

Skru op for de rigtige signaler

Hvordan du bruger
kropssproget til at få
mere power

af Lene Kobbernagel
kommunikationsrådgiver i
Samtalekunst

Kender du det, at du skal præsentere dit projekt på fællesmødet, og du ved præcist, hvad du skal sige, men du kan se på dem, at de ikke lytter? Eller du skal holde et oplæg, som du har brugt hele aftenen på at forberede, men så sidder enkelte deltagere tilbagelænedede med fraværende blik, og virker uinteresserede? Til trods for at indholdet af det, du fremlægger er godt, får du ikke den respons, det fortjener. Noget står i vejen, så du ikke trænger ordentligt igennem.

Det er højst sandsynligt dit kropssprog, der står i vejen. Måske flakker du med blikket? Måske vandrer du for meget rundt,

mens du taler? Måske kommer du ubevidst til at holde dig selv i hånden med hænderne ind foran navlen? Eller tale for hurtigt? Eller vende dig for meget mod sliden? Det producerer støj. Og det stjæler fokus fra dig og dine ord.

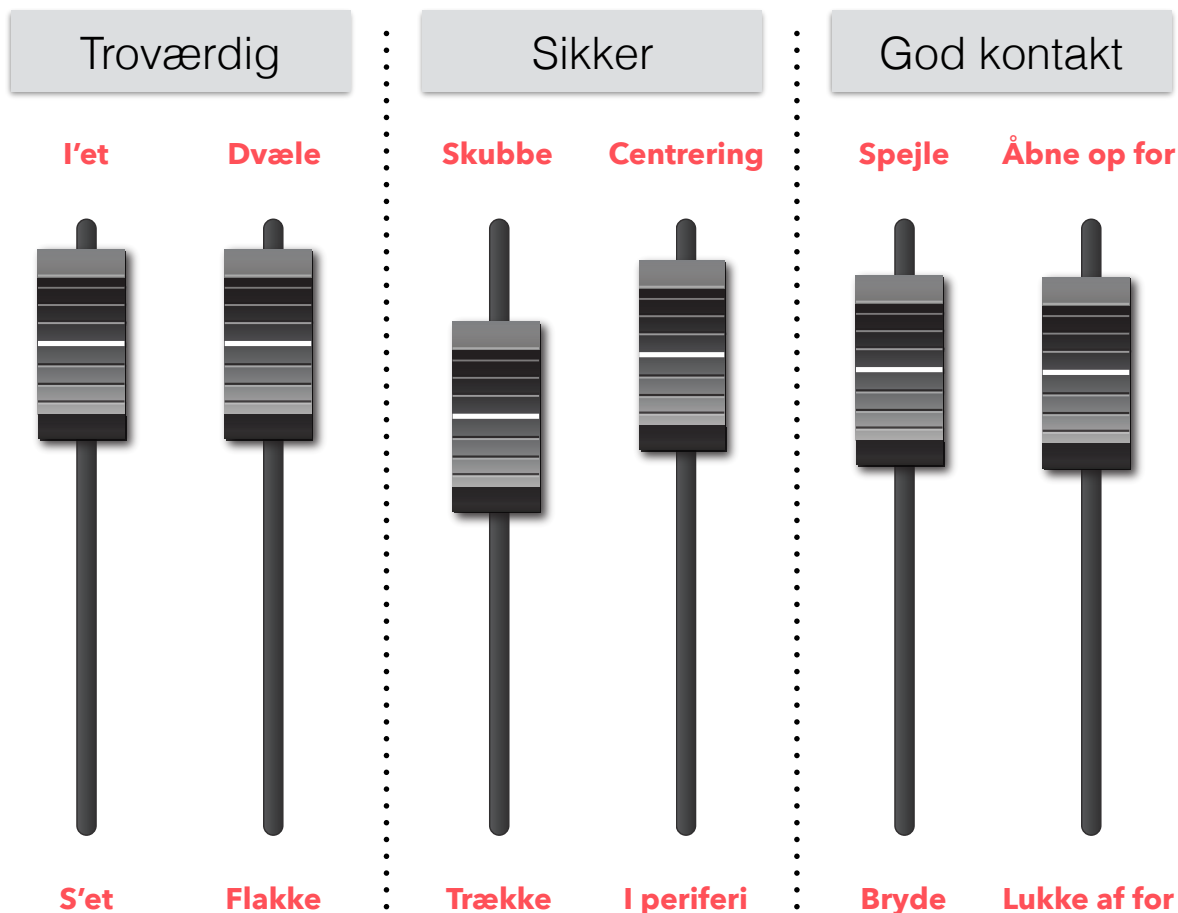
Der findes enkle kropssproglige virkemidler, der med stor effekt får dig til at fremtone med sikkerhed, troværdighed og nærvær. Når du aktiverer de signaler bliver det lettere at trænge igennem med dit budskab. Effekten er, at du bliver overbevisende. Man lytter til dig.

