

# PSYKOLOGI

Indsigt • mentalt velvære • personlig udvikling

Nr. 7, 1. okt. - 11. nov. 2007 Pris 59,75 kr.

**9** siders tema:

## Tvangs- adfærd

Når tanker og ritualer  
tager magten

Bliv en del af  
det gode team

med Bernice McCarthys  
4 persontyper

Fodbold  
en sport med  
store følelser

Meridianterapien EFT:

Genvej til  
psyken

Forkæl dine  
chakraer på  
Mauritius

Efter stress-kollaps:

# Michael Carøe

– Nu kan jeg være alene med mig selv

Andrew Cohen,  
spirituel lærer:

Er du  
kosmisk  
bevidst?

Få et godt  
liv som  
sygemeldt

UBD 01.10.2007-11.11.2007 Pris 59,75 kr.



5 701837 007181 07

Få svar i Psykologis 3 brevkasser om drømme, filosofi og psykologi

# Indhold

- 4 Kort nyt
- 8 Michael Carøe  
– For voksen til sorgløs charme
- 16 Kort nyt
- 18 Det svære samarbejde  
eks og eks imellem
- 23 Kort nyt
- 24 Møde med uret  
Derfor kommer nogle altid for sent
- 29 Kort nyt
- 30 Er du kosmisk bevidst?  
Andrew Cohen
- 33 Kort nyt
- 34 Tema: Tvangsadfærd  
Når tanker og ritualer tager magten
- 43 Kort nyt
- 44 Lyt til dit hjerte
- 48 Min selvudvikling:  
Anne Dorte Michelsen
- 50 Fodbold
- 57 Tips til fodbold
- 58 Tips til velvære
- 60 Spørg om psyken
- 62 Drømme-brevkasse
- 64 Det Filosofiske  
Hjørne
- 66 Chakra spa  
på Mauritius
- 70 Sygemelding  
tærer på  
psyken



tema:

## Tvangsadfærd



76 Kort nyt

77 Sådan behandler jeg:  
Warsana Lüth Olsen

78 Bank smerten væk med  
Emotionel frihedsteknik

81 Kort nyt

82 Find dig selv i  
det gode team

86 Kort nyt

88 Psykologi-guide

90 På gensyn



SANGSKRIVER OG MUSIKER  
ANNE DORTE MICHELSEN



EKSPERT I LÆRING  
DR. BERNICE MCCARTHY



SPIRITUEL LÆRER  
ANDREW COHEN

# Find dig selv i det gode team

Når nogle team fungerer bedre end andre, er det ganske enkelt fordi, gruppen er sammensat rigtigt – af personligheder der supplerer hinanden. Men hvordan gør man så lige det? Den amerikanske doktor i læringsteori **Bernice McCarthy** står bag 4mat, en model der kortlægger den enkeltes styrker og sikrer en respektfuld kommunikation. Teoriene er udviklet til undervisning af børn, men de seneste år har erhvervslivet i en række lande taget principperne til sig. Psykologi har mødt Bernice McCarthy, da hun for nylig var på lynvisit i København.

det bestemt fra den amerikanske dr. Bernice McCarthy, ophavskvinden til modellen 4mat, der inddeler os i fire personlighedstyper. De fleste vil overvejende, men ikke udelukkende tilhøre én af de fire typer – som hver er god i forskellige situationer.

– Hvis du skal sammensætte det perfekte team, skal du have alle typer med på holdet. Og så skal du have en ledelse, der sætter pris på alle fire egenskaber, siger den tidligere high school-lærer, der i dag driver virksomheden About Learning Inc. i USA. Hun er på et kort ophold i Danmark for at mødes med sin samarbejdspartner, der anvender 4mat i danske virksomheder. Men det var ikke virksomheder, modellen var tiltænkt.

