

FORSKNING STÆRKT EFTERSPURGT I PRAKSIS

Den nyeste forskning i positiv psykologi er et godt eksempel på, hvordan man henter forskningen ned fra det videnskabelige elfenbenstårn og bringer den ud i verden, så den bliver praktisk anvendelig for så mange som muligt. Det handler om brugervenlig formidling.

Forskning i positiv psykologi er stærkt efterspurgt i erhvervslivet, ikke mindst i konsulentbranchen der hjælper både offentlige og private virksomheder med at øge trivsel og præstation. Ifølge autoriseret erhvervspsykolog Ebbe Lavendt fra Center for Positiv Psykologi gælder det om at tænke formidling ind som en integreret del af forskningsprocessen hele vejen fra start til slut. Med sit igangværende ph.d.-projekt ved Institut for Idræt på Københavns Universitet er han en af verdens førende eksperter på positiv psykologisk coaching. Her drejer det sig helt grundlæggende om at stille skarpt på styrker, ressourcer og muligheder i modsætning til den traditionelle kliniske psykologi, der fokuserer på psykiske lidelser.

FORSKNINGSFORMIDLING ER NØGLEORDET

"Positiv psykologi handler om at fremme præstation og trivsel. En vigtig årsag til den stærkt stigende interesse for forskningen er de efterhånden mange undersøgelser, der dokumenterer, at medarbejdere er langt mere engagerede og produktive på jobbet, når de får mulighed for at bruge deres styrker og gøre det, de er bedst til", forklarer Ebbe Lavendt.

Som forsker har han gjort videndeling til sin mærkesag og sikrer formidling til konsulenter, coaches samt offentlige og private virksomheder, bl.a. gennem webportaler, netværk, kurser, workshops og foredrag. Generelt er der langt fra universiteter og forskning til den virkelighed, hvor man arbejder værktøjsbaseret med konkrete øvelser og aktiviteter. Meget af den forskning, der bliver produceret på universiteterne er ifølge Ebbe Lavendt ikke umiddelbart tilgængelig for andre. Udfordringen er at få formidling tænkt ind i hele forskningsprocessen.

IDEALET ER PARTNERSKABER

"Konsulenter og andre praktikere kan ikke sidde på hænderne og vente. De er flere år forud for forskerne, og det sker ofte, at praktikere overtager de gode idéer og omsætter dem i praksis, men ofte med vekslende succes. Idealet er parløb, hvor parterne samarbejder om at gøre forskningen nemmere tilgængelig. Jeg kan kun opfordre andre forskere til at etablere partnerskaber eller netværk med aktører i erhvervslivet, der er med til at gøre forskningen brugbar. Opgaven er at udvikle teorier,

der er brugervenlige og nemme at formidle”, understreger Ebbe Lavendt, der selv lægger stor vægt på bredt samarbejde.

Mads Bab, Master i Anvendt Positiv Psykologi (MAPP) og stifter af virksomheden Gnist er en af de samarbejdspartnere, der dribler videre med boldene, så forskningen også bliver anvendt i praksis. Han arbejder med forandringsprocesser og konceptudvikling af en række konkrete værktøjer målrettet andre coaches, konsulenter og HR-folk verden over. Et af de mest brugte værktøjer er visuelle styrkekort, der i dag bliver brugt inden for styrkebaseret udvikling og gør det nemmere – og sjovere – at coache personer med udgangspunkt i deres styrker.

SCIENCE IS SEXY

”Hvem har sagt, at forskning behøver at være kedelig. Som konsulenter og coaches skal vi tænke i fornyelse, turde gå nye veje og prøve nye værktøjer af. Men vi skal samtidig i langt højere grad sikre os, at der er solid forskning bag de metoder, vi anvender i vores praksis. Vi skal sikre os, at det, vi anbefaler virksomheder, også virker”, fastslår Mads Bab.

