4 VIGTIGE POINTER INDEN FORSESSIONEN

DANSK CENTER FOR NEUROCOACHING

4 VIGTIGE POINTER INDEN FORSESSIONEN

Her er 4 vigtige pointer. Sammen med brochuren *"4 nemme artikler"*, du fik, da du henvendte dig første gang, vil de gøre det meget nemmere for dig at beholde det forkromede overblik.

Derfor vil jeg bede dig læse de 4 pointer og besvare spørgsmålene, så du og din Neurocoach er sikre på, at du har forstået de 4 pointer korrekt. Det vil gøre din proces både bedre og billigere.

Pointe 1: Side 3-5
SAMARBEJD MED DINE INDRE MEDARBEJDERE

Pointe 2: Side 6-9
DET, DU FORTÆLLER DINE INDRE MEDARBEJDERE, ER DET, DE REAGERER PÅ

Pointe 3: Side 10-16
DET, DU FOKUSERER PÅ, ER DET, DU FÅR

Pointe 4: Side 17-20
DET, DU TRÆNER, BLIVER DU GOD TIL

Pointe 1:

SAMARBEJD MED DINE INDRE MEDARBEJDERE

Nogle af vores kunder starter ud med at fortælle, hvordan de i mange år har kæmpet med stress, angst osv. Men i processen erkender de, at det netop var en væsentlig del af deres problem, at de troede, at de skulle bekæmpe dele af sig selv.

DE 3 HJERNER
Vores hjerne er gennem mange hundrede millioner år vokset udad i 3 evolutionære spring.

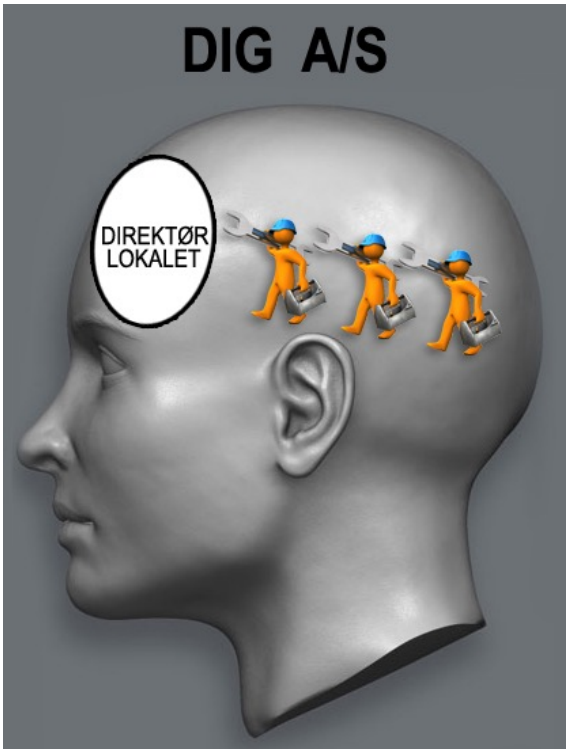
Den ældste og inderste del har udelukkende at gøre med overlevelse og formering. Den er ca. 400 mio. år gammel og er ikke meget anderledes end i en krokodille – det er den, vi kalder for reptilhjernen.

For ca. 200 mio. år siden opstod der så det ekstra lag, der hedder pattedyrshjernen - der sidder stressmekanismen, og her dannes dine følelser.

Og i de sidste 6-7 millioner år er så det sidste, valnøddelignende lag kommet på, som vi kalder for menneskehjernen. Og forrest i menneskehjernen er det måske mest interessante: Her ligger nemlig din bevidsthed. Her træffer du beslutningen om at *"Nu tager jeg på arbejde"*, eller *"Nu ringer jeg til Neurocoaching"*. Vi er det eneste dyr, der har den form for bevidsthed.

DIREKTØREN OG MEDARBEJDERNE
Så hvis du sammenligner hjernen med en virksomhed, kan du kalde denne forreste del af hjernen for direktionskontoret. Det er den officielle del af dig, der – på papiret – bestemmer.

Men kroppen er med sine ca. 30 billioner celler ekstremt kompliceret, og derfor er du nødt til at have en stak *"indre medarbejdere*" til at klare mange af opgaverne: Der er nogen, der skal sørge for at dit hjerte slår, andre sørger for at dine lunger fungerer - og atter andre sørger for dine automatiske tanker.



