

Hvordan pulsten din ser ut sier mye om deg.



## Skrivebordet avslører deg

**Bilder, planter eller godteri på pulsten? Papir i sirlige bunker? Skrivebordet sier mer om deg enn du tror.**

**Vis meg skrivebordet ditt,** og jeg skal si deg hvem du er. Og den amerikanske forskeren Sam Gosling ved University of Texas nøyter seg ikke med skrivebordet: Gosling har studert kontorer, soverom, biler og badetrom for å svar på hvordan folk uttrykker seg gjennom innredning.

Observasjonene omtales i boken Snoop, som kommer til sommeren, men forbes.com byr enn så lenge på litt skrivebordsfilosofi:

**1. Planter** Planter på skrivebordet betyr at personen føler seg trygg på jobben og har til hensikt å bli der lenge.

**2. Post-it-lapper** Overdreven bruk av post-it-lapper kan være et tegn på at man har mye på gang og at du jobber i kaos, men det trenger ikke bety at du er uorganisert. «En person som er uorganisert bruker ikke post-it-lapper over hodet», sier Gosling til forbes.com.

**3. Klokke på bordet** Den tidsbevisste har ofte både klokke og kalender på skrivebordet. Klokkeleskere jobber ofte hardt og er nøye, men skinnen kan bedra: Mange kjøper en kalender for å føle seg organisert, men har fremdeles måneden januar fremme når det blir april.

**4. Bilder** Om noen har bilder på kontoret kan det ha dobbel betydning. Perfekte familiebilder

# Foredra i fri flyt

**Ikke alle foredragsholdere har det like komfortabelt på podiet. Hvis du lider, er det stor sjanse for at tilhørerne gjør det samme. TIN-metoden kan gjøre seansen direkte comfy.**

AV MAREN ANNE S. TERJESEN  
marepost@yahoo.no

For det er jo sjelden kunnskapene dine det kommer an på. Du er blitt forespurt om å foredra eller presentere nettopp på grunn av det du kan, og du er blitt bedt om å øse av deg selv. Likevel ender det opp motsatt. Ordene kommer ut av munnen din, men du lukker deg og gjemmer deg bak de fysiske objektene du kan finne. Pulter og talerstoler blir beskyttende skjold.

Det stedet tilhørerne helst vil ha deg, er nemlig midt på gulvet eller podiet. Både fordi det blir enklere å se og høre deg, og fordi det er der du kommer dem i møte. Likevel er

dette det stedet du helst ikke vil være. Mentalt befinner du deg i panikksonen, og har rett og slett ikke fått den rette flyten i foredraget. Skuespiller Torunn Meyer er utdannet fra The Arts Educational Drama School i London, i tillegg har hun fortid som fotballspiller.

Prestasjonsteoriene hun har med seg fra tidligere utgjør grunnlaget i metoden hun nå trener foredragsholdere i.

– Hvis tilhørerne synes det virker som du ønsker å være et annet sted, er faktisk sjansen stor for at de ønsker det samme. Folk oppfatter at kroppsspråket forteller at du ikke har det særlig bra og reagerer med å synes synd på deg i stedet for å høre hva du sier.

Meyer gikk på det ene foredraget etter det andre mens hun utarbeidet TIN-metoden som hun nå bruker for å trene blant annet ledere og politikere i å presentere, tale og

foredra. Gjentatte ganger slo det henne at hun ikke virkelig trodde på det som ble sagt. Foredragsholderens kroppsspråk underbygget ikke det som kom ut av munnen. Viktig lærdom fra teater og idrett om å prestere gjorde TIN – forbokstavene i teater, idrett, næringsliv – til en verktøykasse en foredragsholder bør ha.

– Innenfor teater og idrett jobber vi ut fra at vi befinner oss i ulike soner i forhold til hvordan det vi behersker matcher utfordringene. Jo mer vi behersker, desto større utfordringer kan vi gå løs på og samtidig føle oss komfortable med dem. Innenfor teater og idretten snakker vi om flytsonen – der hvor kompetansenivået vårt er i godt driv med utfordringene, sier hun.

