

This is an e-book Sponsored by [www.BetterGlobe.com/10](http://www.BetterGlobe.com/10)  
in order to support the good work of the NGO [www.ChildAfrica.org](http://www.ChildAfrica.org)

# Kroppsspråkets Hemmeligheter



Av  
Rino Solberg

<b>INNHold:</b>	<b><u>Side</u></b>
<b>KAPITTEL 1: Fordeler ved å forstå kroppsspråk.....</b>	<b>4</b>
<b>KAPITTEL 2: Hva kan leses av kroppens forskjellige stillinger?..</b>	<b>7</b>
<b>KAPITTEL 3: Hva forteller gående personer?.....</b>	<b>11</b>
<b>KAPITTEL 4: Hva røper vi når vi sitter?.....</b>	<b>13</b>
<b>KAPITTEL 5: Kroppsspråk beregnet for selgere.....</b>	<b>16</b>
<b>KAPITTEL 6: Kroppsspråket for politikere.....</b>	<b>21</b>
<b>KAPITTEL 7: Kroppsspråk for foredragsholdere, lærere etc.....</b>	<b>24</b>
<b>KAPITTEL 8: Kroppsspråk beregnet for ledere.....</b>	<b>27</b>
<b>KAPITTEL 9: Barns Kroppsspråk.....</b>	<b>33</b>
<b>KAPITTEL 10: Hva røper bruken av hendene våre?.....</b>	<b>35</b>
<b>KAPITTEL 11: Nervøsitet, Usikkerhet.....</b>	<b>39</b>
<b>KAPITTEL 12: Autoritet, selvsikkerhet.....</b>	<b>42</b>
<b>KAPITTEL 13: Åpen og mottagelig.....</b>	<b>46</b>
<b>KAPITTEL 14: Lukket og skeptisk.....</b>	<b>50</b>
<b>KAPITTEL 15: Sex og kroppsspråket.....</b>	<b>55</b>
<b>Sammenfatning.....</b>	<b>63</b>

## Forord

Denne boken er skrevet for deg. Om du er mann eller kvinne, ung eller gammel, så vil du hver dag være utsatt for at andre mennesker påvirker deg med sitt ubevisste kroppsspråk. Noen ganger medvirker det til at du blir glad og fornøyd, andre ganger kan det motsatte være tilfelle. Læren om kroppsspråk eller kinetikk, som det kalles på fagspråket, har to sider.

- 1. Du lærer å lese andre folks tanker og følelser, og du kan dermed lettere kommunisere med dem.**
- 2. Du lærer deg selv bedre å kjenne ved å lese ditt eget kroppsspråk.**

Når du begynner å lese i boken, vil du uten tvil nikke gjenkjennende til flere av de nevnte personenes posisjoner. Dette kjenner du fra før. Det er nemlig to faktiske forhold som gjør seg gjeldende.

- A. Alle mennesker ser ut til å forstå kroppsspråk og reagerer stort sett likt på det.**
- B. Få av de jeg har truffet var bevisst klar over at de kunne lese det, og i hvilken grad de ble påvirket av andre kroppsspråk. Det er nemlig dette denne boken dreier seg om - bevisstgjøring.**

Det er min intensjon å lære deg å lese andre personer som en åpen bok. Fortvil ikke, det er mye lettere enn du tror. Studiet kan nemlig drives blant familie og venner, på arbeidsplassen eller rett og slett foran TV om kvelden.

I vårt liv, privat eller på arbeidsplassen, spiller evnen vi har til å forstå og overbevise våre medmennesker en viktig rolle. I salg eller ved annen forhandling kan det være avgjørende for vår eksistens. I privatlivet kan det være avgjørende for vår lykke.

Enten du ønsker å lære å lese kroppsspråk til hobbybruk, eller du ønsker å bruke det mer profesjonelt i ditt arbeid, så er du garantert et meget morsomt og interessant studium. Jeg har forsøkt å skrive boken slik at du kan bruke den som et oppslagsverk du lett kan finne frem i.

Jeg utfordrer deg til å begynne ditt studium i dag.

Lykke til!

## KAPITTEL 1: Fordeler ved å forstå kroppsspråk

For å få deg til å forstå hvilken enorm fordel det er å lese kroppsspråk hos andre mennesker, vil jeg foreta et par sammenligninger. Tenk deg at du står på fortauet og titter inn i en forretning gjennom utstillingsvinduet. Inne i forretningen ser du to personer som står og konverserer. La oss forutsette at du ikke kan høre hva de snakker om.

Dersom du ikke kan lese kroppsspråk, er mulighetene svært små for at du skal kunne lese vedkommendes kroppsspråk, ville du imidlertid kunne forstå ca. 60% av hva samtalen dreier seg om. Du vil raskt kunne fastslå hvem som er mest autoritær, om det er en forretningsmessig samtale eller om det er en ren hyggeprat, om noen av dem selvsikker eller usikker, hvorvidt noen av dem lytter, eller er skeptisk og uinteressert i det den andre sier.

Med andre ord du er i løpet av noen få sekunder i stand til å danne deg et godt bilde av hva som foregår mellom personene, selv om du ikke hører det verbale språk. Man kan godt sammenligne det å lese kroppsspråket med at en døv person kan lese på leppen.

I begge eksempler er man uavhengig av lyd for å forstå kommunikasjonen mellom mennesker. Ofte er vi avhengig av å danne oss et inntrykk av personer som vi ser på lang avstand. Jo mer vi kjenner kroppsspråket tale, desto større fordel har vi.

Det er selvfølgelig ikke bare når vi ser folk på avstand, eller når vi ikke verbalt samtaler med dem at vi har nytte av kroppsspråket.

Men kroppsspråket kommer enda mer til sin rett når vi igjennom en samtale kan holde øyemed hvordan folk opptrer. Spesielt er det viktig å være observant når vi stiller spørsmål. Et spørsmål som lett vil få folk til å forandre posisjon er.

**”Er du helt sikker på det?”**

Still spørsmålet og se hva som skjer. Hvis vedkommende sier et klart og tydelig ja, men samtidig setter seg i en forsvarsposisjon, (Kap. 14), eller viser tegn til usikkerhet, (Kap. 11), så servere han sannsynligvis en løgn.

Et gammelt ordtak sier: **”Det som finnes på innsiden, synes på utsiden”.**

Dette er et ordtak som passer godt til kroppsspråket. Ved å kaste et blick på ansiktet eller holdningen til en person, vil dette raskt fortelle hva slags person vi har foran oss.

Dette er ting som vi alle sammen ubevisst bruker hver eneste dag i vår bedømmelse av andre mennesker. Ved å lære mer om kroppsspråket hemmelighet vil vi derfor lettere kunne bedømme de menneskene vi møter.

En rekke av kroppsspråkets enklere tegn er like klart forstått som verbal tale.

Som eksempler kan nevnes:

**Når noen blunker til deg, når de peker nese, når de gråter, når de geiper, når munnvikene peker nedover, når de slår i bordet, når de peker, rynker på nesene osv, osv.**

Hver for seg forteller disse enkle posisjonene sitt tydelige kroppsspråk, og det finnes også mange andre posisjoner som kan fortelle et like klart språk. Man skal imidlertid ikke la seg lure av dette når det gjelder tydingen av kroppsspråket.

For å illustrere dette kan vi tenke oss en samtale mellom to personer som foregår over lang tid. I løpet av samtalen kan en person først gi inntrykk av å være meget usikker. På den annen side betyr ikke det at vedkommende er en usikker person i ett og alt.

Senere kan dette bilde forandres og vise et klart kroppsspråk som forteller at han er meget bevisste og har stor selvtillit. Av dette kan vi trekke konklusjonen at kroppsspråket også må sees i sammenheng med hva vedkommende snakker om når han inntar de forskjellige posisjonene.

Alle viser vi et helt annet kroppsspråk når det er ting vi er fortrolig med, enn når vi er usikre og uinteressert. Det blir vår fordel når vi kan se på vedkommende vi snakker med hvilke tanker og følelser han har i de forskjellige situasjonene.

Den ene siden av kroppsspråket omhandler altså hvilke fordeler vi kan av å lære mennesker bedre å kjenne og lettere oppnå en kommunikasjon. Den andre siden av kroppsspråket er ikke minst viktig. Den omhandler oss selv.

Ofta betaler vi mange tusen kroner for å gå på et kurs eller ta en utdanning, og hensikten med dette burde jo være mest mulig. Men dessverre, i mange tilfeller oppnår vi ikke dette, og forhold gjør seg gjeldende for så vel ungdom i skolen, som voksne deltagere på kurs.

Det forholder seg nemlig slik: Til tross for at vi deltar for å lære mest mulig, plasserer vi oss i en posisjon med kroppen som lukker oss for inntrykk utenfra eller inntar en skeptisk holdning (Kap.14).

Som deltager ved utallige foredrag opp gjennom årene har jeg hatt enorm nytte av denne kunnskap. Etter at jeg lærer hvordan kroppsspråket innvirker på både underbevisstheten og bevisstheten, har interessen og lytteevnen forbedret seg mange ganger.

Alle har vi våre typiske måte å stå på, gå på, sitte på, bevege hendene på og i det hele tatt bruke kroppen på. Etter hvert som vi lærer å lese kroppsspråket, vil vi samtidig lære oss selv bedre å kjenne.

Uansett hvilket yrke og utdanning vi har, så er vi avhengig av andre mennesker for å leve et harmonisk liv. Vi må alle sammen selge våre produkter, tjenester eller service. I tredje kapittel skal vi gå over til å vise hvordan kroppsspråket virker ved å vise deg hvordan du lettest skal

kunne oppfatte de forskjellige posisjoner mening, og slik at det lett kan sammenlignes med situasjoner man kjenner fra det daglige liv.

**For å utvikle kunnskapene videre vil jeg anbefale følgende:**

- 1. Du kan begynne å iaktta forskjellige personer du møter på din vei, for så å slå opp i boken og finne ut hva de egentlig forteller deg.**
- 2. Du kan lære noen posisjoner utenat, for så å være på utkikk etter hvor disse posisjoner blir benyttet.**

For å kunne tyde kroppsspråket riktig, vil jeg også be deg prøve å legge merke til omstendighetene når kroppsspråket blir benyttet, og som en test for deg selv bør du begynne å ta forskjellige bilder i øyesyn.

Bruk noen sekunder eller minutter dersom du ønsker det, og skriv gjerne ned hva du mener personen eller personene på bildet tenker og føler. Jeg vet du vil bli overrasket over å finne ut hvor flink du allerede er.

Hensikten med denne boken er jo også *bevisstgjørelse*

## KAPITTEL 2: Hva kan leses av kroppens forskjellige stillinger?

Du har sikkert hørt ordtakene ”**Han lyver så han tror det selv**”. Dette er et sant ordtak. De fleste av oss har sikkert opplevd det selv, eller kjenner andre som har gjort det. Det hele kan begynne med en liten hvit løgn. Når man så er kommet noen år frem i tiden, og har gjentatt dette så mange ganger at underbevisstheten tar det til seg som en sannhet, så vet man faktisk ikke lenger om det er sant eller ikke.

Med andre ord, det folk sier verbalt er ikke alltid sant, selv om de tror på det selv. Dette er ikke tilfelle når det gjelder kroppsspråket, og det er her det egentlig interessante aspekt med kroppsspråket fremkommer.

Man kan oppleve at folk sier at de gjerne skal lytte til hva vi har å si. Deretter plasserer de seg i en uimottagelig og negativ posisjon. (Jeg vil bruke ordet ”posisjon” om de forskjellige stillinger vi bruk i kroppsspråket. Selv om ord som f.eks. bevegelse eller gest kan være mer riktig enkelte ganger, er dette gjort for enkelhetsskyld).

Det er da ikke overensstemmelse mellom det de sier, og det kroppen forteller at de føler. Seriøse undersøkelser av den amerikanske professor Dr. Albert Mehrabian viser at ca. 55 % av all kommunikasjon mellom mennesker foregår ved hjelp av kroppsspråket.

Når vi så vet at det blir brukt millionbeløp i året bare i Norge på kursvirksomhet og å lære folk å forbedre sin verbale kommunikasjon, så skulle det ligge klart i dagen for alle og enhver at det burde være minst like mye å hente på å forbedre den ikke-verbale kommunikasjon.

De fleste av oss har vel en eller annen gang sett en film hvor tidenes største mimiker, Charlie Chaplin, har spilt hovedrollen. Ingen av oss har vel vært i tvil om tolkningen av hans kroppsspråk. Forutsetningen for å bli en dyktig skuespiller er nemlig at man ikke bare verbalt kan si de riktige tingene. Det er det at man også er i stand til å leve seg inn i rollen man spiller, og dette kan kun gjøres ved bruk av kroppsspråk.

Derfor vil en skuespillers evne til å bruke kroppsspråket ofte være direkte proporsjonal med vedkommendes suksess. Professor William James, den ”amerikanske psykologiens far”, uttalte en gang at handling påvirker følelser i like stor grad som følelse påvirker handling. La oss stoppe litt her og ta et eksempel fra kroppsspråket.

Når vi treffer på et ungt, forelsket par, så har deres følelser for hverandre sitt tydelige kroppsspråk. De går tett sammen og omfavner kanskje hverandre. De ser hverandre dypt i øynene, og fra tid til annen gir de hverandre et kyss. Deres har følelse i dette tilfelle påvirket handlingen.

La oss så se et annet tilfelle. Et ektepar har vært gift i mange år. La oss tenke oss at de ikke har noen sterk følelse for hverandre. De går aldri tett inntil hverandre, holder rundt hverandre eller ser hverandre i øynene med noen følelse.

Med kunnskapene om at kroppsspråket aldri lyver sier dette sitt. Men heldigvis har vi professor James utsagn om at handling påvirker følelse i *like stor grad* som følelse påvirker handling. Det vil si at dersom dette ekteparet begynner å gå inntil hverandre og holde armene omkring hverandre, se hverandre i øynene og fratid til annen gi hverandre et kyss, vil de til å begynne med kanskje lyve overfor sine følelser.

Men det merkelige er at dersom de holder på med dette lenge nok, sa vil underbevisstheten ikke merke forskjell på riktig og galt, og følgelig vil følelsen være tilstede.

### **Still deg selv følgende spørsmål:**

Kjenner jeg noen ektepar som har det godt, og hvordan er i så fall deres kroppsspråk?

Er det sa noe spesielt magisk ved dette? Egentlig ikke.

Det er nettopp dette kroppsspråket handler om.

Siden kroppsspråket blir drevet av vår underbevissthet, kan vi være sikker på at det språket vi leser og forstår er sant. Med mindre, selvfølgelig, vi står overfor en bevisst bruker av kroppsspråket som er I stand til a gi oss feil informasjon over en kort periode.

### **I denne boken skal jeg lære det vi kan kalle for kroppsspråkets ABC.**

Det blir så opp til deg å bruke dette alfabetet slik at du kan lese språket raskt og effektivt i de forskjellige situasjoner. For å bli ekspert på kroppsspråket er det selvfølgelig ikke nok å vite noen forskjellige posisjoner og hva de betyr.

Denne boken har heller ikke som mål å utdanne eksperter I kroppsspråkets finesser. Men å gi endel eksempler som forhåpentlig fører til at du bevisst begynner a bruke de kunnskaper du allerede ubevisst har brukt i mange år.

Når det gjelder ”vanlig” psykologi, vil jeg ta utgangspunkt i de tre kjente psykologer Sigmund Freud, C.G. Jung og Alfred Adler. Freud er anerkjent for sin psykoanalyse, Jung bl.a. for sin teori om underbevisstheten og Adler for sin individualitetsteori. Og ikke å forglemme William James, som bl.a. sa at ”du blir til det du tenker”. Alle fire baserer sine tolkninger av menneskenes adferd på vidt forskjellige teorier.

Mye tyder på at alle fire har rett. Dvs. at man selvfølgelig ikke uten videre kan gå ut i fra at alle mennesker reagerer likt på alt. I læren om kroppsspråket er det derfor også mange hensyn a ta når man skal ”tyde en posisjon”.

For det første så er det viktig å se hvilken situasjon vedkommende er i og hva de sier verbalt. En annen viktig sak kan være å legge merke til forandringen av posisjoner eller sammenhengen mellom disse. Dette er ting du vil bli flinkere til etter hvert, så i første omgang skal du selv begynne å lese kroppsspråket etter beste evne, bli kroppsspråket bevisst. Men husk, ”bedøm” aldri uten a være sikker når det gjelder kroppsspråket, det kan nemlig være små detaljer som avgjør svaret.



### For å illustrere hva jeg mener skal jeg gi et eksempel:

I sin bok om kroppsspråket forteller dansken Flemming Mølback at det er tegn på forlegenhet og usikkerhet når vi svinger frem og tilbake på en stol (f.eks. kontorstol), mens i en annen tilsvarende bok om kroppsspråket forteller Nierenberg og Calero at det er tegn på god kontroll og oversikt når vi gjør samme bevegelsen.

Så er spørsmålet følgende: Hvem har rett? Mitt svar er: **begge**.

Forskjellen som ingen av dem har nevnt er nemlig denne: Dersom man svinger frem og tilbake når stolen står i vannrett stilling, så har Flemming Mølback rett, men dersom man kan vippe stolryggen i bakre posisjon, slik at man sitter tilbakelent og avslappet og foretar samme bevegelsen, så har Nierenberg og Calero rett.

Da denne boken kun har til hensikt å gi innføring for de mange, og ikke er et studium for de få, i kroppsspråkets finesser, så vil vi kun befatte oss med de mest elementære situasjoner som er enklest å tolke riktig. Til tross for dette, vil vi allikevel komme inn på følgende emner som alle har sitt tydelig kroppsspråk: Selvsikkerhet, målbevissthet, aggressivitet, underdanighet, slapphet, utålmodighet, tretthet og dominans. Når folk befinner seg i noen av ovennevnte sinnestemninger, vil det klart fremgå av deres kroppsspråk. Det er bare å iakttas kroppens stilling når de sitter, står, går osv. Å lese kroppsspråk fra bilder kan være en morsom hobby, men i det praktiske liv vil det være mye lettere å lese posisjonene, da vi her også har omstendighetene rundt, samt det verbale språk som hjelper oss med tydingen. Folk vil da oppføre seg mer naturlig og ubevisst, slik at de med en gang sender de riktige signaler.

Det kroppsspråket denne boken handler om er basert på studier i Europa og USA.

Mange posisjoner i kroppsspråket vil på forskjellige steder i USA bli tolket på forskjellig måte. Det samme vil være tilfelle f.eks. i Norge og Italia. Noen gester vi gjør med hendene kan bety en ting i Norge, men noe helt annet i Italia. Andre gester som blir brukt i Italia, brukes ikke, eller betyr ikke noe her i Norge osv.

Forøvrig vil de fleste posisjoner i denne boken ha nøyaktig samme betydning i andre verdensdeler, men det er allikevel enkelte bevegelser som ikke utføres på samme måte. Som eksempel kan jeg nevne måten å hilse på.

I Japan hilser man ikke med hånden slik vi gjør, men står med armene langs siden og bukker til hverandre en, to eller flere ganger, avhengig av hvilken autoritet de hilser på. Jo dypere de bukker og jo flere ganger de gjør det, desto mer respekt har de for vedkommende man hilser på. I Russland hilser man ofte ved å kysse hverandre på munnen eller kinnet. Det samme gjør man i enkelte land i Afrika, men der tre ganger, en gang på det ene kinnet og to på det andre. I Europa og Amerika har også menn og kvinner stort sett samme kroppsspråk.

Det finnes også forskjellige territoriale grenser, som forteller sitt klare språk innen kroppsspråket. Dette skal vi bare i denne boken forklare og befatte oss med i den utstrekning det er nødvendig for å gi mening til de enkelte posisjoner som vises.

**This is an e-book Sponsored by [www.BetterGlobe.com/10](http://www.BetterGlobe.com/10)  
in order to support the good work of the NGO [www.ChildAfrica.org](http://www.ChildAfrica.org)**

Dersom du ønsker flere opplysninger om territorium og dets påvirkning på vårt kroppsspråk. Kan jeg anbefale deg å lese Julius Fast's bok "Kroppsspråket". Ca. en tredjedel av denne boken omhandler nemlig territoriale rettigheter.

