

Public Speaking online
af Lise Hansen

Modulet:

Sig det samme som din krop

Tillykke!

Du har lige taget et vigtigt valg – nemlig at dygtiggøre dig i forhold til din mundtlige formidling og få mere gennemslagskraft som formidler. Du har valgt at blive en dygtigere public speaker, og du kan godt begynde at glæde dig.

Nogle taler om præsentationsteknik, andre om formidlingsteknik, og andre om gode public speakere. Gennemslagskraft er dog en gennemgående figur uanset, hvad du vælger at kalde det. Dét at have gennemslagskraft som formidler, presenter eller oplægsholder er en efterspurgt kompetence i erhvervslivet – uanset om du er ansat eller selvstændig. Om du er leder, sælger, rådgiver eller noget helt andet. Gennemslagskraft er også den egenskab, som dygtige formidlere har mest af, og som kan læres af alle – uanset om du er introvert, ekstrovert, fagspecialist eller generalist. Så længe du har et budskab på hjerte, og så længe du har LYSTEN til at formidle og dygtiggøre dig, så er gennemslagskraften lige rundt om hjørnet.

Gennemslagskraft ser ikke ens ud for alle. Derfor findes der heller ikke en færdig opskrift på, hvordan du skal gøre. I dette modul, og i alle de andre, vil jeg selvfølgelig give dig nogle helt generelle og konkrete redskaber, så du kan dygtiggøre dig.

Du har valgt at købe et modul af Danmarks første online Public Speaking forløb. Måske har du købt flere? Måske har du købt hele uddannelsen og kan se frem til en intens og udviklende rejse udi kunsten at være en formidabel public speaker med masser af gennemslagskraft og inspirator-potentiale. Måske har du blot udvalgt ét enkelt modul, som passer lige præcis til din rejse og udvikling. Det er nemlig fordelene ved at købe Lise Hansens Public Speaking online forløb – du vælger helt selv. På den måde er du fri for at sidde i en klasse med andre mennesker, der måske har helt andre behov end dig og ende op med at halvdelen af stoffet, der undervises i, er irrelevant for DIG.

Uanset hvad du har valgt, så velkommen til. Jeg glæder mig til at gøre dig meget klogere på dét public speaking emne, som du har valgt at fordybe dig i.

Rigtig god fornøjelse.

Lise Hansen



Indholdsfortegnelse

Sig det samme som din krop	4
93% af dit budskab er non-verbalt	4
Hvad kan kropssproget bidrage med i forhold til publikums indlæring?	5
Din sindstilstands påvirkning af kropssproget	6
Øvelse	7
Høj status	8
Karisma er lig med gennemslagskraft	8
Fem powerfulde fif til bedre høj status	8
Øvelse	10
Lav status	11
Øvelse	12
Når kropssproget "støjer"	12
Hvor skal jeg placere mig i forhold til publikum?	15
Konkrete fif til din placering i forhold til publikum	15
Hvor skal jeg placere mig i forhold til mine visuelle hjælpemidler?	16
Vi er i mål	16

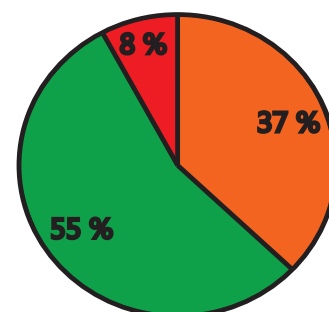
Sig det samme som din krop

I dette modul handler det om dit non-verbale sprog. Overskrifterne i "Sig det samme som din krop" er:

- Hvad er gennemslagskraft og hvordan kan man få det?
- Hvorfor er kropssproget vigtigt for dit budskab?
- Hvad skal og kan man gøre med sin krop på scenen – og hvordan påvirker det publikum, når man gør noget bestemt, kontra hvis man ikke gør det?
- Hvad betyder din egen mentale tilstand for gennemslagskraften?