Direktøren og medarbejderne

Den gode nyhed er, at hver en celle – også hver en hjernecelle – vil dig det godt. Den nyeste cellebiologi viser endda, at alle vi flercellede organismer - evolutionært set - er *sammenslutninger* af celler.

DINE INDRE MEDARBEJDERE VIL DIG DET KUN GODT

Der er kun en af 2 positive intentioner blandt alle dine indre medarbejdere: Nogle af dem vil føre dig frem mod vækst. De vil med andre ord gerne have dig henimod noget – uanset om det er en kage, din familie eller Neurocoaching. Deres signaler mærker du typisk som velbehag, der motiverer dig.

Og så er der nogle dele af hjernen, der gerne vil beskytte dig – uanset om det er mod farlige rovdyr, nederlag, svigt eller et nej fra en date eller en censor. Deres signaler mærker du typisk som ubehag, der vil holde dig tilbage.

Men fordi de her hjernedele er så primitive, kommer de ofte til at gøre tingene forkert - og nogle gange faktisk lige modsat intentionen.

Du kan sammenligne det med din arbejdsplads. Har du f.eks. ikke også oplevet en kollega, der så frygteligt gerne ville gøre alting rigtigt, men som bare ikke evnede det, og som så kom til at lave ulykker? Sådan er det også med de her små, neurale strukturer. De vil dig det egentlig så godt, men fordi de er primitive, kommer de ofte til at lave koks i produktionen.

Så det, vi vil lære dig i processen, er at gå ind og lave en ”medarbejder-udviklingssamtale”, hvor du kan gå ned til den indre medarbejder, der laver fejl, og spørge om den stadig vil være med på at opfylde sin positive intention om at give dig vækst eller beskyttelse – men bare på en anden og bedre måde. Og spørger du pænt og på den rigtige måde, får du altid et ja.

Samtidig lærer vi dig at tolke de signaler, du får fra dine indre medarbejdere, f.eks. ubehag, så du ikke behøver at se signalerne som farlige. Men så du i stedet som den gode direktør kan lytte til dem og handle på det, de prøver at gøre dig opmærksomme på.

Pointe 2:

DET, DU FORTÆLLER DINE INDRE MEDARBEJDERE, ER DET, DE REAGERER PÅ.

Medmindre der er en løve efter dig, eller du oplever hungersnød, kan din indre alarm, stressmekanismen, slet ikke biologisk reagere på din omverden. For hjernecentret amygdala, der beslutter om alarmen skal gå i gang eller ej, sidder dybt nede i hjernen og har hverken øjne eller ører. Så hvem er amygdala nødt til at stole på, når den skal beslutte, om din indre alarm skal gå i gang eller ej? Nemlig – dig!

Så kommer du til at fortælle den noget negativt om dig selv og din omverden, sætter du din indre alarm i gang.

Så i stedet for at se dig selv som et magtesløst blad, der bare blæser for vinden, er målet, at du kan se dig selv som kaptajnen på dit eget skib. Eller måske som klippen, der står uanfægtet midt i havets brusen.