## KAPITTEL 3: Hva forteller gående personer?

Måten folk står og går på forteller oss mye om personene, og i brøkdelen av et sekund kan vi danne oss et bilde av om vedkommende er målrettet, frustrert, negativ, avventende, tålmodig, utålmodig eller rett slett er i godt eller dårlig humør.

Ved å legge merk til folk som spasere omkring i byen en vanlig hverdag vil du bli overrasket over hvor mange opplysninger du vil få ved å lese deres kroppsspråk. Legg merke til måten de går på, se litt på hvordan de er kledd, om de har en slentrende gange eller er de bøyd forover? Hvordan er det med brystkassen? Er den fremskutt eller innsunken? Glem heller ikke ansiktsuttrykket! Er blikket flakkende eller fast?

Ovennevnte ting må også sees i sammenheng for at man kan danne seg et korrekt bilde, men dette er noe som vil komme med erfaring. La oss se på noen enkelte posisjoner:

### ***Jakken gjenknappet***

Dette tyder først og fremst på at vedkommende vil være korrekt. Han kan kanskje virke litt stiv, avhengig av tid og sted, og grunnen til at han har jakken knappet kan være at han har stor respekt for andre i hans umiddelbare omkrets. Han kan også ha jakken knappet av ren høflighet eller ønske om å være forretningsmessig. Du kommer ikke innpå vedkommende før han har knappet opp jakken.

### ***Går med rett rygg og armsving***

Dette er et tydelig tegn på en **positiv og målrettet person**. Vedkommende er ute i oppdrag eller på vei til et sted, og man kan også se på takten på skrittene hvor ivrig han er etter å komme dit raskt. Dersom denne karen når en trapp på sin vei, vil han enten ta to trinn om gangen eller løpe raskt opp.

### ***Går med rund rygg og hendene i lommen***

Ved kommende er uten mål, ofte frustrert og gjerne underdanig. Blikket er som regel rettet ned i bakken, og han ser ikke opp hvis han kan unngå det. Som regel vil blikket fange opp alt som måtte ligge i veien. Det kan også være at han har store problemer som han går og grubler på, uten å se noen løsning på disse.

### ***Går med hendene i lommen***

Vedkommende er som regel avlappet, men kan også være en "never mind" type. Blikket er ofte søkende, og dersom han i tillegg plystrer, kan det tyde på at han venter på noe som skal skje. Som oftest har vedkommende også en slentrende gang. Takten her er avhengig av om han er tålmodig eller utålmodig.

### ***Står med hendene på hoften***

Dette er tegn på at vedkommende er meget villig. Han er også i beredskap og har en følelse av suverenitet. Ofte kan vi se denne posisjonen på sportsarenaene når idrettsfolk er klar til, eller har utført, en øvelse. Et annet sted hvor denne posisjonen ofte forekommer er på et dansegulv eller i et cocktailparty. Dersom du ser en person komme gående med hendene på hoftene, bør du flytte

deg rask. Vedkommende er nemlig spekket med energi, og han er interessert i å ta den raskeste veien til målet.

### ***Tommelen i beltet***

Når vi møter en kar som stikker fingrene godt i beltet, kan vi være sikker på en ting. Han føler at han har situasjonen under full kontroll. En litt mildere form er når vedkommende henger tommelfingrene i lommeåpningen. Disse posisjoner finner man ofte i avslappede omgivelser. De fleste av oss har sikkert sett en cowboyfilm hvor helten lener seg til bardisken og stikker fingrene i beltet. Dette tyder på **selvsikkerhet**, eller at han prøver å gi inntrykk av dette.

### ***Holder i jakkeslaget med begge hender***

Dette er en posisjon som ofte blir benyttet av advokater i en rettssal. Spesielt når de henvender seg til dommeren eller juryen, og som regel sier han: "Ærede dommer" eller "ærede jurymedlemmer", og ofte vil foredraget begynne slik: - Jeg håper dere unnskylder.....

Jeg beklager å måtte fortelle Dem.....

Det er ikke min mening å.....

Vedkommende vil ved denne posisjonen vise sin respekt for dommer eller jury, samtidig som han prøver å få dem på sin side ved å være underdanig som mulig.

### **Eksempel. Nr. 8**

#### **Hendene bak på ryggen**

Dette er en tydelig autoritær holdning enten man står stille eller går. Denne posisjonen kan oftest sees hos f.eks. patruljerende politi, offiserer, rektorer eller folk i autoritær lederstillinger. Det er også samtidig et tydelig tegn på selvkontroll, og posisjonen kan i den sammenheng ofte sees i forbindelse med at vedkommende står i en aktiv lytte posisjon.

Vanligvis faller hendene naturlig i hverandre bak på ryggen, men jo høyere opp mot albuen den ene hånden holder rundt armen, desto større selvkontroll. Det kan også tenkes at han holder lenger opp på armen nettopp for å kontrollere seg selv, og at han blir provosert av vedkommende han prater med.

## KAPITTEL 4: Hva røper vi når vi sitter?

Måten vi sitter på er i ordets rette forstand et kapittel for seg. Til tross for at vi ubevisst er ganske flinke til å lese kroppsspråk i forskjellige situasjoner i livet, så er det svært få som kan sies å være flinke til å lese sittende personers kroppsspråk. Når vi sitter, er det mange ting som spiller en avgjørende rolle. Sitter vi rett opp og ned på stolen, er vi bøyd fremover eller lener vi oss til siden? Holdes hodet rett eller holdes det skjevt, og hvordan plassert. Har vi føttene i gulvet, ligger bena i kors, er de utstrakt eller trukket inn under stolen? Alle disse posisjonene enkeltvis eller samlet forteller sitt klare kroppsspråk.

### **Eksempel. Nr. 9**

#### **Foldene hender på maven**

Typisk avventende posisjon som vi ofte bruker når vi lytter til andres tale. Det kan også bety at vi vurderer det som blir sagt. I begge tilfeller vil det være en passiv posisjon.

### **Eksempel. Nr. 10**

#### **Penn/blyant i munnen**

Her er det kun snakk om en ting. Vedkommende tar seg en tenkepause.

### **Eksempel. Nr. 11**

#### **Sitte bak frem på en stol**

Hvis du har vært tilstede på et gruppemøte og sett en person som setter seg i denne posisjonen, kan du være sikker på at han akter å dominere gruppen. Det kan være foredragsholderen eller treneren i en fotballgruppe som lager et skjold mellom seg og sine undersåter, samtidig som han har full oversikt. Ofte er det også et tegn på aggresjon når vi inntar denne posisjon.

Den kan på mange måter sammenlignes med et rom hvor en av personene legger bena på bordet. Vedkommende forsøker nemlig også å dominere territoriet på samme måte som en som legger bena på bordet. Enten vedkommende snur stolen bak frem og er aggressiv, eller det er for å dominere de andre i gruppen, så er det samtidig også et vakenforliggende ønske om å beskytte seg selv mot gruppen.

### **Eksempel. Nr. 12**

#### **Titter over brillekanten.**

Blikket man får er som regel svært nedlatende, og ofte vil vedkommende spørre: "Hva sa du?" og det vil få oss til å føle oss underlegne. Hvis folk som bruker å gjøre dette, viste hvilken følelse de ga andre, ville de straks slutte (eller kanskje ikke). Når vi først er inne på briller, så kan de fortelle oss ganske meget om personene som bruker dem. For eksempel viser ill. nr. 13 en som biter på briller stangen. Vedkommende viser tydelig at han haler ut tiden og søker å utsette en avgjørelse eller et svar til han har vurdert saken mer nøye. Det samme gjør seg gjeldene på ill. nr. 14. Vedkommende bruker dobbelt så lang tid på å pusse brilleglasset enn det som er nødvendig. Han søker hele tiden en tenkepause for å kunne ta den riktige avgjørelsen.

### **Eksempel. Nr. 15**

#### **Brillene holdes åpent utover**

Dette er – som brillene viser – et tegn på åpenhet i diskusjonen, og man kan generelt si når det gjelder bruk av briller, at når brillestengene er åpne og vendt mot samtalepartner, viser det åpenhet, og der dersom de er åpne og brilleglassene vender mot samtalepartner, viser det en lukket situasjon.

### **Eksempel. Nr. 16**

#### **Foldede briller**

F.eks. viser en som har tatt av brillene og holder dem i hånden mens han vifter med hånden at han ønsker å understreke det han sier. Ofte er dette et tydelig tegn på aggresjon. Vi kan ofte se det når politikere står på en talerstol, eller holder et foredrag.

### **Eksempel. Nr. 17**

#### **Sitter tilbakelent i stolen**

Dette er en posisjon som man ofte finner når man kommer inn på et kontor, eller inn på et fremmed område. Vedkommende som eier "territoriet" vil by deg plass, og så lener han seg tilbake i stolen. Han inntar da en avslappet holdning, selv om den kan være litt tilbakeholdende. En ting er tydelig. Han føler at han har kontroll over situasjonen. Hvis vedkommende i tillegg lener seg over på det ene armlenet, viser dette at han går over til å bli en aktiv lytter med full kontroll. Han løser med andre ord opp litt av tilbakeholdenheten.

### **Eksempel. Nr. 18**

#### **Sitter forover i stolen**

Denne personen er mottagelig for alt du har å si, særdeles åpen og lytter aktivt. Det er denne personen du søker etter når du ønsker å selge en ide eller et produkt til vedkommende. Ved hans herlige kroppsspråk vil han uten tvil få frem det beste i deg, han vil gi deg følelsen av å være betydningsfull, og du har alle muligheter til å lykkes.

### **Eksempel. Nr. 19**

#### **Sitter forover i stolen med albuen på lårene.**

Denne karen tror han gir inntrykk av å være interessert, men sannheten er at han er likeglad, mest sannsynlig kjeder han seg over det som foregår, og helt sikkert er det at han er utålmodig. Dersom du ikke har noe annet å fortelle enn det du utdyper, kan du like gjerne stoppe mens leken er god. Den eneste sjanse til å finne gehør er skifte emne.

### **Eksempel. Nr. 20**

#### **To "proffs" sitter og prater**

Tenk deg et bilde av en stiv, forretningsmessig samtale mellom to personer. Legg merke til om noen har jakken knuppet, som er tegn på at de ønsker å være "korrekt". Hvis noen sitter med bena parallelle (ofte tillært), så er dette tegn på tilbakholdenhet. På den annen side hvis en person lener seg svakt mot armlenet og legger den vestre hånden oppi den høyre, samtidig som han har blikket festet på motparten, er dette en klar lytteposisjon.

Hvis en folder hendene i fanget, noe som er tydelig avventende posisjon, og legger bena over kors, forsterkes inntrykket av han at han ikke er helt åpen. Dette er tydelig en rent forretningsmessig samtale på et stivt plan, ikke en samtale venner imellom.

### **Eksempel. Nr. 21**

#### **Sitte med parallelle ben**

Dette er en høyst uvanlig måte å sitte på. Som regel er det personer som er vel bevandret i hvordan man skal oppføre seg i de forskjellige situasjoner i livet, så som den kongelige familie, politikere på høyt plan eller rett og slett modeller som har lært å sitte på denne måten. Dette er et typisk ordensmenneske, og måten hun sitter på er tillært.

I tillegg til at bena er parallelle i gulvet vil hendene i de fleste tilfeller ligge samlet i fanget i en typisk avventende posisjon. I og med at denne stillingen er tillært, vil den ikke virke negativt som kroppsspråk. Man kan vel nærmest karakterisere den som halvveis åpen og halvveis avventende.

## KAPITTEL 5: Kroppsspråk beregnet for selgere

For selgere er det av stor betydning å kunne lese kroppsspråket. I mange tilfeller vil det være avgjørende for suksess eller fiasko om de kan lese dette på et tidlig stadium i salgspresentasjonen. Før vi går inn på de forskjellige posisjonene og viser disse ved hjelp av bilder, skal vi ta for oss andre omstendigheter ved mennesker som inngår i kroppsspråket forståelse.

Vi skal her ta utgangspunkt i Maslows motivasjonsteori for å danne oss et bilde av hva som motiverer forskjellige personer, for derved lettere å kunne lese deres kroppsspråk. Maslow tar utgangspunkt i tre typer mennesker, og hva de blir motivert av. La oss her med en gang fastslå at vi alle er en blanding av alle disse tre typer, og ingen av de tre typene må betraktes som mer negativ enn den annen, da alle spiller en like viktig rolle i samfunnet.

For å sette det hele på spissen skal jeg prøve å trekke ut det som kjennetegner hver enkelt av typene mest, slik at vi kan danne oss et bilde av vedkommende. For enkelhets skyld vil jeg bruke betegnelsen "han", men det kan like gjerne være "hun", slik at det ikke oppstår misforståelser av den grunn.

La oss nå se litt på den første typen, som vi kaller for **Sikkerhetstypen**. For det første er det viktig for ham å dekke de rent fysiske behovene for seg og sin familie, som mat, søvn, sex, og vi kan også nevne klær osv. Dernest er det viktig for han å ha et sikkert arbeide og et sikkert sted å bo m.m. Hvordan kan vi så gjenkjenne vedkommende for lettere å kunne tyde hans "ytre kroppsspråk"?

Han arbeider som regel i stat eller kommune, men han kan også arbeide i et stort, sikkert firma, og han er den typen som får fullklokke etter 25 års innsats. Huset han bor i er enten husbankhus eller for eksempel en blokkleilighet som han har hatt i mange år. Bilen han kjører er som regel Volkswagen eller Volvo, sannsynligvis kjøpt brukt, eller en annen type bil som holder seg godt i pris.

Klærne han har på er aldri siste mote, og som regel er den ene eller de to dressene han har anonyme i fargen, slik at de kan brukes i mange år, selv om motene forandres. Han tar aldri ne på avbetaling, men sparer penger i banken til han får råd til å kjøpe det kontant.

Den neste typen er **Anerkjennelsestypen**. Som det ligger i navnet er han mest motivert av anerkjennelse fra andre, men også selvrespekt eller selvanerkjennelse er viktig. Hvordan kan vi så gjenkjenne vedkommende? (De fleste politikere hører til denne gruppen). Han kan drive sitt eget firma, eller han kan være ansatt i et hvilket som helst annet firma som gir ham mulighet til å komme seg frem i lyset. Tittelen spiller en særdeles stor rolle, ofte større rolle enn den lønn han får for arbeidet.

Dersom han bygger seg hus, er det alltid flottere enn han har råd til, og i tillegg vil han alltid få installert et eller annet som andre ikke har. Han kan også bo i leilighet, så stor som mulig, helst i det beste strøket.



Det første han i så fall gjør når han flytter inn er å ominnrede hele leiligheten. Uansett hvordan den før så ut, så er den ikke god nok for ham. Bilen han kjører er temmelig sikkert Mercedes, BMW, Jaguar eller lignende ofte med GT-, LX-merke eller tilsvarende. Jo mer bokstaver, desto bedre. (På kjøretøyet skal stor folk kjennes). Det spiller heller ingen rolle om et ikke er betalt fem øre kontant for bilen, så lenge han er i stand til å kjører den. Hans bil er alltid nyvasket.

Uansett hva vedkommende kjøper, enten det er stereoutstyr, møbler eller annet, så kjøper han alltid det dyreste og beste, eller det mest kjent merke.

Klærne han har er siste mote. Han er alltid velkledd, bruker de mest anerkjente merke. (Selv om det koster dobbelt så mye). Han er som regel medlem av en mengde foreninger og påtar seg styreverv overalt hvor han kan bli midtpunkt. Om lønnen hans er 100 000 – 300 000 eller 500 000 kroner, så vil han alltid bruke litt mer, slik at han aldri har penger. Det er alltid bruk før han får dem.

Den siste typen er den *Dynamisk typen*. Vedkommende blir motivert av selvutfoldelse og selvrespekt. La oss se hvordan han kan gjenkjennes. Han arbeider som regel for seg selv, men kan også arbeide på topplanet i en bedrift eller i et yrke som krever mye av ham. Hans sikkerhet er at uansett hvordan det går, så vet han at han vil greie seg. Huset han bor i kan være alt fra et vedholdt husbankhus til det flotteste slott – alt avhengig av hans innrekter. Bilen han kjører kan godt være Rolls Royce, men det kan like gjerne være en Volkswagen med bare ett sete.

Hans hensikt med å ha bil er å komme fra punkt A til punkt B på raskest mulig måte. Han vasker som regel bilen når han ikke kan se ut gjennom vinduene. Hvordan går han så kledd? Han er som regel velkledd til situasjonen. Han kan gjerne gå i ”slengklær” når han har fri, men til gjengjeld er han alltid korrekt kledd når han driver business.

For ham spiller det ingen rolle om dressen er 10 år gammel, dersom den fremdeles er bra. Han er mer opptatt av hva han selv mener enn hva andre tenker om ham.

Han liker å ta risikoer og investerer gjerne i det han finner for godt, Det er også en annen type ”ytre” kroppsspråk man skal være oppmerksom op: Barter og skjegg. Det er mange personer som kler både barter og skjegg, men for en selger er det i prinsippet tabu. Spesielt gjelder dette ekstreme barter og ekstrem skjeggpyrd.

Til tross for a motene har svinget for og imot barter og skjegg, så er det altfor mange personer som har imot dette. Og siden en selger aldri vet hvor mange av hans kunder som tilhører denne gruppen, så har han i de fleste tilfeller ikke råd til å ta noen sjanser.

Du må selvfølgelig selv bestemme hva du mener er viktig i ditt tilfelle. En ting er i alle fall sikkert: Å se ut som Karl Marx når man prøver å selge en ide eller et produkt til en person som har en konservativ innstilling, vil ha liten gjennomslagskraft.

Før vi går inn på de forskjellige posisjonene, la meg sitere president Abraham Lincoln. Han sa: ”Før du kan vinne en mann for din sak, må du første overbevise ham om at du er hans sanne

venn". Dette sitat har hatt enorm betydning for meg opp igjennom årene som **selger**. Her ligger egentlig grunnlaget for alt salg.

Det kan forklares på følgende måte: Dersom du kan overbevise din kunde om at du er hans sanne venn, innbefatter det at han vet at du ikke vil lure og bedra ham (det gjør jo ikke en sann venn). Et slikt tillitsforhold vil være grunnlaget for ethvert salg.

Når man skal bruke kroppsspråket i salg, er det viktig at man først og fremst viser tegn på åpenhet. Se kapittel 13.

Dernest er det meget viktig at man ikke trår inn på vedkommendes territorium uten at de nødvendige formaliteter følges, som å banke på døren sjefen sitter alene på kontoret med lukket dør, dersom sjefen sitter alene på kontoret med lukket dør. Det er også viktig at han hele tiden får dominerer sitt territorium og ikke føler seg truet. Måten dette kan gjøres på er at du hele tiden sørger for å sitte under ham i høyde.

Du må iallfall ikke foreta din salgspresentasjon stående, dersom han sitter med mindre dere er gode venner fra før. Det har seg nemlig slik at mens alle liker å kjøpe, er det få som liker at man *selger* til dem.

#### **Eksempel. Nr. 22**

##### **Smil 1**

Leppene holdes her sammen. Munnvikene peker svakt oppover, men tennene er ikke synlige. Dette er et typisk høflighetssmil som vi ofte bruker samtidig som vi nikker med hodet. Det holdes bare en kort stund og viser ingen følelse.

#### **Eksempel. Nr. 23**

##### **Smil II**

Leppene er nå atskilt, munnvikene peker mer oppover. Smilehullene kommer frem, og vi viser frem tennene. Dette er et tegn å vennlighet, glede eller lykke. Det kan holdes atskillig lenger enn det første, og det er med dette smilet vi vinner venner.

#### **Eksempel. Nr. 24**

##### **Smil III**

Munnen er vid åpen. Hodet kastes ofte bakover, og latteren runger. Dette er åpenbart morsomt og brukes når vi har hørt en god vits eller annet som får latterdøren på gli.

#### **Eksempel. Nr. 25**

##### **Håndtrykk I**

Vedkommende som her hilser bare med halve hånden, har lett for å føle seg underdanig. Vedkommende er tydeligvis litt tilbakeholden og har stukket hånden forsiktig frem. Ofte vil vedkommende også i denne situasjonen bøye nakken som tegn på underkastelse.

