

## Forøg din gennemslagskraft!

Af: *Susanne Teglkamp, konsulent i Teglkamp & Co.* [www.tegkamp.dk](http://www.tegkamp.dk)

Nogle mennesker har en naturlig gennemslagskraft, kommer let igennem med deres budskaber og skaber en naturlig respekt omkring deres person. Andre skal måske arbejde lidt med det. Alle kan imidlertid øge deres gennemslagskraft på forskellige forholdsvis enkle måder. I det følgende vil jeg give 3 eksempler fra det virkelige liv på måder, hvorpå du kan forstærke eller svække din gennemslagskraft.

### Engagement og aktiv lytning

En af mine kollegaer fortalte at han på et tidspunkt deltog i opstarten på et nyt netværksmøde for ledere. Desværre havde han helt og aldeles mistet stemmen på det første møde. Der var 12 deltagere i netværket – alle mennesker som er vant til at tage ordet og være på. Mennesker med holdninger og meninger. Efter en kort præsentationsrunde, hvor han måtte konstatere, at han kun lige kunne viske sit navn og nogle ganske få andre oplysninger, gik snakken blandt alle de øvrige deltagere. På dette første møde skulle man fastlægge, hvad man ville bruge netværket til og hvordan man skulle arbejde. Der var en del, der var meget fremme i skoene, snakkede meget og fyldte meget. Og der var meget forskellige holdninger til, hvad man ville med dette netværk. Det interessante var, at min kollega kunne gå hjem fra mødet med en oplevelse af at have haft stor indflydelse og rent faktisk at være blevet hørt. Det fik ham efterfølgende til at spekulere over, hvad det egentlig var, der havde gjort, at han kom igennem, selvom han ikke havde nogen stemme.

I stedet for at give op og bare læne sig tilbage, satte han sig bogstavelig talt frem i stolen. Han lyttede meget engageret og nikkede og rystede på hovedet, når han var enig eller uenig i det der blev sagt. I løbet af mødet skete der umærkeligt det, at mange af de øvrige deltagere begyndte at se på ham, når de fremlagde deres meninger. På et tidspunkt blev han spurgt om sin holdning til et spørgsmål, selvom deltagerne vidste, at han kun kunne viske. Min kollega oplevede, at de øvrige deltagere lænede sig helt frem i stolen og koncentrerede sig om at høre hans viskende fremlæggelse. Det endte med at alle bifaldt, at min kollega til næste møde, skulle komme et større oplæg.

Engagement, nærvær og aktiv lytning gav ham i den sammenhæng en stor gennemslagskraft på trods af, at han rent faktisk ikke kunne sige noget.

### Dit tøjvalg kan være afgørende

En af mine kunder fortalte for et stykke tid siden, at hun havde fået en henvendelse vedrørende et på mange måder spændende job. Hun havde sagt ja til at komme til en samtale. Virksomheden var indenfor IT-verden og meget amerikansk i sin stil. Der er ingen tvivl om, at min kunde havde kompetencerne til at udfylde jobbet og kunne løfte de udfordringer, der lå forude. Mit indtryk af hende er, at hun har massere af pondus og gennemslagskraft. Ikke desto mindre fik hun ikke jobbet med den hovedbegrundelse, at man vurderede, at hun ikke havde gennemslagskraft. Det kom noget bag på os begge.

Sammen analyserede vi, hvad der kunne være årsagen til, at hun blev opfattet som havende manglende gennemslagskraft. Det viste sig, at en væsentlig årsag måske skulle findes i hendes tøjvalg til samtalen. Hun havde haft en striknederdel og pæn matchende striktrøje i lidt sprælske farver. Meget pænt, men absolut ikke strømlinet og business-agtigt. Tøjet signalerede bestemt ikke gennemslagskraft. Så hun har lige fra starten givet interviewererne nogle forkerte signaler i forhold til, at de søgte en person med gennemslagskraft. Hun skulle,

hvis hun ville matche den virksomhed i stil have taget en pæn nederdel eller bukser med matchende jakke i mørke farver. Ikke for meget spræl men meget business-like.

### **Kend modtageren af dit budskab**

På et tidspunkt kom jeg en del i en virksomhed, hvor de efter mange år med den samme havde fået en ny administrerende direktør. Den gamle direktør havde været lidt en faderskikkelse, en man altid lige kunne tage en snak med. Han kendte alle medarbejderne og havde styr på deres familieforhold. Han havde altid tid til at lytte og var i det hele taget en meget rummelig og tålmodig mand.

Den nye direktør havde en ganske anden stil end den gamle. Han var meget kontant, kort for hovedet, utålmodig og havde ikke tid til lange udredninger. Man skulle ikke komme til ham, hvis ikke man var ordentlig forberedt. Mange af lederne i virksomheden var lidt bange for den nye direktør og forsøgte at undgå ham. Det øgede ikke just hans respekt for dem. Men en af lederne valgte en anden tilgang. Han havde forstået, hvad det var der skabte respekt hos den nye direktør. Han sørgede derfor for at være godt forberedt, når han tog kontakt og ikke mindst - han var ikke bange for ham. Skulle han f.eks. drøfte en problemstilling, sørgede han altid for lige at advisere direktøren om, hvad emnet handlede om, så han kunne være forberedt. Han sørgede for at skitsere problemstillingen ganske kort, de mulige løsninger og hvad han anbefalede. Hvis direktøren henvendte sig til ham med et spørgsmål, som han ikke lige kunne svare på stående fod, så forsøgte han ikke at give et halvt svar. Han sagde, at han ville undersøge det og vende tilbage, hvilket han selvfølgelig gjorde hurtigst muligt. Han undlod heller ikke at sige direktøren imod, men altid på et sagligt og velargumenteret grundlag. Og direktøren lyttede og var til at formå at ændre holdning.

Pointen med denne case er, at lederen, der havde forstået at læse den nye direktør og tilpasse sin kommunikation, så den matchede, fik meget større indflydelse og dermed gennemslagskraft end de fleste af hans øvrige kollegaer.

### **Opsamling**

Disse 3 historier fra virkelighedens verden viser, at du kan forøge din naturlige gennemslagskraft på flere måder:

- Gennem dit engagement
- Ved aktiv lytning
- Gennem valget af din påklædning
- Ved at læse og forstå de mennesker, du skal kommunikere med og
- Ved at matche din kommunikation til modtageren

Prøv næste gang du skal igennem med en vigtig sag også at være opmærksom på ovenstående punkter, Måske kan det lige være det, der hjælper dig til at komme igennem med din sag.