

Basalt positivt kropssprog

Dette kapitel handler om, hvordan du bedst muligt udfylder de tomme huller med dit kropssprog. Det vil sige: Hvad skal du gøre for at fremstå positivt, når folk ikke ved noget om dig. Rådene bygger på de mest generelle og gennemsnitlige opfattelser af kropssprog. Sådan som størstedelen vil opleve dit kropssprog.

Rådene bygger på det, som psykologer ofte gør: De går ud og observerer mennesker og ser på, hvordan de reagerer i forskellige situationer ud fra forskellige handlinger. Eller de laver et forsøg for at se, hvad der virker. Resultaterne er ofte gennemsnitlige betragtninger over, hvordan vi bliver påvirket som mennesker. Men det betyder ikke, at alle opfatter disse specielle handlinger som positive. Heller ikke din lærer eller en potentiel arbejdsgever. Derfor vil kapitel 7-9 handle om, hvordan selve spillet bag ved kropssprog fungerer, hvordan interaktionen mellem folk kan foregå, og hvordan man kan tilpasse sig kropssprog for at fremstå bedst muligt.

Men start ud med den mest simple øvelse:

- Øvelse 4:** Indledende og vigtigste øvelse: Spørg en ven.
- Spørg en nær ven eller nært familiemedlem om, hvad de synes **du skal arbejde med først**.

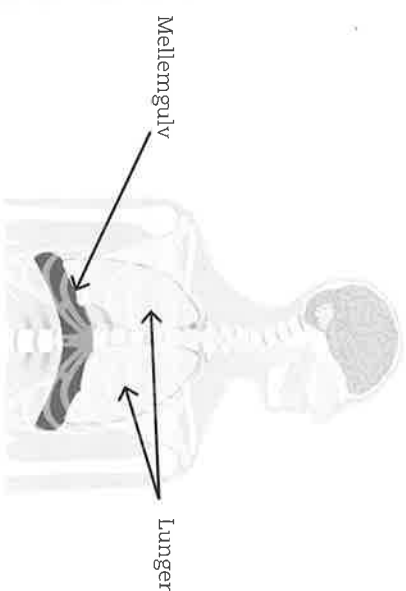
Øvelse 4 kan virke lidt banal, men er enormt vigtig. I hverdagen får man ofte ikke kommentarer fra venner og familie, fordi de har vænnet sig til ens måde at være på – »det er jo sådan, du er«. Men de ved det ofte alligevel. Så brug ti minutter på at lave Øvelse 1. Måske bliver du overrasket ...

Stemme

Stemmen er det vigtigste til eksamen og vigtig til jobsamtalen. Det er den, der skal overbevise modtageren om, at du er dygtig, og stemmen kan afsløre, hvor sikker du er på det, du siger. Vi ved ud fra Mehrabians regel, at stemmen har betydning for, hvorvidt andre kan lide os, og vi læser generelt meget ud fra stemmen. Vi er eksempelvis meget følsomme over for stemmens toneleje, og mange ser stemmen som folks identitet. En identitet, der kan fortælle, hvem du er, hvordan du har det med dig selv, og hvad du tror på.

Jeg har selv været til flere eksaminer både i folkeskolen, gymnasiet og på universitetet, hvor censor har siddet med lukkede øjne, kigget ud ad vinduet eller har skrevet konstant og egentlig kun set op, når man holdt en lang pause. Her kommer stemmen altså meget i fokus.

Generelt handler det om at tale tydeligt med klang og undgå at tale for hurtigt, langsomt eller monotont. Der er to ting, der afgør, om man har en god stemme: Vejtrækning og holdning.



Figur 5. Mellergulvets placering. Det er denne muskel, du skal anvende for at få det optimale åndedræt til din stemme.

Vejtrækning: Det er vigtigt, at du har en god støtte i mellergulvet, når du taler. Det betyder, at du sænker mellergulvet, så der bliver mere plads til at trække vejret ind. Du skal anvende mellergulvet aktivt, når du taler (se figur 5). Mellergulvet sid-

der lige under ribbenene. Ved sammentrækning af mellemgulvet giver du mere plads til lungerne, men bliver nødt til at spille maven lidt ud for at have plads til lever og tarm m.v. Det føles altså, som om du gør dig tykkere og lægger maven ud.

