

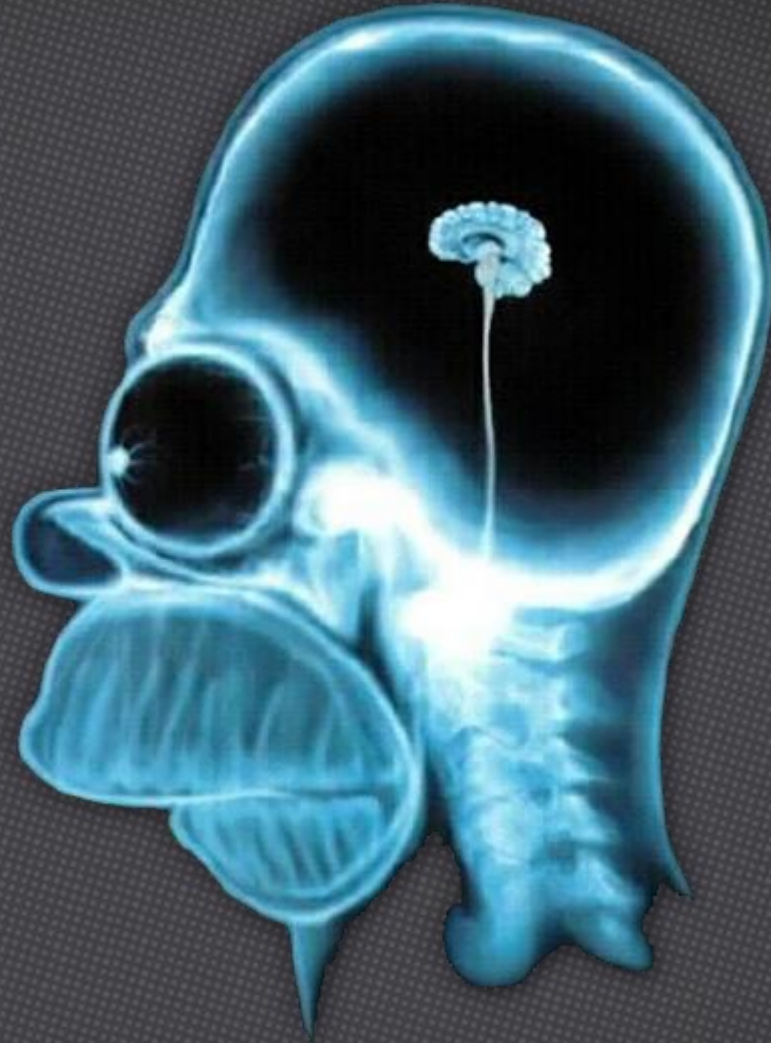
Personlig

**GENNEMSLAGS-
KRAFT**

Syv stærke vaner
fra verdens bedste
kommunikatører

Vane 1:

Kend dig selv



Vane 2:

Planlæg dig til succes



Vane 3:

Sig det samme som din krop



Vane 4:

Sæt dig selv i scene



Vane 5:

Involver dit publikum



Vane 6:

Design og fortæl effektive historier



Vane 7:

