

MI RIDELL med **LUCAS BRUHN**

KROPPEN LJUGER ALDRIG

Konsten att tala kroppsspråk

Lava Förlag

INNEHÅLL

- Introduktion – vårt "varför" 5
1. Kroppsspråk – vad är det egentligen? 16
 2. Vår stenåldershjärna – så funkar den 21
 3. Lögner – inte så lätta att avslöja som du kanske tror 29
 4. Priming – att kratta manegen före ett möte
 5. Attityd – det syns vad du tänker 53
 6. Apparition – det första intrycket 59
 7. Utsmyckning – din stil och image 62
 8. Hållningen – så påverkas ditt humör 75
 9. Blickar och ögonrörelser – cirka 85 % av sinnesintrycket 81
 10. Gester och rörelsemönster – så påverkar du dig själv och andra 92
- Fötter 93/ Ben 99/ Torso 102/ Axlar 104/
Armar 105/ Händer och fingrar 109/ Hals
och nacke 117/ Huvudet 118/ Hakan 119/
Mun, läppar och tunga 120/
Lögnaktiga eller nervösa gester 122/
Autokontakt 124/ Aggressiva gester 125/
Obscena gester 128/ Samstämmighet/
kongruens 130/ Kulturella gester 131/
Spegling och rapport 133/ Tankegeste-
135 / Varför gestikulerar vi? 136
11. Ansiktsuttryck – även din sura min smittar 138
 12. Att lyssna – din tystnad säger också någonting 151
 13. Smak och lukt – tillhör kommunikationen 157
 14. Fysiska funktioner – svåra att viljestyra 163
 15. Nervositet – bara cirka 10 % syns 167
 16. Beröring och avstånd – tänk på kulturella skillnader 176
 17. Rösten – ditt hörbara "jag" 184
 18. Self-disclosure – bjud på dig själv! 189
 19. Närvaro – den bästa vägen till ett naturligt kroppsspråk 194
 20. Att tala inför publik – en checklista 199
 21. I olika situationer – våra bästa råd 203
 22. Angelica Engströms fototips 222
 23. Sammanfattning 225
 24. En hälsning från Joe Navarro 234
 25. Tusen tack! 235
- Källor och boktips 238
Länkar till QR-koder 242

COPYRIGHT © text Mi Ridell 2016
COPYRIGHT © bilder Angelica Engström
och Agata Jensen (där inget annat anges)
OMSLAG OCH FORMGIVNING: Miroslav Sokcic
REDAKTÖR: Sofia Hannar
PROJEKTLEDARE: Ann Pålsson
Tryckt hos Livonia, Lettland 2016
ISBN 978-91-87941-90-0

Introduktion

– vårt ”varför”

”Always start with why.”

SIMON SINEK

Så, varför Mi Ridell och Lucas Bruhn?

Två världar möttes; den konstnärliga, färgstarka och dramaturgiska korsades med den gråfärgade, instrumentella och strategiska. En skådespelerska och en polis. Detta ledde till en ny spännande symbios. I de flesta berättelser, bilder och i musik finns en kontrast som skapar spänning. Vi vill gärna tro att det är just kontraster som håller relationer och samarbeten spännande och vitala. Mi står för energin, karisman och entreprenörsandan medan Lucas är förvaltaren; mer analytisk och återhållsam till sin karaktär. Det som förenar oss är intresset för kroppsspråket, den ickeverbala kommunikationen och samspelet mellan oss människor.

Vem är Mi Ridell?

Mi började sin professionella bana som operasångerska och skådespelerska och är utbildad vid Nordiskt Musik Konservatorium och på Kulturamas skådespelarlinje. Hon har stått på teaterscenen och medverkat i flertalet TV-produktioner och filmer sedan 1991.

Genom åren har hon även fördjupat sig inom såväl filosofi, retorik, mindfulness och ledarskap som mental träning. Med den bakgrunden har hon, parallellt med skådespelaryrket, föreläst och gett utbildningar inom kroppsspråk och presentationsteknik. Hon har hämtat material från teaterns dramaturgi och sedan implementerat det i näringslivets kontext. De senaste åren har Mi utbildat sig hos två av världens mest erkända personer inom ickeverbal kommunikation; FBI-agenten Joe Navarro och psykologen Paul Ekman. Hon har nu funnit en solid akademisk och vetenskaplig plattform att utgå ifrån för att även utbilda andra inom Human Resources, Management och Business Security. Den konstnärliga utbildningen och teatererfarenheten förenas väl med den mer dogmatiska kroppsspråksanalysen sprungen ur Ekmans och Navarros mångåriga erfarenhet och vetenskapliga forskning.

Och vem är Lucas Bruhn?

Lucas är utbildad polis med en högskoleexamen i retorik, och han har även utbildat sig till kommunikatör. Han har under tjugofem års tid arbetat med kommunikation som verktyg i sitt yrke, företrädesvis med vad som benämns som ”personbaserad inhämtning”. Förutom polis- och retorikexamen har Lucas deltagit i ett flertal operativa utbildningar i Sverige och andra länder, vilka inte kan preciseras närmare. Han har i princip arbetat uteslutande med särskilda spaningsmetoder nationellt och internationellt för svensk polis och säkerhetstjänst. I ambitionen att strukturera samtalen för informationsinhämtning har han fördjupat sig i retoriken, vilket vid sidan om det operativa arbetet och föreläsningar också resulterat i boken ”Målinriktad kommunikation – Retorisk struktur av samtal med stöd av partesmodellen”. Lucas heter egentligen något annat men behöver här skriva under pseudonym på grund av sin profession.

Här ser du en av bokens alla så kallade QR-koder (Quick Response). Har du en smartphone kan du ladda ner någon valfri app som läser av just QR-koder. Håll telefonen över koden och voilà så kommer det en film som illustrerar texten i boken. Har du inte möjlighet att läsa QR-koden på detta sätt, så finns länkarna längst bak i boken. Då kan du skriva in länken på en dator och på så sätt se filmen. Vi hoppas att du ska tycka att det adderar ett mervärde och att filmerna ytterligare ska inspirerar dig. Kan eller vill du inte se filmerna så fungerar det alldeles utmärkt att läsa boken ändå. Det är bara tänkt som en bonusupplevelse!



Mi presenterar sig och Lucas.



En förebild

Gustav III tänkte väldigt okonventionellt. Han kallades ”Teaterkungen” på grund av sitt intresse och engagemang för teatern, men det som kanske är mindre känt för många är att han förde in teatern i ämbetsvärlden, polisväsendet och militären och skapade såväl agentverksamhet som spektakulära undercoveroperationer utomlands. Han var den förste som skapade en polisorganisation med underrättelseinhämtning via så kallade informanter och dold verksamhet, och han skapade ett nätverk av personer som lämnade underrättelser om den undre världen till dåtidens polisväsende. Dessa informanter och agenter organiserades och fick även viss ersättning från staten. En kontraspionageenhet leddes av polischefen Nils Henrik Liljensparre. Han hade agenter i Stockholms olika stadsdelar. Liljensparre rapporterade direkt till Gustav III. År 1792 blev Gustav III som de flesta vet skjuten på Operan. Mördaren Jacob Johan Anckarström och hans konspiratörer greps tack vare underrättelsearbete. Paradoxalt nog var det tack vare Gustav III:s nya polisorganisation med kontraspionageenhet och agenter som mordet klarades upp så snabbt. Hans död blev ett bevis på att underrättelseverksamhet och informanter är viktiga i polisutredningar.

Förutom sitt teaterintresse var Gustav III mycket intresserad av retorik. Han lockade retoriker till Sverige och införde fakulteter i ämnet och fick retorik att åter bli aktuellt i Sverige. Tidigare hade ämnet helt dött ut och sista nådastöten för retoriken gav drottning Kristina med hjälp av filosofen Descartes, som verkade i Sverige fram till sin död.

Det finns därför flera skäl till att Gustav III är en respekterad kung inom såväl Mis teatervärld som i Lucas underrättelsevärld. Han är den kung som förenade dessa två världar och han är därför en förebild för oss båda.

Polisarbetet

Polisen använder olika metoder i såväl utredning som underrättelsearbete. En av dessa metoder är att arbeta undercover, även kallat natural cover, vilket innebär att man som polis infiltrerar den kriminella miljö som man utreder eller bevakar. Syftet är naturligtvis att få mer korrekt återgivning av informationen än om man värvar en agent eller informatör, men samtidigt utsätts polismannen då för risker. Han utger sig för att vara någon annan och kan då inte räkna med något tjänstemannaskydd eller all den operativa säkerhet som finns i ordinärt polisarbete. I mångt och mycket förlitar sig polisen på sin förmåga att skådespela i verkligheten, att leva sig in i sin så kallade legend, att bli trovärdig och att skapa säkerhet i legendens beteende. Detta är ett skådespel, där riskerna är flera; såväl polismannens egen säkerhet, ifall denne skulle bli påkommen, som att hela uppdraget skulle kunna avslöjas och resultat eller bevis omintetgöras. Ibland finns det också politiska risker ifall en operation skulle avslöjas, om operationen är riktad mot främmande stats intressen och ett avslöjande skulle kunna få medial uppmärksamhet eller på annat sätt påverka relationen mellan Sverige och det andra landet. Paradoxalt nog har de operativa situationerna inte varit farligast utan långt i efterhand då enskilda poliser har lämnat ut information till media och andra vilket skapat en överförd hotbild för enskilda tjänstemän och raserat de plattformar och metoder som omgärdats med hög sekretess. En kedja är aldrig starkare än dess svagaste länk.

Skådespeleriet

MI: När jag spelar olika karaktärer på scen, TV och film handlar det självklart också om trovärdighet, men det är inte riktigt lika mycket på liv och död (även om känslan är så).

Vid kollationeringen, när manuset först presenteras för ensem-

blen och man läser det högt ihop, presenteras man för kostymören som berättar sina tankar runt vad man ska ha på sig, maskören som visar hur hår, smink etc. ska vara, attributören som visar attributen, scenografen som visar scenografin och regissören som delger sin tolkning.

Vid repetitionerna mejslas det fram hur karaktären ska stå, gå, sitta, ha för hållning, dialekt, röststyrka osv. Listan kan göras lång för alla beslut som tas om vad karaktären ska kommunicera bortom den talade repliken, för att bli just trovärdig och verka äkta för publiken.

Varför en bok tillsammans?

Vi har sedan några år tillbaka samverkat och samarbetat såväl inom utbildning som operativt. Ur samarbetet föddes tanken att tillsammans skriva en bok med ambitionen att föra över den gemensamma kunskapen till en strukturerad och inspirerande sådan. Vi vill dela med oss av vår kunskap till dig läsare som privat och/eller yrkesmässigt behöver en fördjupning i att bedöma det ickeverbala språket på ett bättre sätt. Men vi vill även öka din kunskap om det egna kroppsspråket i syfte att optimera och maximera effekten av dina möten med andra människor.

Vi propagerar även för att man ska återinföra retorik som skolämne. När allmän folkskola infördes 1842 togs nämligen retoriken bort. Den ansågs inte vara lämplig för ”vanligt folk”, utan förbehållen eliten. Helt fel, tycker vi, och vi instämmer med en artikel i ”Financial Times” där det stod:

Den främsta oberoende variabeln till yrkesmässig framgång är hur bra du kan tala inför och kommunicera med andra. Detta oavsett vad du jobbar med!

Och även om vi i denna bok inte tar upp så mycket om VAD du ska säga för att kunna ”den ädla konsten att övertyga med förnuft och känsla” – som är en definition på retorik – utan HUR du ska göra det, så är det en mycket viktig beståndsdel i retorikens tre grundpelare som förenklat kan förklaras så här:

ETHOS – din trovärdighet
LOGOS – vad du säger
PATHOS – hur du säger det

Vill du lära dig retoriska principer, teorier och terminologi, finns det massor av fantastiska böcker på marknaden. Sådan litteratur har skrivits sedan Aristoteles tid och vi har samlat våra bästa boktips och källor i slutet av boken. Det kommer att förekomma en del engelska uttryck här i boken, som är vedertagna i dessa sammanhang och som inte har några passande svenska översättningar, vi ber er ha överseende med det. Vi vill presentera våra tankar, dela med oss av våra olika erfarenheter och ge inspiration så praktiskt och enkelt som möjligt utan alltför akademiska eller teoretiska resonemang och hoppas att vi med våra texter, bilder och filmer kommer att lyckas!

Varför ska du lära dig ickeverbal kommunikation?

Då Edmund Hillary fick frågan, efter att ha bestigit Mount Everest 1953, varför han besteg berget, svarade han filosofiskt att han gjorde det för att berget stod där. Vi kanske är något mindre filosofiska och mer pragmatiska. Svaret är att boken behövs, snarare än att vi kan. Ingen har, vad vi vet, skrivit en bok på svenska i ämnet som omvandlar vetenskapligt belagd fakta till mer lättillgänglig fakta för gemene man. Mycket av det vi skriver om i denna bok är även, enligt oss, sunt förnuft och något som brukar sammanfattas med ”magkänsla” eller ”intuition”.

Behovet av böcker, workshops, utbildningar, artiklar och reflektioner om kroppsspråk har dock aldrig varit större än nu. Faktum är att vi är sämre än någonsin på att kunna ”läsa av” varandra!

Håller vi på att förlora en mänsklig social förmåga?

De senaste åren har brittiska elitförbandet SAS haft svårt att rekrytera manliga soldater som uppfyller förbandets krav. De har saknat den kommunikativa förmågan som behövs för att interagera mellan individer, att läsa kroppsspråk, tolka beteenden och förutse handlingar. SAS rekryteringspersonal har sett att den senaste generationens grabbar har tappat den förmågan och de tror att det beror på att de suttit framför datorer och endast interagerat och kommunicerat virtuellt istället för att som tidigare generationer som skapade en sådan kunskapsbank genom att leka med andra pojkar ansikte mot ansikte och dagligen träna denna förmåga. Utvecklingen har därför försämrat urvalsunderlaget.

Ovan beskrivna anekdot fick Lorraine Dodd vid Shrivenham (United Kingdoms Defence Academy), sig till dels vid hennes diskussion med rekryterare vid det militära specialförbandet SAS (Special Air Service) som bekämpar terrorism och brott mot mänskligheten. Med anledning av denna anekdot anser vi det ännu viktigare än någonsin att belysa detta ämne!

Oavsett militära elitförbands rekryteringsproblem är frågan intressant att reflektera över. Vi moderna människor föreställer oss gärna att vi utvecklar såväl oss själva som samhället framåt tack vare vetenskap och innovationer, men är det verkligen så gällande vår kommunikation och interaktion med varandra? Är vi verkligen bättre idag än för flera tusen år sedan då kroppsspråket var

den enda kommunikationskanal vi hade, då det inte fanns konkurrerande och parallella kanaler, då mimiken inte behövde bli begränsad av ideal skapade av hjärnorna bakom Botox, Restylane eller andra ansikts- och uttrycksutslätande ämnen? Vi har förmågan att göra tusentals ansiktsuttryck som använts för kommunikation i årtusenden. Håller vi på att begränsa dem bara på något årtionde? Samtidigt har fokus på ansiktet aldrig varit så stort i människans historia som nu då kommunikation via bildappar är den mest omfattande kommunikationen. Förutom de utslätande och likriktande ingrepp människan själv ombesörjer, så likformas och likriktas ansiktsuttrycken med bildredigeringsprogram och färdiga utslätande fixfilter.

Robotar får mänskliga egenskaper

Nu kommer det ut robotar på marknaden, som lärt sig tyda mänskliga ansiktsuttryck och på så sätt kan kommunicera känslor och känna empati. Kommer de i framtiden att bli duktigare än vad vi är männe? Vore det inte bättre att vi människor blir skickligare på att läsa av och kommunicera med varandra? Se gärna klippet!

Kulturaspekten

En annan aspekt när det gäller vikten av att kunna mer om vad ickeverbal kommunikation är, att vi nu, mer än någonsin, möter människor som vi inte har ett gemensamt talat språk med. Att kunna läsa av de universella gesterna och även få ett hum om kulturella skillnader är viktigt för att kommunikationen ska bli så bra som möjligt och missförstånden så få som möjligt.

Fokus idag ligger främst på att kommunicera verbalt och i skrift. Den ickeverbala kommunikationen har marginaliserats samtidigt som globalisering, flyktingströmmar, migranter och internatio-



Pepper – världens första robot som kan läsa känslor.

nella insatser kräver att vi måste kunna interagera med andra människor över språk och kulturgränserna. Förmågan har alltså blivit allt viktigare. Det är en paradox – vår förmåga att kommunicera ickeverbalt försämras medan vikten av att behärska det ökar.

Stress

Likasa kan vi motverka en viss sorts stress genom att känna till hur vi kan påverka hur vi själva mår genom olika kropps rörelser, vad vi har för hållning etc. Detta är nog så viktigt med tanke på att stress och stressrelaterade sjukdomar tyvärr är en av de vanligaste orsakerna till sjukskrivning idag.

Försäljning

Samhället har utvecklats till ett tjänstesamhälle, där vi ägnar oss åt att sälja tjänster som ofta är dynamiska och utvecklas och skräddarsys efter kundens behov. Tjänsteföretag, liksom produktionsföretag, säljer alltmer en attityd, ett tankesätt eller en livsstil. Ett mjukvaruföretag exempelvis erbjuder ett analysverktyg av data men anpassar och utvecklar produkten tillsammans med kunden. Erfarenheterna tar man naturligtvis med sig tillbaka. Det gör att säkerhetsföretag, konsultföretag och mjukvaruföretag minskar antalet rena försäljningsavdelningar och förväntar sig att försäljning sker av konsulter, ingenjörer och andra i organisation. Det innebär att var och en förutom sina specialistkunskaper också behöver vara duktiga på försäljning. Författaren Daniel H Pink beskriver detta i sin bok "To Sell is Human" vilken är en vidareutveckling av Robert Cialdinis försäljnings- och påverkanspsykologi. Pink belyser att vi alla egentligen arbetar med försäljning eftersom vikten av att kunna övertyga är enorm i dagens samhälle. Kunskap om det ickeverbala är därför en viktig del av det!

Kroppsspråk är ett språk som vi alla talar, men som endast ett fåtal egentligen förstår!

Så här kan det låta bland människor som inte uppfattat och kunnat koda av vad deras medmänniskor ickeverbalt kommunicerat:

*– Jag trodde vi var jättekära och så gjorde hon plötsligt slut.
Hux flux! Jag fattar ingenting!*

*– Helt plötsligt började killen slåss. Jag hann aldrig fatta att han
ens var arg! Konstigt!*

*– Jag fick sparken! Och jag som trodde jag skulle bli befordrad!
Fick en chock!*

Kroppsspråk

– vad är det egentligen?

"The body never lies"

MARTHA GRAHAM

Ikkeverbal kommunikation, förenklat kallat kroppsspråk, är överförd kommunikation, precis som det talade ordet, men det är ansiktsuttrycken, gesterna, beröringen, hållningen, vad du har på kroppen (kläder, smycken, frisyra, tatueringar etc.), din doft, avståndet till den andre och även tonen, styrkan och nyansen i din röst etc. som kommunicerar.

Kroppsspråket avslöjar våra innersta tankar, intresse, känslor och intentioner och är ett mer pålitligt språk än det talade ordet.

Vad vi kommunicerar ickeverbalt, både som privatpersoner och som yrkespersoner, kan förutom ovanstående exempel även vara om vi kommer sent eller tidigt till möten, hur bra vi är på att lyssna, hur vi har det på skrivbordet, hur vår hemsida ser ut, hur det ser ut i entrén, val av färdmedel, val av bilder, vilka färger vi kommunicerar med både på logotyp och kläder etc.

Så vad vi säger till andra ickeverbalt, både medvetet och omedvetet, är som du märker massor! Vissa delar är vi medvetna om och gör således medvetna val kring, medan en hel del är sådant vi inte tänker på eller helt enkelt inte känner till. Vissa gester är

känslorörelser. Några är universella, medan andra är inövade och somliga är kulturellt betingade. Vi ska i vår bok ta upp det som vi tycker du bör veta.

En välspriidd faktoid

Den iransk-amerikanske professor emeritus i psykologi vid UCLA i USA, Albert Mehrabian, kom i sin forskning fram till ett resultat som det ofta hänvisas till, men som få känner till var det kommer ifrån: att endast 7 procent av kommunikationen är verbal och att 93 procent är icke verbal (38 % röst och 55 % kroppsspråk). Detta är en faktoid som florerar i väldigt många retorikutbildningar och undervisas av väldigt många "förståsigpåare", utbildare och föreläsare, tyvärr. De lär ut att Mehrabians "7-38-55-regel", som den kallas, gäller ALL typ av kommunikation och ALLTID. Så är inte fallet! Dessa delar (ord, röst och kroppsspråk) måste hänga samman och "saga" samma sak, för att ett budskap ska förstås när det handlar om "jag tycker om" - respektive "jag tycker inte om" - frågor och t.ex. när någon säger något den inte menar; då tror vi mer på vad tonfallet och kroppen säger än det uttalade ordet, menar Mehrabian. Han beklagar djupt att hans forskning har misstolkats och skriver i ett mejl den 31 oktober 2002 till författaren Max Atkinson:

I am obviously uncomfortable about misquotes of my work. From the very beginning I have tried to give people the correct limitations of my findings. Unfortunately the field of self-styled 'corporate image consultants' or 'leadership consultants' has numerous practitioners with very little psychological expertise. (ur Max Atkinson's bok "Lend Me Your Ears").

Om bara 7 procent av kommunikationen utgjorde det talade ordet skulle vi ju aldrig behöva lära oss några andra språk, eftersom vi

skulle förstå 93 procent av vad den andre personen menade. Vi skulle med andra ord kunna mima fram kvartalsrapporter och gestikulera fram politiska budskap ... Självfallet är det talade ordet oerhört viktigt i samspelet med andra. Punkt!

Forskarna är inte ense om den exakta procentsatsen för det icke-verbala språkets del i kommunikationen (vissa säger 65 %, andra 60 %, en del 55 %). Men vad de alla är eniga om, och vad våra egna erfarenheter genom våra olika yrken och studier visar, är att vad du säger ickeverbalt har större betydelse för kommunikationen och större trovärdighet än det talade ordet.

Däremot går det inte att alfabetisera kroppsspråket! En viss gest betyder alltså inte ALLTID en sak. Det gäller alltid att hela tiden se till helheten – hela kroppen, rösten, attityden, kläderna etc. och i vilken kontext kommunikationen sker. Det är inte en exakt vetenskap, men dock en mycket intressant och lärorik sådan.

Film och teater

Charlie Chaplins vanligaste karaktär var ”luffaren” med svart kubb, käpp och mustasch. Chaplins filmkarriär i USA började med en rad korta stumfilmer 1914. Dessa filmer krävde ett väl utvecklat kroppsspråk och tydliga ansiktsuttryck för att publiken bättre skulle förstå vad skådespelaren gestaltade på vita duken. Gestikulerandet i stumfilmer kan te sig banala och lite löjeväckande i dagens kontext. Överagerande i stumfilmer var ibland en vana aktörerna tog med sig från teatern. Som stumfilmsstjärna utvecklade Charlie Chaplin det ickeverbala språket och förädlade det, tillsammans med hans samtida skådespelare, eftersom det var det enda uttrycksmedel de hade för att förmedla känslor. Det paradigmskifte som filmen, men också kroppsspråket på vita duken hade i samband med att filmen kompletterades med ljud, har sällan belysts så begåvat som i filmen ”The artist” som hade premiär 2012. Rekommenderas!



Charlie Chaplin i lejonburen.

Sedan Charlie Chaplins tid har naturligtvis kroppsspråket utvecklats, och forskning kring kroppsspråk och generella regler från exempelvis retoriken har kompletterats med empirisk forskning runt kommunikation. En av de första som skrev en bok i ämnet var Charles Darwin, ”The Expression of the Emotions in Man and Animals” år 1872. Sedan dess har principer byggts upp och erfarenheter samlats av exempelvis Julius Fast, Albert Mehrabian, Allan och Barbara Pease och lite senare Joe Navarro och Paul Ekman, vilka samtliga har gjort omfattande forskning och empiriska studier. I Sverige har vi exempelvis framstående forskare såsom Pär-Anders Granhag, professor i psykologi vid Göteborgs Universitet, och Per Andréasson, forskare inom bland annat ansiktsuttryck och psykometri.

Universellt språk

Hur väl den ickeverbala kommunikationen fungerar beror naturligtvis på hur perceptiv man är. Detta brukar refereras till intuition. Det finns dock vissa grundläggande universella gester och uttryck, vilket bland annat Darwin och senare även Paul Ekman kunnat påvisa, vissa ickeverbala tecken som är generella, gränsöverskridande och inte etniskt eller socialt präglade. Vi kommer att fokusera på just dessa signaler samtidigt som vi måste göra en del förenklingar för att avgränsa och begränsa området. Observera att detta inte är en vetenskaplig bok eller doktorsavhandling, utan våra bästa tips om hur du ska lära dig mer om kroppsspråket!

Övning ger färdighet

Precis som när det gäller all annan färdighet är det träning och åter träning som gäller – att träna sig till att läsa av ickeverbala signaler bättre. Och kunskap förstås! När du har läst denna bok hoppas vi att du lärt dig lite mer och kan ha med dig dessa 10 ”budord” i fickan:



1. Observera, döm inte
2. Sätt gesterna i sitt sammanhang
3. Lär dig de universella gesterna
4. Lär dig, om möjligt, personens vanliga grunduttryck
5. Tyd ett kluster av gester, inte en enskild gest
6. Notera plötsliga förändringar
7. Notera när kroppsspråket och det talade inte säger samma sak
8. Lär dig se tecken på behag/obehag
9. Var subtil när du iakttar
10. Var närvarande

Vår stenåldershjärna

– så funkar den

"Kontrollera att hjärnan är ansluten innan munnen inkopplas."

OKÄND

Har du någon gång instinktivt ryggat tillbaka när du blivit förvånad över något?

Har du blivit så rädd någon gång att det kändes som om du frös till is?

Har du fört handen till nacken, bitit dig i läppen eller gnuggat dig i pannan utan att du har tänkt på det?

Du har säkert gjort något av detta, och sett andra bete sig på ett liknande sätt, men du har kanske inte tänkt på varför? Det sker oftast utan att vi tänker på det.

Svaret finns inne i vår hjärna, som inte ändrat sig så himla mycket sedan stenåldern. Där finns, mycket enkelt och grovt förklarat, tre olika "hjärnor", man talar om den "treeniga hjärnan".





Begreppet "The Triune Brain", att hjärnan egentligen är "tre hjärnor i en", myntades av den amerikanske forskaren inom neurovetenskap, Paul D MacLean, på 50-talet. Uppdelningen syftar på de olika stegen i den mänskliga evolutionen. Han delade in hjärnan i:

Reptilhjärnan – oftast syftar begreppet på hjärnstammen, men i vissa fall räknas även lillhjärnan dit. "Reptilhjärnan" är egentligen inte ett vetenskapligt begrepp utan används framförallt när man vill förklara det enkelt.

Limbiska hjärnan – även kallat det limbiska systemet i dagligt tal. Det är vår känsliga, ärliga och direkta del av hjärnan som reagerar på reflex, blixtnabbt, och den delen är på alerten 24/7.

Neocortexhjärnan – den "nya" hjärnan, även kallad den mänskliga, intellektuella och tänkande "hjärnan". Det är den delen av hjärnan som bland annat analyserar det som sker.

Hjärnan kontrollerar vårt medvetande, men också vårt omedvetna. Hela tiden! Dygnet runt!

Ickeverbala kommunikation sker främst i den "limbiska hjärnan". Den är "på hugget" jämt. Denna omedelbara reaktion på det som händer runt omkring oss sker utan att vi tänker på det. Vi reagerar och agerar automatiskt och detta avslöjar våra innersta tankar, känslor och intentioner. Denna överlevnadsinstinkt är inbyggd i vårt nervsystem och väldigt svår att dölja eller eliminera.

Det är därför den kallas för den "ärliga hjärnan" till skillnad från neocortex-delen, som vi bara använder då och då (vissa inte alls, känns det som), och som även kallas den "oärliga hjärnan". Detta på grund av att vi kan tänka ut en lögn och kontrollera våra rörelser medvetet. Så det är den minst pålitliga delen av de tre "hjärnorna".

Trots att vi är så högteknologiska och utvecklade på många områden, har vi alltså en hjärna som inte har hängt med i samma takt.

Under stenåldern var det viktigt för oss att vi instinktivt ryggade tillbaka för hot exempelvis (och det är det ju i viss mån fortfarande). Men att vi reagerar så starkt till exempel på "hotet" att tala inför andra människor, det hade möjligen en funktion DÅ, när det var viktigt för vår överlevnad att vi var en del av flocken och inte skulle utmanade ledaren, men definitivt inte NU. Att kunna resa sig upp och våga synas och höras framför flocken UTAN att alla våra alarmsystem (viljan att fly, stamma, rodna, skaka, svettas, bli torr i munnen etc.) går igång fyller ju inte en funktion i dagens kommunikativa samhälle.

Mer om nervositet och scenskräck på sidan 167 och våra bästa tips på hur du talar inför andra på sidan 199.

Frys beteende

Du kanske har hört talas om "fight- or flight"-responsen eller försvenskat "flykt- och kampresponsen", som är en överlevnadsinstinkt som vi människor har? Det är ett uttryck skapat av den amerikanske fysiologen WB Cannon. Men egentligen finns det ett F till, som vi gör allra först, och som vi gjort sedan urminnes tider när vi utsätts för ett hot av något slag; vi fryser till. Detta "frys beteende" sker utan att vi tänker på det i den limbiska delen av

hjärnan. Därefter bestämmer vi, i den tänkande neocortex-delen av hjärnan, om vi ska fly eller stanna kvar och "ta fajten".

Frysresponsen finns även hos många djurarter. De kan till och med spela döda för att överleva, något som även vi människor gör. Genom att vara blixstill och just spela döda överlevde exempelvis många vid terrorattentaten på Utøya 2011 och i Paris 2015. När någon i vår omgivning fryser till så där på ett hot, reagerar många runt omkring likadant trots att de kanske inte ens ser eller uppfattar själva hotet. Man speglar, härmar eller som det på fackspråk heter tillämpar isopraxis. Vår stenåldershjärna kan på det sättet rädda livet på oss!

Vikten av vår förmåga att härma skriver vi mer om på sidan 133.

När vi till exempel blir utskällda blir vi också väldigt stilla och fastnar i en frysposition. Den vanligaste frysresponsen är att vi håller andan. Barn som far illa anammar ett konstant frystillstånd genom att göra sig så stilla och osynliga som möjligt för sin omgivning och för sina förövare. Var uppmärksam vid sådana iakttagelser!

Flyktbeteende

Vad finns det för ickeverbalt flyktbeteende då? Jo, när vi har frusit till och därefter tagit beslutet att fly, kan man ju förstås lägga benen på ryggen och springa ifrån situationen. Men en nutidsmänniska gör det oftast lite subtilare genom att till exempel luta sig bort från den hotfulla situationen eller personen, flytta fötterna mot närmaste utgång, skydda sig själv med armarna eller med saker (väskan i knät, kudden i famnen), sätta händerna för ögonen etc.

Sådana här gester kontrolleras omedvetet av den limbiska delen av hjärnan och indikerar att personen vill distansera sig. Vi ser tecken på obehag.

Fajtbeteende

När man vill stanna och ta fajten då? Ja, det är hjärnans tredje överlevnadstaktik. Lyckligtvis är det inte så många av oss som väljer att ta till våld genom att slåss, sparkas eller bitas. Ett fajtbeteende nuförtiden kan vara att brösta upp sig, höja volymen på rösten, blänga med ögonen, hånle, inkräkta på den andra personens revir genom att breda ut sig med hjälp av kroppen och/eller med ting, ställa sig för nära etc. När vi är i det tillståndet fungerar inte våra kognitiva förmågor så bra, vilket gör att det ofta är en dålig taktik.



Lugnande och tröstande gester

När vi har utsatts för ett hot, frusit till, flytt eller tagit fajten, följer ofta omedvetna lugnande gester. Vissa av dessa gester gör vi diskret såsom att tugga tuggummi eller tugga på kindens insida, medan andra är mer tydliga såsom att krama, klappa eller pilla på oss själva.

Dessa lugnande gester är vi inte ofta inte medvetna om och de



Klippet visar
Lars Ohly, vars
hand omedvetet
(?) lugnar
honom under en
intervjusituation.

kallas autokontakt. Vi skriver mer om detta på sidan 124.

Ett roligt exempel på detta är ett klipp vi hittade på Youtube med före detta vänsterpartiledaren Lars Ohly, vars hand omedvetet (?) lugnar honom under en intervjusituation.

Mis lärare, Joe Navarro, kallar dessa gester för "pacifying behaviours", lugnande beteende, medan andra forskare i ämnet (exempelvis Knapp & Hall) kallar gesterna "adapters", "bearbetare". Vad de än kallas för så är deras syfte att lugna och trösta oss efter att vi har varit utsatta för fara eller stress. Då frigörs oxytocin, som är kroppens eget "må bra"-hormon. Det är inte bara vi människor som gör så, utan det beteendet ser vi även bland djuren.

Lucas har en arbetskamrat som så fort han tog till orda i större grupper började med att klia och stryka över vänster hand som en tröstande gest. En annan arbetskamrat ringde hur obesvärat och ledigt som helst till familj och arbetskamrater men så fort han ringde upp personer av mer operativ karaktär, där han höll sig till en legend och syftet var mer målinriktat, tvingades han att harkla sig ett flertal gånger.

Våra spädbarn tröstras genom att vi ibland stoppar nappar i munnen på dem eller att de suger på tummen. Vuxna ses idag suga på en cigarrett på ett liknande sätt eller tugga på en penna. Dessa gester stimulerar nervändarna och gör att det frigörs lugnande endorfiner. Men även att humma, trumma med fingrarna och gäspa fyller samma funktion.

När du observerar någon av dessa gester eller beteenden, så kan du vara säker på att personen du kommunicerar inte känner sig bekväm av någon anledning, något är obehagligt. Fråga dig själv vad det kan bero på och sätt det i sitt sammanhang.

Fler exempel på gester att lära sig tyda finns i kapitlet "Gester och rörelsemönster" på sidan 92.

Exempel på kroppsspråk vid ett frys-beteende:

- "spelar död"
- slutar att andas för ett ögonblick
- försöker göra sig osynlig
- höjer axlarna och sänker huvudet, som en sköldpadda
- har armarna tajt mot kroppen
- undviker ögonkontakt

Flyktbeteende:

- springer ifrån hotet
- flackar med blicken och letar efter närmaste utgång
- lutar sig bort
- flyttar fötterna mot närmaste utgång
- sätter händerna för ansiktet och då främst ögonen
- skyddar sig med väskan, kudden eller något annat för magen, höjer "sköldar"

Fajt-beteende:

- slåss
- bröstnar upp sig
- höjer rösten
- hånler och blänger
- inkräktar på den andras revir genom att exempelvis stå för nära
- knyter nävarna eller ena näven (generellt den man skriver med)



Mi visar olika
frys-, flykt- och
fajt-gester.

Lugnande beteende:

- kramar sig själv
- tar sig på halsen (halsområdet är rikt på nerver och det lugnar att ta sig just där)
- fyller kinderna med luft och andas sakta ut
- tar sig i nacken
- pillar med sitt hår
- borstar bort något obefintligt från kläderna

Lögner

– inte så lätta att avslöja som du kanske tror

"Det finns människor som inte ljuger: de döda."

DANIEL AMBÜHL

- *Kliar man sig på näsan så ljuger man alltid!*
- *En lögnare flackar alltid med blicken!*
- *Det klart att ni, Lucas och Mi, på en gång kan se om en människa ljuger. Er vågar man ju inte prata med längre!*

Så reagerar många när vi berättar att vi skriver en bok om kroppsspråk. Därför tar vi kapitlet om lögner på en gång, så har vi klargjort det en gång för alla.

Syns det att man ljuger?

Faktum är att ingen med säkerhet kan säga om en annan person ljuger, varken Lucas, Mi eller någon annan kroppsspråkskunnig person heller, ej heller någon av de världsledande forskarna vi hänvisar till. Det man kan se är om en person blir stressad när den svarar och man kan också mäta graden av obehag, men den generella träffprocenten för att avslöja en lögn till fullo är skrämmande låga 50 procent.

Så glöm alla quickfix-böcker som florerar på marknaden om att det

är lätt att se när någon ljugar, för så är det alltså inte. Många tror att exempelvis poliser eller läkare hör till de yrkesgrupper som är bättre än genomsnittet på att se om någon ljugar, men det stämmer inte heller. Den enda yrkesgrupp som är snäppet bättre på det än andra, även om det inte borde finnas en sådan yrkesgrupp, är yrkeskriminella! Den gruppen visar generellt en bättre förmåga att märka om någon talar osanning, och det har sannolikt att göra med att de lever i en konstant värld av lögnar och att de tidigt präglats av detta.

Att någon exempelvis visar upp reaktioner som rodnad eller svettningar kan bero på helt andra saker än att personen talar osanning. Du måste iaktta hela personens kroppsspråk och se till flera reaktioner för att få en nyanserad bild och sedan sätta det i sitt sammanhang. Dessutom är det lättare att bara iaktta och inte delta i konversationen själv, eller att observera från en videoupptagning i efterhand istället för att försöka göra en bedömning under pågående interaktion. Då har man även möjlighet att se de spontana reaktionerna bättre.

Vad vi kan se och bedöma är alltså endast graden av BEHAG eller OBEHAG, om personen har ett ÖPPET eller SLUTET kroppsspråk och se till helheten, kontexten – inte en enskild gest.

Inövat beteende sedan barnsben

De flesta av oss övar också på att ljuga sedan barnsben. Innan tre års ålder ljugar generellt inga barn, eftersom de inte inser att de är en egen individ, utan tror att de hör ihop med modern, att de är en enhet, varför de inte behöver eller kan ljuga. Allt eftersom hjärnan utvecklas och barn inser att de är självständiga individer börjar de använda lögnar för att få fördelar eller undvika obehag. Sedan fortsätter ljugandet. De flesta människor ljugar lite då och då, och många gör det dagligen. Det man övar på blir man ju bra

på till slut. Kanske fick du redan som barn höra:

- *Även om du inte tycker om julklappen, måste du krama faster och tacka och säga att den var jättefin och att du tyckte om den!*
- *Om konduktören frågar så är du 12 år, inte 13, kom ihåg det!*
- *Säg inte att jag är hemma om det är chefen som ringer!* (på den tiden som folk hade EN telefon, där man inte SÅG vem som ringde och inte visste till vem det var ...)

Psykopater

En person som är en patologisk lögnare eller psykopat har inga känslomässiga kval, så de reaktioner i det limbiska systemet som tidigare beskrivits på sidan 22 uppstår inte hos en sådan person. Personen kommer att ljuga, utan att du ser några tecken på stress eller obehag. Tyvärr tillhör många av de personer som är farliga och kriminella just den kategorin, varför det blir än svårare för medmänniskor att bedöma dem men också för poliser och andra myndigheter. Det finns dessutom metoder och träning som syftar till att klara lögn-detektorer och samtal med poliser och andra myndighetspersoner.

Använd sunt förnuft

Det vi beskriver är dock endast några generella regler som syftar till att fungera som en varningsklocka för dig då du kommunicerar med andra. Möjligheterna är dock fortfarande mycket små att detektera en stressreaktion som kommer sig av att en sanning döljs. Som så ofta gäller här sunt förnuft. Att gå runt och ständigt försöka bedöma om medmänniskor ljugar eller inte förvandlar dig snabbt till lite ”creepy” bland andra. Har de inte uppvisat konstiga reaktioner tidigare kommer de garanterat att göra det då. Däremot kan det vara värdefullt för dig att få lite mer kunskap om detta vid samtal då du märker att den andre blir sämre på att svara eller ge respons.

Går det att mäta lögn med en maskin?

Polygrafer, så kallade lögn-detektorer, används flitigt i framförallt USA. Historiskt har vetenskapsmän inom psykologi och psykiatri tidigt fascinerats av lögn-detektorer. Två föregångare inom psykologi och personlighetskategorisering var William Marston och CG Jung. De föddes i slutet av 1800-talet och verkade under 1900-talets första del. Något som förenade dem var just försöken att konstruera en polygraf, en maskin som skulle mäta de fysiska förändringarna hos en person som ljög. Ingen av maskinerna blev dock något etablerat och vetenskapligt accepterat verktyg. I vår samtid har dock polygraferna utvecklats vidare i och med att de registrerar reaktioner hos den som svarar utifrån puls, värme, andning och taltempo. Att beakta är att maskinerna aldrig blir en objektiv analys av om någon ljuger eller inte. Det resultat som visas är inte ett faktiskt svar, utan visar snarare om frågorna förorsakar stress, obehag eller avvikande beteende från personens "normalbild". I USA används polygrafer i stor omfattning såväl som ett verktyg vid rättegångar som en del av riskbedömning och säkerhetsbedömning av bland annat CIA-agenter. Det finns en bok skriven av före detta CIA-tjänstemän rörande lögn-detektorn, "Spy the Lie", där fokus ligger just på hur man ska ställa frågor. Sättet att göra det på är generellt, oavsett om du har en maskin som registrerar reaktioner på frågorna eller om du själv registrerar det under ert samtal.

De första sekunderna – mikrouttryck

En viktig tid är de första sekunderna då en person ställs inför en fråga eller påstående som förorsakar en stressreaktion. Det muntliga svaret levereras tillsammans med andra reaktioner just under dessa sekunder, vilket ofta kan vara avgörande eftersom det då är den direkta limbiska delen av hjärnan, den ärliga, som svarar. Svar som dröjer kan vara tillrättalagda av neocortex-delen, den "oärliga" delen av hjärnan.

Det kan dock vara svårt att hinna uppfatta dessa direkta reaktioner.

Paul Ekman, professor emeritus i psykologi vid UCSF i USA, har forskat i detta och kallar dessa uttryck för mikrouttryck (mer om detta på sidan 142). Han har studerat hur en samtalspartner kan upptäcka en lögn. Det är bland annat baserat på denna forskning vi vågar påstå att kroppen aldrig ljuger, någon kroppsdel "läcker" alltid och visar en persons sanna intentioner. En "måste-bok" om detta ämne är hans bok "Telling Lies". Han har bland annat studerat danska tulltjänstemän i deras arbete. Ekmans slutsats är att en person som ljuger läcker signaler om det genom att sända ut dessa mikrouttryck. De uppfattas av den andre samtalspartnern medvetet eller omedvetet. Mikrouttryck syns bättre vid en videoupptagning än i samtalssituationen i realtid. De upptäcks ännu bättre när inspelningen spelas upp i slow motion. Paul Ekman har inspirerat och också varit sakkunnig i den amerikanska polisserien "Lie to me". Den bygger i mångt och mycket på Ekmans pionjärforskning kring korrelationen mellan människors känslor och ansiktsuttryck.



Klipp ur "Lie to me".

