

Håndtér dine konflikter som en samurai

Kend din egne styrker og svagheder, hvis du vil havde det maksimale ud af ledelsesværktøjer som coaching og giraf-sprog. Din krop sladrer om dig, hvis du ikke har styr på din mentale ballast.

Af Trine Wiese

Foto: Lars Skaaning/POLFOTO

Mens vikingen gik bersærk i en blodrus af fluesvamp, forstod den japanske samurai at bevare det kølige overblik, at læse situationen præcist, være 100 procent nærværende og handle velovervejede.

Begge mødte de konflikter som krigere, men samuraien havde langt størst krigsheld, og netop den japanske samurai er konfliktcoach og foredragsholder Lars Mogensens forbillede udi kunsten at løse konflikter.

- Du skal møde dine konflikter som en krigere. Drop offerrollen, men vælg dine kampe med omhu. Den kloge krigere vælger selv, om kampen er værd at tage, eller om han skal lade modstanderens angreb prelle af, siger Lars Mogensens.

Kend dig selv

Magasinet Lederne møder ham på Hotel Munkebjerg i Vejle. Snart skal han holde

foredrag om konflikthåndtering for en stor gruppe ledere. Og netop ledere har han et væsentligt budskab til, når det gælder spørgsmålet om, hvad din personlighed gør ved dit lederskab. I disse år farer danske ledere nemlig fra det ene kursus til det andet for at tilegne sig alverdens værktøjer, der skal gøre livet som personaleleder nemmere.

Alt fra kurser i samtaleformen coaching, i giraf-sprog og NLP labber lederne i sig. Teknikkerne sidder efterhånden på ryggen, men desværre mangler de alt for ofte at få bearbejdet deres mentale rygsæk af nederlag og uforløste erfaringer. Og kender du ikke dine egne styrker og svagheder godt, kan det være ganske ligegyldigt med alverdens ledelsesteknisk snilde, argumenterer Lars Mogensens.

- Det, vi nogle gange glemmer, når vi taler ledelsesredskaber, er, at vi hver især har en historie, som gør, at vi reagerer forskelligt på forskellige situationer, på forskellige sprog, forskellige grupper. Den ballast fylder ofte mere, end de teknikker vi har lært. Min vurdering er, at kun en tiendedel af alle konflikter reelt set handler om, hvad der er blevet sagt eller gjort. 90 procent handler om, hvad det er for en psykisk ballast, du bærer rundt på.

"Lille blondefis"

Lars Mogensens fortæller om dengang, han var pædagog på en lukket institution med voldelige unge mænd. De unges sprog var

"Du skal møde dine konflikter som en krigere. Drop offerrollen, men vælg dine kampe med omhu."

Lars Mogensens



I nogle tilfælde er det bedst at lade sværdet blive i skeden.





”Fuck dig” og ”Din mor er en luder”, og sådanne ytringer kunne han sagtens håndtere. Men så begyndte de unge at kalde ham ”lille blondefis”, og han blev ramt. Dén kunne han ikke finde ud af. Følelserne kom i oprør, og han kunne ikke længere analysere de unges behov klart.

- Min mentor spurgte mig så, om jeg altid havde ønsket at være ”en høj, flot, mørk italiener-type.” Det spørgsmål måtte jeg ikke ja til. Det var nok her, hunden lå begravet. Og da jeg først havde gjort mig klart, at jeg slæbte rundt på den følelse, kunne jeg få ro på og reagere nøgternt på de unges behov.

I det øjeblik du har mere styr på, hvem du er som menneske, har du mulighed for at tage et valg. Hvordan vil du reagere? Hvad vil du sige? Lars Mogensen giver et eksempel:

- Tag en MUS-samtale, hvor personalet siger til dig, at de ikke bryder sig om din ledelsesstil. Måske har du lært alle teknikkerne og kan sige: ”Jeg hører, hvad du siger” og så videre, men reelt bliver du helt vildt såret og føler dig urimeligt behandlet. Det medarbejderen vil opleve i sådan en situation er ikke din fine formulering, men derimod dit lukkede kropssprog, der emmer af ubehag og minderne om alle de andre gange, hvor du har oplevet at blive afvist.

Hvis du bare lader stå til i forhold til din mentale rygsæk, vil du blive snigløbet af din krop. Hvis kroppen ikke er enig i, hvad du forsøger at kommunikere, er det krop-



Fakta

Coaching er en særlig form for samtale, der er aftalt på forhånd. Samtalen er tvangsfri og tidsafgrænset. Formålet er at danne baggrund for refleksion og fremme selvstyring samt personlig og faglig udvikling.

