

Tillit i en organisasjon (og i landet ☺) er som olje i en bilmotor – det gir smidighet til alle bevegelige deler!

## Det finnes ikke noe alternativ til sansene når vi skal kommunisere!

**Quanta Mind er Psykologiens matematikk!**

**Vårt sansebaserte sorteringsverktøy.**

I matematikk har vi tallene fra 0 til 9. Så bruker vi ulike tegn for å regne ut alt fra lønn til hvordan vi bygger romskip. Vi kan si at sansene våre er våre konkrete observasjoner eller erfaringer. Så vi bytter ut tall med sanser. Sansene bruker vi med ulik styrke og lengde derfor vil vi få ulike resultater

Vi kan si at måten du bruker sansene er dine personlige rammebetingelser. Når du møter en annen person så har vedkommende sine rammebetingelser. Når du vet hva du skal observere hos den andre kan du utvikle en fleksibilitet og tilpasse din atferd slik at du snakker i bilder hvis den andre er hovedsakelig visuell. I lyder hvis den andre er auditiv etc.

**Jeg kaller dette sansebasert sorteringsverktøy!**

La oss ta utgangspunkt i begrepet rammebetingelser som de aller fleste ledere har et forhold til. En rammebetingelse er de muligheter og begrensninger et prosjekt, budsjett eller evaluering har. De aller fleste av oss har et forhold til rammebetingelser i bedrift og organisasjon.

De aller færreste forstår og kan forklare sine egne rammebetingelser i samhandling med prosjekter, mål, medarbeidere etc. I denne artikkelen vil jeg forsøke å gi et overblikk over dine personlige rammebetingelser (også kaldt filter) og hvordan det du tenker og føler om mål, medarbeidere, organisasjon, styret, marked og kunder ..... Påvirker dine egne og andres handlinger og derigjennom resultatet på bunntinjen.

## Med og uten tillit



**Å etablere kontakt og tillit er dine viktigste personlige ferdigheter i Business.**

Enten du er toppleder, salgsleder, rekrutterer eller har en hvilken som helst annen posisjon er det å skape kontakt og tillit essensielt for å få de beste og varige resultater. Uansett hvilket nivå du jobber på – uansett hvilke bransjer – uansett sammenheng.

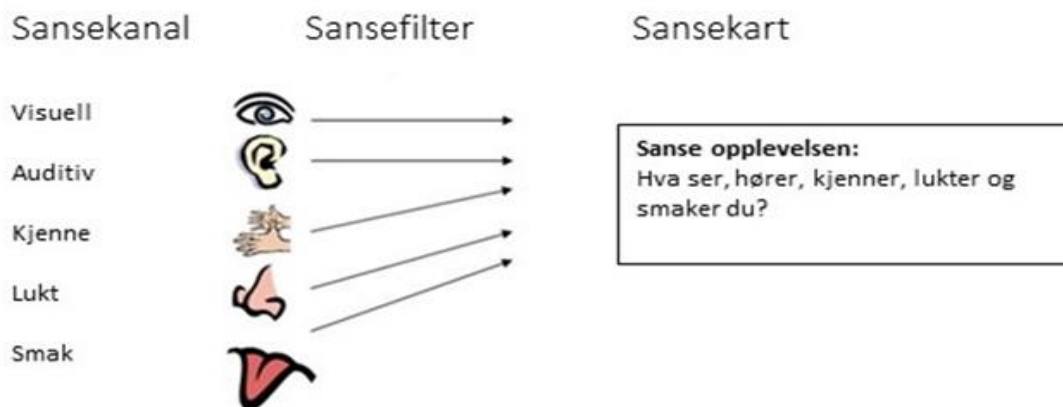
**Kontakt og tillit er essensielt for gode og langvarige resultater.**

Veldig få ledere har lært seg hva som egentlig foregår når kontakt og tillit etableres. De aller fleste tenker at det er tankens kraft, kjemi eller noe annet som er litt udefinert som er i luften når man opplever å ha kontakt. Dette er oppfatninger som dannes når konkret kunnskap mangler.