Jeg har samlet de kropssproglige virkemidler, som du skal skrue op for, for at få power i en oversigt, jeg kalder Mixerpulten.

MIXERPULTEN ANVISER HVORDAN DU SKRUE OP FOR DIN POWER

Mixerpulten er en oversigt over seks konkrete kropssproglige handlinger, du kan vælge at skrue op for, så du får power. Eller du kan vælge at skrue ned for dem for at reducere din power. Her følger en gennemgang:

MIXERPULTEN



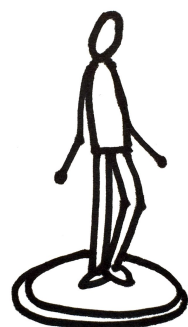
KNAP 1: I'ET OG S'ET

Med I'et og S'et kan du regulere den seriøsitet, andre tillægger dig. Skruer du op for I'et, fremtoner du mere sikkert og troværdigt.



I'et

Personer, der placerer sig selv, så torso er på lige linje, signalerer, at de står 100 procent ved det, de siger. At stå på "lige linje" (hoved, hjerte og mave er på lige linje) gør, at personen bliver opfattet som troværdig og med høj integritet. På engelsk taler man om at være "aligned" som udtryk for at være integreret med sig selv, hvilket jo netop betyder at være på linje. Når du skruer op for I'et, signalerer du sikkerhed og kompetence. Din troværdighed stiger, og du vil blive taget mere alvorligt.



S'et

Det er dog langt mere naturligt for mange at stå i "S", hvilket betyder at torso krummer i s-form. Kvinder lægger ofte hovedet på skrå, og hænger lidt i den ene hofte, og kommer derved i "S". Mænd har tendens til at skyde underlivet lidt frem, og stikke hænderne i lommen, og former derved en S-kurve på den anden led. S'et er en kropsholdning, som i mange sammenhænge bliver opfattet som usikker, sødme og en appelleren. Des mere S, desto mere siger kroppen: "Åh, vil I ikke nok tage godt imod det, jeg siger?".

Men S'et kan også bruges til at finde følsomheden frem. Er du vant til at levere budskaber nøgternt og effektivt, kan du med fordel fortælle en anekdote eller give et eksempel, mens du står i "S". Det vil skrue op for din personlighed og gøre, at vi kommer i kontakt med mennesket bag den professionelle facade.

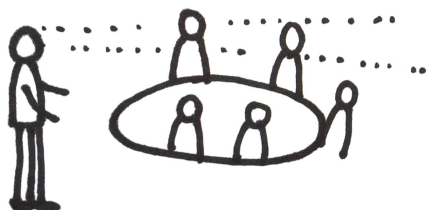
TIP

Sådan får du mere power med I'et

- Ret dig op og sørg for at holde hovedet helt lige, så der går en lige linje fra issen ned gennem torso til halebenet.
- Hav fødderne i gulvet, så hele fodfladen er i kontakt med gulvet i skulderbreddes afstand.
- Undlad at lægge hovedet på skrå, når du afslutter pointer

KNAP 2: DVÆLE OG FLAKKE

Med Dvæle og Flakke kan du regulere din troværdighed. Du dvæler og flakker ved at forlænge eller forkorte varigheden af din opmærksomhed.



Dvæle

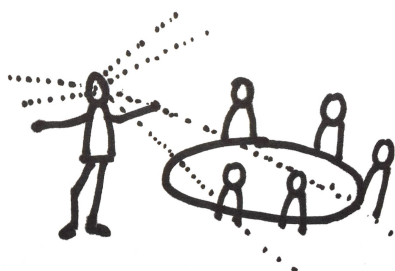
Når du dvæler bliver du nærværende, og signalerer interesse.