FAKTA

VIA styrker - Values In Action

En af den positive psykologis grundlæggere, den amerikanske psykolog Christopher Peterson, ledte for godt ti år siden et stort hold internationale forskere i udviklingen af en klassifikation af centrale menneskelige styrker. Resultatet blev en klassifikation bestående af 24 såkaldte karakterstyrker fordelt i 6 overordnede kategorier. Forskningen bag VIA styrker er klar: Fokus på egne styrker har positiv virkning på menneskers trivsel, såsom mere selvværd og selvtillid, mindre stress, mere engagement og drivkraft og mere glæde.

Styrkekort gør det abstrakte konkret

Mange oplever det som meget abstrakt at tale om og forholde sig til et tema som styrker. Brugen af illustrative styrkekort gør det meget nemmere at hjælpe andre med at **Finde, Forstå og Forankre** egne personlige styrker. Styrkekortene bruges i dag af undervisere, vejledere, coaches, konsulenter og virksomheder, der arbejder målrettet med styrker. Kortene findes i forskellige varianter med udgaver målrettet unge i skolealderen samt voksne og er udviklet af henholdsvis erhvervspsykolog, MAPP Ebbe Lavendt, Center for Positiv Psykologi (<http://www.positivpsykologi.dk>), og stifter af Gnist, MAPP Mads Bab (<http://gnist.com>).



CASE

Forskning i positiv psykologi og styrkebaseret udvikling efterspørges i stigende grad i erhvervslivet, både inden for offentlig og privat virksomhed. En forskningsbaseret biotekvirksomhed som Biogen Idec har taget den nyeste forskning til sig i udviklingen af sælgernes personlige kompetencer:

STYRKEBASERET SALGSLEDELSE KAN SES PÅ RESULTATERNE

Biotekvirksomheden Biogen Idec arbejder aktivt med at udvikle sælgernes personlige styrker. Det sker for at forbedre trivsel og motivation, styrke kunderelationer og løfte salget.

”Her er der for første gang en test, der ikke fokuserer på alt det, vi er mindre gode til. Omdrejningspunktet er vores personlige styrker og det vi er gode til. For det er bevist, at det skaber trivsel og bedre livskvalitet, når vi gør det, vi er bedst til. I et team tror man ofte, at vi alle sammen skal kunne lidt af det hele. Men vi vil hellere arbejde aktivt med den menneskelige kapital, hvor vi fokuserer på den enkeltes styrker, og hvordan vi hver især bedst kan bidrage til at nå det fælles mål”.

Bag den styrkebaserede tilgang til salgstræning står Elsebeth S.S.M. Jensen, Key Account Manager og Sales Coach i Biogen Idec, der fremstiller og markedsfører lægemidler til behandling af multipel sclerose. Med en certificering i styrkebaseret udvikling har hun introduceret VIA styrker i sit salgsteam som et led i udvikling og professionalisering af sælgernes personlige kompetencer. Det ultimative formål er at styrke de professionelle relationer med sygeplejersker og læger på hospitalernes scleroseafdelinger og derigennem påvirke salget.

Evidens skaber tillid

De evidensbaserede metoder i styrkebaseret udvikling med afsæt i den positive psykologi har betydning i en forskningsbaseret virksomhed som Biogen Idec.

”Det er vigtigt for mig, at der er evidens bag de metoder, vi bruger i salgs- og medarbejderudvikling. Det skaber en troværdighed og tillid, som jeg godt tør læne mig ind i, når jeg skal argumentere for effekten. Jeg vil også mene, at evidens er vigtig for at overbevise vores medicinske kolleger”, pointerer Elsebeth Jensen.

OM FORFATTERNE

Artiklen er skrevet i et samarbejde mellem:

- Ulla Schade, journalist, kommunikationsrådgiver & coach, www.schadekom.dk
- Ebbe Lavendt, autoriseret erhvervspsykolog, Master i Anvendt Positiv Psykologi og ph.d.-studerende, www.positivpsykologi.dk
- Mads Bab, Master i Anvendt Positiv Psykologi, www.gnist.com

Citer venligst denne artikel som: Schade, Ulla; Lavendt, Ebbe; & Bab, Mads (august 2012). *Forskning stærkt efterspurgt i praksis*. København: Center for Positiv Psykologi.