

**DISTANCE:**  
*Man hæver øjenbrynene*



AF LOUISE RAASCHOU  
FOTO: MIKLOS SZABO,  
STEEN BROGAARD  
OG NIELS ÅGE SKOVBO



**SYMPATI:**  
*Man vender sig  
mod dem man  
kan lide*



**ÅBEN ATTITUDE:**  
*Åbne håndflader  
eller det modsatte*



*– Det er umuligt at lyve med åbne håndflader. Det derfor gemmer små børn hænderne på ryggen, hvis de lyver, fastslår Heidi Maria Schønberg, der underviser i kommunikation og kropssprog.*

## Kroppen viser, hvad vi føler

*Generthed, forelskelse, usikkerhed, løgn.  
Det meste kan aflæses i vores bevægelser.*

Har du nogensinde tænkt over, hvorfor mænd gerne lige tjekker deres ur, når de træder ind i en forsamling? Eller vanen mange kvinder har med at holde håndtasken i bøjet arm foran maven, når de hilser på fremmede?

Ifølge cand.phil. kinesiolog Heidi Maria Schønberg er det en generel adfærd hos os

mennesker, når vi er generte. – Ofte vil folk dække solar plexus med hånden, når de kommer ind i et lokale med andre, de ikke kender. Mænd kigger på armbåndsuret eller holder om deres urrem, mens kvinder bruger håndtasken. Det er et tegn på generthed og usikkerhed i en ny situation med nye mennesker, forklarer Heidi Maria Schøn-

berg, som underviser på Københavns Kursus- og Aftenskole (KKA) i kommunikation og kropssprog.

Og det er ikke kun armen foran maven, der sladrer om vores humør. Det vrimler med små tegn, som alle for det træned øje fortæller langt mere, end det personen siger.

– På mit kursus kigger jeg blandt andet på, om folk er åbne; det vil sige, om de tør vise deres håndflader. Det lyder let, men det er som regel utrolig svært, fordi folk er generte. Hvis man kigger på forelskede par i samtale, så sidder de konstant med åbne håndflader, og man kan godt læse, om folk kan lide hinanden simpelthen ved at se, om de viser den del af hånden. For det er umuligt at lyve med åbne håndflader; det er nemmere at fastholde øjenkontakt. Det er også der-

for, at små børn gemmer hænderne på ryggen, hvis de lyver, fastslår Heidi Maria Schønberg.

Det er heller ikke alle, som er vildt begejstrede for store knus og fysisk nærhed, når man hilser. Og man kan læse, hvem der helst vil nøjes med et håndtryk, hvis man bare er lidt opmærksom.

– På ansigtsstrukturen kan man se, om det er en person, man kan komme tæt på eller ej. Folk hæver øjenbrynene en brøkdelt af et sekund, når de vil have distance. Det er tydeligt, når jeg som en øvelse beder folk om at give mig et knus, fortæller Heidi Maria Schønberg, der også har lagt mærke til, at folks pupiller udvider sig, når de ser noget, de synes om. Og trækker sig sammen, hvis det er noget, de ikke kan lide.

Og så er der de andre små tegn, som kan give en et fingerpeg om sympatier og antipatier i en forsamling.

– For eksempel vender man sig mod de personer, man godt kan lide. Hvis der er afstand, kan det bare være en fod, der peger i retning af de foretrukne mennesker, forklarer Heidi Maria Schønberg.

*Fortsættes næste side*

## KROPSLIGE FIF TIL JOBSAMTALEN

### *Øjenkontakt*

Meget vigtig. Kig på den, du taler til. Se vedkommende i øjnene, når du hilser. Øjne, der flakker, virker ikke tillidvækkende. Hvis der er flere til samtalen, så kig på dem alle sammen på skift.

### *Håndtryk*

Skal være fast. Håndtrykket er en væsentlig del af førstehåndsindtrykket, som ofte registreres helt ubevidst. Og alle husker, hvis de får den klassiske »døde fisk« stukket i hånden.

### *Åbenhed*

Lad være med at sidde med armene over kors og krydsede ben. Det virker tillukket og ikke imødekommende på andre. Lad være med at gemme dine hænder og hold også ansigtet åbent med smil.

### *Fyld i rummet*

Det er bedre at være udfarende end at sidde og krybe sammen i stolen. Vis initiativ, brug din del af skrivebordet til at lægge eventuelle papirer ud. Med måde. Du skal ikke dominere rummet og heller ikke annektere hele skrivebordet. Både rum og bord opfattes som et territorium, og du må ikke gå ind over chefens del.

### *»Nervøse« træk*

Alle har en ubevidst vane med at røre sig selv på hovedet eller i ansigtet, når de føler sig selvbevidste; retter på håret, klør sig i øret, tørrer sig i mundvigene.

Lad være! Det distraherer og fjerner opmærksomheden fra det, du siger.

## TRE TYPER

*Når det gælder vores måde at opfatte omverdenen på, er der tre primære mennesketyper. Nyttig viden når det gælder om at nå igennem med sit budskab.*

### *Den visuelle type*

Er meget opmærksom på detaljer i omgivelserne. Hun bruger øjnene og lægger mærke til, hvis man har glemte at pudse sine sko. Når hun taler, har hun en tendens til at kigge op, fordi hun leder efter et passende billede på det, hun vil sige. Hvis chefen er en visuel person, er det vigtigt, at man gør noget ud af sin påklædning og taler meget i billeder.

### *Den auditive type*

Er opmærksom på lyde. Lægger meget vægt på stemmeføring og de ord, der bliver sagt. Taler ofte langsomt for at finde de rigtige ord. Her skal man vægte sine ord meget, og skønt det er vigtigt for alle, er det ekstra vigtigt for auditive personer, at man husker deres navn.

### *Den kinestetiske type*

Er opmærksom på stemninger og atmosfære. Hun går ikke så meget op i, hvordan tingene ser ud, bare de er behagelige. Det gælder også tøj. Hun kan lide at tage tingene op og føle på dem og har lettest ved at lære, hvis hun selv har prøvet det eller rørt ved det.