#### **Eksempel. Nr. 26**

##### **Håndtrykk II**

Dette er et vanlig og korrekt håndtrykk som ofte følges av at man ”pumper” hendene litt opp og ned. Her er det en ting som er viktig å huske på. Håndtrykket skal være fast, men dog avpasset etter forholdene. Ingen kvinne med flere ringer på hånden vil sette pris på et for hardt håndtrykk. Håndtrykket vil også i de fleste tilfeller fortelle oss om personligheten. Et fast håndtrykk forteller oss ubevisst at vedkommende har selvtillit, og at han vet hva han vil.

Er det i tillegg ledsager av et fast blick og et varmt smil, kan det lett åpne en hjertedør. Et direkte slapt håndtrykk vil av de fleste bli betraktet som ufyselig og lite tillitvekkende. Men la oss nå se litt på det ekstra harde håndtrykket. Det finnes mennesker som har et unormalt hardt håndtrykk. Uansett hvem de møter, så klemmer de til av alle krefter. De forsøker å gi inntrykk av styrke, selvtillit osv., men svært ofte er det motsatte som er tilfelle. Vedkommende har tydeligvis et mindreverdighetskompleks eller et annet handikap som han forsøker å skjule på denne måten.

### **Eksempel. Nr. 27**

#### **Håndtrykk III**

Dette er et håndtrykk som kun overordnede personer bruker når de hilser på sine ”undersåtter”. Håndbaken er klart over for å markere ”ovenfra og ned” posisjonen.

### **Eksempel. Nr. 28**

#### **Forhandlingsposisjonen**

Det er ikke tvil om hvem som er den mest autoritære og føler at han har kontrollen i denne situasjonen. Legg merke til vedkommende som foretar fingerpissing. Denne karen er ikke lett å overbevise. Personen til venstre på bildet bruker sitt kroppsspråk helt riktig i denne situasjonen. Han sitter svakt fremoverbøyd med den ene hånden på låret og den andre åpen på skrivebordet som tegn på åpenhet og velvillighet. Med den rette argumentasjonen her vil han allikevel ha mulighet for å få gehør for sine synspunkter overfor personen til høyre.

### **Eksempel. Nr. 29**

#### **Hodet på skrå, nikker**

Dette er en typisk lytterforsterkning, og som kjent er en viktig del av salgspresentasjonen å lytte til kundens behov, interesser osv. Det vil føre til at han åpner seg, og du kommer nærmere salget. Dersom kunden inntar en forsvarposisjon, se illustrasjon nr. 107, så er det viktig at du betrakter dette som en feedback på det du har sagt eller gjort og prøver å forandre taktikk. Det er meget viktig at du på dette tidspunkt ”løser opp” vedkommende, ellers vil det du sier ha en tendens til å gå inn det ene øret og ut det andre. I utallige tilfeller hvor mine kunder har lagt armene over kors, har jeg greid å ”løse dem opp” bare ved for eksempel å gi dem en brosjyre eller noe annet å holde i hendene. På denne måten vil du igjen få oppmerksomhet og kan fortsette din salgspresentasjon.

### **Eksempel. Nr. 30**

#### **Selger i angrepposisjon**

Denne stillingen er litt farlig for en selger å komme over i. Den kan lett av kunden betraktes som et press og kan ofte føre til at han trekker seg tilbake. Følg derfor nøye med på hans kroppsspråk. Dersom han støtter haken i hånden og legger en eller to fingrer opplangs kinnet, så vurderer han nøye det du sier. I et slikt tilfelle vil det være lønnsomt å støtte opp med en del facts eller

referanser som kan underbygge det du har sagt. Les for øvrig kapittel 10 – hva bruken av hendene våre forteller oss. Dette er viktig for å kunne forandre taktikk dersom man får negativ respons på noe man sier eller gjør.

En annen ting som kunden setter pris på, er at du tar notater under ditt besøk. Det gir samtalen et seriøst preg og vil føre til fortrolighet. Hva du gjør eller ikke gjør med ditt kundebesøk, kryss aldri armene over brystet, selv om du føler deg uvel osv. Din kunde vil ganske raskt gjøre det samme, og alt ditt strev kan være bortkastet. Så kommer vi til noen eksempler som du som selger helt sikkert kommer til å stifte bekjentskap med, og som det er viktig at du reagerer raskt på.

### **Eksempel.. Nr. 31**

#### **Ser på klokken**

Kunden kjeder seg og lurert på om du snart er ferdig. Du har ikke mange sekundene til rådighet, og dersom du ikke omgående foreslår en løsning, kan du regne med at han inntar neste posisjon som er :

### **Eksempel.. Nr. 32**

#### **Klar til å reise seg opp**

Han griper armlenene på stolen og lener seg litt forover, som for å si: Nå har jeg tenkt å gå, er du ferdig snart? Dersom du heller ikke oppfatter dette signalet, vil han begynne å rydde på skrivebordet.

Har du noen gang vært i møte eller hatt samtale med en person som plutselig begynner å rydde på skrivebordet mens dere prater? Tar jeg ikke mye feil, er hans budskap ganske klart. Han er lei av å prate og vil komme seg vekk. Dersom du ikke har oppdaget at hans kroppsspråk har talt, vil han som regel reise seg opp og fortsette rydningen.

Hvis du ennå ikke har forstått meningen med hans kroppsspråk, vil han uten tvil fortelle deg at han har neste møte om 5 minutter, eller at han må gå for å nå bussen. Dette kan sammenlignes med verten som tar på seg pyjamasen for at gjestene skal forstå at selskapet er over. Før du kommer på neste besøk til denne kunden bør du derfor ha en meget god grunn.

## KAPITTEL 6: Kroppsspråket for politikere

Når det gjelder politikere og deres måte å bruke kroppsspråket på, så har de mye å lære. La oss først ta utgangspunkt i to ting:

- 1. Partiets program.**
- 2. Personene i partiledelsen.**

Det kan selvfølgelig være mange forskjellige årsaker til at folk stemmer på et parti når det er valg, og det vil føre for langt å komme inn på disse her. Vi skal dog se på det jeg mener er noe av det viktigste, (selv om det høres utrolig ut) nemlig personenes kroppsspråk. Det er en kjent sak at personer som Adolf Hitler, Winston Churchill, John F. Kennedy, Charles de Gaulle, Ronald Reagan, for ikke å glemme vår "landsfader", Einar Gerhardsen, ikke hadde problemer med å ordlegge seg.

Det folk flest ikke tenker på i denne sammenheng, er at de var vel så dyktige skuespillere, eller om vi vil, brukere av kroppsspråket. Når det gjelder Adolf Hitler, Winston Churchill og Charles de Gaulle, brukte de kroppsspråket som dominerende personer. Det var nødvendig på den tiden, og de fikk alle sin støtte i folket. Nærere i tid kan vi tenke på John f. Kennedy, Einar Gerhardsen og "evigunge" Ronald Reagan, men disse har spilt på helt andre strenger. Deres kroppsspråk kan fortelle om behagelige personer. Dette er tydelig viktige elementer for å få stemmer i dag.

Det er en kjent sak at mange mennesker ikke har satt seg inn i programmet til det partiet de stemmer på. Så er spørsmålet: Hvorfor stemmer de da på det partiet? I mange tilfeller er det fordi de liker partilederen. Enten vi aksepterer det eller ikke, kommer vi ikke utenom dette faktum. De aller fleste politiske ledere vet dette. Det sier også derfor ofte det folk liker å høre, (kanskje for ofte) mens de ubevisst ved hjelp av kroppsspråket forteller noe ganske annet.

La meg, for å understreke hvor viktig dette er, gi et lite eksempel: Hvor mange ganger har du stått overfor en person som du vet du har møtt før, men så husker du ikke vedkommendes nav. Skjer det ofte? Sannsynligvis.

Vi kjenner oss alle igjen her. Bortsett fra å lære off hukommelsesteknikk er det ikke så mye vi kan gjøre med dette faktiske forhold.

Som jeg nevnte i kapittel 2 er det gjort seriøse undersøkelser som viser at 55 % av kommunikasjon mellom menneskene foregår ved hjelp av kroppsspråket, og resten er fordelt på ordene vi sier (7%) og måten vi sier ting på (38%). Det er nemlig også grunnen til at vi husker atskillig bedre det vi ser enn det vi hører. Dersom politikerne kunne lære mer om kroppsspråket, ville de ifølge dette forandre enormt på inntrykket overfor sine velgere, og med andre ord være i stand til å selge seg selv bedre.

Politikerne kan deles opp i to grupper:

1. De som opptrer på TV
2. De som ikke opptrer på TV

I den første kategorien kan det faktisk se ut til at mange politikere har lært seg å være ”nullstilt” når det gjelder kroppsspråk. De holder ofte hendene andektig foran seg på bordet, enten over hverandre eller foldet. Dette viser ifølge kroppsspråket en avventende og vurderende holdning og kan ofte gi et feil inntrykk, avhengig av hva vedkommende uttaler.

Dette kan for eksempel gi inntrykk av en ”vi får vente og se” – holdning, mens vedkommende kanskje forklarer hvor rask og elegant partiet skal løse et problem.

Følgelig vil seeren ubevist ikke kunne akseptere hva som blir sagt. Jeg vil påstå at det er mer feil for en politiker å plassere seg i en nullstilling når det gjelder kroppsspråket, enn om han skulle bruke de midler han hadde til rådighet slik som hender, blyanter, ansiktsuttrykk osv., selv om dette også enkelte ganger kan virke forvirrende.

Dersom kroppsspråket blir brukt på den riktige måten, vil vedkommende hele tiden kunne vise det bilde han ønsker å gi seerne, istedenfor hva han oste gjør i dag, nemlig det motsatte.

Den andre kategorien, de som ikke opptrer på TV, bruker kroppen på en helt annen måte. De har mye lettere for å få folk med seg fordi de slipper kroppsspråket løs.

Det har lettere for å understreke hva de sier samtidig som de kan vise åpenhet, ærlighet og oppriktighet med ansikt og hender på en helt annen måte. Dette vil gi en langt bedre gjennomslagskraft for deres argumenter. Siden ingen politikere i Norge sitter sikkert i stolen mer enn 4 år om gangen, er de som regel av vesentlig betydning for vedkommende at han blir valt på nytt når tiden er ute.

Hans suksess eller fiasko vil i høyest grad være avhengig av hans kommunikasjon med velgerne i denne perioden. Det er beviselig ikke så meget som kan gjøres for å forbedre den verbale kommunikasjonen, (når man har nådd et visst nivå) så det sikreste vil være å øke sin bevisste bruk av kroppsspråket. Hansken er herved kastet, og det er opp til politikerne selv å ta den opp.

### **Eksempel. Nr. 33**

#### **Hendene bak hodet**

I denne posisjonen føler man seg klart avslappet, samtidig som man har en følelse av overlegenhet og full kontroll. Når det gjelder å ha hendene og armene over hodet, har dette alltid vært et tegn på seier eller suverenitet. Dette ser man ofte innen forskjellige idrettsgrener, for eksempel når en bokser blir utropt som vinner, sykkelryttere passere mållinjen, og hvor mange ganger har vi ikke sett en fotballspiller som har scoret mål! Han strekker hendene over hodet og løper alt han kan for å motta all form for kroppslig anerkjennelse.

**Eksempel. Nr. 37**

**Taler med knyttet hånd i luften**

Dette er et typisk kampsignal som brukes av aggressive talere. Bevegelsen er gjerne ”hoggende” eller ”slående” og blir brukt for å fastslå ting som er brukt for fastslå ting som er sag, eller for å få forsamlingen til å følge med argumentasjonen. I alle tilfeller er det kraftige ord bak disse bevegelsene.

**Eksempel. Nr. 38**

**Politisk hilsen, man tar den annens hånd med sine to,**

Denne hilsen kan tokes på måter. For det først gir den opprinnelig et inntrykk av stor glede over å treffe vedkommende. Når eldre personer i en familie møter yngre, kan vi ofte se denne hilsen som tegn på oppriktig glede. Spesielt ser vi dette når vedkommende ikke har sett hverandre på lang tid. Hvorfor denne hilsen har fått betegnelsen politisk hilsen, beror på at politikere, (spesielt de som har med utenlandske forbindelser å gjøre), prøver å gjøre et god inntrykk og vise stor glede ved å treffe den annen person.

Enten de føler det slik eller ikke. Det vil i dette tilfelle derfor være et forsøk på å gjøre motparten trygg, ofte vil det være falskt. Den som i dette tilfelle kan avgjøre hvorvidt det er ekte glede eller ikke, kan være måten vedkommende smiler på.

## KAPITTEL 7: Kroppsspråk for foredragsholdere, lærere etc.

Alle som har holdt en tale eller et foredrag, vært kursleder eller lærer, har hatt den samme følelsen en gang. Kroppen er varm, vi svetter unormalt mye i hendene og under armene, gjerne også på pannen, samtidig som maven er urolig og vi har vanskelig for å sitte stille. Det er like før vi skal bli presentert, og vi føler oss ikke særlig høye i hatten.

Hjernen arbeider under høytrykk, og vi stiller oss følgende spørsmål:

**Skal jeg heller velge en annen åpning enn den jeg hadde tenkt?**

**Hvordan vil de motta meg?**

**Vil de forstå meg?**

Eller kanskje vi bare tenker: Det går bra.

Til tross for at jeg er en utadvendt person og ikke har problemer med talegavene, kan jeg godt huske første gang jeg skulle presentere meg selv ganske kort på et kurs jeg gikk.

Vi var 30 personer på kurset, og jeg var en av de siste. Etter hvert som det nærmet seg min tur, hadde jeg planlagt nøye hva jeg skulle si, hvordan jeg skulle presentere meg. Da jeg så reiste meg opp, slo imidlertid tungen krøll på seg, og jeg fikk bare sagt ca. halvparten av det jeg hadde tenkt å si. Jeg glemmer det aldri.

Siden den gang har jeg holdt mange hundre foredrag og kurs både i inn - og utland, men fremdeles ligger den lille spenningen i luften før jeg entrer podiet. Hvordan vil de reagere denne gang?

Jeg har snakket med mange scenevante personer, og de aller fleste har den samme følelsen. Det rare er imidlertid at i samme øyeblikk jeg er kommet i gang, er det som ved et trylleslag borte. Vi skal imidlertid ikke oppholde oss noe lenger ved hva som foregår før foredraget begynner, men heller se på hva som kan gjøres mens foredraget skrider frem.

Det er kjent sak at publikum er forskjellig fra forsamling til forsamling. Når man kan lese kroppsspråket, kan man raskt danne seg et bilde av forsamlingen, hvorvidt den er negativ eller åpen, vurderende eller aggressiv osv. Ved å danne seg et bilde av forsamlingen på forhånd er det lettere å finne frem til de riktige stikkordene for å "løse den opp".

Hvis en eller flere personer sitter i en lukket eller skeptisk posisjon, (se kap. 14) er det viktig å forsøke å løse opp disse etter hvert. Dette kan gjøres på flere måter.

Det kan lønne seg å stille enkle spørsmål som de lett kan svare på. Det vil som regel gjøre sitt til at de åpner seg og kommer i fokus. Men vær forsiktig! Dersom spørsmålet er av vanskelig karakter, kan det lett få vedkommende til å lukke seg enda mer.

Lærere har en fordel fremfor foredragsholdere. De kan rett og slett si: - Rett deg opp i stolen. Dette er meget vesentlig for å få folk til å lytte effektivt. Lærere og foredragsholdere bør også studere kapittel 4 nøye, slik at de kan lese kroppsspråket til sittende personer og, om nødvendig, være i stand til å "løse opp" disse.



For å få dynamikk i vårt foredrag er det viktig at vi beveger oss. Alle dyktige foredragsholdere og kursledere beveger seg mye og bruker kroppsspråket for å oppnå maksimum effekt. Hvor mange ganger har vi ikke hørt på foredrag som i og for seg har vært interessant. Likevel har vi kjedet oss fordi foredragsholderen har stått klistret til talestolen.

Mange av de store talerne verden har fostret har vært helt avhengig av å tale fra en talestol, men tenk deg nå nøye om. Det aller fleste av dem har vært svært så flinke til å bruke hendene på forskjellige måter or å understreke det de sier. Eller for å vise åpenhet og ærlighet, aggressivitet osv. Det er nemlig det folk husker, og det er det som får dem til å reagere.

Som det fremgår av ovennevnte, er det av vesentlig betydning at enhver som driver med undervisning kjenner til bruken av kroppsspråket, for å kunne gjøre vilt arbeide så effektivt som mulig. Det gjelder jo tross alt å kommunisere best mulig når man har anledning.

### **Eksempel. Nr. 39**

#### **Finger til nesen**

Alle som noen gang har holdt et foredrag eller talt i en forsamling, har før eller siden løftet fingeren til nesen. Dette er et tegn på usikkerhet, og vi foretar som regel denne bevegelsen når forsamlingen reiser et spørsmål som vi har problemer med å svare på med en gang. Det kan også være at vi er uenig i det som blir påstått, og at vi av den grunn løfter fingeren til nesen. Bevegelsen er ofte iaktatt i politiske spørretimer.

### **Eksempel. Nr. 40**

#### **Klør seg i nakken**

Dette er et klart tegn på at vedkommende er frustrert – noe som igjen kan komme av usikkerhet eller tvil. Det kan være litt avhengig av hvilken situasjon for øvrig vedkommende befinner seg i. I alle tilfeller haler man ut tiden for eventuelt å komme rem til en avgjørelse.

### **Eksempel. Nr. 41**

#### **Står med hendene i lommen**

Når folk står med hendene i lommen, er det vanskelig å dømme konsekvent. Vedkommende kan godt være avslappet, tenkende, utålmodig eller likegyldig, alt avhengig av ansiktsuttrykket. Dersom vi samtidig legger merke til vedkommendes holdning, så vil det raskt fortelle hva slags innstilling han har.

### **Eksempel. Nr. 42**

#### **Hendene i lommen med tommelen på utsiden**

Dette er et typisk tegn på fortrolighet, og vedkommende er alltid samarbeidsvillig. Han er åpen, og dersom du taler til ham, vil han lytte aktivt. Det betyr også mye for ham å bli akseptert.

### **Eksempel. Nr. 43**

#### **Taler med pekefingeren fremfor seg**

Denne bevegelsen kjenner vi vel alle igjen fra hjemmet eller skolen. Det er en formanende bevegelse som gjerne skal understreke viktigheten av det som er sagt. Avhengig av hvordan

ansiktuttrykket som er bak fingeren ser ut, kan vi ganske lett se om det er en mild fornaming eller en hard trussel. Bevegelsen gir ellers et inntrykk av autoritet overfor den annen person.

#### **Eksempel. Nr. 44**

##### **Tar av jakken**

Når vi sitter og hører på en foredragsholder, har vi lett for å binde oss litt og har følelsen av å være i et stivt selskap. Dersom foredragsholder kaster jakken, vil det være et umiddelbart tegn til forsamlingen som gjør at den "løses opp" betydelig. Vi føler oss med en gang mer vel, og med at foredragsholderen har gitt tegn på åpenhet.

## KAPITTEL 8: Kroppsspråk beregnet for ledere

En leder kan være så mangt. Han eller hun finnes på nær sagt aller plan innen alle bransjer av næringsliv, organisasjonsarbeide, på den politiske arena og mange, mange andre steder. Uansett hva de driver med, så har de alle sammen en ting felles. De leder fremfor alt andre mennesker. Deres resultater i livet kan praktisk talt direkte måles i måten de er i stand til å forstå og motivere sine medarbeidere til å få jobben gjort. Napoleon Hill's suksessbok ”**Think and Grow Rich**”, som er solgt i nesten 50 millioner eksemplarer over hele verden, viser til 11 faktorer ved lederskap.