93% af dit budskab er non-verbalt

Når du afsender et budskab, sker det med 55% kropssprog, 37% parasprog og 8% tale. Den sandhed, at det er dit kropssprog, der gør forskellen for dit budskab, den gælder altid – også på scenen.



Der findes masser af forskere, der har gravet i, hvor længe vi mennesker har gjort brug af lyde, der kan kategoriseres som civiliseret sprog. Man mener at kunne datere brugen af det verbale sprog tilbage til for 18.000 år siden.

Men mennesket har jo eksisteret længere. Det er altså indkodet i vores DNA, at vi forstår det non-verbale sprog meget bedre, hurtigere og mere præcist end det verbale. Vi er alle sammen født til at aflæse det nonverbale sprog. Hvis man studerer aber, så ser man tydelige non-verbale signaler mellem aberne. Og det er utroligt interessant at observere fordi, de bruger det på samme måde, som vi gør. Desværre lærer vi undervejs i vores barndom og ungdom at se bort fra denne del. Vi lærer, at det er det verbale sprog, der tæller. Hele vores skolesystem er bygget op omkring, at vi skal styrke det verbale sprog. Ingen støtter op omkring det non-verbale sprog, og derfor glemmer vi det lidt efter lidt.

Du kan også se det på en baby. De aflæser dit kropssprog og ansigtsudtryk. Det er derfor de reagerer instinktivt ved at blive kedede af det, hvis du selv er i dårligt humør eller er nedtrykt. De kan se og mærke det på dig, men de har endnu ikke sproget til at gøre opmærksom på det.



Bonusinformation



Du kan aflæse kropssprog. DU er født til det. Men måske har du glemt det.

Hvad kan kropssproget bidrage med i forhold til publikums indlæring?

Kropssproget og træning af det, hjælper DIG som public speaker, fordi det hjælper dig med at brænde igennem med dit budskab og styrker din gennemslagskraft, og det hjælper dig også til mere selvtillid på scenen. Herom senere.

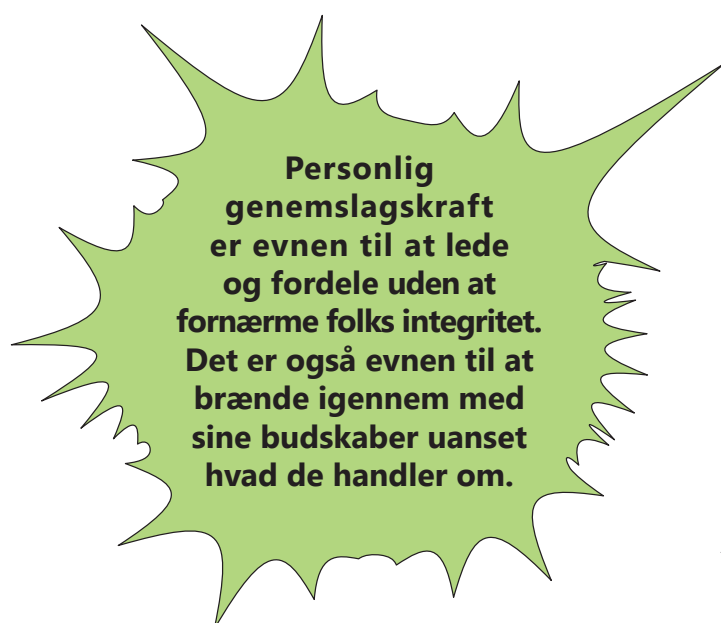
Selv om du er eksperten, og det er dig, der har ordet, så handler det ikke KUN om dig, når du står på scenen. Det handler i allerhøjeste grad også om dit publikum og deres evne til at tage imod.

Når du taler, så kan du gøre meget for at sikre, at publikum er i en *åben mental tilstand*, som gavner deres indlæring. Du kan naturligvis aldrig have det fulde ansvar for deres indlæring, da der altid er dét lille men, at de har modstand på dig og/eller dit budskab af grunde, som du aldrig får indblik i. Men du kan gøre meget.