Øvelse ... om du bruger mellemgulvet

- Lav dybe vejrtrækninger, så dine lunger bliver helt fyldt og du kan mærke bryst og stemme fuld. Læg din hånd på maven og læg hovedet tilbage. Hver gang du trækker vejret ind, så skal din mave og lænderområde strækkes ud og skal trække luften »helt ned i maven«.
- Prøv at puste helt ud og sæt maven spændt så længe som muligt. Når du ikke kan puste mere ud, så slip spændingen. Du skal ikke gøre indtryk af at slippe. Læg mærke til, at din brystkasse og maven nærmer sig hinanden.
- Prøv at trække vejret helt ind med maven spændt, og tal så med en tydelig og overbevisende stemme. Prøv at få så meget klarhed som muligt.

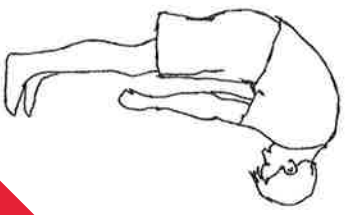
Holdning: En dårlig holdning kan gøre det svært at anvende mellemgulvet til sin vejrtrækning og svært at trække vejret ordentligt, og det hæmmer stemmen. Sørg derfor for, at din overkrop er lige og ret.

Det sidste, du kan gøre med stemmen, er at få feedback. Bed en ven om at høre på dig og spørg ham, om du taler for hurtigt eller langsomt, og om der er andet, du skal gøre eller ikke gøre.

Øjenkontakt

Øjenkontakt sender to primære signaler: Det viser interesse og det udviser selvsikkerhed og nærvær. Men hvor meget øjenkontakt skal man holde? Først og fremmest skal du holde nogenlunde lige så meget øjenkontakt som den, der sidder overfor (mere i kapitel 7). Men desuden kan man godt give nogle generelle råd. Start dog med at teste mængden af øjenkontakt i øvelse 7.

Øvelse 6: Ret dig op og brug stemmen.



- Bøj dig tilbage og slap helt af i nakke, arme og overkrop.
- Stå lidt og træk vejret ind. Du skal mærke, hvordan du kan føle vejrtrækningen i ryggen på den anden side af maven.
- Begynd derefter at trække vejret ind og ud, som om du trækker luft gennem ryggen. Indtil du står helt ret op, og du har en snor, der hænger ned fra snoren. Du må godt lade den hænge ned fra snoren. Du må godt lade den hænge ned fra snoren. Du må godt lade den hænge ned fra snoren.
- Sørg for, at dine fødder, hofter og skuldre er placeret lige over hinanden.
- Dette er den gode holdning, du skal have.
- Prøv så at trække vejret ind og tal med en tydelig og overbevisende stemme.

Øvelse 7: Test længden af øjenkontakt

- Prøv at kigge en halv time med dine venner eller familie ind i øjnene i 2 minutter i træk. Bed dem om at afbryde øjenkontakten – både når vedkommende snarere end normalt og når du selv snakker. Samtalen skal derved være normal. Kan det lade sig gøre? Hvordan reagerer de?
- Prøv derefter at tale med dem, hvor du afbryder øjenkontakten og kigger væk i mindst 10 minutter. Forsøger de at få øjenkontakt med dig, så bliver ved med at kigge væk. Kan du gøre det? Hvordan reagerer de?

Generelt kan man følge nedenstående tommelfingerregel, som også viser påvirkningen til en jobsamtale:

Andel af tiden	Øjenkontakt	Effekt
10 %	Meget lav	Til jobsamtaler giver det et meget negativt indtryk af jobansøgeren i form af utroværdighed, social inkompetence og overfladiskhed.
10-45 %	Lav	Personen fremstår en smule sky og usikker.
45-70%	Normal øjenkontakt	Personen fremstår normal, og indtrykket afhænger af indhold, køn og andre træk.
70-90%	Høj øjenkontakt	Overraskende nok fremstår personen normal, og indtrykket afhænger af indhold, køn og andre træk ¹⁴ . Dog er der risiko for at fremstå »seksuelt interesseret«, når man bevæger sig over de 90 % af tiden.
100%	Stirren	Trussel. Når man stirrer på folk hele tiden, truer man dem.

