

Virtuelt oplæg
den 16. februar 2021

KU Dyr lægestuderende
30 deltagere

Kommunikation og forandring

Noget at leve af. Noget at leve for.

STØTTET AF
Mælkeafgiftsfonden
Kvægafgiftsfonden





Noget at leve af. Noget at leve for.



VORES RYGSÆK = VORES LOGIK = VORES SYN PÅ VERDEN



*Den mest fornemme måde at være anerkendende på,
er at være oprigtigt interesseret og nysgerrig på den
andens intention og bestræbelser!*

Livsfilosofi
Erkendelsesteori
Værdier
Smag og behag
Hypoteser
Paradigme
Teori
Faglig praksis
Teknikker / Værktøjer
Konkret praksis / handlen

Multivers

- Mange logikker og perspektiver



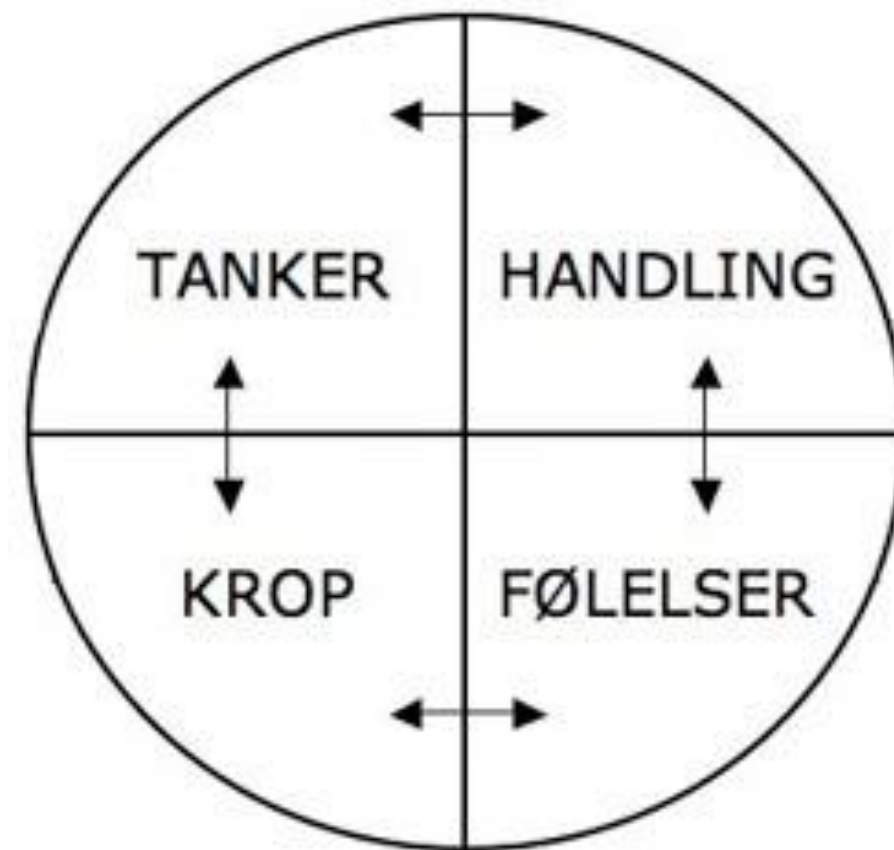
VORES ANTAGELSER OMKRING ANDRE MENNESKER

- Vi tror mennesker tænker rationelt
- Vi antager ofte, at folk ændrer adfærd, hvis de har nok kendskab/viden – *forkert*
- Vi antager ofte, at folk ændrer adfærd, hvis de har en intention om det – *forkert*



Hvorfor er det svært at skabe forandring?

- Vi vil gøre alt for at undgå forandringer – det er helt normalt
- Vi træffer sjældent beslutninger, der tjener vores eget bedste
- Vi handler meget på vores følelser - det er følelserne, der bestemmer
- Vi lader mennesker omkring os påvirke os
- Hvis vores følelser ikke "tænder" på det, så gør vi det ikke, selvom vi rationelt ved, vi burde



Hvorfor er det svært at flytte mennesker?