1. Urokkelig mot.
2. Selvbeherskelse.
3. Ensterk rettferdighetsans.
4. Bestemthet ved beslutninger.
5. Planbevissthet.
6. Vanen å gjøre mer enn hva man får betalt for.
7. En behagelig personlighet.
8. Medfølelse og forståelse.
9. Detaljbeherskelse.
10. Vilje til å påta seg det fulle ansvar.
11. Samarbeide,

Hill nevner videre at Napoleon, Mussolini og Hitler var eksempler på lederskap ved makt. Dere lederskap forsvant. Folk kan kanskje følge påtvungne ledere midlertidig, men de gjør det ikke frivillig. *Lederskap med etterfølgerens tilslutning er et eneste som kan bestå.*

Det er selvfølgelig viktig å vite hva som skal til for å lykkes som leder, men det er ikke mindre viktig å vite hva man ikke skal gjøre. Napoleon Hill nevner også her 10 punkter som kan være katastrofale for suksess som leder.

1. Manglende evne til å organisere detaljer.
2. Manglende vilje til å gjøre ydmykende tjenester.
3. Forventning om betaling for hva de *vet* istedenfor hva de *gjør* med det de vet.
4. Frykt for konkurranse fra etterfølgere.
5. Manglende fantasi.
6. Selviskhhet
7. Utålmodighet.
8. Illojalitet.
9. Understrekelse av lederskapets autoritet.
10. Fremhevelse av tittel.

Ovennevnte tilhører de mest alminnelige årsaker til at man mislykkes som leder. En hvilken som helst av disse feilene er nok til å mislykkes. Hvis du ønsker å bli leder, så studer omhyggelig denne listen og forviss deg om at du er fri for disse feilene. Når vi leser ovennevnte positive og negative punkter for en leder, så skulle det ikke være vanskelig for enhver å forstå at det er meget viktig med menneskekunnskap.

Ide aller fleste tilfeller i livet vil det være langt viktigere med menneskekunnskap enn med all verden utdannelse og produktkunnskap, og for en leder er det et "must".

Det færreste ledere er klar over kroppsspråkets funksjon, og til tross for at de leser det ubevisst, er de ikke i stand til bevisst å bruke det. Jeg tviler sterkt på at det finnes noen metode å få menneskekunnskap på som gir rasker positiv uttelling enn læreren om kroppsspråket.

Siden alle mennesker mer eller mindre er i stand til å lese kroppsspråket ubevisst, (i alle fall en del av det) i stor utstrekning være i stand til å bedømme en leder allerede ut ifra måten han går på, står på, sitter på eller mer generelt sagt, måten han "oppfører" seg på, uten at han sier et ord.

La oss så se litt på det "ytre kroppsspråk" rundt en leder. For noen tiår siden, da enhver leder var autoritær, var det aldri noen tvil om hvem som var lederen i en bedrift. Han kunne ankomme i en luksusbil i sin beste stas. Når han gikk inn på sitt store, blankpolerte kontor, sto de ansatte i stram giv akt. I dag er tiden annerledes.

Svært ofte kommer topplederen joggende til kontoret i trenningsutstyr, eller han kan komme syklende med matpakken festet i klypen på bagasjebrettet.

Alt dette forteller sitt tydelige "kroppsspråk". Lederen prøver i dag, i motsetning til tidligere, minske avstanden til sine medarbeidere slik at han kan oppnå et best mulig samarbeide. Når det gjelder en leders personlige kroppsspråk, kan han selv avgjøre hvilket inntrykk han vil at andre skal få av ham. Måten han behandler folk på når de entrer hans territorium (les kontor) vil allerede kunne fortelle hvem han er på vesentlige punkter. Står kontor døren hans åpen, eller er den lukket?

Er det mange formaliteter for å få ham i tale? Og når de først kommer inn på kontoret, inntar han en dominerende posisjon, (Eks. nr. 48-33 samt nr. 92) eller setter han seg i en åpen og mottagelig posisjon? (Eks. nr. 18). Ved å bruke kroppsspråket bevisst kan han selv sende de signaler han ønsker. Mottagelsen er gitt på forhånd, i og med at alle blir påvirket av kroppsspråkets signaler.

Mye av en leders tid går med til å styre møter og forsamlinger under diverse forhandlinger. Siden en av lederens viktigste egenskaper er å kunne ta hurtige og riktige avgjørelser til enhver tid, er det viktig at han raskt kan oppfatte de signaler som den eventuelle motpart åtte sende via kroppsspråket. Hvorvidt motparten er nervøs og usikker, har kontroll og er selvsikker, eller er skeptisk til hele opplegget, kan man lett lese av kroppsspråket. Jeg henviser i den anledning til kapitlene som omhandler dette.

Når det gjelder territorium og måten en leder i dag behandler sitt territorium på, er det også her skjedd store forandringer de siste tiår. Før i tiden satt praktisk talt alltid lederen ved enden av bordet og han nærmest medarbeidere nærmest ham. I dag er ofte plasseringen den samme, men bordene i konferanserommet er ofte runde eller ovale for å minske avstanden til de andre i gruppen.

Dersom vi selv har hatt noe med utformingen og størrelsen på kontoret vårt å gjøre, kan vi jo minnes Napoleon Hill's karakteristikk av en leder. Han sa nemlig: - Jo større kontor, desto mindre personlighet. Jo mindre kontor, desto større personlighet.

Punkt 9 i Napoleon Hill's beskrivelse av en leder var evnen til detaljbeherskelse. Det er bl.a. her jeg mener at kroppsspråkets signaler vil sette lederen i stand til å få et rask overblikk når det gjelder menneskers tanker og følelser. Dette kan han klare bare ved å legge merke til de små detaljene når folk går, står, sitter osv. Bl.a. kan man relativt enkelt se "hvem" folk snakker med når de sitter i telefonen og i hvilken sinnestemming de befinner seg (se ill. i dette kapittel).

I og med at en leders viktigste oppgave er å kommunisere med andre, vil det være temmelig innlysende hvilke fordeler man kan oppnå ved å lære seg kroppsspråkets hemmelighet.

I sin bok "Man watching" forteller Desmond Morris hvordan man kan identifisere i hvilket skikt en leder er ved å legge merke til størrelsen på hans attache-veske. En leder på et lavt nivå har alltid mye papirer og saker han skal ordne med, og følgelig vil hans attacheveske være ganske rommelig. Litt høyere opp i organisasjonen er det bare de viktigste papirer til et spesielt møte som skal vedtas, og følgelig blir attachevesken her mindre. Og for en høystatus toppsjef er det tabu å ha med seg noe som helst, det blir ivaretatt av andre personer.

I vår demokratiske del av verden kan man vel sette et spørsmålstegn ved dette, men det er i alle fall verdt å merke seg, Når det gjelder en sunn porsjon selvtillit, så er dette av vesentlig betydning for å oppnå resultater i vårt samfunn. Dersom vi er sikre nok på oss selv, vil vi også tillate vårt kroppsspråk å bli mer åpent i sitt forhold til andre, da vi ikke er redd for å avdekke våre svake sider.

Folk som viser en for autoritær holdning i sitt kroppsspråk, vil egentlig fortelle andre mennesker at de skal holde seg unna, for å unngå å slippe noen inn på sitt sanne jeg.

#### **Eksempel. Nr. 45**

##### **Telefon med sjefen eller viktig kunde**

Vedkommende sitter i stram posisjon med jakken knappet. Dette viser klart at han har respekt for vedkommende han snakker med, og ofte vil man se at nikker forsiktig med hodet som om han sier: "Det er OK, det skal jeg gjøre"

#### **Eksempel. Nr. 46**

##### **Telefon med kona eller god venn**

Legg merke til den åpne jakken som viser at vedkommende slapper godt av. Han lener seg tilbake i stolen og inntar figur 4 posisjon med benet for å vise at han har kontroll. Han har også lagt armen over ryggen på stolen, noe som forsterker hans avslappede posisjon.

#### **Eksempel. Nr. 47**

##### **Telefon med kjæreste eller elskerinne**

Vedkommende snur seg litt vekk som for å skule hva han sier. Ofte ligger hodet litt på skakke, og han holder med begge hender på mikrofonen. Det er noe hemmelig ved måten han opptrer på.

### **Eksempel. Nr. 48**

#### **Fingerspissing**

Dette er et klart tegn på autoritet og suverenitet. De menneskene som bruker fingerspissing, er alltid suverenitet på sitt område. De føler at de har full kontroll over situasjonen og vet hva de snakker om. Det har ofte en posisjon i livet som nyter stor respekt, for eksempel prester, rektorer, politisjefer, topp forretningsfolk osv. Merkelig nok er det sjelden å se at politikere ”spisser”. (Jeg har ofte lurt på hvorfor).

Det kan jo selvfølgelig ha sin årsak i at de har gått på kurs og lært å holde hendene i hvilestilling foran TV bl.a. Dette med spissing av hendene kan være både positivt og negativt, alt avhengig av hvilken personer som blir påvirket. Med andre ord, dersom vi ønsker å virke formanende eller autoritær, kan vi se på det som en fordel når vi spisser fingrene. Men dersom vi ikke ønsker å overføre dette inntrykk, bør vi avstå fra å spise fingrene.

### **Eksempel. Nr. 49**

#### **Sigarrøykere**

Man kan si hva man vil om å røyke sigarer, det er mange som liker det. Mange kjente psykologer mener det stammer fra behovet vi har som barn for å patte, og det gjelder for så vidt også vanlige sigaretter, pipe, kjærlighet på pinne m.m. Imidlertid forteller kroppsspråket en annen historie. Sigarer har alltid vært og vil mest sannsynlig alltid vise et ønske om makt. Jo større og tykkere sigaren er, desto større og mer utpreget er ønsket om makt. Man behøver bare, som oftest, å gå til sin nærmeste omgangskrets for å få konstatert dette faktum.

Legg spesielt merke til i hvilke situasjoner forskjellige personer røyker sigarer. Det som kan ligge bak dette ønsket om makt er (også ifølge psykologene) ønske om trygghet.

### **Eksempel. Nr. 50**

#### **Ring på lillefingeren (spesielt menn)**

Dette signal fra kroppsspråket forteller omtrent det samme som røyker sigarer, men i tillegg viser det ofte et tegn på tidligere mindreverdighetskompleks. Jo dyrere ring, for eksempel diamant ring, desto større anerkjennelse håper man å oppnå, og følgelig dekker over sitt skjulte kompleks. Ofte er dette også personer med ønske om å dominere, og den virkelige grunnen kan også her være ønske om trygghet. Dette må ikke forveksles med å ha ringer på ringfingeren på høyre eller venstre hånd.

### **Eksempel. Nr. 51**

#### **Håndflatene bredt på bordet**

Dette viser en foredragsholder som er åpen i sitt forhold til forsamlingen. Han ser gjerne ut over forsamlingen og venter på reaksjonen på det han har sagt. Han føler seg sterk og har god kontroll med situasjonen.

### **Eksempel. Nr. 52**

#### **Står oppreist ved skrivebordet, med knokkene bredt på bordet**

Her viser vedkommende at han er aggressiv, og han gjør sitt beste for å dominere forsamlingen. Det ligger i sakens natur at det er sterke ord som ligger bak denne posisjonen. Det kan være at han sier: ”Forstår dere ikke at dette er det beste for dere”?

Også ansiktsuttrykket er viktig å legge merke til, da det er dette som vil avgjøre hvorvidt vedkommende er aggressiv og dominerende, eller om han bare vil understreke det han sier. Dette kan være en aggressiv person, men dersom vedkommende smilte i samme posisjon, ville budskapet mest sannsynlig være spørrende og lyde slik:

”Er dere ikke enig? Eller: Ikke sant?”

### **Eksempel. Nr. 53**

#### **Forhandling**

Det er ganske tydelig for alle og enhver hvilken av sidene ved dette bordet som er invitert til denne forhandlingen. Legg merke til ansiktsuttrykkene og armenes posisjon på høyre side som viser en skeptisk og negativ holdning. På den vestre siden av bordet viser ansiktsuttrykkene og armenes posisjoner at personene er håpefulle og åpne med tiltro til sine forslag.

Når man sitter en forhandlingsposisjon som dette, er det direkte bortkastet tid og arbeide å gå løs på forhandlingene direkte. Først og fremst må motparten ”løses opp”, og dette kan kun skje ved at man viser et klart åpent og velvillig kroppsspråk, samtidig som man verbalt kommer inn på ting som den andre part ønsker og liker å høre.

Ved å legge merke til motpartens kroppsspråk, vil man snart kunne oppdage når de er modne for forhandling. I en situasjon som dette er det viktig ikke å bruke for dominerende kroppsspråk som fingerspissing, håndkantslag, pekefingeren eller knyttneven i været, for å nevne noe. Parolen må være: ”Løs opp” motparten før forhandlingen begynner!

### **Eksempel. Nr. 54**

#### **Legger fra seg sigaretten**

Det er tydelig at det er noe interessant som foregår i samtalen. Han lytter også oppmerksomt og vil ikke la noe gå fra seg. Sigaretten vil bli liggende i askebegeret til det mest interessante er overstått, for deretter å bli plassert tilbake i munnviken.

### **Eksempel. Nr. 55**

#### **Stumper sigaretten hardt i askebegeret**

Dette er en typisk aggressiv følelse, og vedkommende kan være sint, såret i løpet av samtalen, eller det kan rett og slett være at han er utålmodig og vil avslutte samtalen. Jo hardere sigaretten blir stumpet, desto mer aktuelt er det å avslutte samtalen rask.

### **Eksempel. Nr. 56**

#### **Telefonen utover**

Dette er en avslappet situasjon, men den viser at vedkommende er uinteressert i samtalen som sådan, og ofte er det også ”en snakkemaskin” i den andre enden. Det eneste man behøver å gjøre er å sende lytterforsterkninger som ”ja-ha akkurat” osv.

### **Eksempel. Nr. 63**

#### **Telefonen på skulderen**

Dette er en posisjon som ofte sees på kontorer hvor vedkommende mottatt ordre eller informasjoner. I de aller fleste tilfeller har vedkommende en penn i hånden for å skrive disse ned. Det forklarer i alle tilfeller at vedkommende er interessert og opptatt av det han holder på med.

### **Eksempel. Nr. 64**

#### **Avstandsspissing**

Dette er en litt annen versjon av fingerspissing – Eksempel nr. 48 – men viser at vedkommende i øyeblikket er svært opptatt med å forklare eller selge sin ide til andre. Han har stor tiltro til det han sier og er **svært selvbevisst**.

### **Eksempel. Nr. 65**

#### **Tegner kruseduller**

Det finnes personer som er eksperter på å analysere hva det betyr når folk tegner forskjellig kruseduller på sin skriveblokk, for eksempel når de telefonerer. Om det tegner streker, bilde, sirkler osv. vil det betyr forskjellige ting. Vi skal imidlertid ikke foreta noen dybdeanalyse, men se på det mer generelle. I de aller fleste tilfeller er vedkommende uinteressert i det han hører, eller han kan være fullstendig ukontrollert og tenke på noe annet. Dette fremgår klart av den raske og utålmodige kludringen. Han kan også være spekulativ, og dette kan man lese av den rolige og mer gjennomtenkte kludringen.

### **Eksempel. Nr. 66**

#### **Territorium**

På dette bilde ser vi et møte i vennskapelige omgivelser. De fleste av personene viser tegn til åpenhet og interesse. En av personene på bildet markerer sterke sine territoriale rettigheter ved å legge kneet godt oppå bordet. Og for å forsterke dette enda mer støtter han til med hånden. Dersom han ikke allerede skulle være sjefen i forsamlingen, burde de andre se opp.

Det begynner som regel med en svak firetallsposisjon, og dersom vedkommende på noen måte føler seg truet, vil han forsterke dette ved å løfte benet enda høyere opp og eventuelt holde det på plass med hånden.



## KAPITTEL 9: Barns Kroppsspråk

Når det gjelder barns kroppsspråk, kan det uten tvil skrives en hel bol bare om dette, og i motsetning til de voksnes kroppsspråk er barnas lettere å lese. Grunnen til dette er at barn stort sett ikke har lært seg å være defensive, negative eller ha redsel for å røpe seg.

Som oftest har de heller ikke dannet seg noen meninger eller har kunnskap nok til å være vurderende. Når barn derfor prøver å skjule noe ved hjelp av kroppsspråk, er et ofte så keitet og innlysende for oss voksne at vi lett forstår deres kroppsspråk og den løgn de prøver å servere. Spesielt har mødre lett for lese barns kroppsspråk.

Selv om man kanskje kan si at det er verbalt, så er gråt et av de første kroppsspråksignaler vi lærer oss hos barn. Moren kan som regel raskt fastslå når hun hører barnet gråte hvorvidt det skal skiftes, har smerter, er sulten eller ganske enkelt ønsker selskap. Her skal vi være oppmerksom på et faktisk forhold.

Gråt er et signal som regel stopper ved foreldrenes fremmøte. Smil og latter starter ved foreldrenes fremmøte. Med andre ord kan man godt si at gråt henter foreldrene til sengekanten, og smil og latter fastholder dem der. Dette er et av de første taktiske forhold et barn blir oppmerksom på, og vi behøver som regel ikke gå langt for å få denne teorien bekreftet.

Det er sagt at når det dreier seg om en spesiell del av kroppsspråket, nemlig ansiktsuttrykk, så finnes det ca. 250 000 forskjellige sammensetninger. Jeg tror ikke jeg tar mye feil når jeg tipper at ca. 20 000 av dem må tilhøre barnefjeset.

I løpet av en dag vil den som følger et barn kunne oppdage hundrevis av forskjellige uttrykk som barnet åpent og ærlig viser frem, avhengig av følelser og sinnestemninger det måtte komme i. Når vi blir voksne, er som regel bevisste og nøye innstuderte for å gjøre et visst inntrykk. De er av den grunn mer begrensede enn barnas.

Den første såkalte posisjon som barn viser ved hjelp av kroppen, og som ingen foreldre har noe problem med å forstå klart og tydelig, er når de krysser ankene og holder seg enten foran eller bak. Det er et klart tegn til foreldrene at de må få opp farten, for nå er det like før noe skal skje. (Som oftest er det allerede for sent).

### **Eksempel. Nr. 67**

#### **Barns sovestilling**

Man kan lære mye av kroppsspråket ved å se på barn når det sover. Barn har ennå ikke lært å beskytte seg med kroppsspråket, og følgelig vil de sove i en helt naturlig stilling, som i de aller fleste tilfeller vil være svært åpen. Bl.a. kan man se pikebarn som ligger på ryggen med sprikende ben og armene ut til siden. Dette vil være nesten utenkelig for en voksen kvinne. Når barn er helt små, sover de som oftest i den stilling de blir lagt og som de blir vant til. Etter hvert som de gror til, vil de utvikle sin egen personlighet. Måten å sove på vil bli mer og mer lik de voksnes.

### **Eksempel. Nr. 68**

#### **Metabevegelser**

Dette er den typen kroppsspråk som er kontroversielt. Disse bevegelsene foregår som regel i forbindelse med lek. Som eksempel kan nevnes at vi slår et slag mot en annen kropp, samtidig som vi smiler bredt med ansiktet. Dette er en positiv og negativ posisjon samtidig, og følgelig vil det ikke gi noe bestemt inntrykk.

### **Eksempel. Nr. 69**

#### **Løgn**

Vi er som regel svært flinke til å se når moen lyver. Spesielt gjelder dette barn. På bildet ser barnet ned, men ellers er det også tydelig tegn når vedkommende ikke tester blikket, når hun blunker, svelger, vrir på seg, væter leppene ofte, klør seg på nesen eller skjuler munnen. Det hender også i tillegg at personen går til motoffensiv og blir aggressiv for å skjule en løgn.

Ved en undersøkelse bland flere tusen unge ble det stilt spørsmål om hvilke personer de hadde størst vanskeligheter med å lyve for. Svaret var temmelig entydig. Det var foreldrene. Like entydig var svarene når det gjaldt hvem det var lettest å lyve for. Det var nemlig besteforeldrene. Det er etter min mening enkelt å forstå hvorfor det er vanskelig å lyve for foreldrene, da disse etter hvert blir eksperter i å tyde kroppsspråket på sine unge poter.

Når det gjelder besteforeldrene, tror jeg ikke det her nødvendigvis ligger i at disse er dårligere til å lese kroppsspråket. Jeg tror snarere det ligger på det plan at de er mer overbærende med en løgn, og at barna av den grunn slipper lettere unna.