En normalbild

Det underlättar om du har en "normalbild" av personen; hur personen betar sig i normala fall och under lugna omständigheter. Du bör sträva efter att få ett hum om det innan ni börjar diskutera något som kan orsaka stress eller obehag. Det småsnack som sker innan ert möte vid kaffeapparaten eller i hissen är därför viktigt för dig, för att skapa en kunskap om personen. Utnyttja tillfället och iakta den andre. Var närvarande!

Leta efter ett kluster av gester

Din bedömning av de signaler som den andre personen sänder ut, bör bygga på flera tecken. Att döma någon på grund av enskild

gest räcker inte. Återigen, leta efter fler liknande reaktioner och sätt dem i sitt sammanhang.

LUCAS: Inom polisen brukar vi prata om kluster av tecken när vi analyserar lögner. Polygraferna samlar också flera olika reaktioner av stress och redovisar den samlade bilden i en graf. Då jag mer strukturerat ska analysera tecken på stress vid ett samtal, ritar jag en enklare streckgubbe på ett papper (krävs ingen estetisk finess) – detta för att enkelt kunna dokumentera och strukturera iakttagelserna. På enklaste sätt markerar jag på min streckgubbe vilka reaktioner jag faktiskt noterar vid samtalet. Om ett ben skakar gör jag en cirkel runt det. Om ögat drar ihop sig markerar jag det. Syftet är att få ett kluster av reaktioner samlade på teckningen. Vid återkommande samtal blir bilden oftast mycket intressant. Jag ser då tydligt vad och vilka områden som skapat stressreaktioner.

Pinocchioeffekten

Vad enkelt det vore om det var som i sagan om Pinocchio; att näsan växte på personer som ljuger! Men kanske ligger det någon sanning i att näsan avslöjar en lögnare, trots allt? Ett tecken på obehag av något slag är det i alla fall.

Vid Universitetet i Granada har de gjort spännande undersökningar gällande kroppstemperatur vid lögner. De märkte att temperaturen runt näsan ökade och en del av hjärnan, insula, som är kopplat till belöningssystemet, aktiverades när de talade osanning.

När Bill Clinton svarade på frågor om bl.a. Monica Lewinsky uppvisade han, vilket man mycket väl kan förstå, väldigt många tecken på obehag. Bland annat rörde han sin näsa massor av gånger. Lögn eller inte? Helt bekväm verkar han inte vara i alla fall.



Utfrågning av Bill Clinton 17/8 1998.



DISC och MBTI

Nu återkommer vi till Marston och Jung!

Marston var inte bara filosofie doktor i psykologi utan hade också en juridikexamen. Han intresserade sig tidigt för beteenden hos människor, vilket utmynnade i ett kategoriseringsverktyg som sedan andra har vidareutvecklat. Det omnämns idag som DISC. Grupperingen är fyra huvudgrupper med ett antal undergrupper. I kategoriseringen fokuseras på tydliga personlighetsdrag, att vara dominant respektive undergiven, vilket återkommer i alla personlighetstyper. Ambitionen är att dessa grupper täcker in normalpersoner och utifrån dem kan du lättare förstå andra exempelvis på en arbetsplats. DISC används även vid rekryteringar. Verktöget har utvecklats, modifierats och kommersialiserats av olika aktörer på marknaden.

Jungs forskning var inne på liknande tankegångar där två av de fyra huvudgrupperna istället benämndes extrovert respektive introvert

och därtill flera undergrupper. En kvinna och hennes dotter, Myers och Briggs, vidareutvecklade indikatorerna för personlighetstyper till MBTI-tester, vilka används på liknande sätt som DISC i näringsliv och Human Resources idag. Båda verktygen använder färgkodning som alluderar på de känslor som färgerna vetenskapligt väcker hos såväl människor som djur. Det finns naturligtvis även andra kategoriseringar och tester. Psykologer använder ofta andra verktyg som är mer komplexa och därmed inte heller lika tillgängliga för andra än just psykologer. Att just MBTI och DISC har fått en sådan genomslagskraft beror troligtvis på deras lättillgänglighet och att de är kommersiellt anpassade för att enkelt systematisera och beskriva. Vi nämner just dessa därför de är så spridda även utanför psykologikretsar.

Introvert vs extrovert personlighet

Det som är intressant med DISC, MBTI eller andra kategoriseringsverktyg, är att de ger en generell bild och uppfattning av en person och hur denne bland annat reagerar när den utsätts för stressröjande frågor. Om du har denna kunskap blir det så mycket enklare att se när och hur en person reagerar vid stress.

Pär-Anders Granhag, professor i psykologi och verksam vid Göteborgs Universitet, har forskat om lögnens psykologi ur sitt perspektiv som vittnespsykolog. Han har kommit fram till att det finns tre olika former av läckage vid lögn:

Fysiologiskt läckage – t.ex. rodnad och muntorrhet

Verbalt läckage – t.ex. förändrat röstläge och stammande

Ickeverbalt läckage – t.ex. mikroutryck och flackande blick

Granhag har kunnat belysa en koppling mellan personlighet och rörelsemönster i samband med att en person säger lögn. En

person som bedöms som extrovert och utåtriktad rör sig generellt mindre och blir mer återhållsam i sitt kroppsspråk än i vanliga fall. En person som anses introvert rör sig mer i samband med att han ljugar. Dessutom har Granhag kommit fram till att den mer inåtriktade personen generellt uppfattar det som mer komplicerat att ljuga. Granhags slutsats är därför viktig för dig om du genom din egen bedömning, eller genom något personlighetstest, har en uppfattning om att den andre personen har extroverta, dominanta eller introverta, undergivna personlighetsdrag.

Lögnarens minne

Granhag betonar även vikten av att inte fastna i stereotypa bilder av tecken på lögn. I boken "Polispsykologi", som han skrivit ihop med Sven Å Christianson, belyser han detta. Men han visar också att man kan dra viktiga slutsatser utifrån forskning om människans minne samt empirisk forskning på lögnares beteende. Det finns några vetenskapligt belagda tecken på lögn, exempelvis att dessa innehåller längre pauser och att svaren är mindre övertygande och med färre detaljer. Lögnaktiga uttalanden är också kortare, och med kunskap om vad människan minns så innehåller lögn följaktligen mindre rumslig, motorisk, affektiv eller självbiografisk information. Lögnaren tenderar också att vara överkontrollerad i sitt kroppsspråk, talar ofta med en ljusare röst och med färre personliga hänvisningar. En lögnare saknar ofta känslor i sin beskrivning. Denne målar inte ut texten och gör sällan referenser såsom "då vi stod och väntade på bussen, minns vi att det var vår, eftersom vi noterade att häggen blommade; den luktade så gott på hållplatsen". Den som ljugar säger istället att "vi minns att vi åkte buss i maj för det var grönt ute". Lögnaren talar i tydlig kronologisk ordning och pratar mer kontrollerat. En lögnare har svårt att återge en berättelse om och om igen ifall man hoppar i kronologin. De som talar



Mi visar olika gester som kan tyda på lögn.

sanning kan hoppa fram och tillbaka i historien på ett spontant och obehindrat sätt som ibland uppfattas som ostrukturerat.

Barn är tydligare lögnare

Ju äldre en person blir, desto mer sinnrika och diskreta blir gester-na. Det är därför mycket svårare att tolka en femtioårings kroppsspråk än en femåring. Som exempel kan nämnas att ett barn håller sig för munnen direkt efter att en lögn har uttalats, medan en vuxen diskret kan föra handen mot munnen, eller endast ett finger.



Pojke blir tagen på bar gärning.



Legend

Det är också svårt att förfalska sitt kroppsspråk under en längre tid. Däremot kan man lyckas bibehålla en fasad under en kortare tid. Det är viktigt att bedöma hur en person ser på lögnen men även att vara förberedd om du vill undanhålla saker om dig själv. Då är det betydelsefullt med en legend, alltså en väl inövad historia om dig själv, för att upprätthålla samstämmighet, att vara kongruent.

Ska du framställa en falsk bild av dig själv över tid för att arbeta undercover, som spion eller som journalist i grävande journalistik, är det viktigt med en legend som bygger på så mycket intryck och avtryck att den känns autentisk, att allt du gör i den känns äkta; då du beskriver var du bor, ditt yrke men även när du bokar bord eller skriver en namnteckning.

Det är alltså av stor vikt att förbereda sig på ett sådant sätt att man minimerar medvetna eller omedvetna signaler på lögn i samtals-situationen. Kunskap om detta ger också en fördel i dialogen, då man mer aktivt kan bedöma den andres respons ur fler perspektiv än det rent lingvistiska.

Är kvinnor bättre än män på att läsa kroppsspråk?

Lögn, eller annan stress, gör att ord och handling oftast inte överensstämmer. Forskare vid Harvard University har påvisat att kvinnor generellt är bättre än män på att upptäcka avsaknad av samstämmighet – att det du säger med orden inte stämmer med det du säger med kroppen (samstämmighet kallas även kongru-ens, läs mer på sidan 130). De visade filmer, där ljudet var avstängt, på människor som kommunicerade. Kvinnor läste av 87 procent av situationerna rätt, medan män bara hade en träffsäkerhet på 42 procent. Med andra ord verkar det som om kvinnor tydligare upp-fattar när det saknas samspel mellan det talade ordet och kroppsspråket. När de gjorde hjärnscanning, MRI, fann de att kvinnors hjärnor har en större del som utvärderar andras beteende än vad män har. Effekten blir att kvinnor oftare än män tror mer på hur du agerar än på vad du säger. Studier vid Göteborgs universitet visar liknande resultat; att kvinnor även har en starkare intuition än män. Vill man undvika så kallat ickeverbalt läckage, det vill säga att man sänder ut signaler som tyder på att man ljuger eller

att man kanske innerst inne inte står för det uttalande man gör, är det därför avgörande att skapa samstämmighet.

Olika synförmåga

Generellt kan man säga att människor tror mer på vad de ser än vad de hör, vilket vi återkommer till i avsnittet om apparition, sidan 59.

Kvinnors perceptionsförmåga, alltså förmåga att uppfatta signaler, är dessutom generellt större. Kvinnor har fler tappar i ögats näthinna vilket ger ett bredare synfält. Män har däremot ett slags tunnelseende som man tror härrör från stenåldern då det gällde att kunna upptäcka och fokusera på byten långt bort för att bli en duktig jägare. Rent faktiskt innebär det att när en kvinna och en man samtalar och tittar varandra i ögonen uppfattar kvinnan mer i sitt perifera synfält – hennes perifera seende täcker ner till mannens skrev, medan en man inte ens lyckas täcka in kvinnas dekolletage utan att tappa ögonkontakten och avslöja sitt fokus.

Generaliseringar

Givetvis är personers gester även personliga, i vissa fall genetiska och socialt betingade, och till viss del medvetet anpassade efter en viss situation. Vad vi tar upp här i boken är människors generella ickeverbala beteenden. Faktum är att vi alla generaliserar och vi måste göra det eftersom vi inte skulle ha kapacitet att se varje individ eller varje beteende som unikt för just det tillfället; det skulle också urlaka vår verklighetsbild. Genom att generalisera hittar vi dock en struktur och ett system för vår omgivning och våra medmänniskor. Det är ett sätt att göra intrycken hanterbara och att skapa oss en verklighet. Generaliseringar ligger nära förutfattade meningar, vilket också är något vi utnyttjar när vi kommunicerar, övertygar, säljer vårt budskap eller oss själva. Det är på grund av

generaliseringar som exempelvis en medveten kvinna klär sig i rött inför en partykväll. Ifall hon hade varit på jakt efter uppmärksamhet från en viss man som hon visste hade just blått som sin absoluta favoritfärg, hade det naturligtvis varit bättre att klä sig blått, men generellt går rött hem. Generaliseringar är dock alltid just generella, vilket är viktigt att ha i åtanke.

Överraskningsmoment tydliggör obehag

När du misstänker att någon ljuger bör det först ske ett socialt umgänge, utan att du ställer några komprometterande, pulshöjande eller på andra sätt stressande frågor. Då är det viktigt att kunna småprata om oviktiga saker som vädret exempelvis. Inte för att du nödvändigtvis är intresserad av själva vädret, utan i syfte att skapa en ”normalbild” av hur den andra personen reagerar. Detta är ännu viktigare, men framförallt tydligare, om mötet även spelas in med video/audio. Efter denna korta kultivering, i agentvärlden kan den till och med pågå i månader, så ställer du de adekvata frågorna där du kan förvänta dig reaktioner. För att få den bästa effekten bör dessa komma snabbt, då den andre är oförberedd; likt ett piskrapp. Det räcker dock inte med enstaka frågor, utan frågorna måste struktureras och planeras i rätt ordning. För att sedan kunna bedöma reaktionerna gör du det bäst ifall de spelas in och näst bäst genom att ha en bisittare som registrerar vad som sker (det är bl.a. som bisittare Mi hjälpt Lucas). Sämst är det om du själv gör bedömningen i realtid, eftersom du då har fokus på själva dialogen och dina egna frågor.

Att ljuga så man tror sig själv

Enda sättet att reducera det ickeverbala läckaget, tecknen på stress i samband med lög, är att ändra sin egen syn på lögnen. Med

andra ord är det farligt med människor som har en förvrängd verklighetsuppfattning och som därigenom kan övertyga sig själva om sitt resonemang. ”Att ljuga så man tror sig själv” betyder alltså mycket mer än vad man kan tro. Det är också en viktig insikt för var och en av oss, att ju mer vi resonerar runt en lögn med oss själva desto mindre läcker vi. Av den anledningen är det svårare att upptäcka en vit lögn, eftersom vi ofta anser att vi gör moraliskt rätt när vi levererar dem:

– Joooo, du är jättefin i håret, älskling!
– Nej tack, vi har redan köpt jultidningar!
– Jag skulle jättegärna vilja vara med på personalfesten men jag har tyvärr ingen barnvakt!

Så länge du själv inte uppfattar ett uttalande som att ljuga så framkallar det inte heller ickeverbala signaler som kan tolkas som obehag eller stress. Men se upp, när lögnen framkallar en inre stress och du inte lyckas övertyga din egen inre moral- och etikväktare om att detta nästan är sant, för då blir läckaget större.

Lögnen på teater, TV och film

Inom skådespeleri är det viktigt att aktören ”ljuger” så bra att det verkar äkta och trovärdigt för publiken.

MI: När jag gör ett rollarbete skriver jag en hel uppsats om min rollfigur, ungefär som en författare gör när de skapar en romanfigur eller en undercoveragent gör när han/hon skapar en legend. Det är olika i vilken teaterkultur man är fostrad i såklart, Stanislavskijs arbete skiljde sig från Brechts och nutida scenkonstnärer har alla sina sätt att arbeta med rollen. Men kontentan blir att vi på scenen, filmduken eller på TV:n och åskådarna är överens om att jag just

där och då exempelvis är en tjej som heter Siri och är gift med en polis som heter Bängt (som i filmen ”Reine och Mimmi i fjällen” från 1997), eller att jag är en japansk journalist på besök i Sverige (som i TV-serien ”Oumi” från 2003).

Jag strävar efter att hitta trovärdigheten så mycket det bara går. Ska jag spela glad letar jag därför fram mitt känslominne av att vara just glad. Genom att leta upp en sådan känsla och känna den fullt ut, blir den autentisk även om den har skapats av ett annat minne. Som skådespelare använder man sig av ett helt kartotek med olika känslor och upplevelser. Att leva sig in i situationen och i karaktären och använda det magiska ordet ”om” hjälper också. Man kan även försätta sig i olika känslöstämningar utifrån vilka ansiktsuttryck och kroppsrörelser som man gör (mer om det på sidan 92).

Acting is not about being someone different. It's finding the similarity in what is apparently different, then finding myself in there.

MERYL STREEP

Universella gester som tyder på obehag/stress

Det finns en del reaktioner utifrån forskningen och vår egen kunskap som vi redovisat för vilka är tydliga och lätta att uppfatta, tecken på vad som kallas ickeverbalt läckage:

- Sammanpressade läppar
- Förstorade pupiller
- Muntorrhet
- Rodnad
- Stadig blick/flackande blick (titta efter förändring)
- Ökad puls
- Ökad svettning
- Nedböjt huvud, höjda axlar

- Kliande i ansiktet någonstans och i nacken
- Klappande på sig själv
- Höja ”sköldar”, dvs. ta på glasögon eller korsa armar
- Att backa ur komforten genom att distansera sig
- Reaktioner i fötter och händer (se mer i kapitlet Gester och rörelsemönster på sidan 92)

LUCAS: Då jag genom åren har pratat med många människor, har jag kommit fram till ytterligare några signaler som skulle kunna indikera lögn. Reagera på om personer:

- Gör utsvävningar och har oprecisa resonemang där personen är dröjande och luddig.
- Säger samma sak varje gång, dvs. har en platt och statisk minnesbild.
- Läger ut rökridåer som döljer det faktum att personen pratar utan att säga något.
- Distanserar sig genom att dementera, genom att använda negationer.
- Distanserar sig genom avpersonifiering, genom att tala i neutrum istället för jag-form.
- Distanserar sig genom tempus, att personen förvränger nutid till historia.
- Har förbehåll, genom att gardera sig om lögnen upptäcks.
- Har utdragen talröst, där stakande och utdragna vokaler röjer ett frenetiskt tänkande.
- Har kraftiga känslomässiga förstärkningar med löften och/eller religiös hänvisning.
- Har sviktande minne – en lögnare måste ha ett mycket bra minne.
- Upprepar frågan eller sista påståendet, det är ett sätt att skapa tid för att tänka.

Priming

– att kratta manegen före ett möte

”Ett gram känsla väger mer än ett ton förnuft.”

OKÄND

Priming är en term hämtad från psykologin, som åsyftar att förbereda både sig själv och den man ska träffa genom att skapa den allra bästa förutsättningen och sinnesstämningen inför ett kommande möte – allt för att skapa en positiv känsla och göra så att personen blir mer receptiv för ens budskap.

En pionjär på området var Robert Cialdini, en amerikansk socialpsykolog, som forskade på påverkan ur ett socialpsykologiskt perspektiv. Han studerade försäljare och flera andra yrkesgrupper som hade daglig kontakt med människor. Därigenom tydliggjorde han vikten av priming. Förmågan har sedan studerats och utvecklats parallellt inom såväl en akademisk diskurs och ur ett polisiärt- och underrättelseperspektiv, men också mer kommersiellt inom näringsliv och handel.

Så fungerar priming

Så sent som nu i dagarna blev vi påmind om primingens genom-

slagskraft rent kommersiellt då vi hade ett möte i Moodgallerian i Stockholm. När vi gick in möttes vi av den väldoftande, medvetet parfymerade, gallerian där det var behagligt mjuk belysning och vi hörde stillsamt fågelkvitter. Vi blev shoppingsugna; vilket självklart var tanken. Vi bestämde oss för att medvetet välja just Moodgallerian som mötesplats för ett första möte med nya kontakter för att studera effekten.

Vi valde att mötas vid entrén längst bort från det café som var tänkt som samtalsplats. Det gav mer tid för personen som vi skulle ha ett möte med att gå runt i själva miljön och bli påverkad av ljud, ljus och dofter. Vi anpassade vårt möte efter den andre personens rytm och tider, och fokuserade på att bjuda på en kopp varm dryck för att genom värmens effekt också sprida välbehag, då blodet värms av att hålla i koppen. Dessutom undvek vi att beställa mat, då det lätt blir fokus på själva ätandet istället för på samtalet. Med dessa enkla val, och med verkligheten som laboratorium, blev det vid samtliga fall positivt utfall av samtalet och en fördjupad kontakt. Metoden är naturligtvis inte vetenskaplig ur varken kvantitativt eller kvalitativt perspektiv, men den visar ändå att många blir primade undermedvetet.

Varför inte själv prova doft som priming likt galleriorna, hotellen och även vissa restauranger? Låt t.ex. lägenheten eller huset du ska sälja dofta svagt av kanelbullar under visningen inför en försäljning – ett subtilt sätt att prima de presumtiva spekulanterna eftersom bulldoft skapar en känsla av hemtrevnad enligt många.

Empirisk erfarenhet av priming

LUCAS: För ett antal år sedan gjordes ett eget högst ovetenskapligt experiment i samband med en föreläsning. Jag var ombedd att hålla en föreläsning om målinriktad kommunikation och legender på

en statlig myndighet för en grupp som gick en introduktionskurs. Jag hade inte träffat någon av dem tidigare. Åhörarna var högst kvalificerade och ambitiösa nyanställda. Ambitionen var att påvisa hur viktigt det är med priming och hur det faktiskt med enkla medel kan påverka såväl positivt som negativt.

En persons ethos kan inte bara stärkas utan även förstöras genom storytelling. För att genomföra experimentet valdes därför två personer ut ur åhörargruppen. En vecka innan föreläsningen fick de varsitt uppdrag av kursledningen. En person skulle för en handfull grupp av personer berätta att han kände igen mig, och säga att han hade sett mig på tunnelbanan. Han fick också i uppdrag att ”googla” fram så mycket faktiska och sakliga uppgifter som han hann och förmedla sådana uppgifter också. Den andra personen fick uppdraget att för en handfull grupp personer sprida ryktet att Lucas hade lite udda böjelser.

Då föreläsningen började en vecka senare började vi direkt att diskutera pathos och hur den kan förstärkas av såväl klädsel som självpresentation men även av priming. Därefter avslöjade vi tillsammans med de två mullvadarna vårt experiment. Det visade sig att ryktet om udda böjelser hade spridits sig med en tsunamis effektivitet och även accentuerats genom att andra som fört det vidare lagt in egna tolkningar av vad udda böjelser innebar. Ryktet hade nått mer än tre fjärdedelar av gruppen!

Det blev en imponerande spridning på kort tid som säkert till stor del orsakades av det uns av skandalvärde som beskrevs, vilket är ett mänskligt drag. Beträffande det neutrala ryktet om att vi åkte tunnelbana ihop och eventuellt kompletterande neutrala uppgifter, hade det inte förts vidare alls, vilket också är mänskligt och naturligt.

Utmaningen för oss var sedan att med Lucas själv som försökskanin illustrera vikten av ethos, och även avsaknaden av den på grund av ryktet som skapats av priming, för att nå ut med bud-

skapet. Saknar du auktoritet och tillit kan du aldrig få förtroende.

Experimentet lyckades över förväntan, men nu nästan tio år senare och något visare av livserfarenhet skulle jag, Lucas, inte göra om det. Under lång tid fick vi höra att vissa i åhörargruppen faktiskt känt sig kränkta av att omedvetet ingå i försöket och också bli verktyg för att påvisa negativ priming. Vi gjorde en felbedömning av detta, vilket vi i efterhand bara kan beklaga för dem som upplevde det negativt. Syftet med experimentet uppnåddes dock.

Priming har alltså även att göra med storytelling, eller med att då man pratar om en person använda värdeladdade ord eller bildspråk. Vi brukar kalla det extern priming eftersom det syftar till att påverka interaktionen med en eller flera andra personer. Motsatsen, intern priming, syftar till att påverka dig själv; alltså en mental förberedelse inför en situation.

Effekten att använda metaforer är fascinerande. Idrottsmän har sysslat med detta i årtionden, exempelvis genom att visualisera sig själva då de åker, hoppar över ribban eller kastar spjutet (läs mer om det på sidan 55). Effekten att priming kan skapa ett fysiskt förändrat beteende heter på fackspråk den ideomotoriska effekten, att en tanke påverkar en handling. Det handlar om associationer.

Floridaeffekten – priming med ord

Psykologen John Bargh vid New York University genomförde ett primingförsök med sina studenter i två steg. En grupp studenter ombads bilda meningar av orden Florida, skallig, grå och rynka. Ordet gammal nämndes aldrig.

Efter att studenterna genomfört övningen skickades de iväg i en korridor till ett rum längre ner för att genomföra en annan övning. Under promenaden iaktogs de och man kunde konstatera att de gick mycket långsammare efter att ha gjort övningen med ålders-

tema jämfört med kontrollgruppen som bildat neutrala meningar. Bang! En ideomotorisk effekt!

Använd lämpliga värdeord

Att styra andra med värdeord som priming är egentligen helt naturligt, och personer som har en naturbegåvning för detta gör det nästan omedvetet. Andra, mer teoretiskt lagda personer, måste brottas med strukturer och teorier för att finna ett flyt. För dessa kan denna bok utgöra ett stöd. Ifall du träffar en person som har en självbild eller världsbild som inte tillåter samarbete med dig, eller ens kommunikation, kan just priming förändra detta.

Genom att styra kommunikationen, men också minska friktionen, är det viktigt att använda lämpliga värdeord. Diskuterar du med en terrorist om självmordsbombare kommer du säkert längre om du inte benämner dem terrorister utan istället kallar dem för martyrer. Och diskuterar du med en greenpeaceaktivist är det lämpligare att använda benämningen miljöaktivist än begrepp som antyder brottslighet. I sådana fall används det verbala för priming.

Att wallraffa

Att ikläda sig en legend som mer harmoniserar med den andre personens sätt att vara och att samtala är just det som såväl skrämmer som lockar inom spionage, journalistik etc. Det kan förvisso betraktas som att "fuska" och på ett sätt är det väl det, men syftet är att underlätta kommunikationen mellan två parter. Den tyske journalisten Günter Wallraff utvecklade en metod som ett led i hans undersökande journalistik, nämligen att klä ut sig och låtsas vara någon annan, exempelvis en invandrad turkisk kolarbetare. Spioner har samma tillvägagångssätt. I dessa fall kanske priming



Filmklipp med
Günter Wallraff.

inte behövs på samma sätt då friktionen i informationsflödet minskas med legenden. Utmaningen är dock större ifall personerna har helt skiftande sociala prägling och värdegrund och kanske också etnisk diskrepans.

Andra ickeverbala primingmetoder

Priming för att optimera ett första mötet, likt arkitekterna och kommunikatörerna gjort med Moodgallerian i Stockholm, är numera väl använt av polisen, säkerhetstjänsten och underrättelsetjänsten för att öka oddsen för en positiv upplevelse. Man avväger var första mötet ska äga rum, hur mötet ska ske, vilka omständigheter i övrigt som kan påverka såsom stress och sinnesstämning. En regel är att det är enklare att vara receptiv om man är mätt och glad och har fått mycket dagsljus samt inte utsatts för inre eller yttre stress. Man väljer inte att ta det första mötet i en situation då personen är stressad, som vid besök hos någon myndighet eller vid en gränspassage, och kanske inte heller tidigt på morgonen om personen är dokumenterat morgontrött. Det är också otaktiskt att styra mötet till en roll där personen kanske känner sig utsatt och sårbar, vilket skulle kunna vara då denne är i sin föräldraroll. Oftast uppfattas mötet mer positivt om det sker då personen ägnar sig åt något den mår bra av, känner sig komfortabel och trygg med, kanske till och med självsäker. Det kan vara bra att ta en första kontakt då personen är och bollar och just har gjort en strike eller på en after work då denne har tagit ett glas, mår bra och känner sig uppmärksam och sedd av omgivningen.

Att använda rätt färger på sina kläder och i omgivningens miljö, är också viktigt eftersom vissa färger skapar lugn och till och med lägre puls. Mer om det kommer vi att beskriva i kapitlet "Utsmyckning – din stil och image" på sidan 62.

Priming på TV

MI: När jag fick rollen som den japanska journalisten "Oumi" på Kanal 5, var en del av den holländska programidén att rollen skulle spelas av en person som såg allt annat än japansk ut – detta för att kontrasten skulle bli så effektiv som möjligt i slutet, när det avslöjades av journalisten inte var japanska då jag/Oumi tog av den svarta peruken.

Hur skulle då alla dessa intervjuobjekt tro på att blonda, blåögda jag var en kvinna från Japan?

Produktionsbolaget jobbade mycket med priming.

Redan när deltagarna blev tillfrågade att vara med i programmet, som beskrevs som den japanska morgonshowen "Good Morning Tokyo" på besök i Sverige, berättade de att journalisten Oumi var Japans svar på Oprah Winfrey och att hon var väldigt känd och uppskattad i hemlandet. Man bör ha i åtanke att vi inte googlade så mycket 2003 och därför inte hade de sociala medier vi har idag. Det de sa undersöktes således inte utan accepterades som en sanning av deltagarna. När intervjuobjekten kom möttes de av en studiomann, som i hissen på väg upp medvetet berättade olika historier om den konstiga journalisten, och likaså gjorde sminkösen. Redan innan de träffat Oumi hade de flesta därför en uppfattning om henne beroende på vad de hört från andra; så kallad storytelling och verbal priming.

Den duktiga sminkösen hade sminkat mig till ett mer asiatiskt utseende och jag bar även bruna linser, löständer och självklart svart peruk. Vi adderade även glasögon för att förstärka karaktären. Detta var den visuella primingen; att jag såg japansk ut.

Mitt kroppsspråk var diminuerat; jag gjorde mig själv så liten jag bara kunde, talade engelska med brytning och valde att le nästan hela tiden; det var den visuella och auditiva ickeverbala upplevelsen av mig.



Mi som Oumi på
Kanal 5 2003.

Bredvid mig satt alltid min så kallade chef, mr Nakamura, som spelades av en äkta japan. Detta för att ytterligare stärka mitt/Oumi's ethos.

I 99 procent av de 52 intervjuerna som gjordes förleddes de att tro på att jag var japanen Oumi och deltagarnas förvåning var äkta när jag på slutet avslöjade att allt bara var ett humorprogram.



Attityd

– det syns vad du tänker

"Attityd är en liten sak som gör stor skillnad!"

WINSTON CHURCHILL

Självva ordet attityd översätts ofta till inställning/förhållningssätt, men även till kroppsställning/pose. Darwin använde exempelvis ordet attityd om människor och djurs kroppsställningar, miner och läten, som han tyckte var artspecifika uttryck för känslor.

Spaltmeter har skrivits om vikten av en god attityd.

– Hire for attitude! säger superentreprenören Sir Richard Branson.

Han menar att själva jobbet kan man lära sin personal att utföra, men en god attityd/inställning kan man inte lära ut. Den antingen har man eller inte ...

Ett rysarexempel på vad man kan missa med "dålig inställning" är när den svenska tennistalangen Mikael Ymer blev avstängd 2016 från Sverige Olympiska kommitténs topp- och talangprogram på grund av sin attityd och gick miste om sin del av två miljoner! Rubriken lød "Talangen straffas för dålig inställning".



Tennistalangen
straffas för dålig
inställning.

Man kan missa mycket, inte bara pengar, genom att ha dålig attityd, och inte bara inom sporten.

Och har man inte rätt inställning kan man, som när det gäller så mycket annat, jobba upp det, om man vill. Hur då? Jo, genom sina tankar och sin kroppshållning/gester.

Tankarna avspeglar sig

Mötet börjar oftast redan innan vi ens har träffats, eftersom vi har föreställningar om personen som vi inte känner redan före vi ses. Vi kan ha hört av andra om personen, googlat på nätet eller snappat upp något annat som redan färgat oss. Vår inställning till (alltså våra tankar om) den andra läcker ut genom vårt kroppsspråk på ett eller annat sätt, något som vi beskrev i ett antal exempel i föregående kapitel om priming.

Det syns nästan alltid vad du tänker. Så välj dina tankar med omsorg!

People may hear your words but they will feel your attitude!

JOHN C MAXWELL

Eftersom vi har makten att själva välja vad vi tänker på, kan vi alltså välja en positiv inställning både om oss själva, den vi talar med och det som händer för att få en så god kommunikation som möjligt.

Men ibland är det ju lättare sagt än gjort.

Då brukar jag, Mi, tänka på denna historia om den gamle indianen som talade till sitt barnbarn om livet och sa:

– Inom alla människor bor det två vargar som slåss. Den ena vargen är ond. Den är full av ilska, fruktan, missunnsamhet, avundsjuka, sorg, arrogans, självömkan, lögn, överlägsenhet och egoism. Den

andra vargen är god. Den är glädje, fred, kärlek, hopp, lugn, ödmjukhet, välvilja, empati, sanning och tillit.

– Å vad spännande, sa barnbarnet. Vilken varg vinner?

– Den du matar! sa den gamle indianen.

Det gäller alltså att ”mata” sig själv med rätt tankar och rätt inställning. Att inte ge näring åt skitsnack och fördomar. Att vara så öppen mot och nyfiken på den du kommunicerar med så att det får den bästa av förutsättningar.

Föreläsaren Christer Olsson uttrycker det så enkelt och bra:

Människor tycker om människor som tycker om en.

Ibland är det inte svårare än så.

Du kan även ändra din inställning i viss mån genom dina gester. Vi kommer i de kapitel i boken som heter ”Hållning” och ”Gester” ge dig massor av tips på hur du med hjälp av kroppen kan få både dig själv och den du kommunicerar med att må bättre genom att stå, röra dig och sitta på ett visst sätt; allt för att kommunikationen ska flyta på så bra som det bara går.

Mental träning

MI: När jag spelade mycket fars, komedier och revyer, jobbade vi skådespelare mycket med vår attityd/inställning innan föreställningen skulle börja. Vi gjorde både tanke- och kroppsövningar för att sätta oss i rätt sinnesstämning innan ridån gick upp.

Likadant är det inom idrotten. Idrottsmän försätter sig i sitt IPT – sitt Ideala PrestationsTillstånd – innan tävlingen. De ser sig själva hoppa

över hindret, åka nerför backen eller kasta sitt spjut INNAN de gör det.

Även den norske hotellmagnaten Petter Stordalen, den amerikanske finansmannen Peter Lynch och superentreprenören Sir Richard Branson berättar i otaliga intervjuer och i sina böcker om hur de ser sig själva göra sina lyckade affärer, sina lyckade möten och sina lyckade projekt innan de sker.

Det är mental träning och passar inte bara inom skådespeleri, idrott eller business utan kan användas av alla oavsett område – läs mer på sidan 171.

Möjlighetstänkare

Två forskare, Kilduff & Galinsky, gjorde ett experiment 2013 där de delade in en grupp studenter i tre grupper. En grupp fick skriva ner minst två meningar om sina möjligheter och ambitioner med sitt liv. De kallades för ”den möjlighetsorienterade gruppen”.

Den andra gruppen fick skriva ner minst två meningar om plikter och skyldigheter, och de kallades för ”den trygghetsorienterade gruppen”. Den tredje gruppen var bara en kontrollgrupp som fick skriva ner hur de hade tagit sig till laboratoriet.

Därefter fick de göra ett grupparbete, där dessa grupper blandades. Efter arbetet fick de säga hur mycket de respekterade varandra samt hur stort inflytande var och en hade över besluten som fattats i gruppen. Resultaten visade att de som var med i ”den möjlighetsorienterade gruppen” fick högst status i gruppen. Vad som var slående var att denna höga ranking låg kvar även i kommande grupparbeten; den hade blivit självförverkligande.

Pygmalioneffekten

Ett annat känt exempel är ”Rosenthaleffekten” eller även kallat ”Pygmalioneffekten”.

Studien gjordes 1968 av psykologen Robert Rosenthal och rektorn Lenore Jacobson som sa till alla lärare på en skola i Kalifornien att vissa elever skulle komma att göra oerhörda framsteg under året. Tester gjordes på samtliga elever och forskarna plockade sedan slumpvis ut vissa elever och hävdade att det var just dessa som skulle göra extra bra ifrån sig. Nya tester gjordes senare under året och resultatet visade att de elever som lärarna fått information om att de skulle göra framsteg också hade gjort det. Dessutom fann lärarna att dessa elever var gladare, mer alerta och intressantare än de övriga eleverna. Forskarna har tolkat detta som ett resultat av de positiva förväntningar som lärarna hade på vissa elever. Genom ord, leenden och blickar hade de undermedvetet visat dessa elever att de förväntade sig mer av dem och på så sätt påverkat dessa positivt till att prestera bättre.

Haloeffekten

En annan psykologisk term, som fick spridning på 1900-talet genom psykologerna Edward Thorndike och Gordon Allport, och ofta används i dessa sammanhang, är haloeffekten. Den innebär att man tillskriver en person flera egenskaper eller prestationer av samma sort. Som i ovanstående exempel med eleverna som ansågs skulle komma att prestera bättre än sina kamrater; de tillskrevs också andra positiva egenskaper såsom att de var gladare, mer alerta och till och med mer intressanta än de andra eleverna. Även människor som ser bra ut tillskrivs ofta fler positiva egenskaper än de som ser mindre bra ut. Det fungerar även omvänt enligt denna teori, en person som vi tycker ser otrevlig ut antar vi är snål, dryg och andra mindre charmiga egenskaper. Forskaren Timothy Judge vid Florida University har påvisat att långa människor får mer i lön än korta. Han hänvisar till haloeffekten och vårt evolutionära beslutsfattande, då långa uppfattas som mer auktoritära, kraftfulla och med fler ledaregenskaper.

Självuppfyllande profetior

Vi kan hitta berättelser och sägner på ovanstående teman om förväntan som slår in redan i antikens Grekland. Ett orakel påstår något, det blir en sanning som påverkar människorna och deras handlande på ett sätt så att det uppfylls. Inget nytt under solen alltså, men väl värt att tänka på, tycker vi.

Så tro och förvänta dig det bästa av dig själv och den du möter och av ert möte, så blir det en självuppfyllande profetia. Din attityd/inställning till dig själv och till andra kan antingen hjälpa eller stjälpa!

Our attitude towards others determines their attitude towards us.

EARL NIGHTINGALE

Apparition

– det första intrycket

"Du får aldrig en andra chans att göra ett första intryck."

OKÄND

Apparition är ett samlingsnamn för utseende, gestaltning och framtoning, alltså det vi först ser när vi möter en annan människa.

Det sägs att du har 10 sekunder på dig att göra ett gott intryck (vissa forskare säger 32 sekunder, andra 15; vad de är ense om är dock att det går fort, jättefort!). Innan du ens öppnat munnen, har du lämnat en massa information till den du träffar. Vår uråldriga hjärna tolkar mimik och kroppsspråk blixtnabbt för att skilja vän från fiende. Ska vi stanna kvar eller springa? Vi vill gärna sortera in dem vi möter i fack. Snabbt som attan sätter vi igång och antar och tycker en massa saker om den vi möter. Det vi först registrerar är ålder, kön och härkomst – vår röst kan avslöja alla de tre faktorerna. Harvardprofessorn Amy Cuddy skriver i sin nya bok "Presence" att vi allra först frågar oss: "Kan jag lita på den här personen?" och "Kan jag respektera den här personen?" Forskaren Per Andréasson säger att vi kan urskilja en annan människas mimik på hela 90 meters avstånd – allt för att vår stenåldershjärna ska veta om vi ska fly eller våga gå personen till mötes (läs mer om det på sidan 23).

Glömma namnet

Har du svårt att uppfatta vad någon heter när de precis har presenterat sig? Det är fullt förståeligt, för under de första minuterna så är du fullt upptagen med att lyssna till din egen inre röst som antar en massa saker och bedömer den andra personen. Och under tiden du gör det så säger personen sitt namn, vilket gör det svårt för dig att ta in det också. Resultatet blir ofta att du tvingas fråga:

– Förlåt, vad sa du att du hette nu igen?

Vem ser vi?

En kvinna

Född 1968

Härkomst Sverige/Karlskrona

Längd 164 cm

Vikt 55 kg

Ovanstående information är ren fakta. Kön, ålder, längd, vikt och oftast härkomst kan vi alla se och tycka ganska lika om, men sedan kan åsikterna gå isär beroende på kultur, den andre personens tycke och smak, mental inställning och humör.

- Vad ful hon är! / – Vad snygg hon är!
- Vad tjock hon är! / – Vad smal hon är!
- Vad otränad hon är! / – Vad vältränad hon är!
- Vad gammal hon ser ut! / – Vad ung hon ser ut!
- Vilka fula kläder! / – Vilka snygga kläder!

Vårt undermedvetna

Genom århundraden har forskare dividerat om vårt omedvetna



analytikern Sigmund Freud konkretiserade det tydligt i sina teorier och hänvisade väldigt mycket till vårt omedvetna och våra drifter. Det resonemanget har utvecklats och är numera helt avgörande inom den samtida vetenskapen runt såväl reklam, retorik, principer för påverkan som övertalning.

Övertalningsprinciper som bygger på att påverka undermedvetet baserar sig med andra ord på Freuds forskning. Övertalning som fokuserar på vårt undermedvetna talar till våra känslor och drifter, till den del av hjärnan som registrerar detta. Av den anledningen är det viktigt att du under de första 10 sekunderna tänker på ditt kroppsspråk och på hur du presenterar dig själv för den nya personen du möter. Dagens reklamstrategier bygger fullt ut på detta i reklamutformning genom att presentera en känsla, en tillhörighet, en livsstil, en attityd och en bild av vem du vill vara. Mycket av nutida reklam och försäljning är strukturerad just att tala till det undermedvetna.

Äldre tiders reklam var däremot informatorisk och fokuserade på konsumentens medvetna logiska tänkande. Reklamen innehöll tjänsten eller produktens faktiska egenskaper och var en konsumentupplysning. Reklamen riktades till vårt logiska resonemang och information om tjänsten eller varan, inte till undermedvetenhet.

Nutida reklamstrategi, kallad AIDA, är en strategi för att skapa uppmärksamhet och intresse och tala till människors undermedvetna i syfte att skapa ett ha-begär som leder till konsumtion eller att man agerar. AIDA är en akronym för en reklamstrategi att först skapa uppmärksamhet, sedan ett intresse som övergår i begär vilket slutligen resulterar i handling:

Attention **I**nterest **D**esire **A**ction

Utsmyckning

– din stil och image

*"Var medveten om att kroppen är blott en klädnad.
Leta upp bäraren."*

RUMI

En anekdot från Posten, där jag, Mi, kom in osminkad och hade en "bad hair day":

– Är det "den" Mi Ridell? sa den unge postkillen och tittade ömsom på mig och ömsom på min legitimation.

– Jaaa, det är det, pep jag, lite smickrad över att den snygga killen verkade känna igen mig.

– Där ser man vad smink gör! sa han torrt och gav tillbaka legitimationen.

Apropå smink så står det på sajten "Emirates 247" om en algerisk man som dagen efter bröllopet drog sin fru inför rätta. Orsaken: Han hade vaknat upp efter bröllopsnatten och för första gången sett sin fru utan smink. Då krävde han henne på 20 000 dollar i skadestånd för bedrägeri och psykiskt lidande.

Vi sänder ut hintar om vilka vi är, medvetet eller omedvetet, genom vår stil. Sättet att klä sig, smycka sig och i vissa fall sminka sig, ger en vink om vår identitet. När man, medvetet eller omedvetet, delar in människor i olika grupper efter klass, yrke (polis, läkare, brand-

man etc.) eller subkultur (punkare, hippies, emos etc.) är det just på sättet man ser ut, som man identifierar dem med just den gruppen.

Visst kan en person ha grön bomberjacka, kängor, svarta brallor och rakat huvud utan att vara skinhead, men man bör reflektera över vad andra människor kan tänkas tro om en vid en första anblick. Gå klädd hur du vill, men tänk på hur du uppfattas och se till att det är i linje med dina värderingar och din personlighet så det inte missförstås.

Assumption is the mother of all fuckups.

OKÄND

Lirar klädseln med yrket?

Var också uppmärksam på ditt yttre, din klädsel och framtoning på jobbet, så den är i linje med vad ditt företag står för, att det är kongruent.

