

# KROPSSPROG OG ERHVERVSPRÆSENTATION

## 10 GODE RÅD

til hvordan du kan bruge dit kropssprog under erhvervspræsentationer, så du fremstår overbevisende og inspirerende, og øger din gennemslagskraft og påvirkningskraft.

LISE HANSEN.

## Kropssprog og erhvervspræsentationer

**10 gode råd til hvordan du kan bruge dit kropssprog under erhvervspræsentationer, så du fremstår overbevisende og inspirerende, og øger din gennemslagskraft og påvirkningskraft.**

Tak fordi du har lyst til at følge med på nyhedsbrevet – det er jeg super glad for. 😊

I denne velkomstgave, som du har modtaget, fordi du har signet op til mit nyhedsbrev vil du blive klogere på følgende emner:

- Hvad er gennemslagskraft, og hvordan kan du få en stærkere gennemslagskraft?
- Hvorfor er kropssproget vigtigt for din erhvervspræsentation?
- Hvordan kan du bruge dine hænder, dit ansigt og din positur – og hvordan påvirker det gruppen, du taler til?
- Hvad betyder din egen mentale tilstand for gennemslagskraften?

Der er flere bud på hvor længe vi mennesker har gjort brug af lyde, der kan kategoriseres som civiliseret sprog. Der er rimelig konsensus om at datere brugen af det verbale sprog tilbage til for 18.000 år siden.

Vi har kommunikeret med hinanden meget længere end 18.000 år. Det betyder altså, at vi har kommunikeret med bevægelser, fagter, ansigtsmimik, positur og lyde.

Studier af aber viser tydelige non-verbale signaler mellem aberne. Det interessante i det er, at de bruger det på samme måde, som vi gør.

Vi er født til at aflæse det non-verbale sprog. Desværre lærer vi undervejs i barndommen og ungdommen at se bort fra denne del. Vi lærer, at det er det verbale sprog, der tæller. Hele skolesystemet 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.

## Vi tror mere på det du GØR, end på det du SIGER.

Du har sikkert hørt om den meget anvendte model, der fortæller om, at 55% af dit budskab er kropssprog, 37% er måden din stemme lyder på (parasprog) og kun 7% af dit budskab er ord.

Måske har du ovenikøbet hørt mig bruge den.

Men der er løbet mere vand i åen over årene, og jeg vil gerne prikke lidt til denne model inden vi går videre.

For bliver modellen egentlig brugt, som den oprindeligt er tiltænkt?



Faktum er, at i mange år er denne model blevet brugt som en sandhed omkring vigtigheden af kropssprog på en måde, som den ikke helt er tiltænkt.

Videnskabsmanden Albert Mehrabian lavede oprindeligt et forsøg, der skulle vise, hvor meget vores ansigtsmimik og parasprog betyder i forhold til dét, der bliver sagt med ord i de situationer, hvor man siger ét, men i virkeligheden mener noget andet. *Altså ikke i alle kommunikationssituationer.*

Albert Mehrabian konkluderede, at når man som afsender taler om ens egne holdninger og følelser, så har modtageren en tendens til at tro mere på ansigtsmimikken og parasproget, end på de ord der bliver sagt.

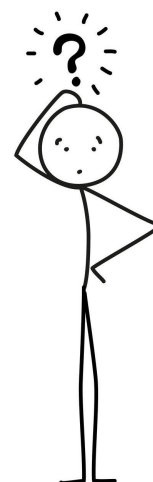
Altså passer modellen KUN i de tilfælde, hvor du omtaler dine holdninger eller følelser omkring et bestemt emne – og IKKE generelt, når du præsenterer dit budskab.

### Giv det lige en tanke:

Hvis du ser en video (uden tekstning og uden evnen til at mundaflæse), forstår du så over halvdelen af budskabet, 55%?

Men hvad så, hvis du forestiller dig, at du kan høre personens stemmetone, stemmehastighed, betoning og pauser, men ikke kunne forstå ordene – f.eks. hvis du ser en video med en person, der taler et sprog du ikke forstår. Forstår du så 93% af budskabet? (55% kropssprog + 38% parasprog)

Mit gæt er, at svaret er nej.



# LISE HANSEN.

---

Min erfaring er, at du skal have Mehrabians konklusion i baghovedet i visse passager af din præsentation:

- Når du præsenterer dig selv og din baggrund – dit belæg for at tale om det, du gør.
- Når du præsenterer dine egne idéer til, hvordan man kan gribe en udfordring an.
- Når du taler om, hvordan en given situation påvirker dig selv.

Eller kort sagt:

Når du taler om enten dine egne holdninger eller følelser til emnet – præcis som Mehrabian konkluderede.

