

Henrik Fexeus
Öka din
sociala
kompetens

FORUM

ÖKA DIN

SOCIALA

KOMPETENS

På en timme

HENRIK FEXEUS

FORUM

Varför social kompetens?

Du klarar dig väl bra själv

Vissa obetänksamma människor säger att ”själv är bäste dräng”. Men det stämmer inte. Sanningen är att utan dem som finns runt omkring dig skulle du knappt kunna göra någonting. Länken mellan dig och alla andra är både starkare och mer långtgående än de flesta inser. Vill du optimera din tillvaro och ta kontroll över ditt liv måste du veta hur den länken fungerar. Det är faktiskt inte så dumt att vara beroende av andra. För andra är också beroende av dig. Men för att det ska kunna hända något konstruktivt er emellan behöver ni kunna kommunicera, förstå och lita på varandra – och helst också tycka om varandra. Av någon anledning tror vi ofta att det här är något som sker på ett magiskt och oförklarligt vis: vissa kommer vi bra överens med, andra inte, så är det bara. Men sanningen är att den relationen är något du skapar genom din sociala kompetens – eller avsaknaden av den.

Vi människor är sociala varelser, utrustade med en hjärna som både formar och formas av vårt sociala beteende. En stor del av dina tankar skapas genom att du pratar med andra. Alla dina idéer har påverkats av de konversationer du har haft, liksom din känsla för vilka av dem som är viktiga. Att tänka är egentligen bara att föra ett samtal med sig själv, vilket är bra men sällan tillräckligt. Därför är det konstigt att vi tycker att det är viktigare att bli duktiga i nya Counter Strike än att bli duktiga i social kompetens. Men genom att du lär dig hur vi fungerar socialt och vässar din kompetens kan du nå resultat du inte skulle nå annars. Du kan skapa samarbeten du inte tidigare trodde var möjliga. Du kan få andra att hjälpa dig att nå mål som du aldrig hade uppnått själv, bara för att de tycker det är kul. Du kan skapa en miljö, hemma eller på jobbet, där alla känner sig som vinnare. Och du kan få dem du möter att själva vilja lita på och gilla dig.

Eller så kan du strunta i att utveckla någon social kompetens alls och göra dig omöjlig och högljutt. Strunta i att du inte blev bjuden på den där festen i år heller. Det är upp till dig.

Mitt mål under den här timmen är att inte bara förklara varför social kompetens är viktigt, utan också ge dig verktygen för att bli ett socialt proffs. Någon som andra genuint tycker om, lyssnar uppmärksamt på, innerligt litar på och gärna vill låna ut pengar till. (Det där sista är ju upp till dig.)

Vi ska börja med att titta på hur det kommer sig att vi är så beroende av varandra, hur det kommer sig att våra sociala egenskaper är grundstenen i vårt samhälle. Sedan tittar vi på dig själv en stund, framför allt på din bild av dig själv. För du kan inte umgås med andra på ett bra sätt innan du klarar att umgås med dig själv. Slutligen dyker vi ner i de sociala nätverk som du är en del av så att du kan lära dig hur du får tusentals människor du inte ens känner att göra som du vill.

Innan du nu invänder att du är för blyg, är chef eller jobbar med IT-support och därför inte behöver social interaktion, vill jag förtydliga att ett socialt proffs är något som inte bara alla *kan* bli, utan något som alla *bör* bli. Och eftersom långt ifrån alla förstår hur viktigt det är kommer du om femtioåtta minuter att ha ett rejält försprång på resten av dem.

Ensamhet är dödligare än rökning

Till att börja med vill jag skrämma dig med konsekvenserna av att *inte* vara ett socialt proffs. Hur vi hanterar vår sociala miljö har avgörande konsekvenser för vår hälsa. Din omgivning har en grundläggande effekt på såväl vem du är som hur du mår.