MI: När jag föreläste på Café Opera för en massa chefer var det en person som kontaktade mig en månad efteråt och tackade mig för en "ögonöppnare". Han berättade att han efter min föreläsning förstått att hans framtoning (ovårdat skägg, fetma, nopprig kofta till trasiga jeans och gym-paskor) inte såg så säljande ut när man som i hans fall jobbade med hälsoprodukter. Han hade rakat av skägget, köpt nya kläder och börjat banta. Ibland tar vi bara det som är överst i tvättkorgen utan att tänka på att de som inte känner oss väl ibland gör bedömningar om oss utifrån det yttre, vilket är det enda man har att gå på initialt.

Unicitet

Endast en person som har en mycket hög status kan bryta rådande konventioner och ha en annan stil och ändå bli accepterad i den

kontexten. I äldre tider kan Jonas Birgersson nämnas som gjorde entré i IT-bubblan klädd i fleecetröja på 90-talet, eller David Beckham som hjälpte till att introducera tatueringar i fotbollseliten och kalsongreklamen. Men ska du gå på anställningsintervju och skapa ett förtroende är det alltid säkrast att följa konventionerna och aktivt anpassa din klädsel efter situationen och vad du känner till om företaget.

Att däremot skapa ett varumärke och en identitet genom att vara unik – att våga ha ett karaktärsdrag – utan att provocera eller bryta mot klädkoder på ett sätt som förnärmar någon; det är smart! Gör det! En förespråkare för detta är fastighetsmäklaren Fredrik Eklund som med sin speciella benspark får större genomslag än med mycket annat. Finessen är att skapa sin egen karaktär. Mis son gillade ett tag att gå i Converse sneakers i olika färger på höger och vänster fot vilket var en del av hans identitet, en del av att bygga sitt varumärke. Ett strålande sätt!

What makes you different or weird, that's your strength.

MERYL STREEP

Färger

Tänk också på att färger symboliserar och ger signaler ickeverbalt till dem vi möter. Man kan säga att färg är naturens eget kraftfulla signalsystem – naturens eget universella ickeverbala språk. Färg kan väcka emotioner, förväntningar, avståndstagande, sympatier och antipatier. Hur vi ser på en färg och vad den färgen väcker hos oss kan vara individuellt, men till en stor del är det universellt.

Johann Wolfgang von Goethe (1749–1832) var inte bara en poet, utan även en pionjär inom färgpsykologin. Han författade en ”färglära” om färgernas betydelse för oss människor och dess inverkan på vår sinnesstämning, ”Zur Farbenlehre” år 1810. Dessa

huvudfärger kan vara av värde att veta mer om när du vill klä dig medvetet och göra aktiva val:

Rött

Rött utstrålar energi och kraft och drar till sig uppmärksamhet. Tänk på tjurfäktares cape, ett stoppljus eller ”lady in red”. Myten om att män går igång på kvinnor med röda kläder stämmer enligt flera psykologiska studier. Det har att göra med associationer som enligt forskning är biologiskt nedärvt och kopplat till reproduktion. Däremot går inte kvinnor igång på män med röda kläder av samma naturliga och biologiska förklaring om nedärvt beteende. Dock ser man att män som vill utstråla kraftfullhet ofta väljer röd slips till den mörka kostymen. Titta bara på politikernas slipsval. Röd slips dominerar vid officiella framträdanden av ministrar och presidenter. Rött är en powerfärg! Röd färg resulterar i att pulsen ökar, hjärtat slår snabbare och man blinkar oftare. Under 70- och 80-talet valdes färgen medvetet av McDonald's på sina möbler i syfte att motverka att gäster skulle sitta länge, i sann snabbmatsanda.

Blått

Många banker, försäkringsbolag, och advokatbyråer har blått i sin logotyp, eftersom den färgen ger en känsla av säkerhet, lojalitet och stabilitet. Tittar man in på dessa företags kontor ser man att många, främst män, har just blå skjortor för att medvetet eller omedvetet se mer trovärdiga ut. Blått är en lugn färg som saktar ner ämnesomsättningen och anses vilsam. Färgen ses ofta på spa-verksamhet och i samband med hälsa. Tandvården och sjukvården kommunicerar till exempel ofta i blått.

Gult

Gult är ju solens färg och sammankopplas med glädje och värme samt stimulerar aktivitet och ger energi. Forskning visar att hjär-

nan producerar mer serotonin när det finns gult i omgivningen (serotonin gör enkelt uttryckt att du piggnar till). Färgen förekommer ofta i marknadsföring och logotyper. Att välja färgen i klädsel verkar dock däremot vara en större utmaning. Posten håller dock på att ta av sig sin gula skrud till förmån för en blå kostym i det nya företaget Postnord. Är det möjligen en del av en strategi att styrka lojalitet, trovärdighet och stabilitet istället?

Grönt

Grönt är röd färgs motsats. Faktum är att det röda blir mindre rött i grön omgivning varför operationskläder är gröna och ibland även salarna. Grönt har en lugnande effekt på människor. Färgen lugnar sinnena och hjälper till att fokusera. Men mest av allt symboliserar kanske färgen natur, miljö och återvinning. Intressant är att McDonald's nu alltmer övergått åt att kommunicera i grönt, vilket är helt i linje med samtidens miljötrend.

Fysisk påverkan av färger

Fler exempel på att färger påverkar oss rent fysiologiskt visar tester gjorda på barn som fick vistas i rum målade i olika färger efter leken; ett målat helt i rött och ett i blått. När de var i det röda rummet tog det längre tid för barnen att varva ner än när de fick vara i det blåa rummet. Liknande tester har gjorts på djur, som fysiskt reagerar likadant.

Kulturella, politiska och religiösa färger

Det finns kulturella skillnader när det gäller färg också. I exempelvis Japan är färgen orange kärlekens färg, medan vi tycker att rött är det. Många av oss tycker att färgen vit är oskuldens färg, men vitt är sorgens färg i österländska länder. Totalt motsatt betydelse

alltså! Olika religioner och filosofier har sina speciella färger liksom de politiska partierna.

Färg som varumärke

Färg i sig kan bli ett varumärke; ett signum. Bianchi har tagit patent på sin speciella gröna färg på cykelramar, avantgardekonstnären Yves Klein har skapat sin egen blåa färg, International Klein, även kallat Klein-blått, Christian Louboutin förärade sina höga klackskor en röd sula som ett signum vilket har blivit väletablerat i den exklusivare modekulturen och slutligen vet nog de flesta av oss hur nyansen är på en Ferrari-röd bil.

Ett analysföretag har kommit fram till följande känslor kopplat till grundfärgerna:

ORANGE: vänlighet

GULT: optimism

RÖTT: upphetsning

GRÖNT: fridfullhet

BLÅTT: förtroende

LILA: kreativitet

Egna erfarenheter gällande utsmyckning/stil/image

LUCAS: Då jag för länge sedan arbetade i en spaningsgrupp och vi tvingades göra egna gripanden och stopp av bilar med misstänkta, var det en kollega som reflekterade över vad personer noterar generellt. För att försöka undvika att våra ansikten blev välkända i miljön, liksom våra kläder och stil, inköptes ett antal nylonjackor. Dessa var intensivt lila alternativt starkt gula. Spanarna krängde på dem innan de konfronterade och legitimerade sig för de kriminella. De miss-

tänkta tenderade då mer att lägga märke till jackorna, vilket även resulterade i förlöjligande kommentarer om att inte vara diskret. Vinsten för spanarna var dock stor eftersom jackorna var det de mindes och fokuserade på och inte andra små detaljer eller ansiktsdrag.

Genom åren har jag förfinat tankesättet ännu mer i syfte att skapa en avvikande bild eller en extremt neutral bild av mig. Jag har aktivt anpassat klädsel, frisyrier, glasögon, skägg, rörelsemönster beroende på om omgivningen ska notera mig eller inte vid spänning eller undercoveroperationer. Det har blivit ett koncept att vara färgstark. Om man sticker ut tenderar andra att inte titta efter andra saker och de upptäcker inte annat som händer heller. Att kunna växla från iögonfallande och färgstark klädsel till diskret klädsel gör att man snabbt försvinner i en folkmassa och blir svår att bevaka.

Vid en föreläsning eller ett viktigt möte börjar vår planering redan dagen innan. Vi väljer alltid aktivt vilka kläder vi ska ha på oss. Klädseln får inte ta fokus från själva budskapet och presentationen samtidigt som det är en del av ditt varumärke. Det är anledningen till varför du nästan alltid ser exempelvis arkitekter helt svartklädda, eftersom de vill att deras produkter ska tala för sig själv. Även Steve Jobs valde alltid neutral klädsel vid sina framträdanden. Klädseln ska inte heller vara så anonym som en spanares, där strävan är att inte lämna något avtryck alls efter att man har varit i en miljö.

LUCAS: Jag strävar efter att ge ett distinkt men ändå aningen personligt intryck. Jag vill utnyttja de första 10 sekunderna till att intresset upprätthålls. Av samma anledning har jag lärt mig, såväl professionellt som privat, att inte lägga fokus på att presentera mig det första jag gör. Istället avvaktar jag tills den andre har fokuserat sig på att säga sitt namn och landa mentalt. Initialt säger jag oftast var jag kommer ifrån eller vad jag representerar. Människor bru-

kar inte lägga namn på minnet förrän de frågar efter dem, vilket jag ibland utnyttjat genom att avvakta och bibehålla en spänning i det genom att alltså presentera mig först då någon frågar.

För att få en god hållning använder jag aldrig sneakers i jobbsammanhang utan oftast en riktig sko med lädersula, eftersom hållningen blir annorlunda med en liten klack och framtoningen mer distinkt med en riktig sula. Vissa arbetskamrater skämtar och säger att jag använder ”management by dress” som en allokering på ”management by fear”, ett uttryck som humorgänget i NileCity använde till en av sina karaktärer. Mina erfarenheter har stärkt min uppfattning om vikten av klädsel för att understryka mitt budskap, skapa gemenskap eller distansera mig, visa lågstatus eller visa högstatus.

MI: Jag är för det mesta klädd i knallrosa när jag föreläser. I början valde jag medvetet att klä mig i helsvart för att inte ta något fokus från mitt budskap, men sedan tänkte jag om helt. Jag vill synas och tycker personligen att det är alldeles för mycket svartklädda människor överallt. Det är så deppigt att se på, speciellt uppe på en scen.

På fötterna väljer jag alltid att ha skor med klack när jag framträder; dels för att jag får mycket bättre hållning i högklackat och dels för att bli lite längre. Efter alla år på teatern har jag lärt mig att gå i skyhöga klackar. Ett tips till dig som inte är så van är att öva på att gå in skorna ordentligt. Jag har sett alltför många exempel på kvinnor som gjort sig fina och tagit klackskor inför sitt framförande, skor som de är ovana att gå i och som gör att de stapplar fram över scenen. Detta tar fokus från själva budskapet. Publiken tittar och tänker på skorna och på det knasiga sättet att gå istället för att lyssna på vad som sägs. Ta alltid skor som du kan gå i och kläder som du känner dig bekväm med är mitt råd.



When a woman puts on a heel, she has a different posture, a different attitude. She really stands up and has a consciousness of her body.

CHRISTIAN LOUBOUTIN

El Pepe

Uruguays forne president, José Mujica – känd som ”El Pepe”, var en väldigt udda statsman. Han berättar i en artikel i ”Svenska Dagbladet”, 2013-11-17, att han fick ett klädtips av Luiz Inácio ”Lula” da Silva, Brasiliens förste arbetarpresident. Inför presidentvalet 2009 följde han Lulas klädråd och sa efteråt:

– Jag förlorade tre gånger utan kostym.

Den fjärde gången satte jag på mig en – och vann!

Så ”El Pepe” bytte ut sin lantis-look mot en mer statsmannalik: mörk kostym och väst – och vann alltså. Men han vägrade bära slips. Där gick hans gräns.

Smycken och andra attribut

Tänk också på vad dina eventuella smycken signalerar; inte bara förlovningsringar och alliansringar, vilka för övrigt bärs på vänster hand i Sverige, medan norrmän och danskar samt människor från vissa östeuropeiska länder har den på höger hand. Män bär med stolthet sina ordensringar på sitt långfinger, amerikanska män sina collegeringar på höger ringfinger och svenska män bär gärna sina hoptvinnade guldringar på höger hand, som visar på att de tjänstgjort på utlandsmission.

Poliser vill gärna signalera diskret att de är poliser och anam-

mar varandras utsmyckning såsom dykarklockor, ökenboots eller kängor till vardags och använder polisbrickan som sedelförvaring i fickan. Nytt attribut är ett vävt armband av fallskärmslina, som bärs på höger handled.

Att signalera att man kommer från orten finns det många medvetna och omedvetna utsmyckningar för. Östermalmsdamernas accessoarer skiljer sig endast marginellt från bloggerskornas. Kampen att hitta egna unika uttryck är ständigt pågående och de kopieras förr eller senare av andra grupper i identitetssökandet. Symbolvärdet av tatueringar är ett tydligt exempel. Tidigare var det endast sjömän och kriminella som hade så kallade gaddningar. Men om man tittar på besökare på en svensk sandstrand i juli upptäcker man att var och varannan människa numera har en tatuering någonstans på kroppen, gamla som unga, kvinnor som män.

Även frisy, smink och skägg är en utsmyckning som blir bedömd vid ett möte. Gå runt på Södermalm i Stockholm och du inser att du nästan är udda om du inte har ett stort yvigt skägg medan du knappt ser några skäggiga män som arbetar i finanskvarten på Norrmalm. I samma kvarter ser du väldigt få kvinnor som har utsläppt hår! Koderna är mycket tydliga! Sätt dig och observera omgivningarna en stund där du ska på anställningsintervju exempelvis, så upptäcker du hur likriktat det är inom en viss yrkesgrupp, kultur eller socialgrupp. I vissa kulturer behövs inte så mycket mer än att du behärskar lite mer än andra personer rörande utsmyckning för att skapa status, om du vill bygga ditt ethos.

Dress code?

Är det så att alla förväntas komma i kostym eller är det casual som gäller? Alla företag är inte lika noga som t.ex. den schweiziska storbanken UBS, som har en 43-sidig (!) skrift där de till och med beskriver hur de anställdas underkläder bör vara. Så kolla upp kläd-

koden dit du ska! Inom Europa skiljer det sig åt mycket. Svenskar anses generellt vara välklädda, men vid internationella möten tenderar vi svenskar att vara mer ledigt klädda under arbetsdagen. När det sedan är kvällsaktiviteter klär vi upp oss, medan många med andra nationaliteter gör precis tvärtom. I en del östeuropeiska länder är det fortfarande träningsoverall och myskläder som gäller på eftermiddagen. Klädkoder blir dock alltmer generella som en naturlig utveckling av globaliseringen.

Klädkoder är inte bara nationellt präglade utan också kulturellt och socialt betingade. Hela vitsen med klädkoder är att det ska bli enklare att veta vad man ska ha på sig. Är du osäker i kontakt med utländska medborgare är det numera enkelt att söka information via internet exempelvis. Vårt tips är att vara närvarande och klä sig ”aktivt”, med andra ord inte bara ta det vanliga, utan tänka efter inför mötet med någon från ett annat land eller annan kultur.

Genom att lägga märke till någon annans stil, kan du också få honom/henne att känna en skön känsla om du kommenterar märket med favoritfotbollsklubben som eventuellt bärs och samtidigt säger något fördelaktigt om laget. Det kan användas som en ”ice breaker” i ett inledande samtal. Eller varför inte ge en komplimang? Vi ger generellt alldeles för få komplimanger, tycker vi. Det är ett helt oslagbart sätt att få en annan person att må bra. Komplimangen måste dock vara ärligt menad. Kom ihåg, återigen, att det syns vad du tänker.

Ovårdat eller vårdat yttre?

När vi mår bra fysiskt och psykiskt tar vi hand om vårt yttre. Men när vi mår dåligt är vårt yttre det första som får stryka på foten. Detta är något som Darwin redan beskrev på sin tid och många andra forskare, antropologer och socialarbetare beskrivit på senare tid. När vi ligger hemma i influensan prioriterar vi kanske inte

nytvättat hår och nystrukna kläder direkt. Men dra för den skull inte förhastade slutsatser.

MI: Jag hade en stiftelse tillsammans med några vänner för några år sedan där vårt primära fokus var att hjälpa hemlösa kvinnor. Första gången vi skulle ha en musikkonsert i Klara kyrkas församlingshem och dela ut kläder vi samlat ihop satt jag på pianopallen och väntade på att ”de hemlösa kvinnorna” skulle komma. De kvinnor jag iakttog i lokalen såg inte ett dugg hemlösa ut, alla var välsminkade, snyggt klädda och hur fräscha som helst. Jag tänkte att de var volontärer som arbetade där. Jag frågade till slut prästen var de hemlösa hade tagit vägen, varpå hon svarade att de alla var där. Snacka om att jag var fördomsfull angående hur jag trodde att en så kallad ”hemlös kvinna” skulle se ut! Jag skämdes som en hund. Efter konserten, när vi delat ut kläderna och påsarna med hygienartiklar som vi samlat ihop, snackade jag med tjejerna och avslöjade min fördom. De berättade då de mest hisnande historier om deras utsatta situation och hur de gjorde allt för att inte SE hemlösa ut. De skötte sin hygien på toaletterna på caféer och var otroligt måna om att se hela och rena ut, något som inte är enkelt när du inte har tillgång till tvättmaskin och duschmöjligheter – allt för att fördomsfulla personer inte skulle se ner på dem och döma dem utifrån deras yttre.

Det hörs vad du har på dig

En bank i Stockholm har tagit fasta på att det ”hörs” vad du har på dig även när du talar i telefon och har därför infört klädregler för deras telefonsäljare. Otaliga undersökningar påvisar sambandet med vad personen har för kläder och hur den låter på rösten. Något att tänka på för alla egenföretagare som jobbar hemma i morgonrocken.

No matter how you feel, get up, dress up and show up.

Vem vill du vara idag då?

Fundera över vad du har på dig, vilka accessoarer du bär och vilka färger du använder, både i jobbet och privat. Det har betydelse för kommunikationen med dem du inte känner väl. Kanske är det dags för en garderobsrensning? Prova dig fram och underskatta för all del inte vikten av en egen personlig stil, ett signum!



HÅLLNINGEN

–så påverkas ditt humör

"A good stance and posture reflect a proper state of mind."

MORIHEI UESHIBA

På teatern talas det om högstatus och lågstatus i instuderingen av en karaktär som ska spelas. Det har då inget med social status att göra, utan status i det sammanhanget betyder ungefär detsamma som säkerhet.

En person med dålig hållning, som hasar sig in i rummet med böjd rygg och axlarna framåt, är ingen rolig syn och ger inte ett säkert intryck. En god hållning gör däremot att du ser självsäkrare ut och GÖR dig självsäkrare också!

En studie vid Columbia University har visat att kroppshållningen påverkar våra biokemiska reaktioner. En rak öppen hållning ledde till höjda nivåer av testosteron, som är kopplat till beslutsamhet och riskbenägenhet, medan en mer osäker hållning gav höjda nivåer av kortisol, vilket är kopplat till oro och rädsla. Kroppshållningen kan alltså påverka hur du mår! Ett hett tips från oss är att flera gånger om dagen checka av din hållning, speciellt om du känner dig lite låg. Idag, när vi har blicken ner i våra smartphones och paddor, är det lätt att sjunka ihop i ryggen. Men eftersom du både mår bättre och ser säkrare ut finns det ingen anledning att inte sträcka på sig.

iHunch

En forskare på Nya Zeeland, Steve August, har studerat hur vi påverkas av att sitta lutande över våra olika skärmar. Han kallar den knöl, som många får efter för mycket skärmtid, för "iHunch" (även kallat padd-nacke, tech-nacke etc.). Man behöver inte vara Einstein för att räkna ut att det är dåligt, men han skriver att "ett normalstort huvud väger cirka 5,4 kg och när vi böjer våra nackar framåt i sextio grader för att titta ner i paddan eller telefonen, så blir vikten av huvudet 27,2 kg!" Det om något är en rejäl tankeställare.

Glada punkten

Hur ska man sträcka på sig då? Jo, mitt fram på bröstet sitter "glada punkten" – ett uttryck från den omtyckta talpedagogen Kerstin Forsmark på Dramaten. Denna "glada punkt" ska du tänka på – låt den lyfta upp och lyfta fram dig. Inom idrotten kallar man det att "visa medaljen", men det är samma punkt som avses. Tänk på det som om någon drog dig i hårstråna i nacken – rakt upp mot taket – då faller axlarna på plats utan att vara spända, halsmuskulerna slappnar av och vi ger lungorna plats att andas åt oss.



Mi visar hållningen och "glada punkten".

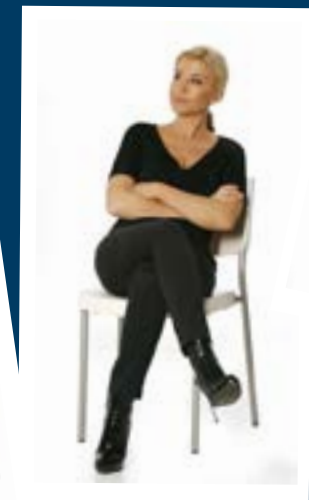
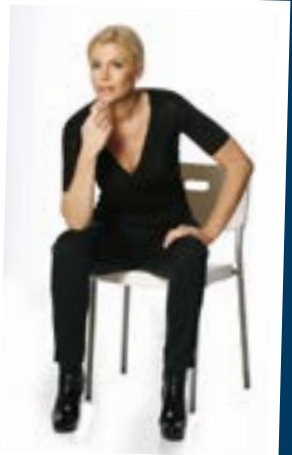


Hur sitter du?

Tänk på hållningen även när du sitter ner. Det är lätt att säcka ihop på en stol eller ännu hellre när man sitter i en soffa. Många är de högstatuspersoner som tappat sin säkra utstrålning och missat att förmedla sitt budskap när de sjunkit ner i morgonprogrammets mjuka TV-soffor!

Trenden vid utfrågningar på scenen har på senare tid varit att släpa upp en soffa att sätta intervjuobjekten i. Det kanske kan verka som en bra tanke, för att få en avslappnad atmosfär, men jag, Mi, har hittills inte varit eller jobbat som moderator på ett enda event där detta har fungerat. Publiken ser oftast bara huvudena på personerna i soffan, eftersom de sitter eller halvligger ner, och soffmiljön gör att personerna känner sig så avslappnade att de stjälar fokus från varandra genom att byta sittställning, dricka och röra sig på ett sätt som inte sker när man står upp.

Titta på de olika bilderna och tänk efter hur du vill uppfattas när du sitter ner.





Amy Cuddys föreläsning "Your body language shapes who you are".

*Our bodies change our minds
... our minds change our behavior
... our behavior changes our outcome.*

AMY CUDDY

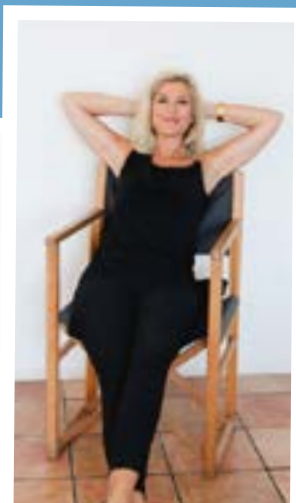
Den amerikanska socialpsykologen vid Harvard Business School, Amy Cuddy, är mest känd för sitt fantastiska TED Talk "Your Body Language Shapes Who You Are". Den har över 33 miljoner visningar och har av "The Guardian" utsetts till ett av de 20 "Online Talks That Could Change Your Life".

"Fake it til you make it" har du säkert hört? Amy Cuddy går med sin forskning ännu längre och säger:

– Fake it til you become it!

Liksom många andra forskare har hon studerat hur din hållning och dina gester påverkar hormonprofilen, som i sin tur påverkar ditt känslomässiga tillstånd som sin tur påverkar kognitionen. Hon kallar gesterna "High-Power Poses" och "Low-Power Poses".

Exempel på "High-Power Poses"



Exempel på "Low-Power Poses"



Din hållning kan motverka stress

Amy Cuddy, som för övrigt har samma mentor som Mi, den f.d. FBI-agenten Joe Navarro, blev inspirerad av honom när han berättade att poliser ibland "gör sig själva större" med hjälp av kroppen för att få mer pondus. Hon beslöt sig 2010 för att undersöka detta vetenskapligt.

Tillsammans med forskarna Dana R Carney och Andy J Yap delade hon in personer i två grupper och gjorde tester på dem. Den ena gruppen fick göra "High-Power Poses" och den andra gruppen "Low-Power Poses". Det räckte med att de höll positionerna i endast 2 minuter för att få märkbart resultat. Kroppshållningen påverkade inte bara personernas välmående utan även deras beslutsfattande.

Den neuroendokrina/hormonella profilen skiljde sig åt mellan de som kände sig kraftfulla och de som kände sig maktlösa. Kraftfullhet är kopplat till ökat testosteron och minskade nivåer av stresshormonet kortisol. Testet visade att de som gjort "High-Power Poses" fick en ökning på 20 procent av testosteron och 25 procent mindre utsöndring av kortisol.

Kortisol är inte bara av ondo, när det utsöndras vid kortvarig akut stress är det sunt och visar på att personen gör sig redo för en utmaning. Däremot förknippas kroniskt höga halter av kortisol med maktlöshet och det skapar stressrelaterade sjukdomar.

Många andra forskare har gjort liknande studier och kommit fram till samma resultat. Ditt kroppsspråk påverkar hur det går på exempelvis ett viktigt möte, en anställningsintervju eller ett scenframträdande om du i endast 2 minuter tidigare har gått undan och gjort någon av dessa powergester. Ja, du läste rätt, gå undan, för det kan se något provocerande ut om du lägger armarna bakom nacken och slänger upp fötterna på chefens skrivbord när han eller hon är i rummet. Gesterna görs innan mötet, för att försätta dig i ett idealt prestationstillstånd (se även tankarna på sidan 55).

Andra exempel på kroppsrörelser som förändrar hur du mår finner du i kapitlet "Gester och rörelsemönster" på sidan 92.

Självfallet finns det människor som inte bekräftar dessa "regler"; vi talar här om generaliseringar. Det kan finnas lågstatuspersoner med god hållning och högstatuspersoner med dålig hållning.

Blickar och ögonrörelser

– cirka 85 % av sinnesintrycket

"The soul fortunately has an interpreter – often an unconscious but still a faithful interpreter – in the eye."

CHARLOTTE BRONTË

Vi använder vår blick till många olika saker; vi kan "se upp" till någon som vi beundrar, vi kan "titta ner" på någon som vi föraktar, vi kan "himla med ögonen" åt något som vi tycker är löjligt och vi kan "få upp ögonen" för något som vi tycker verkar intressant. Med blicken kan vi blänga, flirta, kisa, flukta, "kasta ett getöga" och stirra. När vi tycker att något är hemskt sätter vi ibland händerna för ögonen för att blunda för det som sker. Kastar någon något mot oss, skyddar vi instinktivt ögonen. När vi behöver tänka blundar vi oftast en stund. Vi kommunicerar massor med ögonen; en nyfödd babys blick kan vara magiskt bråddjup, en förälskad människas blick förtrollande och en uppgiven människas blick helt tom.

Titta på klippet i QR-koden från Golden Globe-galan, där Leonardo DiCaprios ögon säger en hel del när Lady Gaga går förbi hans bord för att hämta sitt pris.



Leonardo DiCaprio och Lady Gaga på Golden Globe 10/1 2016.

Pupillens storlek

Pokerspelare har solglasögon på sig, inte bara för att se coola ut, utan för att dölja sina pupiller. Man får nämligen stora pupiller när man tycker att något/någon är intressant och vill veta mer, se mer och få bättre koll på läget. Förr i världen droppade kvinnor ett växtextrakt, kallat belladonna, i ögonen för att få just stora pupiller, för det finner män är mer attraktivt. Studier har även gjorts i nutid som bekräftar detta fenomen. Inom reklamvärlden gör man nästan alltid modellernas pupiller större på bild; allt för att vi ska tycka att de är attraktiva. Ser du någon skillnad på bilderna?

Stora pupiller anses signalera öppenhet, intresse och nyfikenhet. OBS! Det kan finnas fysiska orsaker till pupillens storlek; en anledning är missbruk. Har du tagit en viss narkotika som är centralstimulerande, exempelvis kokain och amfetamin, blir pupillerna

Mi (med små pupiller)



Attraktivare Mi? (med stora pupiller)



större. Det är ett av de tecken som polisen letar efter för att bedöma om någon är påverkad. Även ljuset påverkar förstås pupillens storlek. Ungefär 1 promille av befolkningen ligger utanför normalspannet av pupillstorleken, resten av oss har en pupillstorlek mellan 3 och 6,5 millimeter i diameter.

Pupillen kopplat till tankeverksamheten

Förutom ren forskning på beteende och tecken i samband med lögn och stress, finns omfattande forskning runt tankeverksamhet. Den tidigare nobelpristagaren Daniel Kahneman har ägnat flera decennier åt att forska om människans tankeverksamhet, vilket bland annat mynnat ut i boken "Tänka, snabbt och långsamt". Det är en bok som tar en med på en otroligt intressant resa i psykologin som vetenskap, med målande utsvävningar för att illustrera den empiriska forskningen som finns. Ett faktum som Kahneman tillsammans med kollegor har kunnat styrka är att pupillen även vidgar sig vid en mer komplicerad tankeverksamhet. Kahneman menar att det är nära sammankopplat med stress och vikten av att fokusera och koncentrera sig på de övergripande detaljerna.

Respekt ger du med blicken

Vi ger och tar emot mer information via ögonen än via någon annan kroppsdel. Cirka 85 procent av vårt sinnesintryck sker via ögonen, 10 procent via hörseln och 5 procent genom de övriga sinnen. Normalt är blicken således det viktigaste verktyget i mötet med andra, så använd ögonen på rätt sätt.

Stirra inte så att personen känner sig uttittad, men titta ordentligt. Om du vidgar ögonen en aning får det samma effekt som när man spontant drar upp ögonbrynen. Då får du personen att känna sig sedd och uppskattad.

RE betyder åter, SPECTARE betyder att se.

Alltså handlar det om något så värdefullt som att ”åter-titta”, att kolla tillbaka, att ge någon sin respekt; en känsla du skapar som är helt ovärderlig när du har med andra människor att göra. En del unga personer kan idag ha svårt att möta blicken och titta andra människor i ögonen. Forskarna menar att det beror på att de inte leker ansikte mot ansikte längre utan skuldra mot skuldra, tittandes i sina mobiler, datorer eller andra skärmar. Det är, tycker vi, en skrämmande utveckling.

Visst kan man titta bort då och då för att minnas något eller ”hämta andan”, men försök att inte tappa ögonkontakten med personen framför dig. Om du tycker att det är obehagligt att titta någon rakt i ögonen går det att titta mellan personens ögon i det så kallade tredje ögat. Det uppfattas av personen som om du tittar rakt i ansiktet. Prova det på någon du känner först och känn efter hur det känns.

Vart sneglar lögnaren?

Richard Bandler, amerikansk psykolog, och John Grinder, amerikansk lingvist, som grundade metoden NLP (neurolingvistisk programmering) har kommit fram till en teori om att människors ögonrörelser visar vilket sinne som är dominant. Vissa är auditiva (alltså har starkast hörselminne), andra är kinestetiska (har starkast känslominne), men de flesta av oss är visuella (har starkast minnesbilder). Det kallas EAC – Eye Accessing Cues. Teorin är omdiskuterad, men den funkar tycker vi! Testa själv och kolla in hur andra tittar när de pratar med dig. Säger de att de har sett ett UFO och tittar upp till vänster när de ska beskriva hur det såg ut så är det kanske läge att tro på det. Eller påstår din kusin att han byggt en jättestor pool på sitt sommarställe och målande beskriver hur den ser ut samtidigt som han kollar upp till höger så ljuger den ”skrythalsen” ...

Mi minns en känsla



Mi pratar för sig själv



Mi visar olika blickar och ögonrörelser.

Mi fantiserar ihop en bild



Mi minns något hon sett på riktigt



Mi fantiserar ihop ett ljud



Mi minns något hon hört på riktigt



Det finns dock flera utmaningar varav en är att Eye Accessing Cues oftast fungerar spegelvänt ifall man är vänsterhänt, vilket man därför bör ha en kunskap om. Testa genom att ställa en fråga som du redan vet svaret på och se vart personen tittar så märker du om så är fallet. Det finns dock annan forskning som ifrågasätter Eye Accessing Cues, men så kommer vetenskapen fungera och det är ju också något som för den framåt.

Visuellt, auditivt eller kinestetiskt?

Det finns dock flera bonuseffekter med att aktivt titta på människors blickar enligt Eye Accessing Cues.

LUCAS: I min yrkesroll, försöker jag vinna förtroende snabbt hos den jag pratar med. Ett sätt, bland andra, är att anpassa sitt språkbruk till den andre personen. Alla människor konstruerar minnen på olika sätt; är det efter bilder, efter ljud eller enligt en inre strukturell process? De flesta av oss gör bildkonstruktioner och har lättast med visuella minnen. Genom att slå an till samtliga sinnen kan du som talare fånga så många som möjligt i en åhörargrupp och också hjälpa åhörarna att lättare ta in budskapet genom att använda följande akronym – VAK – *Visuellt, Auditivt* och *Kinestetiskt* – eller som vi har förenklat det:

- Se
- Höra
- Känna

Det är samma princip som man generellt använder för att skapa en trovärdig legend när man arbetar undercover eller på teatern när man skapar en rollfigur. Du måste få kött och blod i karaktären. För att det ska kännas genuint underlättar det att du upplevt miljöerna

som du beskriver; att du *sett, hört och känt* på detaljerna. Att göra detta kallar man backstopping. Genom att se vart en person tittar – snett uppåt, åt sidan eller nedåt när de letar efter ett minne – får du en uppfattning om personen letar efter bildminnen, ljudminnen eller känslominnen. Då kan du sedan utsmycka och dekorera ditt språk med vad man kallar ornament, ofta i form av metaforer eller minnen, utefter den andre personens preferenser. Använd alltså bildspråk för en person som letar efter bildminnen, ljudmetaforer för den auditivt orienterade och känslor för den kinestetiskt lagda personen. Detta har varit en nyckel som jag har använt massor i jobbet för att lättare skapa en bra relation med den jag kommunicerar med.

Dominansbeteende

Blicken är också ett sätt att visa dominans; att inte ”vika med blicken”. Det är en psykologi som gäller både för djur och människor. Den svagare viker undan med blicken först. Vi har väl alla någon gång lekt ”Arga Leken”?

Att slå ner blicken är en undergivenhetsgest, vilken görs reflexartat, liksom att det noteras undermedvetet i interaktionen. Kvinnor som har ett intresse av en man brukar, efter det att hon har fått ögonkontakt med denne, sänka blicken eller titta bort. Om hon är intresserad så räkna sakta till fem så kommer hon sannolikt åter söka upp mannens blick. Huruvida det är reptilhjärnan som reagerar och det är en undergivenhetsgest eller om det är ett modernt beteende för att visa attraktion ska vara osagt.

Flirt?

Beträffande det ihärdiga tittande, är det något som till vardags inte bara kan vålla problem i interaktionen med andra människor utan också kan uppfattas som aningen flirtigt. I södra Europa håller

man blicken längre då man fångat den andres blick. Vetenskapliga studier har fastslagit att det kan vara så länge som 3 sekunder, medan svenskar viker undan med blicken efter 1,5 sekund. Att då hålla ögonkontakten längre uppfattas som en medveten handling av den andre, att man utmanar den andre eller vill understryka det man säger med emfas. Av den anledningen kan det vara ett tecken på att man vill betona sin lögn genom överdrivet fast blick.

Avslöjande blick

En yrkesgrupp som ofta blir smärtsamt medveten om att blicken ”avslöjar dem” är poliser. Som polisman är blicken det första och kanske det viktigaste analys- och kontrollverktyget i yttre tjänst. Med blicken, och tydlighet i den, kan en person både kontrolleras – genom att inte vika med blicken och därmed avvärja försök till aggressivitet – och bedömas, ifall ett utfall eller annan oförutsedd handling är att vänta. Av den anledningen utvecklar poliser en blick och ”ett sjätte sinne” för oförutsedda handlingar. Konsekvensen blir också att poliser som arbetat i yttre tjänst en längre tid också får en stirrande blick. Att arbeta bort denna karaktäristiska blick kan vara en grannliga uppgift om man senare i karriären bestämmer sig för att jobba med spaning eller annan dold verksamhet. Det är dock viktigt att göra det, eftersom blicken inte bara kan avslöja en yrkesidentitet utan också uppfattas som utmanande och provocerande för personer med auktoritetsproblem eller med ett konfrontativt förhållningssätt till omvärlden. Poliser kan därmed hamna i maktspel när de blir utmanande av sådana personer.

Blicken på scenen

Även skådespelare på scen och rutinerade föreläsare arbetar med att fånga publiken och få den närvarande och engagerad genom

att ”ta blick”. Ifall personen på scenen får ögonkontakt med någon i publiken är det bäst att hålla blicken i 3,2 sekunder. Ja, det är faktiskt forskat på det med exakthet. Alan Johnston vid University College i London samlade 400 frivilliga som fick vara publik och fann att just 3,2 sekunder var den tid som upplevdes som trovärdig och som skapade en intimitet. Publiken kände sig närvarande och att de verkligen interagerade med personen på scenen. Om aktören tittade längre än så upplevdes det som hotfullt och offensivt. Blicken är med andra ord viktig och relationsskapande. För att ta in hela publiken fäster man även då och då blicken längst bak i lokalen för att få med alla i sin närvaro. Man ”agerar för sista raden” som det så vackert heter.

Ögonen blockeras

Att blockera ögonen är något personer gör i en situation som framkallar stress eller obehag. Det är ett sätt att skydda sig på. Du kan antingen använda handen för att skydda dem, sluta ögonen helt eller delvis eller knipa ihop dem längre under en blinkning. Om du kommunicerar med någon och personen blockerar ögonen på något sätt kan det vara en indikation på att personen misstror dig, blir förfärad över vad du säger eller är av en annan åsikt.

Hela handen skyddar ögonen – ”Jag gillar inte vad jag just hörde, såg eller blev varse om.”



Ett eller flera fingrar nuddar ögonen hastigt under samtalet – ”Jag håller inte med.”

En fördröjning i att öppna ögonen – ”Det här känns inte bra.”

Knipa ihop ögonen hårt – en stark reaktion på högt ljud, dåliga nyheter eller händelser.

Enligt forskarna Knapp & Hall döljer även personer som är födda blinda sina ögon på liknande sätt. Detta är alltså en universell gest.

Vi blockerar även ögonen vid intern information från oss själva, via våra tankar:

– Attans, jag glömde nycklarna!

Då förs händerna instinktivt upp till ögonen, vi kan blunda och tänka efter.

Ögonblinkningar

Antalet blinkningar, det vill säga blinkningsfrekvensen, ökar när vi är nervösa, bekymrade, oroad eller på annat sätt känner obehag. Framförallt kvinnor blinkar upprepade gånger med uppspärrade ögon på samma sätt som vid en flirt, vilket är normalt vid ökad puls och stress oavsett skälet till det. Skådespelaren Hugh Grant blinkar ofta och mycket när han vill se förvirrad, svarslös eller lite bortkommen ut. Ett känt exempel bland oss som studerar ickeverbalt kommunikation är när Richard Nixon höll sitt berömda ”I am not a crook”-tal. Men, som vi tidigare har sagt och åter säger, det går inte att säga att personer som blinkar mycket ljuger. Det enda vi kan påstå är att det tyder på ett obehag av något slag.

Ögonbrynens signaler

Det är inte bara ögonen som signalerar något ickeverbalt, utan även ögonbrynen. De höjs vid förvåning och dras ner vid obehag,

likt ett skydd. Man brukar prata om lodräta rynkor mellan ögonbrynen som markörer för ilska, medan vågräta rynkor i pannan ovanför ögonbrynen är markörer för förvåning och positivitet. Botoxade personer signalerar därmed sina känslor sämre (läs mer på sid 13). När vi ser någon eller något som vi gillar höjer vi ögonbrynen och spärrar upp ögonen lite extra, ofta ihop med ett leende. Prova skillnaden när du bara höjer ögonbrynen och när du höjer ögonbrynen i kombination med att spänna/dra ihop magmuskulerna. Det senare gör vi, vid äkta förvåning. Mer om detta på sidan 139.

Att kisa

Vi kisar med ögonen mot starkt ljus, men vi kisar även när vi är arga, fokuserade eller när vi hör ljud som vi inte gillar. Kisar personen du kommunicerar med plötsligt under ert samtal kan det vara en indikation på att personen inte håller med eller till och med ogillar vad du säger. Om det till exempel är en kontraktsskrivning och personen kisar när han läser ett speciellt stycke, kan det vara en indikation på ogillande (eller att personen behöver läsglasögon).



Gester och rörelsemönster

– så påverkar du sig själv och andra

"Lips and tongues can lie. But actions never do. No matter what words are spoken, actions betray the truth of everyone's heart."

SHERRILYN KENYON

MI: Jag har haft förmånen att medverka i många roliga TV-program. Ett av dem var "Gäster med gester" på SVT. Om ett gott skratt verkligen förlänger livet, så lär jag bli minst 100 år. Jag och de andra deltagarna skrattade otroligt mycket och gott under dessa inspelningar. Mästaren var Jarl Borssén, vilken underbar person! Med sin allvarliga mimik och förvånansvärt små och få rörelser, fick han oss att trilla baklänges; både av skratt och beundran. För er som inte sett programmet är det ungefär som leken "levande charader"; man ska lista ut vad en person säger med sin mimik och sitt kroppsspråk. Det är inte alltid så lätt att gestalta "avmaskad bondkatt går in för spinnfiske, får spö"... Men det går!

En annan person som behärskar gesterna och gör det med bravur är Robert Gustafsson, som jag har jobbat med i många produktioner. En riktig långkörare var farsen "Hotelliggaren" på Chinateatern i Stockholm 1997–1999. Hans kroppsspråk är fantastiskt och han ger verkligen allt på scenen.



"Hotelliggaren"
på Chinateatern i
Stockholm 1999.

Ditt rörelsemönster

Tänk på uttrycken "gå som en gangster", "strutta fram" eller "hasa sig fram" och vi tror nog att du ser dessa gångstilar framför dig. Dina rörelser är det som utmärker dig i mängden. Det är inte enbart din näsa, din eventuella mustasch, dina händer, dina ögon, ditt hår, dina kläder som noteras, man känner igen rörelsen som binder samman helheten.

När man ska gestalta en annan person får man tänka på hur just denna karaktär står, springer, sitter osv. Man provgår i repetitionslokalen och testar olika rörelser och gester. Hur skulle denna person ha gjort?

Och när man som polis ska utge sig för att vara någon annan går arbetet till på ett snarlikt sätt. Hur ska denna person, som ska gestaltas av mig, gå, röra på armarna, ha för blick etc. för att jag ska bli trovärdig i den miljö som jag verkar.

Trovärdigheten är viktig på teatern, men ännu viktigare för en polis som ska utge sig för att vara en kriminell. Det kan vara en fråga om liv och död!