### **Eksempel. Nr. 70**

#### **Sinnataggen**

Her er det lønnsomt å gå varsomt i døren. Det er en grunn til at barnet er kommet i denne posisjonen, og dersom du ikke akter å gå til håndgripeligheter, bør du stoppe der og legge om taktikken. Hun føler seg urettferdig behandlet, og alle forslag du måtte komme med blir mottatt med trass. Her er det viktig å få henne til å forstå at du ikke lenger er sint og selv prøve å glemme hvorfor du ble det, for hvis hun er av den trassige typen, (lik **mor og far**) så når du ikke frem med dine argumenter før du legger om taktikken.

## KAPITTEL 10: Hva røper bruken av hendene våre?

Jeg vil tro at cirka 70 prosent av kroppsspråket signaliser omhandler bruken av hendene våre. Enten vi står eller går, sitter og prater eller sitter stille og lytter, måten vi anbringer hendene våre på forteller sitt tydelige kroppsspråk. Det kan være negativt eller positivt, alt avhengig av hvilke signaler vi ønsker at vedkommende vi er sammen med skal oppfatte.

Bare ved å holde øye med hendene våre kan han danne seg et bilde av hvorvidt vi er nervøse og usikre, om vi føler oss selvsikre og ovenpå. Han kan også finne ut om vi lytter til det han sier og er åpne og mottagelig, eller om vi er helt uinteressert og skeptisk.

Når bruken av hendene blir satt sammen med ansiktsuttrykket, forteller vedkommendes kroppsspråk sitt klare budskap. Nettopp fordi vi bevisst ikke er klar over hva vi forteller andre ved bruken av hendene, vil vi tilstedegitt befinne oss i situasjoner hvor vi forteller en ting verbalt, mens kroppen viser det motsatte.

Siden den som mottar vårt budskap leser vårt kroppsspråk og samtidig hører hva vi sier, vil vedkommende føle at noe er galt, og vi vil ikke oppnå hensikten med vårt verbale budskap.

For å illustrere det jeg mener skal vi ta et eksempel. La oss tenke oss en **selger** som er ute i oppdrag for å selge sine produkter til en kunde. Han tar frem produkter og legger det på bordet foran kunden. Deretter legger han begge armene i kors over brystet og begynner å fortelle om sitt produkt. La oss se på hvilket budskap han nå formidler til sin kunde.

For det første kan han ikke under noen omstendighet med armene korslagt greie å oppnå entusiasme. Hans korslagte armer forteller nemlig om en reservert holdning. Det betyr at uansett hva han sier verbalt i dette tilfellet, så vil kunden først og fremst motta hans signaler fra kroppsspråket, og det vil med en gang svekke tilliten til det han sier. Effekten vil man kunne sammenligne med et barn som rekker tunge istedenfor å smile.

Men bruk av hendene er ikke bare begrenset til de forskjellige posisjoner, det er også spørsmål om hva vi bruker som hjelpemidler i hendene våre. For eksempel kan måten vi behandler en kulepenn på svinge fra å fortelle om en nervøs person til å vise en dreven og bevisst personlighet. (se kapittel 12).

Et annet interessant moment er hvordan vi behandler brillene våre når vi får dem mellom hendene. Så har vi pipen. Måten vi bruker den på er interessant i seg selv. I tillegg til teksten under illustrasjon nr 74, forteller måten vi håndterer pipen på en god del om personligheten. Den brukes ofte som en "taktstokk" for å understreke punkter i en diskusjon. Den kan stikkes i munnen uten fyr og bare bli suget litt på (les: trekk ut tiden), og dette gjelder egentlig de fleste av bevegelsene vi gjør med pipen. Enten vi banker ut av den, renser, stapper eller setter fyr på den, alt har med tenkepause å gjøre.

Den beste form for trussel overfor en annen person viser vi også ved hjelp av hendene, og her spenner vi over hele spekteret. Alt fra å være litt formanende med viftende pekefinger via morsk

trussel med knyttneven til de langt mer alvorlige trusler. Vi holder f.eks. begge knyttnevener overfor hverandre og vrir innover mot kroppen som for å vri hodet rundt på vedkommende.

En tilsvarende trussel er det når vi knytter hånden med pekefingeren frem og gjør en vannrett bevegelse foran halsen som for å kutte hodet av. Disse ”trusselbevegelser” kan vi kalle vakuumbegvelser, da de gjøres overfor en annen person på avstand uten fysisk kontakt med den man truer. Disse bevegelsene blir sjelden misforstått.

### **Eksempel. Nr. 71**

#### **Håndflaten til siden av hodet**

Dette er et tydelig tegn på kjedsomhet, og posisjonen kan ostes sees i forbindelse med undervisning, Vi har vel alle brukt denne posisjonen i forbindelse med vår skolegang. Dersom en foredragsholder har en forsamling som sitter på denne måten, bør han skifte emne snarest mulig.

### **Eksempel. Nr. 72**

#### **Håndflaten til haken**

Dette er en lytterposisjon som ofte er åpen, men oftere forteller at vedkommende vurderer det som blir sagt nøye, og det er følgelig en tankeprosess i gang.

### **Eksempel. Nr. 73**

#### **Hånd til haken, finger oppover kinn**

Dette er en litt innesluttet måte å vurderer det som foregår på og kan til tider grense til skepsis. Posisjonen er ofte sett i forbindelse med lærer som snakker til elev, eller sjef til ansatt.

### **Eksempel. Nr. 74**

#### **Hendene samlet i pyramide**

Vedkommende som sitter i denne posisjonen, er tydelig usikker, og dersom det forventes at han skal ta en avgjørelse, må man regne med å vente litt, slik at vedkommende kan tenke saken nøye igjennom.

### **Eksempel. Nr. 75**

#### **Finger til øye**

Her er det tydelig tvil til stede. Når vi klør på siden av øyet eller gnir off på øyelokket, skjuler det at vi tviler på det som blir sagt.

### **Eksempel. Nr. 76**

#### **Piperøkere**

Piperøkere er som regel spesielle personer. Opprinnelig kan behovet for å ha pepen i munnen sammenlignes med barn som suger på fingeren (mange piperøkere patter på utent pipe). Vi skal imidlertid ikke dvele for lenge ved dette, men snarere se litt på hvilken type personer som røyker pipe. Piperøkerne er forholdsvis lette å karakterisere. De er typiske tenkere, grublere og kreative personer.

Som oftest finnes de i følgende yrkesgrupper: Ingeniører, advokater, arkitekter, reklamefolk og kunstnere. Hvis man skal ta alle over en kam, vil jeg våge påstanden at det er personer som trenger lang tid på å ta en avgjørelse og være sikker på at den er riktig før den blir presentert.

### **Eksempel. Nr. 77**

#### **Hendene foldet på brystet**

Dette er en mer sjelden posisjon, men når den inntreffer, er det et tegn som viser at vedkommende har forståelse for og evnen til å følge med. Han er også svært tålmodig og villig til å lytte.

### **Eksempel. Nr. 78**

#### **Hendene i fanget**

Dette er tegn på at hun er avventende. Posisjonen viser tålmodighet, og dersom hun har hodet litt på skakke og blikket godt frem, kan det tyde på en aktiv lytteposisjon.

### **Eksempel. Nr. 79**

#### **Trekke ned øyet**

Dette er et tegn som er lite brukt i Norge, men det betyr:  
"Jeg er på vakt, jeg følger med, jeg ser/vet mer enn du tror", etc.

### **Eksempel. Nr. 80**

#### **Finger banker mot hodet**

Her skal vi være på vakt. Dette kan nemlig bety to forskjellige ting. I det ene øyeblikket kan det bety: Han er smart. I det andre øyeblikket kan det bety: Han er idiot. Det som gjør forskjellen, er hvordan ansiktsuttrykket er formet. Når vi viser til en person som er smart, har vi et selvsikkert drag rundt munnen, mens vi, når vi forklarer at vedkommende er idiot, legger ansiktet i håpløse folder.

Det er også andre enkle tegn i kroppsspråket som forteller at vi synes folk er dumme. Vi kan gjøre roterende bevegelser med pekefingeren på siden av hodet (det går rundt for vedkommende), eller vi setter pekefingeren i tinningen og skrur en halv omdreining (han har en skrue løs).

### **Eksempel. Nr. 81**

#### **Ring av tommel og pekefinger**

Dette betyr hos oss at en ting er godt, flott eller OK, men det kan også bære tegn på null (ingenting).

### **Eksempel. Nr. 82**

#### **Kysse fingertuppene**

Dette er en bevegelse som er mest utbredt under varmere himmelstrøk, men blir relativt ofte også brukt hos oss. Vi bruker dette for å understreke at ting er fantastisk, superb etc. Bevegelsen foregår ved at fingertuppene er samlet når du kysser dem, for derved å bli ført raskt en 20-30 cm vekk fra munnen.

### **Eksempel. NR. 83**

#### **Folder hendene ut mot deg**

Når du kommer på besøk til noen, enten det er på vedkommendes kontor eller det er privat, og du ser vedkommende sette seg i denne posisjonen når han ber deg sitte ned, kan du være sikker på en

ting. Det er tegn på at han forventer noe. Han gleder seg kanskje til hva du har å si fordi han vet at du kommer med hode nyheter. Er du selger, og din potensielle kunde inntar denne holdningen når han ber deg sitte ned, har du en god utgangsposisjon.

La oss nå se på en annen situasjon. Om du har diskutert et eller annet, eller har kommet med forslag til løsning på et problem, og vedkommende du diskuterer med inntar denne posisjonen, er det et tegn på enighet. Det betyr at du har nådd frem med dine argumenter, og du kan være tilfreds. På den annen side skal du være på vakt dersom han løfter armene i samme posisjon rett over hodet.

Dette er nemlig i de fleste tilfeller tegn på at vedkommende er trett og at han ønsker å avslutte samtalen. Det er så opp til deg å gjøre dette på en skikkelig måte.

## KAPITTEL 11: Nervøsitet, Usikkerhet

Når folk er usikre, kan vi kanskje være i tvil når vi forsøker å lese deres kroppsspråk. Når de derimot er nervøse, tar vi aldri feil. Det er lett å få øye enten de er alene eller sammen med andre. Det er mange måter å se dette på, men en av de aller enkleste er at de står eller sitter urolig. For det første forandrer kroppsposisjonen seg ofte, dessuten vil det være lett å gjennomskue en nervøs person ved å se på vedkommendes hode, i særdeleshet øynene.

Blikket holdes aldri lenge om gangen, og som regel går det fra det punkt man ser på og ned i bakken. Dersom man har briller, blir disse ustanselig skjøvet tilbake på plass enten det er nødvendig eller ikke. Ofte kan overdreven svette være tegn på nervøsitet (stress).

Å bite negler er jo også et velkjent tegn på nervøsitet. Når vi dreier giftingen, kan dette vise alt fra usikkerhet i øyeblikket til sterk form for nervøsitet, alt avhengig av hvor ort og intenst vi dreier på ringen. Dreier vi ringen sakt rundt, kan det være tegn på at vi vurderer nøye og er usikre i situasjonsøyeblikket. Men når vi dreier den fort og intenst, er det tydelig tegn på nervøsitet.

En mildere form for nervøsitet og usikkerhet kan være at vi rett og slett føler oss uvel, og vi vil også ofte i en slik situasjon foreta til dels nervøse bevegelser. Dette kan være alt fra å tenne en røyk i utide, rydde på skrivebordet. Børste bort imaginært støv eller rette til hår eller skjegg. Å berøre øreflippen uten grunn er også tegn på usikkerhet og nervøsitet. Dersom vi ennå ikke er sikre nok i kroppsspråket til å kunne bedømme hvorvidt en person er nervøs eller ikke, vil vi hanske sikkert bli overbevist når de begynner å snakke.

Stemmen er som oftest lav, pipende eller skurrende, og mest sannsynlig spørrende.

En kategori mennesker som ofte blir omtalt som nervøse, er sigarettrykere, Hvor mange ganger har vi ikke hørt folk si: - Jeg slapper av med en røyk. Dette kan også fremgå av måten de inhalerer røyken på. Andre igjen tenner en ny røyk på. Dersom vi spør sigarettrykere om de ville tenne en sigarett hvis det var utsatt for stress, vil svaret i 9 av 10 tilfeller være ja.

Dette er imidlertid ikke tilfelle. Undersøkelser i USA viser klart og tydelig at i praktisk talt alle tilfeller hvor røykere "slapper av" med en sigarett, stumpet de denne med en gang de ble utsatt for hardt press. Alternativt lot de den ligge og brenne i askebegeret, men røykingen opphørte umiddelbart. Når så stresssituasjonen var over, var det første de gjorde å tenne sigaretten igjen. Dette beviser egentlig bare at vedkommende lurer seg selv til å tro at selve røyken er avslappende.

Kroppsspråket beviser tydelig det motsatte.

Generelt kan man si om nervøse og usikre personer at de har en tendens til å bruke mye hånd til ansiktsbevegelser, det være seg munn, øre, nese, hake eller hår. Hvorvidt det dreier seg om usikkerhet eller ren nervøsitet, fremgår som regel av ansiktsuttrykket som følger med.

### **ILL. Nr. 84**

#### **Tromming med fingrene**

Det finnes vel knapt en person som ikke har trommet med fingrene fra tid til annen, og dette er et tydelig tegn på kjedsomhet. Men det kan også vise utålmodighet, og hvis det er riktig ille, gå over i nervøsitet.

For å kunne bestemme sikkert hvilket tilfelle vi står overfor, bør andre omstendigheter tas med i betraktning. Dette kan f.eks. være hvor vedkommende sitter, og hvilke personer han er sammen med. Det samme kan gjelde når vedkommende vipper med foten eller trommer med benet på gulvet.

#### **Eksempel. Nr. 85**

##### **Svingende bevegeleser med stolen (svingsokkel)**

Når vedkommende sitter rett opp og ned på stolen, og stolen er i vannrett stilling, samtidig som han foretar bevegelser frem og tilbake er et tegn på usikkerhet. Her er det viktig å være oppmerksom, for dersom vedkommende lener stolen tilbake, er det tegn på en avslappet posisjon med full kontroll.

#### **Eksempel. Nr. 86**

##### **Tørker håndflaten på låret**

Håndflaten er hos de fleste mennesker utsatt for mye svette, og det er vel ingen av oss som setter noe særlig pris på motta en svett og klam hånd når vi hilser på folk. Bl.a. er jo unaturlig svette i utide et tegn på nervøsitet, stress eller usikkerhet, og i forbindelse med at vi har vært nervøse og usikre har vi sikkert alle svette i hånden.

Fordi vi selv ikke liker å motta en svett hånd, vil vi ubevisst tørke håndflaten på for eksempel låret når det er like før vi skal hilse på en eller annen. Spesielt ille vil det være hvis det er personer vi har stor respekt for. Jo mer usikre vil vi være, desto mer svetter vi.

#### **Eksempel. Nr. 87**

##### **Hendene lenket inntil maven**

Dette er en posisjon som fortrinnsvis blir brukt av kvinner og viser i de fleste tilfeller at de er meget frustrert. Grunnen kan også være at de rett og slett fryser eller er redde og søker beskyttelse.

#### **Eksempel. Nr. 88**

##### **Klør seg i hodet**

Dette et signal som de aller fleste forstår utmerket godt. Vedkommende sier som regel: "Ikke vet, eller hva skal vi gjøre nå?" Alle som har sett en film med Helan og Halvan, minnes vel Halvans frustrerte blick når han klør seg i hodet. Med andre ord, det er et tydelig tegn på usikkerhet. Det fleste av oss har vel også hørt folk uttale følgende:

"Nå kan han klø seg i hodet, eller dette kan få noen og enhver til å klø seg i hodet".

#### **Eksempel. Nr. 89**

##### **Åpne og lukke lås på armbånd**

Dette er i første rekke en avventende holding som godt kan sammenlignes med når folk fingerer med amuletten eller halssmykket. På den annen side kan det, dersom det blir gjentatt ofte og uten



stans, vise tegn på usikkerhet. Det hør derfor også sees i nærmere sammenheng med tid og sted og eller omgivelsene rundt.

### **Eksempel. Nr. 90**

#### **Knyttet hånd ved munn og knokene ut**

Det finnes knapt en lærer som ikke ser denne posisjonen hver dag. Spesielt gjør det seg gjeldende når klassen skal svare på spørsmål som blir stilt av læreren. Det er tydelig at elever som sitter på denne måten er svært usikre eller forlegne. De halvveis gjemmer munnen, som om de håper på at læreren ikke ser den. Hvis de er riktig usikre, kan det lett gå over i neglebiting. Hvis de blir spurt, vil som regel en av to ting skje. Kan de ikke leksen sin, vil det være naturlig å legge armene i kors, og dersom de har lest på hjemmearbeidet, faller armene ned på pulten og svaret vil komme.

## KAPITTEL 12: Autoritet, selvsikkerhet

I motsetning til folk som er nervøse og usikre, vil autoritære og selvsikre sjelden bli iaktatt med hånd til ansiktbevegelser. Som regel har de løftet hode og skarpt blikk. De er heller ikke redd for å se rett på den de prater med og eventuelt holder blikket lenge hvis det er nødvendig. I tillegg til at selvsikre personer har hodet godt opp og frem, så er det også vanligvis rette i ryggen og holder skuldrene tilbake, brystet frem etc.

Det er en kjent sak at bare ved å rette oss opp, vil vi få en helt annen innstilling til oss selv og til våre omgivelser. Vi har vel alle hørt uttrykket ”å ta seg sammen”, som godt kan sammenlignes med å rette seg off eller å forandre sin stilling.

Et annet interessant moment i forbindelse med autoritet er høydeforskjell. For å illustrere dette kan man tenke seg dommerens plassering i en retts sal. Vi har også her uttrykk som ”å se ned på” og ”å se opp til” som har sine spesielle betydninger. Høydeforskjellen har alltid vært et tegn på autoritet, og er det fremdeles. (Hvor ofte sitter toppdirektøren i øverste etasje i kontorbygningen?)

Hvorvidt vi står eller sitter når vi fører en samtale, og om vi sitter høyere eller lavere enn vedkommende vi prater med, har en enorm betydning psykologisk. Mange er klar over dette og utnytter det. Andre har ingen anelse om at det har noen praktisk betydning.

### **Eksempel. Nr. 92**

#### **Bena på bordet**

Dette er et typisk tegn som sier: Her bor jeg, eller F.eks. dette er mitt territorium, og jeg er sjefen. Om det er flere i et rom, det være seg på kontoret eller privat, er det svært sjelden å se at mer enn en person inntar denne posisjon. Dersom det skulle skje, kan det imidlertid vært svært gode venner eller familie som tør ta sjansen.

### **Eksempel. Nr. 93**

#### **Sitte med den ene hånden på hoften**

Dette er et klart tegn på suverenitet, selvkontroll og villighet. Det er nesten like sterkt som vedkommende som står med hendene på hoften, Eks. nr. 5, og som regel uttrykker man samme følelsen med en hånd på hoften når man står. Vedkommende er tydelig beredt, og det lønner seg nok ikke å innlede noen diskusjon med mindre man er temmelig sikker på det man snakker om.

### **Eksempel. Nr. 94**

#### **Sitte med den ene hånden på låret**

Som regel vil i dette tilfelle albuen holdes frem og bena godt plantet i gulvet. Dette er en noe mildere posisjon enn Eks. nr. 90, men betydningen er praktisk talt den samme.

### **Eksempel. Nr 95**

#### **Arroganse**

Når vi ser folk med nesen i sky og munnvikene nedover, føler ingen seg særlig vel. Dette er en person som gir inntrykk av å ha svært så god kontroll over både seg selv og andre. Budskapet han

forsøker å gi sine medmennesker er: **Selvtillit**, autoritet, effektivitet pluss en rekke andre positive holdninger. Dett er imidlertid en svak person. Det er en påtatt maske han bruker som et skjold for å skjule sitt sanne jeg.

Vedkommende er som regel full av komplekser og har en mengde feil og mangler. Ved å opptre "ovenfra og ned" kan han oste greie å skule dette for sine omgivelser. Den eneste han imidlertid lurert er seg selv. Arroganse er ikke tegn på selvtillit, men snarere det motsatte.