Sonen vi ikke ønsker å være i kaller hun panikksonen. Vi er utrygge, føler frykt og opptrer deretter. En foredragsholder på usikker grunn klarer ikke å yte maksimalt og ender gjerne opp med å påvirke hele budskapet i negativ retning, selv om intensjonen var den beste.

– Det er akkurat dette dobbeltspillet vi skuespillere er eksperter på. Vi kan spillet og faktene som

**«Hvis tilhørerne synes det virker som du ønsker å være et annet sted, er faktisk sjansen stor for at de ønsker det samme.»**

former en karakter som for eksempel ikke skal være troverdig. Foredragsholdere er sjelden utdannet i disse teknikkene, men utfører dem likevel. De gjør de tingene som får dem til å virke utilpass og lite troverdige. Den forknytte følelsen går rett i magen på publikum.

Meyer sier den totale kommunikasjonsopplevelsen ligger dypt i de aller fleste.

– La oss si at du kommer i prat med en person som sier en ting, men utstråler noe annet. Det som blir sagt kan godt være positivt og troverdig. Likevel går du videre med følelsen av at noe ikke stemte, det virket usant, eller at du bare ikke likte vedkommende. Kall det gjerne magesfølelse, men hva er det vi har oppfattet? Det som skjer er at det verbale budskapet ikke stemmer over ens med de kroppslige formidlingsverktøyene. Det er noe ved stemmebruk, blick og gestiku-

lering som ikke underbygger informasjonen som ligger i ordene.

### Kroppsspråket fersker deg

– Vi hører det som blir sagt, men tror ikke på det?

– Nettopp. Grovt sett kan vi si at den verbale kommunikasjonen formidler informasjon, mens nonverbal kommunikasjon formidler følelser, holdninger og verdier. Her kommer kroppsspråket inn, hvordan du inntar rommet, fanger blick og oppmerksomhet, bruker stemmen, gestikulerer og kler deg, i det hele tatt tar den plassen du skal ha. Graden av troverdighet er resultatet av hvor mye den verbale og nonverbale kommunikasjonen spiller på lag.

I praksis er det slik at en usikker foredragsholder som står og fingerer, holder armene i kors, kikker ned, leser fra manus i stedet for å fortelle, overøser publikum med unødvendige slides, og gjemmer seg bak fysiske gjenstander, befinner seg i en egen verden som tilhørerne ikke er invitert inn i og som foredragsholderen ikke trives i.

– Jeg har jobbet en del med investeringsselskaper i det siste. Det overrasker meg at de er så utrygge som de faktisk er. De skal hanke inn enorme pengesummer, og så klarer de ikke å formidle budskapet godt nok. Altfor mange sitter fagfaktisk og hamrer sammen det de skal si kvelden i forveien uten å øve på det. Men det å presentere er en jobb i seg selv!

### Nyt spenningen i strekksonen

Tilstanden du er i når du føler deg trygg og avslappet og ikke behøver å prestere noe særlig, kaller Meyer komfortsonen. Her kommer personligheten frem, du er avslappet og naturlig, og har det bra med deg selv og andre. Pusten fungerer slik du ønsker, stemmen og mimikken er naturlig tilpasset omgivelsene, kroppsspråket er naturlig. De fleste har det slik i sofakroken med gode venner. En foredragsholder må også ha det komfortabelt.

**«Jo mer vi behersker, desto større utfordringer kan vi gå løs på og samtidig føle oss komfortable med dem.»**

– Men ikke for komfortabelt. Publikum har satt av tid for å høre på deg. Du må prestere. Hvis spenningsnivået blir for lavt, mister du energien, og tilhørerne sovner.

Meyers mål for foredragsholderen er flytsonen, der hvor foredragsholderen trives og samtidig utfolder og strekker seg slik at tilhørerne blir fenget.

– Hva gjør du for å etablere flytsonen på for eksempel et podium?

