

Kropssproget taler også når vi netværker

Flere undersøgelser tyder på at mindst 50% af vores kommunikation foregår via vores kropssprog. Det skal vi tænke over - også når vi netværker. Med inspiration fra en ny bog om kropssprog får du her tips, der hjælper med at udvikle relationer.

Af Sanni Grych, partner i HOLST-GRYCH

Et af HOLST-GRYCH's netværksråd er, at man skal være præcis og interessant, når man fortæller. Men det gælder ikke kun det vi siger. Faktisk udgør ordene kun 7% af den samlede virkning af et budskab viser en undersøgelse fra 1950'erne af Albert Mehrabian. Undersøgelsen viser, at de sidste 93% af den samlede virkning af et budskab er:

- 38% vokal (tonefald, talerytme og andre lyde)
- 55% non-verbal (kropssproget).

En anden undersøgelse af antropologen Ray Birdwhistell viser samme tendens - at den non-verbale komponent i en samtale udgør mere end 65%. Der er derfor ingen tvivl om, at vores kropssprog er afgørende for både om vi bliver forstået, og hvordan vi bliver opfattet. Tallene er hente fra bogen "Kropssprog - Hvad vi fortæller uden ord" som er skrevet af

Allan og Barbara Pease, der i mange år har forsket i og arbejdet med kropssprog. Her kan du læse om mange af de interessante og sjove ting om kropssprog, som man kan bruge som netværker, og når man skal samarbejde med andre.

Bogen har en lang række tips til, hvordan man afslører dem, som siger noget andet end det, de mener i fx forhandlings-

situationer. Derudover er der mange fif til, hvordan man aflæser signaler, så man bliver bedre til at forstå sin samtalepartner, og selv øver sig i at have et kropssprog, der støtter det, man gerne vil opnå. Nogle vil hævde, at det er manipulerende at begynde at bruge sit kropssprog på den måde, men som forfatterne skriver, så er kropssproget jo noget vi allerede forstår langt hen ad vejen. Vi kan bare finpudse vores kompetence på området ligesom på så mange andre områder.



"Videnskaben har påvist, at jo mere vi smiler, jo flere positive reaktioner får vi fra andre.", Allan og Barbara Pease, fra bogen Kropssprog.

Forfatterne fortæller, at selvom der er mange kulturelle forskelle er der flere tværkulturelle kropssprogssignaler fx:

- når folk er glade, smiler de
- når folk er kedede af det /vrede, rynker de panden eller skuler
- et nik er næsten altid signal for et ja, og hovedrysten for et nej. Forfatterne hævder, at den hovedrysten som er udtryk for nej, kommer fra livet som baby, hvor man var mæt efter en amning.

I det følgende har jeg sammenfattet nogle af de tips, som jeg især synes er anvendelig i mødet med andre.

Smil dig til gode relationer

Mennesker er gode til at aflæse ansigtsudtryk, så de andre kan let se, hvis ikke smilet er ægte. Det er derfor bemærkelsesværdigt, når forfatterne skriver, at hvis vi smiler til nogen, får det den pågældende til at smile tilbage - også selvom begge smil er falske.

De skriver, at "undersøgelser viser, at de fleste møder forløber glattere, varer længere, giver mere positive resultater og markant bedre forhold mellem parterne, når du sørger for at gøre det til en vane at smile og le med regelmæssige mellemrum."

"Den korteste afstand mellem mennesker er smilet", Victor Borge

Hænder, håndtryk og åbne arme

Hænderne er noget af det, som betyder rigtig meget bl.a. fordi de er meget tydelige. Det mest grundlæggende er at bruge sine håndflader. Ved at vise dine håndflader signalerer du åbenhed. Det virker, som når hunden blottet struben og viser tillid.

I en stor del af verden bruges håndtrykket som led i en velkomst. Men man skal passe på, at håndtrykket ikke virker anmassende. Mange sælgere har derfor lært at afvente, at den anden giver tegn til håndtryk for ikke at påtvinge en velkomst og virke anmassende. Som det fremgår af bogen opnås ligeværdighed bedst, hvis håndtrykket gengældes med samme tryk-styrke – ikke for blidt og ikke for hårdt.

Det er velkendt, at korslagte arme udtrykker tilbage-trækning, usikkerhed og en forsvarsposition – også selvom det bare kan være en bekvem måde at holde armene på. Mindre velkendt er det nok, at korslagte arme også har betydning for læring. Bogen fremhæver en undersøgelse blandt to hold studerende til forelæsninger. Det ene hold skulle sidde med korslagte arme hele tiden mens det andet hold ikke måtte lægge arme og ben overkors. Resultaterne viste, at holdet med korslagte arme havde lært og kunne huske 38% mindre end dem, som ikke krydsede arme og ben.