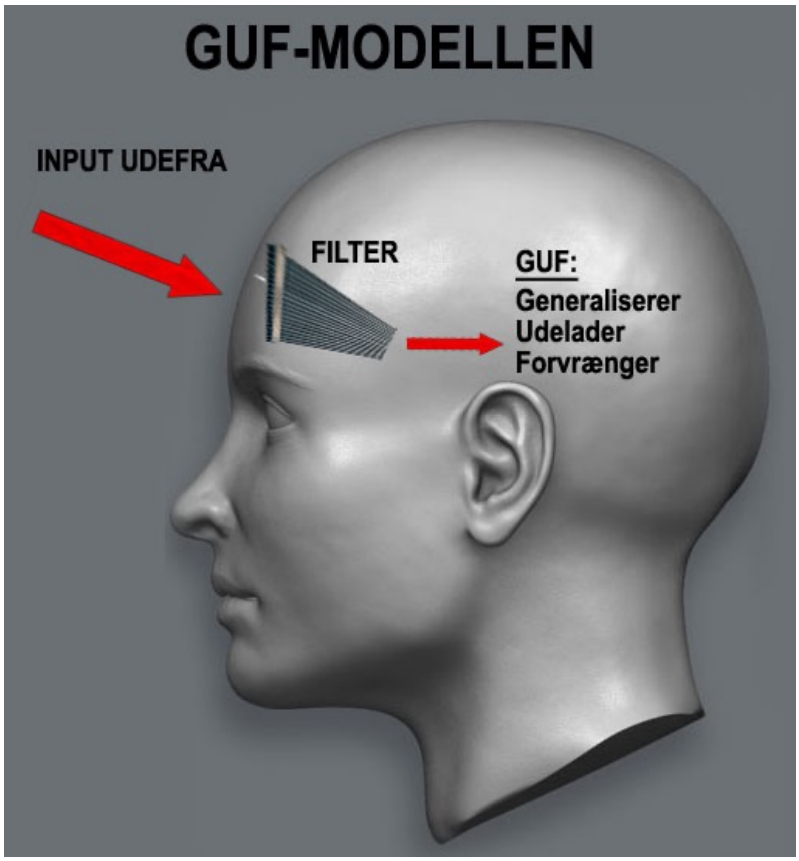
GUF-FILTERET GØR DIN HJERNE FAKTARESISTENT

Forkerte overbevisninger ville ikke være helt så stort et problem, hvis vi var gode til at korrigere dem, når de viste sig at være forkerte. Men her kommer en af hjernens helt grimme fejl i spil: Hjernens evne til at være faktaresistent.

En af hjernens funktioner ser ud til at være at skabe en overensstemmelse mellem vores indre model af verden og så den ydre verden. Og det lyder jo umiddelbart meget godt, for så kan vi løbende tilpasse vores egen, indre model af verden, så den er mest mulig korrekt.

Desværre er det ofte det modsatte, der sker. I stedet for at tilpasse sin model af virkeligheden, holder vores hjerne ofte så stædigt fast i sine egne overbevisninger, at den hellere prøver at tilpasse virkeligheden, så den passer til hjernens måde at se tingene på.

Et godt redskab til at identificere den mekanisme, er GUF-filteret. Og her snakker vi ikke om den klassiske, danske dessertskum med jordbærsmag. GUF står derimod for Generalisere, Udelade og Forvrænge.



GUF-filterets opgave er bl.a. at dæmpe de spændinger, vi oplever, når verden udenfor os ikke passer med den model af verden, vi har inde i os. Men i stedet for at ændre vores model af verden, går de hjernecentre, der er ansvarlige for GUF-filteret nogle gange desværre ind og tilpasser verden til vores model….ved netop at generalisere, udelade og forvrænge. Lad mig gøre det mere konkret:

GENERALISERINGER
Formålet med at generalisere er, at vi kan sætte ting i kasser og kategorier og dermed forudse farer. Er vi blevet megadårlige af at spise et giftigt bær, er det fint at generalisere til alle de andre bær på busken, så vi ikke giver os selv mavepine 100 gange. Og har en sabeltiger slugt vores ene hånd, fordi vi ville klappe den på hovedet, er det ok at generalisere til andre sabeltigere, så den anden hånd ikke også ender som sabeltiger-snack.

Så at kunne generalisere er meget vigtigt for os for både at kunne forstå verden og lære af fortiden. Men tager generaliseringen overhånd, går det galt:

Kender du f.eks. nogle i din omgangskreds, der kan finde på at sige: *"ALT er bare noget l***"* eller *"ALLE mænd (eller kvinder) er nogle svin*" eller "*Nu gik det IGEN galt – mit liv er en lang fiasko.*" Så kan du rose dem for at træne G'et i GUF. For ud fra bare én dårlig dag – eller måske bare én dårlig, halv time - så generaliserer de på livet løs. Og vel at mærke på en måde, så de bliver bestyrket i deres egen negative overbevisning. F.eks. at de er ofre, ingen kan lide dem, eller at selveste skæbnen måske er imod dem.

UDELADELSER
For at kunne danne en velfungerende og enkel model af verden, er vi også tit nødt til at udelade detaljer. Har du f.eks. lavet én dum fejl, er det vigtigt også at kunne se væk fra den, så du stadig har det store billede af dig selv, som jo forhåbentlig er ganske ok.

