

I rosens navn

Når man er i positive relasjoner til andre mennesker, øker kapasiteten til å lære, ta initiativ og til å ta risiko, skriver Trond Albert Skjelbred, partner i Nor PR.

Mens jeg en fin maldag satt i et møte, fikk jeg en innskyttelse. Jeg skrev en sms til journalist Sjur Holsten i *Bergens Tidende* om hans kommentarartikkel "Et lite stykke Europa". Den handlet om de forestående økonomiske hestekurene grunnet situasjonen i Hellas. I tekstmeldingen stod det følgende: "Jeg vet ikke hvor mye ros du takler, men gårsdagens kommentar var det noe 'Victor Normansk' over – det å forklare noe komplisert på en lettfattelig og interessant måte. Glimrende!" I sitt svar virket det som om min gamle kollega, Sjur, satte stor pris på tilbakemeldingen.

Noen vil kanskje mene at det er lite taktisk å rose journalister for godt arbeid, fordi det kan virke som om man prøver å innynne seg for å oppnå fremtidige fordeler. I mitt hode er dette feil tenkt. Jeg er tilhenger av å gi tilbakemelding på både fremragende og slett utført arbeid, uavhengig av hvilke konsekvenser dette får lenger ute i løypen og om vedkommende er journalist eller har annen profesjon. Enten har man integritet eller så har man det ikke. Man har ikke litt integritet. For å lykkes som rådgiver er dette en avgjørende egenskap. Du må tørre å si din oppriktige mening. Det er det våre oppdragsgivere betaler for.

For 20 år siden hadde jeg Torger Reve som foreleser da jeg gikk på Norges Handelshøyskole. Han er på mange måter den amerikanske strategiguruen Michael Porters mann i Norge. Reve ledet det meget omtalte prosjektet "Et konkurransekyktig Norge", som handlet om

klyngenes betydning for kunnskaps-overføring og verdiskapning. Torger Reve hadde akkurat holdt en glitrende forelesning, som han pleide. Forelesningsteknisk gjorde han imidlertid det meste feil: Han satt stille ved overheadfremviseren i to ganger 45 minutter, ingen fakter eller overraskende bevegelser, og uten spesielt spennende foiler. Men han hadde noe på hjertet: et teoretisk innhold som han formidlet med et enestående engasjement og troverdighet, ispedd relevante historier fra næringslivet.

Etter timen gikk jeg frem og gav ham ros for et fantastisk bra foredrag. Til min forbauselse ble Reve mildt sagt overrasket, kledelig sjenerert og ikke så rent lite glad. "Sier du det!?" Det virket ikke som om han hadde fått denne type tilbakemelding tidligere. Dette til tross for at han hadde undervist i årevis.

Denne erfaringen har jeg tatt med meg videre. Gi mennesker rundt deg ros når de fortjener det. Dette fordi det er få andre som gjør det. Det er et konkurransefortrinn å være god til å gi kritikk og kanskje særlig ros. Adferdspsykologien viser dessuten at det å oppmuntre til ønsket adferd (positiv respons) er mer effektivt enn å slå ned på uønsket adferd (negativ respons) dersom man ønsker adferdsendring. Forskning viser også at når man endrer måten å snakke på, om seg selv og om andre, så vil det også bidra til å skape endringer i synet man har på seg selv. Morgan (2007) viser at når man er i positive relasjoner til andre mennesker, øker kapa-



siteten til å legge merke til egne styrker og svakheter. Man stoler mer på at tilbakemeldingen fra andre er oppriktig, og ikke bare velment, og det øker kapasiteten til å lære, ta initiativ og til å ta risiko.

Av og til kan rosen gi uante utslag. Min mor tok lærerutdanning i voksen alder og hadde en dag en spesielt dårlig gjesteforeleser. Han var uklar, uninspirert og tydelig utilpass. Til hennes store forbauselse fikk gjesteforeleseren svært god tilbakemelding fra en av studentene etter den første timen. Etter pausen leverte den samme foreleseren en glitrende forestilling. Krystallklar, inspirert og tydelig i flytsonen.

Herrens veier er uransakelige.

NESTE NUMMER: Tove Gartland, *Assessit*