Træn din personlige gennemslagskraft

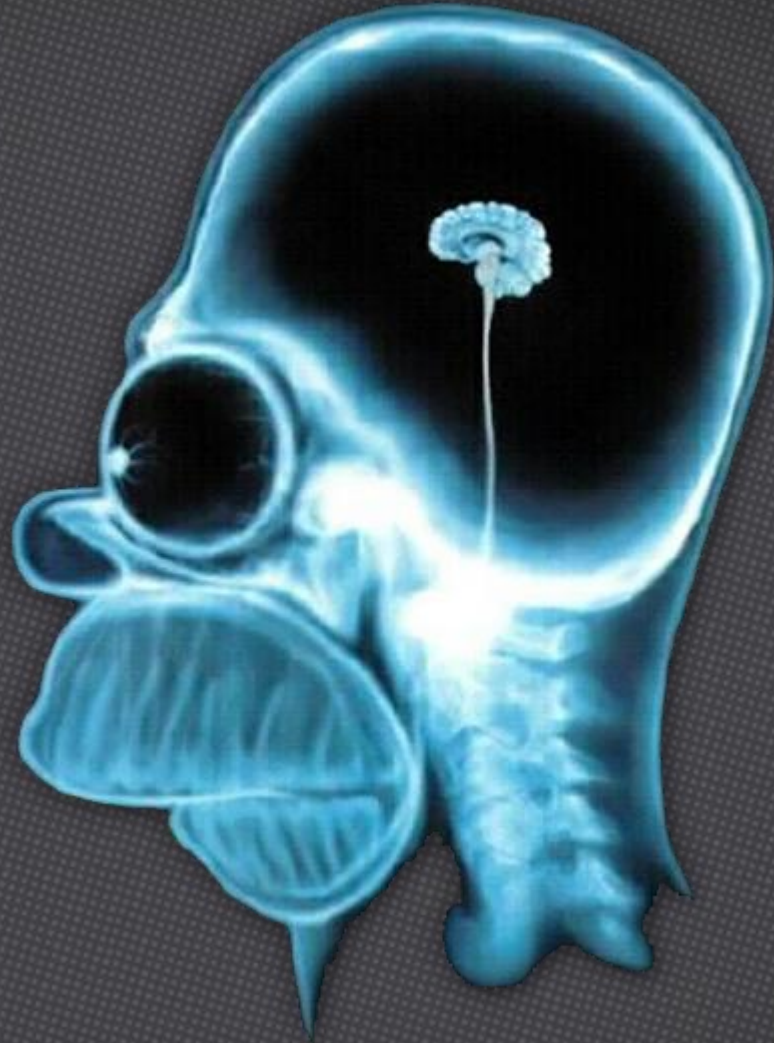


- Øvelse solo + skuldermakker
- To minutter

I hvilke konkrete situationer vil du gerne have en endnu stærkere personlig gennemslagskraft?

Vane 1:

Kend dig selv



Begrænsende overbevisninger

”Jeg lærer det aldrig...”

”Jeg er en dårlig kommunikator og sådan er det bare...”

”Folk lytter ikke, når jeg siger noget...”

”Jeg når ganske enkelt ikke ud over rampen med mine ting...”

”Jeg er dårlig til møder...”

”Jeg har ikke den selvtillid, der skal til...”

”Jeg er altid uheldig, når jeg fremlægger...”

”Mine tilhørere synes garanteret, at jeg er uinspirerende at høre på...”

”Når jeg skal fremlægge noget, er jeg sikker på at mine tilhørere vurderer mig som dårlig og kedsommelig...”

”Jeg er bedst på skrift...”

”Jeg er nervøs – og det kan alle se...”

”Der er ting, der er vigtigere end at kommunikere...”

”Jeg er altid dårlig i større forsamlinger...”

”Jeg fokuserer på det forretningsmæssige...”



Selvindsigt er nøglen til kommunikativ kompetence



Dig som kommunikator

Din evne til at se dig selv
Din evne til at give feedback
Din evne til at modtage feedback
Din evne til at vække interesse
Din evne til at anvende eksempler
Din evne til at fortælle historier
Din evne til at aktivere andres følelser
Din evne til at se dig selv gennem andres øjne
Din evne til at kommunikere modtagerorienteret
Din evne til at engagere og begejstre andre

Din evne til at anvende humor
Din evne til at spørge
Din evne til at være til stede i nuet
Din evne til at anerkende andre
Dit nonverbale sprog
Din evne til at anvende sproget
Din evne til at håndtere konflikter
Din evne til at kommunikere jeres vision
Din evne til at gøre indviklede sammenhænge enkle
Din evne til at skabe tillid
Din evne til at skabe kontakt
Din evne til at lytte aktivt

Vane 2:

Planlæg dig til succes



Hvad karakteriserer den gode kommunikator?



