

# Facet5 SuperSkills

of great conversations

## Super-Skills Profil Sample Profile

---

Dato 29-05-2023

---

Virksomhed Facet5 Testing

---

Projekt

---



The Right Conversation   
Improving Organizational Performance, One Conversation at a Time



## Indledning

De fleste af os bruger masser af tid på samtaler af den ene eller den anden slags, men nogle mennesker er helt klart mere effektive end andre til at sikre, at samtalerne styrker relationer og er produktive, snarere end spild af tid og nedbrydende for tilliden.






De gode nyheder er, at samtaler er baseret på en række forskellige evner - de 5 Super-Skills - som betyder, at vi alle kan blive bedre. Men det er ikke hele sagens kerne. Vores evner til at anvende disse Super-Skills afhænger også af vores personlighed.

Denne rapport ser på hovedaspekterne af din personlighed ved at bruge Facet5 personlighedsværktøj og giver en enestående indsigt i, hvordan du sandsynligvis vil "klare dig" ved en samtale målt i forhold til de 5 Super-Skills, og hvor du bør fokusere på at forbedre dig.



## De 5 Super-Skills

Forskning viser, at der er 5 'Super-Skills', der understøtter alle de samtaler, vi fører. De er som følger:

	<b>Tilstedeværelse</b>	Giv din uforbeholdne opmærksomhed til den anden person ved virkelig "at være til stede", fasthold dit fokus på samtalen og ignorér forstyrrelser.
	<b>Hyperbevidsthed</b>	Selvbevidsthed om dine tilbøjeligheder, overbevisninger og følelsesmæssige triggers, så du ved hvad der påvirker dig under en samtale, og hvordan du kan styre dine følelser.
	<b>Afkodning</b>	At trække essensen ud af det, den anden person siger, ved at få betydningen bag ordene frem, så den anden person virkelig føler, at du forstår dem.
	<b>Verbalisering</b>	At give udtryk for din holdning med mod og overbevisning på en måde, der er konstruktiv og understøttende for samtalen - selv når du skal give en vanskelig besked.
	<b>Flow control</b>	At styre samtaler - starten, midten og slutningen - så det flyder godt og giver tydelige resultater, som alle er enige om.

## Hvad viser rapporten?

Mennesker viser deres Super-Skills på forskellig vis ud fra naturlige tendenser, som drives af vores individuelle personligheder. Disse personlighedselementer kan identificeres med Facet5, hvilket har gjort det muligt at kortlægge din "naturlige" Super-Skills Profil. Det skal understreges, at din evne til at anvende disse Super-Skills ikke er fasttømret. Den kan udvikles gennem selvbevidsthed, feedback, øvelser og optræning. Denne rapport er det første skridt på vejen mod mere produktive samtaler.

1. Billede af din samlede Super-Skills Profil

2. Dine naturlige styrker

3. Udviklingsområder og hvordan de skal takles

4. Potentielt uheldige vaner og hvordan de kan styres

Den følgende side viser et overblik over din profil holdt op mod hver af de 5 Super-Skills.

Dette diagram beskriver din samlede tilgang til de 5 Super-Skills. Det giver et let overskueligt billede af, hvordan din personlighed påvirker den måde, du fører samtale på.

Hver Super-Skill indeles yderligere i tre elementer:

**S = Styrker:** Dine naturlige stærke sider, **U = Udvikl:** Områder med udviklingspotentiale, **K = Kontrollér:** Områder hvor du muligvis overforbruger denne Super-Skill og må regulere indvirkningen.

Rapporten genererer samlet 6 udsagn for hver Super-Skill, som er repræsenteret af cirklerne i diagrammet. Udsagn kan være fordelt over alle 3 elementer eller kun forekomme i ét eller to af disse elementer.

### Tilstedeværelse

Giv din uforbeholdne opmærksomhed til den anden person ved virkelig "at være til stede", fasthold dit fokus på samtalen og ignorér forstyrrelser.