Idag vet vi att:

- Människor som avskärmar sig från andra löper två till tre gånger större risk att dö unga – oavsett om de röker eller inte, tränar regelbundet eller inte.
- Dödlig cancer oftare drabbar isolerade människor än dem med starka band till andra.
- Gravida kvinnor som saknar socialt stöd drabbas av tre gånger så många komplikationer jämfört med kvinnor som har ett bra stöd.
- Dödlighet är högre hos änklingar än hos andra män i samma ålder, och det gäller alla dödsorsaker. Särskilt gäller det änklingar i åldern 24–34 år, där dödligheten är åtta till tolv gånger högre än bland jämnåriga gifta män.
- Slaganfall är vanligare hos dem som genomgått skilsmässor eller andra separationer.
- Sociala och psykiska problem är en större orsak till kärlekskramp än rökning. Kärlekskramp är också tre gånger så vanligt bland män med allvarliga familjeproblem än hos dem som har små familjeproblem.
- Att känna att man inte har någon som kan dela ens personliga känslor eller som man kan ha nära kontakt med *fördubblar* risken för att man ska bli sjuk och att dö. Att vara socialt isolerad påverka dödligheten i lika hög grad som rökning, högt blodtryck, hög kolesterolhalt, fetma och avsaknad av fysisk motion gör. Eller mer.
- Familjens stöd påverkar rehabilitering på ett positivt sätt oavsett vad det är man har drabbats av.
- Socialt integrerade personer – de som har ett parförhållande, en sammansvetsad familj och bra vänner – återhämtar sig snabbare från sjukdom och lever längre.

Ensamhet eller isolering är naturligtvis inte samma sak som att vara själv. Ensamhet har varken att göra med hur mycket tid vi tillbringar på egen hand eller hur många sociala kontakter vi har haft under en dag. Många som lever själva eller träffar få vänner är nöjda och vid god hälsa. Men de ser inte heller sig själva som ensamma utan sätter stort värde på de kontakter de har. Den farliga ensamheten handlar om att man känner sig avskärmad från andra människor och inte har någon att vända sig till. Det relevanta är inte hur många möten du har utan kvaliteten på dem: om de är varma eller distanserade, stödjande eller fyllda av negativitet. Även människor som bor mitt inne i en storstad, där det finns människor överallt, kan uppleva den här typen av frätande ensamhet. Och ibland söker vi stadsmänniskor själva kanske mer distans än vad som är riktigt bra ur ett hälsoperspektiv.

För att du ska kunna bli såväl tillfreds (för att inte tala om lycklig) som mentalt skärpt behöver du

Samarbete sitter i vårt DNA

När jag säger att människan är en social varelse betyder det inte bara att det är bra för oss att interagera med andra människor. Faktum är att vi inte har något val: vår hjärna är programmerad att vara en del i ett större nätverk av andra hjärnor. Vi är inte bara psykologiskt utan också biologiskt intrimmade för att samverka med varandra. Beteenden som empati, något vi tidigare trott är en förmåga vi måste lära oss, verkar snarare vara något som faktiskt är inskrivet i vårt DNA.

Det här är inte unikt för oss utan återfinns även hos apor och andra djur: I en studie fick sex rhesusapor lära sig att dra i en kedja för att få mat. Plötsligt började en sjunde apa, som de andra tydligt kunde se, få smärtsamma elchocker så fort de drog i kedjan som gav mest mat. När de såg hur ont den nya apan fick började fyra av aporna istället att dra i de kedjor som visserligen gav dem mindre mat, men som inte gav den nya apan några elstötar. Den femte apan slutade att dra i kedjorna helt i fem dagar, och den sjätte apan i tolv dagar. Båda svält hellre än riskerade att skada den sjunde apan.

När mänskliga bebisar hör att andra bebisar är ledsna börjar de själva gråta, som om det var de som var ledsna. När de hör en inspelning där de själva gråter utlöser det dock inga tårar, det måste vara någon annan som är ledsen för att de ska visa empati. När de är ett år och några månader börjar de dessutom försöka hjälpa den ledsna bebisen. Apor och bebisar delar samma automatiska impuls, den som gör att andras lidande utlöser smärtsamma känslor i dem själva och får dem att vilja hjälpa.