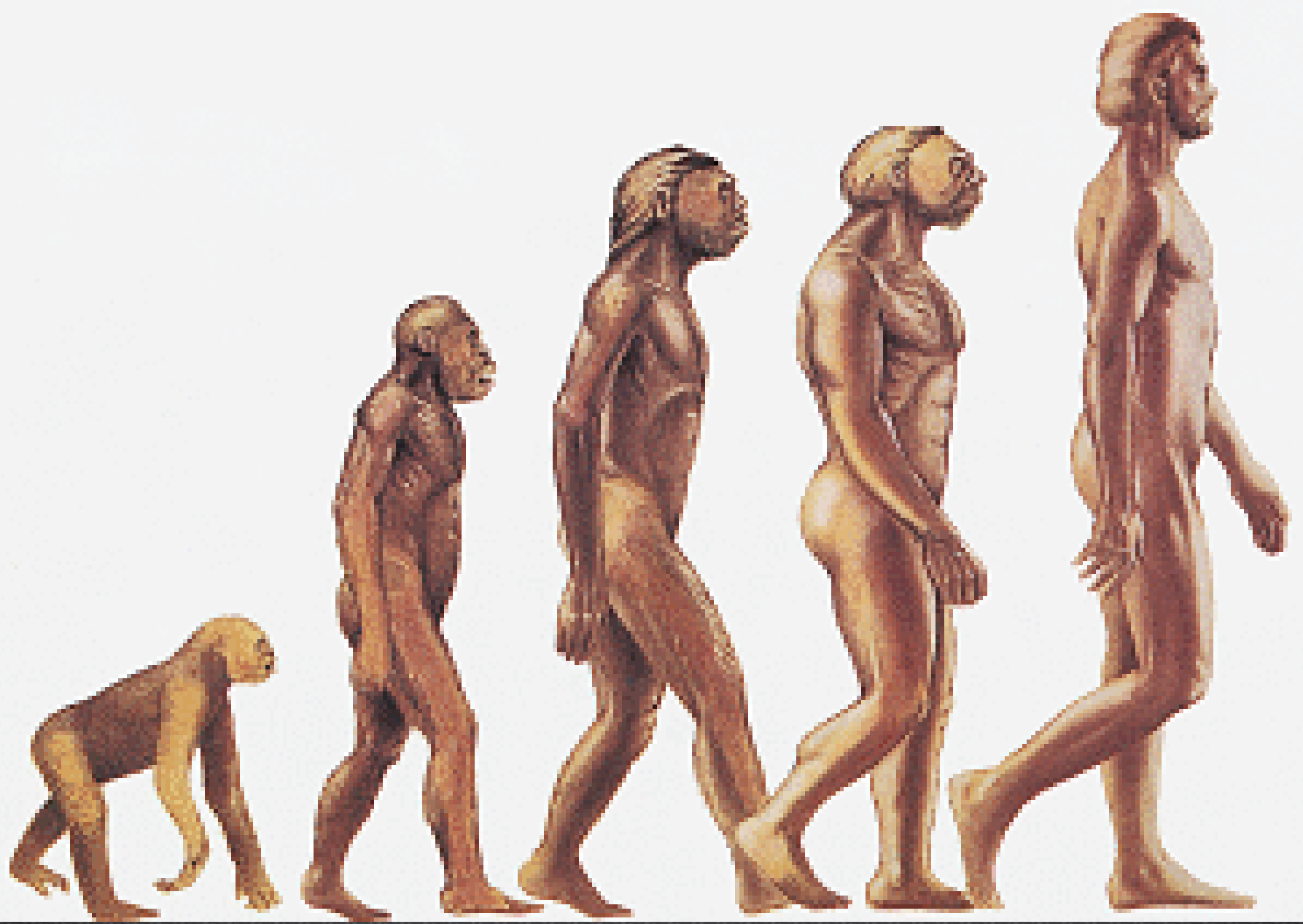
Den Gode Kommunikator



Vane 3:

Sig det samme som din krop





JESPER KLIT
& PARTNERS

Dine virkemidler

Øjenkontakt

Aktiv lytning

Din stemme

Din gestik

Din mimik

Executive presence

Spejling, pacing og rapport

Nærvær

Smil

Pauser

Pacing og rapport



Om at spejle en alfahan eller hun...

