



Meget brugte vi i forvejen, men vi har fået mere med som Meetovators, siger Hanne Wester, konferencekoordinator og Meetovator på Hornstrup Kursuscenter.

Klædt på til at gå længere ind i processen

Af Aase Gullestrup

”Ånd”, står der med skrå skønskrift på skiltet ved indkørslen til Hornstrup Kursuscenter lidt uden for Vejle. Det er sigende for det, de beskæftiger sig med. Stedet her har tidligere været befolket med børn, da bygningerne blev brugt til den stedlige skole. Nu er der ingen børn – kun voksne, der imidlertid glade og gerne leger sig til den viden, de er kommet for at erhverve.

Tilfredsheden med stedet har i øvrigt givet et konkret resultat. Hornstrup Kursuscenter er blandt de fem steder, der er nomineret til Årets Konferencecenter 2010 af DKBS (Danske Konferencecentre). En fornem hæder, da nomineringen netop bygger på kursusledernes evalueringer.

God sparring

Sidste forår deltog to af stedets konferencemedarbejdere i Meetovation uddannelsen. De kom langt fra forudsætningsløse, men har fået flere nye og spændende elementer at arbejde med i dagligdagen. ”Vi er blevet klædt på til at gå lidt længere ind i processen,” siger Hanne Wester, der fremover vil få en mere udadvendt funktion som konsulent. Hun har en baggrund som uddannet socialpædagog, som hun har suppleret med erfaring fra turistbranchen. Dels som ansat hos Mærsk Air, dels i Hotel Legolands conferenceafdeling. For tre år siden valgte hun at søge job på Hornstrup Kursuscenter – og det var et lykkeligt valg, mener hun, hvor hun kan kombinere sin humanistiske baggrund med sine erfaringer fra servicebranchen. Stedets direktørpar, Jørgen Kronborg og Marianne Nis-Hansen, har i øvrigt også en lignende dobbelt baggrund, tilføjer hun. Hun betragter det som meget heldigt, at hendes kollega Nina Vad Andersen ligeledes har gennemført Meetovation uddannelsen. Det giver mulighed for god sparring i dagligdagen, hvor begge også ofte indgår som facilitatorer i et team med konferencevært Martin Monberg og direktør Jørgen Kronborg.

Dialog

Mange af de mennesker, der kommer på Hornstrup Kursuscenter, er stamkunder. Andre har måske søgt på et af de begreber, der karakteriserer stedet. Ud over det rent ”mødefaglige” er der også – ja netop en særlig ånd på stedet, en atmosfære af næsten hjemlig hygge, hvor gæsterne selv kan låse sig ud og ind, og hvor de blot skriver på en liste, hvad de har hentet i den store velforsynede bar. Under alle omstændigheder begynder et kursus- eller mødeforløb med at få det praktiske på plads.

”Ofte er det jo sekretæren, der booker stedet. Når alt det praktiske er afklaret, beder vi om kontaktoplysninger på den undervisningsansvarlige og mailer denne et tip via mail om, hvordan de kan bruge stedet og dets rekvisitter. Vi går ind i en dialog om, hvad de gerne vil have, at deres kursister får med hjem. På det grundlag prøver vi at bygge kurset og rammerne op, så de understøtter formålet. Alt fra lokaler, pauser og forplejning til procesunderstøttende midler og læringslegetøj. Vi går mere ind som konsulenter end som sælgere og inspirerer til, hvordan man kan bruge stedet.”

Detaljer

I begyndelsen krævede det mod at spørge ind til formålet.

”Desuden er det afgørende, at vi har den rigtige viden, så vi ved, hvad instruktøren taler om. Nogle kunder giver udtryk for, at de gerne vil have det,

”

Det er afgørende, at vi har den rigtige viden

”som de plejer”. Mens andre med åbne arme tager imod vores inspiration og forslag. Jeg har aldrig oplevet nogen give udtryk for, at vi blander os for meget – tværtimod. Men sommetider kan det blive helt stille i røret, når jeg spørger til formålet. Lidt efter lyder det med positiv overraskelse: ”Nu har jeg arrangeret kurser i 33 år, men det spørgsmål er jeg aldrig blevet stillet før!”

Hvis formålet fx er at fremme kendskabet til networking, kan stedet arrangere en netværkscafé med netværkskort med 10 gode råd. Drejer det sig om at udvikle nye idéer, kan man etablere en idécafé, hvor der bl.a. bliver gjort kreativ brug af post-it i forskellige farver, der kan flyttes rundt med og kombineres på mangfoldige måder.

”Det er tit de helt små ting, der gør en forskel. Måske kommer der et energiselskab, hvor vi som det første serverer en smoothie som energibombe og følger op med energizers undervejs i forløbet. En lækker frokost skal naturligvis give god energi til eftermiddagens arbejde. Og så videre...”

Deltagerinvolvering

I princippet er det tænkt, at det er instruktørerne selv, der skal facilitere, gør Hanne Wester opmærk-

som på. Hun viser alt det spændende ”legetøj”, der ligger klar på hylderne i ”påklædningsværrelset”, og som instruktørerne kan gøre brug af. Bl.a. ”metafor-kort”, som Hornstrup Kursuscenter selv har udviklet og videresælger til andre kursussteder og konsulenter.

Det er naturligvis en forudsætning, at logistikken fungerer. Alle på stedet, inklusive pedel, køkkenpersonale, rengøringen mv., har været gennem et forløb, hvor de har prøvet principperne på egen krop. Derfor er der forståelse for den fleksibilitet, der undertiden kræves, for at leve op til kundernes forventninger. Og derfor kan det også lade sig gøre at ændre og tilføje elementer med kort varsel.

”Når alle er indforståede med, hvordan vi arbejder her, er det også i orden, at der kommer malerpletter på gulvet, fordi 20 landmænd ved staffelien har malet deres opfattelse af stress. Det giver en ny indsigt at udtrykke sig i billeder og bagefter forklare sine medkursister, hvorfor man har udtrykt sig lige præcis sådan. Vi afholder også fernisering med et lille glas, og bagefter tager de malerierne med hjem og hænger dem op. Princippet er jo helt generelt, at man husker bedst, når man selv er aktiv. Netop deltagerinvolvering er jo også en af tankerne bag Meetovation – i stedet for tankpassermodellen.”

Intelligent relationspleje

På Meetovator uddannelsen skal deltagerne alle udarbejde et koncept. Hanne Wester og Nina Vad Andersen vendte hjem til kursuscentret med forslag til ”Outdoor classroom”, hvor man innovativt inddrager stedets store udendørs arealer til nye og kreative læringsrum. Det bliver gennemført, men det varer nok et par år, inden det er helt færdigudviklet. I det daglige er det ikke salg, Hanne Wester beskæftiger sig med, men ”intelligent relationspleje”, hvor hun gør god brug af sin humanistiske baggrund. Men salg beskæftiger hun sig med ved en årlig tradition, hvor hun ind under jul etablerer en bod i kursuscentret og udbyder allehånde hjemmelavede lækkerier og skønne håndgjorte ting. En tradition, som faste gæster ser frem til med forventning, og for hende selv er det en god måde at stresses af på. Privat bor hun i ”Kongernes Jelling”, der har meget at byde på. Her lever hun i, hvad hun kalder ”en moderne patchworkfamilie” med fire sammenbragte børn mellem otte og 12 år. Et projekt, hun sætter en stor ære i at få til at fungere – og det gør det.

www.hornstrupkursuscenter.dk