Men også her kan det gå galt. For hvis du udelukkende tager de informationer ind, der passer til din model af verden – det hedder "confirmation bias" - misser du samtidig vigtige ting.

Hvis du f.eks. har en overbevisning om, at du ikke er god nok, så har du typisk en tendens til at ignorere den ros og anerkendelse, du får. For den passer jo slet ikke sammen med den model af verden, du render rundt med. Og har du et anspændt forhold til f.eks. din partner eller en politiker, så bemærk, hvordan du har en tendens til at ignorere de gode ting, han eller hun også gør. Og så bliver det hele meget sort-hvidt og unuanceret

Et godt eksempel er mennesker med depression. Her viser en undersøgelse, at de reagerer mindre på ros, da det jo ikke passer ind i deres deprimerede verdensbillede. Til gengæld reagerer de lige så stærkt på negative ting som os andre.

Udeladelser er også ofte noget af det, der for alvor koster menneskeliv i en krig. Et frygteligt eksempel på det var den franske general Maurice Gamelin. Han styrede det fransk/engelske forsvar i begyndelsen af 2. verdenskrig – og han var så overbevist om, at tyskerne ikke kunne finde på at angribe gennem Ardennerbjergene, at han afviste luftfotos, som faktisk viste en gigantisk – men stadigt sårbar - tysk troppeopbygning lige præcis der. Havde han været åben for at ændre sin model af verden, kunne 2. verdenskrig være endt, før den begyndte.

FORVRÆNGNINGER
Så skal vi til F'et i GUF. Og den er der desværre ikke så meget godt at sige om.

Når jeg hjælper par med at få kommunikationen på ret køl igen, er forvrængning f.eks. typisk en del af problemet: Hvis manden er blevet forsinket på arbejde, forvrænger konen det måske til *"Han er ligeglad med mig"*. Og når manden så kommer hjem til et møgfald, forvrænger han hendes skuffelse over, at de ikke har mere tid sammen, til "*Hun er altid sur – det er faktisk sjovere at være på arbejde".*

Forvrængning er også farlig, når den rammer politik og religion – og det gør den desværre konstant. "Fake news" er et godt eksempel. For her er hele formålet jo at forvrænge virkeligheden - og så gentage påstanden indtil letpåvirkelige sjæle f.eks. begynder at tro på, at en tidligere, amerikansk udenrigsminister driver børneprostitution fra kælderen under et pizzeria i Washington. Eller at meningen med vacciner er at gøre os til zombier.

HVORFOR HAR VI SÅ SVÆRT VED AT ÆNDRE VORES MODEL AF VERDEN?
Det oplagte svar er, at det er fordi, det er besværligt. Lige som det kræver en masse energi at ændre en vane, kræver det en masse energi at gentænke vores model af verden. Og gennem evolutionen er hele vores organisme fintunet til at spare energi.

Og endelig kan det jo være, at den gamle model af verden giver os en gevinst, som vi ikke har lyst til at slippe. Har vi fået en masse magt ud af at fremstå som præst eller profet eller autoritet, så ville vi jo miste den magt, hvis vi erkendte, at vi havde taget fejl.

Og hvis vi skal erkende, at vi ikke er ofre, men faktisk kan forme vores eget liv, så risikerer vi måske både at miste den omsorg, den ansvarsfrihed - og måske den offentlige hjælp - som offerrollen har givet os.

Og endelig endnu en faktor, der gør, at vi har svært ved at slippe vores gamle overbevisninger: Stress. For stress gør os dumme og ufleksible. Så hvis vores hoveder er ved at eksplodere af stress, er det sidste, vi magter at overveje sikkert, om nogle af vores grundlæggende overbevisninger måske i virkeligheden er forkerte.

Pointe 3:

DET, DU FOKUSERER PÅ, ER DET, DU FÅR

Jeg vil skyde på, at det er første gang – mens du læser denne bog – at du fokuserer på dit højre øre.

Hvorfor kommer jeg med sådan et mærkeligt statement? Det er for at illustrere, at dit fokussystem er som en skarp projektør, der highlighter noget, mens det ignorerer resten.

Hvordan hjernen giver dig det, du fokuserer på – og udelukker, det, du ikke fokuserer på – er derfor den næste af hjernens arbejdsregler – eller algoritmer – som jeg vil gennemgå med dig.