### **Eksempel. Nr. 96**

#### **Blyant / kulepenn**

Når det gjelder å "leke med kulepenn, så er det fleste av oss utsatt for dette nesten daglig. Enten gjør vi det selv, eller andre som vi er kontakt med. Vi skal nå se på noen forskjellige måter å tvinne kulepenn på og hva de kan bety. Når vi holder kulepennen med den ene hånden og roterer den i den andre, er det tegn på bevissthet og ettertenksomhet. Det samme gjelder vedkommende som klikker med kulepennen.

Til tross for at det kan se ut som han er opptatt med andre ting, har han full selvkontroll og tenker nøye etter det som blir sagt. Dersom vedkommende dreier kulepennen rundt med pennens senter som holdepunkt, står vi overfor en dreven og farlig bevisst person. Dette er en person som vet hva han vil, og han pleier alltid å få viljen sin igjennom.

Det virker som om han hypnotiserer vedkommende han prater med, med kulepennen, så her er det bare å være på vakt. Så har vi personen som banker enten med spissen eller toppen av kulepennen på skrivebordet. Dette kan bety to ting: Dersom han løfter opp pennen og slipper den ned på skrivebordet eller skriveblokken, er det tegn på at han vurderer eller tenker nøye. Dersom han banker taktfast i skrivebordet, vil det mest sannsynlig være tegn på utålmodighet.

### **Eksempel. Nr. 97**

#### **Bena i posisjon firetall**

Denne posisjonen stammer opprinnelig fra USA og viser hvordan amerikanske menn hadde bena over kors når de satt. Det er imidlertid også blitt temmelig alminnelig over hele Europa å se denne posisjonen, mest blant menn, men også blant kvinner som bruker bukser. Det er egentlig en meget morsom posisjon som forteller oss mye, avhengig av under hvilke omstendigheter den blir brukt.

Posisjonen som sådan viser **selvsikkerhet** og god kontroll over situasjonen, men ofte ligger det noe helt annet bak. La oss nå se litt på et par forskjellige situasjoner: Flere forretningsmenn er samlet rundt et konferansebord til møte. Dersom en av personene sitter i "fig 4" – posisjonen, kan vi være temmelig sikker på at det er lederen i gruppen.

Han forsøker å vise at dette er hans territorium, og at han har kontroll over situasjonen. Dersom han ikke er lederen, bør lederen være forsiktig. Her er en person med ambisjoner, som ikke vil gå av veien for å ta over lederens stilling dersom han får en sjanse.

Dersom det er to personer som sitter i ”fig 4”- posisjonen, er det morsomt å iaktta dem. Ofte fører det til at en av personene går så langt at han legger hele kneet oppå bordet for å markere sin styrke. I dette tilfelle kan det være tegn på selvsikkerhet og kontroll.

La oss nå se på et annet tilfelle. Vi har forflyttet oss til et diskotek eller en danserestaurant.

Dersom det er et sted hvor både **menn og kvinner** kommer alene for å treffe hverandre, vil man lett kunne iaktta følgende kroppsspråk:

De fleste menn som er alene, vil innta en posisjon hvor de har fin utsikt f.eks. over dansegulvet eller inngang. De vil plassere seg i ”fig. 4” – posisjonen for å vise alle andre at de føler seg vel og har full kontroll.

Dette er nok også som regel budskapet som blir mottatt av de andre. Imidlertid vil posisjon 4 i denne situasjon ofte være tegn på at man forsøker å beskytte seg og at man føler seg usikker. Det hender at vedkommende sitter dypt i stolen og slenger den ene armen elegant over sofa- eller storrygg for ytterligere å forsøke å styrke sitt budskap om at han føler seg vel.

I dette tilfellet kan ofte ansiktuttrykket avgjøre hvorvidt han snakker sant med kroppsspråket, eller forsøker en bløff. Omgivelsene avgjør ofte forståelsen av, eller tolkningen av kroppsspråkets hemmelighet.

### **Eksempel. Nr. 98**

#### **Det ene benet over armlenet på stolen**

Personer som sitter på denne måten dominerer ganske kraftig sitt territorium og er ikke videre samarbeidsvillig i øyeblikket. Dominansen er nesten like stor som når vedkommende legger bena på bordet.

### **Eksempel. Nr. 99**

#### **Svinger på stol**

Når en person lener seg godt tilbake i stolen og svinger den frem og tilbake, (svingsokkel) er dette et godt tegn på kontroll over situasjonen. Dette må ikke forveksles med Eks. nr. 83, hvor stolen står i vannrett stilling. Denne posisjon viser nemlig tegn på usikkerhet når man svinger stolen frem og tilbake.

Hvis man skal se nærmere på forskjellen mellom de to posisjonene, vil det også ligge mye i hvilken type stol man sitter i. Folk med en vanlig kontorstol svinger ofte denne frem og tilbake som tegn på usikkerhet.

Når man kommer opp på toppnivå, og vedkommende sitter i en mer komfortabel stol, for eksempel av skinn, kan det her ligge en virkningsforskjell. Hvorvidt det skyldes stolen i seg selv, eller vedkommende som sitter i den, skal være usagt. Min mening er at det siste alternativet er mest trolig.

## **ILL. Nr. 100**

### **4-tallsposisjon og hendene bak hodet**

Når du ser en person sitte på denne måten, har du for deg en kar som for øyeblikket er avslappet og kontrollert, men han har en klart dominerende tendens og vil hurtig kunne forandre seg til å bli aggressiv, dersom han kommer opp i argumentasjon. Han dominerer samtidig sitt territorium, og høyst sannsynlig er vi på hans kontor eller hjemme i hans stue. (Dersom vi ikke er det, bør vi være på vakt).

Ofte kan vi se denne posisjonen når noen legger ut om hvor dyktige de har vært eller om andre ting de har opplevd. Dette vil i mange tilfeller gi deg følelsen av å bli dupert eller neglisjert.

## KAPITTEL 13: Åpen og mottagelig

Du har sikker hørt uttrykket ”som du sår, så skal du høste”. Dette er en av livets viktigste lover. Vi kommer aldri utenom den. Dessverre er det altfor mange mennesker som ikke har forstått dette, at uansett hva de får ut av livet, så er det et direkte resultat av hva de har satset. Det virker nemlig på akkurat samme måte som på en bondegård.

Når en bonde ønsker seg poteter i innhøstningen, så setter han poteter på det riktige tidspunkt. Det samme gjør han med grønnsaker, korn og annet han måtte ønske å høste inn. I tiden fra han sår til han skal høste, må han gjødsle, vanne og gjøre det som er nødvendig for å få beste mulig resultat når innhøstningen starter.

Slik skulle vi også gjøre det som var nødvendig for å få mest mulig ut av vårt liv. Jeg er temmelig sikker på at du har vært med å diskutere en eller annen person som er mislikt av de fleste. Kanskje en eller annen som vanker sammen med vedkommende forsøker å forvare ham og sier at han eller hun er slett ikke så ille på bunnen når du har lært vedkommende å kjenne.

Her kommer vi til poenget: Hvorfor må du først lære vedkommende å kjenne, og kanskje også bli venn med vedkommende, før du forstår at innerst inne er han eller hun alle tiders som menneske. Hva er grunnen til at han eller hun er mislikt av de fleste når de ikke kjenner vedkommende?

I de fleste tilfeller ligger svaret i vedkommendes kroppsspråk. Dessverre er det alt for mange som går rundt med såkalt negativt kroppsspråk hele livet, uten selv å være klar over hvorfor de støter fra seg mennesker. I det ti årene jeg selv har studert kroppsspråk, har det aldri slått feil.

De personene som har et åpent og mottagelig kroppsspråk, vil aldri ha problemer med å vinne venner hvor de enn måtte ferdes. Og de som har et lukket og skeptisk kroppsspråk, virker frastøtende på andre mennesker. Hva kan vi så gjøre for å få et åpent og mottagelig kroppsspråk? La oss da ta utgangspunkt i Dale Carnegie's kjente punkter for;

### **Hvordan man skal vinne venner.**

- 1. Bli virkelig interessert i andre.**
- 2. Smil.**
- 3. Bruk vedkommendes navn.**
- 4. Vær en god lytter.**
- 5. Snakk om vedkommendes interesser.**
- 6. Få vedkommendes til å føle seg betydningsfull.**

I en del av disse punktene kan vi få god hjelp av vårt kroppsspråk. La oss ta utgangspunkt i punkt 2, nemlig smilet. Dette merkelige ”kroppsspråk” er uhyre effektivt for å vise at vi er åpne og mottagelige. Få ting innen kroppsspråket har vunnet flere venner enn smilet. Se for øvrig om smil i kapittel 5. Et smil på det rette sted viser at vi er mottagelig og åpne og er den beste nøkkelen til enhver annens hjertedør. Når det gjelder punkt nr. 3, bruke vedkommendes navn, så er dette noe av de viktigste ved alle mennesker. Alle setter vi pris på at folk husker vårt navn, og de som er særdeles flinke til å huske navn, vil alltid ligge et hakk foran sine konkurrenter.

La oss forresten stoppe litt her. Har jeg rett når jeg tror at du er flink til å kjenne igjen ansikter, men har vanskelig for å huske navnene på folk? Hvis det er tilfelle, så skal jeg, her og nå, lære deg hvordan du kan mangedoble din kapasitet med å huske navn. Kroppsspråket som har med hilsing å gjøre må nemlig ta sin del av skylden for dette.

Neste gang du blir presentert for en person, *slipp ikke vedkommendes hånd med en gand du har sagt ditt navn*. Du har nemlig høyst sannsynlig ikke hørt vedkommendes navn i det hele tatt, og følgelig er det jo umulig å huske det siden. Alt du har gjort er å se vedkommendes ansikt og fortalt ditt navn.

Dersom du ikke har hørt vedkommendes navn, skal du alltid be ham eller henne om å gjenta det. Dersom det er et vanskelig navn, gjentar også du en gang til. Gjenta det også deretter så ofte som det er passende i løpet av samtalen. Jeg garanterer deg at med denne metoden vil du øke din evne til huske navn med mange hundre prosent. Husk: ***Hold hånden til begge har sagt sitt navn, be så vedkommende om å gjenta sitt.***

Når det gjelder punktene – 4 og 5 oven for, så er dette noe vi virkelig kan gjøre noe med, men vårt kroppsspråk. Jeg skal nevne noen eksempler som vil vise dette. For vedkommende virkelig skal forstå at vi er interessert i ham eller henne, er det viktig at vi under samtalen har øyeblikkelig kontakt. Legg aldri armene i kors, men vis åpne handflåter når du snakker.

Dette inngir tillit, og dersom du samtidig legger hodet litt på skakke, nikker som for å understreke at du lytter, samtidig som du åpner øynene og legger munnen i en ”jaså” posisjon i de tilfellene hvor du er enig med vedkommende, vil vedkommende forstå at han har din fulle konsentrasjon.

Det er nemlig slik at når det gjelder å snakke om andres interesser, er det enkleste som finnes av samtaleemner, selv for deg som ingenting vet om det. Når du stiller ett eller to spørsmål, som for så vidt kan være generelle, vil vedkommende mer enn gjerne prate om det han kan best av alt, og din jobb blir i så fall bare å lytte med din kropp.

I og med at bruker dette kroppsspråket åpent og mottagelig, vil du bli overrasket over hvor interessant du vil synes det er, etter hvert som du lærer mer og mer.

For å få vedkommende til å føle seg betydningsfull, punkt nr. 6, så er det en ting du kan gjøre, eller rettere sagt, ikke gjøre, med kroppsspråket. Bruk ikke dominerende posisjoner som fingerpissing, bena på bordet og hendene bak hode. Fig 4 posisjonen er heller ikke gunstig, og hvis du står, avhold deg fra å legge hendene på ryggen.

Det viser en autoritær holdning. Dersom du sitter, vil jeg anbefale deg at du lener deg fremover i stolen, gjerne mot det ene armlenet i åpen lytterposisjon, eller om du står, kan du prøve med positiv ”stroke” (Eks. nr. 103) fra tid til annen. Dette vil få vedkommende til å føle seg på bølgelengde og at han har god kontakt. Rent praktisk vil jeg heller ikke unnlate å nevne at ting som å løse på slipsknuten, ta seg hatten, knappe opp jakken, ta av seg skoen, brette opp ermene på skjorten også er typisk åpne gester som ”løser” opp vårt forhold til andre mennesker.

Personer som har et åpent kroppsspråk, vil ha mye lettere for å tilegne seg kunnskaper der de ferdes, samtidig som de hele tiden vil tiltrekke seg nye venner, da de blir godt likt ofte før de har hatt verbal kontakt.

### **Eksempel. Nr. 101**

#### **Håndflatene mot brystet**

Når vi skal overbevise andre om vår lojalitet til dem, eller at vi har en ærlig og redelig mening, så understrekes det med å legge begge håndflatene mot brystet. Svært ofte blir også bevegelsen benyttet for å understreke ordene ”jeg” eller ”meg”. Det kan være i forbindelse med at noen beskylder oss for å ha gjort et eller annet, og med ord sier vi da ofte: ”Det er ikke jeg som har gjort det”.

Et annet eksempel kan være når noen har gjort noe vi mener er uriktig. Da sier vi kanskje: ”*Slik ville ikke jeg ha gjort det*”. Eller når en salgsmann skal prøve å overbevise sin kunde om at produkter er vel verdt å ha. Han sier da kanskje: ”Jeg har selv kjøpt det til min kone”. For å understreke ærligheten og oppriktigheten bak, legger han håndflatene mot brystet.

### **Eksempel. Nr. 102**

#### **Åpne håndflater ut**

Dette er vel kanskje et av de mest kjente tegnene og lettest å tyde for folk flest. I mange tusen år har den åpne håndflate vist tegn på vennskap og åpenhet. Vi har vel alle vært vitne til den ”indianske” hilsen. Den ene hånden ut til siden og opp i hodehøyde med håndflaten frem. Dette var tegn på vennskap og forsoning, og det finnes utallige varianter på måten å hilse vennskapelig med håndflaten frem.

Når personen på bildet forklarer seg. Gir han et typisk åpent og tillitvekkende inntrykk. Selv om vi sitter bak et skrivebord eller på en stol og forfekter våre meninger, er det enkelt også her å gi inntrykk av å være åpen og tillitvekkende, slev om vi bare bruker en hånd med håndflatene frem, setter store øyne og skyter hodet litt frem, er det ikke noe grenser for hvor uskyldig vi kan se ut.

Dersom vi i tillegg til å holde håndflatene ut, trekker skuldrene godt opp, så forteller vi alle og enhver: ”Det er helt sant, jeg vet ikke noe”. Hvis vi så fra denne posisjonen trekke munnvikene ned, skifter vi betydning til: ”Det bryr ikke jeg meg noe om”. Som du ser, er det også i dette tilfelle viktig å legge merke til ansiktsuttrykket for å få den rette betydning.

### **Eksempel. Nr. 103**

#### **Positiv ”Stroke”**

Det å legge hånden på armen eller skulderen til andre personer, er tegn på aksept eller åpenhet. Hvis dette følges med et smil, vil det lett føre til god kontakt. I innledningsfasen med fremmede mennesker skal det kun være et lett trykk, med dersom man er bedre kjent, kan godt hånden holdes over en lengre tid.

Det å ta på hverandre kan være en viktig del av kroppsspråket totalt. Ofte har vi en innbygget redsel mot å ta på andre personer. Som regel er det bare dem vi kjenner best som vi aller nådigst



kan gi en klapp på skulderen eller en dytt i armen. Dette er imidlertid et tegn på tillit og at vi aksepterer vedkommende.

Dersom vi oppnår et smil tilbake, er det tegn på at de har akseptert oss på deres nærmeste territorium, nemlig egen kropp. Jo raskere vi kan oppnå denne aksept, desto enklere er det å få et godt forhold til vedkommende.

#### **Eksempel. Nr. 104**

##### **Kvinner holder hverandres hender**

Her vises et tydelig tegn på sympati fra den enes side, og som regel er det den som fatter grepet nedenfra som viser sympati for den andre. Dersom de holder hverandre i underarmene. Kan det være tegn på gjensidig sympati.

#### **Eksempel. Nr. 105**

##### **Sittende med hendene på lårene**

Vedkommende er svært samarbeidsvillig og interessert i det han hører. Han lytter intenst og venter bare på startsignalet. Denne posisjonen har mye til felles med den til en person som står med hendene på hoftene.

#### **Eksempel. Nr. 106**

##### **Carl I. Hagen**

Det som ofte blir betegnet som "charme" hos Carl I. Hagen, tror jeg vises best på TV. Han er vel høyst sannsynlig den politiker i Norge i dag som er flinkest til å bruke kroppsspråket positivt. I tillegg til at han ofte smiler, har han praktisk talt alltid et åpent og tillitvekkende kroppsspråk. Til tross for at Hagen ofte blir bombardert med ganske hard skyts fra motpartene sine, er det svært sjelden å se at han inntar en negativ forsvarsposisjon med kroppen. Dette taler klart hans fordel på for eksempel TV.

## KAPITTEL 14: Lukket og skeptisk

Hvis vi skal prøve å bedømme folk ut ifra at de har et lukket og skeptisk kroppsspråk, så vil vi høyst sannsynlig komme frem til følgende: Vi vil synes de er vanskelige å komme i kontakt med, at de har en fiendtlig innstilling og ofte også en negative holdning til alt som foregår. Dette er nemlig signalene de sender fra seg hver dag, ofte uten selv å være klar over det, og derfor er det ikke i stand til å forsvare denne holdningen verbalt.

Hvis vi skal ta utgangspunkt i det gamle ordtaket: "Først inntrykket er vondt å vende", så kan vi allerede her ha spolert våre muligheter pga. et negativt kroppsspråk.

Som nevnte i innledningen av boken lyver vårt kroppsspråk slik som vi kan gjøre verbalt, og det betyr i praksis at dersom vi har vennet oss til et lukket og skeptisk kroppsspråk, så vil vår innstilling sannsynligvis bli den samme. Dette må for all del ikke forveksles med en nøktern person, som kommer i en helt annen kategori.

For det første vil vi med et lukket og skeptisk kroppsspråk oppnå liten kontakt med andre mennesker, og for det annet vil vi ha vanskelig for å lære nye ting pga. den innstillingen vi vil få. Som et eksempel kan nevnes at dersom vi sitter og hører på et foredrag med armer og ben krysset, kunne vi praktisk talt like gjerne ha holdt oss hjemme. Det er ikke mye som vil feste seg allikevel.

En ting er i alle fall sikkert, det skal en uhyre interessant foredragsholder til for å fenge vår interesse. Forsøk dette neste gang du hører et foredrag. Sett deg opp i stolen, innta en interessert og lyttende posisjon (foroverbøyd, gjerne med hodet på skakke).

Jeg garanterer deg at du vil føle deg mye mer vel under dette foredraget. Jeg har diskutert kroppsspråket med utallige personer i løpet av årene, og på ett punkt er vi alle praktisk talt like. Vi liker ikke å innrømme at vi kan ha et lukket og skeptisk eller negativt kroppsspråk.

De gangene jeg har stilt folk spørsmålet om hvorfor de har armene i kors, så er svaret nesten alltid at det er en naturlig hvileposisjon og at de føler seg komfortable. Dette er en sannhet med modifikasjoner. Ofte faller det seg slik at man står rett og ned og snakker med andre. Har vi da ikke lommer å putte hendene i, faller det for mange naturlig å legge dem over kors foran brystet. Men husk, det finnes flere alternativer!

Du kan for eksempel legge hendene bak ryggen (autoritær holdning), du kan sette hendene på hoftene (villighet, suverenitet), du kan bruke dem foran kroppen for å gestikulere, argumentere, understreke eller vise forskjellige former for åpenhet. Du kan også rett og slett la dem henge ned langs siden (åpenhet, blottleggelse).

Det er som regel et faktisk forhold at vi misliker å innta posisjonen i det siste punkt (blottleggelse). Dette får oss til å innta en av de andre, og som oftest da armene i kors, nettopp fordi vi ikke liker å blottlegge oss.