Respektér det personlige rum

Vi har alle et personligt rum, som er den fysiske afstand, vi foretrækker at have til andre mennesker. De mennesker vi er tæt tilknyttet til, lader vi komme tættere på os end fremmede. Men i mange situationer fx i bussen eller i køen i supermarkedet kommer man til at stå tættere på fremmede, end man egentlig bryder sig om. Det kompenserer vi så bl.a. ved at undgå øjenkontakt og ligesom tage en brynje på af afstand, så den fysiske nærhed ikke virker intimiderende.

"Du skal holde dig for øje, at andre danner op til 90% af deres mening om dig inden for de første fire minutter, og at 60-80% af den virkning, du har på andre, er nonverbal." Allan og Barbara Pease, fra bogen Kropssprog.

Bogen Kropssprog fortæller om 4 niveauer i det personlige rum:

- Den intime zone, 15-45 cm. Kun til dem vi er følelsesmæssigt tæt på.
- Den personlige zone, 46-120 cm. Det er den afstand vi normalt har ved fester, receptioner og når vi taler med nogle vi ikke kender så godt.
- Den sociale zone, 120-360 cm. Det er fremmede fx vvs-manden, der skal reparere noget for os.
- Den offentlige zone, over 360 cm. Anvendes mest når vi henvender os til større forsamlinger.

For vestlige, nordeuropæiske og skandinaviske lande er den acceptable samtaleafstand normalt 46 cm. For andre nationaliteter kan det være lidt anderledes. Bogen bringer et eksempel fra internationale konferencer, hvor bl.a. amerikanere og japanere mødes. Japaneren har typisk behov for et mindre personligt rum (25 cm), og vil derfor af høflighed rykke tættere på fx amerikaneren, som vil rykke et skridt tilbage, hver gang japaneren rykker frem. Som følge deraf kan amerikaneren komme til at opleve japaneren som påtrængende, mens japaneren kan opleve amerikaneren som kold og afvisende.

For at sikre, at man har en god og afslappet kontakt med andre, er det derfor vigtigt at respektere den andens personlige rum. Hvis din samtalepartner fx læner overkroppen lidt tilbage, kan det være et tegn på, at man selv skal trække sig lidt tilbage.

At lytte opmærksomt

En vigtig kompetence for netværkere er at kunne lytte opmærksomt, og høre både hvad der bliver sagt og ment. Det har vist sig at folk taler tre til fire gange mere end sædvanligt, når den lyttende med regelmæssige mellemrum nikker i grupperinger på tre nik. Så er du interesseret i at høre mest mulig fra din samtalepartner, råder forfatterne til at bruge et langsomt tredobbelt-nik, mens et hurtigt tredobbelt-nik kan bruges til at vise, at du ønsker selv at komme til.

Spejling af kropssprog

Spejling af andres kropssprog, som fx at lægge benene overkors eller læne sig frem, når samtalepartneren gør det, får samtalepartneren til at føle sig accepteret, og det skaber samhørighed. Denne form for

spejling opstår naturligt mellem venner og personer, vi føler os tæt på. Derimod sørger vi for at undgå at spejle mennesker, vi ikke bryder os om.

Spejling af den anden parts kropssprog og talemønstre er en af de mest virkningsfulde måder til hurtigt at opbygge kontakt på. Hvis du spejler nogen, du møder for første gang vil den anden part inden længe mærke, at der er noget ved dig som vedkommende godt kan lide, fordi de ser sig selv afspejlet. Det virker dog kun, hvis spejlingen foregår forsigtigt og naturligt. Hvis den anden part mærker, at der er uoverensstemmelse mellem din spejling og det du ellers signalerer, giver det vedkommende en fornemmelse af modvilje og utryghed og måske endog manipulation. Pas ekstra på efterhånden som flere og flere kender til spejlingsteknikken.



Tre regler til korrekt aflæsning af kropssprog

Bogen kommer med tre vigtige regler når man skal forstå andres kropssprog.

Regel nr. 1: Læs gestus i klynger.

Det betyder, at man skal se på om flere signaler fortæller det samme, så man ikke med det samme konkluderer, at korslagte arme viser en negativ holdning.

Regel nr. 2: Se efter kongruens.

Læg mærke til om der er overensstemmelse mellem det verbale og nonverbale.

Regel nr. 3: Husk altid konteksten.

Vi har fx anderledes måde at stå og sidde på ved et busstop en kold vinterdag og en varm sommerdag på parken. Et slapt håndtryk kan fx også være udtryk for gigt.

Hvis du vil læse mere så grib selv fat i bogen af Allan og Barbara Pease, "Kropssprog. Hvad vi fortæller uden ord." Den er udgivet på Borgens Forlag 2006, og er på 438 sider.