#### Forklaring

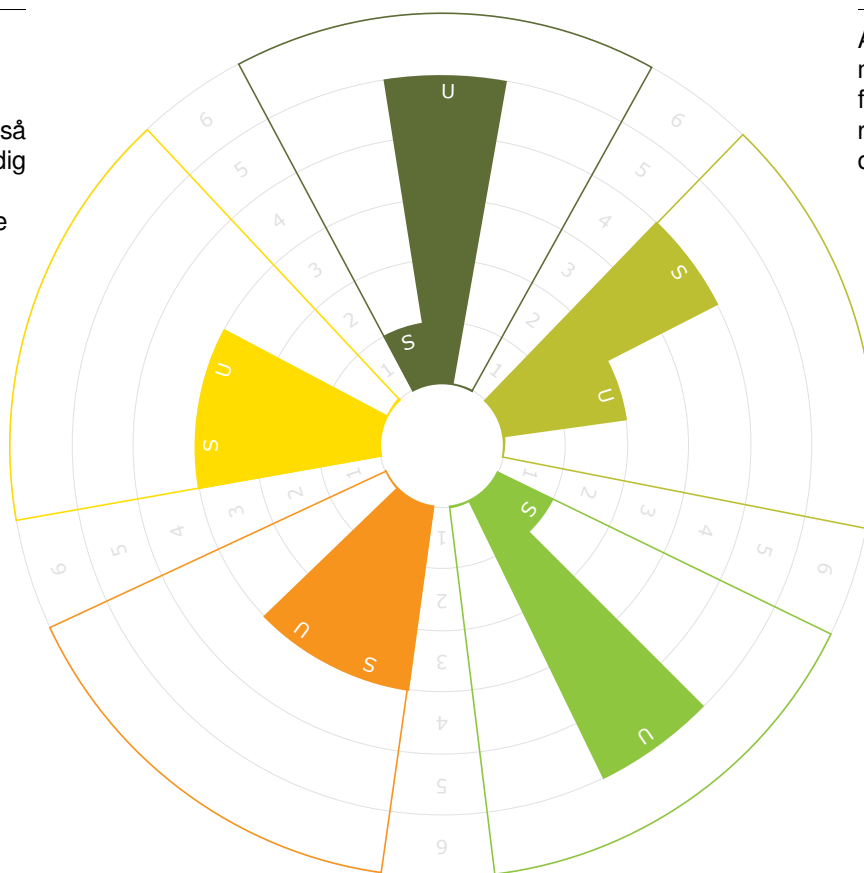
**S** Naturlige styrker  
**U** Udviklingsområder  
**K** Områder der skal tages vare om

### Hyperbevidsthed

Selvbevidsthed om dine tilbøjeligheder, overbevisninger og følelsesmæssige triggers, så du ved hvad der påvirker dig under en samtale, og hvordan du kan styre dine følelser.

### Flow control

At styre samtaler - starten, midten og slutningen - så det flyder godt og giver tydelige resultater, som alle er enige om.

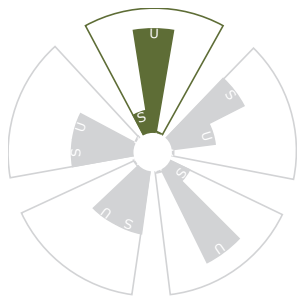


### Afkodning

At trække essensen ud af det, den anden person siger, ved at få betydningen bag ordene frem, så den anden person virkelig føler, at du forstår dem.

### Verbalisering

At give udtryk for din holdning med mod og overbevisning på en måde, der er konstruktiv og understøttende for samtalen - selv når du skal give en vanskelig besked.



### Tilstedeværelse

Giv din uforbeholdne opmærksomhed til den anden person ved virkelig "at være til stede", fasthold dit fokus på samtalen og ignorér forstyrrelser.

Nogen der forstår at anvende denne evne på en god måde, vil fremstå som vældigt opmærksom og fokuseret på den anden person. De skaber, hvad der er kendt som et "autentisk øjeblik", hvor distraherende teknologi og forstyrrelser fra andre mennesker ikke afbryder samtalen. De får den anden person til at føle sig værdsat, fordi de giver den pågældende deres udelte opmærksomhed.

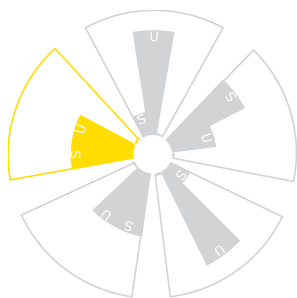
#### Dine styrker er...