Girafsprø er en sproglig kommunikationsform. Mens girafsprø afværger konflikter – optrapper ulvesprø.

Eksempel på ulvesprø

Chef: Er du klar over, hvad klokken er – til!

Medarbejder: Ja!

Chef: Synes du, det er en passende tid at møde på?

Medarbejder: Er du da ikke tilfreds med mit arbejde?

Chef: Det har ikke noget med sagen at gøre. Men her på stedet møder vi klokken ni...

Eksempel på girafsprø

Chef: Klokken er ti, og jeg kan se, at du lige er kommet. Jeg har brug for at kunne planlægge og strukturere dagen, herunder møder. Derfor vil jeg gerne have, at du er her klokken ni.

Hvad synes du om det?

Medarbejder: Jeg føler mig lidt frustreret over det. Jeg fungerer bedst senere på dagen, så hvad siger du til, at vi siger halv ti i stedet? Det ville passe mig meget bedre...

Kilde: www.lederne.dk

pen, personen ser og hører, understreger Lars Mogensen, der i samme åndedrag slår fast, at konflikter jo nødvendigvis ikke er af det onde.

Konflikter er ikke onde

Konflikter kan være drivkræfter i udvikling og mere ærlige forhold, men det kræver, at vi forstår at agere ordentligt på det. Opmærksomhed på kommunikation er helt af-

gørende, hvis konflikter ikke skal bide sig fast.

- En god dag er ikke en dag uden konflikter. Det er en dag, hvor du har håndteret dine konflikter efter bedste evne. Det er i konflikterne og i situationerne med pres på, at du har mulighed for at lære noget om dig selv – og acceptere dig selv.

redaktion@lederne.dk



Lars Mogensen

Om at kramme "Jeg hader at kramme andre – nok fordi min far er kaptajn. Som håndværker var det helt perfekt ikke at ville kramme. Men da jeg så begyndte at arbejde med unge mennesker, manglede jeg et værktøj. De unge elskede det der med at få en kramme. Derfor tog jeg på krammekursus. Og nu går det da bedre med krammeriet."

Om at være privat på job En del ledere kæmper med, hvor meget eller lidt de skal vise af deres private jeg på jobbet. En anelse distance til medarbejderne kan være nødvendigt, men skillelinen mellem at være privat og personlig er ikke lige sådan at finde. I den forbindelse har Lars Mogensen følgende gode råd. "Du behøver ikke at give alt af dig selv til hvem som helst. Giv kun din sårbarhed væk til dem, der kan bære den!"

Om kroppens reaktioner "Kroppen husker alt og sladrer om alt. Først



når du kender dens reaktioner og har styr på de signaler, den sender til din omverden, kan du gå i gang med at løse konflikter med ordet."??

Om at reagere aggressivt "Giver jeg en mand et hårdt skub på skulderen, går hele hans krop i kampposition: Han læner sig let fremover, og han holder siden til. Uden at han har sagt et ord, signalerer hans krop 100 procent, at

han er klar til at gå ind i kampen. Det sker helt per refleks. Men den reaktion dur ikke, hvis han for eksempel arbejder på en institution med unge kriminelle. Så er det ikke hensigtsmæssigt at signalere klar til kamp. Det er jo netop den fysiske konfrontation, mange af de unge vil have, og det man som pædagog af al sin magt forsøger at undgå."

- En god dag er ikke en dag uden konflikter. Det er en dag, hvor du har håndteret dine konflikter efter bedste evne.



Om Lars Mogensen – ifølge ham selv

Født i 1970, søn, bror og far. Ekstremt velafrettet som yngre, senere stærkt provokerende og grænsesøgende til stor bekymring for familie, venner og kærester, indtil han tog sin kraft på sig og lærte at styre den. Uddannet anlægsgartner i 1991, friluftsinstruktør i Norge 1999 og skolelærer i 2000. Har været karatekæmper på eliteniveau indenfor Kyokushinkai. Har det sorte bælte og deltaget i både nationale og internationale turneringer. Har arbejdet som anlægsgartner, dørrmand, lærer, pædagog på lukkede institutioner med voldelige unge mænd og været fitnesscoach. Var i en årrække daglig leder af Fitness.dk. Personaleledelse er, hvad han interesserer sig for. "Jeg er langt bedre som mellemlider end som topchef." I dag konfliktcoach og foredragsholder. Læs mere på Lars Mogensens hjemmeside: www.conflict.dk

“Kun en tiendedel af alle konflikter handler reelt set om, hvad der er blevet sagt eller gjort. 90 procent handler om, hvad det er for en psykisk ballast, du bærer rundt på.”

Lars Mogensen