Vi kommer nu att gå igenom kroppsdel för kroppsdel och vad man kan utläsa av dem. Men, återigen, kom ihåg att man inte kan dra slutsatser på grund av en enskild gest. Sätt den i sitt sammanhang och leta efter fler ickeverbala ledtrådar.

FÖTTER

Våra fötter räddar oss

Sedan vi började gå upprätt här på jorden, har vi våra fötter att tacka för mycket. Innan vi hade språket var det fötterna som stampade takten av glädje, reagerade på het sand, hoppade till vid åsynen av en orm, sprang iväg vid åsynen av rovdjur; allt utan att tänka och

styrt av den limbiska delen av hjärnan – till vårt försvar och vår överlevnad. Vi hörde ett farligt läte, frös till och stannade, för att sedan överväga om vi skulle springa iväg eller våga stå kvar. Så gör vi även fortfarande; våra fötter reagerar på omgivningen och stampar, hoppar och springer ibland instinktivt, vilket är tur för oss.

Den ärligaste delen av kroppen

MI: När jag påbörjade min utbildning för Joe Navarro frågade han mig om jag visste vilken kroppsdel som var den mest ärliga; den del som mest avslöjar en persons innersta intentioner. Jag tänkte skoja och säga det manliga könsorganet, men skärpte mig och svarade istället ansiktet, men det var helt åt skogen. Vid den tiden hade jag precis gått en utbildning för Paul Ekman om mikrouttryck och var helt fixerad vid alla ansiktsuttryck som jag lärt mig tyda på hans kurs. Joe frågade då om jag hade hört talas om ”poker face”, vilket jag såklart hade.

– Vi kan ha god kontroll över ansiktet, vi lär oss tidigt i livet att ”hålla masken”, och vi vet väl att dölja vår mimik i ett så kallat ”poker face”. De mikrouttryck Ekman lär ut är visserligen avslöjande och universella, Mi, men de går så fort förbi att du behöver filma alla du möter och sedan spela upp era möten i slow motion för att korrekt kunna tyda dem. Vi behöver ta in ALLA delar av den icke verbala kommunikationen, helheten, och då är fötterna väldigt avslöjande och ärliga. Du har väl aldrig hört talas om ”poker feet”?

När han sedan förklarade hur han tänkte kring detta, att vi har minst koll på fötterna, och jag själv började iaktta folks fötter, märkte jag att det verkligen var sant. Lucas har liknande erfarenheter från sina operationer.

Joe Navarro berättar att han alltså alltid tittar på en persons fötter när han ska läsa av någons kroppsspråk. Han rekommenderar att

inte låta personen man kommunicerar med gömma sina fötter under ett bord eller dylikt, utan att man ska sitta så man har koll på vad den andre personens fötter har för sig. Ett glasbord är okej, men helst ska man kommunicera utan att ha någonting emellan. Fötterna pekar oftast dit intresset är. Att någon har fötterna vända mot närmaste utgång kan vara ett tecken på att personen känner sig obekvämt och vill fly eller att personen har bråttom och behöver avlägsna sig.

Utnyttja din fotkunskap

Utnyttja kunskapen om fötternas riktning och ärlighet, exempelvis kan du se om chefen har tid att småprata eller inte då han kommer. Det syns direkt på fötterna om han är på väg vidare bort från ditt skrivbord eller är benägen att stanna; om fötterna är som på bilden, ska du inte ödsla tid på småprat, än mindre presentera en idé.



LUCAS: Jag har använt denna kunskap till min fördel flera gånger. Bland annat en gång då jag skulle delta i ett större socialt mingel under en undercoveroperation. Jag kände mig ytterst obekvämt bland alla personer som jag inte kände. Samtidigt var det tidskritiskt; jag behövde snabbt se ut som om jag verkligen tillhörde gruppen i detta sällskap innan de misstänkta personerna skulle göra entré i rummet. Alla verkade dock upptagna med att prata med varandra. Jag tittade då på gruppen människor närmast mig och endast på deras fötter. Samtliga stod vända med fötterna inåt i cirkeln utom en person. Denne stod med fötterna riktade mot dörren, där jag stod. Kanske var han jäktad, kanske var han obe-

kväm. Jag tänkte: "Han behöver en kompis." Sedan gled jag över och ursäktade mig generellt till gruppen innan jag kastade ur mig en typisk "icebreaking"-fras om absolut ingenting. Mannen med fötterna mot dörren såg sin räddning och började prata med mig. Han utnyttjade sedan också mig genom att introducera mig och min nonsensreflektion för de andra i gruppen. Bam! Innan det var för sent så stod jag och umgicks med en större grupp på ett naturligt sätt trots att alla tidigare stått med ryggarna emot mig och därför såg jag väletablerad ut i sällskapet då de så kallade objekten anlände. Så ett gott råd är att titta på fötterna.

Osäkra fötter

Att bilderna nedan signalerar att personen är obekväm av någon anledning behöver man inte vara kroppsspråksexpert för att tyda. Det är universella fotgester.



På många TV-kanaler syns programledarna numera i sin helhet, vilket gör att vi ser många stressade, nervösa och oroliga fötter i bild. Dessa fotgester, som förr pågick under bordet, syns nu tydligt och tar ibland fokus från själva nyheten. Idag är även talarstolarna för det mesta borttagna från föreläsningslokalerna vilket gör att talarna också syns i sin helhet. Det ställer större krav på talaren,

som inte längre kan dölja sitt "kroppsläckage" och inte längre krampaktigt kan hålla sig i sidorna på pulpeten. Ett gammalt, men tydligt exempel för de som kommer ihåg, är Olof Palme, som verkade lugn och sansad på överkroppen när han talade, men som gned fötterna mot varandra och trampade nervöst, väl dold bakom talarstolen.

Flirtiga fötter

En annan fotgest värd att nämna, är "sko-dinglande". Att dingla med en lös sko på foten är en gest som omedvetet eller medvetet signalerar attraktion och, återigen en generalisering, kan uppfattas som att utövaren är intresserad av den andre personen. Det är en gest som signalerar "se på mig".

Kanske har du varit med om att någon gnuggat sin fot mot din under bordet i en fotflirt? Det kan ju vara spännande; dels för att ingen ser vad som försiggår dels för att vi har känsliga punkter på fötterna, som ger signaler till de delar av hjärnan som registrerar sexuell upphetsning. Men om någon du inte gillar råkar röra dina fötter, drar du instinktivt bort dem och vänder bort dina fötter.

Glada fötter

Även om man inte ser personens fötter, om de skulle råka vara under bordet, kan man notera glada, dansande fötter ändå, eftersom oftast axlarna rör sig upp och ner i takt med fötterna. Fötter som pekar uppåt, hoppar eller som stampar takten, är ett omisskännligt tecken på glädje. Har du sett den underbara filmen "Happy Feet" om pingvinerna som dansar? Kolla klippet i QR-koden och bli på gott humör!



Klipp ur filmen
"Happy Feet".

Nervösa, stressade fötter

Under ett uppdrag behövde Lucas Mis hjälp med att iaktta en persons kroppsspråk. Lucas mötte upp den personen på ett café och Mi satt, som vi planerat, några bord bort. Eftersom Lucas och personen satt vid ett bord, kunde inte Lucas iaktta den andres fötter. Mi, däremot, kunde från sin position i lokalen se att personen stampade otåligt med fötterna under bordet och att tårna pekade mot utgången; alltså tecken på obehag. De gester som personen gjorde ovan bordet, som var synliga för Lucas, var lugna och kontrollerade. Fötterna avslöjade nervositeten.

Stå stadigt på jorden

Att stå med fötterna brett isär, som på bilden, kan se provokativt ut; speciellt om man har armarna i sidorna. Joe Navarro berättar att när han coachar kvinnor i chefspositioner och kvinnliga poliser så lär han dem att stå med benen brett isär för att ta mer plats.

Det signalerar att man står stadigt och inte låter sig rubbas. När man står med benen ihop, vilket generellt är mer vanligt bland kvinnor än bland män, signalerar det under-



givenhet och ger helt fel indikation till dem som man vill sätta sig i respekt hos; man kan lätt fås ur balans både bokstavligt och bildligt.

Var vaksam om den du kommunicerar med ändrar fötterna från att vara ihop eller korslagda till att vara isär. Vad hände och varför?

BEN

Många av oss sitter med benen i kors. Det är bekvämt, men notera att det finns en skillnad om du sitter med dina korslagda ben mot eller ifrån personen som du kommunicerar med. När du har dina korslagda ben vända ifrån den andre, skapar du en distans till den du talar med och dig själv. Ditt ben fungerar som en barriär. Byter du däremot ben och öppnar upp mot den andre personen, skapar du mer harmoni.



En bild av Tom Hanks som satt intet ont anande på tunnelbanan, kablades ut som en fadäs utan dess like under 2015. Hur hade han mage att sitta och ta upp TVÅ (2!) säten så där? Armen ut på nästa säte och benet över det andra ... Hua!

Han fick försvara sig och påtala att det fanns gott om plats i vagnen vid det tillfället och att han inte tänkte sig för.

Men vad är det som gör att vi stör oss så oerhört mycket på medmänniskor som tar plats; som tar mer utrymme än vad som är "normalt"?

Det är stenåldershjärnan i oss som spökar igen!

Det handlar om att "pinka revir". På fackspråk heter det proxemics eller territorialt imperativ, men vad det handlar om är att ta



Mi visar olika ben- och fotgester.

olika mycket plats. De flesta däggdjur, inte bara människor, väljer att göra sig större när de vill visa sin status i gruppen, när de utsätts för hot eller vill markera sitt revir inför andra av olika anledningar. Det får resten av flocken att känna sig undergivna.

Så när Tom Hanks tog så där mycket fysisk plats med både benet och armen, skapade han en känsla hos andra att han är förmer än dem. Vem tror han att han är? Tom Hanks, eller?

En person kan sprida ut både sig själv och sina prylar så det känns som om de tar allt utrymme och syre i ett rum. Det gör oftast personer som känner sig säkra och bekväma, så kallade högstatuspersoner. Även nonchalanta personer kan fläka ut sig på ett sätt som kan verka stötande. Att sitta med benen brett isär på en stol, som på bilden, är sällan en bengest som används av kvinnor.



MI: De män som jag frågat varför de sitter på detta sätt menar att de behöver sitta så för att få plats med sitt kön. Men ursäkta, SÅ mycket plats behövs väl inte för just den kroppsdel, eller? Det är snarare ett sätt att markera revir och att ta plats.

Osäkra ben

När personen du kommunicerar med känner sig obekväm, tar personen mindre plats rent fysiskt med sin kropp, sina gester, mimik och med sina prylar. När du upptäcker ett sådant beteende är det upp till dig att klura ut varför personen beter sig och känner sig som den gör. En person som känner sig obekväm av någon anledning kan göra något av följande bengester som bilderna visar. Om du talar med någon som plötsligt låser fast benen på ett liknande sätt under er konversation är det sannolikt ett tecken på att något negativt upplevts hos personen; ett tecken på ängslighet, stress eller motvilja av något slag.





Intention cues

En person som är beredd på flykt eller har bråttom, sitter däremot aldrig med benen hopslingrade eller i kors. Då är benen isär, vare sig personen sitter eller står, och benen och fötterna är beredda att ta sig till närmaste utgång medvetet eller, vanligtvis, omedvetet. Navarro kallar det ”intention cues”, att någon kroppsdel avslöjar våra innersta intentioner innan vi verbalt gör det.

TORSO

Vår bål innehåller många känsliga organ såsom hjärtat, lungorna, magen och könet. Både djur och människor skyddar instinktivt denna del av kroppen, för sin överlevnad.

Det är även framme på bröstet som vi sätter medaljer, utmärkelser och annat vi vill visa upp för att imponera på andra. Vi bugar och böjer vår torso i vördnad för andra eller när vi tackar för applåder.

I vissa kulturer, bland annat i Kina, böjer man sig och bugar så att man nuddar marken i en så kallad ”kowitz”; en gest som gjordes inför kejsaren för att visa sin yttersta respekt.

Motsatsen till att visa vördnad är ju att ”brösta upp sig”; att likt en testosteronstinn gorillahane visa vem det är som är herre på täppan, ofta i kombination med att hakan skjuts uppåt/utåt, vilket kan se mer komiskt än skrämmande ut (se även sid 25).

Bålen mot eller ifrån

När vi känner oss trygga och intresserade vänder vi fronten av

kroppen till. Det är också ett sätt att visa respekt och närvaro på. Vi känner oss tillitsfulla och öppnar upp oss mot den andre och gör oss sårbara. Då är vi trygga och skapar förtroende med den eller dem vi kommunicerar med.

På teatern är man noga med att hela tiden ha fronten mot publiken, för att bibehålla kontakten; speciellt i farser och komedier som bygger på ett positivt flöde mellan scen och salong.

Motsatsen är ”att vända ryggen till”, vilket som uttryck både bokstavligt och bildligt betyder att man stänger ute den andre personen. Ibland behöver man inte mer än att sätta upp ena axeln och vända sig en aning bort, för att den andre personen eller publiken ska känna sig exkluderad och kontakten brytas.

Ta en ordentlig titt under ett mingel och se hur människor vänder sig mot och från varandra beroende på samtalsämne och vad de tycker om varandra. Intressant!

Att luta sig framåt eller bakåt

Automatiskt lutar vi bålen framåt när vi är intresserade av någon eller något. Det signalerar engagemang och att man är ”på hugget”.

Men så plötsligt kanske personen man talar med lutar sig tillbaka. Då kan det vara ett tecken på att personen inte håller med dig eller att något annat negativt har inträffat, som gör att personen vill skapa distans från dig eller situationen.

Kanske använder personen till och med en kombination med armarna i kors, för att skydda bålen från ”angrepp”, och hakan inåt.



Mi visar olika gester med överkroppen.



AXLAR

Den kände zoologen Desmond Morris och antropologen David Givens, skriver båda om den biologiska fördelen med ett kraftigt axelparti för män och en v-form på kroppen. Breda axlar kommunicerar vitalitet, dominans och hierarki. De män som inte har så breda axlar kan förstärka intrycket med axelvaddar. Både kvinnor och män gjorde detta in absurdum på 80-talet. Kanske var det ett sätt för kvinnorna att vilja efterlikna männen?

Allt som är snett; ett leende, en huvudposition eller, som i detta fall, axlarna, tyder på att det inte råder harmoni. Om du ser en person med ena axeln uppdragen mot örat, är personen förmodligen osäker av någon orsak (kom ihåg att alltid sätta gester i sitt sammanhang) eller också saknar personen engagemang. Gesten kan till och med vara en indikation på lögn.



Om däremot båda axlarna är uppdragna mot öronen, och de snabbt går upp och ner, kommunicerar det att personen inte vet något. Den gesten känner vi nog alla till och har gjort. Men om axlarna däremot är fastfrusna upp mot öronen i en så kallad "sköldpaddposition" signalerar det osäkerhet och svaghet. Denna gest sker oftast i kombination med blicken i marken. Axlarna skjuts upp och bälten dras ihop, för att skydda personen från "angrepp".

Kanske kan du bara skymta att axlarna dras upp och att personen slår armarna kring kroppen som skydd.



ARMAR

Våra armar hjälper oss att uttrycka kärlek, genom att vi kan krama andra med dem.

Våra armar hjälper oss att uttrycka ilska, genom att vi kan slåss med dem.

Våra armar hjälper oss att uttrycka glädje, genom att vi sträcker dem upp i luften.

Ja, våra armar är bra till mycket! De tar emot oss när vi faller, skyddar oss, värmer oss etc.

Armar i kors

– Har man armarna i kors så är man en sluten person.

Vi hör det så ofta, men NEJ så är det inte! Det är det sammanhängande intrycket som är intressant. Det kan vara kallt i lokalen, personen kan känna osäkerhet och vilja skydda sin bål eller också känner personen sig bekväm med att vila armarna på detta sätt; det är en så kallad "lyssnargest". Notera dock skillnaden på intrycket i bilderna när man visar händerna eller döljer dem. Vår stenåldershjärna har ett behov av att se händerna (mer info på sidan 109). Notera även de olika ansiktsuttrycken som skapar olika intryck.

Om du talar med någon som sitter med armarna i kors kan du försöka att få personen att ändra kroppsställning genom spegling (läs om att härmas på sidan 133) eller ge personen något att hålla i: ett papper eller en penna eller något du hittar som känns lämpligt att ge så att personen öppnar upp – detta eftersom vi har svårare att ta



in intryck utifrån om vi har armarna i kors. Man lär även minnas sämre vad man har hört om man har armarna i kors. Tänk på det när du är på utbildning och sitter som publik. Öppna upp!

Armarna i sidorna

I kapitlet "Hållning" tog vi upp begreppet powergester. Att ha armarna i sidorna är ett utmärkt exempel på en High-Power gest. Det hör dock inte till vanligheterna att vi så ofta ser människor med armarna i sidorna, något som på fackspråk heter att ha armarna akimbo.

Att kombinera armarna i sidorna med benen brett isär kan ge ett lite väl dominant intryck. På bilden kompenserar Mi det med att le och att ha knutna nävar i sidorna, vilket gör att det ser mindre bossigt ut och mer kavat ut, lite "Pippi Långstrump".



Notera skillnaden i uttryck när Mi har händerna vilande på höfterna eller knutna.



Armar upp i luften

En annan powergest är att sträcka armarna upp i luften, som en vinnare. Det är en universell vinnargest, som betyder samma sak

i hela världen och som även görs av blinda. Vi öppnar upp, faller ut fjädrarna likt en påfågel och vågar blotta bälten.

Fastfrusna armar

Snattare försöker göra sig själv "osynliga" i butiken genom att göra så få rörelser som möjligt; allt för att inte väcka uppmärksamhet. Att gå omkring utan att svänga naturligt med armarna, utan istället ha dem fastfrusna vid sidorna, får dock motsatt effekt. Det ser konstigt och annorlunda ut. De flesta av oss, med ärliga avsikter och i harmoni, svänger med armarna när vi rör oss. Om du ser någon med armarna tajt åt sidorna är det ett tecken på obehag av något slag. Uppvisar barn denna gest bör du vara uppmärksam. Det kan vara ett sätt att göra sig själv "osynlig" för omgivningen av helt andra skäl. Många är de, både barn och vuxna, som på något sätt blivit misshandlade verbalt eller fysiskt av sin omgivning, vilka reagerar med begränsade rörelser; allt för att väcka så lite uppmärksamhet som möjligt.

Ta plats med armarna

Är någon harmonisk och tillfreds med situationen, kan personen ta lite extra plats med armen eller armarna på ett liknande sätt som på bilden. Personen känner sig då bekväm och ohotad av omgivningen.



Notera om det sker en plötslig skillnad i armrörelserna. Om du säger något och armarna skiftar från att ha varit isär med ena armen bekvämt lutad mot ryggstödet till att plötsligt korsas ihop över bålen kan det ha hänt något i känslan hos personen du kommunicerar med. Var det något du sa? Var det något kraftigt ljud i lokalen? Eller vad väckte egentligen personens obehag?

Kungapositionen

I många ledarskapsutbildningar ges tipset att "om du inte vet var du ska göra av händerna så placera dem bakom ryggen". Nej, nej, nej, säger vi! Om du har armarna bakom ryggen sänder det icke verbala signaler till andra att du tror att du är förmer än dem. Det är en högstatusgest som i och för sig är bra att använda om du vill att de ska tro det, men den är olämplig om du vill ha en god jämlik kommunikation.

Joe Navarro kallar gesten "regal stance", kungapositionen, eftersom den görs av många kungligheter. Även högstatus-



Mi visar olika gester med axlarna och armarna.

personer såsom advokater, professorer, patrullerande poliser m.fl. gör denna gest. Den skapar distans och signalerar "kom inte nära". Navarro säger att hundtränare berättat för honom att om man gör denna gest framför en hund blir den oerhört stressad eftersom den får känslan av att den inte är värd att klappas. Liknande negativa känslor skapar man om man gör denna gest mot barn.

Vi har ett nedärvt behov att se händerna på den vi kommunicerar med. Vilket leder oss in på nästa delkapitel när det gäller gester:

HÄNDER OCH FINGRAR

En amerikansk jury som inte får se den misstänktes händer på grund av att personen döljer dem bakom ryggen eller sitter på dem, faller hellre än friar. Vår stenåldershjärna har ett behov av att se dem. När vi började gå upprätt och vår hjärna utvecklades, lärde vi oss att använda våra fantastiska händer alltmer. Det var då en ren överlevnadsinstinkt att observera och reagera på var den andre personen hade sina farliga händer. Men det är inte bara för att se om personen är obehärdad eller på väg att slåss med knytnävarna, utan för att händerna är en viktig del av kommunikationen. Människor som döljer sina händer upplevs som mer obekväma, mer tillbakadragna och till och med mer lögnaktiga. Vad döljer personen mer än sina händer?

Handen och hjärnan

"Handen och hjärnan – från Lucys tumme till den tankestyrda robothanden" är titeln på en fantastisk bok av handkirurgen Göran Lundborg. I den beskriver han samspelet mellan hjärnan och händerna sedan vi levde på savannen för 4,4 miljoner år sedan fram till nutid. Han säger: "Seeing is believing, but touching is understand-

ding” och menar att vi med våra känsliga händer, vår ”fingertopps-känsla”, upplever och får en större förståelse för vad ögat ser. Våra händer har utvecklat vår hjärna genom åren. Ju mer aktiv en hand är, desto större representation får den i vår hjärna. Hos synskadade blir området i hjärnan som sköter synen ”ledigt” och istället utvecklas området för fingrarnas känsel på den platsen. Vår hjärna är otrolig!

Gestikulerandet – en del av vår personlighet

Händerna, munnen och tungan har störst representation i hjärnans motoriska och sensoriska område. Våra känslor, innersta tankar och uttryck avspeglas i händerna. Vi klappar, tröstar, vädjar, visar kärlek men slåss också med våra fantastiska händer. Mycket av vår personlighet sitter i våra handrörelser, våra gester. Vissa av oss använder händerna mer skickligt än andra. Har du sett balinesisk dans?

Har du sett magikern Joe Labero när han gör sina close up-tricks?

Har du tänkt på hur uttrycksfullt sångerskan Adele rör sina händer och fingrar när hon sjunger? Sambandet mellan mun och hand är tajt. I Brocas område (kallas så efter den franska neurologen Paul Broca) i hjärnans frontallob, hanteras vårt talade språk, men där finns också området för mun och hand. Hon ”sjunger” med händerna också på sitt oefterhärmliga sätt. Titta och njut!

Våra bästa retoriker använder uttrycksfullt sina händer för att ge liv och visualisera orden. Det vore väl tjänstefel att prata om hand/armrörelser och deras inverkan på oss människor, utan att nämnda Adolf Hitler. Det sägs att han övade in sina gester framför spegeln och var väl medveten om gesternas betydelse. Vi har ingen lust att bjuda på ett Youtubeklipp på detta; så om du är nyfiken eller mot förmodan inte vet vilka specifika gester vi syftar på får du googla ...



Balinesisk dans.



Joe Labero trollar bort påskmusten.



Adele sjunger "Someone Like You" på BRIT Awards 2011.

Händerna får oss att minnas

Sambandet mellan mun och hand är som sagt stort. Ett talande exempel på det är när du inte kommer ihåg ett ord eller ett namn. Om du då trummar med fingrarna mot något, kommer svaret lättare. Det motoriska kittlar det verbala området i hjärnan, Brocas område. När vi gestikulerar och rör armar, händer och fingrar när vi talar, använder vi fler resurser av hjärnan än om vi är helt stilla.

Steepling

MI: Jag var ute på en föreläsningsturné och med mig var en högt uppsatt och väl ansedd kvinna. När hon pratade om sitt ämne, vilket var det tyngsta och viktigaste den dagen, lyssnade ingen ordentligt. Varför? Jo, hon fingrade ideligen på sin kjollinning och rättade till kjolen var tionde sekund ungefär. Detta var oerhört enerverande och gjorde att publiken tappade fokus på det viktiga budskap hon hade. Det var en gest av autokontakt och något hon gjorde omedvetet på grund av att hon kände sig obekväm. Jag frågade henne efteråt om jag fick ge henne ett råd. Hon tog tacksamt emot min



feedback och fick tipset att under hela nästa framförande ha fingertopparna ihop, att variera mellan att ha dem nedåt eller uppåt, som på de olika bilderna på föregående sida.

När man för ihop fingertopparna på detta sätt, kallas det "steeppling" eftersom det ser ut som om man har händerna som ett kyrktorn, a steeple, på engelska. Vi har inget bra svenskt ord på denna gest, "kyrktornsgesten" låter lite väl yxigt. Denna gest ger en ickeverbal signal till dem som man talar till att man har full kontroll på läget och är trygg och säker på sin sak. Så kallade högstatuspersoner (advokater, domare, läkare m.fl.) använder denna gest i högre grad än andra. Män gör gesten mer synligt (t.ex. Marcus Oscarsson gör det jämt när han förklarar politik på TV4), medan kvinnor oftast gör en lägre variant (t.ex. Tysklands förbundskansler Angela Merkel).



Ibland ändras omständigheterna under ett samtal och personen du talar med som först visat pondus och självkänsla och har haft händerna i den kraftfulla "steeppling-gesten", kan plötsligt fläta samman fingrarna i en bönegest (som är en lågstatusgest). Vad händer under samtalet?

Uttrycket "att vrida sina händer" finns ju. Det är också ett tecken på obehag av något slag: att personen är stressad eller oroad för något.

Ibland kan man se människor gnugga sina handflator mot varandra som ett tecken på en viss tveksamhet, eller på att personen tänker påbörja något, men det kan också signalera förväntan eller att personen helt enkelt har handsveit.

Om personen däremot gnuggar fingrarna upp och ner kan det tyda på ett större obehag och oro, och därmed ett ökat behov av att trösta/lugna sig själv.



Öppenhet – handflator upp

Om du sträcker ut händerna med handflatorna uppåt – gesten kallas "rogatory" – signalerar du tillmötesgående och öppenhet. Du gör dig sårbar. Dina handflator är öppna och du visar att du inte har något att dölja eller är aggressiv. Det kan också vara en gest som görs när du vill bli trodd på eller accepterad. En enskild framsträckt

öppen hand är en gest som tigger eller ber om något.



Handflatorna ner

Att stå med fingertopparna isär mot bordet är en tydlig gest av att våga ta plats, ha självförtroende och auktoritet. När du har handflatorna nedåt upplevs du som mer empatisk samt trygg och ärlig i vad du säger. Du behöver inte ickeverbalt be om att få bli trodd. Du konstaterar.

Sanningsgest

Om du rör vid ditt bröst signalerar du att du talar sanning, från hjärtat. Du ger även känslan av lojalitet och samarbetsvilja. Det är en bra gest att ta till när personen du kommunicerar med verkar skeptisk till vad du säger. Bör dock vara ärligt menad, eftersom det nästan alltid syns vad du egentligen tänker och tycker.



Plocka bort obefintliga trådar

Under ett samtal kan plötsligt personen som du talar med börja plocka bort något till synes obefintligt från sina kläder. Att "putsas vår päls" har vi gemensamt med djuren, men det kan uppfattas som nonchalant under ett samtal. Det kan verka avvisande och bör tolkas som ogillande av något slag; som om personen inte längre lyssnar eller bryr sig.

Om det är under en kärleks dejt däremot, kan det vara ett tecken på att personen vill göra sig fin för dig, ett sätt att flörta.

Känner du inte personen ifråga kan det verka stötande om du börjar plocka bort hårstrån eller något annat från den du talar med. Det är en gest av intimitet. Tänk på hur ap-mammor sitter och pillar på sina små apungar. Inget att rekommendera under ett affärsmöte alltså.

Peka

Att peka direkt på någon eller något, alltså rakt på med rakt finger, kan verka offensivt och vi brukar säga till barn att "det är fult att peka". Det är gemensamt i de flesta kulturer. Men, som vi skrivit förut och skriver igen, det är det sammantagna intrycket som räknas. Att kombinera fingerpekandet med ett leende, som på bilden, upplevs inte som så hotfullt.

Och om du pekar med böjt finger och bryter din "kraftpelare" genom att lägga huvudet på sned (mer om huvudet på sidan 118) och ler, så ger det definitivt ett mjukare intryck.

Men vårt bästa tips är att du gör bäst i att skippa peka på folk med pekfingret. Pekfingret har dessutom fått en annan betydelse de senaste åren då gesten används av anhängare till terrororganisationen Islamiska Staten, eller Daesh. Då pekar man med pekfingret mot skyn för att påvisa att det endast finns en gud, Allah, handlingen förknippas med deras anhängare.

Att "peka med hela handen" signalerar tydlighet och är ett yrkesbeteende som både poliser och militärer lär sig tidigt och som blir reflexmässigt. Denna gest bör de som senare ska arbeta med spaning, undercover, eller på annat sätt verka utan att öppet deklarerat sin bakgrund träna bort. Inlärd reflexmässiga gester av denna sort kan ta tid att vänja sig av med. Att tillrättavisa en kund eller kollega med denna gest är inte att föredra om du vill ha en jämlik god relation.



Tummen upp

Vi gör tummen upp för något som är okej och ser det som en positiv gest (dock inte överallt – se sidan 128).



Högstatuspersoner, som till exempel advokater, professorer och presidenter låter ibland tummen sticka ut från kavajfickan; det är en gest som signalerar självförtroende. Det är som med exemplet med fötter som pekar uppåt; en ickeverbal signal att personen är tillfreds med både sig själv och situationen.

Var däremot vaksam när tummen försvinner. En person som har enbart tummarna i fickorna signalerar nonchalans och dåligt självförtroende – en lågstatusgest. Om du vill ha respekt så visa händerna – hela händerna och alla fingrarna. Dölj inget!

Händer som döljer skrevet

Som fotografen Angelica Engström skriver om på sidan 223, har många män det så kallade ”nudistgreppet” (när man står med hängande armar och korsar händerna ovan könet).

Många män ställer sig i just den positionen vid foto- graferingar, men gesten förekommer även till vardags och gärna i kombination med benen brett isär. Denna handgest, att ha händerna knäppta över könet, görs väldigt sällan av kvinnor. För många är gesten bara en ovana som sker omedvetet (en del män har en förmåga att ta på sitt eget kön för att lugna och ”trösta” sig, se ta- lande QR-kod på sidan 26) och i de flesta fall signalerar gesten någon form av obehag/osäkerhet.

MI: Jag diskuterade denna gest med en väninna till mig som är domare i Norge. Hon sa att de alltid gör den här handgesten i rättssalen när de ställer sig upp inför exempelvis juryn. Så ”ska



man stå och har alltid stått”. Vi gissar att det är en manlig pose som anammats även av kvinnor eftersom vi alla speglar vår omgivning mer eller mindre hela tiden (se sidan 133).

Sedan är det också skillnad på HUR man håller händerna. Är händerna och fingrarna spända och tryckta mot könet eller hänger fingrarna löst ihop en bit framför kroppen? Oavsett vilket så tänk på vilket intryck du vill ge ickeverbalt.

Händer bakom nacken

Händerna bakom nacken är inte en gest som vi rekommenderar under anställningsintervjun framför nya chefen, för det upplevs som en nonchalant gest när du är med andra. Men gör den gärna 2 minuter före mötet och då i din ensamhet – läs på sidan 78). Gesten signalerar att du känner dig säker och bekväm och ger dig en ökad dos testosteron, vilket kan behövas ibland.

Avståndet mellan fingrarna

Något som inte så många av oss känner till är att avstånden mellan en persons fingrar också indikerar något ickeverbalt. Personer som känner sig trygga och tillfreds med både sig själva och situationen sprider ut sina fingrar, medan de som känner sig obekväma har sina fingrar tätt ihop eller böjda in mot handflatan. Se på QR-klip- pet hur vi menar!



Mi visar olika hand- och fingergester.

HALS OCH NACKE

Vår nacke är en mycket känslig del av vår kropp. Den är passagen för luft, mat, blod och har många nervtrådar. Att ”blotta strupen” är något vi inte gärna gör, för det är ett hot mot vår överlevnad. Därför är det helt naturligt att ta sig i nacken eller på halsen, för att

skydda oss själva när vi känner oro. Det är några av de mest vanliga gesterna vi har för att lugna oss själva vid stress, något som vi tagit upp på flera ställen här i boken. Män tar generellt sig i nacken mer robust och masserar den, medan kvinnor rör sitt hals- och nackparti mer subtilt och oftast i området runt halsgropen. Rent biologiskt är ju det förståeligt eftersom detta område är bland det mest känsliga och är väldigt rikt på nerver, det sänker blodtrycket och hjärtslagen och lugnar när de vidrörs.

Män kan lossa på slipsen eller stoppa ett finger innanför skjortkragen för att frigöra stress och känslomässigt obehag. Kvinnor kan fingra på sitt halsband, om det bärs, eller sin tröjkant runt halsgropen.

När kärlekspär inledningsvis börjar lära känna varandra kan man ofta se dem vidröra sina egna nackar på något sätt. Det ligger en osäkerhet i luften. Ju mer komfortabla de blir med varandra desto mer vågar de blotta sig. Vilket leder oss in på nästa kroppsdel: huvudet.

HUVUDET

När vi lägger huvudet på sned visar vi vår sårbara nacke och hals. Förälskade par tittar varandra djupt i ögonen med tiltade huvuden och fäniga leenden på läpparna.

De är trygga med varandra. Vi skulle inte komma på tanken att använda denna huvudgest i en hiss full med främlingar.



Att lägga huvudet på sned kan verka lyssnande och engagerat, vilket är toppen när du lyssnar aktivt på den du kommunicerar med. Gör gärna det medvetet! Det kallas ”psykologgesten” och ackompanjeras av små diskreta nickningar för att bekräfta att man lyssnar och förstår den andre personen.

Vissa kvinnor lägger dock huvudet på sned för jämnan samtidigt som de lägger rösten i ett ljusare tonläge och tittar lite underifrån. Det ger däremot ett osäkert intryck. Dessutom signalerar det undergivenhet mot den andre personen.

Ett tips till främst kvinnor är att INTE lägga huvudet på sned om ett kraftfullt budskap ska framföras och vi önskar vara i vår fulla kraft; gör vi det förlorar vi vår pondus. Vår ”kraftpelare” bryts och vi ”blottar vår strupe”.

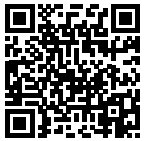
Nej, håll huvudet högt, ha huvudet på skaft och vik inte ner dig!

HAKAN

Vi tar upp specifika uttryck i ansiktet i kapitlet ”Ansiktsuttryck” eftersom det är så omfattande, men här vill vi nämna några ord om hakan. Uttrycket ”att sticka ut hakan” är säkert bekant och med det menas att man vågar ha en åsikt och sticka ut. Detta kan även uppfattas nonchalant, att vi har ”näsan i vädret”, vilket blir en konsekvens när vi lyfter hakan.

Att ta sig själv på hakan är ofta en omedveten gest som vi gör när vi funderar på något, när vi ska ta ett beslut.

Presenterar du en idé för någon och personen funderar med handen mot hakan kan du observera



Mi visar olika hals-, nacke- och huvudgester.



vad som händer i nästa steg för att se om idén föll i god jord eller inte. Om hakgesten, funderingsgesten, följs av ett slutet kroppsspråk med korslagda armar och ben och en tillbakalutad torso kan du anta att det inte blev så positivt mottaget. Om personen däremot lutar sig fram och har ett öppet kroppsspråk och ansiktsuttryck kan du tolka det som ett positivt tecken.

Vi kan också luta vår haka i händerna som ett uttryck för att vi har så tråkigt att vi behöver hjälp för att hålla uppe huvudet. Har personen hakan lutad i händerna och ett pekfinger upp kan det vara en indikation på att personen har negativa tankar om det som sker eller sägs.

Negativa känslor gör oss spända och återspeglar sig någonstans i kroppen. Många spänner just sina käkar och vissa gör det i sådan utsträckning att det sker även när de sover, vilket gör att de kan behöva en bettskena eller annan hjälp. Att föra hakan/käken upprepade gånger åt sidan är en indikation att personen är stressad och upplever obehag av någon anledning. Genom att föra hakan fram och tillbaka åt sidorna stimuleras nerver i käken och det lugnar och mildrar den upplevda stressen. Det kallas ”pacifiers” eller ”adapters” och det står mer om det på sidan 26.

MUN, LÄPPAR OCH TUNGA

När det gäller munnen och våra läppar, kan vi genom vår tänkande, ibland oärliga, del av hjärnan viljestyra dem i mångt och mycket och vi bör därför vara vaksamma kring slutsatser om mun- och läpprörelser. Vi tar upp mer om leenden samt att kunna skilja på ett falskt och ett äkta sådant på sidan 141. Några mun-/läpprörelser vill vi ändå belysa här som är universella och som kan ge oss en indikation på vad personen vi kommunicerar med tänker.

Spända läppar

Spända läppar är en indikation på stress/obehag. Det är en universell gest. När vi pressar samman läpparna är det den limbiska, ärliga, delen av hjärnan som tycks säga åt oss att ”knipa igen”. Om du diskuterar med någon och du ser att personens läppar börjar spännas, så var vaksam och sätt gesten i sin kontext. Vad hände nu egentligen? Vad det något du sa eller gjorde som orsakade denna stressreaktion? Om läpparna spänns så pass att de formas till ett uppochnervänt U, är det en indikation på en väldigt hög känsla av stress, oro och bekymmer. Både Lucas och Navarro ser många spända läppar i deras möte med personer som är anklagade för något. Det behöver dock inte per automatik betyda att personen är kriminell eller lögnaktig, utan bör ses i samband med andra gester och i sitt sammanhang.

Bitar sig i läppen

Vissa personer biter sig i läppen när de blir osäkra och upplever obehag. Läpparna är fyllda av nervtrådar och genom att bita i dem lugnar vi oss själva vid stress. En del biter sig i läppen som ett av många sätt att försöka se sexig ut på.

Pluta med läpparna

Att accentuera sina läppar i ett försök att se attraktivare ut är inget nytt under solen. Det har gjorts med färgextrakt för läpparna sedan urminnes tider och i de flesta kulturer runt om i världen. Att pluta med munnen är ett ansiktsuttryck som används flitigt i så kallade



selfies nuförtiden. Många kvinnor har dessutom på senare tid fyllt ut sina läppar med fillers i ett, vad vi tror, försök att se sexigare ut. Dock med varierande resultat ...

Slicka sig om läpparna

Att slicka sig om läpparna är ett sätt att lugna och trösta sig själv. När vi blir stressade blir vi torra i munnen och ibland även om våra läppar. Du kan se att personer som står inför ett test av något slag preparerar sig genom att slicka sig om läpparna.

Någon som gjort sitt "läppslickande" till ett signum är underbara artisten Barbro "Lill-Babs" Svensson. Hon imiteras flitigt och duktigt av bl.a komikern Rachel Mohlin.



Rachel Mohlin
härmar Lill-Babs.

Tungan

Att bita sig i tungan är oftast något som personer gör när man har kommit på dem med att göra något som de inte borde ha gjort; när de gjort bort sig eller kommit undan med något.



Tungan är representerad i hjärnans motoriska och sensoriska område. Sambandet mellan tungan och händerna/fingrarna finns i Brocas område i hjärnans frontallob. Någon som verkligen har ett tätt samarbete mellan tungan och fingrarna och "spelar" med tungan är den fine musikern Janne Schaffer.



Janne Schaffer
live i TV4.

LÖGNAKTIGA ELLER NERVÖSA GESTER

Vi har ett kapitel som heter "Lögner" på sidan 29 och ett som heter "Nervositet" på sidan 167, men här kommer lite mer information om dessa gester.



Händer som kliar eller pillar någonstans i ansiktet, som på bilderna (ofta exakt 5 gånger av någon anledning!), är vad Pär-Anders Granhag definierar som ett fysiologiskt läckage. Det KAN, men behöver inte, vara ett tecken på lögn.

Kom ihåg att det är svårt att bedöma om en gest beror på lögn eller ej, det enda vi med säkerhet kan säga är att de signalerar behag eller obehag.

Det kan lika gärna vara en indikation på att personen är nervös.

Vid nervositet och lögn, eller andra tacken på obehag, reagerar kroppen och ändrar blodflödet vilket resulterar i klåda i vävnaden, främst i ansiktet (se sidan 34 om Pinocchioeffekten). Vad vi med säkerhet kan säga är att det är ickeverbala gester som tyder på att personen känner obehag inför situationen, men vi kan inte med säkerhet avgöra om det är en lögn.

Andra tecken som kan tyda på obehag som du kan titta efter är:

- leka med håret
- gäspa (hjälp bl.a. till att reglera kroppstemperaturen)

- gnugga handflatorna
- fingra sig i ansiktet
- blinka mer frekvent än normalt
- ha sammanpressande läppar
- bita på naglarna

Att bita på naglarna är en gest som de flesta av oss känner igen och tolkar som att personen är nervös. Det kan dock även bara vara en ful ovana.

AUTOKONTAKT

Som vi skrivit på många olika ställen i boken är ett pillande med fingrarna någonstans på kroppen ett tecken på obehag av något slag. Lugna säkra personer håller fingrarna i styr, och fingrarna något isär.

När vi gör någon gest ovanligt många gånger, som att klicka med pennan (vanligt förekommande ovana), grumsar det vår kommunikation med den andre personen eller publiken. Efter ett tag stör man sig så mycket på klickandet att man inte kan ta in och lyssna på den andres budskap.

MI: Jag läser mycket och gärna och vid ett tillfälle var jag på en författarafton med paret Alexander och Alexandra Coelho Ahndoril, som skriver under pseudonymen Lars Kepler. Alexandra har fantastiskt hår, något som hon slängde med hela tiden under det att de intervjuades uppe på scenen. Jag hörde inte ett smack, utan började till slut räkna och kom fram till att hon gjorde minst 46 hårgester.

Eftersom jag delar denna ovana med Alexandra står jag numera aldrig på scen eller framträder på något sätt med utsläppt hår. Never! Jag har alltid hårband och vet med mig att hålla mina händer lugna.

Talare som fingrar på sina nycklar eller mynt i fickan, programledare som oupphörligen snurrar på sin vigselring (Bengt Magnusson på TV4 till exempel) eller intervjuobjekt som sitter och hoppar med benet ser vi varje dag. Listan kan göras lång och är ingen ovanlig syn alls. Det är tecken på obehag av något slag. Problemet är bara när det går över styr; när den lugnande gesten blir så repetitiv att den stör. Att göra dessa omedvetna gester kallas autokontakt. Eftersom det till nästan 100 procent är omedvetet är detta en information som vi bara kan få av någon annan, eller se om vi blir filmade. Har du en kollega eller partner som du litar på kan du fråga om just du har någon gest som du gör eller ord du säger som upplevs på liknande sätt.

Vi menar här såklart inte tics eller tvångsbeteende, utan enklare repetitiva gester.

AGGRESSIVA GESTER

Slå inte folk på käften! Slå dem med häpnad!

OKÄND

Personen du möter ler, har någorlunda god hållning och allt verkar okej upptill, men personen har knutna nävar ... Vad ger det för ickeverbal signal?

