

Sådan håndterer du politiske spil

**Vores tips til at navigere i de
uskrevne regler på arbejdspladsen**



Virksomheds- politik

Har du nogensinde oplevet følgende: Du har lagt en god plan, men du kan bare ikke få den ført igennem. Du mærker, at der sker en del under overfladen, men kan dog ikke finde ud af, hvad der stopper dit forslag. Hvad gør du i sådan en situation?

Før eller senere vil de fleste stå i en situation, hvor de uskrevne regler i virksomheden, står i vejen for et nyt projekt eller en idé.

Det handler om gennemslagskraft, indflydelse, uskrevne regler, følsomme emner og relationer i virksomheden. Alle har forskellige mål og bliver enige om at samarbejde på tværs af interesser. I denne e-bog lærer du hvordan, du kan navigere i de uskrevne regler og bruge dem til din egen fordel.



Kapitel 1

Først skal du planlægge din strategi

Du arbejder på at få færdiggjort nogle nye projekter, men du møder en del modstand på din vej.

Der vil altid være nogen som er for, og andre der er imod din plan. For at navigere i dette, må du lære hvordan "det politiske spil" fungerer på din arbejdsplads. Hvem er det, der mellem linjerne tager beslutningerne? Hvilke vigtige parametre er i spil, og hvordan vil de underliggende relationer påvirke beslutningen?

Tænk på det som et spil Skak— et strategisk spil, hvor det at tabe, af og til er en del af processen. Nogle gange må du gøre et offer eller tage en omvej før du kan lave dit træk. Du er mere effektiv på den lange bane, når du spiller med integritet.



4 trin til hvordan, du får det, som du vil

1. Sæt dit mål

Du skal være sikker på, at du ved hvad du vil. Dit mål skal være SMART (specifikt, målbart, attraktivt, realistisk og tidsbestemt). Jo mere specifikt, jo bedre. Dit mål skal samtidig være positivt formuleret, undlad at notere hvad du IKKE ønsker.

Eksempel: "Fra den 1. januar 2026 ønsker jeg, at alle medarbejdere opgaver an og får tingene gjort. i mit team skal køre elbil"

2. Hvad motiverer den enkelte

God forberedelse er det halve arbejde. Hvis du starter uden at have gjort dit forarbejde, så kan du være sikker på, at støde på lukkede døre. Start derfor med at kortlægge de personer der har indflydelse. Spørg så dig selv, hvem af personerne der kan have interesse i din idé. Hvem er imod din plan? Og hvem stemmer for?

Der kan være mange personer involveret bag kulissen, tænk på, hvad der driver dem og hvilke interesser de har. Det kan både være i relation til deres stilling, men også deres karakter.

3. Definer din strategi

Lav en liste over potentielle punkter til opfølgning, mulige spørgsmål og svar du kan få, og hvilke kommunikationsværktøjer du vil bruge. Hvad skal dit første træk være? Tænk flere skridt frem. Planlæg det hele og gå strategisk til værks. Udnyt din viden om dine kolleger, ledere, og forholdene i virksomheden. Forstå, hvordan dine kolleger griber opgaver an og får tingene gjort

Tag for eksempel målet med elbilerne fra før, her skal du beslutte hvem du vil henvende dig til først. Skal du starte med en, der støtter idéen, eller en, der er imod den? I nogle tilfælde kan det være mest effektivt at begynde med en person højere oppe i hierarkiet.

4. Klar!

Det er nu du skal igang med at få implementeret din plan. Dette vil afgøre din succes. Det hjælper at vide hvordan andre opfatter dig, og dermed bruge det til din fordel. Er du god med mennesker, kan du f.eks. motivere andre? Ved du hvem du skal gå til og hvordan? Det kan være en god hjælp at sparre med nogen som kender virksomheden godt. Tænk ud af boksen.

Tip: Husk også dine egne grænser, det er nemlig vigtigt at du bevarer din integritet.

Kapitel 2

Få mest muligt ud af dine færdigheder i kommunikation

Effektiv kommunikation er nøglen til at få dit budskab igennem. Det handler om, at skabe en relation til den anden—både ift. det du siger og hvordan du siger det. Hvis du sidder fast under en samtale eller diskussion, så tag et skridt tilbage og overvej, om du kan benytte en anden tilgang.



Influence-modellen® giver værktøjerne.

Der er 4 indflydelsesstile:

- **Persuading**
- **Asserting**
- **Bridging**
- **Attracting**



1. **Persuading**

Du tager et standpunkt og bakker det op med argumenter. Denne stil kan bruges, når situationen kan forhandles.

Eksempel: "Jeg foreslår at vi gradvist laver en overgang fra fossile biler til elbiler. Det vil være billigere på den lange bane og bedre for miljøet"

2. **Asserting**

Denne stil bruges, når noget ikke er til forhandling. For eksempel når du skal sætte græser eller forventninger.

Eksempel: "Det vil jeg gerne have at du overvejer grundigt, og vender tilbage til mig i næste uge."

3. **Bridging**

I denne stil er du opmærksom på den anden ved at stille spørgsmål og benytte aktiv lytning.

Eksempel: "Hvordan har du det med elbiler? Hvad er dine modargumenter?"

4. **Attracting**

Du bruger denne stil, når du maler et billede af de positive resultater, og får andre med på din entusiasme.

Eksempel: "Forestil dig hvor fantastisk det vil være når vi alle sammen kan rejse fra A til B på en klimavenlig måde. Tænk dig at stå ud af bilen med stolthed, uden at have udledt den skadelige Co2. Kan du se det for dig?"

Når du vælger den rigtige indflydelsesstil på det rette tidspunkt, vil det gøre, at dine samarbejder forløber mere gnidningsfrie.

Tag skridtet

Vil du gerne udvikle dine færdigheder inden for kommunikation og indflydelse? Så er Power2Influence®- kurset det rette for dig!

Du lærer at navigere i de politiske og strategiske dynamikker, som er en stor del af beslutningsprocessen på en arbejdsplads. Du bliver guidet af en erfaren træner på kurset og opdager, hvordan du vender disse elementer til din fordel. Via en masse praktiske øvelser, får du værktøjer til, at håndtere tingene anderledes og på en mere effektiv måde.

Siden vi blev grundlagt i 1942, har vi hjulpet personer med at øge deres indflydelse og gennemslagskraft.



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 håndterer du politiske spil" 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©