Vi gör ofta misstaget att tro att vi kan hålla våra känslor för oss själva, men evolutionen har sett till att dina känslor lika mycket är en signal till andra som de är din egen upplevelse. Förmågan att reagera på känslor har varit till hjälp när vi har behövt anpassa oss till vår omgivning. Vi har till exempel kunnat undvika människor i stammen från grannjungeln som ser ut som om de vill slåss, tack vare att deras arga uttryck utlöst adrenalin i oss så att vi kunnat springa därifrån. Vi har haft möjlighet att ta hand om dem som inte såg lika bra och nu signalerar att de behöver hjälp, de har väckt vår empatiska förmåga. Och panikuttrycket i ansiktet hos de tio personer som är på väg att sjunka i kvicksand har fyllt oss själva med skräck och fått oss att inse att det var jäkligt dumt att bygga en by just här.

Rent konkret innebär det här följande: sinnesstämningar och känslor smittar väldigt lätt. När någon exploderar i ilska eller visar sitt förakt – eller är ledsen – aktiverar det områden för samma känslor i vår egen hjärna. När vi ser ett ansikte som uttrycker rädsla reagerar vår hjärna som om det var vi själva som var rädda, om än inte lika starkt. Vi smittas av känslor precis som av en förkylning. Varenda interaktion med en annan människa har en känslomässig undertext. Det betyder att oavsett vad vi gör i övrigt kan vi genom att ”känslomitta” få andra att må lite bättre – till och med mycket bättre. Eller lite sämre. Eller mycket sämre. Och när någon känslomittat dig kan den känslan dröja sig kvar långt efter att personen som utlöste den försvunnit. Det här är både bra och dåligt. Det betyder att med en negativ sinnesstämning kan du sänka andra som finns i din omgivning. Deras medfödda programmering ser till att de också blir negativa om du är det.

Men genom att vara glad kan du istället få andra att känna glädje.

Det är inte bara andra personers humör som smittar av sig på oss, vi är extremt mottagliga för all sorts påverkan när det gäller känslor. Vår omgivning är full av känsloutlösare som vi inte ens lägger märke till. Ibland kan du upptäcka att du är på ett speciellt humör utan att veta varför. Chansen är stor att det var den arga musiken i jeansbutikerna, den sura tonen i rösten hos någon som pratade i mobilen på gatan eller bilderna på alla glada barn i skyltfönstret som påverkade dig.

Känslomitta andra

Sinnesstämningar är stora knippen av känslor som du skickar ut genom ditt kroppsspråk, ditt tonläge och dina ord. När du är arg ser du arg ut, du låter arg och använder arga ord. När du är lekfull ser du ut att ha kul, du låter som om du har kul och du pratar på ett lekfullt sätt. Samma sak gäller entusiasm, sexighet, ledsamhet och alla andra känslolägen. Använd därför din möjlighet att kunna smitta andra på rätt sätt. Se till att medvetet skicka ut positiva känslor och styr på så sätt andras sinnesstämning!

Att lita på varandra

Vår värld är byggd på förtroende

Själva kärnan i social kompetens är att kunna skapa förtroende. Det är den egenskap på vilken allt annat vilar. En gång i tiden insåg vi att det var smartare om vi klumpade ihop oss istället för att leva en och en (eller två och två) – på så sätt kunde vi dra nytta av olika sorters samarbeten.

Visserligen har vi dragit upp lagar och regler för vad man får, och inte får, göra i ett samhälle. Men våra samhällen grundar sig ändå först och främst på en irrationell förhoppning om att alla förstår vinsten med att arbeta ihop och inte börjar utnyttja samhället för egen vinnings skull. Det skulle förmodligen vara bättre för den enskilda individ som gjorde det, men totalt förödande för vår sociala samvaro som helhet om alla började bete sig så. Denna rent känslomässiga förmåga att våga lita på andra och känna att de inte kommer att blåsa oss kallar vi *förtroende*.