Du dvæler ved at skrue op for varigheden af din opmærksomhed. Det kan du gøre ved f.eks. at:

- Holde øjenkontakten i længere tid
- Holde dine gestus i længere tid
- Ankomme med din opmærksomhed i to sekunder før du taler
- Holde pause

Da jeg for nogle somre siden rejste rundt i Frankrig, gjorde jeg den iagttagelse, at man i Frankrig holder øjenkontakten med fremmede på gaden i ca. et sekund, inden man slår blikket ned. Det giver en stemning af høflighed og varme på gaden i franske byer. I Danmark opsøger vi sjældent fremmedes øjenkontakt, og hvis vi kommer til det, slår vi blikket ned efter et nanosekund. Det giver en stemning af kølighed og fremmedhed på danske gågader.

Det samme gør sig gældende i organisationer: Når der er øjenkontakt, er der som regel trivsel. Derfor: Vil I øge trivslen på arbejdspladsen, så prøv at skrue op for varigheden af øjenkontakten. 2 sekunders tavs øjenkontakt forbedrer stemningen mellem mennesker. Det skaber følelsen af at blive set, og så føler vi os værdige i andres blikke. Og det øger trivslen.



Flakke

Flakke signalerer fravær og usikkerhed, men kan også være et udtryk for effektivitet. Du flakker ved at reducere varigheden af din opmærksomhed f.eks. ved at:

- Slå blikket ned før du er færdig

- Begynde dine sætninger i skridt
- Lader dit blik vandre fra person til person, mens du taler
- Være til stede i flere kommunikationsrum samtidigt

Jeg ser mange speakere der flakker, fordi de orienterer sig i flere rum ad gangen: De orienterer sig på sliden, mens de kommunikerer til publikum, eller de fortsætter med at tale til tilhørerne, mens de orienterer sig i deres smartphone, hvor noterne står, og utilsigtet bliver inviteret af pushbeskeder, der ønsker din opmærksomhed.

I dag hvor så mange kanaler kræver vores opmærksomhed konstant, er det naturligt, at vi er til stede i mange kommunikationsrum samtidigt. Det er det virvar af kommunikationsrum, du skal navigere i, og som gør at du helt logisk flakker med din opmærksomhed. Det skaber støj, som virker forstyrrende på budskabet. Det er en fordel at mestre at kunne fokusere sin opmærksomhed, så man kan være til stede i ét rum ad gangen. Det kan trænes. Når du bliver god til at fæstne din opmærksomhed i ét kommunikationsrum ad gangen, får du mere gennemslagkraft.

Men Flakke er ikke kun en dårlig ting. Flakke kan også bruges strategisk, f.eks. når der er behov for at komme væk fra en diskussion og videre til noget andet. Så er det effektivt at flakke med blikket. Man kan flakke bevidst, hvis man gerne vil afrunde en dialog. Det er kroppens måde at sige: "Nu er tiden på dette emne brugt op".

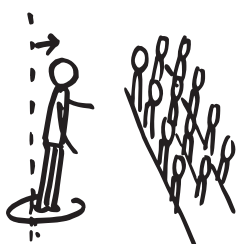
TIP

Vil du have mere power med "Dvæle"?

- Etabler øjenkontakt fra det øjeblik mødedeltagerne træder ind ad døren - og hold den
- Lad dine gestus hænge i luften.
- Hold tre sekunders pause efter en meningssekvens.
- Varier dit taletempo, så du dvæler omkring væsentlige pointer, og øger tempoet når du giver eksempler - det giver et godt flow.

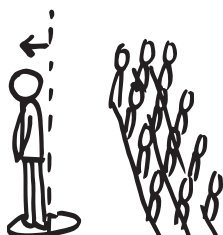
KNAP 3: SKUBBE/TRÆKKE

Skubbe og Trække regulerer din sikkerhed. Folk der skubber (dvs. læner sig fremad), mens de f.eks. svarer på kritik, fremstår sikre. Når vi bliver usikre, trækker kroppen sig automatisk en smule væk fra vores kommunikationsrum. Derfor er der stor sikkerhed at hente ved at læne sig ind i den andens/de andres rum, mens man eksempelvis svarer på kritik.



Skubbe

Du skubber ved at læne dig 5-10 cm fremad, så vægten kommer frem på forfoden. Åbne op i armene samtidig. Siddende ved et mødebord læner du dig 5-10 cm frem ind over bordet, med underarme hvilende og åbnende udad på bordet. Det signalerer sikkerhed og proaktivitet.