Oftast kan vi "hålla masken" i ansiktet när vi är arga, men andra kroppsdelar kan avslöja oss. Knutna nävar är en sådan gest. Vi knyter oftast ena handen (den hand vi skriver med) eller båda händerna när vi känner ilska.

Gester kan vara aggressiva (se sidan 25



om fajt beteende) och det är ofta något man läser av intuitivt. Polis, entrévärdar, väktare, tulltjänstemän m.fl. möter ofta människor som är aggressiva, hormonstinna, med mycket adrenalin och kanske även med droger pulserande i ådrorna. Dessa yrkesgrupper är duktiga på att läsa dessa aggressiva gester genom sina erfarenheter från arbetet. Oftast kallas det intuition, magkänsla eller att man ”luktar sig till” bråk.

De tittar på:

- Hur personen står – har personen bröstat upp sig à la gorillahane?
- Var har personen sina händer – har de knutna nävar och är redo att slåss?
- Hur är blicken – är det en stirrande eller blängande blick, eller är personen ”svart” i ögonen?
- Hur är ansiktsuttrycket – hånfullt, är hakan något framåt/utåt, går ögonbrynen ihop?
- Hur är pupillerna – är de vidgade eller små?
- Hur är balansen – står personen brett isär med benen eller med en fot framför den andra beredd på attack?
- Hur är avståndet – befinner personen sig för nära eller på behörigt avstånd?
- Vart pekar fötterna – är personen beredd på flykt?
- Hur är pulsen – verkar personen lugn eller uppjagad?
- Hur är hudtonen i ansikte och på hals – blek eller flammig?
- Hur markerar personen sitt revir – har personen armarna i sidorna, gör den sig större på något sätt?
- Hur är andning – lugn/kontrollerad eller ytlig/stressad?

Unga kriminella män

Enligt en japansk studie från universitet i Kyoto misstolkar unga kriminella män lätt ansiktsuttryck som fientliga. Forskarna tror att det kan vara en av förklaringar till att de lätt hamnar i bråk. De lät killar från två kriminalvårdsanstalter titta på foton och sedan säga vilken känsla de trodde att personerna på bilderna hade: glädje, sorg, förvåning, rädsla, ilska och avsmak. Dessa är de sex universella grundkänslorna (se mer på sid 139). Undersökningen visade att de kriminella killarna oftare misstolkade vilka känslor ansiktena uttryckte. De hade speciellt svårt att skilja avsmak från ilska.

Hur ska du undvika att komma i bråk med en aggressiv person ickeverbalt (om du väljer att inte lägga benen på ryggen och helt enkelt springa ifrån honom/henne?)

Du bör:

- undvika ögonkontakt
- behålla lugn andning
- behålla god hållning
- tänka på nivåer; om du sitter och den aggressiva personen står hamnar du i underläge och har mindre möjlighet att agera
- backa undan för att minimera risken att uppfattas som konfrontativ
- inte inkräkta på den aggressiva personens revir

Vi rekommenderar även att gå en kurs i självförsvar, något som kan vara bra att lära sig vid sidan om att kunna läsa av kroppsspråk.

MI: På en sådan kurs fick jag lära mig att man ska spänna bäcken-

botten och knipa åt när man känner sig rädd och är utsatt för fara, det är något som gör att man inte ser så rädd ut och inte upplevs som ett offer. Rädda människor släpper oftast kontrollen runt detta område och får känslan av att vilja tömma tarmen eller kissa på sig (ibland sker det ju på riktigt också).



OBSCENA GESTER

Att "ge fingret" är inte någon trevlig gest. Se generellt upp med finger- och tumgester, eftersom betydelserna kan vara väldigt olika beroende på vart i världen du befinner dig. Du kan trampa rejält i klaveret utan att ha en aning om vad du signalerat med din gest!



Tummen upp betyder i de flesta fall att något är okej, men i andra kulturer är det en högst obscen gest som betyder tummen upp i ... Italienarna tolkar det som siffran "ett" och japanerna som "fem". Lite lustigt i sammanhanget är att Facebook valde just denna gest initialt, eftersom innebörden av gesten skiljer sig åt i olika delar av världen ...

Detta är en fingergest som vi tolkar som att något är okej, att det är som det ska vara. I Frankrike symboliserar gesten noll och i Japan pengar. Men om du gör denna gest i till exempel Brasilien är det en gest som betyder anus ...



V-tecknet då? V som i Victory?

Ja, men se till att göra v-tecknet åt rätt håll bara. Att göra gesten åt fel håll kan i vissa kulturer tolkas som en obscen gest och i andra som en aggressiv dito, där den symboliserar att skjuta någon. I fredliga Sverige är den senare betydelsen föga känd, men i England har den rötter tillbaka till deras blodiga historia och innebär uppror mot makten. Så åter igen; behärska dina gester och tänk på i vilken miljö de används, undvik dem annars. Samma råd ger vi när det gäller det verbala språket rörande att använda slang, populäruttryck och förkortningar. Och se till att det du säger "lirar" med

ditt kroppsspråk och att hela kroppen signalerar samma sak. Så det inte blir som på denna bild:

Inte är det mycket känsla av seger i detta uttryck – trots v-tecknet med fingrarna – hela kroppen måste säga samma sak för att det ska vara trovärdigt.



SAMSTÄMMIGHET/KONGRUENS

Se alltså till att det du säger, din mimik och de gester som du gör säger samma sak.

Dina gester är extra viktiga när du talar med någon för första gången. De behöver stämma överens med det du säger, för att du ska bli trovärdig. Mi använder ordet kongruens, men man kan också säga samstämmighet. Vad du än väljer för ord, så är den viktiga innebörden att gesterna och orden ska säga samma sak; det måste finnas en samstämmighet. Säger du ”nej” med det talade ordet medan du nickar jakande med huvudet, blir den du kommunicerar med förvirrad. Menar du ja eller nej? Påstår du att du är lugn och trygg samtidigt som du sitter och hoppar med ena benet eller klickar oupphörligen med din penna, blir du inte trovärdig. Ditt kroppsspråk har avslöjat dig! Vi människor tenderar alltid att tro mest på de ickeverbala signalerna som ges; det vi ser.

Stopp! Kom inte närmare!



Hihihi! Stopp! Kom närmare vetja!



Samstämmighet bör även råda med ditt budskap. Låt oss säga att du jobbar med hälsa men ser ohälsosam ut (som exemplet på sidan 63), eller att du jobbar med att sälja mirakelpiller som gör att man slutar röka men du själv röker (eller något annat paradoxalt). Då är vi alltid mer benägna, medvetet eller omedvetet, att tro mer på det vi ser och den känsla som vi upplever.

Vid en undercoverinsats som Lucas deltog i agerade en av undercoveragenterna med serbiskt påbrå, vilket var en del av ”legenden”. Men han körde en bil som var registrerad i ett annat europeiskt land, vilket målpersonen hann observera. Vid flera möten återkom han och refererade till agenten utifrån nummerplåten, trots att han hörde att språket inte överensstämde. Med andra ord visade det sig att det visuella är ytterst viktigt, speciellt vid första intrycket.

KULTURELLA GESTER

Gester kan vara universella, alltså att vi alla förstår dem oavsett var vi bor. Sedan kan de vara inlärd, exempelvis lär vi oss att niga för att hälsa. Vissa gester görs dock bara i en viss kultur och kan verka helt obegripliga för andra.

Eftersom vi inte har kunskap om ALLA gester i hela världen rekommenderar vi Desmond Morris bok ”Bodytalk: The meaning of Human Gestures” och ”Gestures: The Do’s and Taboos of Body Language Around the World” av Roger E. Axtell.

MI: Vid ett tillfälle var jag i norra Finland och föreläste om kroppsspråk. Jag togs emot av en trevlig, entusiastisk arrangör. Det var fullsatt i salen och jag var taggad till tusen. Förutsättningarna var på topp! Till min frustration upptäckte jag tyvärr väldigt snabbt att min publik inte verkade ”hänga med”. Jag fick ingen respons från dem utan de tittade bara på mig med ansiktsuttryck som inte vi-

sade någonting. Jag uppfattade inget bifall, inget misstycke; de var helt nollställda. Det ledde till att jag gav ännu mer energi; jag gav allt och var helt slut efteråt. Moloken gick jag av scenen och trodde att de varken hade förstått vad jag sa eller gillade vad de hade hört. Men ack vad jag bedrog mig! Fram kom den ena efter den andra personen som med samma nollställda ansiktsuttryck som de hade haft under hela tiden sa att ”detta var den bästa föreläsningen vi har haft här”. Utvärderingen som arrangören gjorde efteråt var skyhögt. Så kan det gå. Jag hade helt missförstått och misstolkat min publik.

I Diamant & Zethelius bok ”Pinocchioeffekten” kan man läsa om ett experiment som gjordes med skådespelare från England, Italien och Japan, vilka skulle göra ”Gäster med gester”. Italienarna och engelsmännen hade inga problem med att uppfatta varandras kroppsspråk, känslor och utspel, men de fick problem med att tyda japanen. Han i sin tur hade svårt att uppfatta vad de menade.

I Japan kan det däremot vara svårt för västerländska affärsmän att tyda kroppsspråket, eftersom det skiljer sig från vad de är vana vid. Det är till exempel en hel ceremoni bara att överlämna visitkortet. Det är viktigt med titlar, och japaner kan visa sin uppmärksamhet när du talar genom att blunda och luta hakan mot magen. Det sistnämnda skulle kunna tolkas som om vederbörande sov, om man inte visste bättre, men det är en högst artig gest i denna kultur.

Läs därför på om olika länders seder och bruk och visa respekt. Det lönar sig tusenfalt!

SPEGLING OCH RAPPORT

För att skapa harmoni med en annan person, oavsett kultur, kan du exempelvis spegla dennes rörelsemönster. Det kallas att skapa rapport (uttalas *rapåår* eftersom det kommer från franskan, men begreppet är vanligt även i engelskan). Det betyder samspel, synkronisering eller isopraxis och går helt enkelt ut på att du ska härmas – inte så tydligt att personen undrar vad du håller på med och tror att du blivit galen, utan du får göra det diskret och gradvis. Att skapa rapport anses som en viktig egenskap i försäljning och kommunikation generellt, och kan innefatta att spegla såväl hållning, kroppsspråk, andning som ögonkontakt.

Om personen lägger armarna i kors, så lägg försiktigt din vänstra hand på höger underarm.

Om personen nickar och ler, så nickar du och ler tillbaka.

Om personen byter ställning, så byter du diskret ställning efter en stund.

Spegling är inte något konstigt alls, redan som bebisar lärde vi oss spegling. Föräldern räckte ut tungan, vi härmade. Föräldern log, vi log. Föräldern jollrade, vi jollrade tillbaka.

Ledarskapscoachen Kjell Enhager berättade i sitt sommarprogram 2015 att vi härmar språkmelodier från dag ett då vi föds. Han sa:

– Franska bebisar skriker starkare i slutet och går mer uppåt i melodin medan tyska bebisar skriker svagare och mer nedåt på slutet. Varför? Det har med överlevnad att göra. Är vi inte omtyckta när vi föds är vi helrökta!

Även djur speglar varandra och oss människor. Titta på klippet när hunden härmar yoga!



Hur man skapar rapport med Tony Robbins.



Hund gör yoga.

Spegelneuroner

I vår fantastiska hjärna finns det en speciell grupp nervceller som aktiveras när vi betraktar vår omvärld, vilka heter spegelneuroner. De fungerar helt enkelt som speglar och aktiveras när man själv gör något eller när man ser någon annan göra precis samma sak. Det är dessa celler som gör att vi lär oss gå, dansa, prata, sporta etc., men vi lär oss även empati och kan intuitivt förstå andras handlingar och intentioner. Ett tydligt exempel, som nog de flesta känner igen, är att vi gäspar när någon annan gäspar. Det smittar! Vi skrattar eller drar åtminstone på smilbanden när någon annan skrattar osv.

Liking

När du gör samma gester, mimik eller ordval som den du kommunicerar med, blir känslan hos den personen att du är som han/hon är. Det kallas att vi skapar liking, gillande. Och eftersom vi gillar oss själva bäst, gillar vi dem som är som oss själva eller som de vi vill vara/bli näst bäst. Detta är något vi båda har erfarenhet av, forskning påvisat och som vi provat själva ett otal gånger.

Vi har tidigare berättat om status. En person som ser upp till någon annan anammar inte bara den andres verbala uttryck och stil utan också personens ickeverbala språk. Vill du försöka att få en uppfattning om vad du har gjort för intryck på någon, så lyssna ifall han/hon plockat upp något uttryck som du själv brukar använda och är aningen unikt, eller om personen anammat din klädstil eller gester.

En hemlighet kring spegling

Vid avancerade undercoveroperationer, vad som brukar kallas infiltrationer, är det viktigt att polismannen/infiltratören bibehåller

sin status genom att få personen som utsätts för infiltrationsoperationen att spegla polismannen/infiltratören och på så sätt få lägre status. Detta är en viktig och avgörande faktor för att det ska kunna genomföras på betryggande sätt. Av den anledningen utvärderas den misstänkte brottslingens kroppsspråk, ordval och övriga beteende minutiöst för att se ifall relationen med undercoveragenten utvecklas i den riktningen att undercoveragenten bibehåller högstatus och den misstänkte brottslingen börjar följa och härma sin nya bekantskap, dvs. undercoveragenten. Det finns ett otal exempel på hur den misstänkte brottslingen anammar ord och fraser men också den klädstil som agenten medvetet använder.

Med denna hemliga vetenskap kan även du optimera en annan persons uppfattning av dig! Då förstår du ännu mer vikten av att spegla och härmas.

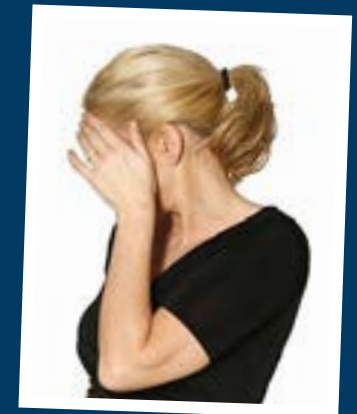
TANKEGESTER

Våra gester kan bero på mycket, men så här föds oftast en gest:

Du tänker en TANKE som ger dig en KÄNSLA som föder en GEST.

Bli medveten om att det du tänker avslöjar sig i ditt kroppsspråk, medvetet eller omedvetet. Ett exempel:

Mi ser att en person som hon inte gillar kommer och tänker ”äh nej, där kommer den där jäkla idioten”. Det ger henne känslan ”usch, honom vill jag absolut inte prata med” och så för hon handen över ansiktet och gömmer sig bakom handen så att han inte ska upptäcka henne (vi är ibland irrationella i vårt handlande – handflatan över ansiktet gör henne inte osynlig direkt, men så är den direkta reaktionen ibland).



Ett annat exempel:

Mi ser sin kompis komma gående och tänker ”där kommer underbara Lotta” vilket ger känslan ”henne vill jag krama om och fråga hur hon har det nuförtiden” och så vinkar Mi, ler och skjuter fram hakan lite för att få hennes uppmärksamhet samtidigt som hon spärrar upp ögonen en aning, eftersom hon blir så glad över att se just Lotta.



VARFÖR GESTIKULERAR VI?

Nu har vi tagit upp del vanliga gester, men självklart finns det oändligt många fler. Frågan man kan ställa sig är vad gesterna gör för nytta egentligen? Jo, genom att vi gestikulerar medan vi pratar så frigörs arbetsminne. Om vi är helt stilla och stela när vi pratar, kräver det mer av oss. I de flesta kulturer använder man gester när man talar. Spanjorer tror vi fördomsfullt gestikulerar så mycket mer än till exempel oss svenskar, men så är egentligen inte fallet vid en närmare titt. Gesterna är lika många; det är bara det att spanjorernas gester är yvigare och tydligare – inte fler. Att gestikulera handlar om att kommunicera vårt budskap med den eller de vi talar till på allra bästa sätt och händerna kan förtydliga och accentuera orden. Men vi gestikulerar även när vi talar med någon i telefon eller när vi talar med oss själva. Även de som är födda blinda gestikulerar.

Gesterna hjälper dig att minnas

Inom teatern hjälper kroppsminnet oss att komma ihåg längre textpartier.

Det motoriska kittlar det verbala området i hjärnan, som kallas Brocas område.

Även idéer kommer lättare fram hos dem som gestikulerar. En studie gjord av Susan Goldin-Meadow, som är professor i psykologi och chef för Goldin-Meadow Lab vid University of Chicago, visade att deltagare skulle lösa ett mattetal och därefter förklara lösningen för någon annan. När de förklarade lösningen skulle de dessutom även minnas en lång lista med ord. De personer som uppmanades att gestikulera mycket när de presenterade svaren mindes allt mycket lättare än de som ombads att ge svaren när de var helt blixstill.

Så sätt igång och gestikulera mera!

Ansiktsuttryck

– även din sura min smittar!

"Jag glömmer aldrig ett ansikte, men i ditt fall är jag beredd att göra ett undantag."

GROUCHO MARX

Att göra en min

Själva ordet mimik kommer från grekiskans mimos, skådespelare. Ansiktet talar sitt tydliga språk och man behöver inte vara skådespelare för att kunna göra miner. Ansiktets mimik är vi hyfsat vana vid att tolka och vi talar till vardags om "sura miner", "glada miner", "rynka på näsan", "fnysa", "höja på ögonbrynen", "snörpa på munnen", "sticka ut hakan" osv. De flesta förstår då vad vi menar för känsla som vi knyter samman med just den minen. Forskarna är, återigen, inte helt eniga om exakt hur många miner vi kan få till, men det handlar om flera tusen. Dock använder vi inte alla ansiktsmuskler samtidigt – till exempel använder ett argt ansikte bara åtta muskler.

Ansiktets uttryck

Vetenskapen om ansiktets uttryck började på allvar med Charles Darwin 1872 och hans bok, som vi tidigare nämnt, "The Expression of the Emotions in Man and Animals". Kulturanthropologen Margaret Mead forskade på olika kulturers mimik och under några

decennier före andra världskriget fanns de ledande forskarna i ämnet i Tyskland. På 60-talet tog den amerikanske psykologen Paul Ekman, numera professor emeritus i psykologi vid Universitet i Kalifornien, San Francisco, vid och han har revolutionerat forskningen om hur ansiktet uttrycker våra innersta känslor. Han begav sig till Argentina, Brasilien, Chile, Japan och till och med en liten avlägsen by i sydöstra Papua Nya Guinea och fann att det fanns grundläggande ansiktsuttryck, som är gemensamma i alla kulturer; något som även Darwin hävdade på sin tid. Många forskare är nu inne på samma spår och häromåret gjordes studier på personer som är blinda och/eller döva sedan födseln som var med i handikapp-OS. Det visade sig att de har samma miner som seende och hörande för glädje, sorg osv. oavsett vilket land eller kultur de kom ifrån. Emotionernas mimik är således medfödd, inte inlärd. Självklart finns det kulturella skillnader men minst sex emotioner är universella och tolkas lika världen över:



FÖRVÅNING:

Förvåning är ett väldigt kort känsloläge. Den förvånade minen varar bara i några sekunder innan vi (förhoppningsvis) fattar vad som har hänt. När vi blir förvånade öppnar vi upp ansiktet; ögonbrynen far upp, vi spärar upp ögonen och ibland far även hakan ner. Uttrycket "att tappa hakan" beskriver hur vi ser ut på pricken. Läppar och käke är dock inte spända.



RÄDSLÅ:

Rädsla kan göra oss alldeles paralyserade. Uttrycket att bli alldeles "stel av skräck" stämmer. Vi hamnar i ett frysstillstånd och blir blixstill så att inte hotet/rovdjuret ska upptäcka oss. Vi förbereder oss på att antingen fly eller att fajtas. Ögonbrynen kan t.ex. lyftas, övre ögonlocken höjas och munnen vara öppen med spänd haka och käke.



SORG:

Sorg som ansiktsuttryck kan hålla i sig mycket längre i tid än till exempel ett förvånat uttryck. Vissa ser ut som "ledsna hundar" hela tiden och har ögonbrynen i ett sorgset läge. Blicken går ofta nedåt och hållningen är böjd. I vissa fall kan underläppen puta ut.



ILSKA:

Ilska är ett tydligt uttryck med sänkta ögonbryn, stirrande/avsmalnande ögon och spänd mun, ofta i kombination med knutna nävar. Uttrycket "sammanbiten" stämmer ju när man spänner läpparna. Nederdelen av käken kan skjuta ut. Näsborrharna kan vara utvidgade.



AVSKY:

Avsky eller avsmak kännetecknas av att man tar avstånd från något, typ någon äcklig smak eller doft eller någon avskyvärd handling. Man rynkar då på näsan (uttrycket "rynka på näsan" åt något är ju vedertaget) och man kan t.ex. höja överläppen, föra kinderna uppåt, blotta framtänderna och till om med dra sig bakåt, som på bilden.



ÄKTA GLÄDJE:

Grundkänslorna är sex till antalet och det intressanta är att bara en av dem är positiv. Man brukar säga att ledsamheter och tråkigheter överfaller oss dagligen, men lyckan och glädjen måste vi söka. Den är unik och oerhört viktig. Vid ett äkta leende dras smilbanden upp lika mycket, kinderna höjs, det blir "kråksparkar" vid ögonvråerna. Ett äkta leende syns i ögonen.



FEJKAD GLÄDJE:

Du kanske har hört talas om ett "Duchenneleende"? Det heter så efter den franske neurologen Guillaume Duchenne de Boulogne, som levde på 1800-talet och var intresserad av ansiktsuttryck. Duchenne påvisade att när ett leende är "påklustrat" eller fejkat, är det bara smilbanden som är uppdagna och inte de fina små musklerna runt ögonen. Smilbanden, zygomaticusklerna, är lätta att dra upp på beställning, däremot är det nästan omöjligt att kontrollera de fina ögonmusklerna, orbicularis oculi.



Mi visar ansiktets
universella
grundkänslor.

Läckage

När vi är osäkra så ler vi ibland fejkat och/eller skrattar nervöst. Paul Ekman talar om att ”ansiktet läcker”. Vi drar medvetet på smilbandet och låter rösten ”skratta”, men avslöjar oss genom mikroutryck, miner som visar sig lika kvickt som de försvinner, att vi egentligen är nervösa eller rädda. Vårt kroppsspråk har avslöjat oss. Kroppen ljuger aldrig! Ett naturligt leende är kort och jämnt, mungiporna åker alltså upp lika mycket.

Ett tips om man ska le länge, vid exempelvis en fotografering, är att sätta tungspetsen bakom framtänderna. Då orkar du le lite längre än vad som är naturligt. Eller prova att le riktigt superbrett, för då är chansen att de rätta ögonmusklerna aktiveras och du ser glad ut på riktigt. Vårt bästa tips är helt enkelt att tänka på något som gör dig glad ända in i själen. Då blir ditt leende garanterat äkta.

Sense memory

På teatern pratar man om att man har ”sense memory”, att man har en bank av äkta känslor att ta fram. Vad man gör är att man försätter sig i den känslan genom att leva sig in i och tänka på det som framkallar känslan. Mi tänker på sin son och blir då glad ända in i märgen, Lucas tänker på sina döttrar. Prova själv nästa gång du tar en bild! Vad gör dig riktigt glad? Tänk på det en stund och ta sedan kortet.

Mikroutryck

Ett vanligt ansiktsuttryck, ett så kallat makroutryck, varar 0,5–4 sekunder och passar vanligtvis in med det som personen säger med ord och hur rösten låter. Ett mikroutryck däremot varar bara

1/15–1/25 av en sekund och är ett kort, oftast ofrivilligt ansiktsuttryck (ett som vi inte kan viljestyra utan sker direkt som en impuls från vår ärliga del av hjärnan) som avslöjar personens omedelbara känslomässiga, ibland undertryckta, reaktion på det som sker. Dessa mikroutryck är otroligt svåra att hinna uppfatta och tolka innan vi kasherar dem. En studie Ekman gjorde med forskaren Maureen O’Sullivan visade att bara 50 av 20 000 personer (alltså 0,25 procent av befolkningen) kan tyda och uppfatta dessa miner. Forskarna Haggard och Isaacs var de första som beskrev mikroutryck och kallade dem ”micro momentary expressions”. Ekman tillsammans med kollegan Wallace Friesen forskade vidare på detta och kom fram till att mikroutryck uppstår när en person förtränger en känsla medvetet eller omedvetet, då visas den äkta känslan först snabbt för att sedan döljas, oftast bakom ett leende. Till skillnad från Haggard och Isaac, som inte trodde det var möjligt att lära sig uppfatta mikroutryck, ägnade Ekman och Friesen sju år åt att göra ett system så man kan lära sig att tyda dem.

FACS

Facial Action Coding System, FACS, kallas detta system och Ekman och Friesen influerades av svensken Carl-Herman Hjortsjö, anatomiprofessor i Lund. Det togs i bruk 1978 och har finlipats sedan dess. Numera kan man göra träning online. Systemet används bland annat av poliser, tulltjänstemän, domare etc., men även av läkare vid behandlingen av till exempel schizofrena patienter. Det är uppbyggt av så kallade aktionsenheter. Varje enhet består av en eller flera ansiktsmusklers aktivitet, vars resultat är synligt för det mänskliga ögat. Genom att studera videoinspelningar av ansiktsuttryck har man skiljt ut över 40 aktionsenheter. Genom enkel så kallad kombinatorik har Ekman sedan kommit fram till att vårt ansikte kan få fram flera tusen olika ansiktsuttryck.



Paul Ekman
Group.

MI: Jag tog två kurser, Expert Level eMETT 3.0 och Expert Level eSETT 3.0, och lärde mig detta system 2013. Jag fick ta del av en mängd videospelningar och träna på att läsa av olika ansiktsuttryck. I början var det löjligt svårt, men det blev snabbt lättare och lättare allteftersom jag tränade (som så mycket annat – övning ger färdighet). Till slut klarade jag testerna felfritt. Personligen har jag stor nytta av att kunna se en persons första omaskerade uttryck innan han/hon döljer det, men det är svårt att lära ut till andra genom att bara berätta om det. Enda sättet, som jag ser det, är att öva med liknande videospelningar. Först spelar man upp dem väldigt långsamt och lär sig vilka muskler som jobbar i vilka miner, för att sedan spela upp dem fortare och fortare tills man får ett normalt tempo.

Uttrycken som Ekmans kurser främst fokuserade på var de sex universella emotionerna, men han adderade även förakt.



FÖRAKT:

Förakt kan visas genom att fnysa, höja ena läppen eller bara dra på ena smilbandet och lyfta hakan lite. Blicken kan riktas lite nedåt, som att vi ser ner på det eller den vi föraktar. Uttrycket "att se ner på någon" existerar ju.

Varför ska man lära sig tyda mikroutryck?

Paul Ekman Group, som marknadsför dessa utbildningar, säger att när du har lärt dig att tyda de sju grundkänslorna som mikroutryck ökar du din emotionella intelligens, utvecklar du din förmåga att känna empati, förbättrar du dina relationer och lär du dig att se dolda känslouttryck. Du får större förståelse för andra, hanterar dina egna känslor bättre och utvecklar din sociala förmåga. Tillsammans med Dalai Lama har Ekman skrivit en bok som heter "Emotional Awareness" där deras samtal om detta ämne behandlas. Se Ekmans webinar med Dalai Lama i QR-koden.



Paul Ekman
samtalar med
Dalai Lama om
medkänsla.

Kroppsspråk vs mikroutryck

Många andra forskare menar att det viktiga är att titta på hela kroppen och intrycket – inte bara ansiktet. Joe Navarro tycker ju, som vi skrivit om, att fötterna är det han mest och först tittar på (se sidan 94). Och visst, det är inte bara i ansiktet som det sker mikroutryck, det sker i hela kroppen. Någon kroppsdel, såsom fötterna, torson, huvudet eller händerna "läcker" i ett kort ärligt ögonblick, som en respons från den limbiska hjärnan. Att se till helheten och sätta det i sin kontext är det bästa vi kan göra för att få en så korrekt bild som möjligt. Men ansiktet är i de allra flesta situationer synligt för oss när vi kommunicerar med varandra, till skillnad från resten av kroppen.

Ansiktsuttryck smittar

Våra ansiktsuttryck smittar oerhört snabbt mellan människor helt omedvetet och är en viktig del i relationsbygget oss människor emellan. En persons ansiktsuttryck signalerar snabbt till oss vilken sinnesstämning personen vi möter är i, om vi ska springa eller

våga stanna kvar. Under evolutionens gång har det varit livsviktigt för oss att snabbt kunna läsa av dem vi möter. Ansiktsuttryckets information sprids fortare än det talade ordet. Vi kan, enligt forskaren Per Andréasson, urskilja en annan persons ansiktsuttryck på hela 90 meters avstånd. Och vi läser av informationen från en annan persons ansikte oerhört fort. Vi reagerar per automatik på ett ansiktsuttryck även om vi bara exponerats för det en bråkdel av en sekund.

Du är en del av andras upplevelser

En annan svensk forskare, Ulf Dimberg vid Uppsala universitet, lät en försöksgrupp se bilder på glada personer i endast 30 millisekunder, vilket är så oerhört kort tid att det inte går att medvetet uppfatta. Han noterade då att det ryckte i försökspersonernas zygomaticusmuskler (alltså de muskler vi använder när vi ler). Tyvärr var det även så att det ryckte i försökspersonernas corrugatormuskel (den som vi använder när vi drar ner ögonbrynen och ser ilska ut) när de visade bilder på arga människor. Så ditt ansiktsuttryck är oerhört viktigt för samspelet. Tänk dig att du möter minst 20 personer på en dag och smittar dem med ditt ansiktsuttryck. De i sin tur går till sina arbetsplatser och hem till sina familjer och smittar ner ytterligare 20 personer, som i sin tur smittar ner 20 personer ... Detta skriver James H Fowler och Nicholas A Christakis om i sin bok "Connected".

$$20 \times 20 \times 20 = 8000$$

Ditt leende eller din sura min smittar MINST 8000 personer/dag.

Det blir 2 920 000 personer på ett år! Så välj vilken epidemi du vill starta.

LEGO och andra leksaker

Sedan 2013 har LEGO gjort gubbarnas ansiktsuttryck argare. Om man betänker hur lätt vi smittas av ansiktsuttryck enbart i 30 millisekunder, hur påverkas då inte våra barn av att spegla leksakernas alltmer arga och bistra miner? De lite större barnen kanske spelar datorspel och är en avatar/alter ego som exempelvis Trevor i GTA 5 och identifierar sig med den fiktiva personen. Vi har länge haft en debatt där man fördömer handlingarna som avatarerna utför i spelen, men vi vill hävda att barnen även kan smittas av och påverkas av de arga grymma minerna.

Inga miner då?

Från det att vi föds speglar vi våra vårdnadshavares ansiktsuttryck och på så sätt lär vi oss uppfatta världen runt omkring oss. Vi beskriver det mer på sidan 133. Men vad händer om vi inte har några ansiktsuttryck att härma och tolka? Forskaren Edward Tronick har ägnat mycket tid åt att studera detta. Titta på detta klipp och häpna över reaktionerna hos bebis.



Bebis härmar ansiktsuttryck.

Hög eller låg empati

Per Andréasson forskade på personer med hög respektive låg empati och såg hur de reagerade på olika ansiktsuttryck. Personer som hade hög empati imiterade spontant de ansiktsuttryck de såg, medan de med låg empati gjorde det i mycket lägre grad. När försökspersonerna sedan fick titta på bilderna lite längre, visade det sig dessutom att de med hög empati reagerade starkare på ansiktsuttrycken och uppfattade de glada ansiktena som gladare och de arga som argare. Frågan är om man blir mer empatisk därför att man spontant härmar andras uttryck mer och därför i högre grad

smittas av deras känslor? Eller imiterar man andras ansiktsuttryck mer därför att man redan från början är mer empatisk och därför har lättare att uppfatta andras sinnesstämningar?

Ansiktsuttrycket påverkar känslan

I ett annat experiment av Andréasson uppmanades försökspersoner att aktivt dra upp mungiporna och på så sätt aktivera de muskler som används när man ler. De ombads därefter att aktivt dra ner ögonbrynen och därigenom aktivera de muskler som används för att uttrycka ilska. När de sedan fick se korta roliga filmklipp samtidigt som de gjorde de olika ansiktsuttrycken, visade det sig att filmerna upplevdes som skojigare med ett glatt uttryck jämfört med ett argt. Genom att röra på specifika ansiktsmuskler kunde försökspersonernas känslor påverkas och det gällde både personer med hög och låg emotionell empati.

Det finns redan skratterapi och skrattyoga, som utnyttjar denna vetenskap om kopplingen mellan ansiktets uttryck och känslor. Skrattar du för att du är glad eller är du glad för att du skrattar? ”Fake it til you make it” alltså. Detta kallas ”Facial Feedback”.

Att skratta är rena hälsokuren

Det räckte till och med att en försöksgrupp hade en penna i mungiporna, för att få uppdragna mungipor, så upplevde de filmklippen de såg som roligare. De behövde inte ens le! Kroppen tror ändå: – Aha, hon drar på mungiporna; alltså är hon glad!

Så känner du att du vill ha en dusch ”må-bra-hormoner” som serotonin, dopamin och andra feelgood-signalsubstanser, få ökad blodcirkulation, sänkt stressnivå och ökad syrehalt i blodet så stoppa pennan i mungiporna, skratta och le – trots att du inte är glad från början så blir du glad (lägg dessutom till en god hållning

och High-Power gester). Då har du påverkat dina egna kemiska inre processer i en positiv riktning.

Lagstadgat leende

Enligt en gammal lag i Milano måste man le när man befinner sig på en offentlig plats. Undantag från regeln är de som befinner sig på sjukhus eller begravning; de slipper böter. Vi undrar om denna lag efterlevs av invånarna i Milano? Vi borde instifta en liknande lag i Sverige, tycker vi. Skolor och arbetsplatser borde förses med speciella glad-pennor att ha i mungiporna, för att öka känslan av glädje. Information borde spridas om hur lätt vi påverkas av varandras glada respektive sura miner; allt för ökad trivsel och god kommunikation.

Eftersom andras ansikten vanligtvis är synliga för oss när vi kommunicerar med dem och det generellt är där vi tittar när vi talar med någon, så har vi sammanställt några ytterligare tecken du kan leta efter när det gäller ansiktssuttryck:

Ansiktsuttryck som kan vara tecken på nervositet/obehag:

- kisande ögon
- sammanpressade läppar
- läppar som har sugits in i munnen
- darrande läppar
- darrande kinder
- mungipor som frekvent dras upp och ner mot öronen

Ansiktsuttryck som kan vara tecken på ogillande/obehag:

- snörpa på munnen (kan ses redan på fyra veckor gamla bebisar)
- rynka på näsan
- överläpp som dras upp samtidigt som näsan rynkas

- himla med ögonen
- ögonlocken stängda längre än normalt
- kisande ögon à la Clint Eastwood

Ansiktsuttryck som kan vara tecken på att vilja mildra stress/obehag:

- okontrollerad blinkning
- bita sig i kinderna
- okontrollerade ryckningar i ögat
- käken åker fram och tillbaka eller åt sidorna okontrollerat
- bita sig i tungan
- ta sig upprepade gånger på näsan, ögat eller örat

Att lyssna

– din tystnad säger också någonting

"Be a good listener. Your ears will never get you in trouble."

FRANK TYGER

Många av oss är ganska dåliga på att lyssna, kanske inte medvetet men omedvetet därför att vi under samtalet funderar på vad vi själva ska säga eller för att vi försöker styra dialogen. Det finns mycket skrivet om kommunikation och om att samtala. Det finns däremot väldigt lite skrivet om konsten att lyssna.

Konsten att lyssna

En av romarrikets berömda författare och filosofer, Plutarchos, skrev dock om lyssnarens roll i kommunikationen i sin skrift "Konsten att lyssna". Han var en föregångare och före sin tid i mycket, såsom levnadsprinciper, genusfrågor, KBT, att avstå från att äta kött, men också lyssnarens skyldigheter att aktivt lyssna på den som talar. Plutarchos menade att lyssnandet som verktyg ger oss redskap att analysera, reflektera och kommunicera på en mer aktiv och medveten nivå i samtalen. Det är viktigt att först lyssna sedan tala, menade han.

Tystnaden talar

Tystnaden säger också något. Du visar respekt mot den som talar genom att aktivt lyssna till dennes budskap. Tystnaden ska inte vara av brist på engagemang eller att man tittar i sin mobiltelefon, utan faktiskt en plikt och skyldighet mot den som talar. Att vända sig från den som talar är en tydlig markering, liksom att undvika ögonkontakt eller tydligt visa ointresse genom att fokusera på andra saker. Kommunikation är grunden för alla relationer men det handlar även om att växa som individ och se sin del i tillvaron. Konsten att lyssna är en framgångsfaktor och en av de viktigaste färdigheter vi kan lära oss i dagens informationssamhälle.

Spegla den som talar

Du kan påverka talaren på olika sätt som lyssnare. Ett hett tips är att stödja talaren genom att spegla honom/henne. Automatiskt kommer du då signalera tecken som skapar välbehag, du skapar rapport, vilket vi tidigare nämnt. Detta gör du omedvetet ifall du ärligt intresserar dig för den som talar. Någon som kunde denna konst var Abraham Lincoln, som gick till historien som den amerikanske president som alltid tog sig tid att lyssna. Han lät den andre personen prata hela tiden och hummade och nickade bara bekräftande då och då och lät personen själv komma fram till lösningen på sitt problem. Denna förmåga är oerhört framgångsrik eftersom en av människans största önskan är att bli förstådd.

Lyssna med kroppen

Se till att du och den du lyssnar på sitter på samma nivå; att era ögon är i jämnhöjd. Genom att vända hela din kropp, inklusive fötter, mot den andre, signalerar du närvaro. Luta dig gärna fram-

åt. Du kan också ge talaren respons genom att nicka och lägga huvudet på sned i en så kallad lyssnargest.

Lyssna med ögonen

Även om vikten av att lyssna ligger i att använda dina öron är det betydelsefullt att även ha ögonkontakt, inte bara för att visa ett engagemang, spegla och ge respons, utan för att ”lyssna” till det som sägs med ögonen. Ibland visar de på bristen av samstämmighet, oro, tidspress eller obehag.

LUCAS: För flera år sedan hade jag ett trevligt samtal med en kollega från en underrättelsetjänst. Av olika skäl använder man ofta inte sitt eget namn vid externa kontakter. Vissa personer blir mer bekväma med ett aliasnamn under sin karriär än vad andra blir. Den här tjänstemannen blev mindre bekväm. Under samtalet satt vi rätt nära och jag kunde identifiera redan då han presenterade sig att hans pupiller blev större då han sa sitt namn. Under samtalet adresserade jag honom med hans uppgivna namn ett flertal gånger i syfte att visa att jag lyssnat på namnet samt visa på en kamratlig ton. När jag gjorde det vidgades hans pupiller och dessutom ryckte det i det högra ögats nedre del och han kisade till, varje gång! Jag såg den stress det åsamkade honom, vilket också var ett bra tecken då andra saker avhandlades under samtalet. Då hade jag redan en indikator på hur lite som faktiskt krävdes för att väcka hans obehag.

Lyssna med hjärtat

Att lyssna, istället för att bara sitta och vänta på sin tur att prata, kräver din närvaro. Det gäller att hänga med i vad som sker i nuet både intellektuellt, men även emotionellt. Låt ditt hjärta vara med

i kommunikationen också. Det gör du genom att inte bara spegla den andres rörelsemönster utan även spegla personens känslor. Om du ser tecken på sorg, är det inte läge att sitta och flina, utan du bör spegla och bekräfta den andre personens känslomässiga uttryck. Berättar han/hon en, som du tycker, urdålig vits och skrattar högt, bör du hänga med i känslan och om inte gapskratta så åtminstone le (även om du inte tyckte skämtet var kul).

Påverka flödet

Det finns fler skäl att aktivt lyssna förutom att du faktiskt får mer komplett information. Du har också en möjlighet att påverka flödet. Att gå nära in i den intima zonen skapar förtrolighet och ökar detaljerna samt tydliggör behag eller obehag hos den andre. Ifall du t.ex. har ett annat taltempo än den du pratar med och vill skynda på lite, så nicka bara lite fortare, då fattar den andra personen omedvetet det och ökar taltempot. Ifall den som talar tappar tråden kan du hjälpa till genom att upprepa det sista som den sagt. Ibland är det också en ”räddningsplanka” ifall tystnaden blir jobbigt lång för er båda.

Lyssnandet en viktig del i arbetet

Att lyssna är en stor del av polisarbetet, men också i säkerhets- och underrättelsearbetet. Det kanske är en av de egenskaper som sämst dokumenteras i deckare och filmer, men hur som helst är en förhållandes viktigaste egenskap att lyssna. Han ska lyssna på den förhörde och återge dennes berättelse på ett korrekt och objektivt sätt. Samma sak gäller för poliser och tjänstemän som arbetar med underrättelseinhämtning av informatörer, tipsare, källor eller samarbetspartners. Relationerna inleds av naturliga skäl med att tjänstemannen pratar mycket för att skapa en relation präglad

av tillit och rapport. Sedan är ju det huvudsakliga skälet till kontakt att personen ska lämna information och myndighetspersonen ska lyssna, föra samtalet framåt, motivera, engagera, förtydliga, parafrasera, rikta mot de underrättelsebehov som finns, stimulera och även coacha personen. Vikten av att kunna lyssna aktivt kan inte nog understrykas, en förmåga som ingen kan fejka i längden utan måste byggas på ett ärligt engagemang och intresse för andra människor. Profilen av poliser har därmed föga gemensamt med de filmkaraktärer som ofta skapas.

Att utöva härskarteknik

I rollen som åhörare, både i film och tyvärr även i verkligheten, är det vanligt förekommande att använda t.ex. osynliggörande, förlöjligande och objektifiering. Dessa härskartekniker är såklart inget vi rekommenderar, men det är bra att förstå dem och kunna identifiera dem om du skulle råka bli utsatt.

Den norske professorn och forskaren Berit Ås identifierade ”de sju härskarteknikerna” som är:

- osynliggörande
- förlöjligande
- undanhållande av information
- dubbelbestraffning
- påförande av skuld och skam
- objektifiering
- våld och hot om våld

Det finns otaliga exempel från politiken på detta, allt ifrån att vissa deltagare blir förminskade, genom exempelvis att TV-studios bord är anpassade för de längsta och inte de kortaste i panelen, till att andra deltagare inte lyssnar på den som har ordet, något



Göran Persson
utövar härskar-
teknik.

tidigare statsminister Göran Persson tyvärr visade flera tydliga exempel på under sin politiska karriär. I detta klipp lyssnar han inte ett dugg på vad Maud Olofsson säger, utan vänder henne helt sonika ryggen.

Att lyssna aktivt och ge respons

Förmågan att lyssna och använda informationen i samtalet direkt samt att återge det på ett korrekt sätt är nog den enskilt viktigaste egenskapen i många yrken, inte bara inom polisen. Det kallas ofta aktivt lyssnande, men även att ge respons på det du hört är viktigt.