DEN SKARPE PROJEKTØR

Hvis du har set en af de her amerikanske film, hvor colombianske narkosmuglere bliver stoppet af den amerikanske kystvagt midt om natten, kan du sikkert genkalde den skarpe skibsprojektør, der bliver rettet mod smuglernes båd. En skarp koncentreret stråle, der kraftigt lyser noget bestemt op, men efterlader alt andet i mørke. Og lige præcis sådan fungerer dit fokussystem også. Den highlighter helt bestemte træk ved virkeligheden og ignorerer resten.

Så når du f.eks. læser en bog, lukker du som udgangspunkt alt andet ude (også dit højre øre), medmindre der sker noget, som river dig ud af koncentrationen.

Uden dit fokussystem til at sortere, ville du lynhurtigt kortslutte pga. informationsoverload. For din hjernes kapacitet til at bearbejde data er meget mindre end dine sansers evne til at tage data ind.

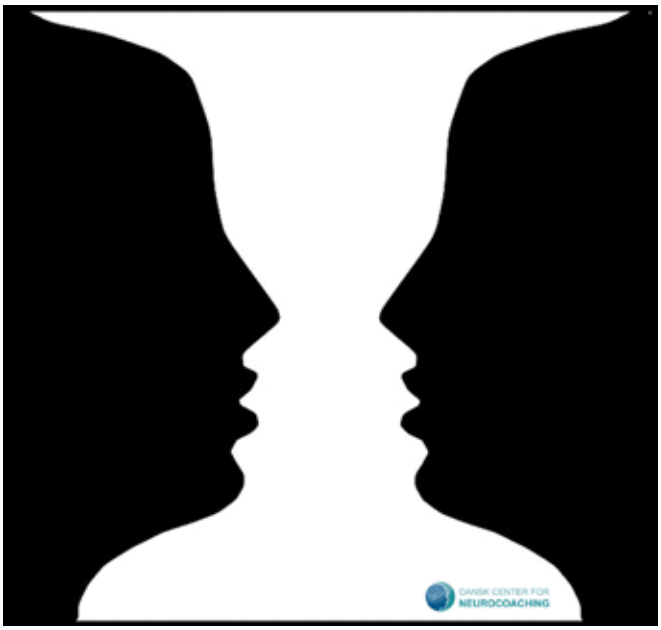
Vælg, hvad du fokuserer på.

Problemet med fokussystemet er dog, at det ligesom projektøren ret ensidigt fokuserer på visse dele af virkeligheden, men dermed samtidig også risikerer at ignorere andre, vigtige dele af virkeligheden.

Det kan f.eks. godt være, at projektøren fra patruljebåden highlighter den ene narkosmugler, der står med hænderne i vejret. Men samtidig kan hans banditkollega uset smide narkoen overbord eller gribe ud efter rygsækken med håndgranater. Og det kan godt være, at du har fuldt fokus på alle de negative sider af dit liv, men måske gør det så, at du kommer til at overse alle de gode ting – og gæt, hvad det gør ved din indre alarm.

RUBINS VASE

Nu vil jeg dele en af mine yndlingsmodeller med dig – den er nemlig supergod til at illustrere fokussystemet i praksis. Den havde 100-års jubilæum i 2015, og den er endda dansk. Den hedder Rubins Vase, og måske kender du den fra skolen. Hvis ikke du har set den før, så fortæl mig, hvad du ser…



Rubins Vase: Hvad fokuserer du på – og hvad overser du?

Hvis du ser en hvid vase, har du ret. Hvis du ser to sorte ansigter, har du også ret. For figuren viser begge dele – den er bare lavet, så du ikke i præcist samme splitsekund kan se begge dele. Du er nødt til at vælge. Figuren er lavet af den danske psykolog Edgar Rubin og er fremragende til at understrege 3 vigtige pointer:

1.
Rubins Vase demonstrerer, at verden ikke er enten sort eller hvid. Men at verden er både sort og hvid. Der sker gode ting, og der sker trælse ting, uanset om vi vil det eller ej.

2.
Du kan vælge at se verden som hvid, og du kan vælge at se verden som sort. Og du kan endelig også vælge at anerkende, at verden både er hvid og sort.

