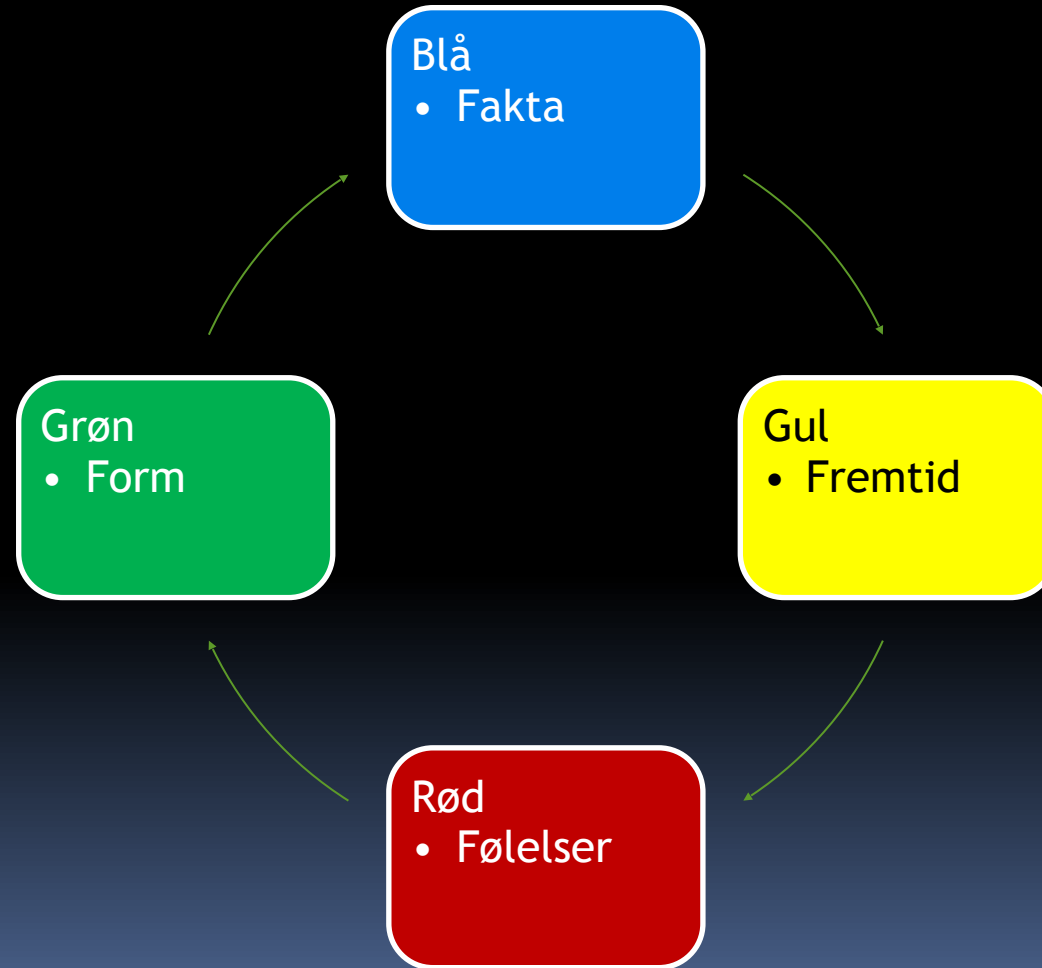


Whole Brain Tænkning



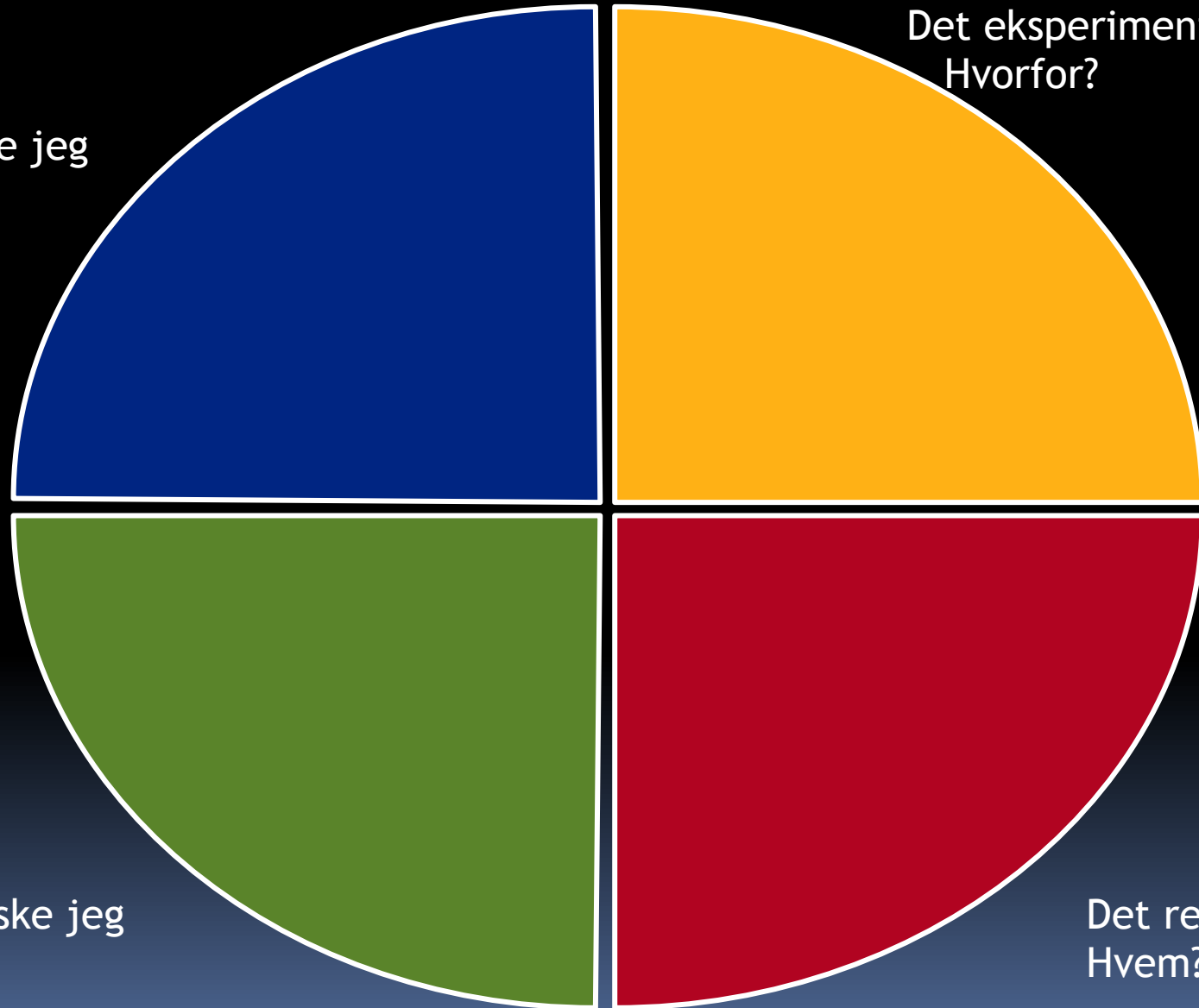
De fire kvadranter

Det rationelle jeg
Hvad?

Det eksperimenterende jeg
Hvorfor?

Det praktiske jeg
Hvordan?

Det relationelle jeg
Hvem?



Indholdet i de 4 kvadranter



Det rationelle jeg

- Fokus
- Essens
- Præcis
- Nøjagtighed
- Faktuel argumentation
- Logisk
- Objektiv
- Diagnostisk
- Analyserende (graver dybere)
- Kritisk
- Nøgtern
- Faktuel hukommelse
- Konkret
- Matematisk/økonomisk
- Performanceorienteret
- Rationel
- Realistisk
- Kvantitativ
- Vigtigt at gøre det rigtigt

Det eksperimenterende jeg



Det praktiske jeg

- ✓ Velorganiseret
- ✓ Planlægger
- ✓ Ordentlig
- ✓ Strukturere
- ✓ Trinvis tilgang

- ✓ Punktlig
- ✓ Tidsbevidst
- ✓ Vedholdende
- ✓ Sekventiel

- ✓ Tryghed
- ✓ Detaljeorienteret
- ✓ Traditionel
- ✓ Opgaveorienteret
- ✓ Sirlig

- ✓ Grundig
- ✓ Pålidelig
- ✓ Resultatorienteret

Det relationelle jeg



Hvor kan vi lede efter tegn?