Trække

Du trækker ved at læne dig tilbage, så vægten kommer på hælene. Mange mennesker trækker automatisk i kroppen, når de føler ubehag ved situationen, bliver usikre i relationen eller ikke ved, hvad de skal sige. Trække signalerer usikkerhed, eller manglende interesse. Hvis du trækker dig væk, samtidig med at du løfter hagen, signalerer det arrogance. Jeg er flere gange blevet mødt af folk der siger: "Jeg kan ikke forstå det, men folk opfatter mig som arrogant". Så svarer jeg: "Det kan jeg godt forstå, for du er konsekvent tilbagelænet med løftet hage. Det gør at man opfatter det du siger, som arrogant."

TIP

Sådan får du mest power med "Skubbe":

- Læn dig altid frem og ind i den andens rum.
- Bliver du mødt af kritik, så skub dig fremad og svar venligt og roligt
- Bliv i din fremadlænende position i 2-3 sekunder efter dine ord. Det gi'r power.

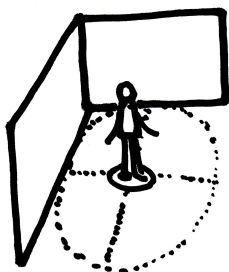
At blive vant til og fortrolig med at læne sig fremad, frem for at trække sig tilbage, kan trænes. Det øger din troværdighed og sikkerhed. For det mest hyppige er, at folk trækker sig væk fra kommunikationsrummet, når de runder af, enten fordi de er usikre, eller fordi de har travlt med at komme videre til det næste.

Jeg træner mange ledige i at gå til jobsamtale. Vi træner *Skubbe* rigtig meget, fordi den pressede situation, som jobsamtalen kan være, automatisk får kroppen til at trække sig lidt bagud - som om vi har et "helle" bag ved vores egen centerakse, hvor der er mere trykt at sidde. Men det skaber en usikker fremtoning. Så her er det en effektiv teknik at træne at skubbe sig fremad.

KNAP 4: CENTRERING OG PERIFERI

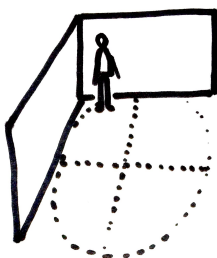
Centrering giver dig power. Periferi reducerer din power.

Vil du have mest mulig gennemslagskraft fra rummet, så placer dig centralt i det tomme rum i rummet. Helt konkret betyder det, at du skal have mest mulig luft og tom plads omkring dig. Når du er omgivet af tomt rum, udvider du dit personlige rum. Du fylder mere. Stiller du dig derimod imellem et bord og et lærred, er du omgivet af objekter, og det reducerer din power.



Centrering

Du centrerer dig selv, når du stiller dig i centrum af det tomme rum i rummet. Det tomme rum i rummet er den plads, du har til rådighed, hvor der hverken står stole, borde, ligger tasker eller andet. Jo mere du er omgivet af tomt rum *hele vejen* rundt om dig, desto mere power får du fra rummet.



Periferi

Du placerer dig i periferien ved at stille dig op langs væggen, døren, lærredet eller møbler, så at du står i yderkanten af det tomme rum i rummet. Perifer placering giver dig mindre gennemslagskraft. Det er svært at indtage et rum fra en perifær position. Nogle mødelokaler er så trange eller uhensigtsmæssigt indrettede, så den plads, der er beregnet til mødelederen er klemt inde mellem bordkant og væg. Hvis det er tilfældet, så undersøg om du kan stå et andet sted i rummet, hvor der er mere luft omkring dig.

TIP

Sådan får du power med "Centrering":

- Scan rummet og find det tomme rum i rummet og dets centrum og stil dig der
- Ommøbler og flyt ting, så din plads i rummet bliver omgivet af mest muligt tomt rum.
- Ryd bordfladen omkring dig - jo mere tom flade, der omgiver dig, desto mere power får du.

I min søns andenklasse havde læreren svært ved at trænge igennem larm og uro. Så lavede vi en åben hestesko og flyttede lærerens bord ind i centrum af rummet, hvor det var omgivet af masser af tom rum. Herfra fik hun mere gennemslagskraft, og det er blevet lettere for hende at skabe ro og blive lyttet til.

KNAP 5: SPEJLE OG BRYDE

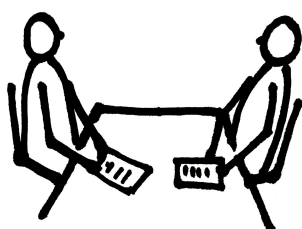
Spejle og Bryde regulerer kemien mellem dig og deltagerne. Skruer man op for Spejle kommer man hurtigere på bølgelængde med hinanden. Når vi bryder hinandens kropssprog bliver relationen mere kold og formel.