- *Spejl adfærden*
- *Stir tilbage*
- *Brug magtregalier*
- *Lad dig ikke afbryde*
- *Spejl berøring øjeblikkeligt*
- *Lav om på spillet*



Højstatus

Åbent og imødekommende kropssprog

Hovedet er højt løftet – blikretning opad

Roligt og bevidst bevægelsesmønster

Hensigtsmæssig øjenkontakt

Håndtryk, klap, berøring, nik

Indtager rummet

Rolig, tydelig stemmeføring

Pacer og spejler sine omgivelser

Lavstatus

Lukket, restringeret kropssprog

Hovedet er sænket – nedadvendt blikretning

Hurtigt, nervøst bevægelsesmønster

Begrænset øjenkontakt

Stor sikkerhedsafstand til andre

Gemmer sig

Skinger eller lav stemme

Statisk ansigtsudtryk – viser få følelser



Vane 4:

Sæt dig selv i scene





Personlig gennemslagskraft

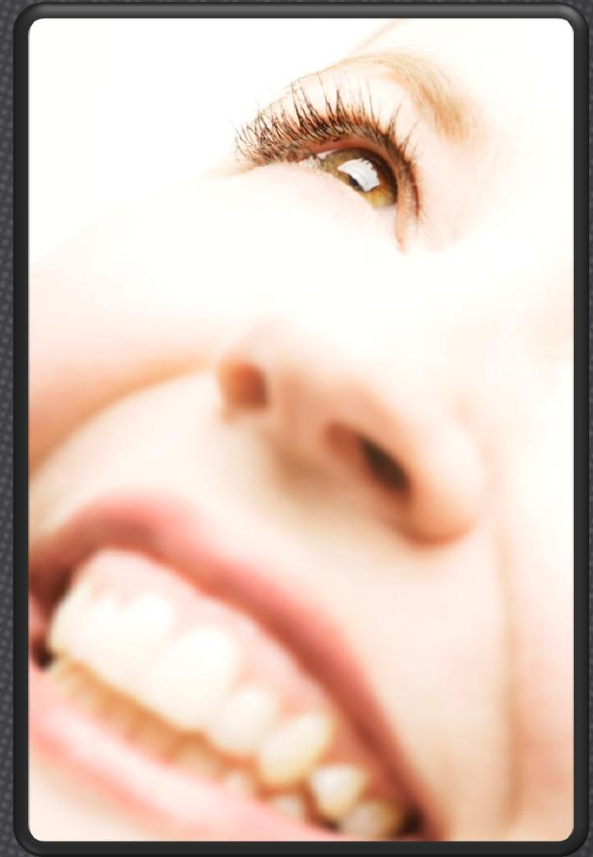
JESPER KLIT
& PARTNERS

Den effektive iscenesættelse

- *Tro mod dine værdier*
- *Signifikant: Passe til den konkrete situation*
- *Velgennemført*
- *Konsistent*
- *Usynlig – i modsætning til ”gemacht”*



Kan karisma læres?



JESPER KLIT
& PARTNERS

Karisma

- ⊙ *Til stede i nuet*
- ⊙ *I kontakt med egne – og ikke mindst – andres følelser*
- ⊙ *Stor rummelighed*
- ⊙ *Empati og accept af andres livssyn*
- ⊙ *Nysgerrige*
- ⊙ *Evne til at se og udnytte de muligheder, der opstår*
- ⊙ *Rundhåndet med komplimenter*
- ⊙ *Ikke-dømmende*



Vane 5:

Involver dit publikum



Test din kommunikationsstil

1. Hvad baserer du overvejende dine beslutninger på:

A. Logik

B. Erfaring

C. Intuition

D. Vision

2. Hvad betyder mest for dig:

A. Argumentation

B. Dokumentation

C. Gensidig respekt

D. Nye muligheder

3. Hvad går du mest op i:

A. Facts

B. Detaljer

C. Relationer

D. Helhed

4. Hvad foretrækker du at gøre:

A. Analysere

B. Organisere

C. Integrere

D. Sammensætte

5. Hvad føler du dig mest hjemme i:

A. Finde fejl og kritiske punkter

B. Planlægge og gennemføre ideer

C. Mærke om en ide "føles rigtig"

D. Få ideer og udvikle koncepter

6. Hvad tiltrækker dig mest:

A. Den rigtige diagnose

B. Den perfekte timing

C. Den nære kontakt

D. Det nye design

7. Hvad beskriver bedst din tænkning:

A. Teknisk

B. Disciplineret

C. Empatisk

D. Skabende

8. Hvordan vil du beskrive dig selv:

A. Teoretisk

B. Operationel

C. Indlevende

D. Eksperimenterende

9. Hvordan lærer du bedst:

A. Ved at analysere og opsamle viden

B. Ved løbende at systematisere din erfaring

C. Gennem dialog og ved at tale højt for dig selv

D. Ved at eksperimentere og syntetisere

10. Hvad kendetegner bedst din adfærd:

A. Du er nøgtern og iagttagende

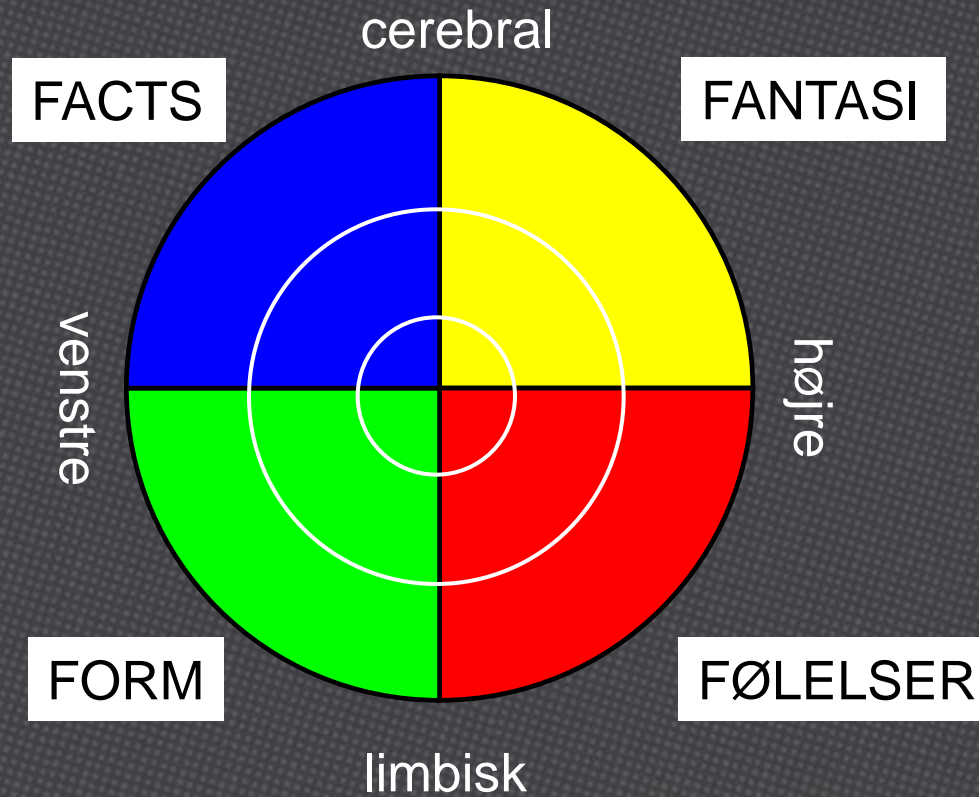
B. Du er vedholdende og grundig

C. Du er involverende og kommunikerende

D. Du er legende og fantasifuld

Tæl sammen:
Hvor mange A, B, C, D har du?