Tilbage i 1979 skabte Bernice McCarthy 4mat for at kunne inddele eleverne i grupper og indrette undervis-

AF KATRINE KREBS  
FOTO: BJARKE ØRSTED

**L**ine sidder i marketingafdelingen, hun elsker at tænke kreativt og kan lide at have mange bolde i luften. Men hun synes, virksomhedens sælgere er for frembrusende og resultatorienterede. Endnu værre er det med ingeniørerne fra produktionsafdelingen, der fortaber sig i detaljerne og er ekstremt strukturerede.

Omvendt synes de, at Line er noget flyvsk og useriøs.

Lyder situationen bekendt? Den simple forklaring er, at I har forskellige interesser. Fra livets begyndelse er det forskelligt, hvordan I har tilegnet jer viden, og hvordan I bruger den.

– Alle lærer på deres egen måde, og alle måder er lige gode, kommer

## KOMMUNIKATIONSCIRKLEN



### 1 HVORFOR?

Giv dit budskab mening for at få dine tilhørere fanget.

### 2 HVAD?

Giv grundig information og baggrund så dit budskab bliver troværdigt.

### 3 HVORDAN?

Giv dine tilhørere mulighed for at få konkret og praktisk erfaring med det, du taler om.

### 4 HVAD NU?

Giv dit budskab perspektiv og vis, hvad dine tilhørere kan bruge det til i deres eget liv.

Ved at følge cirklen hele vejen rundt taler du til alle typer og får derved alle til at modtage – og forhåbentlig forstå – dit budskab.

Kilde: ITA Group A/S.

## VI VÆLGER VORES MODSÆTNING

En amerikansk undersøgelse af 150.000 personer viser, at 87 procent er gift med deres modsætning i 4mat. En 2'er vil typisk vælge en 4'er som partner – og omvendt. – Du bliver meget tiltrukket af en, som er god til det, du ikke selv er god til, og tænker: »Hvor er han god til det, og det kan jeg slet ikke. Han må være klogere end jeg.« Men det har intet med intelligens at gøre, det er bare modsatte færdigheder, siger **Bernice McCarthy**, der desuden mener, at vi i løbet af livet mere og mere vil påtage os vores partners egenskaber, hvis vi bliver sammen.

i løbet af kort tid ud af, at det er helt i orden at være, som de er, siger hun og fortsætter:

– 1'erne og 2'erne finder ud af, det er o.k., de er længe om at tage en beslutning, for de er reflekterende og kender alt det bagvedliggende. 3'erne indser, det er helt i orden, de ikke er så verbale, for de er gode til at løse problemer og kan opnå resultater. Og så er der 4'erne, for hvem billedet aldrig er statisk. Det er pragtfuldt at finde ud af, at alle disse egenskaber er lige gode.

Det er imidlertid ikke alle typer, der passer lige godt på alle poster i erhvervslivet. Test har vist, at den amerikanske hærs ledere næsten udelukkende er 3'ere, for de skal kunne tage beslutninger hurtigt og uden tøven. De praktiske 3'ere passer godt på lederposter generelt, fordi de er i stand til at tage de svære beslutninger ved for eksempel fyringsrunder. Det vil være svært for de følsomme 1'ere.

McCarthy mener, at skoleinspektører ofte vil være en blanding af type 1 og type 3, fordi 3'erne er interesseret i produktivitet – at børn lærer noget – og 1'erne er interesseret i mennesker – at børnene har det godt. Denne kombination af typer har flere fordele.

– Da vi (About Learning Inc., red.) begyndte at arbejde med konflikter i virksomheder, opdagede vi, at de mennesker, der har størst talent for konfliktløsning, er en blanding af 1'ere og 3'ere, forklarer hun.

Men det er ikke blot medarbejderne, der kan genkende sig selv i modellen. Det kan også selve virksomheden. Når Bernice McCarthy underviser ledere i kommunikation ud fra



### DR. BERNICE MCCARTHY

er uddannet fra Northwestern University og har senest opnået en doktorgrad derfra. I dag er hun Chief Innovation Officer i virksomheden About Learning Inc., som hun grundlagde i 1979 for at udbrede kendskabet til 4mat. Hun er desuden forfatter til fem bøger.

