

Nyhedsbrev fra Link

Vinter 2010



Sneen har lagt sig over Danmark og vinteren fordrer varme huer, vanter og stearinlys i vinduerne. Og en række af spændende kurser og forløb fra Link. Vi har siden sidst lavet et forløb om **arbejdsgejst for en 2.g-klasse** på et gymnasium, et kursus om **kropssprog og kommunikation for lærere** på en folkeskole og første kursus om **kommunikation og samarbejde i en medarbejdergruppe** i en række af tre på en produktionsskole.

Kurserne har sat yderligere fokus på vores grundlæggende overbevisning om vigtigheden af gode relationer på arbejdspladser og på uddannelsesinstitutioner. Vores kurser er således fokuseret på en bevidstgørelse af ansvaret i relationsarbejdet.

I den kommende tid skal vi bl.a. lave følgende kurser:

- improvisation for ledere i et internationalt medicinalfirma
- kursus for lærere om baggrunden for et gruppedynamisk introforløb for elever ved et gymnasium
- forløb om arbejdsgejst, samarbejde og kommunikation i klasserummet for hf-klasser
- kursus i sproghandlinger kommunikation og service for skandinavisk hotelkæde

”Det vokser...”

Som vi beskrev i efterårets nyhedsbrev er vi meget optaget af relationer og siden sidst har vi fordybet os yderligere i relationer og de forventninger, der knytter sig til det relationelle møde mellem mennesker i hverdagen. Hvad er det for nogle elever undervisere står overfor? Hvilke medarbejdere har jeg i min virksomhed? Og hvad med de forventninger vi har til kolleger og ledere? Hvad forventer vi af hinanden? Som vi også beskrev i sidste nyhedsbrev, så kan man i interpersonelle relationer skabe selvopfyldende profetier. Inden for psykologien er denne tankegang kendt som **Pygmalion-effekten** eller **Rosenthal-effekten**, som handler om, at menneskers adfærd påvirkes af de forventninger, som omgivelserne giver udtryk for.

”Det kan du lige så godt glemme. Du kan ikke lave om på hende, for sådan er hun bare. Sådan har det altid været.”

Denne sætning er udtalt af en elev, der bakkede sin veninde op i dennes noget vredladne attitude over for den forestående undervisning. Hermed tildelte veninden den negative pige en undskyldning for at prøve noget nyt, for sådan var hun jo! Samtidig opstillede hun et billede af pigen overfor de andre elever samt lærerne, som førte til en selvopfyldende profeti, hvor undervisningen af pigen hele tiden spejlede de forventninger, veninden havde udtalt om hende. Lærerne så pigen som negativ, sur og aggressiv og lod dette fylde meget mere end pigens

potentialer. Herved skabtes en forventning om, at samspillet og undervisningen i forhold til pigen kom til at forløbe på en bestemt måde og at det ville være en kamp at overvinde pigen.

... og vokser...

Rosenthal-effekten findes i mange forskellige udgaver, positive som negative, og vi udsætter konstant os selv for den.

”Jeg er et rodehoved, derfor kan mine sure sokker godt blive liggende et døgn tid endnu.”

Og så kan de stinkende strømper ligge der i dagevis og minde én selv og omgivelserne om, at man er et værre rodehoved.

Så var der den om pigen, der i starten af skoleopholdet ikke ville skrive tekster, fordi hun ikke kunne stave. Hendes tekster var derfor meget korte i forbindelse med løsningen af opgaver. Men hendes lærere insisterede på, at hun skulle blive ved med at skrive. De holdt på, at de sagtens kunne læse hendes tekster. Resultatet af lærernes insistensen på, at pigen skulle skrive var, at hendes tekster blev længere og med færre fejl. Hun endte med at skrive en længere opgave. Pigens egne forventninger blev vendt fra at være negative og undvigende til positive og udforskende. Dette blev til i relationen mellem lærerne og pigen, der sammen ændrede forventningens ansigt.

Vi sætter hinandens og egne præstationer op til det, vi forventer af hinanden og os selv.

Dét, vi fokuserer på, vokser!



Det var alt fra os denne gang. Husk - du kan altid ringe eller skrive til os for en uforpligtende snak – og vi kigger også gerne forbi.

De bedste hilsner

Ditte og Pernille

Link I/S

info@link-kommunikation.dk

Tlf. 28 78 05 45 og 21 60 48 95

www.link-kommunikation.dk

Hvis du ikke er interesseret i eller finder det irrelevant at modtage en nyhedsmail fra os i ny og næ – da besvar venligst og vi sletter dig af listen.