HBDI



Efter Ned Herrmann

HBDI

logisk
analytisk
teknisk
fact baseret
realistisk/kritisk
glad for tal

kunstnerisk
holistisk
fantasifuld intuitiv
syntetiserende
regelbrydere
tager chancer

organiseret seriel
procedurer
detaljeret
planlæggende
punktlig
får ting gjort

empatisk
følelsesmæssig
musisk
kinæstetisk
kommunikerende
glad for at tale

Efter Ned Herrmann

Blå stil

1. bruger *facts* til at underbygge sine synspunkter
2. stiller *kritiske spørgsmål* om tal, procenter og målinger
3. interesserer sig udelukkende for det *relevante* i et budskab
4. taler i korte, præcise sætninger med fokus på det *faktuelle*
5. forholder sig *nøgtern* og følelsesmæssig upåvirket i dialogen
6. udtrykker følelser på en *abstrakt* måde (intellektualiserer)
7. lærer ved at *analysere* og indbygge viden i sit tankegitter

Efter Ned Herrmann

Grøn stil

1. bruger erfaring og *dokumentation* til at underbygge sine synspunkter
2. stiller *operationelle spørgsmål*: hvem, hvad, hvor og hvornår?
3. interesserer sig for de *praktiske* detaljer i et budskab
4. taler i hele sætninger og henviser gerne til *regler* og paragraffer
5. tager udgangspunkt i det kendte og *gennemprøvede* i dialogen
6. fremfører sine følelsesmæssige vurderinger uden at miste grebet
7. lærer ved løbende at systematisere og harmonisere sin *erfaring*

Efter Ned Herrmann

Rød stil

1. bruger *anekdoter* til at underbygge sine synspunkter
2. stiller *indfølelse* og interpersonelle spørgsmål
3. interesserer sig for det *menneskelige* perspektiv i budskabet
4. taler i hele sætninger med *dialogpartneren* som udgangspunkt
5. benytter gerne udtryksfuldt *kropssprog* i dialogen
6. udtrykker sine følelser med mange skiftende *ansigtsudtryk*
7. lærer i dialog og ved at *tale højt* for sig selv

Efter Ned Herrmann

Gul stil

1. bruger *fantasi* og billeder til at underbygge sine synspunkter
2. stiller spørgsmål som fører til *nye spørgsmål*: hvorfor og hvordan?
3. interesserer sig for de nye og *anderledes* aspekter i budskabet
4. taler i korte sætninger om *muligheder* og helheder
5. *springer* ofte i dialogen overbevist om at den anden har forstået
6. svæver ofte på en sky af *optimistiske* og entusiastiske følelser
7. lærer ved at eksperimentere og *konceptualisere*

Efter Ned Herrmann

- ⦿ 1 + 1
- ⦿ Fem minutter
- ⦿ Feedback i plenum

Hvad kan du – måske – anvende denne viden til i forhold til din kommunikation?

Vane 6:

Design og fortæl effektive historier



Gode råd om historiefortælling

- *Din historie skal være signifikant*
- *Fortæl historier, vi kan relatere os til*
- *De bedste historier er inkluderende*
- *Gør historien personlig*
- *Giv historien en fremadskridende dramaturgi*
- *Fortæl historier der smitter*
- *Vær opmærksom på nuets magi*
- *Giv din historie tid*
- *Tal til alle sanser*
- *Øv dig*
- *Variér din historie efter situation og publikum*

Hvem er jeg?

- *Samlivsform?*
- *Boform?*
- *Bil?*
- *Alder?*



JESPER KLIT
& PARTNERS

Hvem er du?

- *Hvilke historier fortæller dine interesser om dig?*
- *Hvordan ønsker du at blive opfattet af dine interesser?*



Personlig

**GENNEMSLAGS-
KRAFT**

Syv stærke vaner
fra verdens bedste
kommunikatører