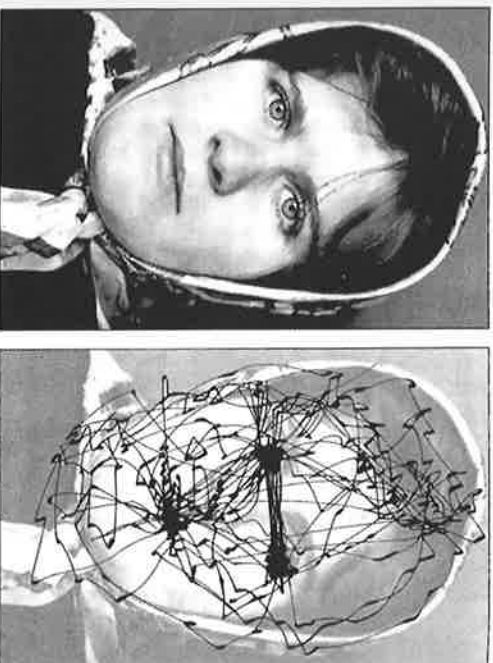
Generelt kigger vi mere på dem, vi godt kan lide, og holder mindre øjenkontakt med dem, vi ikke bryder os om.

Til eksamen og jobsamtaler giver du det bedste indtryk ved at have megen øjenkontakt uden at overdrive. Derudover er det bedre at have få længere blikke end mange korte blikke. Du skal derfor fokusere på at holde normal til høj øjenkontakt med lange blikke.

Husk på, at kropssignaler bliver fortolket i grupper, så længerevarende øjenkontakt bliver altid fortolket af andre i forhold til, hvordan du ellers ser ud, og hvilket ansigtsudtryk du har. Det er derfor en god idé at have et let smil på, mens du kigger og lytter.

Til sidst skal nævnes en forskel på kvinder og mænds øjenkontakt. Mænd har mere tunnelsyn, mens kvinder har et bredere synsfelt. Det betyder, at mænd er bedre til at se ting, der er lige foran dem og på langt sigt end kvinder. Kvinders bredere synsfelt (kombineret med flere områder i hjernen til at bearbejde den indkomne information) gør, at de hurtigere kan observere andre. Både mænd og kvinder observerer nemlig andre, når de møder dem. Men mænd bliver nødt til at kigge op og ned ad andre – elevatorblikket (som nogle kvinder bliver lidt fornærmede over). Men kvinder gør det også. De behøver blot ikke køre synet op og ned, men observerer dog stadigvæk.

Da dette er en proces, som både mænd og kvinder anvender sig af i de første 20 sekunder til en jobsamtale, så kan det være en god idé 1-2 sekunder efter, at man har givet hånd, at give sig til at løfte sin taske, tage sine papirer eller hænge sin jakke op for at give modtageren mulighed for at se de ting, der får modtageren til at føle sig bedre tilpas¹⁵.



Figur 6: Øjenbevægelse, når man ser på et ansigt.

Endelig skal man huske på, at der er meget fokus på øjnene, når vi ser på andre. Når du ser på og undersøger ansigter hos andre, så fokuserer du mere på øjne, næse, mund og ører end resten af ansigtet. Dette går lynhurtigt, og du er formentlig ikke selv klar over det. Disse mønstre undersøges i praksis ved hjælp af avanceret teknologi, der kan spore øjenbevægelserne¹⁶, se figur 6.

Smil

Smil er et universelt tegn på glæde¹⁷. Hvis du smiler, så smiler verden faktisk ofte igen. Det er derfor vigtigt at smile indledningsvis til en jobsamtale eller eksamen – også selvom du følger dig en smule utryg.

Man skal dog ikke gå rundt og jubelsmile hele tiden. Det handler i langt højere grad om, at du reagerer på folk. Hvis du eksempelvis møder op til en eksamen eller jobsamtale, så kig lige på folk i halvt sekund – og smil så. Derved viser du, at det er på grund af modtageren, at du smiler.