4mat-cirklen, er der derfor ofte vægt på en specifik del af processen.

– Hvis virksomheden teoretisk er i en 2'er-fase, skal kommunikationen være klar, udtrykkelig og ærlig. Hvis en leder for eksempel har overtaget posten fra en person, der var mistilid til, skal den nye leder tale som en type 1 om ting fra hjertet.

Den gode leder formår at rumme alle typer, mener hun. Ligesom alle mennesker i øvrigt bør kunne i løbet af tilværelsen.

For ligesom livet ikke er statisk, er typerne det heller ikke.

– Hvis du er en succesrig voksen, vil

du komme frem til det sted, situationen kræver. Hvis du er en person, der er bange for at tage beslutninger, er du ikke en succesfuld voksen – du vil aldrig nå til tredje kvadrant (fjerdedel, red.), fordi du ikke har formået at bevæge dig rundt i cirklen, siger McCarthy.

### Hver alder sin type

– Jeg vil gerne understrege, at vi ikke bare kan placere mennesker som én type, for jo ældre vi bliver, desto bedre bliver vi til at rumme alle typer. Det er også hele pointen med at lave modellen som en cirkel, så alle kan se, at mennesker til stadighed bevæger sig rundt. Efterhånden som du bliver mere moden og får børn, sker der ting. Pludselig – må gud forbyde det – ringer telefonen, og ens barn er kommet på hospitalet. Så vil en type 1 hurtigt kunne bevæge sig til en type 3 for at tage hånd om situationen. Jo ældre du bliver, desto mere vil du være i stand til at påtage dig alle typerne. Men du vil altid have din egen kerne, mener McCarthy.

At inddele mennesker i fire kasser er i virkeligheden lidt vold for den menneskeglade McCarthy. Og hun ser godt ulempen ved det.

– Jeg siger ikke, at alle skal testes, for jeg kan sagtens se det negative i det. Så vil folk bare rende rundt og sige: »Åhr, han er også bare en 2'er. Og hende der er en 4'er, eksemplificerer Bernice. Omvendt er budskabets vigtigste for hende, at fordelene overskygger risikoen ved forenkling. Det samme gjorde sig gældende, da 4mat i sin tid bredte sig til erhvervslivet.

– Jeg var lærer. Jeg lærte børn at læse bøger, skrive digte og skuespil, så til at begynde med var det en overraskelse, da for eksempel Ikea bad mig gå ind i deres canadiske afdeling og hjælpe medarbejderne til at forstå, hvordan de kunne bruge cirklen.

I dag bruges 4mat til både undervisningsbrug og i erhvervslivet i USA, mens det her i Danmark primært er erhvervslivet, der bruger modellen. □



– Hvis du skal sammensætte det perfekte team, skal du have alle typer med på holdet. Og så skal du have en ledelse, der sætter pris på alle fire egenskaber, siger Bernice McCarthy, der driver virksomheden About Learning Inc.

ningen, så den passede til den enkelte. Dengang var hun ikke selv klar over, hvor mange anvendelsesmuligheder metoden havde. Da hun etablerede virksomheden About Learning Inc., var det for at udbrede sit budskab til den amerikanske undervisningssektor. Men snart begyndte virksomheder også at henvende sig til hende. Nogle virksomhedsledere så 4mat som en forandringsmodel, andre som en kommunikationsmetode. I dag har så forskellige organisationer som Ikea til US Army benyttet sig af 4mat-metoden til at teste deres medarbejdere og kategorisere dem i typer for på den måde at tilgodese deres behov – og udnytte deres færdigheder optimalt. Men modellen er også et kommunikationsværktøj, der gør det muligt at nå ud til alle med et budskab – i uddannelsessystemet såvel som i erhvervslivet, forklarer McCarthy.

– Det begyndte at gå op for mig, at cirklen passer på enhver situation, og ved at bevæge sig rundt i den kan alle problemer løses. Det var en vigtig dag, da de fire spørgsmål »hvor-

for, hvad, hvordan og hvad nu?» kom til mig, siger Bernice.