Dine hjerneceller ligner med lidt god vilje din hånd. Kroppen på hjernecellen hedder en neuron, fingrene hedder dendritter og for enden af dendritterne sidder synapserne. Synapserne kan være åbne eller lukkede. Når de er åbne er der masser af de gode biokemiske stoffer i hjernen – vores afslapningshormon, kærlighedshormon, glædeshormon osv. Når de er lukkede, er de biokemiske stoffer i hjernen f.eks. kamphormonet og stresshormonet.

For at lære mest muligt skal hjernens biokemi bestå af flest af de gode hormoner. Dvs. at vi skal have åbnet op for synapserne hos vores publikum, så de tager mest muligt ind af det, vi fortæller dem.

Det kan du blandt andet påvirke ved brug af inkluderende, rummende og anerkendende kropssprog på scenen.



Den med størst personlig gennemslagskraft vinder. Jobbet, valget eller ordren. Den med størst personlig gennemslagskraft vinder anerkendelse, prestige og opmærksomheden. Og det er et faktum at den Public Speaker, der har den stærkeste personlig gennemslagskraft er ham eller hende, der bliver booket igen og igen. Det er den leder, der er mest populær og hurtigst når sine resultater gennem andre. Det er den sælger, der ligger højest på den interne rating over hvem, der sælger bedst, det er den rådgiver, der altid bliver bedst om at give et indlæg på mødet, fordi der næsten er garanti for at folk flytter sig, når budskabet kommer fra hende eller ham.

Du kan ikke undvære gennemslagskraft som Public Speaker.

Din sindstilstands påvirkning af kropssproget

Din sindstilstand påvirker dit kropssprog.

Din krop afslører præcis, hvordan du har det, og om du tror på dig selv. Hvis der ikke er overensstemmelse mellem det du siger og gør – så vinder, det du GØR. Kropssproget vinder hver gang.

Susan Weinschenk, som har en Ph. d. grad i hvordan vores kropsholdning påvirker vores sind, har skabt nogle resultater, der med al tydelighed viser, at vi kan påvirke vores sindstilstand ved at ændre på vores kropssprog. Derfor beretter mine kunder ofte, at de har fået en bedre selvtilid ved at arbejde med egen personlig gennemslagskraft, kropsholdning og stemmesprog.

Vi har alle OVERBEVISNINGER. En overbevisning er en tanke, som vi lægger over beviset, inden det bevis har vist sig. En overbevisning kan være både hæmmende og støttende.

For dig, inden du går på scenen, kan en hæmmende overbevisning være: "Det klarer jeg aldrig. Jeg har ingen gennemslagskraft. Hvad er det, jeg bilder mig selv ind, at jeg kan?"

En støttende overbevisning kunne i stedet for være: "Jeg glæder mig, jeg kan det bare, jeg er glad for, at det er nu".

De hæmmende overbevisninger påvirker dit kropssprog således, at du falder mere sammen, og skutter dig mere, end hvis du tænkte i støttende overbevisninger. Og så ryger gennemslagskraften.

Mit råd til dig er;

- at filme dig selv, så du kan se, hvordan dit kropssprog på scenen er.
- at være ærlig overfor dig selv i forhold til hvordan du har det, mens du står der.

Der er med sikkerhed en kobling – og du skal se beviset, før du kan flytte dig.

Øv dig i at bremse de hæmmende overbevisninger, og erstat dem med de støttende. Det virker ikke i starten, og det føles mærkeligt! Men på sigt virker det. Og i situationen retter det som et minimum dit kropssprog op, så din krop tror på, at du er selvsikker. Derudover får du den gevinst, at når du tvinger kroppen ind i en selvsikker positur, så begynder din hjerne også langsomt at tro, at det er sådan du har det, og dermed frigiver hjernen de gode hormoner til kroppen.