Det er altså ikke en endegyldig sandhed om vigtigheden af kropssprog i alle dele af din præsentation.



Og hvad er det så HELT KONKRET du kan gøre, når du gerne vil være bevidst om brugen af dit kropssprog, for at give det bedst mulige indtryk af dig selv? For at styrke din gennemslagskraft og påvirkningskraft?

Bladr videre og få 10 konkrete råd til dit kropssprog.

---

## 10 konkrete råd til brug af kropssprog under præsentationer



### Tunge hænder i navlehøjde

Det er nemt at sige, at du blot skal lade dine hænder bevæge sig frit og rytmisk i samspil med din stemme og dine ord.

Min erfaring er dog, at det er de færreste, der ved, hvad jeg mener, når jeg siger det.

Derfor vil jeg her beskrive helt konkret, hvordan du kan bruge dine hænder under din præsentation.

Prøv at forestille dig, at du har en pose ris i begge hænder. Mærk tyngden af poserne i dine hænder.

Når du gestikulerer med tunge hænder i navlehøjde signalerer du troværdighed, seriøsitet, ro. Du kan med fordel bruge denne type gestik, når du præsenterer dig selv. Eller når (hvis?) du har brug for at italesætte dit belæg for at tale om det, du gør – her passer de tunge hænder også glimrende.

Når du bruger en sætning ala: *"Jeg er..."* eller *"Vi er..."*, så bruger du tunge hænder i navlehøjde.



### Løftede, luftige hænder i brysthøjde

Løftede luftige og vippende hænder, hvor du gestikulerer ud fra brysthøjde signalerer derimod engagement og passion.

Du kan med fordel bruge løftede luftige hænder, når du fortæller om f.eks. visionen, passionen, engagementet – det du gerne vil.

Når du bruger sætninger som: *"Jeg vil..."* eller *"Vi vil..."* passer det fantastisk til dit budskab, at du bruger løftede, luftige hænder ud fra brysthøjde.



### Understreg dine pointer med hænderne

En god idé til hvordan du kan understrege dine pointer er at tegne *ikoner* med dine hænder, mens du taler.

Du kan f.eks. efterligne en kniv på et skærebræt med dine hænder, hvis du har brug for at tale om, at *"der skal skæres igennem"*.

Eller holde to fingre op, hvis du f.eks. siger i din indledning, at du *"vil gennemgå to pointer."*

# LISE HANSEN

---

Du kan også knytte din næve foran brystet, hvis du vil tale ind i at *"vi må stå sammen og være stærke"*.

Eller brede armene ud som en lystfisker, der viser hvor stor fisken er, hvis du f.eks. skal fortælle om en kæmpe stor kunde/ordre/opgave/udfordring.

Eller lave pincet-grebet som Trump bruger ret ofte i sine taler, hvis du f.eks. skal fortælle om at noget skal gøre *"meget præcist"* eller *"meget omhyggeligt"* eller *"meget konkret/specifikt"*. Når jeg fortæller det jeg fortæller dig lige nu, live under mine foredrag, så laver jeg pincetgrebet, når jeg siger, at jeg vil give publikum nogle meget konkrete tips til brug af kropssprog under præsentationer.

Hvis du skal tale om f.eks. fællesskab, kan du flette dine fingre foran kroppen, mens du siger *"fællesskab"*. Bemærk at du skal strække armene en smule, så det ikke blot ser ud som en morfar-positur, hvor man hviler de flettede fingre på brystet. De skal som minimum holdes ud fra kroppen i halvstrakte arme.

Når du fortæller om noget, der er højt, kan du med fordel vise det med den ene hånd, ved at strække armen op, flekse hånden, så du får skabt et loft, og sige eksempelvis: *"Vi har solgt så mange varer, at vi har sprængt skalaen for de forventninger vi havde..."*

Når noget omvendt er lavt, kan du lave en bevægelse med hånden, som om du trykker noget nedad, mens du f.eks. siger *"Budgettet for hvad vi skulle sælge i år, var sat alt for lavt..."*

Osv.

Det vigtige er, at du viser dét, du taler om. Og husk at det kun skal bruges til de væsentlige pointer. Hvis du forsøger at gøre det hele vejen igennem din præsentation, kommer til at se ud som om du bruger tegnsprog.



## Lad hænderne tale længere end dine ord

Det gør en kæmpe forskel for både din påvirkningskraft og gennemslagskraft, at du lader hænderne tale længere end ordene.

