



⌚ 6 min. 👁 01-04-2011

Udstrål dit lederskab

Hvis du vil opfattes som en god leder, er det vigtigt, at du ikke blot evner at lede, men også udstråler lederskab. For vores udstråling har mindst lige så stor betydning for, hvordan vi bliver opfattet som vores handlinger. Med andre ord skal du kunne spille rollen som leder. Læs her, hvordan du lærer at mestre den rolle.

Skribentinfo

[Marlene Mee Ahrens](#)Kommunikationskonsulent
Lederweb

Ikke alt, der skinner, er guld. Sådan lyder et gammelt ordsprog, der skal minde os om, at vi ikke kun må dømme mennesker på deres ydre. Ikke desto mindre har vi en tendens til at gøre præcis det, når vi vurderer, hvem der er gode ledere.

For eksempel anser de fleste af os ubevidst høje mennesker for at have bedre lederevner end lave mennesker. Det skriver Malcolm Gladwell i bogen "Blink!". Statistikker viser da også, at amerikanske mandlige topledere har en gennemsnitshøjde, der er 7,5 centimeter højere end den gennemsnitlige amerikanske mand.

Udseendet og udstråling betyder altså en del, når vi bedømmer folks lederevner, og dommen falder i løbet ganske få sekunder, fortæller kommunikationsrådgiver Jesper Klit.

"Vi foretager en visuel scanning baseret på de informationer, der er til rådighed, og danner et billede af personen med det samme samt tillægger personer en række karaktertræk. Det kalder man også primacy-effekten. Og når det første billede er dannet, så bliver det hængende. Selvfølgelig kan man ændre det første indtryk, men det kræver et langt sejt træk, og at den anden er villig til at gå i dialog," forklarer han.

Brug kropssproget til at udstråle lederskab

Hvis vi først har dannet os et positivt billede af en person, kan vi have svært ved at se igennem det. Men fortvivl ikke, selvom du ikke er over 1.65 meter og har ambitioner om at nå toppen, for lederudstråling handler også om personlig gennemslagskraft, og den kan alle skrue op for gennem systematisk træning. ([Læs Jesper Klits 7 gode råd her](#))

"Personlig gennemslagskraft er evnen til at brænde igennem overfor andre mennesker, og det kan man, hvis man har kontrol over det skjulte sprog, nemlig kropssproget," fortæller Jesper Klit, der træner mange topledere i netop personlig gennemslagskraft.

Hvis man ønsker at udstråle lederskab, skal man bruge sin holdning til at markere sin status. En leder går, står og bevæger sig som en leder, og har fuld kontrol over sin gestik og sin mimik.

"Et godt eksempel er Præsident Barack Obama, der med sin ranke holdning og graciøse gestik kombineret med rolige og velovervejede bevægelser personificerer begrebet personlig gennemslagskraft," fortæller Jesper Klit.

Nærvær er nøglen

Der findes kun få mennesker med samme overbevisende lederudstråling som Barack Obama. De få mennesker har det, man kalder executive presence:

"Personer med executive presence formår at indtage og eje et rum, nærmest som et venligt rovdyr. De signalerer via et åbent kropssprog, at de ikke er bange for de andre mennesker." forklarer kommunikationseksperter.

Deres frygtløshed gør dem i stand til at være fuldstændig nærværende i nuet. Mens en almindelig leder formidler sine budskaber, når han træder frem på talerstolen, så vil ledere med executive presence nærmest stå og lede efter en forstyrrelse, der giver dem mulighed for at gå i dialog med tilhørerne.

Lederen formår altså at performe frem for blot at formidle, og det er evnen til at være nærværende, der gør forskellen. Det gælder også, når han taler ansigt til ansigt med folk. Han formår at få dem til at føle sig som centrum for dialogen:

"Han er en god interviewer, der formår at spørge ind til sagens kerne, og som lytter aktivt. Han hører derfor også det, der bliver sagt mellem linjerne", fortæller han.

Du kan træne dig bedre

Nærvær i kommunikationen er en af de personlige egenskaber, som man kan optræne og forbedre. Det er dog ikke nødvendigvis dér, du selv skal starte, hvis du vil i gang med at træne dig til en bedre personlig gennemslagskraft.

Første skridt er at se indad og helt nøgternt erkende dine styrker og svagheder som person. En del af denne erkendelsesproces er også at blive bevidst om, hvad ens kropssprog signalerer.

"Selvindsigt er nøglen til kompetence. Jo bedre du kender dig selv, jo bedre kan du skrue op for det, der virker og ned for det, der ikke virker", fortæller Jesper Klit.

Selv dygtige kommunikatører som Pia Kjærsgaard og Helle Thorning-Schmidt har svage punkter, hvor de

med fordel kan træne sig bedre. ([Læs Jesper Klits vurdering af 5 toppolitikeres personlige gennemslagskraft](#))

"Gennem en systematisk tilgang og træning, kan de fleste ledere blive bedre til at signalere leder. Alle kan udvikle kan deres kommunikative kompetencer, hvis de orker det. Men de skal virkelig ville det, for det kræver træning og vedholdenhed," siger han.

