



Foto: Jacob Møns

► Professor og certificeret kropps- og psykoterapeut (4-årig, Biodynamic-uddannelse). Bent Warming-Rasmussen har forsket i videmedarbejdernes successtrategier. Han mener, at det kræver mental balance at være en kompetent videmedarbejder. Massage og coaching er føjede ham en hjælp til at udfærdige sig på det personlige plan, så man bliver bedre til at have empati og kreativitet i sin rådgivning og sit salgserhverv.

REVIKMENTORS ÅRSMØDE

Gå ikke glip af Bent Warming-Rasmussens foredrag 'Revisor i rådgiverrollen' på ReviKmentors årsmøde 14.-15. januar 2010.

Men under forløbet gav medarbejderne udtryk for, at de savnede støtte til at integrere den nye faglighed. Desuden var salgssallene stadig ikke blevet bedre.

Bent Warming-Rasmussen blev inviteret til at holde et kursus for hele medarbejdergruppen i håndtering af tillid, intuition og stress.

- De tre områder er vigtige at kunne håndtere, når man er videmedarbejder, for man skal have evnen til at kunne lytte, forstå og kunne kigge langt ind i mennesker – altså en stor grad af empati. For at kunne det rytter det ikke noget, at man er stresset, for så bliver ens verden som i en tunnel. Man fokuserer kun på løsninger og har svært ved at høre og sansе ordentligt. Man går efter det snævre, og det kommer der altså hverken god rådgivning eller gode løsninger ud af. Stress er kun med til, at man mister empatien, kreativiteten og intuitionen, og det er faktisk alt det, en god videmedarbejder skal rumme. Man kan sige, at stress ødelægger vores grundlæggende evne til at omsætte vores faglighed, fortæller Bent Warming-Rasmussen om baggrunden for, at han gik ind i et længere forløb med medarbejderne i Nykredit, hvor der samtidig skulle males på, om hans arbejder havde nogen effekt.

KROP OG PSYKE HÆNGER SAMMEN

Medarbejderne blev nu tilbudt coaching og massage. De kunne selv vælge, om de ville deltage, og i hvor

stor udstrækning. Nogle valgte kun coaching, andre massage, men flest tog imod tilbuddet om begge dele.

En efterfølgende undersøgelse viste i øvrigt, at kombinationen af både massage og coaching havde størst effekt.

- I praksis kan massage og personlig coaching ikke adskilles 100 procent. Når vi bliver masseret, frigør vi stoffet oxytocin, som populært kaldes 'tilfids-hormonet'. Vi kender det f.eks. fra, når vi går til frisør. I det øjeblik vi bliver rørt ved af et sympatisk menneske, øges vor tillid til det og vi åbner os, siger Bent Warming-Rasmussen som eksempel på krydstillet mellem krop og psyk.

- Mange virksomheder har en massecoaching på arbejdspladsen, og det giver god velydelse til medarbejderne, men det flytter ikke noget på det personlige plan. Ved at kombinere massage med samtale får man bedre resultater, hvilket den efterfølgende spørgeskemaundersøgelse blandt medarbejderne også viste.

Professoren arbejder ud fra en tese om, at der er meget tæt sammenhæng mellem psyk og de resultater, den enkelte videmedarbejder leverer. Ledelse bør derfor ansøkes ud fra et holistisk syn på den enkelte.

Bent Warming-Rasmussen giver flere eksempler på, hvordan medarbejderne kunne fortælle om små og store ting fra deres privatliv, som fylder i hverdagen og derfor hindrede deres præstation (herom har han dog tavschepligt).

- Hvis vi evner at få indre balance, så åbner vi også mulighed for at yde mere og af bedre kvalitet, fordi vi ikke bare sælger et produkt, men sælger os selv og den tillid, kunderne får til os.

40 PROCENTS FREMGANG

Effekten var til at få øje på i Nykredits 40 procent fremgang i første kvartal af 2009, og afdelingen forbedrede sig med 18 pladser ved næste benchmarking. Tivisten viste også de bedste tal nogensinde i centerdektør Bjarnes Jønsens tid.

- Der er ingen tvivl om, at massage og coaching har taget noget af presset væk fra medarbejderne, og at der er sket en stor personlig udvikling hos nogle medarbejdere, siger Bjarnes Jønsen, som selv har deltaget aktivt i projektet.

Direktøren anbefaler gerne andre arbejdspladser at begynde sig ud i lignende forløb.

- Det har gjort en forskel, og Bent Warming-Rasmussen har klart været

Massage og coaching GIVER BEDRE SALG

Nykredit i Silkeborg indførte massage og coaching for ledelse og medarbejdere og oplevede en salgsvækst på 40 procent. Professor, kropps- og psykoterapeut Bent Warming-Rasmussen mener, at lignende succes er mulig i revisorbranchen

Af Mette Swartz

- Revisorer er blandt de mest velmenende og flittige mennesker. De er desuden gode menneskekendere, fordi de er tæt på deres kunder og har set op- og nedture. Men ofte presser de sig selv for hårdt, så de mister

et. Han er ekspert i succeskriterier for videmedarbejdere og tillige kropps- og psykoterapeut. En kombination, der umiddelbart virker som en stov cocktail, men den giver god mening, når man hører ham definere de menneskelige mekanismer hos videmedarbejdere – herunder revisorer.

'STRESS GØR, AT MAN MISTER EMPATIEN, KREATIVITETEN OG INTUITIONEN, OG DET ER FAKTISK ALT DET, EN GOD VIDEMEDARBEJDER SKAL RUMME'

Bent Warming-Rasmussen

empati og ser tingene i et snævert perspektiv – får såkaldt tunnelsyn, siger Bent Warming-Rasmussen. Han er selv tidligere revisor og er i dag professor ved Syddansk Universi-

Bent Warming-Rasmussen er optaget af, hvordan man ved hjælp af f.eks. massage og coaching kan få videmedarbejdere til at trives bedre. Kravene er nemlig større i dage, når det

gælder både det faglige, salgsræssige og menneskelige. Tilmed mener han, at det er vigtigt at kunne male, om det han foretager sig, rent faktisk har en effekt.

NYKREDIT - ET STUDIE VÆRD

I slutningen af 2008 gik det lak-tisk ikke særlig godt for Nykredits brancher i Silkeborg. I den indre benchmarking blandt 47 afdelinger lå Silkeborg-kontoret i den laveste ende i slutningen af 2008, når det

gælder salgsresultater per medarbejder. Problemet var, at rutinerede medarbejdere var ristet, og der var flere nyansatte i afdelingen. Ledelsen satte ind med målrettet faglig opgradering og salgstræning.

ER VI I INDRE BALANCE, KAN VI YDE MERE OG AF BEDRE KVALITET – VI SÆLGER IKKE BLOT ET PRODUKT, MEN OS SELV

OG DEN TILLID, KUNDERNE FÅR TIL OS'

Bent Warming-Rasmussen

katalsyktor for en god udvikling. Men vi skal huske, at det er medarbejderne, der har flyttet sig, og de har gjort forskellen. Vi er stolte over de resultater, vi har nået, og de ser ud til at holde, siger Bjarnes Jønsen med henvisning til, at salgssallene har ligget i top hele 2009.

- Det viser bare, at når man arbejder med det personlige liv og får det til at fungere, så smitter det af på arbejds-

FAKTA

Rapporten 'Nye veje til succes – et case-eksempel fra Nykredit Silkeborg' kan læse på FRR's hjemmeside > For medlemmer.