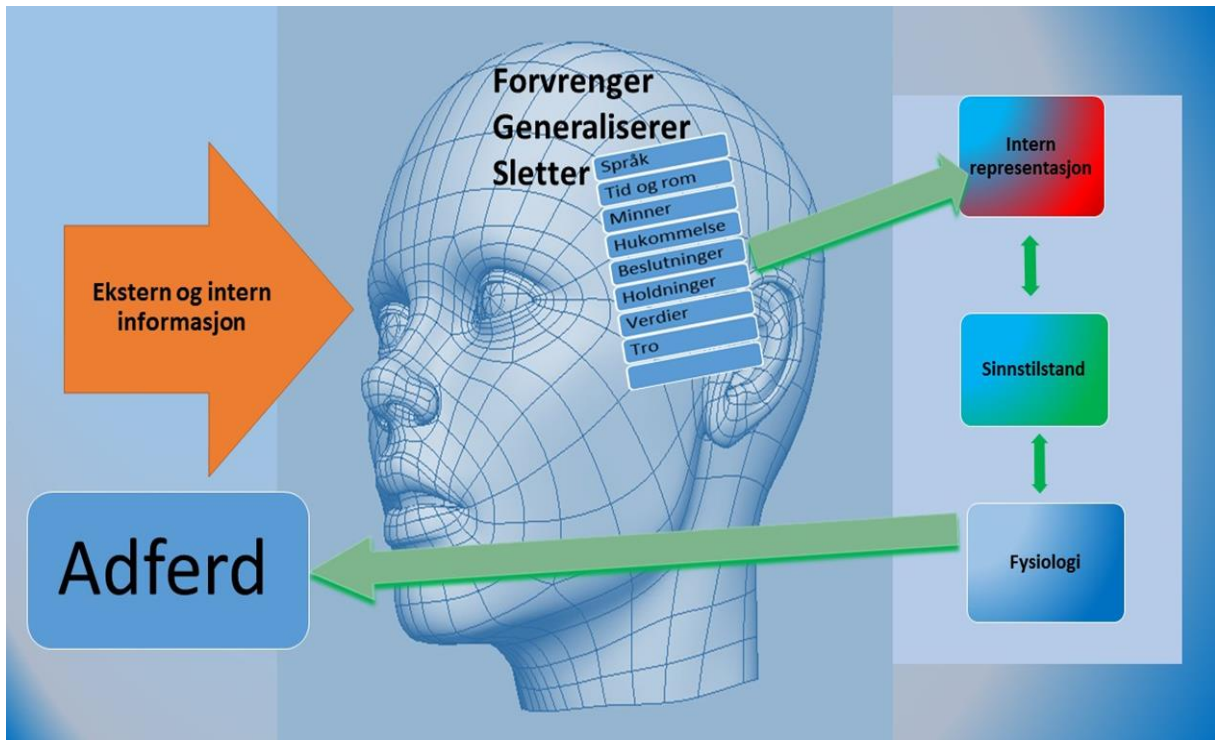
### Hva er så denne konkrete kunnskapen?

Den konkrete kunnskapen er hvordan vi brukere sansene våre. Tenk på det: sansene er våre verktøy i denne verden, dette livet. Med sansene innhenter vi informasjon, vi bearbeider både fortid, nåtid og fremtid via sansene. Vi uttrykker oss både bevisst og ubevisst igjennom sansene.



Vi bruker å si at vi har 5 sanser: Syn, hørsel, det vi kjenner/føler og lukt og smak. Måten du bruker dine sanser er unik for deg. Hvordan du oppfatter verden og hvordan du bearbeider din oppfatning av verden og deg selv skjer i bilder, lyder, følelser, lukt og smak.

Alle dine observasjoner, vurderinger og beslutninger er sansebaserte. Derfor vil også dine strategier, verdier, mål og visjoner, kreativitet, dine suksesser ja hele din oppfatning av en situasjon eller av verden for den saks skyld involvere dine sanser på din helt unike måte.



Med sansene henter du informasjon, bearbeider informasjonen sammen med tidligere erfaring og historie for så å uttrykke deg igjennom de samme sansene.

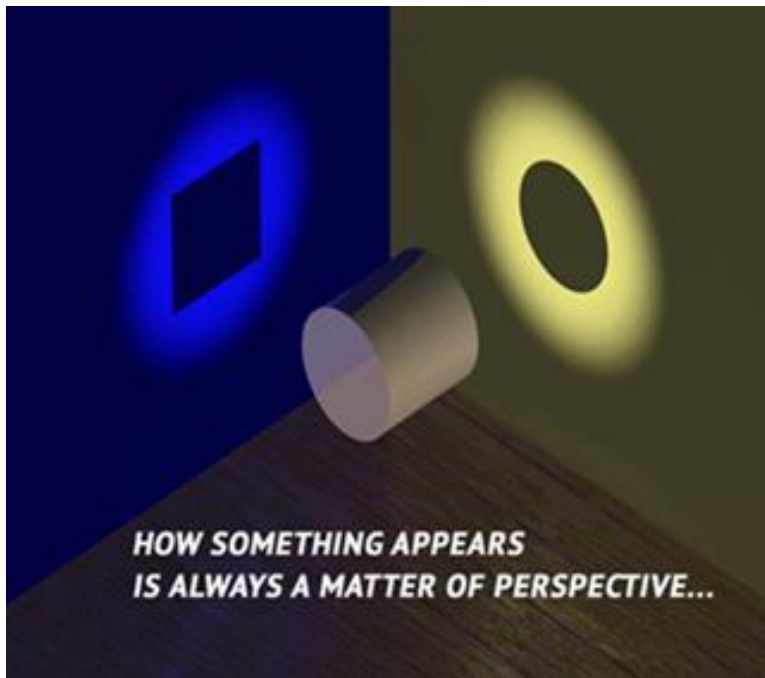
**Å kommuniserer helt konkret og sansebasert for å oppnå kontakt.**

Når du lærer hvordan du bruker sansene er det enkelt å observere hvordan andre oppfatter situasjonen eller verden likt eller forskjellig fra deg. Da kan du møte andre i deres modell av verden. Du beholder dine egne verdier, troer og holdninger og det gjør den andre også. Du simpelthen speiler den andres måte å tenke på eller hvordan den andre bruker sansene sine. Når du gjør dette skapes en tillit og kontakt som er helt unik.

