

PRÆSTÉR UNDER PRES

Hjernens fire genveje til at tænke klart, kommunikere skarpt og skabe forbindelse, når der er meget på spil.

1 · PAUSE

Fundamentet under det hele. Handl dig til ro.

2 · DISTANCE

Zoom ud, og se din værdi objektivt.

3 · PRIME

Se det for dig, før det sker.

4 · CONNECT

Mere end fakta: historier og tillid.

Sådan bruger du kassen: Start med Pause, for den gør de andre greb mulige. Vælg derefter ét greb, der passer til din næste situation, og lav din plan på arket. Test, reflektér og justér. Det er gentagelsen, der gør det til en vane.

PAUSE

Fundamentet under det hele

SITUATIONEN

Du står over for at skulle præstere: et vigtigt pitch, en svær samtale med en medarbejder eller et kritisk spørgsmål fra ledelsen. Hjertet banker, og hovedet bliver tomt.

DEN VIGTIGSTE INDSIGT

Du kan ikke altid tænke dig til ro. Men du kan handle dig til ro.

Under pres tager hjernens alarmsystem over. Det reagerer på ca. 80 millisekunder, også på en social trussel som en svær samtale eller et skeptisk blik fra ledelsen. Imens sættes "direktøren", den del af hjernen, der står for overblik og nuancer, til side. Arbejdshukommelsen kan falde fra ca. 90 % til ca. 30 %. Du ved det stadig. Du kan bare ikke få fat i det.

GØR DET

Træk vejret: 2 ind, 4 ud

Ind gennem næsen, længere og roligere ud gennem munden. Det sænker pulsen og stresshormonerne og giver kroppen signalet "jeg er okay".

Tag den strategiske pause

Før du svarer på et svært spørgsmål: Ånd langsomt ud, og tæl til tre. Du udstråler ro og når at hente det, du har forberedt.

Tving direktøren tilbage

Går du i sort? Læg mærke til farverne i lokalet én for én, eller tæl baglæns fra 150. Det flytter fokus fra alarmen tilbage til tænkningen.

COMMIT · DIN PLAN

Vælg ét greb, og brug det inden for de næste 48 timer.

Hvis

så

1 · TEST

Brug grebet i en rigtig situation.

2 · REFLEKTÉR

Hvad virkede? Hvad mærkede du?

3 · JUSTÉR

Tilpas, og test igen.

Det er gentagelsen, der gør det til en vane.

DISTANCE

Zoom ud, og se din værdi objektivt

SITUATIONEN

Du står over for at skulle præstere: en forhandling, en præsentation for ledelsen eller en beslutning med meget på spil. Du kommer helt tæt på dig selv og bliver din egen hårdeste kritiker.

DEN VIGTIGSTE INDSIGT

Når du ser på dig selv udefra, falder stressen, og overblikket vender tilbage.

Forskning i self-distancing viser, at når du forbereder dig i 3. person, får du lavere stress, bedre præstation og mindre grublen bagefter. Du får også lettere ved at se din egen værdi, i stedet for at være din egen hårdeste kritiker.

GØR DET

Skriv din intro i 3. person

"[Dit navn] har ...": tre korte sætninger om din erfaring, dine valg og dine kompetencer. Sig den derefter i jeg-form.

Flyt fokus til det, du kan styre

I din kontrol: forberedelse, rutiner, fokus, hvad og hvordan du kommunikerer. **Ikke i din kontrol:** de andre, kemien, beslutningen.

Skift perspektiv

Når du forbereder dig i 3. person, tvinger du dig selv til objektivt at se situationen udefra. Du træder ud af følelserne og ind i overblikket.

COMMIT · DIN PLAN

Vælg ét greb, og brug det inden for de næste 48 timer.

Hvis

så

1 · TEST

Brug grebet i en rigtig situation.

2 · REFLEKTÉR

Hvad virkede? Hvad mærkede du?

3 · JUSTÉR

Tilpas, og test igen.

Det er gentagelsen, der gør det til en vane.

PRIME

Se det for dig, før det sker

SITUATIONEN

Du står over for at skulle præstere: et salgsmøde, et oplæg på en konference eller et svært møde med en kunde. Du har styr på indholdet, men ikke på, hvordan det vil føles at stå der.

DEN VIGTIGSTE INDSIGT

Forberedelse giver dig indholdet. Visualisering lader dig øve oplevelsen.

Hjernen træner også, når du kun forestiller dig en handling. I et forsøg øgede mental træning alene styrken i lillefingeren med ca. 35 %, mens fysisk træning gav ca. 53 %. Når du gennemspiller en situation på forhånd, møder du den ikke for første gang, når der er meget på spil.

GØR DET

5-10 minutter før det gælder

Luk øjnene, og se situationen gå godt: lokalet, menneskerne, dine første sætninger, et svært spørgsmål, du svarer roligt på.

Skriv det ned i nutid

"Jeg tager ordet roligt ...", "Jeg løser ...". Nutid fortæller hjernen, at det allerede er sandt.

Vælg ét ord for din attitude

Fx "rolig", "nysgerrig" eller "skarp". Lad ordet styre, hvordan du går ind ad døren, og hvordan du svarer.

COMMIT · DIN PLAN

Vælg ét greb, og brug det inden for de næste 48 timer.

Hvis

så

1 · TEST

Brug grebet i en rigtig situation.

2 · REFLEKTÉR

Hvad virkede? Hvad mærkede du?

3 · JUSTÉR

Tilpas, og test igen.

Det er gentagelsen, der gør det til en vane.

CONNECT

Mere end fakta

SITUATIONEN

Du står over for at skulle præstere: et pitch for en investor, et første møde med en ny samarbejdspartner eller et forandringsbudskab til dit team. Du har argumenterne, men de skal også huskes.

DEN VIGTIGSTE INDSIGT

Mennesker husker historier og stoler på dem, de føler sig forbundet med.

Historier huskes langt bedre end fakta og data, fordi de giver hjernen en person, en rækkefølge og en følelse at hænge informationen op på. Og spejling, at møde den anden i sprog, energi og tempo, er en genvej til tillid.

GØR DET

Pak én kompetence ind i en historie

En konkret situation, hvad du gjorde, og hvad det gav. Kobl den til netop deres behov. Lad data være beviset, ikke budskabet.

Spejl dem

Brug deres ord og deres sprog, mød deres energi og tempo, og spejl kropssproget diskret.

Stil ét nysgerrigt spørgsmål

"Hvad er vigtigst for jer lige nu?" Et ægte spørgsmål flytter fokus fra din nervøsitet til den anden, og giver dig noget at koble din historie til.

COMMIT · DIN PLAN

Vælg ét greb, og brug det inden for de næste 48 timer.

Hvis

så

1 · TEST

Brug grebet i en rigtig situation.

2 · REFLEKTÉR

Hvad virkede? Hvad mærkede du?

3 · JUSTÉR

Tilpas, og test igen.

Det er gentagelsen, der gør det til en vane.