Men vælger du ikke aktivt, vælger dit fokussystem for dig – og så bliver det tilfældigheder, der kommer til at afgøre, hvordan du kommer til at se verden. Og dermed om du får et godt liv eller et rigtigt skidt liv. For husk: Det, du er bevidst om, kan du gøre noget ved – det, du er ubevidst om, gør noget ved dig.

3.
Endelig udstiller Rubins Vase vi menneskers manglende evne til at overskue den komplicerede virkelighed. Og er vi ikke opmærksomme på det, så har vi balladen. For din værste politiske eller religiøse modstander kan have lige så meget ret som dig – han eller hun fokuserer bare på nogle andre elementer end dig. Det er det, der gør det så farligt, hvis nogle prøver at tage patent på sandheden.

> ***"Tricket til at miste overblikket er at fokusere på småting."***
>
> Efter Chuck Palahniuk

Modellen kaldes også for forgrund / baggrund. For sætter du det sorte i forgrunden, ryger det hvide i baggrunden – og omvendt hvis du vælger at sætte det hvide i forgrunden.

Så hvis du forestiller dig, at du har malet Rubins Vase på en mur. Og at det nu er bulderravende mørkt. Og at du kun kan oplyse maleriet med en skarp lommelygte. Og at det hvide og sorte maleri repræsenterer dit liv (lad os bare sige, at det hvide repræsenterer alt det positive, og at alt det sorte repræsenterer det negative). Hvis du så ringer, og fortæller mig, at du har stress, så kunne jeg jo starte med at spørge dig, hvilken del af maleriet, du har din indre projektør rettet imod. Har du fokus på det hvide eller det sorte?

Jeg kan huske, at jeg engang gennemgik modellen med en mand, der havde depression. Der gik det op for ham, at selvom 99% af hans liv var hvidt, så var han kommet til at rette sin projektør mod den sidste procent.

I Neurocoaching-processen lærer vi dig, hvordan du selv kan betjene din indre projektør. Så du bliver opmærksom på alt det, du var kommet til at overse.

DIN HJERNE FUNGERER SOM GOOGLE

Har du lagt mærke til, at når du fokuserer på noget, får det en selvforstærkende effekt? Hvis du fokuserer på noget negativt, får du mere og mere øje på negative ting omkring dig – og det ender måske med at ødelægge hele din dag. Og omvendt ved positivt fokus.

Det er, fordi din hjerne fungerer som Google. Det, du søger på, giver hjernen dig. Når du vælger at fokusere på noget, beder du samtidig din hjerne om en masse information om det, du fokuserer på: Billeder, erindringer, tanker, associationer osv.

Og det er jo i princippet godt nok. Hvis jeg beder dig fokusere på en giraf, så ville det jo være lidt uhensigtsmæssigt, hvis du så får et indre billede op af en havetraktor.

Så når dine indre ”medarbejdere” giver dig en masse negative følelser, billeder og erindringer, viser det bare, at din indre google-funktion fungerer, som den skal. Det er bare dig som direktør, der skal være opmærksom på, hvad du søger på. Når du vælger at google ”angst og katastrofer” på din hjemmecomputer, forventer du vel heller ikke at få serveret en masse billeder af glade mennesker.

Så et af formålene med Neurocoaching er, at du bliver mere bevidst om, at det er dit eget valg af fokus, der kan starte en dårlig dag – og at du faktisk kan vælge noget andet.

Hvad googler du i din hjerne?

DEN USYNLIGE GORILLA
Et af de absolut mest underholdende forsøg med fokussystemet er Daniel Simons' og Christopher Chabris' eksperiment fra 1999 med den usynlige gorilla.

De to psykologer bad en række forsøgspersoner se en video, som de havde lavet. Forsøgspersonerne fik at vide, at de i videoen ville se to hold spille bold. Det ene hold ville have hvide T-shirts på, og det andet hold sorte T-shirts. Forsøgspersonerne blev så bedt om at holde øje med, hvor mange gange, personerne med de hvide T-shirts kastede bolden til hinanden.

De fleste af forsøgspersonerne havde rimeligt godt styr på antal kast, men da de så til sidst i interviewet blev spurgt: *"Og hvad så med gorillaen?"*, blev de fleste ret forvirrede. For de havde ikke lagt mærke til, at en mand i sort gorillakostume midtvejs i videoen faktisk var slentret rundt blandt boldspillerne og havde banket sig på brystet. For de havde jo haft deres fokus rettet mod deltagerne i de hvide T-shirts.