- evnen til at regulere dine egne indre tanker og følelser, som kunne distrahere dig fra at være engageret

#### Udvikl din evne til at...

- fastholde fokus på formålet med samtalen
- forbliv engageret i samtaler, hvor der er stærke meningsforskelle
- deltage aktivt og bidrage med mere entusiasme og interesse
- sørg for, at du afsætter tid nok til en hel diskussion
- kom ud over din tendens til at være skeptisk, tag samtaler for pålydende og bevar fokus over længere tid

#### Kontrollér din ...



### Hyperbevidsthed

Selvbevidsthed om dine tilbøjeligheder, overbevisninger og følelsesmæssige triggers, så du ved hvad der påvirker dig under en samtale, og hvordan du kan styre dine følelser.

Nogen der anvender denne evne på en god måde, vil fremstå som rolige og selvbevidste. De har passende styr på deres følelser, selv når de bliver udfordret, og forstår når deres egne fordomme, meninger og hensigter kommer i vejen for samtalen.

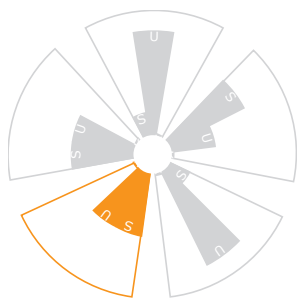
#### Dine styrker er...

- villighed til at lytte til andres synspunkter, før der drages en konklusion
- du evner at afbalancere dine egne behov parallelt med andres andre menneskers
- erkender, når din stil og tilgang må tilpasses for at opnå produktive samtaler

#### Udvikl din evne til at...

- bemærk, når det er nødvendigt at du synligt viser, at du er interesseret og engageret i, hvad der bliver sagt
- vide, hvornår der er behov for at bidrage og engagere sig mere bredt
- Se og erkend, at du har personlige fordomme, som påvirker dine samtaler

#### Kontrollér din ...



### Afkodning

At trække essensen ud af det, den anden person siger, ved at få betydningen bag ordene frem, så den anden person virkelig føler, at du forstår dem.

Nogen, der anvender denne evne på en god måde, lytter opmærksomt, giver den anden person rigeligt med tid til at tale, uden at have travlt med at få deres eget syn på sagen frem. De stiller mange spørgsmål for at uddybe deres forståelse og undgår at drage forhastede konklusioner. De fremstår frem for alt som nogen, der reelt er interesseret i det, den anden person har at sige.

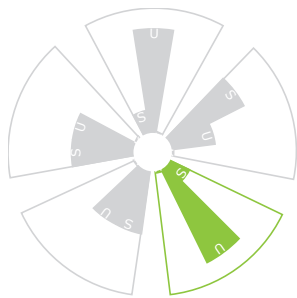
#### Dine styrker er...

- du har en reel interesse i at forstå andre menneskers ønsker og behov
- i stand til at forstå, hvad nogen reelt siger og har behov for
- du er i stand til at finde den reelle mening bag de ting folk siger

#### Udvikl din evne til at...

- opmuntre mennesker ved at vise entusiasme og interesse
- engagere sig aktivt i samtalen og stille yderligere spørgsmål for at tydeliggøre forståelse
- viser, at du tager den anden persons perspektiv alvorligt

#### Kontrollér din ...



### Verbalisering

At give udtryk for din holdning med mod og overbevisning på en måde, der er konstruktiv og understøttende for samtalen - selv når du skal give en vanskelig besked.

Nogen der anvender denne evne på en god måde, udtrykker deres syn på sagen tydeligt, roligt og selvsikkert, og er ikke bange for at udfordre andre. De føler sig tilpas med at give andre mennesker en svær tilbagemelding, men gør det altid med følsomhed og respekt for andres følelser.

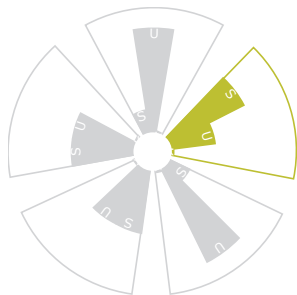
#### Dine styrker er...