ØVELSE

Skriv tre hæmmende overbevisninger ned om dig selv i forhold til at have gennemslagskraft på scenen og i forhold til din generelle performance, når du er på. Hvad siger du til dig selv?

Når du har gjort det, omformulerer du dem til støttende overbevisninger – altså nogle sætninger som kan blive dine nye tanker om dig selv, inden du skal på – og måske også mens du er på.

Når du er færdig med denne øvelse, har du et bud på dine nye tanker, og det kan kun gå for langsomt med at øve dig på dem.

Høj status

Høj status handler om kropsholdning og måden at bevæge dig på – at bære dig selv på. Det handler også om den måde, du interagerer med andre mennesker på.

Høj status er ejerskab og dominans, som er en del af det at have personlig gennemslagskraft. Mennesker med stærk gennemslagskraft benytter altid høj status kommunikation.

Høj status er en adfærd og bevægelser, der signalerer, at du har en høj status. Begrebet stammer fra gammel tid, hvor man som adelig havde en vis karisma over sig, en værdig måde at bære sig selv på. Det var noget man lærte ved at gå med bøger på hovedet og bevæge sig roligt og selvsikkert med rank ryg. Man bar sig selv med stolthed og værdighed. Man lærte også at tale og artikulere på en bestemt måde, der adskilte de adelige mennesker fra pøblen.

Karisma er lig med gennemslagskraft

Nu til dags træner vi gennemslagskraft ud fra høj status begrebet og arbejder med, hvad det er der skal til for at udstråle høj status. Det handler naturligvis ikke længere om, at vi skal arbejde på at signalere, at vi er mere end andre – tværtimod. I dag handler det netop om, at vi skal være lige og inkludere og anerkende andre, så derfor er teknikkerne og signalerne selvfølgelig tilrettet efter det.

Fem powerfulde fif til bedre høj status

1. Høj status – åbent, imødekomende og inkluderende kropssprog

Evnen til at signalere høj status afhænger af din evne til at bruge et åbent, imødekomende og inkluderende kropssprog på scenen. Et åbent kropssprog betyder at ryggen er ret, skuldrene er tilbage, armene er åbne med håndfladerne udad. Benene er let spredte, fødderne vender udad og ansigtet er helt åbent – dvs. med smil, løftede øjenbryn og løftet hage.

Du vil opdage, at du føler dig lidt tumpet i denne position, så det handler naturligvis om at lave variationer af det. Det åbne kropssprog er tillid, og når du viser tillid, er der også stor sandsynlighed for, at publikum føler tillid til dig.

Et åbent, imødekommende og inkluderende kropssprog er i høj grad med til at påvirke synapserne hos publikum, så de er åbne og dermed modtagelige for alle de guldkorn, du gerne vil dele med dem.

2. Høj status - Øjenkontakt

Kig på publikum med masser af direkte øjenkontakt. Gå tæt på dem og se dem direkte ind i øjnene, mens du fortæller. Dvæl gerne lidt i øjenkontakten med så mange som muligt. Smil mens du taler. Dét er nærvær. Og nærvær virker i forhold til indlæring. Når du "mærker" folk, og når du tør at kigge på dem, så styrker det din gennemslagskraft, fordi du signalerer selvsikkerhed og tillid. Du indtager rummet og publikum og signalerer, at du ejer rummet og taletiden.

3. Høj status – løftede øjenbryn

Det er dokumenteret, at det smilende ansigtsudtryk med løftede øjenbryn signalerer tillid, interesse og åbenhed og er med til at åbne op for synapserne hos modparten. Ved studie af aber og babyer ved man i dag, at vi løfter øjenbrynene i overraskelse, når vi ser noget, eller nogen, vi instinktivt bryder os godt om. Vi løfter også øjenbryn, når vi har en indforståethed/tillid med et andet menneske, lige når vi ser dem.