Det at forstå andre menneskers hjernepræferencer vil være med til at skabe bedre relationer og gøre det nemmere at samarbejde og kommunikere. Når vi nu ikke kan bede dem udfylde en WB-profil, er det næstbedste at kunne se tegnene!



Vi kan finde tegn:

- ➔ I tøjstil
- ➔ I kropssprog, ansigtsudtryk, gestikulationer og kropsholdning
- ➔ I sproget
- ➔ I kontorets udseende
- ➔ I jobvalget
- ➔ I den måde, der tages noter på til et møde
- ➔ Der hvor personen opholder sig eller ved personens ting (f.eks. skrivebord, bil, pung)



Advarsel!

Konkluder aldrig noget om hjernepræferencer ved bare at tage et enkelt af disse tegn

i betragtning. Eksempelvis kan en person have noget andet tøj på end sædvanligt i en bestemt anledning.



Se efter disse tegn

	Det rationelle jeg	Det eksperimenterende jeg	Det praktiske jeg	Det relationelle jeg
Tøj	Stilfuldt og dyrt for at udstråle autoritet	Moderigtigt, egen stil	Konservativt, sobre farver	Behageligt, føle sig godt tilpas
Kropssprog/ansigtsudtryk	Bruges sparsomt	Bruges regelmæssigt for at give større effekt, for at dramatisere	Bruges sparsomt	Bruges meget, følelser udtrykkes tydeligt
Gestikulationer	"Power"-gestikulationer (peger med fingeren, flad hånd for at understrege)	Dramatiske	"Tælle"-gestikulationer (på fingre/hænder for at vise forløb)	En række gestikulationer for at dramatisere, understrege (kan ikke tale uden at bruge armene!)
Sprog	Faktuelt, spørgende	Metaforer, paradokser, afbryder sig selv, zigzagger	Detaljeret	"Store" ord, følelsesbetonet sprog
Kontor/skrivebord/vægge	Minimalistisk, pænt, certifikater/diplomer	Kaotisk eller kunstnerisk, unikt	Pænt, mange ting, men struktureret, mapper står i alfabetisk rækkefølge, skemaer	"Varmt", familiefotos, personlige ting
Job	Teknisk, teknologisk, videnskabelig, økonomisk, forskning	"Idejob", design, fremtidsorienteret	Processuel, systemer, administrativ, kontrolfunktion	Fokus på mennesker, omsorg, motiverende
Noter	Vigtige pointer	Tager sjældent noter, tegner kruseduller, mind maps	Omfattende noter, kommer forberedt med notesbog	Oftest billeder, tegner kruseduller
Bil	Status, pæn	Image	Praktisk, pæn	Familie, "sød"

Nedenfor ses nogle eksempler

	Det rationelle jeg	Det eksperimenterende jeg	Det praktiske jeg	Det relationelle jeg
Har du børn?	Ja, to.	Ja, to. Der er aldrig et kedeligt øjeblik ...	Ja, en på 10 og en på 8.	Ja, to. John er 10 år, og Mary er 8 år. De giver virkelig mit liv mening.
Skal vi starte mødet?	Ja.	Ja ja. Jeg kan rigtig godt lide kontoret. Fantastisk udsigt!	Kan vi lige afklare et par ting? Kan du fortælle mig, hvor lang tid det her vil tage?	Ja, selvfølgelig. Er det din familie?
Er der noget, du ønsker at vide, før vi starter?	Jeg vil helst ikke spilde tiden - kan det her betale sig?	Er du sikker på, at det er en interessant handel/kan ændre tingene?	Er der nogen garanti for, at det her vil virke/blive en succes? Kan du give mig nogen referencer?	Hvordan har folk det med det her?
Jeg har behov for et par minutter af din tid for at forklare	Jeg kan give dig 5.	Du har ca. 5 minutter. Bare giv mig et overblik - jeg har ikke brug for detaljer.	Jeg har kun 5 minutter, for jeg har en aftale om 30 minutter og bliver nødt til at gå snart, hvis jeg skal nå det til tiden.	Jeg har faktisk kun 5 minutter. Er det ok, eller skal vi gøre det en anden gang?