- du er i stand til at give udtryk for problemstillinger og bekymringer på en konstruktiv måde

#### Udvikl din evne til at...

- udtrykke dine idéer og meninger tydeligt og overbevisende
- giv din mening til kende og tage svære problemstillinger op, selvsikkert uden at give efter for hurtigt, hvis andre er uenige
- formulere dit umiddelbare svar på idéer og byd kommentarer velkommen
- være mere parat til at dele dine tanker og idéer med andre
- være mere åben og dele information og følelser med andre

#### Kontrollér din ...



### Flow control

At styre samtaler - starten, midten og slutningen - så det flyder godt og giver tydelige resultater, som alle er enige om.

De der anvender denne evne, har fra starten en klar forståelse af formålet med samtalen og sikrer, at de fastholder fokus på det ønskede resultat. De giver andre rigeligt med tid til at tale og tillader, at samtalen tager et lille sidespring, hvis det er nødvendigt, men kan få den tilbage på sporet. De afslutter samtalen med enighed om næste skridt.

#### Dine styrker er...

- du lader samtaler flyde på en måde, der muliggør videre undersøgelsesarbejde
- du sikrer, at samtaler kommer frem til aftalte, fælles resultater
- du er klar over, hvornår der skal stilles spørgsmål for at åbne samtalen
- du tillader fravigelser i samtaler for at forfølge interessante idéer, uden at miste fokus på det oprindelige formål

#### Udvikl din evne til at...

- diskutere og blive enige om hensigt og formål med samtaler i begyndelsen
- anspore til samtaler ofte og deltage mere aktivt

#### Kontrollér din ...

## Tilstedeværelse

Alle samtaler begynder med et autentisk øjeblik,

et øjeblik, hvor vi aktivt gør os selv tilgængelige for den anden person. Det påvirker den anden person dybt, fordi det siger 'du betyder noget for mig'.

Forskere har påvist, at denne følelse af status, af at have betydning, har en positiv indvirkning på alle mulige sundhedsindikatorer. Med andre ord, det gør en forskel.

Men det er ikke nemt – vi bliver bombarderet med forstyrrende teknologi fra fyldte kalendere og fra vores egen indre stemme. Den gode nyhed er, at vi alle træner vores hjerne til at blive bedre til det.

At være til stede i øjeblikket er ikke bare en fordel for dig, men også for folk omkring dig. Prøv det. Gør en bevidst indsats for at være 100 procent tilstedeværende ved kommende samtaler. Bemærk, når du bliver distraheret, og flyt din opmærksomhed tilbage til samtalen. Se, hvad der sker.

### Bedste råd

Før samtalen:

- Find et tidspunkt og et sted, hvor I kan tale uforstyrret. Lad være med at føre vigtige samtaler midt i et støjfyldt kontor, eller når du har travlt.
- Sluk din mobil og gem den væk, og sluk for din PC.
- Stil skarpt på dig selv for at mærke, om der er noget der fylder dine tanker, før du begynder. Hvis der er, så 'parkér' det bevidst og beslut dig for at vende tilbage til det senere. Eller, hvis det ikke er muligt, så bliv enige om at tage samtalen på et andet tidspunkt.

Under samtalen:

- Vær opmærksom på din opmærksomhed – tjek at du stadig er tilstedeværende.
- Hvis dine tanker vandrer, skal du bruge et af de gode råd (som dit mantra).
- Omformulér dét, den anden person siger for at sikre dig, at du hører ordentligt efter, hvad de fortæller dig.

**Husk:** Din opmærksomhed er en af de væsentligste gaver, du kan give andre mennesker. Så øv dig i at vise det.

## Hyperbevidsthed

Når to personer taler, er der altid tre samtaler i gang:

- 1 Den i dit hoved
- 2 Den i den anden persons hoved
- 3 Den imellem jer.

Hyperbevidsthed handler om at være opmærksom på, hvad der foregår inde i dig – dine tilbøjeligheder, fordomme og følelser – og at sørge for at disse ikke forstyrrer samtalen.

Hjernescanninger af personer, der altid farer rundt 'får noget fra hånden' viser, at de er i konstant alarmberedskab. Hjernen tolker dette som en 'trussel' og reagerer ved at udløse stresshormoner, såsom kortisol og adrenalin. Disse påvirker vores evne til at tænke og handle rationelt, og også hvor gode vi er til at skabe forbindelse med andre. Når vi kan lære at lægge mærke til, hvad der sker inde i os, og styre vores stressniveau, betyder det, at vi er i stand til at beherske os selv og føre bedre samtaler!