Med kunnskap og ferdigheter om sansene åpner det seg nye muligheter. Du kan observere andres struktur i oppfatning av en situasjon eller verden og du kan møte vedkommende i den strukturen.

Dette gjør det enklere for deg å forstå og bli forstått.

Denne kontakten kalles rapport. Når du kan bygge rapport kan du bygge tillit. Har du tillit er det som Olje i motoren det summer og fungerer lett og raskt.



Før du dømmer noe eller noen er det nyttig å huske at det alltid er et spørsmål om perspektiv.

Hver enkelt av oss har vårt eget unike perspektiv av hele universet. Du beholder ditt eget perspektiv og forstår og respekterer at andre har annet perspektiv.

Det er alltid flere måter å forstå en situasjon på. Med kunnskap om sansene og nye ferdigheter kan du enkelt bytte mellom flere modeller og på den måten skaffe flere muligheter.

### Det finnes ikke noe alternativ til sansene er min påstand!!!

Quanta Mind er Psykologiens matematikk som er en sansebasert kommunikasjonsteknologi som kan brukes til å endre traumer til å styre landet, i salg, i rekruttering, organisering og systematisering av organisasjon, i forhandlinger, for å etablere gode relasjoner, løse konflikter, strukturere og nå mål, observere og forstå egne og andres suksess strategier, verdier og evne til endring.



Quanta Mind er etter min mening psykologiens matematikk. I matematikk har vi fra 0 til 9 og mange ulike tegn som vi regner ut alt fra lønn til hvordan bygge romskip. Hvordan vi bruker sansene med ulik styrke og i ulik rekkefølge gir ulike resultater.

Eks.: 2 personer i ulik posisjon får følgende beskjed fra styret: Vi skal doble omsetningen!

#### LEDER 1

Tenker på hvilke ressurser som trengs for å doble omsetningen og ser for seg bedriftens avdelinger og muligheter og utfordringer.

#### LEDER 2

Tenker at det mangler ressurser og det ikke er mulig å doble omsetningen da bedriftens avdelinger allerede utnytter kapasiteten 100%.

Med Quanta Mind kan vi sansebasert analysere hvordan disse lederne bruker sine sanser; hva de ser for seg, hva de sier til seg selv og hvordan de føler/hvor de føler. Ved å sette opp en kontrast analyse og finne en situasjon hvor disse lederne hadde klare mål som de nådde, sortere hvordan bilder, lyder



og følelser er i en suksess situasjon så lærer vi hvordan vi kan veilede lederen til sin mest suksessfulle sinnstilstand.

Med kunnskap om hvordan vi utvikler vår observasjonsevne og Modeller som er utviklet med bakgrunn i observasjonsevne kan vi finne de nøkkelaspekter som skaper suksess for hver enkelt av oss. Vi blir mer fleksible og tilpasningsdyktige og vår evne til å holde fokus på å nå våre mål styrkes betraktelig. Det aller viktigste er at vi forstår hvordan vi etablerer og opprettholder kontakt (skaper tillit), noe som er uvurderlig i alle sammenhenger i tilværelsen.

### **Integritet er et viktig begrep for å opprettholde tillit**

Integritet har vi når vi er kongruente eller sagt på et alminnelig språk; enige med oss selv. Mange av oss har situasjoner hvor på den ene siden vil vi A og på den andre siden vil vi ikke A. Da er vi inkongruente. Tenk deg en situasjon hvor du som leder skal fortelle en ansatt at vedkommende skal doble sine budsjetter for neste år. Du vet at vedkommende ikke helt nådde opp dette året og tror ikke vedkommende vil klare det i år. Går du til en medarbeider med budskapet ditt i en slik inkongruent tilstand kan du være ganske sikker på at vedkommende blir forvirret og ikke helt tolker det på samme måte som deg.

Med bruk av sansebaserte modeller blir du enkelt enig med deg selv og kan beholde din integritet i situasjonen.



Når du har integritet, samarbeider hjertet og hodet. De jobber i samme retning. I dag er det mye snakke om tankens kraft. I følge Heartmate Institute (Stanford University) har hjertet et magnetisk felt som er 5000 ganger sterkere enn hjernens, og et elektrisk felt som er 100.000 ganger sterkere enn hjernen.

Tenk deg nå at du med tanken ønsker å doble omsetningen. Du har vondt i magen ved tanken, men bestemmer deg for å gå for dobling av budsjettet. Magefølelsen representerer din indre motsetning og hjertet er ikke med. Sannsynligheten for at du vil nå målet ditt er liten.

Ved å bruke sansebaserte modeller kan du endre dine indre motsetninger og gjenopprette integriteten. Når du er i balanse, har du mer ressurser til å lykkes.

**Det finnes ingen alternativ til Quanta Mind og Psykologiens matematikk!**