Typiske vendinger

Det rationelle jeg

- Mindre er mere
- "Show me the money"
- Kan vi komme tilbage til sagen?
- Spar mig for vrøvl
- Lad os nu fokusere
- Hvad er sagens kerne?
- Bare giv mig fakta
- Tag dig sammen
- Tag det eller lad være
- Jeg vil give dig det med det samme
- Lad være med at gå som katten om den varme grød
- Bevis det

Det praktiske jeg

- Gør det første først
- Øvelse gør mester
- Lad være med at udfordre skæbnen
- Hvis det er værd at gøre, er det værd at gøre det godt
- Gentag det lige, så jeg kan skrive det ned
- Lad os lige tjekke, om jeg forstår det
- Hvor sikkert er det her?
- Kan du garantere?
- Erfaringen har lært mig ...

Det eksperimenterende jeg

- Forestil dig lige det
- Kedeligt!
- Ked mig ikke med detaljer
- Bare kom i gang med det!
- Bare slap af!
- Hvem går op i det
- Bare giv mig det store billede
- Ja ja ...
- Hvorfor ikke?
- Hvor var jeg?
- Lad os prøve det, vi kan bekymre os om problemerne senere

Det relationelle jeg

- Sikke en skam
- Det var pragtfuldt, utroligt, fantastisk
- Jeg værdsætter virkelig det her
- Jeg er altid glad for at kunne hjælpe
- Mit hjerte kunne gå itu
- Han/hun er ganske særlig
- Hvordan vil det gavne folk?
- Kan jeg stole på din støtte?
- Det er det, man har venner til ...

Whole Brain i Kommunikation

Et af nøgleelementerne i et succesfuldt forhold er kommunikation. Dette gælder såvel i erhvervslivet som i familielivet eller enhver social sammenhæng.

Hvordan kan vi anvende vores indsigt i tankepræferencerne til at forstå og imødekomme forskellige kommunikationsmåder?

Hvad?

Realisten

Præcis
Sammenhængende
Klar
Realistisk
Fokuseret

Analytikeren

Velbegrundet
Beregner
Følsom
Sonderer
Stiller spørgsmål

Hvorfor?

Strategen

Strategisk
Forudser
Udfordrer
Spørgsmål
Visionær
Sammenfatter

Forestilleren

Utraditionel
Forestiller sig
Intuitiv
Metaforer/billeder
Tænksom
Fantaserer

Hvordan?

Bevareren

Disciplineret
Forberedt
Kontrolleret
Korrekt
Forsigtig
Metodisk

Organisatoren

Systematisk
Ordnet
Velorganiseret
Detaljeorienteret
Planlægger
Velordnet

Hvem?

Netværkeren

Deler
Opmuntrer
Påskønner
Passioneret
Tolerant

Indleveren

Venlig
Forstående
Følsom
Medfølelse
Omsorgsfuld

Whole Brain i problemløsning

Selv om de allerede præsenterede emner er direkte forbundet med erhvervslivet og er vigtige elementer i den succesfulde drift af enhver organisation (kommunikation etc.), vil vi nu kigge specifikt på Whole Brain i erhvervslivet. Herunder problemløsning, strategiarbejde, ledelse, undervisning- og læring samt kreativitet.