Förtroende

Förtroende, att lita på och kunna bli litad på, är den mentala förmåga som gjort det möjligt för dig att idag leva som du gör, istället för att behöva jaga djur som är större än dig själv för att få mat och kläder.

Tyvärr slarvar vi med det här förtroendet. Vi lyckas inte lita på andra. Vi får inte andra att lita på oss (vilket oftast är vårt fel och inte deras). Ett sviket förtroende – eller ens möjligheten till det – paralyserar oss helt. Hur får man tillbaka ett sådant? Det är inte alltid vi ens inser att det rör sig om just ett sviket förtroende, eftersom vi ofta använder andra ord för det: ”Mina kollegor lyssnar inte på mig”, ”Hur ska jag våga släppa in någon igen i mitt liv?”, ”Hon kommer aldrig vilja prata med mig igen”, ”Min chef sätter sig på andra för att glänsa själv”. Och den absolut värsta varianten, när vi inte ens har förtroende för oss själva: ”Det där klarar jag nog inte av.”

Nu litar vi på varandra ovanligt mycket här uppe i norr, jämfört med resten av världen. Hela 68 procent av oss skandinaver uppger att vi litar på andra, jämfört med 34 procent i USA, 29 procent i Storbritannien, 23 procent i Latinamerika och 18 procent i Afrika. Men jag tror ändå att en eller flera av tankarna ovan har farit genom ditt huvud någon gång. Och det finns naturligtvis många fler varianter.

Många går tyvärr genom livet och tror att det är alltför riskabelt att lita på andra. Men att *inte* lita på andra är ännu mer riskabelt. Att få någons förtroende är en av de mest kraftfulla former av motivation och inspiration som finns. Vi *vill* bli litade på, det gör att vi utvecklas. Hur din situation än ser ut måste du bli bra på att etablera, utvidga och reparera förtroende – inte för att kunna manipulera andra utan för att det är det bästa sättet att relatera till och samarbeta med andra. För att inte tala om det

mest effektiva sättet att få det resultat du önskar. Konsten att skapa förtroende är en potentiellt livsförändrande förmåga.

Hemligheten bakom social framgång

Förtroendeexperten Stephen Covey sa en gång att nyckeln till framgång är att föreställa sig en skylt ovanför huvudet på alla du möter, på vilken det står: "Få mig att känna mig viktig." Han menade att hemligheten bakom social kompetens är att du måste lägga huvuddelen av din uppmärksamhet på den som du för tillfället är med istället för dig själv. Ju mindre du bryr dig om dig själv, desto mer lyhörd för andra blir du och desto bättre socialt beteende får du. Han har givetvis helt rätt, men även om han menar väl tycker jag att idén om den där osynliga skylten kan ha en lätt cynisk eller manipulativ bismak.

Tur då att buddisterna tycker på samma sätt men formulerar det mycket vackrare i den här bönen:

"Låt vem som än kommer i kontakt med mig, vare sig de hör talas om mig eller ser mig eller tänker på mig, uppleva att det gör gott och känna glädje."

Ett utmärkt rättesnöre för hela livet, eller hur?

När du inte litar på dig själv

Förutom att du vill att andra ska kunna lita på dig (till exempel familjen, vännerna och den där som du vill pussa på hela tiden), finns det en ännu mer grundläggande dimension av förtroende: det förtroende du har, eller inte har, för dig själv. Det går inte att bygga förtroende med andra om du inte först har förtroende för dig själv. Därför måste vi börja med det och se vad det innebär.

Ibland sätter vi mål för oss själva som vi inte uppfyller. Som att sluta röka efter nyårsafton. Om du brukar ge dig själv sådana löften är du inte ensam. I USA är nyårslöften en stor grej: nästan halva befolkningen lovar sig själva en förändring i sina liv när det blir nytt år. Det är i runda slängar hundrafemtio miljoner löften. Hur många håller dem?

Åtta procent.

Vilket ger etthundratrettioåtta miljoner brutna nyårslöften varje år.