Visa att du lyssnat och tagit in vad som sagts, genom att upprepa det sagda och visa att du förstått, det vill säga att parafrasera. Ställ frågor om du behöver, men det bör vara öppna frågeställningar. Syftet är att du ska försöka få den andres perspektiv, inte att döma och värdera.

Återigen kan du använda retorikens grundpelare för att avkoda sändarens budskap precis på samma sätt som det används av sändaren; ethos, logos och pathos. Som lyssnare kan du lyssna efter:

Fakta
Värderingar
Känslor



Mi visar olika
lyssnargester.

Att göra det gör ditt lyssnande aktivt och du får lättare att förstå den andre. Den som talar sänder information till dig med kroppsspråket, formuleringar, ordval, tonläge etc. Om du lär dig bemästra konsten att lyssna kommer du lyckas såväl i arbetet som privat.

Smak och lukt

– tillhör kommunikationen

"Den man älskar doftar alltid gott."

RÉMY DE GOURMONT

En mamma kan med förbundna ögon känna igen sin bebis bland hundratals andra bara på doften. Lukten är väldigt viktig för att vi människor ska knyta an till varandra. Alla människor har sin speciella smak- och doftsignatur som koncentreras runt munnen och på de ställen som har kroppsbehåring. Du kan genom att känna hur personen luktar få information om den andre personens hälsotillstånd, matvanor och känslor.

Vi människor sänder ut doftsignaler hela tiden som vår reptilhjärna känner av, tack vare att vårt luktsinne är direkt kopplat till hjärnan via luktlökarna i näsan.

Dessa luktsignaler kommer från våra svettkörtlar bland annat och är ett sätt att kommunicera ickeverbalt. Djur är mycket bättre än oss människor på att upptäcka dessa signaler.

Vi kan, om vi är uppmärksamma, känna av om en person är vänligt sinnad, rädd eller sexuellt upphetsad. Tyvärr är vi människor inte alltid helt medvetna om dessa dofter, och väldigt ofta dränker vi dem i parfym, tvål och deodoranter vilket gör att våra naturliga dofter inte märks.

Dofter påverkar oss

Forskare på Utrecht University lät 36 kvinnor lukta på armsvett från män som känt rädsla eller avsky. Kanske inte ett så roligt experiment att vara försöksperson i, men det intressanta var att kvinnornas känsloläge registrerades och när de luktade på svett från de män som känt rädsla, kunde forskarna också se rädsla i deras ansiktsuttryck. Och när de sniffade på svett från de män som känt avsky, så noterades även det i deras ansikten. De kemiska signaler som vi sänder ut, exempelvis genom svett, påverkar oss mer än vad vi kanske tror. Forskarna kallar det kemosignalering. Ibland kallas molekylerna för feromoner. Vad de än kallas så är det spännande att vi omedvetet överför känslor av rädsla och avsky så blixtnabbt. Detta ökar överlevnadschanserna för oss, både på stenåldern och i nutid, eftersom rädsla och avsky är signaler som varnar oss för något som är farligt.

Luktar fara?

”Science News” skriver att den schweiziska forskaren Marie-Christine Broillet vid universitetet i Lausanne har funnit att möss kan lukta sig till fara. Mössen använder sig av en del av luktsinnet som sitter långt fram i deras nos, kallad Grünebergs ganglion. Forskarna klippte av nerverna mellan Grünebergs ganglion och hjärnan hos några av mössen, sedan lät de dem lukta på alarmferomoner. De vanliga mössen som kände lukten av alarmferomoner uppvisade ett frys beteende och stod blickstill för att inte upptäckas av rovdjuret eller faran. Men de möss som inte kunde använda denna del av luktorganet reagerade inte alls. Eftersom dessa luktnerver finns hos alla däggdjur, även hos oss människor, är sannolikheten stor, men inte bevisad, att även vi människor har förmågan att kunna lukta till oss fara.

Dofter och smaker får oss att minnas

I tidningen ”Science” skriver forskare från Rockefeller University att det finns minst 128 luktmolekyler i världen, lågt räknat, och många av dem har minst 30 komponenter. En ros har cirka 275 olika komponenter i sin doft. Forskarna har nu med en ny metod funnit av vi med dessa luktmolekyler kan urskilja inte mindre än 1000 000 000 000 lukter! Det gör luktsinnet till vårt allra känsligaste organ. Luktsinnet har under historiens gång fungerat som ett effektivt varningssystem åt oss, genom att hjälpa oss att avgöra vad som varit skadligt att exempelvis äta eller inandas. Men doften hjälper oss också att minnas.

Många känner säkert till Madeleinekakan och dess betydelse och har kanske även läst Marcells Prousts ”På spaning efter den tid som flytt”. Kakan, doppad i lindblomste, gör att huvudpersonen återupptäcker ett minne från barndomen. Madeleinekaka har sedan dess blivit en metafor för något som väcker ett minne från barndomen rent generellt.

Forskaren Artin Arshamian vid Stockholms Universitet har forskat på luktsinnet och menar att om minnen är från den tidiga barndomen så aktiverats de områden i hjärnan som är kopplade till luktsinnet mer än de delar i hjärnan som är kopplade till språksinnet. Det lilla barnet har ett mer utvecklat luktsinne än språksinne. Det finns en direkt koppling till amygdala, som är vårt emotionella centrum i hjärnan.

Han gjorde även en studie med 40 personer som ansågs vara duktiga på att föreställa sig dofter. Men när han satte näsklämmor på dem, så att de inte kunde röra på näsborrarna och vädra i luften, hade de svårare att föreställa sig doften eller lukten de anmodades känna.

Doft som priming

I kapitlet ”Priming” på sidan 45 beskrev vi hur vissa platser förför oss med goda dofter i sina lokaler. Det fungerar även omvänt.

MI: En tandläkare jag gick till förut hade sin mottagning i ett hus där det alltid luktade avlopp i trapphuset. Jag var äcklad innan jag ens klivit in i väntrummet. När jag påpekade detta för de som jobbade var de helt omedvetna om lukten. Vår luktvärld är nämligen väldigt föränderlig. Vi vänjer oss snabbt vid en lukt, så till slut känner vi inte den (det är därför en del blir immuna mot sin parfym och tar mer och mer för att de själva ska kunna känna doften). Lukterna bildar efter ett tag en bakgrund som vi inte känner av, men så fort det kommer in en ny lukt kan vi urskilja den. Då sätts varningssystemet i hjärnan igång.

Parfym eller inte?

En kvinnlig kollega till Lucas har inte bara uppmärksammat oss båda på, utan också, medvetandegjort just vikten att anpassa parfym, och i vissa lägen undvika parfym, för att inte inkräkta på den andra personen vid ett möte. Hennes erfarenhet är att det är speciellt viktigt vid möten över kulturgränser. Att undvika parfym blir då ett sätt att signalera neutralitet men också en möjlighet att respektera och signalera ödmjukhet. Vi tycker det är en human och professionell tanke.

Det finns väl inget värre än när någon har för mycket parfym på sig (fråga dina nära och kära om du tar för mycket av din favoritparfym). Eller när någon luktar mycket svett...

MI: Jag hoppade in i en taxi häromdagen och hoppade av tidigare än planerat på grund av att chauffören stank så mycket svett. Jag

stod inte ut. Vikten av att lukta gott är stor, inte bara i taxibilar. ”Hel och ren”, sa alltid mamma och det vill vi väl förhoppningsvis vara allihopa. Vet man med sig att man har svettproblem kan man nu lindra det med botoxbehandlingar om inte vanliga deodoranter räcker. 3,5 procent av befolkningen lider även av att de har extremt mycket handsvett, hyperhidrosos, och det går att få bukt med på liknande sätt. Enligt en undersökning gjort av ett dejtingföretag ogillar vi mest följande saker hos andra:

- Svettlukt 39,3 %
- Dålig andedräkt 26,5 %
- Övervikt 21 %
- Svordomar 3,7 %
- Pratar för tyst 3,3 %
- Undervikt 3,2 %
- Dålig klädsmaak 3 %

Doft hjälp vid dejting

En forskare, Tim Dowling, gjorde ett försök att bevisa eller motbevisa den gamla devisen att du bokstavligen kan ”lukta” dig till kompatibilitet vid val av partner. Människor är kapabla att sniffa ut vissa delar av våra potentiella partners dna som utgör deras immunförsvar, MHC-gener, för att avgöra vem vi är kompatibla med. Vi har en förmåga att dras till människor vars MHC-kompositioner skiljer sig från vår egen, så att immunsystemet hos vår avkomma täcker så många sjukdomar som möjligt. Dowling påvisade att lukt/doft verkligen fungerar för att hjälpa oss att hitta rätt partner. Och även om det förmodligen inte är det enda sättet som vi väljer vår själsfrände på, är det en av de faktorer som de flesta människor kanske inte ens tänker på vid val av partner.

En annan studie visar att när en kvinna inte är kär, är hon ganska bra på att känna igen de unika dofterna hos sin pojkvän, hennes manliga vänner och hennes väninnor. Men när hon är kär minskar hennes förmåga att identifiera hennes manliga vänner unika dofter. Ju mer fäst hon känner sig till sin partner, desto mindre kunde hon identifiera dofter av andra män. Vårt luktsinne bokstavligen hindrar oss från att sniffa ut alternativa partner medan vi dejtar någon annan, förmodligen för att skydda monogami i ett förhållande.

Äldre män luktar godast

Japanska forskare delade in försökspersoner i åldersgrupperna 20–30, 45–55 och 75–95 och under fem nätter fick de sova med en T-shirt som hade absorberande kuddar insydda i armhålorna. Bäst luktade 75–95-åringarna och allra bäst doftade männen i denna ålder. Forskarna trodde att det var den sjunkande halten av testosteron som gjorde att de fick bästa betyg. Sämst luktade de yngre männen.

Fysiska funktioner

– svåra att viljestyra

”Rodnaden är dygdens färg.”

DIOGENES

Kroppens fysiska funktioner som till exempel rodnad, svettningar, hjärtrytm, blodtryck, hudtemperatur etc. avslöjar människors känslor. De kallas det autonoma nervsystemet. Dessa funktioner är oerhört svåra att viljestyra. När vi hamnar i en farofylld eller stressfylld situation mobiliserar kroppen sina resurser för att överleva; pulsen ökar, musklerna blir spända, blodet strömmar till de stora muskelgrupperna, stresshormonerna adrenalin, noradrenalin och kortisol ökar, vi svettas, pupillerna vidgas etc. Detta är en kvarleva från urminnes tider.

Att rodna

MI: Våldigt ofta får jag frågan om hur man gör för att sluta rodna. Tyvärr är rodnaden inte så lätt att kontrollera. Det är beklagligt, eftersom många lider otroligt mycket av det. Till män som frågar brukar jag hänvisa till en brittisk undersökning som visade att kvinnor tänder på rödbrusiga män, eftersom en lätt rodnad signalerar välmående och dominans. Det är tecken på att ”de är

alfahannar med hög testosteronhalt”. Dock gäller det att de inte blir högröda i ansiktet för då signalerar de ilska och aggression.

Sin rodnad är det oftast bara en själv som reagerar över. Omgivningen varken uppfattar den speciellt ofta eller dömer själva ”rodnandet”. Om man är rädd för att bli generad och rodna och det upptar ens tankar totalt, reagerar man med obehag när man känner värmen om kinderna komma smygande. Man kan då börja skruva på sig, bli stel som en pinne eller på något annat sätt reagera i kroppen. Dessa ickeverbala tecken märker dock andra och reagerar på. Man kan upplevas som nervös och ofokuserad. Så vad gör man? Rädslan är egentligen bara en tanke och den existerar bara i ens huvud. Man kan testa att fråga sig: Vad är det värsta som kan hända? Att rodna! Är det så farligt då? Vad gör det om jag är lite röd om kinderna? Skulle du själv döma någon efter kindens färg? Förmodligen inte. Lita på att andra vill dig väl.

Ett tips om man ofta blir flammig på halsen och bröstet vid nervositet är att ha en sjal/scarf/polo eller något annat som döljer detta hudparti för att känna sig säkrare. Är man rädd för att ens öron ska bli röda vid muntlig presentation i skolan kan man ha håret utsläppt så att inte öronen syns. Det handlar om medvetenhet och att hjälpa sig själv. Har man större problem med sin rodnad så det är som en sjuklig fobi, erytrofobi, kan man söka hjälp med KBT-terapi eller i undantagsfall operera.

Stressreaktionerna klingar av

Hjärtklappning känner nog de flesta igen. Det är inget som syns utåt, men för den utsatta personen känns det som om hjärtat ska sprängas, vilken kan vara väldigt obehagligt. Synligare är det dock med darrande händer. De är svårare att dölja.

MI: När jag blir nervös kan mina knän börja hoppa och skaka okontrollerat. Jag vet aldrig när det ska ”slå till”, så därför har jag

alltid byxor eller kjol som går ner över knäna när jag är på scenen, så det inte syns ifall det skulle ske. Allt för att känna mig trygg.

I nästa kapitel ”Nervositet” på sidan 167 ger vi tips på hur du kan göra när du är nervös. Alla våra olika stressreaktioner beror på kroppens överskottsenergi. Viktigt att ha i åtanke är att själva rodnaden, hjärtklappningen eller skakningarna oftast går över ganska snabbt. Kroppen orkar nämligen inte ha sig själv i larmberedskap speciellt länge, utan det klingar av.

Hjälp till självhjälp

Hur gör de som jobbar inom yrken där det är livsviktigt att kunna kontrollera sina kroppsliga reaktioner, där det är skillnad mellan liv och död om de skakar på handen eller får minnesförlust? Jo, de lär sig medveten andning. Andningen är det enda i det autonoma nervsystemet som du kan styra. Vi andas cirka 1000 andetag i timmen helt automatiskt. När vi utsätts för fara kan axlarna åka upp till öronen, andningen öka kraftigt och vi kan börja andas med öppen mun. Då är det viktigt att ta kontrollen, stänga munnen och andas genom näsan för att få ner andningen i buken och medvetet ta lugnare andetag. Att stilla sig själv! Det lär man sig bland annat genom meditation, att utföra yoga eller praktisera mindfulness.

Andningsankaret

Inom mindfulness är detta så centralt att man talar om andningen som ett ankare man har att ta till när det blåser storm inombords. Det finns massor av avhandlingar och forskning på ämnet på universitetsnivå, bland annat från Örebro Universitet.

Det bästa är att stänga munnen och alltid andas genom näsan för då kommer mer syre till cellerna och luften värms upp och blir fuktig innan den går vidare ner i luftvägar och lungor. Näspassagen

är också trängre än munnen, vilket automatiskt leder till att en mindre volym luft andas in och ut. Det är positivt, eftersom så kallad "överandning" inte är bra för kroppen. Alltför många överandas, vilket skapar trötthet. Det vi behöver är en lugn andning. Att andas in genom näsan gör också att 75 procent av alla luftburna bakterier rensas bort. När vi andas ut genom näsan så utgör den ett filter som skyddar mot att för mycket vatten och värme lämnar oss, vilket sker när man andas ut med öppen mun. När man andas in med öppen mun får man i sig alltför kall och torr luft.



Andnings-
ankaret.

I QR-koden finns en mindfulnessövning i andning.

Längst bak i boken finns boktips om mindfulness.

Andningen är oerhört viktig i samspelet med andra

Vi tog tidigare i boken upp rapport samt att spegla en persons gester och rörelsemönster. Professor Michael Wheeler på Harvard Business School säger att sådan positiv synkronisering är ett tecken på trovärdighet och ger en känsla av samhörighet vilket påverkar hjärtnivå och andning. Generellt är det ett bra tips att andas i samma takt för att försöka komma i rätt fas med den du kommunicerar med. Men var diskret bara! Prova hemma på någon närstående först.



Mi pratar
om fysiska
funktioner och
andning.

Nervositet

– bara cirka 10 % syns

"I'm always nervous before I go on stage, but once I'm out there everything is great and it's my favorite place to be."

CHRISTINA AGUILERA

MI: Även de mest rutinerade skådespelarna och artisterna blir nervösa. En del tar betablockerare och en kollega använde till och med syrgas som han hade vid sidan av scenen. Vi känner faktiskt ingen som helt oberörd ställer sig framför en publik eller TV-kamera. Jag skulle bli oroad om jag INTE var nervös och se det som ett tecken på att jag inte var riktigt fokuserad och laddad inför uppgiften. Jag väljer att se min nervositet som något bra och att kalla det jag är exalterad, vilket känns som ett mer positivt laddat ord.



Vanligaste rädslan

Det sägs att 43 procent av alla människor är mer rädda för att tala inför andra än för att dö! Vi hittar dock inte källan till denna procentsats som det ofta hänvisas till i dessa sammanhang, men den sätter ändå fingret på det obehag som människor känner inför denna uppgift.

MI: Jag hade en workshop för en grupp chefer och de gick hellre på glödande kol (som också var en del av utbildningens övningar) än talade inför sina kollegor. En del vägrade helt sonika att gå upp på scenen. Att tala inför andra är den vanligaste rädslan vi människor har, enligt psykologiprofessorn Tomas Furmark. Han är en av författarna till boken "Social fobi", som ger råd utifrån KBT i ämnet. Han och hans kollegor forskar bland annat i social fobi och talångslan, och enligt deras undersökningar upplever en av fyra att det är "rejält obehagligt" att tala inför andra. Varför kan man undra?

Det är vår gamla stenåldershjärna som spökar igen. Förr hotade det ju individens överlevnad om man blev utstött ur gruppen; man skulle inte utmana ledaren/alfahannen eftersom det var farligt. Det autonoma nervsystemet (se sidan 163) slog till och man fick ökat påslag av adrenalin, noradrenalin, kortisol och andra stresshormoner. Denna gamla stenåldersreaktion på "hotet" att tala inför gruppen fyllde en funktion då, men är ju helt värdelöst nu. Det hade varit fiffigare om reaktionen varit att vi blev mer logiska och strategiskt tänkande istället för att drabbas av plötslig trögtänkheter och blackout ... Nu är det tyvärr inte så!

Tecken på obehag, kopplat till nervositet, är när man:

- leker med håret
- tar sig i nacken

- gnuggar händerna
- vidrör ansiktet frekvent
- blinkar alldeles för mycket
- har sammanpressade läppar
- gäspar (kan vara av nervositet och inte enbart trötthet, för själva gäspningen hjälper oss att reglera kroppstemperaturen; stress och obehag gör ju att "hjärnan kokar")
- har tårna pekandes mot varandra
- har axlarna uppe vid öronen
- får handsvett

Let's dance

MI: År 2008 var jag med i "Let's Dance" på TV4. Det var oerhört kul, men svårt. Jag dansade med Johan Andersson. Till dansen quickstep hade vi fått låten "Puttin' on the Ritz" och det kändes då helt naturligt att välja hög hatt och käpp till detta nummer. I replokalen gick det hur bra som helst att jonglera med denna käpp och jag tappade den inte en enda gång, men när direktsändningen satte igång och jag visste att det var över 1,5 miljon tittare och att jag skulle poängbedömas av en skoningslös jury, då fick jag något som jag aldrig brukar ha ... handsvett. Det autonoma nervsystemet slog till med full kraft. Bang! Handsvett och käpp är ingen bra kombination. Jag såg att även min danslärare torkade händerna på byxorna. Även han hade tydligen handsvett. Paniken steg! Hur skulle det gå? Skulle jag nu tappa denna käpp och göra bort mig totalt inför hela svenska folket?





Mi dansar
salsa i Let's
Dance.

Med de negativa tankarna fick jag ju ännu mer handsvett såklart.

– Plats på scen för Mi Ridell och hennes partner Johan Andersson i en quickstep!

Speakers röst markerade att nu var det dags. Vi intog våra platser och musiken satte igång och hela mitt inre var som ett stormande hav och min inre röst skrek högt inuti mig:

– Helvetes jävla skit, helvetes jävla skit, helvetes jävla skit, jag döooooooooöör!

Men det gjorde jag såklart inte, utan jag klarade dansen galant och såg, när jag tittade på inspelningen efteråt, helt cool och säker ut. Käppen tappade jag inte heller.

Vad jag ville säga med denna lilla anekdot var att bara cirka 10 procent av din nervositet syns utåt enligt forskning. När jag har haft workshops och folk har spelats in och fått se sig själva efteråt, så säger alla att de ser mycket lugnare och säkrare ut än hur de kände sig inombords. Så ha det i minnet när du känner att du är nervös och ditt inre känns som en orkan!

Utsätt dig

Det är viktigt att utsätta sig och träna på att tala inför andra. Tyvärr övas det inte tillräckligt på muntlig presentation i skolorna idag. Återigen – inför retorik och presentationsteknik på schemat genast! Dagens samhälle ställer högre krav på oss nu att vi ska kunna ställa oss upp och föra fram ett budskap, oavsett om det är på jobbet eller barnens dagis. Forskarna tipsar om att man ska utsätta sig stegvis. Först kan man prata hemma högt framför spegeln, sedan kan man pröva att prata inför partnern eller vännen och därefter öka antalet åhörare. Och tänk på det som vi skrev tidigare att stressreaktionerna i det autonoma nervsystemet inte håller i sig så länge – de avtar fortare än du tror. Håll ut! Du blir successivt säkrare och säkrare. Oftast

är det tanken på vad som eventuellt skulle kunna hända som sätter krokben för oss. Men vad är det värsta som kan hända kan man fråga sig? Säg att man är rädd för att till exempel svimma. Hur många gånger har det hänt? Om än någonsin? Nä, just det! Den delen av hjärnan som styr stresssystemet kan inte skilja mellan ett verkligt hot och ett inbillat tänkt hot. Jag, Mi, tänkte ju helt galet inför min direktsända dans i TV4 när jag målade upp det värsta som skulle kunna hända.

Nej, tänk istället på det bästa scenariot – vad är det bästa som kan hända? Var i den känslan! Tänk på när något gick riktigt bra. Ta med den känslan in på din ”scen”, vare sig den är på jobbet eller privat.

Mental träning

Idrottsmän ser ofta sig själva för sitt inre exempelvis hoppa över ribban INNAN de gör det. De ser det och framförallt känner de det inom sig först. Känslan av att lyckas! De skapar minnen av framtiden. Redan Ingmar Stenmark såg sitt bästa åk framför sig på 70-talet, kände in det och sedan var det ”bar å åk”. Det är bara att slå upp sportsidorna i någon tidning så står det att läsa om hur idrottsmän använder sig av sina personliga mentala tränare.

Och det funkar inom alla områden, inte bara inom idrotten. Det kallas mental träning eller kreativ visualisering och är absolut inget hokus pokus. Det fick sin biologiska vetenskapliga förklaring i och med att man fann spegelneuronen i början av 90-talet. Kjell Enhager, som vi tidigare har nämnt, är en framstående mental tränare, Tomas Enhager och Olof Röhlander likaså. Förgrundspersonen i Sverige, Lars-Eric Uneståhl, är världsberömd för sin forskning i ämnet och har skrivit en massa spännande böcker som vi varmt rekommenderar om hur du med hjälp av mental träning kan gå ner i vikt, sluta röka, få bättre självkänsla etc. Tips om böcker i ämnet och av dessa personer finns längst bak i boken.

Vi uppfattar inte INTE

Vår hjärna är helt fantastisk, men den kan inte uppfatta ordet inte. Ni har säkert hört det förut, men det tål att upprepas.

– Tänk inte på en rosa elefant!

Det blir ju helt omöjligt, för du gör dig först en bild av hur en rosa elefant skulle se ut, sedan ska du alltså inte tänka på den, men då har det ju redan skett! Så när du är nervös ska du inte säga:

– Jag är inte nervös, jag är inte nervös, jag är inte nervös!

Då skickar du fel signaler till ditt undermedvetna. Tänk istället:

– Jag är lugn, jag är lugn, jag är lugn.

Då uppfattar ditt undermedvetna ordet ”lugn” och tar till sig det och den känsla som ordet ger.

Vad du tänker materialiserar sig som kemikalier i kroppen. Det vi tänker bildar neuropeptider som skickas ut i kroppen (neuropeptider är proteinliknande molekyler som framställs i hjärnan). Positiva tankar sprider goda nyttiga neuropeptider och hormoner medan upprepade negativa tankar skickar ut onyttiga. Vi kan godtyckligt välja våra tankar. När vi känner positiva känslor så sätts kroppens kemikaliefabrik igång och producerar ”goda” kemikalier som till exempel endorfiner, serotonin och oxytocin.

Med våra tankar skapar vi vår verklighet.

BUDDHA

Skaffa en trigger

Du kanske har lagt märke till alla konstiga gester idrottsmän har innan de utför det de ska. Titta exempelvis på Stefan Holm hur han gjorde sina rörelser och drog i sin tröja, eller på Carolina Klüft som slog sig på benen. Det kallas för triggers och ger signaler till kroppen att ”nu gäller det”. Du kan skapa dina egna gester som du gör innan

det gäller för just dig, som ger dig signalen att ”nu jäklar är det dags”.

MI: Min trigger är att blunda och knyta högra näven. Det behöver inte vara krångligare än så. Adrenalintillförseln startar och jag dras till medvetenhet och fokus genom denna gest.

LUCAS: Förutom att ha en trigger, brukar jag ta mig geografiskt till området i god tid så jag hinner ta in atmosfären, lämna allt annat bakom mig. Jag lyssnar på musik som gör mig positiv så att jag hamnar i rätt stämning. Ibland ringer någon som ger mig den där boosten och energin just innan ett framförande. Det är en bra idé att ta med dig någon som just har den uppgiften inför ett viktigt möte, att faktiskt bara finnas för dig och peppa innan du går in och gör ditt uppträdande, håller ditt tal eller anförande.

Tala inte oförberedd

Vi känner inga duktiga talare som ställer sig upp helt oförberedda. Känslan av att vara förberedd gör att du blir mindre nervös. Du har full koll på ämnet, på vad du vill säga och vet hur du inleder och avslutar (se fler tips på sidan 199). Tänk på Churchill som sa att ”det finns inget som kräver så mycket förberedelse som ett till synes spontant tal”. Mi och hennes kollegor inom teatern verkar spontana inom till exempel farser och komedier på TV och privatteatrar, men det hela är egentligen väldigt väl inrepeterat. Konsten är att det ska framstå som spontant.

Sök stöd hos åhörarna

Kom ihåg att de som lyssnar vill dig väl. Utnyttja deras välvilja. Generellt sätter sig de som är intresserade och beredda på interaktion längst fram. De som representerar ledning eller andra med status sätter sig oftast längst fram till höger räknat från din plats som talare. Då har

de nära fram till talarpodiet för att påannonsera dig, eller också kan det vara nästa talare som ska upp på scen. Denna grupp bör du vända dig till och få ögonkontakt med ifall du vill få medhåll, förankra påståenden eller förstärka ditt ethos/ditt budskap. Deras nickningar kan göra avtryck i hela åhörargruppen. Längst fram till vänster, från din position som talare, sätter sig ofta åhörare som är intresserade och nyfikna, de som gärna vill ha kontakt och interagera, men som inte har möjlighet att sitta med dem till höger. Även denna grupp är bra att söka stöd hos genom ögonkontakt. Längst bak till vänster sätter sig ofta de som är kritiska, men också de som vill sova och är mindre engagerade. Av den anledningen bör du inte jaga deras uppmärksamhet såvida du inte vill ha flera kritiska reflektioner på din föreläsning. Om tiden är knapp och du inte vill komma i längre diskussioner bör du undvika såväl ögonkontakt som frågor därifrån.

Generellt är det självklart bra att få hela gruppen engagerad genom att ta en tydlig ögonkontakt med personer överallt i publiken; en så kallad ”sydeuropeisk ögonkontakt” på drygt 3 sekunder skapar en relation och publiken känner sig sedd och delaktig.

Andra tips när du blir nervös:

Lära dig andningsövningar (se sidan 165), andningen lugnar och är ett tryggt redskap.

- Torr i munnen? Bit dig själv i tungspetsen så avsöndras saliv. Att dricka om och om igen kan ge ett nervöst intryck. Många är de talare, föreläsare, presentatörer och medverkande i TV som konstant dricker. De kan inte hålla ett 2 minuter långt tal utan att ha ett vattenglas som ”snuttefilt”. Det är bara en ovana, du dör ej av vätskebrist!



- Använd sköna kläder som du trivs i och känner dig stark i så slipper du tänka på hur du ser ut. Stå stadigt i sköna skor.
- Om du, som Mi, får ”hoppande” knän, använd inte kort kjol eller tights byxor då det syns.
- Om du blir rödflammig på halsen, ha höghalsat eller bär scarf. Och om du är med i TV kan du be sminkösen att sminka och pudra ner på halsen och dekolletaget också.
- Om du rodnar är det ju inte så lätt att dölja, men jag, Mi, brukar ha smink så det inte syns.
- Några TV-tips: Tacka alltid ja till smink, oavsett om du är man eller kvinna, om du är med i TV, annars ser man alldeles konstig och grå ut.
- Ha inga smårutiga eller småmönstrade kläder, för de ”kryper” i bild. Röda kläder är inte heller att rekommendera. Helsvart ser också trist ut. Bär helst inte polotröja, för avsaknaden av att se din hals gör sig inte bra på bild (se även fotograf Angelica Engströms tips på sidan 222).
- Om du har armsvett, bär då kavaj eller jacka så svettingarna inte syns. Vet du med dig att du har onormalt mycket handsvett eller armsvett, så kan du överväga att göra något åt det. Du kan få bukt med det med hjälp av Botox.

Lider du av din talängslan, rekommenderar vi att du går en kurs i presentationsteknik. Kontakta oss, vi eller några av våra kollegor hjälper dig mer än gärna (kontaktinfo på sidan 237). Upplever du att det är ett socialt handikapp kan du gå i kognitiv beteendeterapi, KBT, som enligt forskarna är det bästa sättet att bota denna fobi.



Mi visar olika gester vid nervositet.

Beröring och avstånd

– tänk på kulturella skillnader

*"Min man sa att han behövde mer utrymme-
så jag låste honom ute."*

ROSANNE ARNOLD

Alla människor har ett eget revir som är väldigt viktigt att upprätthålla, eftersom alla behöver ha ett område som är ens " eget". Forskarna pratar om komfortzoner och det kan skilja sig mellan olika länder (återigen: läs på om hur det är i just det land den du kommunicerar med kommer ifrån eller i det land som du befinner dig i).

En av de främsta forskarna i ämnet, den amerikanske antropologen Edward T Hall, studerade vårt behov av avstånd, så kallade proxemics. Vi i norra Europa har ett relativt långt avstånd mellan varandra då vi samtalar beroende på att vi har en nedärvd uppfattning om komforten, det vill säga det avstånd vi vill ha till våra medmänniskor. Detta påverkar hur vi står och pratar med andra, hur vi placerar oss i rum, i hissar eller bussar med obekanta.

Hur nära får du komma andra?

När man talar om den intima zonen i Sverige har man cirka 0–0,5 meter mellan sig. Då är det någon man är otroligt nära som befinner sig där; ens partner eller barn. Vissa yrkesgrupper rör sig

i denna intima zon såsom tandläkare, läkare, optiker, skönhets- salonger etc. De behöver vara extra vaksamma och respektera att det är väldigt nära och ibland kan kännas obehagligt för deras kunder och patienter.

Den personliga zonen är 0,5–1,5 meter. Där befinner sig vänner, arbetskamrater och kunder. Man brukar säga att vårt komfortavstånd är ungefär 50–70 centimeter. Inom militären pratar man om armlängds avstånd vid marscher och uppställningar, och armbågsavstånd i sidled. Det sammanfaller paradoxalt nog med det kommunikationsavstånd som vi håller.

Den sociala zonen är 1,5–3 meter. Det är sällan vi ställer oss närmare en främling på busshållplatsen än 3 meter.

Se i QR-koden när John Travolta invaderar Scarlett Johanssons revir på Oscarsgalans röda matta 2015. Det blev en "snackis" världen över efteråt.

Vad händer om någon kommer för nära?

Den omedelbara limbiska reaktionen när någon kommer för nära är att instinktivt backa, rygga tillbaka eller helt sonika gå sin väg. När någon invaderar ens revir, kan det även skapa stressreaktioner såsom hyperventilering, ökad puls, rodnad etc. (se sidan 163 om det autonoma nervsystemet).

Forskning har visat, vilket du nog själv känner igen, att när någon kommer innanför den intima zonen och ställer frågor är det inte bara besvärande, utan det känns som någon gör ett intrång i integriteten. Det blir dessutom mycket svårare att inte svara sanningsenligt. Detta faktum är något de slipade förhørsledarna, utredarna, spionerna och andra personer som mer aktivt planerar sina samtal, medvetet använder vid förhör och konfronterande samtal.

Vid ett tillfälle då Mi hjälpte Lucas under en kontakt med en



John Travolta och Scarlett Johansson på Oscarsgalan.

person, skulle Mi bekräfta Lucas legend genom att hälsa på honom och bekräfta hans falska namn. Vi hade kommit överens om att Mi skulle ta kontakt genom att ropa Lucas tillfälliga alias och vinka till sig honom och den andre personen. Men när Mi skulle hälsa på den andre personen ryggade han bakåt väldigt påtagligt. Mi kom uppenbarligen alldeles för nära och hade för mycket energi för att han skulle känna sig bekväm.

Beröring

Flera undersökningar visar att servitriser och servitörer som vidrör sin gäst genom att exempelvis hälsa genom att ta i hand får 17–40 procent mer i drinks!

Beröring är oerhört viktigt och vi behöver minst 4 kramar om dagen för att må bra enligt en studie, 8 helst och får vi över 12 kan vi skatta oss lyckliga. Avsaknaden av beröring är ett samhällsproblem och de som exempelvis har suttit i fängelse vittnar om att det värsta var att ingen tog i dem under alla år. Spädbarn dör om de inte får beröring. Så djupt är detta behov. ”En kram säger mer än tusen handslag” är ett ordspråk som Mi skriver under på men Lucas är mer skeptisk. Det beror på att vi är olika. Mi är en riktig boaorm som älskar att kramas och flyger ibland på de hon möter med en kram och har då märkt att det inte alltid är så populärt. En del personer, som Lucas till exempel, har sitt revir och vill hellre ta i hand med dem han inte känner. Det handlar om att skapa rapport även där, att känna av vilken energinivå som den andre personen är på. Ska det tas i hand? Kindpussas? Kramas? Vad gäller? Och det kan såklart vara olika i olika länder.

De kulturella skillnaderna som var ganska tydliga en generation tillbaka tenderar att minska med den ständigt pågående globaliseringen och ökade insynen i olika kulturer med hjälp av internet, TV, radio och annan spridning. Därigenom ökar inte bara

kunskapen om olika kulturella skillnader, utan också förståelsen då någon avviker. Sannolikt minskar också skillnader eftersom hälsningsbeteenden blir synkroniserade över kontinenter med gemensamma TV och Youtubeproduktioner.

Lucas fadäser rörande möten med personer från Arabvärlden och öststaterna skulle kunna bli en hel bok bara gällande handskakningar, misslyckade kramar, tänkta kindpussas som istället blivit på munnen. Det flesta situationer har dock istället blivit föremål för skratt och början på en god relation eftersom man visar sig mänsklig, men med en ambition att anpassa sig. Sannolikt är det också fadäser som nästa generation undviker med självklarhet medan vår generation snarast kommer att uppfattas som mossig.



Nivåer

Det är inte bara avstånd utan också nivåer som påverkar våra relationer när vi kommunicerar med andra.

På teatern kallar vi det högstatus och lågstatus. När två kommunicerar, hamnar den som står eller är fysiskt längre i en högstatusposition och den som sitter eller är mycket kortare i en lågstatusposition. För den goda kommunikationen och det goda samtalet, bör man helst vara på samma nivå.

Genom att hålla ett längre avstånd till personer som avviker i längd minskar du höjdskillnad mellan er, vilket är ett enkelt sätt att skapa mer jämlik statusnivå. Du kan också utnyttja det genom att sätta er på ett sätt så att skillnaden blir mindre.

Vissa personer har en ovana att snarare göra tvärtom, vilket kan förminska en annan person. Det är härskarteknik (se mer på sid 155)! Att placera en person lågt eller med en hög bordsskiva framför, inte bara förminskar en person, utan berövar också den på sitt kroppsspråk. Tidigare gjordes det, kanske omedvetet, vid paneldebatter i TV. Flera exempel finns på Youtube från svenska partiledardebatter där kvinnliga partiledare får ha bordsskivan i brösthöjd då bordet är anpassat för de långa, manliga partiledarna. På senare år har dock producenterna uppmärksamrats på detta och använder om nödvändigt en pall som inte syns i bild, för att samtliga i panelen ska få samma förutsättningar.

Före detta partiledaren Carl Bildt, som är lång, råkade ut för att en stol havererade och sjönk ihop precis då han var i färd med ett inlägg i en debatt.

Handslaget

Det går inte att skriva en bok om kroppsspråk utan att nämna

handslaget – hur man skakar hand. I många situationer där tidigare generationer skakade hand, kramas man idag. Handslaget finns dock kvar i alla formella och affärsmässiga kontakter. En del sjukvårdspersonal har medvetet börjat undvika att ta i hand, som ett led att minska smittorisken.

I de formella och yrkesmässiga kontakterna är det den första och ibland enda fysiska kontakten man har med en person som man träffar. Handslaget är då också en del av det första intryck man ger, något du aldrig kan ändra, och är därför viktigt.

Vi känner en större närhet till och förtroende för någon vi vidrört. När man rör vid en annan människa frigörs kemikalier i hjärnan, bland annat ”bonding”-kemikalien oxytocin. Det gör att man känner sig vänligt inställd till den personen. Att göra ett medvetet och närvarande handslag som en del i en hälsning är en del av ditt

varumärke, det ethos som du väljer att presentera.

Undvik därför det så ofta använda slappa handslaget som benämns ”döda fisken”. Ofta brukar den vara en del av ett fullständigt intetsägande och oengagerat avtryck, som kombineras med ett mumlande till verbal hälsningsfras och undvikande av ögonkontakt.

Undvik också att göra handslaget till en kraftmätning, där du ska visa din kraft genom att klämma åt den andre för hårt och nagla fast denne i ett järngrepp och därtill använda en alltför intensiv blick. Retoriskt brukar man prata om decorum, att anpassa sig. Då Mi föreläste för kranförare vid ett tillfälle råkade hon ut just för detta. En av kranförarna



Här sjunker
Carl Bildt.



missade att anpassa sig och hälsade så hårt att hon fick en blodutgjutning över handloven och knogen, vilket skruvstäd! Se den röda svullnaden på bilden.

Alla kan vi nog dra oss till minnes både ett för hårt och ett för löst handslag.

Men hur bör man göra?

Ett tydligt bestämt handslag om hela handen, inte bara om själva fingrarna.

Titta den andre i ögonen samtidigt och leverera din hälsningsfras.

Var närvarande!

Se till att din hand är bar, inga handskar.

Undvik, om möjligt, att vara kall eller svettig om handen.

Vill du visa mer engagemang och förlänga kontakten, kan du omfamna handen med ytterligare en hand eller hålla om den andres underarm. Denna gest kallas ”politikerhandslaget” och uppskattas definitivt inte av alla. Det blir för mycket kontakt och kan uppfattas som konfrontativt.

Ifall du böjer dig in mot den andre en aning samtidigt som du hälsar kommer du in i den andres intima zon – var medveten om det. Sträcker du ut din arm helt rakt och ryggar tillbaka är du längre bort en armlängds avstånd vilket signalerar distansering.

Vrider du aningen på handen så din hand är överst är det ett dominansbeteende; en vilja att kontrollera den andre.

Kvinnor, om ni niger samtidigt som ni skakar hand kan det tolkas som underkastelse – var medvetna om det. Ibland är det passande, som när man hälsar på så kallade högstatuspersoner, men oftast inte.



Titta på följande klipp på ett handslag mellan Obama och Putin i september 2015.

Observera vad kroppsspråket signalerar om deras relation, inte bara handskakningen utan också kroppsvinklarna och blickarna då de skiljs åt.



Obama och Putin skakar hand.



Mi visar olika exempel på handslag, nivåer och avstånd.

Rösten

– ditt hörbara ”jag”

”Rösten är ett andra ansikte!”

GÉRARD BAUËR

Vi är ofta väl medvetna om hur andra låter, i synnerhet om det är någonting i en röst som vi blir irriterade av. Om någon mumlar eller talar monotont tycker vi att den som talar kanske inte alls är engagerad. En tunn och pipig röst kan ge bilden av en barnslig eller osäker person, en pressad röst kan ge bilden av en arrogant person osv. Däremot är många människor totalt omedvetna om hur de själva låter. Om de hör sin röst inspelad, säger de att de inte känner igen sig. Och det är sant! Vad du hör från dina stämband och vad andra hör är inte riktigt detsamma. Många har problem med heshet. En otränad talare som vill höras bättre försöker öka röststyrkan, men en tränad talare gör det genom att öka lufttrycket från lungorna, det så kallade påblåset. Med ökat påblås blir rösten stabil, klangfull och fri från knarr. En otränad talare tar i och pressar ner själva stämbanden, vilket ger heshet i det långa loppet. Men med medveten övning kan man så småningom arbeta fram en sådan röst som ger dig det professionella självförtroendet i rösten, framförallt i talarsituationer. Har du sett underbara filmen ”The King’s Speech”? Ett fantastiskt exempel på att övning ger färdighet.

Den ljusa rösten

MI: Jag har en ganska ljus röst. Jag jobbar med att försöka få ner den till ett behagligare tonläge. Innan jag ska framträda gäspar jag så att struphuvudet sänker sig och på så sätt får jag ner röstens tonläge till en behagligare nivå. Margaret Thatcher hade samma problem och fick hjälp med att sänka sitt tonläge markant, i syfte att låta mer trovärdig. Hon sänkte sin pitch med hela 46 Hz genom talövningar. Och som hon lät sedan! Kraftfull, minst sagt! Inte undra på att människor fällde kommentarer som ”The only man in the parliament” om henne efter det. Hennes pitch hamnade någonstans mellan en normal kvinnas och en mans. Män har ju en fördel genom att deras stämband är längre och vibrerar långsammare, något som per automatik gör att deras röst blir djupare och upplevs seriösare. Orättvist, men tyvärr sant!

När en person blir stressad åker andningen upp i bröstkorgen, axlarna höjs och rösten blir ljusare. Och en ljus röst blir alltså ännu ljusare och i vissa fall olidlig att lyssna på. Därför är det viktigt, speciellt om du vet med dig att du har en ljus röst eller problem med rösten på något sätt, att lära dig rätt andningsteknik (se sidan 165), att sänka axlarna och visa ”glada punkten” (se sidan 76).

Vissa går även upp i tonläge i slutet på meningar, något som kan vara okej i vardagligt tal, men som är en rejäl pondusdödare i offentliga sammanhang. Vänj dig av med det!

Den snabba rösten

MI: Jag talar också för fort tyvärr. Det är inte bra! Snabbt prat kan verka forcerat och stressat och ge intrycket av att den som talar har bråttom eller är nervös; åhörarna missar eventuellt det man säger och i värsta fall förlorar intresset eftersom de inte hänger med i det snabba taltempot. För min del är det en del av min personlighet

att tala snabbt och rappt, men jag lägger medvetet in pauser och långsamma delar i mitt framförande också. Och när jag talar med en mörkare röst så sänks mitt taltempo per automatik.