Det rationelle jeg

- Analysere fakta
- Vil have, at det skal være rigtigt
- Ser fakta klart (ingen følelser involveret)
- Indsamler al information
- Har en neutral holdning
- Ser problemer rationelt
- Behandler fakta på en logisk måde
- Fokuserer på nøjagtighed/akkuratess

Det praktiske jeg

- Organiserer/ordner fakta (i kategorier, ifølge plan)
- Behandler fakta kronologisk
- Tjekker fakta
- Kan være kritisk over for ideer
- Finder fejl og svagheder i andres ideer
- Søger efter detaljer og uddybninger
- Praktiske aspekter er vigtige
- Foretrækker afprøvede og testede metoder

Det eksperimenterende jeg

- Løser problemer på en intuitiv måde
- Ser det store billede
- Visualiserer fakta
- Er fuld af ideer og stimulerende forslag
- Ser muligheder og kan lide at spekulere
- Kan lide alternativer
- Har ofte nye og innovative ideer
- Kan lide at løbe risici

Det relationelle jeg

- Forslag er ofte følelsesbetonede
- Har en intuitiv fornemmelse for andre mennesker
- Værdier er vigtige
- Negative følelser kan begrænse accept af nye ideer
- Er sædvanligvis ivrig efter at dele ideer
- Bibringer ofte ideer ny indsigt
- Er entusiastisk omkring ideer
- Menneskelige aspekter er fundamentale

Whole Brain i undervisning og læring

For at Whole Brain kan anvendes succesfuldt i erhvervs-livet, i forælderrollen og andre aspekter af livet, må vi tage udgangspunkt i, hvordan vi underviser og lærer. Undervisere og de, der modtager undervisning kan have gavn af at forstå Whole Brain i denne sammenhæng.

Det rationelle jeg

Undervisning

Tekstbog, præcise instruktioner, logiske argumenter, mulighed for at analysere, diskutere tekniske aspekter

Læring

Ved skrivebordet, uddeling af referater, forskning

Omgivelser

Pæne og ordentlige, mulighed for at søge information, sirligt tavlearbejde, stille

Det praktiske jeg

Undervisning

Tekstbog, kronologiske og veltilrettelagte undervisningstimer, klare instruktioner, repetition, klare mål med undervisningen, formel undervisning

Læring

Ved skrivebordet, detaljerede referater, mulighed for at øve emnet, praktisk anvendelse, tidsplan

Omgivelser

Program mv. er tilgængelige (uddelt), detaljeret tavlearbejde

Det eksperimenterende jeg

Undervisning

Holistisk perspektiv, spontan deltagelse, visuel, associerer emnet med fortid/fremtid, sjov, eksperimenterende, nye koncepter

Læring

Sidder/ligger - sjældent ved skrivebordet, diagrammer, læringspil, afprøver nye metoder, sjældent tidsplaner

Omgivelser

Farverige, udstillinger, kunstnerisk, skiftende

Det relationelle jeg

Undervisning

Gruppearbejde, bevægelse, associerer emnet med personlige oplevelser, viser følelser, agerer som lærer

Læring

Blandt mennesker, følelsesmæssigt involveret i indhold musik, taler højt for at lære udenad, non-verbal kommunikation, rollespil

Omgivelser

Plads til bevægelse, musik, personorienteret, udstillinger, venlige, farverige, behagelige

Whole Brain i gruppearbejde

Det rationelle jeg

Bundlinje
Undersøgelser er baseret på fakta og analyser
Tidsstyring
Hurtige beslutninger
Vil gerne lære
Observation frem for intuition
Jeg gør det på min måde
Gennemtvinger beslutninger
Ikke de store følelser, rationel

Det eksperimenterende jeg

Intuition
Direkte til konklusionen
Spekulerer
Risici
Uformelle processer
Forestiller sig, visualiserer
Et entreprenant perspektiv - det store billede
Foreslår ideer og løsninger
Kan tabe interessen
Alternative, sjove løsninger

Det praktiske jeg

Organiserer fakta/data
Vurderer alle vinkler
Finder fejlene
Validerer
Praktiske spørgsmål
Grundig planlægning
Minimerer risici
Rettidig og effektiv implementering

Det relationelle jeg

Socialt bevidst
Værdier
Deler gerne viden
Stoler mere på følelser end fakta
Instinktiv
Behagelig proces
Gruppedynamik
Positiv feedback
Negative følelser kan begrænse accepten af nye ideer
Vil gerne opnå accept og støtte fra andre