– Vi jobber i strekksonen. Det er viktig å tre ut av komfortsonen for å utvikle seg. I strekksonen er vi kreative og jobber med å tørre å

prøve ut nye ting, vi ufarliggjør seansen, og åpner opp for forandring. Flexibiliteten blir større slik at vi har et større register å spille på i foredraget eller presentasjonen.

Meyer viser hva hun mener, reiser seg fra stolen på fortauskafeen og gjør fortauet til scene.

– En foredragsholder skal ta den plassen budskapet fortjener. Være til stede – gjøre scenen til sin, rommet til sitt og dermed plassere tilhørernes oppmerksomhet der hvor den skal være.

Kroppsholdningen gjør at hun fyller fortauet med budskapet og hele seg, som Amundsen da han plantet flagget i Sydpolen. Gjestene ved bordene omkring snur seg oppmerksomt.

– Jeg jobber tett med vedkommende som skal trenes og starter med en praktisk gjennomgang på podiet. Underveis noterer jeg meg hvilke områder vedkommende er god på og hvor de største utfordringene ligger. Det samme gjør vi i idretten, men vi tar ikke for oss alle problemområder på en gang. Vi tar de viktigste først, det gir størst gevinst, og gir umiddelbart mestringfølelse. Det er viktig å føle at man duger.

Som regissør og trener gir hun tette tilbakemeldinger. Etter gjennomgåelse og justeringer må vedkommende opp på podiet igjen. Og igjen. Og igjen. Mens dette skjer blir grensene flyttet. Det er her man lærer, beveger seg litt ut i det



– Gi av deg selv, oppfordrer Torunn Meyer,

ukjente, strekker seg og øker flexibiliteten, kort sagt får mer selvtillit. Man er i strekksonen. Meyer setter seg.

– Jeg fokuserer 80-90 prosent av tiden på foredragsholderens performance. Læringen dreier seg stort sett om å utvikle og trene på konkrete detaljer.

Mange foredragsholdere befinner seg enten i panikk- eller komfortsonen, men ved å øve, terpe på detaljer, være kreative og ha det gøy, går man gjennom strekksonen, for så å ende opp i flytsonen. Her er man trygg samtidig som man har et riktig spenningsnivå.



som vender mot besøkeren kan oppfattes som statussymboler, mens bilder som står vendt mot medarbeideren kan være en genuin påminnelse om dem man er glad i (og sier ofte noe om skyldfølelse for at man tilbringer mye tid borte fra dem). Hvis kontorinnhaveren selv er med på bildene, kan signalisere at vedkommende reiser mye, eller kanskje at personen er en omsorgsfull forelder.

### 5. Personlig innredning

Personlig innredning signaliserer at kontorinnhaveren føler seg bekvem og trygg på arbeidsplassen. Han eller hun er komfortabel nok til å innrede kontoret som «sitt». Kvinner setter oftere et personlig preg på arbeidsplassen enn menn. Menn viser ofte heller frem tegn på fremgang, som medaljer eller diplomer.

Ifølge Meredith Wells, forsker ved University of Eastern Ken-

tucky, har funnet ut at folk som skaper et trivelig arbeidsmiljø rundt seg er mer fornøyde på jobben og har det bedre. Det fører i neste steg til høyere motivasjon.

**6. Godteri** Har du en skål med godteri på kontoret, sier du «velkommen inn». Det signaliserer at du er utadvendt. Bekvemme besøksstoler har samme effekt. «Utadvendte

personer har ofte innbydende kontorer. De liker å få besøk, og setter opp «feller» for å lure folk inn», sier Gosling.

**7. Orden** Et ryddig skrivebord er et tegn på en ryddig person, men også her kan skinnen bedra: «Noen rydder ved å skufle alt som ligger på skrivebordet ned i en eske. Gjør de det, prøver de bare å formidle til andre at de er ordensmennesker», sier Gosling.