**Jeg vil at du skal gjøre et eksperiment med dette:**

Neste gang du står og prater med andre personer, la da hendene henge ned langs siden! Det er som regel kun meget selvbevisste og åpne personer som føler seg komfortable i denne posisjonen. De fleste av oss vil føle det som vi står helt nakne og at hvem som helst kan se våre innerste hemmeligheter.

Så til dere som har for vane å stå med armene i kors under samtale med andre:

Det er helt riktig at posisjonen er naturlig, men dere er ikke så avslappet og åpne som dere tror. På nøyaktig samme måte som de fleste av oss misliker kritikk fra andre, har vi nemlig vondt for å innrømme at kroppsspråket vårt er defensivt.

Når det gjelder kritikk generelt, så er det et interessant poeng som jeg gjerne vil nevne her. Ingen like kritikk. Mange personer vil imøtegå dette. Det vil for eksempel si at konstruktiv kritikk er bra, for det hjelper oss på rett vei. Det er sant, men det som avgjør hvorvidt vi "liker" kritikk eller ikke, er ofte måten den blir gitt på. Og nå kommer vi til det interessante poenget. For å illustrere dette skal vi ta et eksempel.

Når det er dårlig vær, og vi plutselig ser at det lyner, vil vi noen sekunder etter alltid høre et tordenskrall. Det kan komme 5 sekunder etter, eller den kan drøye i 30 sekunder, alt avhengig av hvor langt unna det er. Med andre ord, dersom det er nær, vil det komme rask, dersom det er lenger borte, tar det lenger tid.

Dette kan vi lett akseptere som et faktum. Når det gjelder vårt ego så er det imidlertid ikke alltid like lett å akseptere faktum, men forholdet er det samme.

Når noen gir oss sterk kritikk, kan vedkommende bare telle sekundene før vi kommer med unnskyldningene som imøtegår denne kritikken. På samme måte som torden følger lyn, vil unnskyldningene komme. Hvis vedkommende har rett i sin kritikk, kommer unnskyldningene umiddelbart, og de kan være lange.

Men dersom kritikken ikke var så hard å svelge, går det atskillig lenge tid før unnskyldningene kommer. Jeg nevner dette fordi det er ting som foregår ubevisst, og dersom vi forstår dette, kan vi lære oss selv bedre å kjenne.

Dette er jo også en av de viktige ting i forståelsen av kroppsspråket. Ikke bare kan vi lære andre bedre å forstå, men vi lærer også oss selv bedre å kjenne. Dette er ikke minst viktig.

Hva mener vi for eksempel de gangene vi har samtaler med andre rundt et bord, og vi starter med å "feie vekk" imaginært støv av bordplaten? Dette indikerer klart at vi feier vekk andres argumenter og venter bare på at vi selv skal slippe til. Et annet poeng som folk flest har ondt for å akseptere når det gjelder kroppsspråkets posisjoner, er lukkede ankler eller bena i kors.

De fleste mener at de føler seg svært så avslappet og komfortable nettopp i en av disse posisjonene, og vi bruker det mer eller mindre daglig. Dette er også helt riktig. Det bekrefter nemlig bare det faktum at de fleste mennesker har det best når de ikke er helt åpne i alt sitt kroppsspråk. Det er ikke noe galt i det.

På den annen side, dersom de av en eller annen grunn ønsker å gi inntrykk av full åpenhet, er det en fordel å løse opp anklene. I tusenvis av tester som er foretatt i USA når det gjelder forhandlinger, viste det seg at enighet og aksept ble nådd først når begge parter hadde føttene godt plantet i gulvet.

Man kunne tydelig se at når de satte begge bena på gulvet, nærmet løsningen seg og de følte seg sikre på å vinne. Det er også viktig i forhandlingssammenheng ikke bare å legge merke til hvordan kroppen og armene blir benyttet, men også hvordan bena passer inn i dette forholdet.

### **Eksempel. Nr. 107**

#### **Armene i kors over brystet**

Dette er en posisjon som blir brukt over hele verden og som klart røper en defensiv holdning. Det er knapt noen annen av kroppsspråkets posisjoner som har større innflytelse på andre mennesker. Hvis du spør noen som sitter i denne forsvarsposisjon hvorfor de sitter slik, vil du uten tvil på som svar at de slapper godt av.

De fleste tror kanskje det. Det merkelige er at dersom du krysser armene over brystet og spør dem hva de mener om dine tanker og følelser, vil du (hvis de er ærlige nok) få til svar at du er lukket, og de vil ikke føle seg vel. Det er også mange forskjellige måter vi kan legge armene i kryss på.

Hvis vi for eksempel samtidig med at vi krysser armene knytter hendene, vil det være en meget sterk defensiv posisjon, og svært få vil ha muligheten til å trenge gjennom til oss med sitt budskap.

En annen type forsterkning av denne posisjonen er når vi krysser armene og griper rundt musklene på overarmene. Når vi inntar en forsvarsposisjon, kan det være mange grunner til det. Jeg skal her nevne noen: Vi kan kjede oss, eller være uinteressert i det vi hører. Vi kan vente utålmodig på at noe skal kje.

Vi er redd for å bli ”solgt på” en ide eller produkt. Vi kan også føle oss uvel i det selskapet vi er. Redsel for å vise følelser eller å slippe noen inn på oss kan også være grunnen.

Når en kvinne krysser armene, holder hun armene lenger ned under brystene, men ellers er tegnene de samme. En kvinne som sitter med armene i kors og for eksempel har en jakke hengende bare over skulderen, føler seg tydelig uvel. I dette tilfelle er det ofte kalt i rommet, og det gjør ikke situasjonen bedre.

Vi kan ofte se politikere som skjeller ut sine motstandere og deretter lener seg tilbake i stolen med korslagte armer. De forteller klart og tydelig at de har sagt hva de mener, og er overhodet ikke interessert i å høre på svaret.

Når vi treffer folk i denne defensive posisjon under forhandlinger, blir vår viktigste og første oppgave å ”løse” dem opp” før vi forsetter diskusjonen. Dersom vi ikke lykkes i dette, kan vi gå ut fra at vår tid blir totalt bortkastet.

Hvis du stirrer på en annen person lenge nok til at vedkommende oppdager det, vil du ofte se at den første reaksjon er å krysse armene foran seg. Man bruker derved armene som et skjold og søker vern mot alt og alle.

### **Eksempel. Nr. 108**

#### **Bena i kors**

Å sitte med bena over kors er en daglig foreteelse for de fleste mennesker. Ikke desto mindre er dette et tegn på at vi ikke er helt åpne. Dette er selvfølgelig naturlig for mennesker i mange av livets situasjoner og behøver ikke betraktes som noe negativt. Imidlertid skal vi være oppmerksom på at vi hele tiden gir andre inntrykk av tilbakeholdenhet, og dersom vi ikke ønsker at dette inntrykket skal bli formidlet, bør vi løse vår posisjon opp.

Når det gjelder kvinner, så er det en naturlig årsak til at de sitter med bena i kors. Det er at de ofte går i kjole, og følgelig vil beskytte seg mot nysgjerrige blikk. Dette er altså en form for forsvarsposisjon. Så har vi posisjonen med lukkede ankler, som også er en mildere form for tilbakeholdenhet. Samme forhold gjør seg gjeldende her.

Vedkommende slapper ikke helt av, til tross for at han tror det selv. For å bli overbevist om dette kan du spørre din tannlege om hvordan hans pasienter sitter når de kommer på besøk.

Seriøse undersøkelser om dette har vist at 85 prosent av menn i en tannlegestol sitter med anklene lukket. Når det gjelder kvinner, er prosenten bare 60. Hvorvidt det beviser at kvinner er tøffere enn menn i slike situasjoner skal være usagt. Hvis vi sitter foroverbøyd med armene i kors og lener oss over et bord og samtidig har lukket anklene under stolen vi sitter på, kan det tyde på aggressivitet.

For å få det riktige inntrykk av hvor lukket eller tilbakeholdende en person med kryssede ben er, vil det være viktig å se det i sammenheng med armene eller hendene. Som eksempel kan nevnes at dersom man sitter med bena krysset, og samtidig har en aktiv lytteposisjon med bena krysset, og samtidig har en aktiv lytteposisjon med overkroppen og hodet, vil det være en mildere form for tilbakeholdenhet.

På den annen side, dersom vi sitter med sterkt kryssede armer og et skeptisk ansiktsuttrykk, så vil kroppsspråket fortelle at man har atskillig mer defensiv holdning.

### **Eksempel. Nr. 110**

#### **Bena og armene i kryss**

Hvis du skulle komme inn til en person som sitter på denne måten, foreslår jeg at du snur i døren. Vedkommende er nemlig veldig opptatt med sine egne tanker og har høyst sannsynlig store problemer som han ikke ser noen løsning på. Vedkommende er meget vanskelig å "løse opp", og det beste du kan gjøre er å prøve igjen senere.

Man kan jo forestille seg hva svaret ville bli, dersom en kone spør sin mann, som sitter på denne måten, om han har lyst til å være med og gå tur. Jeg er helt overbevist om at svaret vil være nei.

### **Eksempel. Nr. 111**

#### **Kvinne, sittende rett i stolen med bena og armene i kryss**

Hun kjeder seg og er svært utålmodig. Hvis hun i tillegg vipper med foten, vil det være en understrekning av både kjedsomheten og utålmodigheten. Hvis det er kjæresten hun venter på, vil han høyst sannsynlig ikke få en hyggelig mottagelse.

Legg merke til at ansiktsuttrykket understreker dette. La oss ta et annet eksempel. Hun sitter fremdeles med bena og armene i kors og vipper med foten, men denne gang har hun et smil på leppene. I denne situasjonen forandrer hele betydningen seg. Hun er fremdeles innelukket, hun er fremdeles utålmodig, men denne gangen er det som om hun holder på en hemmelighet og faktisk gleder seg til å treffe vedkommende hun venter på.

Kanskje for å fortelle en morsom episode hun har opplevd? Som du ser av dette eksempel er det viktig å vurdere alle detaljer sammen, da hele betydningen lett kan forandres, om vi bare leser en av posisjonene ved kroppsspråket.

### **Eksempel. Nr. 112**

#### **Bena i gulvet, armene samlet i fanget**

Dette er en posisjon som man ofte kan se i vitneboksen i en rettssal, og vedkommende sier som regel med dette kroppsspråk: ”Spør om hva du vil, jeg vet ingen ting”. Han er som en uinntagelig festning, og det skal skarpe advokattunger til for å rive vedkommende ut av balanse.

## KAPITTEL 15: Sex og kroppsspråket

Få ord er oppfunnet som har så mange forskjellige assosiasjoner som ordet sex. Hvis jeg stilte spørsmålet til tusen forskjellige personer om hva de la i ordet sex, så ville jeg sannsynligvis få tusen forskjellige svar. Alt fra det meste uskyldige til det amorøse og videre til de mer groteske former for seksfantasier.

Vi skal imidlertid i denne boken kun oppholde oss ved forholdet mellom mann og kvinne og deres kroppsspråk. Det ville selvfølgelig føre for langt å komme inn på for mange detaljer i den sammenheng, så det hele må bli generelt. Som nevnt i innledningen av boken er det ingen av oss som har problemer med å lese nyforelskede pars kroppsspråk. De går som regel tett sammen, og ansiktsuttrykket forteller sin klare tale.

Dersom vi bringer dette videre og ser på en forsamling med blandede par, er det temmelig lett å skille ut hvilke ektepar som har det godt sammen, hvilke som ikke det, om en av partene i et ektepar er interessert i andre personene i gruppen osv., osv,

Det fremgår dersom man studerer personene nøye over litt tid og ser på kroppsspråkets posisjoner når det gjelder åpenhet, villighet, skepsis, interesse, måten å sitte på og bruken av hendene m.m.

En ting taler et klarere kroppsspråk enn alt annet, nemlig bruken av øynene. Måten vi bruker blikket på kan fortelle alt fra interesse til hat. Det meste velkjente tegn på kontakt når det gjelder bruk av øynene, er blinking. Det kan være et kraftig blunk mellom mann og kvinne, kvinne og kvinne, eller mann og mann. Dette viser aksept eller forståelse, men det kan også være et forsiktig, nesten umerkelig blunk som kan tyde på seksuell interesse for den annen part.

Mann og kvinne bruker ofte blikket på forskjellig måte. Når en mann er interessert i en kvinne. Ikke bare ser han på henne, men han stirrer. Dvs. han holder blikket lenger. Han kan prøve å fange inn hennes øyne, eller han lar blikket gå opp og ned på hennes kropp som for å vurdere henne fysisk. Dersom han oppnår kontakt med hennes øyne, avslutter han som regel sin stiring med et bevisst smil og et blunk.

En kvinne derimot bruker som regel ikke samme stirrende blick. Hun kaster raske blick opp eller til siden også for å få øyekontakt. Når hun oppnår dette, slår hun som regel øynene blygt ned, ikke nødvendigvis fordi hun er blyg, men for å fortelle vedkommende at hun er interessert. Derom hun på den annen side ikke er interessert, vil raskt se bort uten å forandre ansiktsuttrykk. (Late som om hun ikke har sett ham).

En annen ting når det gjelder øynene, er pupillene og deres størrelse. Som kjent blir pupillene mindre i dagslys og utvider seg i mørke. Når det gjelder sex, utvider pupillene våre seg når vi iakttar ting som "tenner oss", og dette kan være svært så interessant. Egentlig behøver vi heller ikke iaktta noe for at pupillene våre skal utvide seg. Det skjer også når vår fantasi settes i sving og vi "ser" spesielle fantasibilder.

En annen iakttagelse som er interessant i denne sammenheng, er at folk som har store pupiller synes å være mer sensuelle enn andre. Dvs. de blir oppfattet slik at det motsatte kjønn. Dette er

hoe helt ubevisst som skjer uten at noen av partene er klar over det. Muligens kommer det av at man ubevisst føler at den andre parten er interessert og følgelig at kontakt er oppnådd.

Måten vi bruker tungen på forteller også sitt klare kroppsspråk, og vi kan vel si at tungen blir brukt på tre måter. Den første er den såkalte "tung rett i munnen" posisjonen som vi har når vi svært er engasjert eller opptatt med noe spesielt (ikke nødvendigvis sex). Tungen legges da litt opp på øvre leppe, og ansiktet inntar en tenkende posisjon.

Den andre måten å bruke tungen på er den såkalt sensuelle vætingen av leppene. Her er som regel munnen åpne, øye kontakt oppnådd, og det er tungespissen som sakte beveger seg rundt på leppene. Dette er et klart innbydende tegn.

Så har vi tungens bruk under kysset som er særdeles interessant. Man kan ofte sammenligne måten personer bruker tungen på med måten de utfører sin elskovsakt. Noen trykker tungen rett inn i munnen, slik at partneren nesten blir kvalt, andre tør ikke bruke den i det hele tatt. Andre igjen bruker tungen som om de er ute og skal forske og undersøke et sted de aldri har vært, og atter andre søker å få partneren med i en rytme og et temp som passer dem begge og viser tegn til forståelse, følsomhet osv.

Man har derfor grunn til å tro at måten en person kysseer på har en sammenheng med vedkommendes følelsesliv, og han/hun vil derfor blottlegge dette under kryssets gang. Desmond Morris kommer i sin bok "Man watching" inn på det han kaller den seksuelle sekvens. Denne vil selvfølgelig være svært varierende fra tilfelle til tilfelle, men en typisk sekvens vil være:

**1. Øye til kropp**

Det er her vi kaster blikket på hverandre og oppdager hverandre.

**2. Øye til øye**

Her har vi fått første kontakt, og vi undersøker interessen.

**3. Samtalen**

Den kan foregå under en dans, eller ved at vi setter os ned ved samme bord, og det er nå vi lærer å kjenne og like hverandre.

**4. Hånd til hånd**

Foruten under dansen er dette første gang vi tar på hverandre. Det kan være ved å hjelpe med kåpe eller jakke, eller kan være ved en annen form for hjelpende hånd eller beskyttende bevegelse eller en positiv "stroke".

**5. Arm til skulder**

Vi er nå blitt kjent og tillater den andre personen å holde oss på skulderen over lengre tid, eventuelt armen rundt halsen.

**6. Arm rundt livet**



Dette er en litt mer intim posisjon og tyder på mer nær kontakt.

### **7. *Munn til munn***

Dette er kysset som, hvis det blir forlenget, ofte vil føre til mannens ereksjon og at kvinnens vagina blir fuktig.

### **8. *Hånd til hode***

Dette brukes ofte som støtte for kysningen eller at vedkommende utforsker partnerens ansikt og hår.

### **9. *Hånd til kropp***

Det er her vi starter med å undersøke partnerens kropp med hånden, og det er på dette tidspunkt vi får enten ja eller nei. Dersom vi passerer dette stadium uten å bli avvist, er mulighetene store for at vi kommer helt til mål.

### **10. *Munn til bryst***

Nå er vi nådd det helt private område, og klærne blir fjernet, slik at man kan undersøke med munnen resten av partnerens kropp.

### **11. *Hånd til kjønnsorganer***

Nå er det stimulans vi er ute etter. Begge er nå klar, og de ønsker å stimulere hverandre mest mulig før samleiet finner sted.

### **12. *kjønnslig kontakt***

Samleiet er nå i gang. Dette kan gjennomføres på utallige måter, og hensikten er for begge i første rekke å oppnå orgasme, men kan i mange tilfeller også ha andre målsetninger.

Avhengig av om de to er kjent fra før, kan avsnitt av den seksuelle sekvensen selvfølgelig utelates.

Måten vi går på og er kledd på forteller også sitt klare seksuelle kroppsspråk. Hvorfor har kvinner ofte høye stillettheler på skoen sine? (Det kan umulig være fordi de er gode å gå på). Den eneste grunnen jeg kan se, er at de får en penere og mer sexy figur, samtidig som gangen blir mer **attraktiv for det annet kjønn**.

Det er sikkert ikke alle kvinner som tenker over dette faktum, for dem er det bare blitt en vane. På den annen side finnes det svært mange kvinner som bevisst utnytter dette i sitt forhold til mannen. En annen typisk posisjon for en kvinne når hun går er å skyve brystene godt frem. Måten hun viser disse på ved hjelp av klærne forteller også sitt om behovet og interessen for sex.

Vi skal også komme litt inn på en ting som vi kaller for tabusoner. Dette omhandler de forskjellige sonene av vår kropp. Det kan være hodet, ansiktet, armene, skuldrene, brystet, maven, hoftene, underlivet, lårene og bena. Avhengig av hvilke personer som tar på disse stedene på vår kropp, sa vil vi reagere forskjellig.

Som et eksempel kan nevnes: En unge pike reagerer ikke like negativt på at hennes mor for eksempel retter til håret eller klærne, som en ung gutt ville gjøre. Han vil sannsynligvis raskt bli irritert og avvise sin mor. Hvis hans kjæreste derimot skulle gjøre det samme, vil han lettere akseptere det.

Til tross for at de fleste unge damer legger atskillig mer arbeide i sin frisyre enn unge menn, så er håret or unge menn et atskillig større tabuområde enn det er for unge kvinner. Det er nesten bare en venn av det motsatte kjønn som slir akseptert når det gjelder å berører den unge mannens hår.

Når det gjelder å berøre underlivet hos det motsatte kjønn, så ligger det også her store variasjoner i forholdet mellom unge menn og unge kvinner. Når en ung kvinne berører den unge mannens underlivsområde, vil ah kun i svært sjeldne tilfeller motsette seg dette.

Når det gjelder den unge kvinne derimot, så er forholdet motsatt. Hun vil i det lengste motsette seg dette, inntil hun har en viss "følelse" for vedkommende. Også når det gjelder en kvinnes bryst, er dette et ganske sterkt tabuområde. For eksempel liker hun ikke å bli berørt på brystene av sin mor og far, men kan akseptere det av sin venninne eller kjæreste.

Når det gjelder en ung gutts ansikt, kan det føre til at han blir rasende dersom hans mor berører dette, mens han aksepterer fullt ut at hans kjæreste gjør de samme. Når det gjelder tabusonene generelt, varierer de også svært fra verdensdel til verdensdel. Spesielt for foreldre er det viktig å legge merke tilting som tabusoner, da det har lett for å skape unødvendige problemer i deres forhold til barna når de passerer tenårene.

