget....og som sagt....vores ord er mere powerfulde, end fleste måske tror....

Du er naturligvis altid velkommen til at tage fat i mig, hvis vi ska have en uforpligtende snak...

Læs mere her www.jemac.dk

Mvh erhvervscoach Jesper Dalhus