Tænk på dig selv som et isbjerg – hvad der er synligt over vandet er kun en lille del af, hvad der sker inde i dig, og denne Superevne handler om at kunne sanse, hvad der sker under overfladen.

### Bedste råd

- Brug tid på at forstå, hvilke 'hændelser' der udløser en følelsesmæssig reaktion under en samtale – f.eks. nogen der er ubehagelig, ubetænksom eller sexistisk, eller nogen der kommer for sent eller hele tiden kigger på deres mobil, osv.
- Udvikl din evne til at lægge mærke til, når du er blevet påvirket og stands bevidst, før du handler eller svarer – husk at det kun tager seks sekunder at genaktivere din rationelle hjerne.
- Læg mærke til, hvordan du har det rent fysisk – er du sulten, træt, tørstig, føler du dig varm, kold eller stresset? Vores psykologiske tilstand påvirker vores evne til at koncentrere os og justere vores følelser. Vi har tendens til at overse det, særligt når vi har travlt.
- Vær nysgerrig – hvis du snakker med nogen og du opdager at du bliver generet eller irriteret, så spørg dig selv 'hvorfor' – bliv ved med at lære mere om dig selv.
- Sørg for fortsat at være opmærksom på dine egne behov under en samtale.

**Husk:** En af de vigtigste måder at få det rette udbytte af en samtale er ved at være opmærksom og have styr på dine egne behov og følelser. Så øv dig i at lytte til dig selv.

## Afkodning

Afkodning er kunsten at høre, hvad en anden reelt siger til dig. Det handler om at lytte til mere end ordene og bemærke følelser og sindstilstand for at forstå, hvad der virkelig foregår med den anden person.

Psykologer har påvist, at et af menneskets mest basale behov er at blive lyttet til og hørt, fordi det viser, at vi har betydning for det andet menneske. Hvis vi føler, at vi ikke er værd at lytte til, eller at vores mening ikke er vigtig, så påvirker det i høj grad vores selvværdsfølelse.

Så en af de vigtigste evner, som er nødvendige for at føre bedre samtaler, er at forbedre dine evner til præcist at afkode, hvad andre siger. Det er ikke så nemt som det lyder.

### Bedste råd

- Tjek din tankegang, når du lytter til nogen der taler, og spørg dig selv – 'lytter jeg for at forstå denne person eller lytter jeg bare for at få mit eget syn på sagen igennem?'
- Øv dig i at lytte på tre niveauer:
  - Lyt efter Fakta – hvad sagde de rent faktisk?
  - Lyt efter Følelser – hvilke følelser fornemmer jeg?
  - Lyt efter Hensigt – hvad prøver de egentlig at fortælle mig?
- Husk at gode samtaler begynder med gode spørgsmål – så stil flere spørgsmål og give færre svar.
- Omformulér hvad den anden person siger, så du kan tjekke, at du hørte korrekt.
- Undgå at svare på eller bedømme, hvad andre siger, indtil du har forstået, hvad det er de siger – 'at drage forhastede konklusioner' er en af de hurtigste måder at ændre samtaler til monologer på!

**Husk:** Hvis der kun er én Superevne, du forbedrer, så lad det være denne, uanset om det er på arbejdspladsen eller sammen med en partner, med dine venner eller dine naboer. Husk, at vi har to ører og én mund – brug dem i det størrelsesforhold.

## Verbalisering

Verbalisering er Superevnen til at sige, hvad der skal siges, på en måde, der er konstruktiv og holder samtalen på sporet. Det kræver både mod og evne. Du har brug for mod, fordi det kan være risikabelt at åbne munden eller at give nogen en hård tilbagemelding. Og du har brug for evnen, så du kan udtrykke dig ærligt, men med respekt for den andens følelser.

At være i stand til at sige din mening på en taktfuld måde er af stor betydning for gode samtaler – det er i bund og grund en selvsikker tankegang. I vigtige samtaler er det rent faktisk af stor betydning at kunne formulere, hvad du har i tankerne.