#### Inspireret af sine sønner

Oprindelig var det børnenes indlæring, der havde Bernice McCarthys interesse. Hendes sønner var den direkte årsag til, at hun fordybede sig i læringsteorier og hjerneforskning for at skabe det, der senere blev til 4mat. – Jeg udviklede modellen for at ethvert barn skulle have en chance. Jeg har fem sønner. Den ældste fik masser af 13-taller, nummer to hadede skolen og ville droppe ud, og min yngste søn var også en katastrofe at undervise. Jeg ønskede, at de blev behandlet på en sådan måde, at de alle kunne lære noget, for de var alle intelligente – de var bare forskellige, forklarer moren, der i dag har flere af sine sønner ansat i virksomheden About Learning Inc.

Derfor blev det i første omgang high school-elever, der nød godt af Bernice McCarthys tanker om, at alle kan lære alt, bare de bliver undervist på den rigtige måde. Ifølge hende er den meste undervisning tilrettelagt, så

## 4MAT I DANMARK

Herhjemme har konsulentvirksomheden ITA Group A/S det danske partnerskab på 4mat. ITA anvender 4mat som et tilbud til virksomheder, der har fokus på at anvende medarbejdernes forskelligheder positivt ved for eksempel sammensætning af team, lederudvikling og forandringsprocesser. Desuden tilbyder ITA typetest.

Virksomheder som Mercuri International, SuperGros og efteruddannelsesafdelingen Poul Due Akademiet på Grundfos er bygget op omkring 4mat.

Læs mere på: [www.4mat.dk](http://www.4mat.dk)

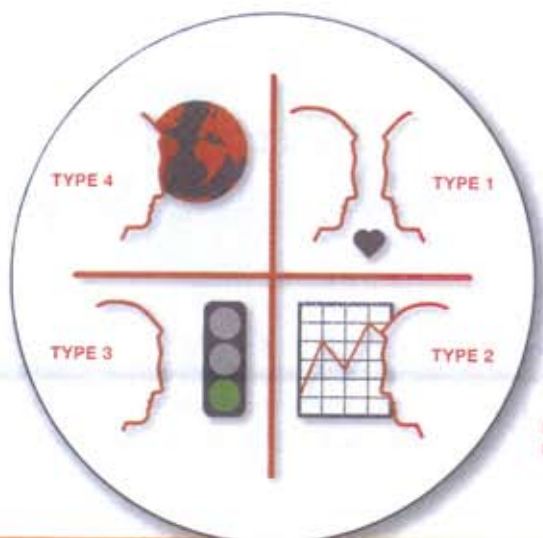
kun 2'erne i 4mat-modellen får glæde af den. 2'erne er autoritetstro og elsker teoretisk viden. De andre typer, for hvem meningsfuldhed, anvendelighed eller praktisk håndtering er det vigtigste, bliver tabt i undervisningssystemet. Og i øvrigt ofte i al anden kommunikation, mener hun.

– Det er vigtigt at vide, hvem du er, for det betyder, du er o.k. De fleste af os bekymrer os jo om, om vi er gode nok. Når jeg har testet folk, finder de

Fortsættes  
næste side

# Find din type

Type 1 og 4 er kendetegnet ved lederskab – de kan begeistre og igangsætte, mens type 2 og 3 er managementorienterede – de er gode til at udføre og gå i detaljen.



Kilde:  
ITA Group A/S.