När vi bryter våra egna löften tillräckligt många gånger börjar vi känna att vi inte kan lita på oss själva. Tvivlar du på att du kan lita på dig själv kommer det att påverka ditt beteende. Du börjar svika dig själv mer och mer: du tar en chokladbit till fast du lovade dig att inte göra det och så tänker du "sådär – jag visste att jag inte skulle kunna låta bli". Egentligen är det bara ett bekvämt, om än deprimerande, sätt att slippa ha någon karaktär. Det leder också till en annan farlig tanke: Om jag inte ens kan lita på mig själv, hur ska jag då kunna lita på andra? Så här på papperet är det ologiska i ett sådant resonemang uppenbart. Men en oförmåga att kunna lita på sig själv är väldigt ofta orsaken till att vi blir misstänksamma mot andra.

Eftersom den enda person i hela världen som du kan känna på insidan är dig själv, är det bara du som kan veta dina egentliga avsikter när du utför en handling. *Jag skulle ju bara hejda honom så han inte klev i vattenpölen, det var ren otur som gjorde att han tappade balansen och trillade in i skyltfönstret.*

När det gäller andra kan vi dock bara gissa oss till deras avsikter, genom att titta på deras handlingar. Något som du kanske inte har tänkt på är att det här gäller för andra också – de kan inte

känna dig så bra som du gör, så de försöker bedöma dina avsikter genom att titta på dina handlingar.
Hon knuffade in mig i ett skyltfönster så jag antar att hennes avsikt var att skada mig.

När vi tappar tilltron till oss själva slutar vi tyvärr också att visa de personlighetsdrag som gör att *andra* vill lita på oss. Men eftersom dina handlingar är så avgörande för andras uppfattning om dig, är ett av de snabbaste sätten att återskapa ett skadat förtroende att åta dig uppdrag som du också utför eller ge löften som du ser till att hålla. Varje gång som du gör det kommer du att återfå en del av din trovärdighet, både inför andra och inför dig själv.

Var inte en mes när du jobbar på att återskapa ditt förtroende för dig själv. Försök inte förklara eller rättfärdiga vad du har gjort, eller hitta på en story som får det att verka lite bättre. Kom på vad du borde ha gjort istället för det du gjorde och vad du behöver göra nu för att förbättra dig själv: Det var skitdumt att jag åt de tre översta lagren på Victorias och Daniels bröllopstårta helt själv. Jag skulle ha sparat lite. Bäst att jag hittar en strategi för att hindra mig själv nästa gång, som att ställa mig sist i tårtkön.

Se till att du inte bankar i dig själv lögner om att du är värdelös, det är kört, alla hatar dig och att du aldrig går att ställa saker till rätta igen. Du kan nästan alltid göra saker bättre om du verkligen vill och om du verkligen försöker. Det är möjligt att det kommer vara fruktansvärt övermänskligt skitjobbigt. Men det går. Bara du vill. Så håll inte på och tjata på dig själv om dina misstag eller svagheter. Det är aldrig konstruktivt. Ge dig själv lika mycket kärlek och omtanke som du ger andra. Stäm av var du befinner dig och vem du är idag, och jobba på att bli lite bättre imorgon. Var noga med vad du lovar dig när du ska återfå förtroendet för dig själv. För det är löften du måste hålla. Välj dem med omsorg och behandla dem som du skulle ha gjort om det var någon annan som lovat dig något. Då skulle du ju kräva att de höll sitt ord, eller hur?

Precis som när du måste handla för att ta dig ur ett negativt känslotillstånd, behöver det inte röra sig om stora saker. Det viktiga är att du gör det du säger att du ska göra. När du bevisar för dig själv att du kan hålla ett förtroende förändrar du dina tankar och därmed ditt beteende på ett positivt sätt: Ju mer du gör det, desto mer vet du att du *kan* göra det, och desto mer *kommer* du att göra det. Och desto mer kommer du att lita på dig själv, samt ge andra en chans att göra detsamma igen.