- Vi gør det, vi er trygge ved – vi satser på det kendte
- Vi vil til enhver tid vælge det kendte frem for det ukendte, fordi det kendte er så trygt og en vane/rutine
- Vi vælger altid den nemme udvej, selvom den anden vil give bedre resultater



Forstå hvad du er op imod



Forsøg: Du har 100 kr. hvad skal du have for at sætte dem på spil i plat eller kroner?

Resultat: Deltagerne krævede i gennemsnit det dobbelte, altså ca. 200 kr. for at spille med.

Hvorfor

- Det betyder blot, at vi mennesker finder større motivation i, at arbejde for at bevare vores hverdag, end vi vil arbejde for en potentiel gevinst i fremtiden.
- Vi vil have udsigt til noget, der er mindst dobbelt så godt, som det vi har, før vi er villige til at sætte hverdagen over styr!
- De nye tiltag, skal altså ikke bare være bedre end dem, landmændene har lige nu. De skal være dobbelt så god, før landmændene og medarbejdere vil høre mere
- Alternativet skal være mindst dobbelt så godt.
- **Vi forandrer os ikke, fordi vi sætter mere pris på, hvad vi har, end hvad vi muligvis kan få**

Hvorfor er det så svært at skabe forandringer?

- Vi forandrer os ikke, fordi vi sætter mere pris på, hvad vi har, end hvad vi muligvis kan få
- Vi forandrer os ikke, fordi beslutninger kræver energi
- Vi forandrer os ikke, fordi vi har for mange valg, og vi bryder os ikke om, at vi mister en masse ting, når vi beslutter os.
- **SÅ....**
- Det handler ikke om argumenter og analyser.
- Det handler ikke om, hvorvidt det er klogest og smartest at forandre sig.
- **Det handler om: mennesker, følelser og psykologiske faktorer**

Tænk over

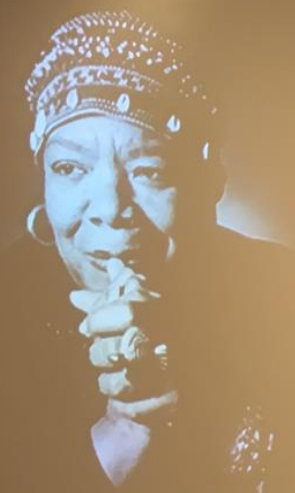
- Hvis man ikke forstår, hvorfor folk gør, som de gør, så er det svært at ændre deres adfærd
- Hvis man ikke forstår, hvem folk er, så er det svært at ændre deres adfærd
- *"Mennesket må kende sig selv for at kunne forstå sin omverden"* Sokrates
- Selverkendelse – det enkelte menneskes evne til at indse egne begrænsninger og egne fejl



THE CUSTOMER JOURNEY

"I've learned that
people will forget what
you **said**, they will
forget what you **did**,
but people will **never**
forget how you made
them **feel**..."

(Maya Angelou, writer)



- Når man har med mennesker at gøre så husk, du ikke beskæftiger dig med væsen af logik, men med væsener af følelser, væsener spækket med fordomme, og motiveret af stolthed og forfængelighed "

- Dale Carnegie

Rådgivning og kommunikation i Salmonella-projekt

- Spørge-ramme incl "de svære spørgsmål"
- Afklaring af mulige motivationsområder
- Hav fokus på samtalens overordnede kontekst og mennesket foran dig
- Hvor ligger motivationen hos mennesket foran dig?
- Hvilke barrierer er der?
- Hvad er på spil hos dig?
- Vær åben og nysgerrig
- At lytte - aktivt
- Empati og tillid
- Vær tålmodig
- Små forandringer
- Husk at bruge åbne spørgsmål – hv-spørgsmål
- Kropssprog

"Det var ikke særlig klogt sagt, Plys" sagde Grislingen.
Peter Plys: "Det var klogt, da det var inde i mit hoved, men så
skete det noget på vejen ud!"