**8. Tomt skrivebord** Et tomt skrivebord kan være et tegn på at medarbeideren har lav status på arbeidsplassen eller at han eller hun ikke er så hengiven på jobben. «Det kan også bety at en person er litt kjedelig eller overdrevent godt organisert», sier Gosling.

Kilder: forbes.com, chef.se



FOTO: MAREN ANNE S. TERJESEN

## LEDERVERKTØY



## Gjør det moro å holde foredrag

### Gå praktisk og konkret gjennom foredraget på forhånd.

Bruk kroppen ute på gulvet, bruk stemmen, tenk på kropp og stemme som redskaper som skal formidle og prestere. Har du den rette holdningen på vei til talerstolen eller podiet? Er du en god ambassadør for innholdet?

### Ta for deg innholdet med kritisk blikk.

Er det passe stringent, passe ledig, er det noe som kan kuttes ut, kan noe erstattes av en liten morsom fortelling? Er det et poeng å tenke på dramaturgien? Skal du legge inn en og annen virkningsfull pause?

### Variasjon skaper og fanger oppmerksomhet.

Virkemidler som skaper variasjon kan være ulike stemmenivå, ulikt tempo (som demonstrert av Petter Stordalen under Norske Skogs ekstraordinære generalforsamling, omtalt på HegnarOnline 11. januar 2008.)

### Løsriv deg fra manus.

Gå gjennom foredraget så mange ganger at du slipper å nilese og kan konsentrere deg om fremføringen og tilhørerne. Det er da du kommer dem i møte.

### Vær bevisst på hvordan du bruker blikket.

Blikkontakt er superviktig. Du kikker ikke i gulvet når du snakker med en venn. En presentasjon er en dialog, ikke en monolog.

### Gi av deg selv.

Inviter tilhørerne til å bli kjent med deg. Det er sjenerøst, skaper tillit og plasserer deg i sentrum som budskapets budbringer. Personligheten din skal komme frem.

### Målet er ikke perfeksjon.

Målet er riktig balanse mellom trygghet og spenning, altså flytsonen – der hvor det du kan som foredragsholder matcher utfordringene på podiet.

### Bli bevisst

– Det er i strekksonen vedkommende går utenfor det trygge og vante og begynner å øve på nye ting. Det kan dreie seg om å endre oppbyggingen av manus, legge inn en personlig historie, legge inn en og annen kunstpause, kutte unødvendig fyll, og ikke minst sørge for at tilhørerne får tilstrekkelig oppmerksomhet. Det skjer med blikk, smil, spørsmål eller andre elementer som måtte passe.

Målet er å bli bevisst på hvordan man best mulig kan bruke sine kvaliteter, men uten at vedkommende skal være redd for å måtte

bli en fullblods skuespiller. Meyer understreker likevel at foredrag og presentasjoner er et praktisk håndverk.

– Verken skuespillere eller idrettsutøvere er utdannet gjennom brevkurs. De har terpet gjennom praktisk øvelse gang på gang, tett fulgt av et kritisk og konstruktivt blikk. Det samme må foredragsholdere gjøre. Og jo bedre forberedt man er, desto gøyere blir det å stå foran publikum.

– Hva slags endringer ser du etter tøyninger i strekksonen?

– Jeg ser at de tør mer, de tør å eksperimentere mer. De prøver ut

nye ting. Foredraget blir mer fokusert. Kroppspråk, stemme og budskap blir tydeligere. Hang-ups'ene, altså nervøs smatting, fomling, plukking i håret og så videre, forsvinner. De som har sett ned begynner å ta kontakt med publikum og merker at de får respons.

Dette er tegn på økt selvtillit og en positiv utvikling. De blir tryggere på å være seg selv.

– Og det er viktig å være klar over at en god foredragsholder sjelden gjør alt perfekt. Likevel klarer vedkommende å treffe og engasjere oss, fordi personligheten og budskapet tar den plassen det skal ha.

skuespiller og tidligere fotballspiller som driller foredragsholdere i sitt TIN-konsept.