



# Bader i egen suksess

*På Lederspa får norske ledere innblikk i en ny dimensjon lederskap. Her skapes det bevisstgjøring, og det flyttes grenser for hva som er mulig. Det handler om tillit og kommunikasjon.*

TEKST OG FOTO: ELISEBETH GULLNER

Lederprogrammet baserer seg på teknikker som idrettsutøvere og ledere bruker for å prestere på toppnivå. I bunnen ligger NLP (nevrolingvistisk programmering), en metode i skjæringspunktet mellom kommunikasjonslære og psykologi.

– Vi ønsker å lære ledere hvordan de kan forsterke sine egne og de ansattes ressurser, snu begrensning-

## “Alt vi mennesker gjør, handler om kommunikasjon og tillit”



En gjeng på Lederspa i sommer

ger til muligheter og bedre sine kommunikasjonsevner, forteller Catherine Lemaréchal (49) som står bak lederspa-konseptet sammen med Trine Åldstedt. – Innsikt og trening på disse områdene gjør det lettere å mestre hverdagen, og man leder mer effektivt. Den som evner å lede team til høyere prestasjoner og mer glede har et reelt konkurransefortrinn, mener hun.

Catherine har allsidig bakgrunn fra markedsføring, kommunikasjonsrådgivning, ledelse og NLP. Hun startet opp eget firma Ticato AS i 2007. Med en god porsjon evne til å se og lytte, dyp kjærlighet for mennesker, samt et sterkt behov for å lære og forstå, hadde hun et brennende ønske om å bidra til å gjøre ledere til enda bedre ledere. Hjelp mennesker til å nå sine mål. Være med å virkelig sette noen spor i livet deres.

– Jeg ønsker å skape en ordentlig forskjell der ute, sier hun entusiastisk. – Jeg vet det er mulig, for jeg kjenner de mekanismene som hindrer oss og de som skaper nye muligheter for oss. Ved å ta frem disse og studere dem nøye er det mulig å komme videre. Da skapes det vilkår for å vokse og skinne, forteller hun.

Konseptet “Lederspa” er et utviklingsprogram over tid, basert på verdier. Verdifulle omgivelser og verdifulle, indre innsikter og verdifulle verktøy for god kommunikasjon. Programmet bygger på tre moduler, og de går over tre måneder, med oppgaver som skal besvares underveis.

– Alt vi mennesker gjør, handler om kommunikasjon og tillit, sier Catherine. – Mange ledere er så flinke faglig. De slår om seg med avanserte, tekniske utlegninger og blander omgivelsene med sin innsiktsfulle kunnskap. Men mangler ofte den mellommenneskelige kompetansen. På kurset bygger vi opp tillit i gruppen samtidig som vi viser hvordan tillit ligger i bunn for all menneskelig kommunikasjon. Kommunikasjon handler om psykologisk forståelse. Uten tillit blir det dårlig og vanskelig kommunikasjon. Tillit er dessverre fraværende i altfor mange bedrifter i dag. Men det er håp, for tillit, og dermed god kommunikasjon, kan skapes og læres. Mange som har vært gjennom programmet kommer ut med helt ny innsikt og nye verktøy i bagasjen. De reiser motivert og engasjert tilbake til arbeidsplassen og begynner å ta tak i ressursene rundt seg. Både ressurser og verdier må forvaltes rett. Når det skjer, skapes det masse positiv energi.

Catherines erfaring er at de praktiske verktøyene innen NLP fungerer godt sammen med erfaringer. Programmet har som mål å tenne en gnist hos deltakerne og hjelpe dem til å finne sin egen visjon som leder. Det er en bevisstgjøringsprosess som kan ta litt tid. Men tidsaspektet er viktig for modningen. Man får prøve ut nye erfaringer og la dem få synke ordentlig inn. På den måten etableres det nye grep lederen kan ta i bruk og føle seg trygg på.