Mange af os er betænkelige ved at åbne munden, fordi vi vil ikke forulempe andre eller se dumme ud eller forårsage et skænderi. Men der er stort set ingen problemer, der er blevet løst ved at ignorere det, så vi har alle brug for at kunne gøre det.

### Bedste råd

- Hvis du er bekymret over en svær samtale, så mind dig selv om, at du ikke er alene. Så vær ikke for hård mod dig selv.
- Tænk logisk på risikoen ved at føre samtalen i forhold til at undgå den – undersøgelser viser, at vi har tendens til at fokusere mere på risikoen ved at føre samtalen end på fordelene ved at tage en problemstilling op.
- Vær opmærksom på dine følelser og sæt ord på – samtaler er svære, netop fordi de har så meget at gøre med følelser. Så skriv dine følelser ned før en svær samtale
- Brug OFT'B modellen:
  - Observér - fakta
  - Følelser – sæt ord på dine følelser
  - Tanker – forklar, hvordan du tænker
  - B – angiv hvad der du har Behov for
- Øv dig og træn svære budskaber – og bed nogen du har tillid til om at give dig en feedback.
- Husk endvidere at det at formulere sig handler om at sætte ord på din sandhed – du skal give den anden person mulighed for at sætte ord på deres sandhed!

**Husk:** Dette er måske den sværeste Superevne, fordi mange af os forbinder det at tale ud som risikabelt eller forbundet med skænderier. Men ret få problemer, uanset om det er i hjemmet eller på arbejdspladsen, øges ved ikke at tale om dem – og vi får det alle bedre, når vi får sagt, hvad vi virkelig føler og tænker.

## Flow Control

Flow Control handler om at forstå, at alle samtaler har en begyndelse, en midte og en afslutning, og at vi skal være opmærksomme på hver del.

Da vi imidlertid i sagens natur ikke kan forudse hvordan en samtale kommer til at forløbe, så handler denne evne også om dét at styre en samtale, hvis den tager en uventet drejning og så få den tilbage på sporet.

Virkeligheden er, at mange af os har travlt og styrter fra den/det ene møde eller samtale til den/det næste, hvilket betyder at vi ofte møder uforberedte op uden at være klar over, hvad vi prøver at opnå. Vi går derfor ofte derfra med forskellig opfattelse af, hvad der skete, og hvad man er enedes om med en følelse af, at vi ikke har brugt vores tid fornuftigt.

### Bedste råd

Spørg dig selv om følgende før samtalen:

- Hvad er målet med samtalen?
- Hvad ville et positivt resultat være?
- Hvad ønsker jeg at 'formulere'?
- Hvad synes jeg om det?
- Hvad tror jeg, at den anden person tænker eller føler?
- Hvordan mon de reagerer? Hvordan vil jeg reagere på det?
- Hvor er det bedste sted og tidspunkt til at mødes?
- Hvor meget tid får vi brug for?

Under samtalen:

- Bliv enig med den anden person om formålet med samtalen.
- Vis at du er 'til stede' (Superevne nr. 1) – og forbliv tilstedeværende.
- Sæt ærligt ord på dine følelser (hyperbevidsthed og verbalisering)
- Sørg for, at du forstår den anden fuldstændigt (Afkodning).
- Opsummér, hvad der er blevet diskuteret og kontroller, at I er enige om de næste skridt.
- Hvis samtalen bevæger sig ud på et sidespor, eller den anden person snakker for meget eller for lidt, skal du blot notere dig det og gradvist styre samtalen tilbage til de aftalte emner.

**Husk:** Gode samtaler forekommer ikke ved et tilfælde. De kræver planlægning og evne til at være modtagelig i løbet af samtalen for at sikre, at den bliver på sporet. Din tid er værdifuld, så brug den klogt.

## Dine overvejelser

Er der noget i din rapport, der noget der har overrasket dig?

---

---

---

Hvilke Superevner har du helt naturligt nemt ved at udøve, og hvordan kunne du bringe dem i spil på andre områder?

---

---

---

Hvilke Superevner er du mest motiveret til at forbedre?

---

---

---

Hvordan kan de gøre en forskel på kvaliteten af de samtaler du fører?

---

---