Simons og Chabris kaldte fænomenet for "opmærksomhedsblindhed". Hvis du fokuserer koncentreret på én opgave, lukker du alt andet ude. Selv en gorilla.

Den "usynlige" gorilla - Pointe 3:

Pointe 4:

DET, DU TRÆNER, BLIVER DU GOD TIL

Hemmeligheden bag enhver ændring af dine tanker og følelser er gentagelse og bevidste valg. Og det har vi en rigtigt god metafor for.

EN TUR I SKOVEN
For går du en gang imellem tur i skoven? Hvis ja, kan du sammenligne din hjerne og din psyke med en skov.

Vælger du normalt at følge stien, når du går tur i skoven? Det gør de fleste af os. Der ligger en tryghed i det. Stien er jo trampet. Så vi gør, som vi plejer. Du stiller dig jo heller ikke op om morgenen og overvejer, hvordan du skal børste dine tænder i dag.

Så vi gør som vi plejer: Vi bliver kede af det, som vi plejer, vi bliver stressede, som vi plejer, og vi bliver bange, som vi plejer. Vores hverdag er fyldt med vaner – desværre også ofte, når vi møder en udfordring.

En sti - eller vane - er derfor et problem, hvis du går ad en dårlig sti, der fører dig et dårligt sted hen.

Vi er utålmodige med at få dig i mål - det må du også gerne være =)

SÅDAN SKABER DU EN NY STI

I Neurocoaching-processen skal vi derfor sammen ud i skovbunden og finde en ny rute gennem skoven – så du kommer et dejligt sted hen.

Men hvis vi nu leger, at du beslutter dig for at skabe en ny sti i din egen private skov, hvad skal du så? Er det nok at gå den én gang? Nej, du skal selvfølgelig gå den rigtigt mange gange.

Og det er det samme i hjernen. Hver gang du vælger den nye sti, sker der en lille kemisk reaktion i synapsen (den lille afstand mellem neuronerne), der gør det lettere for den elektriske impuls at passere den nye vej.

Hvis du vil lære at børste tænder på en anden måde, er det jo heller ikke nok, at du bare gør det en gang - og så *"Vi ses om 14 dage"*. Så har du lynhurtigt glemt det. Men gør du det 10 gange i dag, 10 gange i morgen osv., så blive det lynhurtigt til en naturlig del af dig.

Og hvis vi nu stadig leger, at du går rundt i din private skov, og du kun går den nye sti, hvad sker der så med den gamle? Hvis svaret er, at den med tiden gror til, så har du ret. Og sådan er det også med hjernen. De neuronstier, du ikke bruger, går enten i dvale eller forsvinder over tid. Ikke i dag eller i morgen, men over tid. F.eks. er der sikkert mange ting, som du var god til som barn, men som nok lige skal genopfriskes.