Spejle

Spejle betyder at kopiere den anden. Det mest oplagte er at kopiere den andens bevægelser, men det går ikke altid an, fordi det i mange professionelle relationer er nødvendigt at opretholde en formel afstand. Den mest effektive måde at spejle på i professionelle relationer, er at spejle den andens **blikretning** i rummet. Når mennesker har samme blikretning, har de udsigt til det samme. Når blikretningen er den samme, kan tænkningen også blive det. Man spejler blikretning ved at placere sig skulder-til-skulder med den/dem, man kommunikerer med. Tænk bare på en "walk'n'talk", hvor man netop gennemfører en hel samtale skulder ved skulder. Det er et effektivt kommunikationsrum at reflektere sammen i, fordi den fælles blikretning understøtter, at vi får plads til at folde vores tanke ud. Mange ægtepar har også gode samtaler i bilen, for her har man fælles blikretning, og samtaler bliver mere ligebyrdige uden den konfronterende øjenkontakt. Det kan bruge strategisk i organisationer. Overvej om MUS samtalen måske skal gennemføres på "L'et" af bordet (som på tegningen), som muliggør at blikket kommer i samme retning. Mange ledere vender tilbage til mig med den respons, at når de gennemfører en MUS fra den position, bliver dialogen mere frugtbar.

Udover at spejle blikretning kan du spejle **gestus**. Det gør du ved at kopiere den andens kropsholdning og bevægelser. Og endelig kan du spejle **tempo og rytme**. Spejler du alle tre, så bliver relationen meget uformel, varm og venskabelig.



Bryde

Bryde betyder at kontrastere den andens kropssprog. Du kan bryde **blikretningen** ved sætte dig direkte over for en person, så jeres blikke er modsatrettede. Det kalder jeg "næse-mod-næse-rummet". Det er en siddeposition der fremmer at man

TIP

Sådan får du mere power med
"Spejle":

Hvis det tjener sagen at relationen er god, så
stræb efter at få blikket i samme retning.

Sæt jer på samme side af bordet

Sæt jer på L'et af bordet

Hold evt mødet i en sofa

argumenterer og modargumenterer, fordi man har udsigt til hver sit perspektiv. Den direkte øjenkontakt virker konfronterende og aktiverer en trang til at forsvare sig og forklare sig. Når jeg træner folk i at sætte sig strategisk rundt om et mødebord, beder jeg folk om at prøve at gennemføre en vanskelig samtale på to måder: Med brug af Bryde og med brug af Spejle. Responsen er, at de føler sig forhørt, når der skrues op for Bryde, mens de følers sig sparret med, når der skrues op for Spejle.

Man kan også vælge at bryde ved at have modsatte gestus: Når din samtalepartner læner sig frem, så læner du dig tilbage. Det skaber følelsen af, at I ikke arbejder for det samme. Det kan man godt have brug for at kommunikere en gang imellem, f.eks. et salgsmøde, hvor man som kunde ikke ønsker produktet.

Endelig kan du Bryde rytme og tempo. Måske kender du fornemmelsen af, at der kommer en person ind med et alt for højt energiniveau i forhold til den stemning, der er i gruppen. Det giver et mismatch, som resulterer i, at gruppen i stedet for at lytte, hæver paraderne. Det kan f.eks. ske hvis en styregruppe eller ledelsesgruppe har arbejdet længe med strategi, som de derfor er begejstret for, og skal præsentere for en gruppe, som endnu ikke er på samme begejstringsniveau. Her kan det være en hjælp at spejle den rytme og det tempo der er i gruppen man skal kommunikere til, så man helt konkret møder folk dér hvor de er.

Spejle og Bryde er den af Mixerpultens knapper med den mest direkte effekt på relationsmønstre. Her er en oversigt over de relationsmønstre som henholdsvis Spejle og Bryde fremmer:

Spejle: Skulder-ved-skulder	Bryde: Næse-mod-næse
Samarbejdspartnere	På hver sit hold
Ligebyrdig dialog	Forsvar/Forklar
Sparring	Forhandling
Dialog	Forhør
Refleksion	Kritik

KNAP 6: ÅBNE OP FOR ELLER LUKKE AF FOR

Med Åbne op for/Lukke af for regulerer du, om du inkluderer eller ekskluderer andre. Det skaber gode relationer at fremtone inkluderende. Og det giver dig power. Til det skal du bruge Åbne op for.