Få større personlig gennemslagskraft

Kommunikationsrådgiver Jesper Klit giver i sin nye bog "Personlig Gennemslagskraft" råd til, hvordan du kan skrue op for din personlige gennemslagskraft. Du får de 7 bedste her:

1. **Kend dig selv.** Dine overbevisninger om egne evner kan enten hæmme eller fremme din personlige gennemslagskraft. Hvis du tror, du kan eller ikke kan, har du ret. Giv derfor dine (negative) overbevisninger et grundigt serviceeftersyn.
2. **Sig det samme som din krop.** Din krop er en sladrebank – og du kan ligeså godt vænne dig til det. Vi bedømmer – alene baseret på det visuelle indtryk – andre i løbet af få sekunder. Det er baggrunden for at denne verdens Barack Obamas er meget bevidst om de tavse budskaber, vi sender med vores kropssprog.
3. **Sæt dig selv i scene.** Måden du sætter dig selv i scene på er afgørende for, hvordan andre opfatter dig. Evnen til at iscenesætte sig selv signifikant som en del af den personlige gennemslagskraft er ikke kun forbeholdt toppolitikere. Vi iscenesætter alle os selv, fordi vi udmærket er klar over at vi med vores tøj, bil, hjem, uddannelse, briller, omgangskreds, interesser med videre sender signaler om, hvem vi er og hvordan vi gerne vil opfattes
4. **Fake it!** Din hjerne har svært ved at skille tanke, følelse og krop fra hinanden. Så hvis du tvinger dig selv til at gå, stå og bevæge dig selvsikkert, så har du gode muligheder for at snyde hjernen til at tro, at du har styr på situationen.
5. **Vær nærværende!** Nærvær – defineret som din evne til aktivt at være til stede i nuet - er på mange måder kommunikationens gyldne råd. Det er i øvrigt også det ultimative scoretrick...
6. **Hop ud i det!** Du behøver ikke være perfekt, og alle behøver ikke elske dig! Spring ud i talen, præsentationen eller indlægget – også når du ikke har forberedt til dig tænderne.
7. **Øv dig!** Du kan øge din personlige gennemslagskraft ved at være bevidst om de ret enkle teknikker, der styrker din kommunikation. De professionelle kommunikatører nøjes ikke med at spille kamp. De træner med henblik på aktivt at udvikle deres personlige gennemslagskraft.

Kilde: "Personlig Gennemslagskraft" af Jesper Klit udgivet på L & R Business 2010.

Om Jesper Klit

Jesper Klit træner topledere i personlig gennemslagskraft og kommunikation.

Han udgav sidste år bogen "Personlig Gennemslagskraft", hvori han beskriver og kommer med råd til syv gode kommunikationsvaner.

Læs mere på <http://www.jesperklit.dk/>

Fem politikere med gennemslagskraft – og råd til forbedringer

Helle Thorning-Schmidt har målt på næsten alle parametre en stærk personlig gennemslagskraft. Selv i pressede situationer virker Socialdemokraternes leder – i nogen modsætning til Lars Løkke - åben og imødekommende. Kan dog med fordel øve sig i at opnå yderligere Executive Presence, hvilket vil sige evne til at indtage et rum ved hjælp af lige dele selvsikkerhed, autoritet, selvværd og ægthed.

Anders Fogh Rasmussen er som kommunikator en dygtig tekniker. Han har et lukket, kontrolleret og dominerende kropssprog, og kommunikerer på baggrund af facts og forholder sig i reglen nøgternt og følelsesmæssigt upåvirket i dialogen. Taler i korte, præcise sætninger om det faktuelle og er glad for tal. Han har ofte monoton tale og tendens til stirre adfærd som er et typisk dominanstræk. Han bør arbejde med at tilegne sig en mere åben gestik og mimik.

Pia Kjaersgaard er en effektiv, folkelig kommunikator med en veludviklet evne til at servere politik i kakkeltbordshøjde. Kommunikerer på en basis af indignation. Hun har et stift og tillært kropssprog. Smiler sjældent, hvilket der er en grund til: Smilet fungerer også som underkastelsessignal, hvilket forklarer hvorfor mange dominerende individer sjældent smiler offentligt, men i stedet gør sig stor umage for at fremstå som aggressive eller sure. De ønsker ikke at blive opfattet som underdanige. Hun kan med fordel arbejde med sin smileadfærd samt på at udvikle et naturligt kropssprog.

Lykke Friis' stærke personlige gennemslagskraft stammer ikke mindst fra hendes evne til at oversætte vanskelige sammenhænge til noget modtagerne kan forstå og agere på. Trænede kommunikatører er altid dygtige oversættere. Og det gælder også Lykke Friis, der formår at gøre selv de mest komplicerede EU-, klima-, og energi-sammenhænge tilgængelige for mange. Det trækker også op, at Friis er entusiastisk. Adfærd avler adfærd. Den nye minister kan med fordel arbejde med opnå en højere grad af ro i sit kommunikative udtryk – og skrue ned for Duracell-kanin-adfærden.

Lars Løkke Rasmussen er i besiddelse af en noget sammenbidt personlig gennemslagskraft, der er i høj grad synes bundet til rollen som toppolitiker. Har på sine bedste dage en folkelig gennemslagskraft og indlevelsesevne, der kan mærkes helt ud i yderområderne. Han har som kommunikator svært ved at skjule sine følelser, hvilket kan være både en fordel og en ulempe. Kan med fordel arbejde med en mere permanent dialogvillig udstråling samt sine retoriske virkemidler: En cykelmetafor mere og vi bliver seriøst dårlige.