När andra inte litar på dig

Känner du till någon som inte litar på dig? Är det i så fall kanske så att det misstroendet, åtminstone delvis, kan bero på att *du* inte litar på *honom* och att det reflekteras tillbaka på dig? Om du märker att du har fastnat i en tankespiral av ”Varför ska jag lita på honom när han inte litar på mig”, försök att snurra den åt andra hållet. Börja med att bete dig på ett sätt som bjuder in till förtroende och se vad som händer. Det handlar aldrig om att ”laga” någon annan. Det går inte. Men du kan presentera en uppdaterad version av dig själv för andra, en som är pålitlig, värd deras förtroende och inspirerande i sina handlingar.

Kom ihåg att när du ska återuppbygga ett brustet förtroende handlar det om att förändra hur någon känner inför dig och hur de tänker på dig, vilket är något som du inte har så mycket kontroll över. Du kan inte tvinga andra att lita på dig eller ha förtroende för dig. De kanske går igenom sådant som

påverkar deras inställning till andra människor och som du inte känner till. Eller så tror de att du är en sådan som alltid struntar i att göra det du lovat, istället för att förstå att det var en engångsföreteelse och ett olycksfall i arbetet. Poängen är att det finns en gräns för vad du klarar av när det gäller att förändra andras inställning till dig. Du kanske inte lyckas helt med att återskapa det förtroende som en gång fanns. Men genom att jobba på det kommer du ändå bli bättre på att skapa förtroende i andra situationer och relationer i ditt liv.

När människor intervjuas om vem som haft störst påverkan på dem under deras liv eller karriär, och *varför* den personen påverkat dem, är svaret ofta något i stil med: "Han trodde på mig när ingen annan gjorde det" eller "Hon gav inte upp hoppet om mig". Vad de egentligen säger är att den här personen lätade på dem och på att de skulle göra sitt bästa, och det var just det de behövde höra. Genom att låta andra få förtroende för dig och visa att du har samma förtroende för dem, kommer du att bli en viktig person i deras liv.

Innan vi har kommit så långt att vi har fått förtroende för någon, måste vi dock först vara beredda att lyssna på personen ifråga. Och vi är inte beredda att lyssna på vem som helst. Redan från första stund som du möter någon kommer du att påverka om de vill lyssna på dig och lita på dig – och hur mycket de kommer att tycka om dig. Till stor del sker denna påverkan genom ditt beteende inom områden som du sällan är medveten om: ordlösa delar av din kommunikation såsom kroppsspråk, tonfall och ansiktsuttryck. Genom att inte känna till hur du beter dig inom dessa områden löper du risk att skapa en bild av dig själv som inte är den avsiktliga, och som kanske inte funkar så bra. Men genom att ta kontroll och använda dessa kommunikationstekniker medvetet kan du istället öka din sociala förmåga ännu mer. Vi ska alldeles strax titta på exakt hur du gör det, men först måste vi börja på insidan: med din egen inställning.

Omtänksamhet skapar förtroende

Om du vill vara någon som andra känner att de kan lita på, hur gör du för att visa det om du inte hjältemodigt kan rädda en katt ner från ett träd, eller vara någons stöd under ett dramatiskt relationstrassel? Det är naturligtvis viktigt att andra vet att de verkligen kan lita på dig i sådana situationer. Men förtroende är något du bygger upp en liten bit i taget, varje dag, genom att behandla andra människor väl och visa att du bryr dig om dem:

- Ring någon du inte pratat med på länge.
- Skriv ett tackkort.
- Uppmuntra någon och visa att du värdesätter det hon gjort.
- Skicka ett mejl till en vän som behöver det och förklara att du tänker på honom.
- Försök göra något varje dag som får en person att le – gärna någon du inte ens känner.
- Visa att *du* litar på *andra*.

På det här sättet visar du att du är empatisk och omtänksam, det vill säga precis en sådan person som vi litar på när det gäller.