Personligen tycker jag det är förfärligt att lyssna till någon som talar för lååååååååååångsamt. Då tappar jag intresset på direkten!

En studie gjordes på en radiokanal, där reklamrösten spelades olika fort för testpersoner. När talhastigheten höjdes till 125 procent tyckte åhörarna att reklamrösten lät kunnigare, klokare och ärligare. De tyckte även att det de sa var mer medryckande!

Att tala snabbt anses på en del håll i världen som kompetent, men i till exempel Korea är det tvärtom. Så det kan finnas kulturella skillnader också.

Variera och anpassa rösten

Oavsett om du är en snabbpratare eller en som pratar långsamt är det viktigt att du varierar dig när du talar. Variera taltempot, röstläget och ljudstyrkan för att bibehålla intresset. Och anpassa din röst efter situationen. En polis kan ju exempelvis inte ha samma "röst" när hen talar med en vuxen manlig våldsbrottsling som när hen talar med ett minderårigt kvinnligt våldtäktsoffer. Det kan ju verka självklart, men tyvärr så sker det misstaget ibland och upplevelsen hos våldtagna kvinnor blir då att själva utfrågningen hos polisen kändes som ytterligare ett övergrepp. Nyanserna i rösten är väldigt viktiga, HUR vi blir talade till, speciellt när vi känner oss utsatta och sårbara.

Men vad är det som gör att vi är så känsliga för tonfall och tonläge då? Jo, det är stenåldershjärnan som sätter samman information i röstens vibrationer och silar den genom våra erfarenheter. Vi lär oss allt eftersom i livet att tolka olika sorters ljud och nyanser och sätter samman dem med olika känslomässiga tillstånd. Det undermedvetna kan uppfatta en viss tvekan, en falsk ton eller en

antydning till en suck och sedan reagera på det, beroende på tidigare erfarenheter. Vårt medvetna kanske inte alltid vet varför vi inte gillar en viss röst eller litar på vad en viss person säger; vi kallar det då helt sonika för vår ”magkänsla” eller intuition.

Påverka andra med din röst

Telefonförsäljarens röst är ju viktig som bara den. I en undersökning testade man att telefonförsäljarna skulle följa kundernas taltempo. Så med dem som talade långsamt, talade de långsamt men fort med dem som talade fort. Genom att härmas på detta sätt, spegla och skapa rapport, sålde de betydligt mer än tidigare. Kunderna de talade med kände sig bekväma med att bli tilltalade i sitt eget taltempo.

Bekväm känsla= mer köplust.

Enkel matematik!

Och de säljare som dessutom log i telefonen när de talade med kunderna, visade ännu bättre resultat. Det hörs på rösten om du ler i telefonen! Så vårt tips är att kombinera både att följa taltempot på den du kommunicerar med och le, då lär du bli oemotståndlig i telefon.

Apropå oemotståndlig, gjordes en undersökning där män fick tro att de antingen fick tala med en attraktiv eller oattraktiv kvinna. Männerna fick se bilder (som inte stämde) på de kvinnor som de skulle tala med. Sedan iakttog forskarna kvinnornas kroppsspråk under samtalen. Om mannen trodde att han talade med en riktig snygging så betedde sig kvinnan, omedvetet, mer sexigt både med rösten och kroppen. Forskarna menade att männens omedvetna tonfall påverkade kvinnorna (se sidan 56 om Rosenthaleffekten).



Rösten lika unik som ett fingeravtryck

Extra känsliga på förändringar i rösten är vi när det gäller våra nära och kära. De hör direkt hur vi mår på röstens tonfall och nyanser när vi talar vid på telefon. Minsta förändring märks så tydligt.

Rösten är spännande och unik, som ett fingeravtryck. Kunder på Barclays Wealth and Investment kan få sin identitet verifierad automatiskt på 20 sekunder mot den röstbank som banken har från tidigare samtal. Tekniken de använder heter "FreeSpeech" och analyserar 100 aspekter av rösten. I framtiden kanske vi helt slipper komma ihåg alla dessa pin-/puk-koder och sifferkombinationer och bara identifierar oss med hjälp av våra röster.

En som verkligen hade en unik röst var Winston Churchill. Han hade ett talfel som blev hans varumärke; en kombination mellan läspning och stamning. I början av sin karriär tog han tallektioner för att arbeta bort det, men efter en tid började han se sitt modifierade läspljud som en profilmässig tillgång. Han lät till och med utforma sin tandprotes så det karaktäristiska lätet kvarstod. Detta blev så viktigt för Churchill att tandläkaren som hjälpte honom med det senare blev adlad.

Klickljud

Det verkar inte som om det ges så många tallektioner till våra programledare i radio och TV längre, för väldigt många av dem börjar med ett smackande klickljud innan de tar till orda. Denna ovana beror på att personen inte har lärt sig hur man startar ett anförande, utan börjar prata utan preparation. För att undvika detta klickande ljud ska man medvetet separera tungan från gommen innan man börjar prata, annars blir det ett smackljud när man andas in och börjar prata. Titta på vilken nyhetssändning som helst; nästan alla gör detta klickljud.



Mi visar några röstövningar.

Self-disclosure

– bjud på dig själv!

"Eat glitter for breakfast and shine all day."

OKÄND

Det finns många ordspråk om att det man ger är det man får och andra filosofier baserade på karma eller andra principer på att energi kommer tillbaka till dig. Det ligger självklart något i detta, tycker vi, och psykologiskt fungerar vi just på detta sätt.

Återgäldande i försäljning

Den amerikanska psykologen Robert Cialdini har forskat mycket gällande en princip som han benämner som återgäldandeprincipen, även kallad reciprocitetsprincipen, i samband med marknadsföring och övertalning generellt. Det innebär att ifall du blir erbjuden något av någon annan har du en generell tendens att vilja återgälda gesten, kanske genom att köpa ett telefonabonnemang i två år för ett hutlöst högt månadspris efter att ha blivit erbjuden tre månader gratis. Återgäldningsprincipen är en av de vanligaste reklamstrategierna där försäljaren erbjuder något gratis och du som kund är programmerad att vilja återgälda det. Ofta gör du det genom att köpa produkten eller tjänsten.

Återgäldande i förhörsteknik

Återgäldandeprincipen har funnits långt längre än modern marknadsföring och använts av t.ex. dörrknackare på våra gator. Den har också funnits inom förhörsteknik och metodik när man förhör krigsfångar exempelvis.

En av dem som tidigast dokumenterade och använde metoden strukturerat var professor Pär-Anders Granhag. Han har bland annat lyft fram mästeförhöraren Hanns Scharff genom sitt forskarlag i Göteborg. Scharff gjorde sig känd inom det tyska flygvapnet för sina framgångsrika förhör med nedskjutna allierade piloter under det andra världskriget. Scharffs förhör var enastående för underrättelseinhämtning vilket Granhag har tagit fasta på och utvecklat i modern kognitiv samtalsteknik. En av hörnstenarna i Scharff-tekniken är just återgäldande. Det förutsätter att förhørsledaren är trevlig; osedvanligt trevlig. Han bör ombesörja fundamentala behov (äta, sova, dricka) hos den som förhörs och skapa god atmosfär. Den förhörde känner då att han vill återgälda det genom att åtminstone svara på frågor, vilket är ett litet men ack så viktigt steg i kommunikationen.

Scharff-tekniken bygger på fyra delar för framgång, långt ifrån den teknik som gemene man tror är framgångsrik, ”bad cop-good cop”, vilken är förkastlig. Granhags forskning och fokusering på Scharff-tekniken har dock ifrågasatts dels för att den är mer än femtio år gammal, dels för att den var en del av Nazitysklands krigsmaskin. Oavsett vilket belyser det på ett målande sätt återgäldandet.

Återgäldande i relationer

Troligtvis är principen framförallt intressant för dig i din relation till din omgivning här och nu. Vi båda nyttjar principen i vår

kommunikation. Att bjuda på sig själv genom att berätta om sina egna fadäser eller andra anekdoter är otroligt bra för att visa sig mänsklig. Genom att visa på sina egna brister gör man det enklare att bli omtyckt av andra. Alla vill kunna vara sig själva och inte mäta sig med någon som är perfekt, det skapar rapport. Att bjuda på sig själv gör du inte bara med verbalt språk utan också ickeverbalt. Det finns inget bra svensk uttryck men på engelska heter det self-disclosure. Att översätta det till svenskans självutlämnande får en betydelseförskjutning.

Det finns en enorm kraft i self-disclosure. Vågar du bjuda på dig själv och inte bara berätta en anekdot som är allmän utan något mer personligt då skapar du en närhet till den eller de som du bygger en relation med. Det är naturligtvis helt upp till dig hur personlig du vill vara. En grundprincip är att vara personlig men inte privat. Att våga bjuda på sig själv visar också att du vågar blotta dig själv. Faktum är att våga bjuda på sig själv och berätta något pinsamt eller ett misstag ofta skapar en bättre relation till den andre eller gruppen. Generellt har man lättare att identifiera sig med en person som inte framstår som felfri utan har några skavanker. Av den anledningen finns det skäl att fundera över att medvetet framhäva misstag eller fadäser verbalt eller ickeverbalt.

It's easier to reject a voice than a person.

JAMES BORG

Psykologen James Borg har skrivit många böcker om kroppsspråk och övertalningsstrategier och han betonar hur viktigt det är att skapa en relation. Så fort du har blivit mer än bara en röst, att den andre faktiskt inte bara har hört ditt namn utan också noterat det, då är det mycket svårare att avsluta samtalet. Av den anledningen är det viktigt att hitta en strategi för att få fram vem du är. Det finns många sätt; att introducera med en anekdot är vanligt. En annan

metod är att medvetet undvika att säga ditt namn men ge annan information och därmed skapa nyfikenhet. Om du till och med lyckas med att få den andre att fråga efter ditt namn, då vet du att han eller hon kommer att komma ihåg det. Jag, Lucas, har gjort det till en sport.

Vågar du vara lite självutlämnande kommer din omgivning tycka bättre om dig eftersom du inte är perfekt. De kommer också uppfatta att du är trygg som person som vågar säga eller signalera sådana saker. Undvik dock att bli pajasen. Händer det däremot något speciellt så är det ofta bättre att ta in det, acceptera det. Går du exempelvis inbegripen i en intressant diskussion med en fascinerande person och du går in i en stolpe, snubblar eller krockar med cyklister, vilket är fullt normalt för Lucas, ja då går det inte annat än att skratta åt det tillsammans. Det går inte att låtsas som om det inte hände.

I teaterns värld är detta en välkänd sanning i att skapa en karaktär som publiken tar till sina hjärtan. Inom förhörsteknik inom Polisen exempelvis överväger man noggrant vilka karaktärsdrag som bör framhävas i relationen. Det är en del av att presentera sin persona, det du aktivt väljer att presentera av din person eller din karaktär.

Vi får båda privat och på föreläsningsscenen ständigt återkoppling på hur viktigt det är med self-disclosure för att skapa en god relation.

LUCAS: Min erfarenhet är att det är viktigt att i informella samtal just ha dessa anekdoter redo i ett möte, men också att såväl planerat som med improvisation utnyttja dem då de inträffar. Beträffande kramar och hälsningsceremonier är det ofta befriande att våga vara tydlig och visa sina misstag. Samma sak gäller då du kommer till ett sällskap där ditt beteende och klädsel avviker. Är det uppenbart finns det ingen anledning att försöka dölja att du sticker ut.

Mi: Jag var på en föreläsningsturné med en bank och hade nya fina skor på mig med skyhöga klackar. Insjungandes kom jag upp på scenen och skulle precis ta till orda då jag råkade falla pladask ner till höger om scenen. Jag började skratta (slog mig inte), publiken började skratta och vi fick ett fint möte i denna komiska situation. Ena klacken gick nämligen av och jag fortsatte att föreläsa barfota.

Våga släpp sargen och kom in i matchen!

Generellt vill vi ju inte att andra människor ska skratta åt oss utan snarast med oss, som publiken gjorde med Mi. Vågar du visa att du gör misstag, är blyg, missar i vad du säger eller hur du beter dig, till och med snubblar men gör det med ett leende och ger det till andra så skrattar de i normalfallet med dig och inte åt dig – men du måste våga!

*Do you light up the room
when you walk in? Or when
you walk out?*

OKÄND



Närvaro

– den bästa vägen till ett naturligt kroppsspråk

"Teater liksom livet är här och nu. Och ingenting är viktigare än att vara nuets prästinna och bejakare."

PER RAGNAR

Om du är totalt närvarande och engagerad i det du gör och säger gentemot andra, så faller sig tonfall och kroppsspråk helt naturligt och du blir kongruent och autentisk.

Mindfulness – medveten närvaro – sveper just nu fram som en våg över oss och det ges kurser och skrivs massvis med böcker i ämnet (vi ger tips längst bak i boken). Det handlar om att vara medvetet närvarande i nuet. Det är dock inget nytt under solen, men det verkar som om vi nutidsmänniskor måste återerövra själva "nuet". Vi tänker i snitt över 60 000 tankar om dagen, säger forskningen – vi har själva inte räknat – och de flesta av dessa tankar är repetitiva. De handlar om vad vi har gjort, inte gjort eller om vad vi ska göra eller inte göra i en tänkt framtid. Våra hjärnor är fyllda med tankar om gårdagen eller framtiden.

Men nuet då? Livet består bara av ett NU följt av ett NU. Det som har hänt, har hänt och om framtiden vet vi egentligen ingenting. Idag är den dag du oroade dig för igår.

Jag har slutat att gruva mig över det jag grubar mig för, för det jag grubar mig för händer sällan och det som händer har jag inte haft vett att gruva mig för.

CHURCHILL

Din närvaro är kopplad till din lyckokänsla

Två forskare på Harvard, David Gilbert och Matthew Killingsworth, följde en försöksgrupp med hjälp av en app, med vilken gruppen fick dokumentera sin vardag, hur de mådde och hur ofta deras tankar vandrade iväg från vad de för tillfället höll på med. De kom fram till att människor tänker på annat 47 procent av tiden. När de gjorde tråkiga sysslor, som att dammsuga, stå i kö eller något annat som inte var så intressant, tänkte de på annat 70 procent av tiden. Det var bara när de hade sex som de tänkte på annat "endast" 30 procent av tiden (!). Jaha, tänker du kanske, det var väl väntat att de flesta man möter inte är mentalt närvarande utan tänker på annat än vad de håller på med. Kanske det, men det som var intressant i denna studie var att hur försökspersonerna mådde var intimt förknippat med hur deras grad av närvaro var. De var som lyckligast när de var totalt närvarande, oavsett vad det var för syssla. De kunde alltså uppleva större inre lycka när de var totalt närvarande när de diskade, än när de var på en paradisstrand och hade tankarna på annat håll. Spännande insikt!

Hur gör man för att bli mer närvarande?

Att våga befinna sig här och nu är en lyx som väldigt få av oss unnar oss – att stanna upp, bara vara och fokusera på det som är. Det finns tekniker som lär oss att återerövra nuet.

En mycket enkel kort övning kan vara att helt enkelt använda dina sinnen genom att ställa dig de fem frågorna:

Vad känner jag?
Vad hör jag?
Vad ser jag?
Vad känner jag för smak?
Vad känner jag för lukt?



Kropsscanning.

När man förbereder sig för spaning, infiltration eller på annat sätt ska verka i en operativ miljö, används precis samma principer (se mer om detta i avsnittet om priming sidan 45). Man kan man med fördel gå igenom hela kroppen, scanna av sig själv del för del, slappna av och släppa tankarna som uppstår och bara fokusera på nuet och den kommande arbetsuppgiften. Det är inget flummigt utan har praktiserats i alla tider. Lyssna gärna på klippet i QR-koden.

MI: Att vara närvarande är något vi lär oss på teatern. Det finns nog ingen professionell Romeo som tänker på vad han ska äta till kvällsmat när han spelar mot Julia. Och jag har svårt att tro att Lady Gaga funderar på om hon drog ur strykjärnet eller inte när hon uppträder. Skulle inte tro det! För på scenen skärps ens sinnen. Man är där, totalt i nuet! Jag har till och med varit magsjuk och kunnat spela en föreställning av "Hotelliggaren" en gång.

Däremot stod det hinkar på båda sidor om scenen som jag använde när jag gick av ...

Innebörd av närvaro

Vad innebär det för dig att lära dig tillämpa mer närvaro i din vardag och på ditt jobb? Din upplevda känsla av lycka ökar och du upplevs av andra som mer fokuserad. Om du lär vidare dessa principer till dina kollegor och ni tillämpar dem inför ett möte kan du tänka dig vilka fördelar det blir om alla inte bara är där rent fysiskt utan även med hela sin uppmärksamhet; att de inte bara

sitter och tänker på annat, kollar sina sms och mejl i mobilen, utan verkligen är där just då och totalt fokuserar på uppgiften ni har framför er. Vilken vinst! Både i tid och engagemang för alla, både personligen och för företaget.

Känslan av flow

En gigant på detta område är Mihaly Csikszentmihalyi, ungersk professor i psykologi, som forskat inom närvaro, "flow", i över 20 år. Flow är den underbara känsla som infinner sig när koncentrationen intensifieras, när medvetenheten ökar och känslan av passerande tid upphör. Efteråt upplever man en känsla av tillfredsställelse inombords. Du är i nuet – i ditt IPT, ditt ideala prestationstillstånd. Idrottarna kallar ofta denna känsla att "befinna sig i zonen". Att lära sig att praktisera medveten närvaro och att känna äkta engagemang är viktigare än vi kanske tror.

Sorgligt nog visar en undersökning att:

- 15–20 procent aldrig upplevt flow
- endast 15–20 procent upplever flow varje dag
- 60–70 procent är fullt närvarande i det de gör en gång i veckan till var tredje månad

Tänk på den kloke ledarskapsgurun Robin Sharmas ord:

If you're in business, you're in showbusiness and every day is a performance!

Be a rockstar at work!

Gör som artisterna och skådespelarna: Lagg dina privata bekymmer utanför dörren och kliv in på jobbet som den stjärna du är. Sträck på dig, tänk på "glada punkten", titta kollegorna och kun-

derna i ögonen, använd ditt kroppsspråk för att förstärka det du vill uttrycka, tänk och agera som en vinnare och ge ditt livs föreställning. ”Äg din scen! Varje dag! Året om!”

MI: Jag får ofta frågan om hur det är att spela i samma föreställning kväll efter kväll, år efter år, som fallet var i till exempel ”Hotelligaren”, som vi spelade 286 gånger. Svaret, för mig, är att det ju är olika publik varje föreställning. Hade salongen varit tom hade det varit motigt. Att interagera med publiken, som reagerar på det som händer på scenen, är det som ger mig lust och engagemang oavsett om det är komedi jag spelar, drama eller har en föreläsning om kroppsspråk. Samspelet med andra inspirerar mig. Kanske kan det vara samma sak för dig på jobbet? Ungefär samma arbetsuppgifter varje dag, men kunderna varierar. Du mår bra när du känner att du ”levererar”, som det så vackert heter nuförtiden, när du befinner dig i flow och det flyter på bra. Det blir roligare främst för dig själv och dina kollegor men framförallt för dina kunder. Och i denna upplevelseindustri vi lever i har vi ett tips: över-leverera.

Ge det ”lilla extra”

Din framgång i livet handlar om vad du gör efter att du har gjort det du förväntats göra.

Anders Haglund, ledarskapstränare, uttrycker det så här:

– Det du får betalt för i världen är inte antalet timmar du investerar i något, utan det värde du stoppar i de timmar du investerar. Värdet mäts i sin tur i hur mycket det du gör med dina timmar bidrar till någon annan.

Vi lever, tack gode gud, inte i ett vakuum. Vi samspekar, mer eller mindre, hela tiden med andra i livets teater. Och affärer är relationer. Vi är människor som möter ... människor.

Att tala inför publik

– en checklista

”The first thing I do in the morning is to brush my teeth and sharpen my tongue.”

DOROTHY PARKER

Vi har tagit upp hur du bäst ska göra när du talar inför andra på olika ställen i boken, men i detta kapitel har vi sammanställt dessa tips i form av en checklista som du kan titta i före ett framträdande.

Innan du gör entré se till att:

- Du är mentalt förberedd.
- Du luktar gott och är ”hel och ren”.
- Du har klätt dig efter ändamålet.
- Du har djupandats med magen minst tre djupa andetag.
- Du har gjort röstövningar.
- Du är väl förberedd på vad du ska säga.
- Om du har ett nedskrivet manus, använd manuskort i styvare papper (i vykortsstorlek) med stödord. Ha inte vanliga papper, för om du darrar på handen så prasslar det.
- Du har lärt dig ditt manus innantill så gott det går – lär dig åtminstone inledning och avslutning utantill.
- Du har testat all teknik i god tid på förhand.

När du gör din entré:

- Du går rakt in i rummet/på scenen utan att tveka.
- Du kommer in med ett leende på läpparna (tänk på något roligt).
- Du är rak i ryggen (tänk på ”glada punkten”).
- Du ser de andra personerna stadigt i ögonen (inget flackande med blicken).
- Du har en öppen kroppshållning (inte händerna i fickorna eller armar i kors).
- Du står stadigt och ser till att du syns och hörs bra.
- Du tänker på att även om du är nervös så är det bara 10 procent som syns.
- Du ”äger” din scen.
- Du är närvarande och har totalt fokus på din publik.

I rummet/på scenen:

- Du tar in åhörarna genom att vänta in deras tystnad och din egen koncentration innan du börjar. Räkna till minst 3.
- Blås aldrig eller trumma i micken innan du börjar tala i den. Eftersom du testat den innan så VET du att den funkar.
- Börja med några ”sop-meningar” så att publiken hinner ta in dig som person först. Du kan säga ”glöm inte att sätta mobiltelefonerna på ljudlöst” eller något annat som inte är så viktigt. Publiken har då möjlighet att uppfatta din röst och ta in din person innan du kommer till det viktiga som du vill säga.
- Du talar tydligt och varierar ditt tempo och tonläge.
- Du vågar pausa ibland.
- Om du använder manuskort med stödord, läs inte innantill och stirra stint ner på dem. Regeln är: titta ner – memorera – titta upp – leverera. Tappa inte kontakten med åhörarna.

- Om du har armen i bandage eller något annat som publiken kan tänkas sitta och fundera över, säg varför med en gång, så de inte undrar och missar ditt budskap.
- Bli uppmärksam på om du använder så kallade tankemarkörer, som exempelvis ”liksom”, ”så att säga”, ”du vet”, ”okej” eller ”sånt” ofta. Då börjar till slut lyssnarna räkna dem och tappar uppmärksamhet på det du verkligen vill säga. Fråga dina kollegor om du missbrukar något/några ord.
- Undvik alla ovanor som att klicka med pennan, fingra på något i byxfickan, fingra med håret eller göra någon annan tröstande repetitiv gest som folk till slut börjar räkna.
- Rör dig i rummet/på scenen så kommer du naturligt att använda händerna när du talar.
- Börja med det viktigaste du har att säga. Otaliga är de gånger som jag, Mi, har sett att talarens tid runnit ut och att det viktiga han/hon sparat till slutet aldrig blev sagt.
- Våga bli avbruten med frågor. Vissa sparar frågor till slutet, men då har åhörarna kanske glömt vad det var de ville veta eller också har tiden har runnit ut. Vet du inte svaret så be att få återkomma.
- Jämför dig inte med andra. Det du säger är också intressant. Du gör det på ditt vis.
- Var inte för långgrandig! (få talare inser att 90 procent av det bifall de får när de slutar är ett uttryck för lätnad).

Tänk på att vara intressantare än lyssnarens tankar! Det kallas för enkanalsteorin och går ut på att vi bara kan tänka en tanke i taget. Har du till exempel lyssnat på vädret på radion och verkligen velat veta vad det blir för väder i östra Götaland för att du ska ut och segla? Och så hux flux har de redan sagt det och hunnit till Norrland och du har missat informationen, trots att du satt och lyssnade. Då har dina tankar irrat iväg på annat håll. Vi tänker

cirka 600-800 ord i minuten, men vi hinner bara tala 120-150 ord på samma tid. Våra tankar fladdrar iväg i en rasande fart och associerar och analyserar, vi drömmer oss bort, förfasas, förförs ... Det gäller att du som talar är så pass intressant att du "vinner" över den andres tankar. Detta uppnår du genom att det du säger självklart är intressant, att du är engagerad, kunnig och trovärdig och att du dessutom "fångar" dina åhörare via ditt kroppsspråk, din röst och attityd.

Om du kommer av dig:

- Pausa – titta i ditt manus.
- Drick lite.
- Tappa inte fattningen – oftast märker ingen att du kommer av dig.
- Se varje tillfälle som en övning, inte en "avrättning".
- Det är okej att misslyckas – du är för den sakens skull inte misslyckad.
- Minns att publiken vill dig väl!

När du är klar/din sorti:

- Du slutar när din tid är slut (håll alltid tiden!) eller när du inte har mer att säga.
- Stå lugnt kvar efter att du har slutat.
- Låt publiken applådera.
- Ta emot applåderna – spring inte av scenen eller börja plocka med dina prylar.
- Le – det ger ett varmt sista intryck av dig.
- Gå lugnt av scenen eller sätt dig utan tvekan eller stress.



Mi ger olika tips när du ska tala inför en publik.

I olika situationer

– våra bästa råd

"Communication works for those who work for it."

JOHN POWELL

Det är svårt att kommunicera. Men VARFÖR är det så svårt? Och nu, efter att du har läst så här långt i boken, HUR kan du praktiskt använda kunskapen om ickeverbal kommunikation i olika situationer som du hamnar i?

Detta är något som du kan jobba på, en förmåga som du alltid kan utveckla!

Olika tolkningar

Vad som krånglar till det i kommunikationen med andra är att vi alla är olika. Vi tolkar inte våra sinnesintryck (smak, doft, känsel, hörsel, syn) på exakt samma sätt. Vi har dessutom olika personligheter, olika erfarenheter och kommer till våra möten med olika känslor och upplevelser som vi har haft tidigare. Vissa är primade positivt, medan andra kan ha haft en mardrömsstart på dagen och/eller har personliga problem av något slag, som inte har ett dugg med dig att göra. På grund av en massa olika parametrar tolkar den du kommunicerar med det som du säger på ett visst sätt, både ver-

balt och ickeverbalt. Kanske är det, enligt dig, helt fel. Och du kan missförstå situationer. Självklart händer det även oss, Mi och Lucas, ideligen, fastän vi jobbar med och studerar kommunaktion. Det är knepigt och snårigt, men här ger vi några samlade tips och råd på hur du, enligt oss, bäst kan göra i olika situationer som du hamnar i.

Först några generella råd:

Ställ ”3 K-frågorna” vid tolkning av den ickeverbala kommunikationen:

Kontext – i vilken kontext, alltså i vilket sammanhang, sker detta?
Kongruens – liras det talade språket med det ickeverbala språket?
Kluster – ser du fler kroppsspråkssignaler av samma slag?

Noterar du ett öppet eller slutet kroppsspråk hos den du talar med?
Hur är ditt eget kroppsspråk? Noterar du ett kroppsspråk som signalerar behag eller obehag?

Tänk på att DU är en del av det som sker!

Kommunikation är som att dansa. Är ni i takt? Dansar ni ens samma dans? Eller har dansen kanske helt uteblivit? Spegelneuronen är viktig att känna till samt hur spegling och rapport funkar i kommunikationen med andra.

Om du är en extrovert person:

För att kunna skapa en god kommunikation får du vara uppmärksam på vad det är för slags person du möter. Är det en likasinnad extrovert person så är det bara att köra på i din egen stil, för då dansar ni ju samma dans. Men ta det lugnt i mötet med den mer introverte.

- Men jag är som jag är! säger du kanske.
- Javisst, säger vi, var dig själv men var musikalisk och följsam om du vill att kommunikationen ska flyta på i positiv riktning.

Om du är en introvert person:

Generellt är det lättare för en extrovert person att ”tagga ner” i energi och tempo än för en introvert att ”jacka upp”. Men träffar du på en fartfylld extrovert person och vill skapa gillande/rapport så spegla dennes energi så gott du kan. Likaså är det svårare för en introvert person att ljuga (se sidan 36). Något att tänka på kanske?

Att vara närvarande är vårt allra bästa tips och det rekommenderar vi genomgående när det gäller all kommunikation, så det skriver vi inte in under varje rubrik nedan.

Här kommer nu några olika situationer som du kan hamna i:

Att skriva en ansökan till ett jobb (eller till Paradise Hotel)

Som vi skrev inledningsvis är det många saker som berättar något om oss, som är en del av den ickeverbala kommunaktionen. En del är vi medvetna om, andra inte ...

- Hur ser ditt CV ut? Det finns massor av böcker som tipsar om VAD du ska skriva, men vi vill uppmärksamma dig på HUR du har skrivit det. Är det hafsigt skrivet, svårläst och istoppat i ett anonymt brunt kuvert? Eller är det tydligt, lättöverskådligt och istoppat i ett kuvert som sticker ut i färg eller form? Vad vill du att intrycket av dig som person ska vara?

Om du mejlar in din ansökan; hur kan du sticka ut i mängden?

Kanske genom att använda något speciellt typsnitt, bifoga foton eller skicka en film där du presenterar dig eller en film som har med jobbet du ska söka att göra. Använd fantastin.

– Hur ser ditt eventuella medskickade foto ut? Kanske passar det inte med en bild från semestern där du är iförd bikini/badbyxor, eller är det kanske precis det det gör? Allt är beroende på kontext. Vad passar just här? Vad är det för uppdrag du söker? Tänk igenom noga. De som gallrar bland ansökningar har säkert massor av personer att välja mellan, så hur kan du sticka ut i mängden och bli vald?

– Om du talar i telefon med de som håller i ansökan, hur låter du då? Se fler telefontips på sidan 73, 187 och 188.

Att komma på anställningsintervju (eller audition)

Du har blivit utvald att komma till en intervju av något slag.

Grattis!

- Tänk igenom på förhand vilka frågor du kan tänkas få. Var så förberedd du bara kan vara.
- Läs på om stället dit du ska och personen/personerna du ska träffa.
- Om de googlar dig, vad ser de då på sociala medier eller internet i stort? Överensstämmer det med den du är och den person de söker, tror du?
- Gör som idrottsmännen, se situationen du ska möta. Tänk den! Känn den! Känn hur bra mötet går redan INNAN du kommer dit.
- Är du nervös så lugna dig med andningsövningar.
- Från det att du kommer till platsen tills du lämnar byggnaden är du ”on stage”.

- Hur är din entré? Hur kommer du dit? Vad säger det om dig? Kommer du gåendes, cyklandes, med kollektivtrafik, i skrutttig bil, i sportbil, med chaufför i en limousine eller landar du utanför entrén med en helikopter? Allt säger något om dig.
- Anländer du för sent med andan i halsen eller lugn och sansad i god tid?
- Sitter du hopkrupen med nacken böjd och blicken ner i Ipaden eller mobilen eller har du gjort så kallade powergester i 2 minuter medan du väntar? Vad har du valt att ha på dig för kläder och attribut? Hur är naglarna, håret etc.?
- Hur går du in i rummet? Hasar du dig fram med dålig hållning och blicken i mattan eller har du god hållning, stadig blick och energiska steg? Vad vill du ge för första intryck? Hur hälsar du? Räcker du fram ”döda fisken” eller kindpussar du? Du blir förmodligen anmodad att sitta ner. Hur sitter du? Tänk på att du tar in information sämre om du sitter med armarna i kors. Ett alltför slutet kroppsspråk ger inte ett gott första intryck.
- Tänk på hållningen även när du sitter ner. Sjunk inte ihop.
- För att visa att du lyssnar och är engagerad kan du luta överkroppen lite framåt.
- Le! Ha gärna dina fingrar i ”kyrktornsposition”, steepling. Då vet du vad du ska göra av händerna, du har dem synliga och denna gest ger ett kompetent intryck, en så kallad högstatusgest. Du undviker på så sätt att ”självrösta” dig själv under intervjun. Har du huvudet på sned så blottar du din hals och det ger ett vagare intryck än om du sitter med huvudet rakt. Vart pekar dina fötter? Glöm inte att andas ordentligt även under intervjun. Blir du stressad eller nervös under tiden så försök att få ner andningen i magen och sakta ner tempot på andningen. Släpp ner axlarna. Pratar du oavbrutet i gäll ton eller lugnt i en behaglig samtalston? Det

är lätt när man blir stressad att man talar både för fort och för mycket. Känner du att du har de tendenserna så pausa och drick (om du fått något att dricka) och andas dig lugn igen. Får du ner andningen till djupandning så följer röstens tonläge med ner och din talton blir behagligare att lyssna på.

- Var följsam med den/dem du kommunicerar med. Har de ett sävligt tempo så sänk dig till deras nivå, har de bråttom och är snabba så rappa på lite du också. Tänk på spegelneuronen och att skapa rapport. Var närvarande i det som sker och det som sägs. Ta in! Känn in! Sitt inte bara och tänk på nästa smarta sak du ska säga, utan lyssna verkligen på och observera den eller dem du talar med. Bekräfta dem med blicken och med ditt kroppsspråk. Hur reagerar de på det som sker? Hur är personernas kroppsspråk? Öppet eller slutet?
- Vart pekar deras fötter? Är deras läppar avslappnade eller spända? Visar någon ett stressbeteende i form av att klicka med en penna, trumma eller pilla sig i håret? Ta isåfall inte åt dig, personerna kanske bara har bråttom eller upplever annan stress som inte har med dig att göra.
- Hur avslutar du? Tar du i hand, kramas eller bara reser dig och går?
- Hur är din sorti? Tänk på att även utanför rummet där själva intervjun skett, är du kanske synlig för övriga medarbetare som ser ditt beteende och hur du lämnar stället. Vad vill du ge för intryck till dina eventuellt blivande kollegor? Hälsar du glatt eller rusar du ut? Vad blir det sista intrycket av dig? Det är precis lika viktigt som det första!

Att ha ett utvecklingssamtal

Utvecklingssamtalet sker normalt med din närmaste chef som du förhoppningsvis har en kontinuerlig kontakt med varför klädkoder,

vanor och annat redan är satta, och handslag är sannolikt inte aktuellt.

Likadant gäller om det är du som är chefen; det första intrycket är redan gjort.

Om du är den anställde:

Det viktiga är att du får din chef att verkligen lyssna på det du vill framföra vid samtalet och att du får dennes intresse.

- Visa tydligt med ditt kroppsspråk vad dina önskingar är genom att ditt kroppsspråk överensstämmer med ditt verbala budskap.
- Var närvarande och undvik beteende som signalerar osäkerhet, som att sitta eller stå snett, ”självtrösta” genom kliande, pillande eller att använda saker som blockerar energin mellan dig och den andre. Ha inga händer i ansiktet utan använd steeppling, för det är en powergest.
- Sträva efter gott klimat.
- Sitt på samma nivå. Se till att din stol inte är lägre eller högre än den andres. Undvik distraherande saker som till exempel telefoner eller att bli störda på annat sätt.
- Skapa rapport genom att ”följa” den andre. Hitta chefens tempo i tal och rörelser.
- Förstärk dina argument genom att visa ditt engagemang, luta dig framåt.

Om det är du som är chefen:

Nyckeln till det goda samtalet kan ofta vara att lära sig att lyssna aktivt (se sidan 151).

- Tänk på ditt eget kroppsspråk. Håll det öppet och välkomnande så den andre personen inte känner sig underlägsen eller hotad.

- Se till att ni har möjlighet att sitta på samma nivå.
- Stäng av din telefon eller, om du har den på ljudlös, kolla den inte stup i kvarten för det gör den andre personen stressad och ger intrycket av att du inte riktigt är närvarande i samtalet.
- Vinkla gärna huvudet i en lyssnarposition.
- Har du bråttom och tiden är på väg att ta slut, säg det hellre än att börja signalera med fötter eller kropp, sucka eller snegla på klockan.
- Ser du stressrelaterade kroppsspråkssignaler hos din anställda, lugna denne genom att le och visa ditt engagemang. Luta dig till exempel framåt.
- Bekräfta det som ni kom fram till och se till att det går två ”vinnare” ut ur rummet.

Att ha ett lönesamtal

Lönesamtalet påminner mycket om utvecklingssamtalet där klädkoder redan är satta på arbetsplatsen. Om du ändrar din klädsel inför samtalet kan det väcka misstänksamhet på samma sätt som till exempel en kraftig parfym eller annan doft kan göra, exempelvis då någon mäklare säljer ett hus där det finns risk för fuktskador. Intrycket av dig är redan skapat sedan tidigare. Du ska arbeta med ditt kroppsspråk för att förstärka det budskap du framför vid lönesamtalet.

- Vik inte huvudet åt sidan eller göra andra ”undergivenhetsgester”.
- Var i din fulla kraft med god hållning.
- Situationen är också en förhandlingssituation varför du ska sträva efter att komma på samma nivå som den andre. Försök sitta på samma sorts stolar.
- Sitt gärna så att du inte heller blir begränsad i ditt

kroppsspråk av bord eller andra möbler. Visa tydlighet genom vara återhållsam med rörelser som signalerar osäkerhet.

- Nyckelordet är samstämmighet mellan dina ord och dina kroppsrörelser.

Detsamma gäller om det är du som är chef:

- Sitt i samma höjd.
- Var samlad i såväl tal som kroppsspråk.
- Visa tydlighet med samstämmiga rörelser med det du säger.
- Skapa rapport genom att ”följa” den andres rörelser.
- Undvik yviga markerande gester, att luta dig bakåt, korsar armar etc. vilket kan signalera avståndstagande.
- Använd kraftfulla gester som t.ex. steepling för att förstärka det du säger. Ha gärna huvudet på sned för att markera att du verkligen lyssnar och inte är på offensiven.
- Stäng av din telefon. Om du har den på ljudlös, kolla den inte stup i kvarten, för det gör den andre personen stressad och ger intrycket av att du inte är riktigt närvarande i samtalet.
- Har du bråttom och tiden är på väg att ta slut, säg hellre det än att börja signalera med fötter eller kropp, sucka eller snegla på klockan.
- Ser du stressrelaterade kroppsspråkssignaler hos din anställda, lugna denne genom att le och visa ditt engagemang.
- Och precis som när det gällde utvecklingssamtal; bekräfta avslutningsvis det ni kommit fram till och se till att det går två ”vinnare” ut ur rummet.

Att ha kundmöten

Ett kundmöte är ett kort möte där du inte bara ska ge ett bra första intryck utan också sälja dig, produkten och tjänsten. Vad är din

USP – Unique Selling Point? Hur ska du sälja in din tjänst eller produkt? Cialdini, som vi har skrivit om på flera ställen, var en framstående socialpsykolog och hans struktur av metoder används överallt. Han menade att de kraftiga metoderna avsåg återgäldande, social acceptans, unika tillfälle, auktoritet och gillande. Reklamare brukar koka ner det till AIDA-regeln:

- Attention
- Interest
- Desire
- Action

Vid kundmöten bör du därmed anpassa dig efter dessa principer inte bara i tal utan också i kroppsspråk. Ett gott första intryck är viktigt och att det kräver att du tänker igenom din klädsel, ditt handlag och din öppningsfras. Generellt har du 10 sekunder på dig att skapa ett gott intryck. Detta bör därför vara distinkt. Få tjänster och produkter säljs genom tydlig varuspecifikation, utan de säljs därför köparen identifierar sig och köper en livsstil och en attityd. Du är därmed en representant för den känslan. ”Ett gram känsla väger mer än ett ton förnuft!” Du ska med din uppenbarelse få uppmärksamhet, skapa intresse och väcka ett habegär som leder till att köparen agerar.

Genom att skapa rapport, använda Cialdinis nycklar och tänka på att kunden tycker om någon som är som de själva, gärna en lite bättre kopia, som de kan identifiera sig med. Dock ska du inte vara för bra, för ingen gillar övermänniskan eller den överperfekta. Visa din mänsklighet och tecken på naturlighet genom att våga bjuda på dig själv.

Tydligt handslag, tydligt leende, distinkt kroppsspråk, raka linjer, inga diagonala någonstans i kroppen eftersom det signalerar osäkerhet.

Hellre välklädd än oklädd (ja, i vissa fall verkar det funka...).

Ge DLX – det lilla extra! Bjud på dig själv! Se till att det blir en win-win-situation avslutningsvis.

Att tänka på vid jobbmöten

Hur ska du placera dig? Se till att du inte är bortvänd från någon när du talar och att du inte har för mycket barriärer i vägen i form av bord, saker. Ha inte heller armarna i kors.

- Tänk på att inte ta för mycket plats med din kropp och dina saker så att du inkräktar på andras revir.
- Svara direkt på frågor utan att tveka (speciellt om du är chef). Undvik utfyllnadsmeningar, harklingar och tröstande gester som signalerar osäkerhet.
- Ha huvudet på sned om du är i lyssnarposition; det visar att du lyssnar och inte är på offensiven.
- Ha inte huvudet på sned när du vill få pondus och kraft bakom orden.
- När du hävdar något så se till att dina handflator är nedåtriktade (se bild på sidan 114). Detta är en så kallad powergest som signalerar att du är säker på din sak.
- Ha gärna fingrarna i ”kyrktornsposition”, steepling, det ger signalen att du vet vad du talar om.
- Undvik att peka på någon eller något.
- Ha händerna synliga hela tiden.
- Tänk på din röst och tala så du hörs, men undvik att skrika. Så fort du skriker har du förlorat kontrollen och respekten.
- Ge plats åt andra både fysiskt vid bordet och i samtalet.
- Spegla och tänk på att andra även speglar dig.
- Ge andra credit genom att använda deras ord och bekräfta dem genom att nicka och vara närvarande i det som sker.
- Om möjligt, lägg undan mobiltelefonen helt och hållet för du

får 30 procent sämre koncentration när den ligger på bordet (även om den är på ljudlös), och det ser nonchalant och oengagerat ut att ständigt snegla efter meddelanden, klockan eller mail.

Att mingla

Lucas beskrev en mingelsituation på sidan 95 där han använde sin kunskap om kroppsspråk. I mingel förväntas du vara öppen för nya kontakter, att nätverka och etablera nya relationer samt förvalta dem du har. Du bör därför vara aktsam på ditt eget kroppsspråk så det är öppet, vilket underlättar både när du ska ta kontakt och gör att andra vågar ta kontakt med dig. Tänk på att vara inbjudande ifall andra vill ansluta, även om du är inbegripen i en diskussion.

Några andra tips:

- Ha öppna handflator och gör välkomnande gester.
- Rikta såväl kroppen som fötterna mot gruppen som du kommunicerar med.
- Ge inte bara verbala öppningar utan även kroppsliga för att andra ska kunna ansluta i samtalet (på mingel förväntas inte förtroliga privata samtal avhandlas).
- Le!
- Undvik barriärer d.v.s handväskor, pärmar och annat som omedvetet signalerar att du har en ”sköld” framför dig.
- Tänk på att få ögonkontakt och finna gemensamt forum såväl i ord som i kroppsspråk.
- Var tydlig och distinkt då mingel hör till de ytliga mötena. Hitta ett bra avslut för att kunna gå vidare, vilket exempelvis kan vara att lämna över ditt visitkort.