Det er vigtigt at smile, da det farver meget af vores andet kropssprog. Selvom man ikke skal smile hele tiden, så virker man imødekommende, og som om man har overskud, når man smiler.



Figur 7: Den franske neurolog Guillaume Duchenne (1806-1875) fandt frem til forskellen på smil på grund af glæde og smil, som blev lavet af ren høflighed. I dette forsøg (ca.

1855) brugte han elektrisk stimulering til at aktivere de muskler, der ammandes til smil og latter. (Getty Source/Liaison)

Den franske neurolog Guillaume Duchenne de Boulogne fandt gennem elektrisk stimulering frem til forskellen på oprigtige (sande) og uoprigtige smil. Forskellen på det oprigtige smil (Duchenne-smilet) og det falske smil er:

I det oprigtige smil bliver muskler, der går op omkring øjnene aktiveret (se figur 8). Disse muskler er svære at aktivere med vilje¹⁸, især hvis man er utryg. Det er dog vigtigt at gøre forsøget alligevel, for smil bliver på grund af normer for det meste opfattet positivt til eksamen og jobsamtaler. Men det kan være fordelagtigt, hvis du har mulighed for at slappe af i situationen, så smilet bliver mere oprigtigt. Dette kan kræve øvelse. Læs mere i kapitel 8 og prøv eventuelt visualiseringen side 78.



Figur 8: A: Et uoprigtigt smil, hvor kindmusklerne ikke trækker med op og laver smilerynker. B: Duchenne-smilet. Det oprigtige smil, hvor hele ansigtet smiler, og musklerne rundt om øjet bliver aktiveret.

Håndtryk

Forskning viser, at et håndtryk skal være fast, håndfladerne skal røre hinanden (ikke bare fingrene), og man skal holde øjenkontakt, mens man giver hånd, for at give et godt indtryk. Dette gælder især kvinder. Som ofte vurderes kvinder med et fast håndtryk som værende mere positive og åbne end kvinder med et løst (og måske mere feminint) håndtryk. For både mænd og kvinder kan et fast håndtryk give indtrykket af, at

man ikke er sky, selvom man er det¹⁹. Og et håndtryk er meget let at »fake«.

Sørg for, at hænderne og grebet går ret op og ned. Vender du grebet, så din hånd kommer til at ligge øverst med modtagerens håndflade pegende op mod loffet, kan du fremstå dominerende. Lægger du modtagerens hånd øverst, kan du virke underdanig.

Det tryk, du lægger i håndtrykket, skal være samme styrke, som du modtager. Igen er lighed her et meget vigtigt princip for at opnå ligeværdighed (lignedsprincippet i kapitel 7).



Figur 9: Forkert håndtryk. Personen til venstre kan fremstå dominerende

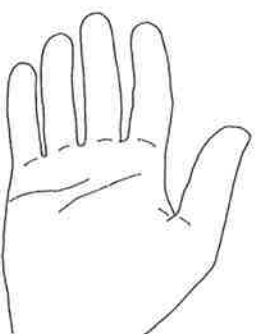


Figur 10: Et ligeværdigt håndtryk

Hænder og gestikulation

Når du ikke giver håndtryk, men blot taler og lytter, får hænderne en lidt anden funktion. De bliver anvendt til visuelt at underbygge det, du fortæller, og til at genkalde ord. Eksempelvis husker nogen ordet *håndbold* nemmere, hvis de samtidigt viser med fingrene, at de holder en bold i hånden. Dette er også grunden til, at man har svært ved at ændre sin egen gestik.

Af historiske og kulturelle årsager får hænderne og håndfladerne dog lidt flere betydninger. Åbne opadrettede håndflader er ofte et tegn på åbenhed, venlighed og tryghed. Det kan skyldes, at man i tidligere tider dermed viste, at man ikke bar våben. I mange tilfælde viser man, at man er ufarlig ved at have en åben opadrettet håndflade. Eksempelvis når en mand byder en kvinde op til dans. Her vender håndfladen opad frem for nedad for at skabe tryghed og vise, at man ikke er farlig*.