– Jeg har liten tro på sånne kurs hvor man sitter noen timer og lærer

### Fakta:

#### 3 moduler:

Modul 1 – Visjon/ledestjerne, mål  
Modul 2 – Rigge til for suksess  
Modul 3 – Formidling av budskap

#### 8-12 deltakere

#### Program over 3 dager fordelt på 3 samlinger

**Kit:** konkrete verktøy, litteraturliste, artikler, kompetansekort, CD

**Arrangør:** Ticato v/Catherine Lemaréchal og MetaResource Mastery Work v/Trine Åldstedt

*“Feel good, then  
make decisions”*

*Dr. Richard Bandler (sitat)*



Catherine  
Lemaréchal



hvordan ting bør være, og så går tilbake til kontoret, der arbeidet har hopet seg opp mens man var borte. Det blir aldri tid til å realisere det man har lært. Lederspa tar utgangspunkt i dette. Gjennom bevisstgjøring og trening skjer det en forandring hos lederen som man kan ta meg seg tilbake og virkelig få utbytte av. Da skapes det en ordentlig forandring som har en reell effekt.

### **3 moduler**

Konseptet Lederspa er bygget opp rundt tre moduler:

- 1.** Visjon/ledestjerne, mål, prioritering, tidsstyring/frigjøring av tid
- 2.** Hvordan rigge seg til for suksess og prestere på topp?
- 3.** Hvordan formidle ditt budskap på en overbevisende måte?

**Modul 1**

Deltakerne jobber med å finne sin egen visjon som leder. De setter seg mål og får hjelp med verktøy som kan bidra til bedre prioritering og tidsstyring. Dette er en betydelig bevisstgjøringsprosess hvor man blir oppmerksom på egne evner og ressurser.

**Modul 2**

Man ser for seg inn en tidslinje og lærer å visualisere sin egen suksess som leder. Ved å visualisere målene som ble identifisert i modul 1, går man et skritt videre og realiserer verdier. Man bokstavelig talt "bader i suksess" (jf. spa). Teknikker blir utfordret og prøvet ut, og man legger opp en motivasjonsstrategi: Hvordan gjør jeg det når jeg gjør det bra? Koden skal knekkes og man fokuserer på å styrke det som er bra. Innstillinger og holdninger finslipes. Hver deltaker lager sin egen "feel-good"-liste.

**Modul 3**

Deltakerne kommuniserer med seg selv, dialogen bevisstgjøres. Man trener i å formidle budskapet og blir evaluert. Man utfordres til å være åpen og ta et kritisk blikk på det etablerte. Lærer noe nytt og annerledes. Det gir energi og sånn skapes det nye ressurser og verdier.

– Det er i denne ressursfylte tilstanden man oppnår i modulene 2 og 3 at man lærer best. Målet er å komme dit. Da åpner man seg for nye tanker og ideer. Da kan det skje magiske ting, sier Catherine hemmelighetsfullt.

Det har ikke manglet på positive tilbakemeldinger fra dem som har deltatt på Lederspa. – Det motiverer meg veldig å se at vi faktisk når frem med dette budskapet. Jeg observerer utviklingen til hver enkelt deltaker og ser når det skjer

forandringer og de kommer et skritt videre. For mange er nok et slikt "spa" en ordentlig vekker som de tar med seg videre i livene sine, også utenom arbeidstid.

**Fakta:****Nordisk undersøkelse**

En undersøkelse gjort blant siviløkonomer i de nordiske landene viser at de ansatte savner menneskelig kompetanse mer enn faglig kompetanser hos sine ledere. Deltakerne skulle blant annet merke av på 17 utsagn om lederens kompetanse innen forskjellige områder. Resultatet var slående. Over 60 % av deltakerne svarte at de savnet gode kommunikasjonsevner hos lederne sine. Manglende psykologisk forståelse, kommunikasjonsevner og strategisk tenkning gikk igjen i alle de nordiske landene. Kun 40 % av topplederene mente det samme om sin egen kompetanse. Manglende kommunikasjonsevner og strategisk forståelse var aller størst i Norge.

**Amerikansk undersøkelse**

En amerikansk undersøkelse gjengitt i Dagens Næringsliv viser at gapet mellom hva ledere og deres ansatte mener om lederens egenskaper er stort. 23 % av de ansatte mente at sjefen gjorde en grei jobb, mens hele 92 % av sjefene mente de selv gjorde en strålende jobb.

**Lite opplæring**

At savnet etter mellommenneskelig forståelse og kunnskap er så stort, kan skyldes at det er et område som er mye vanskeligere å lære enn den tekniske, faglige kompetansen. Det er lite opplæring i kommunikasjon og psykologi på universiteter og høyskoler som rekrutterer ledere.