Hvis du eksempelvis bruger et af de fif jeg lige har beskrevet under punkt 3 – f.eks. det med at flette fingrene foran kroppen for at signalere fællesskab, så skal du lade fingrene forblive flettede i et par sekunder, frem for blot at samle fingrene flette i et halvt sekund, for så at slippe igen.

Ja, det gælder faktisk også, hvis du bruger de tunge hænder fra råd nr. 1. Her skal du også lade dem være tunge og 2falde ned" i et par sekunder, selv om du taler videre.

Årsagen til at din gennemslagskraft og din evne til at påvirke andre mennesker øges ved at lade hænderne tale længere end dine ord er, vi tror mere på det du gør, end på det du siger.



## Brug et åbent kropssprog

Alle bevægelser, som går ind foran kroppen, virker som et skjold overfor dem, du taler til.

Hvis du f.eks. står bag en form for bord eller pult, så virker denne genstand som distance til gruppen.

Måske er du typen, der altid står med en flaske vand i hånden eller en kop kaffe. Hvis du gør det konstant, kommer du også til at lave bevægelser ind foran kroppen med dine armen, hvilket igen virker som et skjold.

Det åbne kropssprog er i sit udgangspunkt en positur, hvor du står med fødderne som Charlie Chaplin, trækker skuldrene tilbage, slår armene ud, vender håndfladerne ud mod publikum og smiler med løftede øjenbryn.

Men.

Det går jo ikke at stå sådan i 1 time, hvis det er den tid din præsentation varer. Derfor skal du forstå "det åbne kropssprog" som variationer af den beskrevne positur ovenfor.



## Stræk fingrene

Prøv at tænke over hvordan du holder dine fingre, når du gestikulerer ud mod gruppen, som du taler til.

Er dine fingre buede? Så du nærmest "bokser" ud mod publikum?

Eller er de strakte?

Denne lille bitte forskel i dit udtryk, gør en kæmpe stor forskel på det indtryk du gør.

Prøv at se dig selv i spejlet mens du henholdsvis holder hånden lukket med buede fingre og hånden åben med strakte fingre. Når du gør det sidst, så hold hånden oprejst med tommelfingeren øverst og se hvilken forskel det gør for dit udtryk.

Strakte fingre ud mod publikum forlænger dine ord, forstærker ordenes betydning, styrker din gennemslagskraft og giver dig en langt bedre påvirkningskraft.



## Bær dig selv i en lige linje

Når du bærer dig selv i en vertikal lige linje – hvor din rygsøjle holdes i en lige linje – udstråler du at du ejer rummet. Du udstråler selvtillid og styrke.

Hvis du derimod bærer dig selv i et "S" – en buet linje, så kommer du let til at virke underdanig. Som om du gør dig mindre for at få lov til at være der.

Hos mange kvinder ser jeg derudover også, at de krydser benene og hænger lidt i den ene hofte, samtidig med at de lægger hovedet på skrå. Denne positur kaldes for "lillepige-adfærd", og den gør ikke noget godt for dig, hvis du gerne vil fremstå kompetent, sikker og troværdig.

Du kan også tænke i lige linjer horisontalt.

Jo mere du kan "brede vingerne ud" – trække skuldrene tilbage, og bruge brede armbevægelser som lystfiskeren, jo stærkere gennemslagskraft får du.

Hvis du sidder ned ved et bord eller står ved en talepult, så tænk over, at placere dine hænder med god afstand på bordet/pulten, så du også på den måde optager rum og signalerer at du ejer rummet.



## Brug dine øjenbryn til at påvirke andre mennesker

Når du holder oplæg eller kommunikerer et budskab til andre mennesker, gætter jeg på, at du er ude på noget.

Der er noget, du gerne vil påvirke dem til at gøre.

Her er tillid et nøgleord. De skal have tillid til dig.

Én måde du kan signalere tillid på, er ved at løfte øjenbrynene – lade dem understrege de ORD, som du i FORVEJEN BETONER med din STEMME.

På den måde åbner du dit ansigt, hvilket gør det let for andre at læse dig.

Du signalerer "*mig kan du stole på, jeg skjuler ikke noget*".

Løftede øjenbryn, der betoner nøgleord samtidig med at du med stemme betoner visse nøgleord giver dig en stærkere gennemslagskraft, og gør det lettere for dig at påvirke andre mennesker.





## Hold en god og fast øjenkontakt

Din gennemslagskraft og din evne til at påvirke dem, du taler til øges med nærvær.

Én måde at udvise nærvær på, er gennem direkte øjenkontakt med dit publikum, mens du taler.

Du skal dvæle ved øjenkontakten. Vis personen at du ser vedkommende.

