



Kjell Dahlin

Mönster eller monsterbeteende

Kjell Dahlin är fil kand. i retorik, författare och föreläsare. Han har valt att undervisa i ämnet retorik på ett praktiskt plan där den verkligen gör skillnad. I föreläsningen MÖNSTER ELLER MONSTERBETEENDEN för Kjell i bevis att vår attityd är det starkaste kommunikativa verktyget vi besitter. Attityden säger mer än vad vi säger. En liten skillnad i inställning kan ge stor effekt och t.o.m. mycket stor effekt. En kommentar om en "snygg skjorta" kan leda till intäkter på 100 000 kr. Att verkligen se en kund kan leda till en livslång lojalitet till ett företag. De flesta vet att attityd är viktigt, men hur viktigt är det? Hur tar vi det vidare i praktiken? Vad kan jag göra annorlunda idag som ger nya resultat?

Vad håller oss tillbaka? När anställda i undersökningar svarar på hur deras egen attityd är, svarar man ofta 100 %. På frågan hur kollegornas attityd är, hamnar de på max 70 %. M.a.o. börjar det med självinsikten att jag nog ändå har potential att utvecklas, med alla de positiva effekter som följer av det. Lyssna därför med ett öppet hjärta och våga utmana dig själv att ta ett eller två steg mot en attityd som i slutändan gör både ditt och dina medmänniskors liv både roligare och mer framgångsrikt.

Målet med föreläsningen

- Ökad förståelse för attitydens effekt på relationer med kunder och medarbetare.
- Ökad självkännedom om sin egen attityd.
- Påbörja praktiserandet av en positivare inställning i den operativa vardagen.

Insikt - Coachande frågor

1. På en skala 1 - 100, var skulle du placera din egen attityd?

1 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

2. Oavsett var du hamnar på skalan, vad skulle du kunna göra för att ta dig t ex 10 steg uppåt? Vad skulle du tjäna på det?

3. Vad skulle du kunna göra som inte kostar något, men som bidrar till ett ökat förtroende? Har du ett tillfälle att praktisera det redan idag?

4. Nästa gång en kollega väljer att sprida en negativ inställning som du märker dränerar energin i gruppen - hur kan du reagera då?