Att gå på första dejten

Är det en blind date eller har ni setts förut?

Oavsett vilket så krävs det förberedelser. Hel och ren är ju en självklarhet. Ett dejtingföretag gjorde en undersökning där svettlukt och dålig andedräkt hamnade högst upp på listan vad vi ogillar mest hos andra (se sidan 161). Vad ska du ha för sorts kläder? Det beror förstås lite på vart ni ska, om det är en skogspromenad eller en candle light dinner på en Guide Michelin-krog. Ta inte bara det som ligger överst i hyllan, utan tänk igenom noga. Hur vill du uppfattas? Hur vill du lukta?

- Läs tipsen från anställningsintervjun, men även de angående kundmötet.
- Det är ju dig själv som du ska sälja in. Hur ska du få den andra personen intresserad? Några tips:
- Att lyssna på den andre, inte bara vänta på din tur att prata.
- Att vara närvarande i det som sker.
- Att våga bjuda på dig själv.
- Att vara följsam, tänk på att spegla och bekräfta den andra personen.
- Att ge ärliga komplimanger.

Hur märker du om du har fångat hans eller hennes intresse?

- Att ni har fått ögonkontakt. Det är viktigt, och om ögonkontakten blir längre än normala 1,5 sekunder är det ett tecken på intresse.
- Att le med både munnen och ögonen. Det tyder på ett äkta leende då även ögonen följer med vid leendet.
- Att lägga huvudet på sned, detta gör främst kvinnor då de vill visa sin öppna sårbara sida mot någon. Gör hon det är det ett

tecken på att hon är trygg med dig.

- Personer som bär skor med hög klack brukar gärna dingla med en sko, pillar med sitt hår, ta runt sitt halsparti ifall välbehag uppstår.
- Att justera sin kroppsvinkel gör både män och kvinnor, för att visa sina bästa vinklar, männen bröstar upp sig och kvinnor vill accentuera genom att visa sig lite från sidan.
- Att putsa sina fjädrar: att sätta upp sitt hår, släppa ut det, fixa med smycken, kasta med huvudet. Vi människor gör allt för att synas och sprida våra dofter.
- Att peka med dina fötter gör du omedvetet. Förblir du intresserad pekar du med dem mot den andre.
- Titta på storleken på pupillerna. Oftast får vi större pupiller när vi är intresserade av någon eller något.

Att kommunicera ickeverbalt med barn

Barn är generellt väldigt duktiga på att läsa av oss vuxna. De märker väldigt tydligt om vi inte är kongruenta, det vill säga om det vi säger och uttrycker ickeverbalt inte överensstämmer.

Barn är väldigt tydliga i sina egna rörelser. Är de glada syns det, och du kan inte missa när de är arga, ledsna, förvånade, rädda eller avskyr något. Det är universella känslor och gester som förstås över hela världen.

Var dock vaksam om du ser alltför många frys-beteenden (beskrivet på sidan 23) hos ett barn. Det kan tyda på att något inte står rätt till ...

Barn speglar oss vuxna sedan tidig ålder. Det är viktigt att vi tittar dem i ögonen, tar på dem och bekräftar dem. Vi såg en mamma sätta en Ipad i händerna som tröst till en liten parvel, istället för att själv trösta honom med klappar, kramar, pussar och lugnande röst.

Skrämmande utveckling!

Barn speglar och påverkas av vad de ser på sina Ipadar och vad de leker med. Eftersom forskning visar att vi även speglar bilder på glada respektive arga ansikten och påverkas av det så är det läge att tänka på vad de utsätts för.

Dölj inte dina händer när du kommunicerar med barn. De tycker att det är obehagligt och det skapar en osäkerhet hos dem. Du framstår som någon som har något att dölja.

Kommunicera med dem i samma nivå, så upplevs du mindre hotfull.

Ta dig tid att verkligen lyssna på barnet. De är ofta klokare än vi vuxna!

Och var en god förebild! Barn gör ju som bekant inte som vi säger, utan som vi själva gör ... Se klippet i QR-koden.



Barn gör som sina föräldrar.

När det gäller de lite äldre barnen och tonåringarna är det samma tips som gäller. Och tänk på att lära dem vikten av att titta dig i ögonen när ni kommunicerar. De behöver tränas eftersom de ofta kommunicerar med sina vänner axel mot axel istället för ansikte mot ansikte. Lär dem "re-spekt".

Berätta för dem om vikten av att ha en god hållning och hur det påverkar ens humör och att ett huvud väger cirka 27 kg när man sitter med det nedböjt över telefonen eller datorn.

Lyssna på dem.

Krama dem.

Respektera dem.

Att kommunicera ickeverbalt med sin partner

Ett tips är att läsa kapitlet "Att lyssna" igen. De flesta av oss är mindre bra på att lyssna och lyssna in vad andra säger, och det inkluderar även kommunikationen med den som känner en bäst,

ens partner. Vi bara väntar på vår tur att få prata, våra fiffiga argument och inspel ... Och bråkar ni, minns att du är ”kidnappad” av din limbiska del av hjärnan och att den logiska tänkande delen, för tillfället är ur funktion. Vänta tills ni lugnat ner er och flyktkampresponsen klingat av.

- Om ni har något viktigt att prata om så se till att ni kommunicerar på samma nivå.
- Lägg undan störande telefoner eller annat som distraherar.
- Välj plats och tid med omsorg.
- Var närvarande.
- Sitt gärna mitt emot varandra och undvik att ha en massa prylar emellan er.
- Titta varandra i ögonen.
- Undvik om möjligt att ha ett slutet kroppsspråk såsom armarna i kors, bortvända fötter eller bister uppsyn.
- Spegla din partner. Försök om möjligt att få in samma andningsrytm för att skapa rapport.
- Ha huvudet på sned när du lyssnar; våga visa dig sårbar. Ha öppna handflator.
- Rör vid varandra. Det frigör må bra-hormoner.
- Se till att dina ord och ditt kroppsspråk säger samma sak.
- Eftersom kroppen aldrig ljugar är det ingen idé att ljuga med det talade ordet. Din partner känner dig förhoppningsvis väl och märker, oftast, när du inte är kongruent.

Att hantera en hotfull situation

Poliser hanterar ofta hotfulla situationer med att bemöta aggressivitet med ett tydligt kroppsspråk som signalerar att man är beredd att bemöta eventuellt våld, att man inte kommer att backa. Polisen är den yrkesgrupp som inte bara har möjlighet utan också skyldighet att

bemöta våld med våld i syfte att upprätthålla ordning och säkerhet. De bemöter därför ibland hotfulla situationer offensivt, medan det vi nu kommer att beskriva är det defensiva sättet. Ofta kan en hotfull fysisk eller verbal situation avdramatiseras genom några enkla knep:

- Ge utrymme, kliv ut ur den privata zonen och distansera dig mer än 1 meter från personen vilket minskar risken att denne känner sig trängd.
- Påverka den andres puls, andning, adrenalinpåslag etc. genom att tydligt dra ner din egen andning, ditt taltempo, röstläge etc. vilket indirekt påverkar denne.
- Minimera såväl rörelser som ögonkontakt vilket ger den andre personen utrymme.
- Nivåutjämna genom att sitta eller stå som den andre personen. Skapa inte en obalans som den andre reagerar negativt på.
- Blotta händer och ögon för att visa att du inte är farlig.
- Genom att stå bekvämt med tyngdpunkt på båda benen kan du snabbt röra dig eller fly om den andre gör utfall. Det signalerar också trygghet.
- Tappa inte uppsikten, men titta inte direkt på personen i fråga. Det räcker med att kolla diskret.
- Var beredd på att snabbt avvika, och att fortsätta avvika, även om en fysisk smäll kommer.
- Bli inte paralyserad.

Att hantera mobbing

Tyvärr förekommer mobbing både bland barn och i vuxenvärlden. Hur kan du hantera en sådan situation? Ja, det är ingen lätt nöt att knäcka, men vi ger här några råd utifrån ett kroppsspråksperspektiv. Om du är utsatt:

Får du exempelvis ett slag i ansiktet uppstår bevis på misshandeln i form av ett blåmärke kanske. Det kan du visa och säga:

– Titta här vad den här personen gjorde mot mig!

Får du glåpord sagda till dig verbalt kan någon annan kanske också höra detta och bli ditt vittne, eller också kan du kanske spela in orden och på så sätt säga:

– Lyssna här på vad den här personen säger för kränkande vidrigheter till mig!

MEN när mobbingen är ickeverbal är den väldigt svår att upptäcka både för dig och för omgivningen. Det kan göra minst lika ont som ett slag i ansiktet att verbalt bli kallad för något kränkande. Du får en obehaglig känsla av att inte vara respekterad, men kan kanske inte sätta fingret på det. Eller också är du plågsamt medveten om att personen undviker dig med blicken (det heter ”re-spekt” av en anledning), att personen vänder dig ryggen eller exempelvis håller eller himlar med ögonen åt det du säger.

Dessa iakttagelser är väldigt svåra att både bevisa och anklaga någon för att göra.

Att känna sig otrygg, mobbad eller på annat sätt negativt särbehandlad leder till psykiskt ohälsa. PUNKT. Håll inte tyst! Prata med någon. Det är inte dig det är fel på, det är förövaren. Mobbaren mår oftast inte heller bra, för människor som är harmoniska och nöjda med sina liv har sällan behov av att förstöra andras ... Det är en förklaring, däremot inte en ursäkt. Anmäl!

Om du ser tecken på mobbing:

Människor som blir utsatta för hot av något slag, oavsett om de är fysiska, verbala eller ickeverbala, försöker ofta att göra sig osynliga för sina förövare. De väljer olika frys-beteende. De har axlarna

uppe vid öronen, är tysta, har armarna tätt intill sidorna, blicken i golvet och reagerar mer än vad som är normalt på plötsliga ljud och rörelser.

Om du ser tecken av dessa slag hos andra så håll inte tyst, slå larm. Det är din plikt!

Det här var bara några exempel på situationer där du kan tänka på vad du och andra säger bortom orden. Vi fokuserar på den goda kommunikationen och att utkomsten av kommunikationen ska bli bra. Och vi tar inte upp alla ickeverbala tecken; de får ni bläddra tillbaka och läsa om igen och igen. För precis som när det gäller alla andra färdigheter är det bara att öva och öva, och sedan öva lite till.

Angelica Engströms fototips

Det går att känna sig mer bekväm framför kameran men framförallt bli mer till sin fördel på bild med några enkla medel:

Le

Ett leende är så mycket trevligare än en sur min. Det hjälper inte att le stort och vackert om inte ögonen är med. Hellre glada ögon och ett mindre leende. Man kan träna på att få glada ögon genom att först le stort och sedan ha kvar blicken medan leendet görs mindre.

Leende och glada ögon är oslagbart, men kanske inte alltid passar beroende på i vilket sammanhang som bilden ska tas och i vilket syfte. Är det en allvarlig bild som ska tas kan du ta ett djupt andetag innan och inte bita ihop eller spänna läpparna.

Business

När det gäller porträtt för företaget som man arbetar på eller representerar, gruppbilder med kollegor och affärsmöten som dokumenteras, finns det en del att tänka på:

- Helt svartklädd ger ett för mörkt intryck. På gruppbilder där många tenderar att klä sig mörkt blir det bara huvuden och händer som bryter av.
- Huvudet på sned kan ge ett för gulligt och mjukt intryck. Det låter kanske som en självklarhet, men många personer lägger huvudet lite på sned och även om det bara är en aning blir det så mycket tydligare på bild.
- Tänk på att bryta av med någon färg på skjorta, slips, scarf, byxor etc. Stick ut på bilden genom färg och genom att ställa dig olikt de andra.

Stå rätt

Det är inte alltid lätt att få händer och armar att se snygga ut på bild. Det är mindre bra att stå med armarna i kors eller i ”nudistgreppen” (när man står med hängande armar och korsar händerna vid könet). Många män ställer sig i just den positionen vid fotograferingar. Stå inte heller med benen helt i kors eller med benen helt raka, för det ger ett så stelt intryck.

- Sträck på kroppen, för bak axlarna lite. En dålig hållning förstärks på bild. Luta dig en aning fram mot fotografen.
- Låt armar och händer slappna av. Knutna nävar ser aggressivt ut. Händerna kan vila på höfterna. Står du snett vinklad mot kameran med det ena benet mot kameran lite framför det andra, blir det en mjukare vinkel än om du står rakt fram med benen ihop.
- Pressa inte ihop armarna tätt längs kroppen, utan ha lite luft mellan åtminstone en arm och kroppen. Det ger ett mjukare och mer avslappnat intryck.

Vid porträtt

Luta dig lätt fram! Det ger ett intresserat intryck även på bild. Fokusera med lugn blick i kameran. Håll inte hakan för högt, för då tappar man linjen vid kindbenet. Förutom att hakan kan se kraftigare ut, så ser det nonchalant ut. Justera glasögonen så de sitter bra och ögat är centrerat. Det kan se heltokigt ut om de sitter bara en aning för högt, lågt eller snett.

Välj rätt vinkel

Visa din bästa sida beroende på hur du har håret, ögonbrynen eller hur din käklinje ser ut. De flesta har en mer fördelaktig sida. Ställ dig framför spegeln och försök se vilken vinkel som ser bäst ut. Ansiktets halvor ser ofta mer olika ut än vad man tror – vänd den snygga sidan till!

- Tätt sittande ögon – vrid ansiktet något åt sidan och hakan lite uppåt. Lägg håret mer på ena sidan av ansiktet om du har en frisyr med längd.
- Stora ögon – har man större ögon som lätt kan bli stirrande är det bara att kisa lite mot kameran.
- Stor näsa – stå i näshöjd med kameran rakt framifrån, ha koll på varifrån ljuset kommer. Starkt sidoljus är inget att föredra. Ljus rakt framifrån är mycket bättre.
- Dubbelhaka – skjut fram hakan och vinkla den lite nedåt. Man kan också trycka upp tungan i gommen, vilket kan göra underverk för en dubbelhaka. En slarvigt knuten scarf i halsen kan distrahera. Kort hals – dra bak och tryck ner axlarna samtidigt som du sträcker på dig. En v-eller urringad topp förlänger.
- Men med en bra kroppsställning och en glad positiv blick kommer man långt i de flesta lägen; även utanför kameralinsens granskande öga.

Sammanfattning

“Det kommer en dag då man tror att allting är fullbordat. Det är då det börjar!”

ALICE MUNRO

Nu är vår bok snart slut, men vi hoppas att ditt intresse för ickeverbalt kommunikation inte är det.

Dessa sidor i boken kan du slå upp lite då och då, föreslår vi, för att påminna dig själv om vad du har läst. Inspiration är färskvara! Man glömmer så fort och så lätt. Enligt den tyske psykologen Hermann Ebbinghaus ”Glömskekurva” så går information snabbt förlorad efter att man lärt sig något i en fallande skala. Direkt efteråt minns vi ca 50 procent och efter en vecka kommer vi i genomsnitt endast ihåg ca 1 procent!

Så voilà här kommer en sammanfattning i punktform om vad du har läst:

Kroppsspråk – vad är det egentligen?

- Kroppsspråk är överförd information via ansiktsuttryck, gester, beröring, hållning, utsmyckning (kläder, smycken, frisyr etc.), röstens volym och nyans m.m.

- Kroppsspråket är ett mer pålitligt språk än det talade ordet.
- Kroppsspråket kan inte alfabetiseras – en gest betyder inte alltid en sak.
- Det är det sammantagna intrycket av en person som räknas.
- Sätt gesterna i sitt sammanhang och leta efter tecken på behag/obehag.
- Det finns ett universellt kroppsspråk, ett kulturellt och ett inlärt.

Vår stenåldershjärna – så funkar den

- Ha i åtanke att vår hjärna inte hängt med lika snabbt i utveckling som tekniken.
- Det är hjärnan som kontrollerar våra beteenden, både medvetet och omedvetet.
- De gester, uttryck och rörelser som sker omedelbart, innan personen hinner tänka efter, äger rum i det limbiska systemet och det är den ”ärliga” reaktionen som finns inprogrammerad i vårt nervsystem sedan urminnes tider.
- I den tänkande delen av hjärnan, neocortex, formuleras lögnen, logiken och intellektet.
- Vid fara så fryser vi allra först till, sedan väljer vi att fly eller att ta fajten.
- Efter fara och stress så lugnar och tröstar vi oss själva genom olika gester.

Lögner – inte så lätta att avslöja som du kanske tror

- Det är svårt att se om någon ljuger, men man kan se om personen känner obehag eller behag.
- Du tror mer på vad du ser än vad du hör!
- Lögndetektorer kan vara missvisande.

- Det krävs flera tecken på obehag för att avslöja en lögnare och du behöver också notera ifall beteendet avviker från personens normala beteende.
- Kvinnor kan generellt läsa av ickeverbala signaler bättre än män.
- Tydliga kroppsliga tecken på obehag är t.ex.rodnad, svettningar, stela kroppsställningar, vidröra sig i ansiktet, ha sammanbitna läppar och muntorrhet.

Priming – att kratta manegen före ett möte

- Priming är att skapa rätt sinnesstämning inför ett möte – slarva inte med planeringen.
- Priming kan även skapas med storytelling.
- Fysisk värme skapar mental värme. Bjud till exempel på varm dryck.
- Dofter, färger, ljud och belysning påverkar dig – välj rätt mötesplats.
- Tid på dygnet och vädret påverkar humöret, liksom hunger – tänk på flera faktorer.
- Tala till människors sinnen och känslor innan du talar till deras förnuft.

Attityd – det syns vad du tänker

- Din attityd är något du väljer.
- Din attityd är ”skillnaden som gör skillnaden”.
- Din attityd påverkar andra människor.
- Människor tycker om människor som tycker om en.
- Du kan lära dig att utföra ett jobb av andra, men din attityd får du jobba på själv.
- Mata rätt varg!

Apparition – det första intrycket

- Vi dömer och bedömer människor oerhört fort vid en första anblick.
- Det första vi ser är ålder, kön och härkomst.
- Vi frågar oss om vi kan respektera och lita på personen i fråga.
- Vi väljer om vi vill fly eller stanna kvar.
- Vad vi tycker om en person är subjektivt och beror oftast på hur vi själva mår.
- Var så fördomsfri som möjligt när du möter en annan person.

Utsmyckning – din stil och image

- Tänk på vad du signalerar med smycken, frisyr, glasögon, skägg, väskor etc.
- Mötesplaneringen börjar redan då du väljer kläder på morgonen.
- Anpassa din klädsel efter omgivningen eller välj aktivt att göra avtryck.
- Studera miljön för att snappa upp den dolda kommunikationen beträffande klädkoder och stil.
- Frångå inte konventioner när det gäller klädseln om du inte har så hög status att du kan göra det, därmed inte sagt att du inte kan ha en egen stil.
- Färger kan väcka känslor, förväntningar, avståndstagande, sympatier och antipatier, så välj färg med omsorg.

Hållningen – så påverkas ditt humör

- Tänk på ”glada punkten”!
- Din hållning påverkar hur du mår.
- Din hållning ger signaler till andra om dig.
- Genom att göra så kallade ”High-Power Poses” kan du öka ditt välmående och få hjälp av kroppens egna må-bra-substanser.
- Fake it til you become it, råder dig Amy Cuddy.
- Genom ökad kunskap om den goda hållningens positiva effekter kan du dela med dig av denna information till andra som sitter lutade över sina paddor och telefoner.

Blickar och ögonrörelser – cirka 85 % av sinnesintrycket

- En stor del av kommunikationen sker via ögonen.
- Respekt betyder ordagrant att ”återtitta”.
- Stora pupiller uppfattas som attraktiva. Om de snabbt blir stora kan det tyda på obehag, stress och intensiv tankeverksamhet.
- Vart sneglar den som ljuger? Lär dig Eye Accessing Cues!
- Med blicken kan du dominera eller underkasta dig.
- Att skydda ögonen genom att blockera dem eller att ha ökad blinkfrekvens tyder på obehag.

Gester och rörelsemönster – så påverkar du dig själv och andra

- Fötterna har vi minst koll på och de avslöjar ofta våra ärliga intentioner.
- Göm aldrig händerna, utan visa och gestikulera med dem.
- Man kan inte döma någon utifrån en enskild gest, utan måste

se till helheten och sätta gesterna i dess sammanhang.

- De flesta gester är universella, en del inlärd och vissa kulturella och de sistnämnda bör du lära dig när du möter en ny kultur för att skapa en god kommunikation.
- Gester kan hjälpa dig att minnas bättre.
- Använd medvetet spegling av andras gester, mimik och ordval ifall du vill bli omtyckt.

Ansiktsuttryck – även din sura min smittar

- Ansiktsuttryck kan ses och tolkas redan på 90 meters håll.
- Ansiktsuttrycket smittar; BÅDE leendet och den sura minen.
- Ansiktet läcker genom s.k. mikroutryck.
- Ansiktsuttrycken för glädje, sorg, ilska, förvåning, rädsla och avsky är universella.
- Ditt ansiktsuttryck kan påverka hur du mår.
- Ansiktsuttrycken är viktiga, men det viktigaste är att se till vad hela kroppen säger.

Att lyssna – din tystnad säger också någonting

- Lyssna aktivt med närvaro och engagemang.
- Sitt i samma höjd som den du talar med.
- Ha en behaglig ögonkontakt, luta dig gärna framåt och ha huvudet på sned.
- Behåll fokus, undvik autokontakt – inget ”pillande” på mobiltelefoner eller härskartekniker.
- Spegla den som talar med rörelser, känslouttryck och gester och ge respons.
- Var intresserad på riktigt och dömt inte. Tänk ”vad kan jag lära av denna person?”.

Smak och lukt – tillhör kommunikationen

- Vi har alla en personlig smak- och doftsignatur.
- Förmågan att känna dofter utvecklas tidigt hos oss.
- Hel och ren är ett bra motto.
- Problem med svett går nu att bota.
- Dofter kan försätta oss i olika känslomässiga tillstånd.
- Äldre luktar godare än yngre.

Fysiska funktioner – svåra att viljestyra

- De fysiska funktionerna är överlevnadsinstinkter.
- Stressreaktionerna klingar av fortare än man upplever det.
- Klä dig ”tryggt” dvs dölj halsen, knäna eller var det nu är du brukar få din stressreaktion.
- Rodnad är ett gissel, men det går att råda bot på.
- Andningen är det enda i det autonoma nervsystemet du kan styra viljemässigt.
- Lär dig medveten andning.

Nervositet – bara cirka 10 % syns

- Utsätt dig – öva, öva, öva.
- Var väl förberedd.
- Tänk att publiken vill dig väl.
- Tänk och säg ”jag är LUGN”.
- Ha en trigger.
- Lär dig andningsteknik.

Beröring och avstånd – tänk på kulturella skillnader

- Tänk aktivt på vilket avstånd du håller till andra vid ett möte.
- Respektera komfortzonen.
- Beröring förstärker intrycket.
- Det kan vara kulturella skillnader när det gäller beröring och avstånd. Läs på!
- Agera aktivt för minska höjdskillnaderna vid ett möte, sträva efter samma nivå.
- Tänk på att ditt handslag är en del av det avtryck/intryck du gör, undvik ”skruvstäd” och ”döda fisken”.

Rösten – ditt hörbara ”jag”

- Gäspa innan du ska tala för att få ner röstläget.
- Prata på utandning och undvik ”klickljud” med tungan.
- Variera taltempo, röstläge och ljudstyrka för att bibehålla åhörarnas intresse.
- Ha samma taltempo som den du talar med för att skapa god kommunikation.
- Var medveten om andningen. Andas med magen, inte uppe i bröstet.
- Lär dig hitta ditt magstöd.

Self-disclosure – bjud på dig själv!

- Våga bjuda på dig själv!
- Till synes felfria ”perfekta” människor skapar avstånd i kommunikationen.
- Genom att du, med det du säger både verbalt och ickeverbalt vågar blotta dig, visar du att du är trygg och stark innerst inne.

- Gör du en fadäs eller ett misstag så skratta åt dig själv och andra skrattar med dig.
- Att bjuda på sig själv fungerar ofta som en ventil och sätter tonen; det gör att andra också vågar visa sina svaga punkter.
- Det är lättare att avfärda en röst än en person.

Närvaro – den bästa vägen till ett naturligt kroppsspråk

- När du är närvarande gör du ”alla rätt” ickeverbalt och verbalt.
- Din närvaro är kopplad till din upplevda känsla av lycka.
- Lär dig tekniker som gör dig mer närvarande.
- Ställ dig de fem frågorna om dina sinnen.
- Sprid budskapet om hur viktigt det är med närvaro.
- Be a rockstar at work!

Att tala inför publik – en checklista

- Var väl förberedd.
- Var totalt närvarande.
- Variera taltempo och röststyrka.
- Våga pausera.
- Jämför dig inte med andra.
- Tänk på att publiken vill dig väl.



En hälsning från Joe Navarro

Shakespeare was right:

All the world is a stage; where we perform.

How we perform each day, how we behave, how well we observe others, will determine how successful we will be.

As an accomplished actress and a graduate of my advanced non-verbal communications course, Mi Ridell brings together two powerful skills she can teach you: how to decipher human behavior and how to do a world-class performance to help your career.

FBI SPECIAL AGENT (Ret.) MR JOE NAVARRO
the author of the bestseller "What every BODY is saying".



Joe Navarros
hemsida.

Tusen tack!

Vi vill börja med att tacka DIG för att du läste! Vår förhoppning är att du får nytta och inspiration av vår bok!

Själva är vi stolta över att den blev av och att den väver samman två olika yrkesgrupper och erfarenheter som vid första anblick kanske inte kan verka ha något gemensamt, teatern och polisväsendet.

Men vi har inte gjort riktigt allt helt själva. Här är några personer som vi vill tacka lite extra för all ovärderlig hjälp:

Fotograf Angelica Engström på Starstudio.

Fotograf Agata Jensen.

Fotograf Carl-Erik Paulin som har tagit bilderna från Let's Dance.

Fotograf Magnus Selander som har tagit bilderna av Oumi.

Lotta och Lisa Lindberg för statistihjälp, bilder och datahjälp.

Amira, för att vi fick låna dina skor.

Författaren och f.d. polisen Anders de la Motte som har gett oss tips och viktiga reflektioner, men också glada hejarop i början av vårt arbete.

Sofia Hannar, vår duktiga redaktör, som slitit ihop med oss med manuset. En klippa!

Miroslav Sokcic, som gjort ursnyggt omslag och formgivning.

Alla på Skugge & Co – ni är superproffsiga!

Alla på Lava Förlag – ni är suveräna att jobba med. Ett speciellt tack till förlagschefen Alexandra Torstendahl för ditt enorma engagemang i vår bok och till vår underbara projektledare Ann Pålsson, som har varit vårt stora stöd genom hela processen. Det har varit och är en spännande resa vi gör ihop!

Vi vill även tacka våra arbetskamrater och vänner, både IRL och på sociala medier, för stöttning och idéer. Ingen nämnd och ingen glömd!

Lucas vill tacka de älskade döttrarna, Snöfrid och föräldrar för energi, inspiration, omtanke.

Mi vill tacka sina älskade föräldrar, son och sambo, för att ni alltid stöttar mig i allt och alltid.

Juni 2016

Mi och Lucas

Följ gärna oss:

Facebooksidan ”Kroppen Ljuger Aldrig”

YouTubekanalen ”Mi Ridell”

Hemsidan www.miridell.com

Mejla oss på mi@ridell.com

Twitter [@mi_ridell](https://twitter.com/mi_ridell)

Periscope [@mi_ridell](https://www.periscope.tv/@mi_ridell)

Facebooksidan Mi Ridell

Instagram [miridell](https://www.instagram.com/miridell)

En app om kroppsspråk och mental träning som heter ”Mi Ridell” finns på Appstore och Google Play.

Lucas når du inte, ”Don’t call him, he calls you!”

Källor och boktips

*"Jag är hellre fattig i en stuga full av böcker,
än en kung utan lust att läsa."*

THOMAS MACAULAY

Vi har hämtat information om detta i ämne främst genom våra utbildningar, våra yrken och våra empiriska erfarenheter förstås, men också från forskare, antropologer, psykologer, beteendevetare och andra kunniga på området.

Andersson, Carlbring, Furmark, Holmström, Sparthan *Social fobi: effektiv hjälp med kognitiv beteendeterapi* Liber 2013
Axtell, R E *Gestures: The Do's and Taboos of Body Language Around the World* John Wiley & Sons 1991

Borg, J *Body Language How to know what's REALLY being said* Pearson 2008
Borg, J *Persuasion The art of influencing people* Pearson 2004
Bouton, M *How to Spot Lies Like the FBI* Cosmic Wind Press 2010
Branson, R *Den globale entreprenören* Roos & Tegner 2010
Bruhn, L *Målinriktad kommunikation: retorisk struktur av samtal* Nomen förlag 2011

Christianson, S Å & Granhag P A *Handbok rättspsykologi* Liber 2008
Christianson, S Å & Granhag P A *Polispsykologi* Natur & Kultur 2004
Christakis, N A & Fowler J H *Connected: mänskliga relationer, sociala nätverk och deras betydelse i våra liv* Natur & Kultur 2010 (Orig. titel *Connected: The Surprising Power of Our Social Networks and How They Shape Our Lives*)
Cialdini, R B *Influence. The psychology of persuasion* William Morrow & co 1984
Crompton, H A *The art of intelligence* Penguin Books 2013
Csíkszentmihályi, M *Flow: den optimala upplevelsens psykologi* Natur & Kultur 2006 (Orig. titel *Flow: The Psychology of Optimal Experience* Harper and Row 1990)
Cuddy, A *Presence: Bringing Your Boldest Self to Your Biggest Challenges* Little Brown and Company 2015

Darwin, C *The Expression of Emotions in Man and Animals* New York: Appleton-Century Crofts 1872
Diamant, H & Zethelius, M *Pinocchioeffekten: 130 sanningar om hur du funkar* Natur & Kultur 2005
Driver, J & Van Aalst M *You can't lie to me: The Revolutionary Program to Supercharge Your Inner Lie Detector and Get to the Truth* HarperOne 2010

Edwards Van, V *Human Lie Detection & Body Language 101: Your Guide to Reading People's Nonverbal Behavior* Createspace Publishing 2013
Ekman, P *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life* Times Books 2003
Ekman, P *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage.* WW Norton & Co 1985
Ekman, P & Dalai Lama *Moving Toward Global Compassion* 2014
Ekman, P & O'Sullivan, M *Who can catch a liar?* American Psychologist 1991
Enhager, T *Livet AB: Mår du bra, går det bra* Söderpalm Publishing 2014

Fast, J *Kroppsspråket* Forum Stockholm 1984 (Orig.titel *Body Language* Pan Books 1970)
Ford, C V *Lies! Lies! Lies! The Psychology of Deceit* Washington, DC American Psychiatric Press 1996
Fällman, B *Retorik för föreläsare* Studentlitteratur 2011
Fällman, B *Tala och engagera: populär presentationsteknik* Studentlitteratur 1996

Givens, D G *Crime Signals: How to Spot a Criminal Before You Become a Victim* St. Martin's Press 2007
Granhag, PA *Forensic Psychology in Context* Willian Publishing 2010
Granhag, PA *Vittnespsykologi* Studentlitteratur AB 2001
Goethe, J W *Zur Farbenlehre* 1810
Goleman, D *Emotional Intelligence* Bantam Books 1995

Hall, E T *Beyond Culture* Garden City NY Anchor 1976
Hall, E T *The Hidden Dimension* Garden City Anchor Books 1969
Hall, E T *The Silent Language* Garden City Anchor Books 1959
Hartley, G & Karinch, M *How to Spot a Liar: Why People Don't Tell the Truth and How You Can Catch Them* Career Press 2012
Hjortsjö, C H *Människans ansikte och mimiska språk* Studentlitteratur 1969
Houston, P, Floyd, M, Carnicero, S, Tennant, D *Spy the Lie: Former CIA Officers Teach You How to Detect Deception* Icon Books 2012
Houston, P, Floyd, M, Carnicero, S, Tennant D *Spy the Lie* CPI Group, Croydon 2013

Hägg, G *Praktisk retorik* Wahlström & Widstrand 1998
Hägg, G *Retorik idag* Wahlström & Widstrand 2002

Kabat-Zinn, J *Vart du än går är du där: medveten närvaro i vardagen* Natur & Kultur 2005 (Orig. titel *Wherever You Go, There You Are: Mindfulness Meditation in Everyday Life*)

Kahneman, D *Tänka, snabbt och långsamt* CPI group 2013

Knapp, M L, Hall, J A, Horgan T G *Nonverbal Communication in Human Interaction* Harcourt Jovanovic 2002

Lundborg, G *Handen och hjärnan – från Lucys tumme till den tankestyrd robot-handen* Atlantis 2011

Lundqvist, T *Det biologiska ledarskapet* Liber 2009

Mehrabian, A *Silent Messages* Wadsworth Belmont 1971

Meyer, P *LieSpotting: Proven Techniques to Detect Deception* St. Martin's Griffin 2010

Mlodinow, L *Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior* First Vintage Books Edition 2012

Molcho, S *Kroppsspråket* Ica 1984 (Orig. titel *Körpersprache*)

Morris, D *Body watching* New York: Crown Publishers 1985

Morris, D *Den nakna apan* Norstedts, Ungern 1985 (Orig. titel *The naked Ape* Cape 1967)

Morris, D *Det sinnliga språket* Norstedts, Stockholm 1972 (Orig. titel *Intimate Behavior* Cape 1971)

Morris, D *Människan: en fälthandbok* Norstedts 1985 (Orig. titel *Manwatching* Cape 1977)

Morris, D *People watching: The Desmond Morris Guide to Body Language* Vintage 2002

Mral, B *Talande kvinnor: kvinnliga retoriker från Aspasia till Ellen Key* Nya Doxa, 2004

Navarro, J *Dangerous Personalities: An FBI Profiler Shows You How to Identify and Protect Yourself from Harmful People* Rodale Books 2014

Navarro, J *What EveryBODY is saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-Reading People* HarperCollins 2008

Navarro, J Scierra T *Louder than Words* HarperCollins 2010

Navarro, J *Read 'em and reap. A Career FBI Agent's Guide to Decoding Poker Tells* HarperCollins 2006

Navarro, J & Schafer, J R *Universal principles of criminal behavior: A tool for*

analyzing criminal intent FBI Law Enforcement Bulletin 2003

Pease, A *Dina gester avslöjar dig* B Wahlströms 2003

Pease, A & B *The Definitive Book of Body Language* Bantam Books 2004

Pink, D H, *To Sell is Human* Canongate books Ltd 2013

Plutarchos *Konsten att lyssna till en ung man som skall börja sina akademiska studier* Libris 1952

Röhlander, O *Det blir alltid som man tänkt sig: handbok i mental styrketräning* Bokförlaget Forum 2011

Schafer, J R & Navarro, J *Advanced Interviewing Techniques: Proven Strategies for Law Enforcement, Military, and Security Personnel* Springfield, Charles C Thomas 2004

Seligman, M *Det optimistiska barnet* Brain Books 1998

Sharma, R *Greatness Guide: 101 Lessons for Making What's Good at Work and in Life Even Better* Harper Business 2008

Sharma, R *Munken som sålde sin Ferrari: En berättelse om att uppfylla sina drömmar och förverkliga sig själv* Natur & Kultur 2007

Stordalen, P *Min hemlighet* Volante 2015

Sällström, P *Goethes färglära* Kosmos 1996

Tolle, E *The Power of Now: A Guide to Spiritual Enlightenment* New World Library 1999

Uneståhl, L-E *Humor och glädje – skratta dig friskare* ljudbok Buena Vida 2000

Uneståhl, L-E *Mental styrketräning – ett åtta veckors träningsprogram för attityd och livskvalitetsträning* ljudbok Buena Vida 2004

Vrij, A *Detecting Lies and Deceit: The Psychology of Lying and the Implications for Professional Practice* Chichester UK John Wiley & Sons Ltd 2003

Wittman, K W, *Priceless: How I Went Undercover to Rescue the World's Stolen Treasures* Broadway Paperbacks 2010

Åkesson & Curry 1914–2014 100 år med svensk säkerhetstjänst 2014

”FISH Philosophy” om ett gäng fiskförsäljare på ”Pike Place Fish” som inspirerar företag över hela världen med sin energi. De har hela tiden fokus på kunden och på att ha roligt på jobbet.



Filosofin runt
”Fish”.

Länkar till QR-koder

MI PRESENTERAR SIG OCH LUCAS

<https://www.youtube.com/watch?v=Mlyanep59G8>

PEPPER – VÄRLDENS FÖRSTA ROBOT SOM KAN LÄSA KÄNSLOR

<http://robotnyheter.se/2014/06/06/pepper-varldens-forsta-hem-robot-som-kan-lasa-kanslor/>

CHARLIE CHAPLIN I LEJONBUREN

<https://www.youtube.com/watch?v=79i84xYelZI>

KLIPPET VISAR LARS OHLY, VARS HAND OMEDVETET (?) LUGNAR HONOM UNDER EN INTERVJUSITUATION

https://www.youtube.com/watch?v=fG_oUiBdj6o

MI VISAR OLIKA FRYS-, FLYKT- OCH FAJTGESTER

<https://www.youtube.com/watch?v=EVUe2EXdoMg>

KLIPP UR "LIE TO ME"

<https://www.youtube.com/watch?v=lgvYSBR9nio>

UTFRÅGNING AV BILL CLINTON 17/8 1998

<http://www.c-span.org/video/?c4454130/bill-clinton-touching-nose>

MI VISAR OLIKA GESTER SOM KAN TYDA PÅ LÖGN

<https://www.youtube.com/watch?v=gAX9dg5QHjg>

POJKE BLIR TAGEN PÅ BAR GÄRNING

<https://www.youtube.com/watch?v=tD33rXFTu7o>

FILMKLIPP MED GÜNTER WALLRAFF

<https://www.youtube.com/watch?v=VxMkXcypdUc>

MI SOM OUMI PÅ KANAL 5 2003

<https://www.youtube.com/watch?v=i2ApTDYdaUo>

TENNISTALANGEN STRAFFAS FÖR DÅLIG INSTÄLLNING

<http://www.aftonbladet.se/sportbladet/tennis/article22080747.ab>

MI VISAR HÅLLNINGEN OCH FÖRKLARAR "GLADA PUNKTEN"

<https://www.youtube.com/watch?v=KpZjGKH0w1k>

AMY CUDDYS FÖRELÄSNING "YOUR BODY LANGUAGE SHAPES WHO YOU ARE"

http://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are

LEONARDO DI CAPRIO PÅ GOLDEN GLOBE 10/1 2016

<https://www.youtube.com/watch?v=XaQ6br6d9IQ>

MI VISAR OLIKA BLICKAR OCH ÖGONRÖRELSE

<https://www.youtube.com/watch?v=WgPJmXn1QxQ>

"HOTELLIGGAREN" PÅ CHINATEATERN I STOCKHOLM 1999

https://www.youtube.com/watch?v=F4_Rjiogm88

KLIPP UR FILMEN "HAPPY FEET"

<https://www.youtube.com/watch?v=soliQAocT9s>

MI VISAR OLIKA BEN- OCH FOTGESTER

<https://www.youtube.com/watch?v=4VtB4gcHJII>

MI VISAR OLIKA GESTER MED ÖVERKROPPEN

<https://www.youtube.com/watch?v=hHCQWDCTExI>

MI VISAR OLIKA GESTER MED AXLARN OCH ARMARN

<https://www.youtube.com/watch?v=jWPaC2RcvYo>

BALINESISK DANS

<https://www.youtube.com/watch?v=9QE9FpoOnBA>

JOE LABERO TROLLAR BORT PÅSKMUSTEN

<https://www.youtube.com/watch?v=KohRMHko4Uo>

ADELE SJUNGER "SOMEONE LIKE YOU" PÅ BRIT AWARDS 2011

<https://www.youtube.com/watch?v=qemWRTToNYJY>

MI VISAR OLIKA HAND- OCH FINGERGESTER

https://www.youtube.com/watch?v=IA__FPJeL7M

MI VISAR OLIKA HALS-, NACKE- OCH HUVUDGESTER

<https://www.youtube.com/watch?v=no88X37fGsQ>

RACHEL MOHLIN HÄRMAR LILL-BABS

<https://www.youtube.com/watch?v=k-vvF5PkReo>

JANNE SCHAFFER LIVE I TV4

<https://www.youtube.com/watch?v=QUUGxe-args>

HUR MAN SKAPAR RAPPORT MED TONY ROBBINS

<https://www.youtube.com/watch?v=dENi7K2lX4U&feature=youtu.be>

HUND GÖR YOGA

<https://www.youtube.com/watch?v=UFUnnNI7TX8>

MI VISAR ANSIKTETS UNIVERSELLA GRUNDKÄNSLOR

<https://www.youtube.com/watch?v=sZ3mbiTwXoY>

PAUL EKMAN GROUP

<https://www.paulekman.com/tools/training/subtle-expressions-demo/learn.php>

PAUL EKMAN SAMTALAR MED DALAI LAMA OM MEDKÄNSLA

<http://www.paulekman.com/webisodes/>

BEBIS HÄRMAR ANSIKTSUTTRYCK

<https://www.youtube.com/watch?v=apzXGEbZhto>

GÖRAN PERSSON UTÖVAR HÄRSKARTEKNIK

<https://youtu.be/JipBk3VoElo>

MI VISAR OLIKA LYSSNARGESTER

<https://www.youtube.com/watch?v=xdwMyWGaqW4>

ANDNINGSANKARET

<https://www.youtube.com/watch?v=NVc9hxmQYco>

MI PRATAR OM FYSISKA FUNKTIONER OCH ANDNING

<https://www.youtube.com/watch?v=fQHMueNsEgo>

MI DANSAR SALSA I LET´S DANCE

<https://www.youtube.com/watch?v=bIs7ny-P2uY>

MI VISAR OLIKA GESTER VID NERVOSITET

<https://www.youtube.com/watch?v=xersUfaoTYo>

JOHN TRAVOLTA AND SCARLETT JOHANSON PÅ OSCARSGALAN

<https://www.youtube.com/watch?v=bY9YMGM-hmk>

HÄR SJUNKER CARL BILDT

<https://youtu.be/qTZRVdMIZFk>

OBAMA OCH PUTIN SKAKAR HAND

<https://www.youtube.com/watch?v=folI2lPsrgek>

MI VISAR OLIKA EXEMPEL PÅ HANDSLAG, NIVÅER OCH AVSTÅND

<https://www.youtube.com/watch?v=pmm9svoNLqk>

MI VISAR NÅGRA RÖSTÖVNINGAR

<https://www.youtube.com/watch?v=odbETT1qjzI>

KROPPSSCANNING

<https://www.youtube.com/watch?v=LgbVrSkon4U>

MI GER OLIKA TIPS NÄR DU SKA TALA INFÖR EN PUBLIK

<https://www.youtube.com/watch?v=h3Jaome1LbY>

BARN GÖR SOM SINA FÖRÄLDRAR

https://www.youtube.com/watch?v=gbkM_3teyQs

JOE NAVARROS HEMSIDA

<http://www.jnforensics.com>

FILOSOFIN RUNT FISH

<http://www.fishphilosophy.com/shop/>