Denne viden kan du udnytte, når du står på scenen. Dine løftede øjenbryn signalerer at "dig kan man have tillid til". Det signalerer også at du anerkender og inkluderer og genkender den anden part. Også selv om du ikke gør. Men det er det signal, du sender ubevidst til den person, du løfter øjenbryn til.

4. Høj status – vis ejerskab og dominans

Når du skal lære at udvise dominans og ejerskab, så er det værd at skele til de store verdensledere. De er trænet rigtigt godt. Måske har du lagt mærke til, at de, når de er på vej hen til deres talerstol, skuer ud over publikum, og peger og vinker og nikker ud mod publikum? Det ser ud som om de genkender nogen blandt publikum. Men i 9 ud af 10 tilfælde er det rent skuespil. De er trænet til det. Grunden til at de gør det er, at vi alle sammen tror, at de kender nogen, der står lige ved siden af os. De giver dem en stor troværdighed og folkelighed, at vi alle sammen tænker "hold da op, det kunne jo være mig, der kendte ham...ER det mig han vinker til?" Vi registrer, at han hilser og genkender nogen, og den gestus/adfærd er med til at cementere den tillid og troværdighed, som han gerne vil skabe om sig selv. Det er en adfærd der kaldes for "den store stemmesluger".

Du kan med fordel efterligne dette. Et lille indforstået nik, smil, et håndtryk, et klap på skulderen, berøring på armen eller et nik i retning af en person med hævede øjenbryn er alt sammen med til at styrke din gennemslagskraft og udvise dominans og ejerskab.

5. Høj status – tydeligt parasprog

Det sidste punkt under høj status handler om parasproget, som er betegnelsen for alt dét, du gør med din stemme udover det talte ord. Det kan være fyldord og fyldlyde, smask, variation, betoning, styrke, hastighed mm.

Parasproget fylder 37% af dit budskab, og sammen med kropssproget udgør det 93% af dit samlede budskab. Når du arbejder på at få en stærkere gennemslagskraft, er det også vigtigt at kigge på, hvordan du taler. Ligger din stemme i et naturligt leje? Taler du hurtigt? Mumler du? Bruger du mange fyldlyde og fyldord som mmm-lyde, smask og øøøøh'er?

Mennesker med stærk gennemslagskraft taler roligt og meget tydeligt. De tager sig tid til at udtrykke sig, tager taletiden, og undlader at bruge fyldord og fyldlyde. Den bedste måde at tjekke dig selv og dit parasprog på, er ved bare at tage din telefon og optage lyden af dig selv, når du taler. Prøv at sige noget fra din præsentation og lyt efter, om du har nogle uhensigtsmæssige vaner.



Bonusinformation



Ingen er vild med lyden af egen stemme. Vi synes alle sammen, at vi lyder skrækkelige, når vi lytter til os selv. Desværre er sandheden, at den måde vi lyder på, når vi lytter til os selv, ER den måde vi lyder på, når andre mennesker hører os tale.



ØVELSE

Du skal nu notere hvilke tre – og gerne flere – punkter fra gennemgangen af høj status kommunikation, som du vil huske på, næste gang du er på.

Hvilke tre punkter er vigtige for DIG at fokusere på? Jeg gætter på, at du allerede gør nogle af dem naturligt, men måske er der også noget, du kan forbedre?

Når du nedfælder dem med det samme, du har lært om høj status, så husker du dem meget bedre. Tag dig al den tid du skal bruge for at skrive de tre punkter ned, som DU skal huske på for at styrke din gennemslagskraft, næste gang du er på.

tigt nok. Men smilet er også et underkastelsessignal. Især kvinder kan have en tendens til at blotte halsen – det bløde punkt – og smile, selv om det ikke passer til budskabet. Når du smiler og det ikke passer til budskabet, så signalerer det at du er utryk, ufarlig og at de andre skal passe på dig. Du underkaster dig de andre. Og når du bruger smilet sammen med denne adfærd, havner smilet i lavstatuskategorien.