Det mest kjente av alle make up artister, Earn Westmore, Hollywoods ukronede konge, sa en gang: "Det finnes ikke en kvinne i verden som ikke kan bli litt vakrere ved riktig bruk av kosmetikk". Dette er selvfølgelig riktig, men når det gjelder kvinnens bruk av kosmetikk i praksis, forteller også dette mye om hvordan kvinnen er.

Det er ingen sak å bruke så mye make up på feil sted at enhver kvinne kan se ut som et billig ludder. Noen kvinner bruker makeup som gjør at de fleste menn ikke engang ville se to ganger etter dem. Andre kvinner legger sin makeup slik at menn blir seksuelt tiltrukket av dem.

Alt dette er det viktig å vite for en kvinne, dersom hun er interessert i kontakt med det annet kjønn. Dette kan hun selvfølgelig lese om eller lære seg på kurs, så vi skal ikke kommer nærmere inn på det.

Parfyme og after shave har også en spesiell **seksuell virkning**. Dette med lukt er vesentlig i innledningsfasen, og her vil jeg gjerne gi et råd til både kvinner og menn.

Først til kvinner: Når dere er ute på en danserestaurant, er det ofte slik at når en skal på toalettet, følger de andre automatisk med. De vil da gjerne sjekke frisyren, makeup osv. Men for deres egen skyld, bruk ikke parfyme hver eneste gang dere besøker toalettet! Selv om dere

ikke merker det selv, så gjør andre det. For mye parfyme virker oste mot sin hensikt. Isteden for å tiltrekke seg det annet kjønn, virker det frastøtende.

Og til herrene kan jeg bare si: Dersom ingen i løpet siste uke har fortalt deg at du lukter godt – skift after shave.

Når det gjelder seksuallivet generelt, så er det en ting som er viktig å huske på: Når et barn får nok av kjærlighet gjennom barneårene, vil det selv som regel bli kjærlig som voksen. Og når man som voksen setter kjærlighet i høysetet, vil man som oftest oppnå et lykkeligere seksualliv.

### **Eksempel. Nr. 113**

#### **Pynting**

Praktisk talt hver dag hele året rundt bruker vi noe av kroppsspråkets som går under betegnelsen pyntebevegelser. Det er lett å kjenne igjen og ikke til å ta feil av. Her er noen eksempler, og jeg er sikker på at du kan finne flere selv: Vi retter til håret, strammer opp slipset, drar opp sokkene. Børster imaginært støv av jakken, sjekker neglene, kontrollerer mansjettknappene, fikser make-upen eller kontrollerer ansiktet vårt i speilet. Alt et tydelige tegn på at vi forsøker å være mest mulig korrekt. Dersom vi skal treffe ukjente personer eller inn til et viktig møte, blir ovennevnte bevegelser ofte utført panisk som for å kontrollere alt på en gang. Og merk, de fleste av disse bevegelsene gjøres selv om det er helt unødvendig, og ofte har vi kanskje gjort det for bare noen minutter siden.

### **Eksempel. Nr. 114**

#### **Blåser røyk mot deg**

Selv om du sitter relativt langt unna en kvinne, og du har oppnådd øyekontakt som kan virke innbydende, er det ikke sikkert at det stemmer. Dersom kvinnen blåser røyken dirket mot deg, må du nok tro om igjen. Hun er tydelig uinteressert og tenker sannsynligvis på noe annet.

### **Eksempel. Nr. 115,**

#### **Hvis hun imidlertid blåser røyken opp,**

så er dette tydelig tegn på interesse. Dersom en kvinne blåser røyken opp for eksempel når hun sitter på kontoret og snakker med de andre i firmaet, kan det samme tegnet tyde på respekt for de andre, men ikke nødvendigvis at hun er interessert i dem.

### **Eksempel.. Nr. 116**

#### **Bena under seg i sofaen**

Denne posisjonen finner vi ofte i selskaper av privat art eller hjemme i stuen. Når du ser en kvinne sitte på denne måten i sofaen med bena trukket opp under seg, kan du være forvisset om at hun føler at hun er i godt selskap, og alt tyder på at hun lytter interessert (kanskje er det deg hun er interessert i). En ting er i alle fall sikkert: Hun føler seg vel tilpass.

### **Eksempel.. Nr. 117**

#### **Foroverbøyd med hendene på kneet**

Kvinnen som sitter foroverbøyd på denne måten har akseptert vedkommende hun snakker med. Litt avhengig av ansiktsuttrykket kan det også tyde på interesse for vedkommende. En kvinne i denne posisjonen vil aldri si nei til en dans, en drink eller en annen invitasjon fra personen hun snakker med. Det samme forhold vil det være dersom kjønnene bytter plass.

### **Eksempel.. Nr. 118**

#### **Jegeren, lener seg mot bardisken med glasset i den ene hånden**

Når en person står på denne måten ved for eksempel en bar, er det ingen tvil om hva han er ute etter. Han er på jakt. Han har ofte et lurt smil i munnvikene, og i første omgang er han ute etter å fange inn et par øyne av motsatt kjønn. Når han oppnår kontakt, vil han høyst sannsynlig enten komme bort og spørre om å få slå seg ned, eller han vil vente til dansen begynner før han forsøker seg med kontakt. Han gir inntrykk av å være avlappet, åpen og villig, men legg merke til de korslagte ankene. Disse forteller at han holder litt tilbake, eller kanskje ikke er helt seg selv.

### **Eksempel.. Nr. 119**

#### **Mottar fyr på sigaretten og støtter hånden**

Denne posisjonen sees som regel i selskap, restauranter eller ved dansetilstelninger. I de alle fleste tilfeller er det personer av forskjellig kjønn, som når mannen tenner kvinnens sigarett (bildet). Det er et tydelig tegn på interesse, men det kan også gå dypere og vise en fortrolighet overfor vedkommende. Som regel skjer det når vi er blitt nærmere kjent med vedkommende, og det sees ofte blant kjærestepar. Merkelig nok foregår dette lite mellom ektepar.

### **Eksempel. Nr. 120**

#### **Åpen bluse / skjorte**

Dette betyr kun en ting, nemlig sex. Likevel kan man dele inn menneskene som benytter denne fremgangsmåten for å uttrykke seg i to grupper. Forholdet er praktisk talt identisk for menn og kvinner. Den ene gruppen kan være den som er typisk "sexy" i sin måte å være på. De har god kontakt med det annet kjønn når det gjelder sex, og de ser på dette som en vesentlig del av livet.

Siden de har et utstrakt behov eller ønske om seksuell kontakt, er de lette å komme inn på. Jo flere åpne knapper, desto sterkere er **ønsket om kontakt** eller utfoldelse. Når det gjelder den andre gruppen som åpner knappene, så er dette personer med motsatt personlighet. Det kan være personer med liten, eller ingen, seksuell kontakt og mer forsiktig ønske om å prøve å ligne sine mer drevne og "sexy" bekjentskaper. Dette blir som regel raskt gjennomskuet.

Selv om de knapper opp skjorten eller blusen ned til navlen, makter de ikke å gi det rette inntrykket. Alt de gjør med kroppen virker keitete, da de mangler det selvsikre kroppsspråket for å få den rette "sex appeal". Slike personer har sikkert større suksess når de treffer sine likesinnede med blusen i-gjenknappet.

### **Eksempel. Nr. 121**

#### **Dans**

Dansen er uten tvil av de viktigste uttrykksmåter når det gjelder kroppsspråk og sex. ”Danseløven” (eller løvinnen) har uten tvil en stor fordel når det gjelder å skaffe seg seksuell kontakt. Når det gjelder dansen, er det en aktivitet hvor vi ser på personer av det annet kjønn som ”ikke personer”.

Dvs. at vi ikke ser på dem som noen trussel, og vi slipper dem gjerne inn på vårt personlige territorium, nemlig helt inntil vår kropp. (Det kunne ført til store problemer dersom det samme skjedde for eksempel på et kontor eller i gaten).

Vår dansepartner kan bli betraktet som en ikke person gjennom hele dansen og ikke oppnå noen intim kontakt. På den annen side kan dette forandres når som helst, og i samme øyeblikk som vi aksepterer vedkommende som person. Enten vil vi avvise personen og holde en viss avstand, eller vi liker vedkommende som person, er det mange ting som fører til en sikker seksuell kontakt.

Med kroppen vår kan vi stille spørsmål og gi svar. Det som først begynte med en uskyldig innbydelse til dans, har nå utviklet seg til å bli et intimt samvær på det seksuelle plan.

De forskjellige dansemaner har hver sine fordeler. Når det gjelder dansen som vals, tango og foxtrot osv., var jo fordelene at man danset tett sammen og kunne føle presset fra den andre partens kropp, samtidig som man verbalt kunne si det nødvendige i vedkommendes øre.

Men på samme måte som sex er blitt mer frigjort, har også dansen utviklet seg i samme retning. For det første er det bevist at den kraftige from for musikk som i dag finnes på diskotekene verden over stimulerer til seksuell kontakt. I tillegg til dette er man mer fri i sin måte å bruke kroppen på i dans.

Man kan lett uttrykke sin seksuelle trang med måten å bevege seg på. Det aller fleste bevegelser man iakttar på diskotek har seksuelle tilsnitt og ville for noen tiår tilbake blitt stemplet som umoralske. Jeg tror jeg tør våge den påstand at de aller fleste som har hatt seksuell kontakt etter kun en kvelds bekjentskap, er blitt kjent på dansegulvet.

### **Eksempel.. Nr. 122**

#### **Stryke vekk håret med håndflaten frem**

Dersom du skulle være så heldig å iaktta denne bevegelsen hos en kvinne i dine nærmeste omgivelser, har du grunn til å være fornøyd. Dette er nemlig en klar innbydelse til kontakt, og ofte av intim karakter. På den annen side bør du også være på vakt, da dette er en kvinne som går rett på sak.

I det fleste tilfeller vil hun nok være prostituert og ute etter å kapre kunder. Hvis det ytre kroppsspråk som klær etc. tyder på lettsindighet, og hun har blikket rettet mot deg, bør du snarest mulig se en annen vei.

**Eksempel. Nr. 123**

**Bena sammen inntil kroppen med armene rundt**

Dette er en typisk feminin posisjon, og kvinnen kan være svært så avslappet og viser tydelig tegn på at hun er fornøyd med seg selv (omfavner seg selv). Nettopp denne form for "selvdigging" gjør sitt til at menn ikke føler seg vel i dette selskap. De føler seg tilsidesatt og har vanskelig for å oppnå kontakt med vedkommende.

## Sammenfatning

I løpet av de 15 foregående kapitler har jeg forsøkt å gi et innblikk i kroppsspråkets hemmeligheter. Jeg har prøvet å gjøre det så enkelt at alle kan forstå det (kanskje er det noe forenklet). Hensikten er med dette kort og godt å gjøre det bevisst for folk at de kan lese andres kroppsspråk. Dermed kan man øke kommunikasjonen mellom mennesker atskillige hakk.

Nå skal du imidlertid ikke – når du har lest denne boken – tro at du allerede er ekspert i å lese kroppsspråket. Dette er langt fra tilfelle.

At du nå er blitt kroppsspråket **bevisst**, vil gjøre sitt til at det vil være lettere å lese andre personers kroppsspråk, og du vil bli flinkere for hver dag. Jeg har sagt det flere ganger før i boken, og jeg vil gjerne gjenta det nå:

**Selv kroppsstillingen er selvfølgelig viktig når det gjelder å lese kroppsspråket, men husk på at omstendighetene omkring, med andre ord hvor man er, hva som blir sagt, ansiktsuttrykket osv. er av vesentlig betydning for å kunne tyde kroppsspråket korrekt.**

Som eksempel kan nevnes at det kan jo tenkes at en som smiler med leppene sammen, (vanligvis høflighetssmil) har så stygge tenner at vedkommende av den grunn ikke ønsker å åpne munnen. Det er heller ikke alltid tegn på usikkerhet eller tvil når noen klør seg på øyne eller nese.

Det kan jo simpelthen være at vedkommende klør der. Og om noen gir oss bare fingertuppene til hilsen, behøver ikke vedkommende være underdanig eller underlegen. Det kan være at vedkommende fikk dårlig tak, eller at vi var for raske til å gripe hånden. Det er viktig å tenke over slike ting før vi bombastisk bedømmer situasjonen.

Jeg har med vilje unnlatt å gå for detaljert inn på territoriale rettigheter når det gjelder kroppsspråket, men jeg vil allikevel ikke unnlate å nevne et par ting. Vi har alle våre territorier, enten det er på arbeidsplassen eller hjemme, samtidig som vi omgir oss med en form for territoriumsrett hvor vi enn står og går.

Ta eksempelet når vi er ute og kjører bil, og en eller annen smetter rask inn foran oss i køen. Vedkommende tar da faktisk vårt territorium, og det kan lett frembringe harme.

Generelt kan vi si at når andre folk tar vårt territorium, vil det skje det samme som når vi overbelaster en elektrisk krets, sikringen vil ryke. I dette tilfelle er sikringen oss. Det vil få oss til å forandre sinnestemning, måten å oppføre oss på, samt vårt kroppsspråk betraktelig. Avhengig av hvor frekt deres angrep er, vil vi reagere deretter.

Begynn nå å legge merke til hvordan folk bruker kroppen. Still ofte spørsmålene hvorfor og hvordan. Hvordan går du selv? Er du rett i ryggen, er skuldrene trukket tilbake, hodet høyt og brystkassen frem?

Eller går du med blikket festet ned i bakken, skuldrene rundet og hendene i lommen, og hvorfor gjør du i så fall disse tingene?  
Svarene som etter hvert dukker opp, vil høyst sannsynlig være interessante.

I vår omgang med andre mennesker skal vi være oppmerksom på et viktig faktum.  
Vi er i stand til å få dem til å følge oss dersom vi ønsker det.  
Og vi skal alltid huske på at motsatte kroppssignaler bryter ned.

Dvs. at dersom du møter folk som viser en negativ og skeptisk holdning med sin kropp, så er måten du bryter dem ned på vise en særdeles åpen og tillitvekkende posisjon. Og dersom folk skulle være spesielt åpne, og du ønsker å få dem tilbakeholdne og kanskje negative, må de selv vise en slik holdning. Det vil da ganske snart føle seg uvel og trekke seg inn i seg selv.

I denne boken har vi kun omtalt kroppspråket i våken tilstand. Ikke desto mindre forteller måten vi sover på ganske mye om vår personlighet, og jeg vil derfor nevne et par momenter som er verd å merke seg.  
Hvordan liker du best å sove?  
Sover du best på ryggen, på maven eller på siden?  
Spriker du med bena, eller ligger du med samlede ben?

Folk som favoriserer å ligge på ryggen når de sover, er som regel ikke redd for å blottlegge seg. De har **selvtillit** og er ofte ledertyper. De som liker å ligge på maven, og kanskje med bena trukket godt opp under seg, har et utstrakt behov for beskyttelse, og fremfor alt fremhever de sitt ønske om trygghet.

Ofte er vi mennesker en blanding av begge forannevnte typer og ligger på forskjellige måter, men i de fleste tilfeller vil man da favorisere å ligge på siden. Noen ligger hele tiden med bena parallelle og knærne sammen. Dette gjør de enten de ligger på ryggen eller siden. Denne posisjonen viser klart av vi har for oss et ordensmenneske som liker system i det de holder på med.

Det er ganske utrolig hvordan vår underbevissthet arbeider på sin måte, og den vil ofte derfor røpe oss, dersom folk er i stand til å lese disse signalene.

Enda et interessant moment som vi godt kan si inngår i læren om kroppspråket, er forflytning. Med det mener jeg når flere personer står og snakker sammen i en gruppe. Den som fører ordet, har makt til å få de andre til å forflytte seg eller snu seg, alt avhengig av hvordan han beveger seg selv.

Dersom han for eksempel ønsker at alle skal ut døren, kan han sakte men sikker bevege seg eller forflytte seg nærmere døren mens han snakker, og resten av forsamlingen vil gjøre det samme, uten at de selv merker det. (kan også brukes for bli kvitt uønskede gjester sent på kvelden). I praksis er det kanskje ikke så mye brukt for dette, men det er verd å ta med som et poeng. I alle fall er det verd å prøve selv.



Når vi nå er kommet til slutten på denne boken, vil jeg snakke litt om *deg*. Uansett hva du er, hvem du er eller hvordan du ser ut, så har du din egen personlighet. Det finnes ikke en person i hele verden nøyaktig lik deg. Alt du trenger for å oppnå en hvilken som helst suksess i livet, har du innebygget i deg.

Det er bare måten å bruke det du allerede har som avgjør hvorvidt du skal bli suksess eller fiasko, og her må du huske på at suksess er en individuell ting som ikke kan måles i for eksempel penger.

Den eneste virkelig gode definisjon som finnes på suksess er denne: Suksess er en gradvis virkeliggjørelse av et verdifullt ideal. Det vil si at dersom du er på vei mot noe som for deg er verdifullt, så har du suksess. Et annet viktig moment som kan arbeide til din fordel er at ”du blir til det du tenker på”.

Dvs. at du er i dag summen av dine taker hittil i livet, og du vil være om 5 eller 10 år fra nå nøyaktig summen av dine tanker i denne tiden. Det er også viktig å merke seg i den sammenheng at det er vanskelig å oppnå noen personlig suksess uten i samarbeide med andre mennesker. Enten du arbeider for andre, eller med andre, så vil måten du er i stand til å samarbeide med disse personene på ha stor innvirkning på din grad av suksess.

Når du har lest denne boken, har du fått en god del verdifulle tips som vil hjelpe deg i ditt forhold til andre mennesker og måten å kommunisere med dem på.

I enkelt tilfeller vil du nå være i stand til å motta mer informasjon om en annen person ved for eksempel å legge merke til måten vedkommende sitter på enn du ellers ville være i stand til å motta i løpet av en samtale under en middag.

Dersom du er i stand til å være ærlig mot deg selv, vil du også nå kunne analysere deg selv, for å så lære ditt virkelig jeg å kjenne. Dette er kanskje viktigere enn alt annet. I alle tilfeller håper jeg at du nå vil begynner å bli mer oppmerksom på ting som skjer rundt deg, og du vil fort bli overrasket over at dette har sin innvirkning også på mange andre ting.

Ikke bare begynner du å legge merke til folks bevegelser, måter å sitte, gå og stå å, men du begynner også å bli en bedre iakttager, og dette er viktig. Da vil du nemlig også forbedre hukommelsen og fatte mer interesse for alt som foregår rundt deg. (God hukommelse har nemlig bl.a. med interesse å gjøre).

Jeg håper at denne boken kan fungere som en veiviser for deg, og at du selv ved hjelp at den vil fortsette å videreutvikle dine skjulte egenskaper

**IMPORTANT MESSAGE NEXT PAGE:**



This is an e-book Sponsored by [www.BetterGlobe.com/10](http://www.BetterGlobe.com/10)  
in order to support the good work of the NGO [www.ChildAfrica.org](http://www.ChildAfrica.org)

## THINK ABOUT THIS:

By logging on to the [www.be-better.com](http://www.be-better.com) web site you can find thousands of inspiring and informative SLOGANS, TIPS, ADVICE, ARTICLES, NEWSLETTERS and E-BOOKS and most of them are FREE.

Our goal is to help you to be-better in YOUR life.

That's why we have developed and collected the best of the best when it comes to personal development and motivation from all over the world, so you can save a lot of time, because you will probably find all the inspiration you need at [www.be-better.com](http://www.be-better.com) .

**AND DON'T FORGET THAT ANYTHING YOU ARE DONATING THROUGH OUR WEBSITE GOES DIRECTLY TO CHILD AFRICA TO BUILD SCHOOLS FOR POOR CHILDREN. YOU CAN DONATE ANY AMOUNT [HERE](#):**

**YOU ARE WELCOME TO VISIT US ON-LINE AT: [www.be-better.com](http://www.be-better.com)**

If you feel that the content of this e-book has helped you becoming a better person, it would be great if you could send an e-mail, to: [rino@be-better.com](mailto:rino@be-better.com) and tell me about your success.

**If you do, you'll receive a personal e-mail from me congratulating you for the success of your achievement.**

Positive regards  
**Rino Solberg**