

Sådan får du bedre overtalelsesevner!

Vi giver dig 4 brugbare tips



Introduktion

Du genkender måske følgende: Dit forslag eller din plan er gennemtænkt og planlagt til punkt og prikke, men du støder fortsat på modstand. Det er ikke altid nemt, at få dine kolleger eller leder til, at bakke op om din måde at tænke på og du kan ende med at blive overvældet af deres "forslag til forbedring".

Bare fordi du har ret, betyder det ikke, at du automatisk får din vilje. Nok har du megen viden, men din ekspertise kommer ikke altid til udtryk som du ønsker det.

At opnå tilfredsstillende resultater, kræver et godt samarbejde. Dette er essentielt for alle, der gerne vil have mere indflydelse. Indflydelse handler om, at påvirke andre til, at bakke op om dine idéer og dermed lettere opnå dine mål. I denne e-bog viser vi dig, hvordan det fungerer.

"Den mest kraftfulde måde at vinde en diskussion på er ved at stille spørgsmål. Det kan få folk til at se fejlene i deres logik."

- ukendt



#1

Overvej dine argumenter

Det er ikke dig selv du skal overbevise om, at din egen idé er god. Målet er, at få den anden med ombord på din plan og se fordelene ved din idé. Du skal derfor overveje nøje, om dine argumenter er relevante for den anden. Argumenterne kan være helt anderledes end dem du selv finder relevante.

Eksempel: Du foretrækker at have en agenda forud for det ugenemlig teammøde, så du på forhånd kan se, hvad der skal drøftes. Dette er dog ikke tilfældet for alle dine kolleger.

Den kollega, der altid har virkelig travlt, kan sikkert overtales med argumentet om, at møderne dermed vil forløbe mere gnidningsfrit. En anden kollega kan overtales med argumentet om, at alle får taget deres ønskede emner op og at tiden er ligeligt fordelt. I forhold til din leder, er det bedre at bruge argumentet om, at det vil hjælpe medarbejderne til at arbejde mere effektivt, tage bedre beslutninger og bruge mindre tid på møder.

Pointen er: Hvad får DE ud af det?



#2

Hav modet til, at holde lidt igen

Du skal ikke bringe alle dine argumenter i spil med det samme. Der er en risiko for, at din samtalepartner mister fokus eller kun forholder sig til dit sidst fremlagte argument — eller muligvis kun dit svageste argument. Selv hvis du har flere gennemtænkte og velforberedte argumenter og en dybdegående analyse med flere punkter, så sørg for, at dele det op i mindre dele.

Vær tydelig i fremlæggelsen af dit forslag og bak det derefter op med et eller to argumenter. Herefter opsummerer du dit forslag igen. Du skal nu give den anden tid til at svare. Alt efter hvilken feedback eller hvilke spørgsmål den anden har, kan du nu præsentere resten af dine argumenter.

Eksempel: "Jeg foreslået at vi begynder at lave en agenda forud for vores ugentlige teammøder. På vores sidste møde blev vi enige om, at det ofte udvikler sig ret kaotisk, hvilket resulterer i, at vi går over tid. Dette kan en agenda hjælpe med at forbygge. Hvad tænker du om det?"

Gem dit tredje argument — som er, at alle skal have en chance for at sige noget — og brug det som et ekstra argument, hvis du møder modstand på dit forslag.

Pointen er: Kom med et konkret forslag og hold igen med mængden af argumenter.



#3

Stil spørgsmål

At stille spørgsmål for, at gøre dit forslag mere overbevisende, kan virke lidt misvisende, men det at stille spørgsmål under en diskussion, kan være en stor hjælp.

At stille gode spørgsmål, er den nemmeste måde at gennemskue, hvilke argumenter der virker på den anden eller hvad der står i vejen for forslaget. Det kan være spørgsmål som "Hvad er din største indsigelse mod mit forslag?" eller "Hvad kan overbevise dig om at gå med til det?" Derefter kan du adressere svarene direkte.

Pointen er: Stil spørgsmål!



#4

Vær kortfattet og præcis

Lige så vel som det er en god idé at holde igen med argumenterne, så kan det også være en hjælp at udtrykke dit kortfattet og præcist. Benyt korte sætninger, som det er nemt for den anden at forholde sig til. Undgå at bruge hjælpeord som "vil" og "kan", og det samme med blødgørende ord som "faktisk" eller "måske".

Eksempel: Du er velforberedet til et møde, dine forslag og argumenter er velovervejede. Men mens du sidder og fremlægger dit forslag, kan du se at dine kolleger mister fokus og bliver utålmodige. Som på autopilot begiver du dig ud i en større forklaring af dit forslag og du smider endnu flere argumenter på banen, for at få dem med på din idé - med det er det stik modsatte du opnår, dine kolleger mister fokus og interesse.

Er du ofte lang i spyttet? Det betaler sig at øve dette aktivt, for at blive mere kortfattet. Prøv at øve dig foran et spejl, eller filme dig selv. Det kan virke lidt stressende, men det er utrolig vigtigt at være opmærksom på sit sprog og hvor det kan være mere kortfattet og dermed udståle mere power.

Pointen er: Vær kortfattet og gå direkte til pointen.



Power2Influence®-kurset

Under Power2Influence®, arbejdes der med Indflydelsesstilene fra Influence-modellen® og gennem realistiske øvelser, får du indsigt i din egen adfærd og hvordan den påvirker andre. Dette kursus hjælper dig til at øge din personlige effektivitet, mens du samtidig styrker dine relationer.



Vi er The Influence Company Denmark

Siden vi blev grundlagt i 1942, har vi haft stor succes med at skabe indflydelse og styrke personlig gennemslagskraft hos vores deltagere. Vi forstår de udfordringer, der kan opstå på en arbejdsplads.

Sammen med os vil du lære at opnå dine mål, tage ansvar og samtidig styrke dine relationer. Din adfærd ændrer sig ikke automatisk. Vi kan hjælpe dig med at få værktøjer, bryde ud af dine mønstre og ny indsigt.

Er du nysgerrig på at vide mere?

Besøg vores hjemmeside:
<https://influencecompany.com/dk>

Følg os på de sociale medier for flere tips:



Om bogen

"Sådan får du bedre overtalelsesevner!" er udgivet af **The Influence Company Denmark**.

Copyright © 2025 The Influence Company
The Influence Company© har ophavsrettighederne. Intet fra denne publikation må gengives ved tryk, fotokopiering, digitale filer eller på nogen anden måde uden forudgående skriftlig tilladelse fra The Influence Company©