ØVELSE

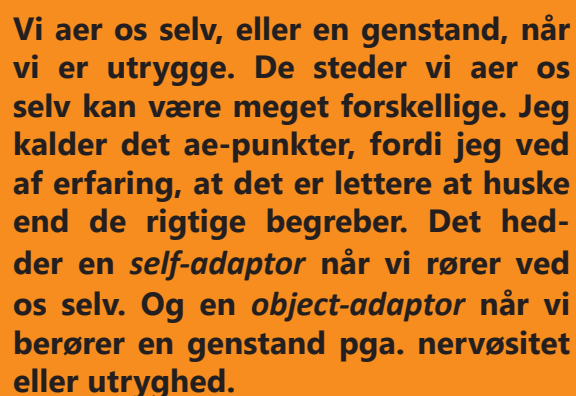
Du skal nu reflektere over, hvad DU skal gøre bedre. Skriv evt. de unoder ned, som du benytter dig af og som hører under lav status.

Når du skriver dem ned, hjælper det dig til at holde fast i hvad du skal bevæge dig væk fra i din egen adfærd på scenen.

Når kropssproget "støjer"

Kropssprog kan aldrig læses entydigt. Du må aldrig kun kigge på ét tegn og konkludere ud fra det. Du skal altid tænke konteksten ind i det og kigge på, hvordan det ene signal du har hæftet dig ved passer sammen med andre dele af kroppen og det verbale udsagn.

Da du var en lille baby, blev du ind imellem utryg. Når det skete, var der en voksen, der tog dig op, aede dig, vuggede dig, strøg dig over håret, på kinden, på ryggen, hvorefter du sikkert faldt til ro. Og hvis ikke du gjorde, så havde du måske en lille bamse, en sut, en nuldreklud eller en anden genstand, som fik dig til at slappe af. Det er derfor, at du stadigvæk har behov for at berolige dig selv, hvis du er nervøs eller befinder dig i en situation, hvor du er utryg, som du måske gør, når du indtræder i rollen som Public Speaker.



Vi aer os selv, eller en genstand, når vi er utrygge. De steder vi aer os selv kan være meget forskellige. Jeg kalder det ae-punkter, fordi jeg ved af erfaring, at det er lettere at huske end de rigtige begreber. Det hedder en *self-adaptor* når vi rører ved os selv. Og en *object-adaptor* når vi berører en genstand pga. nervøsitet eller utryghed.

Jeg ser rigtigt mange forskellige ae-punkter på scenen, når jeg træner mine kunder. Kun ganske sjældent er personen selv klar over, at de er der. Vi har dem alle sammen, og vi bruger den 100% ubevidst, når vi er i en situation, hvor vi har brug for lidt tryghed. På den måde kan det ligeledes afsløre, hvordan du har det på scenen.

Typiske ae-punkter:

- Ved vielsesringen
- På armen
- På halsen
- Ved en kæde om halsen
- Aer tommelfinger med pegefinger
- Næseryggen
- Omkring munden
- Hagen/skægget
- Fingerspidserne på to fingre gnides mod hinanden
- Bide negle/neglebånd
- Oven i hovedet, issen
- I lommen på lysken....

Hvor skal jeg placere mig i forhold til publikum?

Placering i forhold til publikum skal altid ses i forhold til både DIN oplevelse og DERES oplevelse.

Nogle har specifikke ønsker og krav til hvor stor afstand, der skal være ned til publikum, hvordan borde og stole skal stå i forhold til, hvordan man selv bevæger sig, mens man taler, og hvordan belysningen skal være. Hvis du ved, at du fungerer bedst med f.eks. at have et bord foran dig med din pc på, så du ikke skal vende dig rundt til din præsentation – så skal du selvfølgelig bede om det. Men ha´ altid in mente, at der selvfølgelig ikke skal gå diva i den. Det er ikke klædeligt for nogen, at man har alle mulige krav til hvordan alt skal være, inden og når man går på. Et par ønsker og krav til vand/kaffe eller lignende er helt på sin plads.