Figur 11: Ingen våben, ingen fare ... Dans med mig

Nedadpegende håndflader eller nedadrettede håndflader, hvor den ene finger peger, bliver betragtet som mere aggressive og autoritære. Et lille forsøg har vist, at foredragsholdere bliver opfattet mere positivt, hvis deres hænder vender mest opad, end hvis håndfladerne vender nedad, eller der bliver peget²⁰.



Figur 12: Barack Obama kender effekten af åbne håndflader.

Det eneste, man skal passe på med, er en oprejst åben håndflade – et stop-tegn. Dette stop-tegn kan være både afrydende og hånende.

I det hele taget er det vigtigt at holde fingrene samlede for at undgå urolige rykkende bevægelser, forvirrende gestikulation eller at pege. Til eksamen og jobsamtaler er det derfor vigtigt store dele af tiden at gestikulere med åbne håndflader og samlede fingre.

Derudover viser forskning, at folk, der gestikulerer mere end gennemsnittet, bliver opfattet som mere socialt kompetente²¹. Gestikulationen må gerne være ekspressiv og udtryksfuld.

Øvelse 8: Samlede håndflader opad

- Brug to minutter på at visualisere dig selv stående med en ven, hvor du gestikulerer meget og ekspressivt med håndfladerne vendende opad og fingrene samlede. Læg mærke til, hvordan det føles i kroppen og hvordan håndfladerne opad.
- Gå derefter ud og tal i et par minutter, og øv dig i at lave mere ekspressiv gestikulation med håndfladerne opad og fingrene samlede.
- Hvis du vil øve dig på mere specifikke tegn, så prøv med hjælp fra hænderne at beskrive en andens personens højde, alder, hårfarve, øjne, bredde og noget, du har i hænderne – sammen med åbne håndflader. Overdriv gerne, mens du taler. Ofte ser det, vi selv føler sig overdrevent, ikke overdrevet ud.

Bevægelser

Generelt skal dine bevægelser være rolige uden spjætt og ryk. Ligesom med udseendet handler det om, at der ikke er noget, der stikker ud. De fleste personer, der ikke er trænede talere, har nogle unødvendige, mærkelige eller rykkende bevægelser, når de taler. Det er vigtigt at få fjernet disse. Her handler det især om at få optaget og set sig selv, så man kan identificere disse bevægelser.

Øvelse 9: Koncentration for rykkende bevægelser

- Forbered en lille præsentation. Enten et eksamenrelevante eller en kort præsentation om et tidligere job.
- Stil dig eller sæt dig foran et tv-skærm eller webkamera og optag dig selv. Husk at tale tydeligt.
- Afspil derefter optaget og se på dig selv. Brug den lydløse film til at fokusere på rykkende bevægelser, når du taler. Identificer unødvendige, rykkende eller rykkende bevægelser.
- Prøv derefter at lave præsentationen uden lyd og se på dig selv uden de unødvendige bevægelser.

Når du lytter:

Som hovedregel skal du både ved eksamen og jobsamtalen virke udtryksfuld og overbevisende, når du taler, men når du lytter, er det vigtigt at virke opmærksom, interesseret og anerkendende. Det er her, du kan få den anden person til at føle sig godt tilpas. Når du lytter, skal du netop bruge positive tegn (se listerne fra side 100 i kapitel 9). Forskning viser, at vi bedre kan lide folk, der lytter til det, vi siger, hvis de holder en god øjenkontakt, smiler og læner sig fremad. Især hvis det drejer sig om en modtager af modsat køn²². Generelt holder man mere øjenkontakt, når man lytter, end når man taler, så det er især her, du skal holde meget øjenkontakt. Hænderne kan være samlede for at vise, at man lytter opmærksomt, men pas på med at flette fingrene, da det i visse tilfælde angiver frustration. Hvis du fletter fingrene, så vær i hvert fald opmærksom på, at du ikke spænder fingrene og dermed udsender et frustrerende signal.

Små nik indimellem viser, at du er enig eller forstår, hvad modtageren siger. Lad være med at bevæge dig alt for meget, når du lytter. Når du lytter, handler det om at få modtageren til at føle sig anerkendt og hørt.