

PERSONLIG GENNEMSLAGSKRAFT

HOVEDPUNKTER

Gennemslagskraft giver lederen indflydelse, fordi lederen bliver synlig og tydelig. Gennemslagskraft har altså betydning for lederens evne til at påvirke medarbejderne i retning af de mål, man skal nå. Man kan styrke sin gennemslagskraft ved at være bevidst om det følgende.

FORBERED DIG!

Gennemslagskraft starter inden, man er i relationen – inden, man er på mødet – inden, man holder præsentationen eller den personlige samtale. For at have gennemslagskraft i relationen skal man:

- forberede sig
- kende sit mål
- have en struktur
- have argumenterne på plads

TAG STYRING I SAMTALERNE!

Man kan møde mennesker, som er dygtige til at dreje samtalen i en anden retning end planlagt – f.eks. i en vanskelig samtale, et udfordrende møde eller en forhandling. For at styre samtalen skal man:

- kende sine grænser på forhånd
- markere dem, når de bliver udfordret

DU VIL! DU TØR! DU KAN!

Aktivér og styrk din gennemslagskraft ved at sige til dig selv med vægt i stemmen: Jeg vil! Jeg tør! Jeg kan!

HØR EFTER!

Når man gør sig antagelser på andres vegne og glemmer at høre efter, så mister man sin evne til at slå

Jeg vil! Jeg tør! Jeg kan!

igennem, fordi man taler forbi den kontekst, man er i. Derfor må man bruge tid og kræfter på at:

- forstå sammenhængen
- lytte til de andre

TRÆN DIN GENNEMSLAGSKRAFT!

Mange fravælger træning og feedback – måske fordi det kan være ubehageligt eller svært. Men det giver selvindsigt og øger gennemslagskraften. Man kan for eksempel:

- bruge video
- få feedback fra en kollega

VÆR EN KRIGER! (ikke et offer)

Når man er i offerrollen har man ikke gennemslagskraft. Det har man derimod som kriger, men det kræver en bevidst indstilling.

Offer-mentalitet:

- Det er synd
- Det er nogle andres skyld
- Det er hårdt
- Man ser problemer

Kriger-mentalitet:

- Det kræver, at man tør
- Man er modig
- Man siger sin mening
- Man er respektfuld

PERSONLIG GENNEMSLAGSKRAFT

REFLEKSIONSSPØRGSMÅL

Ledertid
Erhvervspsykolog Jacob Albertsen

Hvor eller hvornår vil du gerne have mere gennemslagskraft?

Hvad er dit mål i situationen? (hvad vil du gerne opnå med din øgede gennemslagskraft?)

Hvad er det vigtigst, at du forbereder dig på? Og hvordan?

PERSONLIG GENNEMSLAGSKRAFT

ANBEFALET LÆSNING

Ledertid
Erhvervspsykolog Jacob Albertsen

Læs mere i bogen: “Personlig Gennemslagskraft – syv stærke vaner fra verdens bedste kommunikatører”, 2. udgave (2012) af Jesper Klit. L&R Business, Danmark.

OPLÆGSHOLDER

Asger Fredslund

SIRIUSPARTNER