

Personlig gennemslagskraft

Personlig gennemslagskraft handler om at stå frem med et budskab, tage stilling og stå ved.

Personlig gennemslagskraft er en kompetence, en færdighed man kan lære. Det kræver en god portion vilje, opmærksomhed, mod og ikke mindst træning. Personlig gennemslagskraft er en social aktivitet, der er ikke meget ved at stå frem alene for sig selv.

Personlig gennemslagskraft handler derfor både om dig, din sag og den anden med det overordnede formål at skabe noget til fælles bedste.

Personlig gennemslagskraft rummer mangt og meget, herunder er lidt af det:

1. Hvorfor skal budskabet formidles?
 - a. Det overordnede formål, hvad vil du opnå eller undgå?
 - b. Hvad er det væsentlige, det vigtigste?
 - c. Hvad er motivet eller grunden, interesse, behov, nødvendighed, personligt, sagligt?

Årsagerne, motiverne eller grundene til at formidle et budskab har indflydelse på afsenderens beredskab til at tage "budskabet i sin mund og spytte ud", formidle hvad det egentlig handler om. Det er bestemt ikke ligegyldigt for ens fremtrædelsesform, ydre som indre, om budskabet skal formidles eller om det er noget man gerne vil. Yderligere her det betydning for gennemslagskraften om man forstår hvorfor og om man er enig i hvorfor.

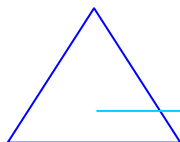
2. Hvad er budskabet, indholdet, sagen, problemet, informationen?

Hvilke ord der skal vælges for at formidle sagen afhænger naturligvis af indholdet, hvad det handler om. Der er stor forskel på formidling af fakta og fortolkning, på regler, cirkulære og hensigtserklæringer, på information, orientering og diskussionsoplæg, på beslutninger og muligheder, på krav og ønsker

Det har betydning for gennemslagskraften om man kan stå inde for det der skal siges, om man har været med til at formulere eller om man er budbringer for andre. Som ved punktet hvorfor har det indflydelse om man forstår hvad der skal siges og om man er enig. Det er ikke det samme. Det er jo ikke ligegyldigt om det er en lort eller en gave der skal afleveres.

3. Hvem er modtageren, enkeltperson, gruppe, medie, ven, fjende, neutral?

Forholdet mellem afsender og modtager skaber en stemning, en forventning, et billede, en energi der virker ind på afsenderens beredskab og evne til at formidle. Afsenderen skal tage højde for om budskabet skal formidles foran et medie, kolleger, chefer, underordnede, vidende eller uvidende, venner eller fjender. Forventningen og indstillingen til afsenderen er forskellig afhængig af modtageren. Afsenderens beredskab og evne til at stå ved og stå fast præges jo af om modtageren er støttende, afventende, krævende, kritisk, dømmende, overbærende, interesseret, ligeglad, rasende eller glad.



4. Hvor skal budskabet formidles?

- a. Bevægelsesfrihed, hvor er du og hvor er modtageren?
- b. Tekniske hjælpemidler, mikrofon, tavler, overhead, mv.
- c. Rummets størrelse og indretning
- d. Forstyrrelser og støj

Det miljø hvor budskabet formidles i kan støtte eller hæmme såvel afsenderens evne til at bevare sin kraft, have ordene i sin magt som modtagerens evne til at lytte og tage imod. Oplever afsenderen sig presset af f.eks. modtagerens tætte placering (mange journalister omkring en) kan man tabe pusten, føle sig mast, trådt for nær og som en følge heraf tabe sagen på gulvet og dermed ordet. Miljøet handler også om afbrydelser/påvirkninger som f.eks. mobiltelefoner, mennesker der pludselig kommer ind og vil noget helt andet, uforudsete ting.

5. Hvordan skal budskabet formidles, hvilke midler anvender jeg?

Kropssprog:

Hvordan et budskab formidles handler om afsenderens påklædning, pleje, udseende, mimik, gestik, stemmeføring, blik, pauser samt generelle kommunikationsfærdigheder og evner.

Beredskab:

Det handler også om afsenderens vilje, evne til at aflæse om modtageren er med og forstår, hans fordomme om og billeder af modtageren, gode som dårlige erfaringer, selvadministration (selvforståelse, selvindsigt, selvbevidsthed, selverindring, selvværd), forholds-/relationsforståelse samt værdier, menneskesyn og holdninger.

Er du ophidset, gal, ked eller led, rutinepræget eller engageret, hoven eller værdig, det spiller ind på modtagerens villighed til at lytte og ikke mindst at være sammen med dig om budskabet.

Personlig gennemslagskraft handler om at aflevere en gave til en modtager, men vær opmærksom. Du løfter jo heller ikke røret af telefonen og taler uden der er forbindelse med nogen. Du slipper vel heller ikke den dyre gave før du er sikker på at den anden har fat i gaven.

Du har altså et ansvar for:

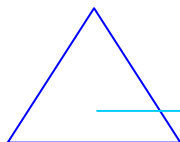
- Budskabs karakter og appetitlighed, saglighed (gavens indhold/sagen)
- Budskabsformen, afsenderforhold, fremlæggelse og handlemåde (gavens indpakning)

samt et medansvar for:

- Kommunikationslinien og modtagerforholdene, miljøet fysisk som socialt

Det er altid en fordel, når budskaber skal formidles at tænke i:

- Formål: Hvad vil jeg opnå?
- Midler: Hvordan vil jeg gøre?
- Virkninger: Er jeg på vej mod det ønskede resultat?



Hvis modtageren eller du selv ryger ud af rollen som afsender eller modtager, sagen er ved at falde til jorden eller den ønskede virkning udebliver, må man overveje om bruddet ligger:

- Hos en selv eller i mit forhold til sagen
- Hos den anden eller i hans forhold til sagen
- I relationen – den måde vi er sammen på
- I selve sagen – i sagens natur

Uanset må man stoppe op og kommentere hvad der foregår med det formål at bringe det hele på sporet igen.

Er sagen ved at falde på gulvet fordi modtageren ikke vil høre efter, bliver personlig (går efter manden i stedet efter bolden) må man ligge sagen til side et øjeblik og reparere på forholdet til der igen er forbindelse og kontakt mellem afsender og modtager. Dette gøres ved at undersøge om det kunne være rigtigt at der ikke er nogen tilstrækkelig god kontakt. Pas på med at ”dutte” den anden – tal for dig selv at det er sådan at du oplever det og undersøg om den anden vil være med til at genoprette forholdet og kontakten.

Er du ved at miste dig selv, gå ud af dit gode skind, ryge op i en spids, må du bede om en pause og finde dig selv igen, blive rolig, fattet – for derefter at vende tilbage til sagen. Tilsvarende gælder selvfølgelig hvis du ser at den anden er ude af sig selv. Tilbyd en pause og lidt luft.

Er der kommet for godt ”gang i sagerne”, skal tingene skilles fra hinanden. Håndtér en sag af gangen – keep it simple. Der er ingen grund til at gøre et kompliceret budskab mere kompliceret ved at forplumre forholdet, sig selv eller den anden.

Personlig gennemslagskraft handler om at have taget stilling, stå frem og stå fast og stå ved – i den nævnte rækkefølge, såvel psykisk som fysisk.