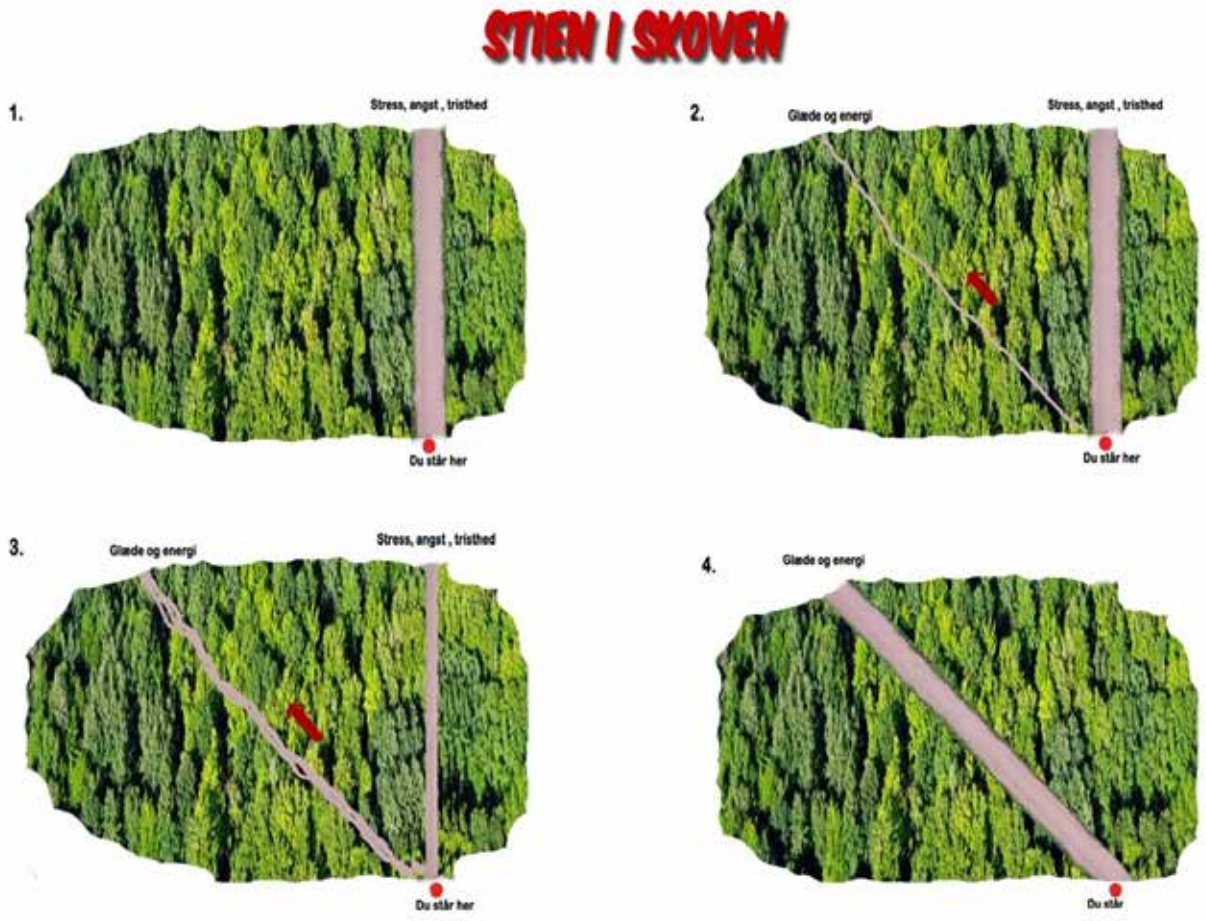
Så de to principper bag at danne et nyt tankemønster eller følelsesmønster er: Gentagelse og bevidste valg. Og jo mere du går den nye sti, jo hurtigere går det.

GÅ DEN NYE STI PÅ 3 MÅDER
Og du kan endda gå den nye sti på tre måder:

1. Ved at lytte til de lydfiler, du får af din Neurocoach efter hver session.

2. I mentaløvelser som vi f.eks. skal lave en del af i processen. For underbevidstheden kan ikke kende forskel på en realistisk mentaløvelse og så virkeligheden.

3. Ude i virkeligheden. Det er derfor, du skal skrive detaljerede dagbøger til din Neurocoach. For når du skriver tingene ned, bruger du en større del af hjernen end hvis du bare husker tilbage.



ER DER EN HAGE VED DET HELE?
Der er faktisk 3:

1. Du skal i løbet af processen træne korrekt. Og så vil du mærke et velbehag, der er tegn på, at dine indre medarbejdere har forstået alt det positive, du fortæller dem. Mærker du et ubehag, træner du forkert, og så skal du korrigere.

2. Du skal træne konsekvent. Din udvikling vil gå op og ned. Der vil være dage i processen, hvor du tror, at du er i mål. Og der vil være dage, hvor du føler dig slået tilbage til start. Og i begge tilfælde skal du holde snuden i sporet og træne det nye, positive.

3. Når den intensive proces er færdig, skal du have en langsigtet træningsstrategi, som du kan holde resten af livet. Lige som de mennesker, der har taget muskelmasse på eller har tabt sig – giver de los, bevæger de sig begge tilbage til udgangspunktet. I hjernen er der nogle mønstre, du kan overskrive, og så er de væk. Men der er også andre (fra specielt meget tidligt i livet), som du kun kan overtrumfe ved at blive ved med at træne det nye.