
Bruk kroppsspråket!

Dersom du ønsker å få positiv respons fra andre, kan du bruke kroppsspråket ditt mer bevisst. Enkle grep vil kunne gi deg mer oppmerksomhet, respekt og velvilje.

Tekst **Grethe Holtan**



(Illustrasjonsfoto: Shutterstock)

Innstillinger for informasjonskapsler

Det er ikke til å stikke under en stol at enkelte mennesker får mer oppmerksomhet og positiv respons fra omgivelsene sine enn andre. Dette til tross for at de både hever stemmen sin og avbryter. Av en eller annen grunn blir de tilgitt, likt og inkludert. Dersom en annen forsøker seg på det samme, kan utfallet bli helt annerledes.

La meg avklare det med en gang: De som lykkes med å få oppmerksomhet, bruker kroppsspråket sitt på en bevisst måte. De bekrefter den de snakker med gjennom å være positiv, imøtekommende og respektfull. På denne måten bygges tillit på tross av ulikheter og uenigheter. Det gjelder å se opp, smile og vende kroppen sin mot den andre. Ekte engasjement eller vennlig respons kan gjøre underverker.

Kroppsspråk betyr bevegelse og står for en betydelig del av kommunikasjonen vår. På samme måte som at vi snakker når vi tenker, føler og reagerer, utfører vi visse kroppsbevegelser og gester. Gjennom kroppsholdning, ansiktsuttrykk og øye-aktivitet, viser vi holdningene og intensjonene våre. Vi uttrykker om vi er enig eller ikke, og om vi har respekt eller ikke. Det er nesten umulig å ikke bevege kroppen vår. Dersom vi skulle forsøke å ikke bruke kroppsspråket vårt, vil vi likevel lekke ut signaler på at noe ikke stemmer. Å bevege kroppen når vi kommuniserer viser at vi er ekte og ærlige. Det er umulig å ikke-kommunisere.

Når du leser her ...

... vil vi gjerne be deg om en tjeneste. Artiklene til magasinet Psykisk helse er gratis på nett. Vi har ikke laget noen betalingsmur, vi ønsker å nå flest mulig. Men å lage uavhengig journalistikk koster penger, og vi får ikke pressestøtte eller andre tilskudd. Derfor ber vi om din hjelp. Støtt oss

Innstillinger for informasjonskapsler

Turbofart

Kroppsspråket sendes ut i mye raskere fart enn det som kommer ut av munnen vår. Gjennom våre 700 000 forskjellige bevegelser uttrykker vi mye mer informasjon enn det vi greier med ord. Kroppen sender ut umiddelbare signaler, mens vi ofte får tid til å tenke før vi snakker. Vær derfor bevisst på å ikke snakke om alt på en gang. Blir du for rask eller utålmodig, vises det i kroppsspråket med en gang. Det kan lett misforstås. Det går an å dele opp det du skal si, slik at mottaker får ta plass og være med i kommunikasjonen. Da blir det også lettere å avklare mulige misforståelser. Kroppsspråk handler i stor grad om oppmerksomhet og tilgjengelighet.

Kroppsspråket er råere enn det vi sier med ord og viser ekte følelser og reaksjoner. Det har derfor en kraftfull effekt på mottaker. Kroppsspråket er nemlig følelsenes språk. Ut av oss lekker det signaler på hva vi egentlig mener og føler, både om oss selv og andre. Det samme skjer med intensjonene våre og hvilken dagsform vi har. Det er med kroppen vi viser hva og hvem vi liker, og ikke liker. Å inkludere eller ekskludere andre skjer gjennom bruk av blick og andre gester, noe som raskt registreres hos mottakeren.

Det du tenker og føler, gir seg utslag i kroppsspråket. Et godt tips er å innta en positiv holdning, selv om du ikke nødvendigvis er enig i det den andre sier. Da unngår man å virke defensiv eller aggressiv. Det er kunst å bli oppfattet på riktig måte. Vi har alle gester og vaner som kan misforstås av andre. Det viktigste er å være bevisst og tenke litt over hvordan andre kan vurdere deg på en måte som ikke yter deg rettferdighet. Det går for eksempel an å spørre noen du stoler på, hvordan kroppsspråket ditt kan korrigeres slik at det blir mer positivt. Kroppen viser hvordan vi selv har det, og hvilke holdninger vi har.

Skal du bli lagt merke til og bli sett, må du plassere deg riktig. Det gjør ingenting om du er av den sjenerte typen. Det handler om å plassere seg i midten eller i nærheten av de som har makt eller fokus. Å vente med å snakke, skader heller ikke, bare du ikke venter for lenge. En vennlig og rolig fremtoning gjør det lett for andre å ta initiativ overfor deg. Da kan du heller legge vekt på å respondere på en positiv måte.

Å skape et godt førsteinntrykk er viktig fordi det varer en stund. Da får du tid på deg til å bevise at det er riktig. Det gjelder å være litt bevisst og ta seg tid til å fokusere på den andre. Ta gjerne litt ekstra initiativ ved første møte. Du kan for eksempel stille noen generelle spørsmål og lytte aktivt til det den andre sier. Pass på å ha myke bevegelser og møt den andre ansikt til ansikt. Da virker man både åpen og tilgjengelig. Det viktigste er å ikke virke unnvikende eller uinteressert.

Man kommer langt med å være ærlig og autentisk. Å vise hvem man er både troverdig og tillitsfullt. Det handler mye om personlighet og bevissthet om hvordan andre kan oppfatte deg. Et godt tips er å ikke forsøke å skjule det du er usikker på. Det lønner seg for eksempel å vise at du er nervøs på et jobbintervju i stedet for å forsøke å skjule det. De andre vil legge merke til at noe ikke stemmer, kanskje uten å forstå hva det egentlig er. Å tidlig vise hvem du er og hva du står for, trygger andre. •



Grethe Holtan er coach og forfatter. (Foto: Inger Cecilie Ramstad Weedon)

Les hele magasinet - hver gang! Bestill abonnement her.

Vipps: 12137



Publisert: 23.05.2022 Oppdatert: 21.06.2022

Les også

Innstillinger for informasjonskapsler