Når du ser på dit publikum en efter en, og dvæler ved hver enkelt kontakt... bliver afstanden mellem dig og publikum mindre, de føler sig set, og du får lettere ved at trænge igennem med dit budskab.




## Hold hænderne væk fra ansigtet, når du taler.

Det kan være fristende at føre hænderne op til ansigtet og "nusse" sig selv lidt, mens man fremfører sin præsentation. Røre ved næsen, hagen, kinderne, ørerne.

Det er noget vi alle gør – det kaldes en "self-adaptor", og vi bruger typisk en self-adaptor, når vi trænger til lidt tryghed. Nogle bruger også disse markører som en "tænke-markør". Altså helt uden at være bevidst om det, så fører man en hånd op til f.eks. kinden, når man tænker.

Problemet med det er, at uden at du tænker over det, så kommer du måske til at dække munden, mens du taler, pille dig lidt hist og her og i det hele taget skærme af for dit ansigt.

Det kan se ud som om du gemmer dig selv væk, og det kropssproglige signal bliver så ikke helt er med på det, du selv fremfører, eller at du er en smule nervøs – også selv om det slet ikke er dét, der er på spil.



*Personlig gennemslagskraft er evnen til at lede og fordele uden at fornærme folks integritet.*

*Det er også evnen til at brænde igennem med sine budskaber uanset hvad de handler om.*

## Hvad kan kropssproget bidrage med til din præsentation?

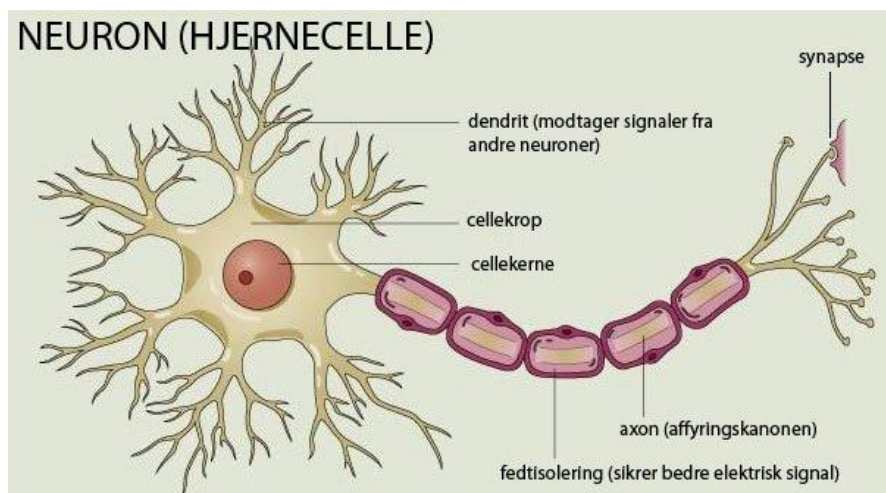
Kropssproget og træning af det, hjælper dig som formidler, fordi det hjælper dig med at brænde igennem med dit budskab og styrker din gennemslagskraft, og det hjælper dig også til mere selvtillid mens du er på.

Selv om du er eksperten, og det er dig, der har ordet, så handler det ikke KUN om dig, når du står dér.

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 hjælper dig med at trænge igennem med dit budskab.

Vores hjerneceller ligner med (meget!) god vilje hånden. 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, stresshormonet.

For at være mest til stede og mest åben overfor dit budskab, skal hjernens biokemi bestå af flest af de gode hormoner.

# LISE HANSEN ■

---

Dvs. at vi skal have synapserne lukket op 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 mens du præsenterer dit budskab.

Ved brug af de 10 ovenstående råd kommer du rigtigt langt.

Men husk at øvelse gør mester, og at ingen taber sig ved at købe en slankebog. Der skal handling til – det gælder også, hvis du vil forbedre din kommunikation og din evne til at brænde igennem.

Tak fordi du læste med – og endnu engang velkommen på nyhedsbrevet.

Jeg vil gøre mit bedste for at inspirere dig og holde dig opdateret om nyheder i mit univers.

Hvis du har lyst er du velkommen til at connecte på de sociale medier:

- Facebook: <https://www.facebook.com/lisehansen.dk/>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/lisehansenvilsgaardvision/>

Du er også meget velkommen på min youtubekanal, hvor du finder flere videoer, hvor jeg viser, hvordan du kan bruge kropssproget: [https://www.youtube.com/channel/UC5KuH3Xo\\_IdLdlpEms4lStA](https://www.youtube.com/channel/UC5KuH3Xo_IdLdlpEms4lStA)

Ha´ en fantastisk dag. 😊

**Lise Hansen**  
*Kommunikationstræner*