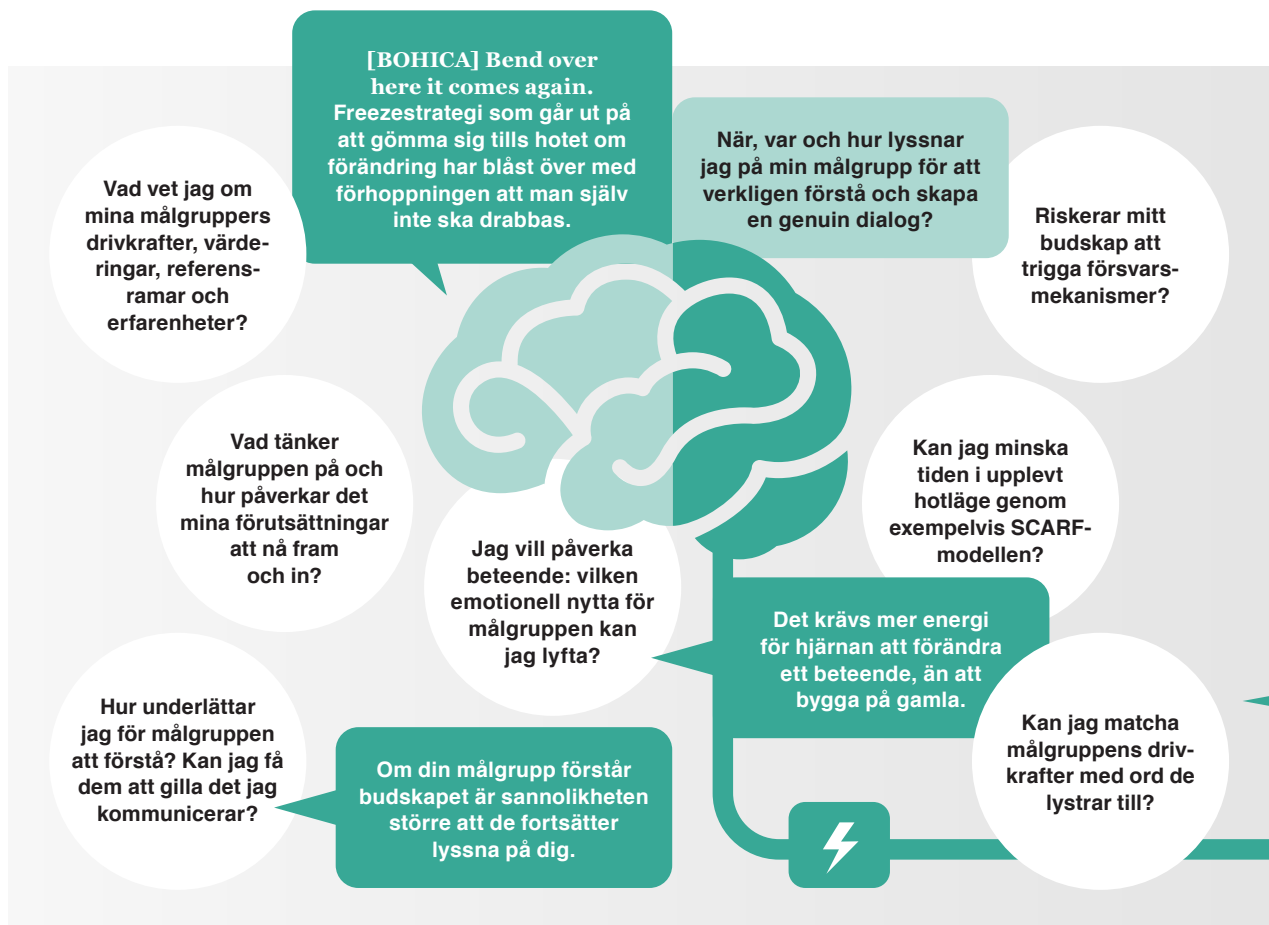


## KOMMUNIKATION BÖRJAR I REPTILHJÄRNANS REAKTION

”Algorimerna du konkurrerar med är byggda för att utnyttja hjärnans belöningsystem och ta sig förbi våra försvarsmekanismer”, konstaterar Andris Zvejnieks. Här lyfter han några av de villkor hjärnan ställer för att över huvud taget börja lyssna, och frågorna som hjälper dig att möta kraven.



### ANDRIS ZVEJNIEKS

Har varit kommunikationsdirektör för både SAS Sverige och Systembolaget. Är nyfiken på både hjärnforskning och beteendevetenskap för att utforma kommunikation som når genom informationsbruset. Nu seniorkonsult och utbildar inom kommunikation och ledarskap.

90%

av all den kunskap vi har om hjärnan kommer från forskning de senaste 15-20 åren.



Svenskar är konflikträdda. Vi behöver träna på att nyfiket lyssna, på att föra respektfulla och utvecklande samtal.

”Ord som omorganisation ger samma reaktion i hjärnan som att möta en sabeltandad tiger. Med den insikten vet man att de allra flesta inte kommer att reagera positivt när det kommer på tal.”

*”Det handlar inte om att manipulera, utan om att undvika att oavsiktligt trigga medfödda och inlärda försvarsmekanismer.”*