Konkrete fif til din placering i forhold til publikum

- Undgå at tale folk ind i nakken. Nogle gange skal der holdes et oplæg lige efter at folk har spist, og så er stole og borde selvfølgelig placeret efter det. Bed evt. folk om at vende sig rundt eller rykke stolen tættere på dig, hvis de har lyst. Eller du kan spørge på forhånd, om der er mulighed for at placere bordene fra starten, så de står hensigtsmæssigt i forhold til din præsentation.
- Hestesko-opstilling er altid god, fordi det giver dig en masse plads at bevæge dig på. Og du har let ved at skabe kontakt til alle tilstedeværende.
- Lige rækker af stole eller af borde og stole kan være en udfordring, fordi du ikke kan komme tæt på de bagerste rækker. Så er det at foretrække, at rækkerne er delt på midten, så du får en midtergang, som du kan bevæge dig lidt ned af. På den måde kan du faktisk komme ret tæt på de allerfleste.
- Èt langt bord, hvor du står for enden af det og taler, kan også godt fungere. Men vær opmærksom på dem, der sidder i den modsatte ende end dig. Læs deres opmærksomhedssignaler. Involver dem, stil dem spørgsmål, så de ikke føler "det vedkommer ikke mig". Det kan man nemlig godt komme til, når man sidder langt væk fra personen, der taler.

Hvor skal jeg placere mig i forhold til mine visuelle hjælpemidler?

Hvis du bruger hjælpemidler, der kræver, at du selv tegner og fortæller undervejs, så er kunsten at tegne og fortælle med *siden til*, så du undgår at stå med ryggen til dit publikum. Hvis du står med ryggen til dit publikum, ekskluderer du dem, du taler til.

Hvis du har en færdig præsentation med så brug en klikker. Den koster ikke ret meget. Du kan få en god klikker for ca. 300 kr og så behøver du ikke at være fastlåst ved din PC for at klikke dine slides frem. Det giver dig mere bevægelsesfrihed og dermed også kontakt med publikum.

Undgå at stille dig ved siden af din præsentation og blot læse op fra den. Undgå dræber slides hvor der står alt for meget tekst, som du jo i virkeligheden har skrevet for DIN skyld og ikke for dit publikums skyld! Hvis du er bange for ikke at kunne huske det, du skal sige, så er løsningen IKKE at du skriver det hele ned på dine slides. Faren for at du ender med blot at læse op, er alt for stor.

Brug billeder eller korte tekster og oplev hvordan du bliver meget mere fri af at bruge billeder og korte tekster. Du ved jo godt, hvad du skal sige. Det er ikke sikkert, at du får det sagt i lige præcis den rækkefølge, du havde tænkt dig, men jeg tvivler på, at du kommer til at starte med afslutningen og slutte af med indledningen. Publikum keder sig brødt, hvis du leverer en teksttung præsentation. Det kan du være helt sikker på.

Vi er i mål

Så nåede vi i mål med modulet "Sig det samme som din krop".

Du har bl.a. lært om:

- Hvad er kropssprog og hvorfor er det vigtigt?
- Hvordan virker kropssproget på scenen?
- Hvilken indvirkning har det på folks indlæring?
- Hvordan gør jeg helt konkret med mig selv?
- Hvor skal jeg stå i forhold til publikum og min egen præsentation?
- Do´ and Dont´s på scenen som Public Speaker

Jeg håber, at du har fået, hvad du kom efter. Måske skal du videre i hele Public Speaking forløbet, måske ikke. Uanset hvad, er jeg taknemmelig for at have været din online kommunikationstræner og underviser. Tak for nu og held og lykke med at sige det samme som din krop.