Åbne op for

Du åbner op ved at have en ublokeret kommunikationslinje: Kommunikationslinjen er den linje, der løber fra næse ned over hals, gennem solar plexus (området neden under brystbenet) og gennem navlen. Væk med arme. Væk med tørklæder. Væk med A4 papirer, du holder op, eller en computerskærm du sætter dig bag ved. Når der er fri passage fra dig og ud til andre, så åbner du op for andre. De føler sig talt til og du fremstår imødekommende og *likeable*.



Lukke af for

Du lukker af for andre ved at blokere din kommunikationslinje: Kryds armene ind foran, hold på dig selv, sæt dig bag en skærm, stil en masse kaffekopper og andet foran dig, så du blokerer passagen mellem dig og andre med ting og gestus. Du lukker også af for andre ved eksempelvis at kommunikere over skulderen, eller at twiste underkroppen, så den peger i den modsatte retning af personen. Det virker ekskluderende og signalerer, at du gerne vil videre til noget andet.

Det er en gammel kropssproglig kliché at hævde, at personer, der åbner op, er åbne og ekstroverte, mens personer der lukker i overkroppen er generte og introverte. Årsagen til at lukke af behøver langt fra at være psykologisk: Måske fryser man bare. Personligt er jeg meget kuldeskær, og derfor føles det naturligt, at jeg lukker mig sammen for at holde på varmen. Det gør mig ikke introvert. Men det har den effekt at andre føler sig ekskluderet fra mit rum.

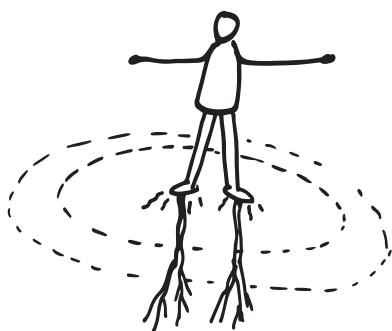
I min tilgang til kropssprog, forstår jeg kropssprog som et relationssprog, som handler om hvor god du ønsker relationen mellem dig og den/dem, du kommunikerer med, skal være.

TIP

Sådan får du power med "Åbne op for":

- Forstør dine gestus.
- Hold armene nede langs siden i stedet for at krydse dem ind foran brystet.
- Indøv tunge hænder - se video her.

KONKLUSION: MERE POWER KRÆVER FEEDBACK OG TRÆNING



TIP: Powerposing

Powerposing er at fylde så meget som muligt. Socialpsykolog Amy Cuddys forskning viser at to minutters Powerposing øger dit testosteron og sænker din kortisol, hvilket øger din selvsikkerhed.

Gør det til en vane at gå ind på toilettet lige inden du skal performe, og stræk armene op og ud, så du optager så meget plads som muligt i 2 minutter. Så bliver du selvsikker.

Kropssprog er let at forstå. Men sværere at opnå. Der er stor forskel på at *vide*, at man bør holde pauser, og så faktisk at få holdt de pauser, når man er på. Lige som der er stor forskel på at vide at man skal Åbne op på møder, og så rent faktisk gøre det. For hvor skal man så gøre ad hænderne, hvis ikke de må være foldet ind foran kroppen, som man plejer?

Vil du lykkes med at ændre dine kropssproglige vaner kræver det træning, teknikker og guidning til, hvordan *du* gør de nye signaler til dine vaner, så de føles helt naturlige.

Jo mere bevidst du bliver om dine egne signalers virkning, og jo mere struktureret du arbejder med at ændre dine signaler, desto mere power får du.

BOOK TRÆNINGSSSESSION

Hvis du ønsker træning i at skrue op for de rigtige signaler for at få mere power, så mail til mig på lene@samtalekunst.dk, så finder vi det forløb der passer til dig eller jer.

På samtalekunst.dk kan du se videoer, hvor jeg demonstrerer nogle af teknikkerne.



Om Lene Kobbarnagel, Samtalekunst.dk

Jeg er kommunikationsrådgiver og driver Samtalekunst.dk. Jeg er drevet af at finde enkle håndgribelige virkemidler med stor effekt på kommunikation. Jeg er en kropssprogsnørd, og har kortlagt, hvordan magtens sprog ser ud som kropssproglige signaler.

Min baggrund: Cand.mag i Teatervidenskab, systemisk konsulent, tidl. underviser ved Københavns Universitet og Statens Teaterskole, forfatter til bøger og artikler om nonverbal kommunikation og iscenesættelse.