<b>TYPE 1</b> DEN MENINGSSØGENDE	<b>TYPE 2</b> DEN ANALYTISKE	<b>TYPE 3</b> DEN PRAKTISKE	<b>TYPE 4</b> DEN DYNAMISKE
<p>1'erne søger mening, og de ønsker at involvere sig i vigtige emner samt at bringe mennesker sammen og skabe enighed.</p> <p><b>FAVORITSPØRGSMÅL:</b> Hvorfor?</p> <p><b>MULIGE KENDETEGN:</b> <b>Drikker:</b> rødvin <b>Favoritmusik:</b> Try a little tenderness, Tue West, Sådan no'en som os..., Poul Krebs, Come together, Beatles <b>Metaforer:</b> træ, rolig, åben, en idyllisk scene, midten af en cirkel, en hjælpende hånd <b>Favoritbil:</b> stationcar, MPV'er <b>Det at købe bil:</b> spørger venner og bekendte – og køber fordi de kan lide sælgeren <b>Typiske job:</b> lærer, pædagog, coach, frivilligt arbejde <b>1'er-virksomheder:</b> Red barnet, Mellempøkeligt Samvirke, Børnehaver m.m.</p>	<p>2'erne søger fakta og teori, kritiserer information, skaber koncepter og modeller og ønsker intellektuel anerkendelse.</p> <p><b>FAVORITSPØRGSMÅL:</b> Hvad?</p> <p><b>MULIGE KENDETEGN:</b> <b>Drikker:</b> skotsk whisky, Martini med oliven <b>Favoritmusik:</b> Bach og Roy Orbison, Sex Pistols, Jean Michel Jarre <b>Metaforer:</b> detaljerede oversigtstegninger, en bog, en computer, solidt funderet <b>Favoritbil:</b> Volvo, dyre tyske sedan'er <b>Det at købe bil:</b> gransker forbrugerundersøgelser, noter og laver research, sammenligner minimum 10 tilbud <b>Typiske job:</b> økonomimedarbejder, bankmand, revisor, ingeniør <b>2'er-virksomheder:</b> banker, advokatfirmaer, revisorer, forsikringselskaber m.m.</p>	<p>3'erne søger anvendelighed og har behov for at vide, hvordan ting virker, så de kan bruges praktisk og produktivt.</p> <p><b>FAVORITSPØRGSMÅL:</b> Hvordan?</p> <p><b>MULIGE KENDETEGN:</b> <b>Drikker:</b> øl <b>Favoritmusik:</b> Walking on sunshine, Katrina And The Waves, These boots were made for walking, Nancy Sinatra, Rolling Stones og jazz <b>Metaforer:</b> En traktor i andet gear der tager det seje træk, et hjul der maler hvede til mel, en lastbilchauffør der styrer gennem sving <b>Favoritbil:</b> firehjulstrækker, pickup, rummelige biler <b>Det at købe bil:</b> ser hvordan motoren ser ud, tager prøveture, studerer garantibeviser m.m. <b>Typiske job:</b> Underholdning, sport, entreprenør, håndværker, sælger m.m. <b>3'er-virksomheder:</b> Dansk Supermarked, Entreprenørvirksomheder</p>	<p>4'erne søger skjulte muligheder, de er intuitive, afprøvende samt omstillingsparate og gode til at få ting til at ske.</p> <p><b>FAVORITSPØRGSMÅL:</b> Hvad nu?</p> <p><b>MULIGE KENDETEGN:</b> <b>Drikker:</b> lidt af de hele <b>Favoritmusik:</b> My way, Frank Sinatra, Meat Loaf, diverse musicals <b>Metaforer:</b> en sigøjner-karavane, en drage, en sejlbåd, et rumskib <b>Favoritbil:</b> går ud for at købe en familiebil, men kommer hjem med en cabriolet <b>Det at købe bil:</b> ser på hvordan den ser ud, kan den fås som cabriolet, overvejer (et øjeblik) økonomien – mens man kører hjem <b>Typiske job:</b> reklamebranchen, udvikler, designer, direktør <b>4'er-virksomheder:</b> Designvirksomheder, reklamebureauer, nogle frisører</p>

**4MAT ER SKABT** på baggrund af eksisterende forskning om hjernen samt læringsteorier. Modellen har rødder i forskning fra udviklingsteoretikere som Jean Piaget, John Dewey, David Kolb og Carl Jung. Desuden har Joseph Bogens forskning om de to hjernehalvdel ligget til grund for 4mat.