Ta inte heller de relationer du har med vänner, familj och partner för givna. Vi har en tendens att göra det och istället lägga våra sociala krut på de nya, spännande människor vi just har lärt känna. Men ingen gillar att bli förbisedd. Du kan inte förutsätta att dina gamla vänner vet att du fortfarande bryr dig om dem. Omtanke är en färskvara, den måste fyllas på hela tiden om man ska ha en bra relation. Faktum är att behovet av omtänksamhet förmodligen är ännu större i dina äldre relationer, än i dina nya.

Vem tror du att du är?

Din egen självbild styr andras

Social kompetens handlar till stor del om din egen inställning. Både din inställning till dig själv och din inställning till att ta kontakt med människor (nya som gamla). Vilken inställning du har styr helt och hållet hur andra kommer att se på dig och hur de kommer att välja att möta dig. Som tur är kan du välja din inställning lika lätt som du väljer dina kläder. (Kanske till och med lättare – valet av kläder för dagen verkar kunna paralysera många, som annars är normalt tänkande människor, i timmar.) Så ta en titt i din mentala garderob och bestäm själv. Välj något som passar.

Din inställning kan nämligen signalera att du är nervös och blyg. Eller att du är förmer än andra. Eller så kan du använda den till att låta andra förstå att du är en kul, självsäker och tillgänglig person som just nu finns där för dem. Din inställning stannar inte heller hos dig. Inställningar smittar – precis som känslor. De påverkar inte bara ditt eget beteende utan även beteendet hos den du pratar med. Om du är en glad och öppen person kommer andra att ha mycket lättare att själva vara glada och öppna när de är med dig, vilket leder till att de tycker om att vara med dig. Om du å andra sidan gör ditt bästa för att vara osäker och fåordig blir du istället jobbig att vara med eftersom andra blir nervösa i din närvaro. Med den inställningen blir du aldrig den vars råd alla värdesätter eller den som folk alltid vill bjuda på kaffe. Se därför till att ta tillvara på och utmejsla den sida hos dig som är glad, påhittig, kreativ och redo att möta alla utmaningar. För den finns där. Sänd ut rätt signaler och få rätt tillbaka.

Ibland kan det dock vara så att man känner sig värdelös och är övertygad om att alla andra tycker det också. Men vet du vad? Det spelar ingen roll. Du bestämmer nämligen själv ditt sociala värde. Även om du en av dem som är osäker på om du duger något till så läs följande noga: *Ditt sociala värde har ingenting med dig personligen att göra!* Ditt värde är något som du bestämmer dig för att utstråla. Även om du egentligen har världens sämsta självkänsla är det ingen annan som vet om det – så länge du inte tänker tala om det för dem. Så här funkar det: när andra bildar sig en uppfattning om dig har de inget annat att gå på än det som du väljer att ge dem. Ett exempel: Tänk dig att du får en present som visar sig vara en hemsk plånbok. Den är slarvigt gjord och i något konstigt material. Du har precis gjort upp en listig plan för hur du ska kunna ta dig ut i köket och smyga ner den i soporna utan att någon märker något, när du plötsligt får höra att plånboken är gjord av en otroligt het designer och kostar huuuur mycket som helst. Du tittar på plånboken en gång till och inser hur exklusiv och speciell den är. Samma föremål. Men plötsligt med ett helt nytt värde. Den plånboken eller väskan är du. Du kan själv bestämma vilket värde du vill att andra ska ge dig. Så visa att du är en exklusiv designerprodukt och inte en billig kopia från Thailand. Även om det på insidan känns tvärtom så är det ingen som vet om det. Så länge du, som sagt, inte insisterar på att hela tiden tala om det för dem.

Jag förstår om det inte låter helt lätt att bara sluta nedvärdera sig själv. Speciellt som vi ofta tycker att vi har grund för att göra det: Vi skapar nämligen en stor del av vår självbild efter hur andra

behandlar oss. Behandlar de oss värdefullt upplever vi att vi har ett högt värde. Och tvärtom.

Behandlar de oss som skräp tror vi att vi förmodligen också är det. Men du kan utnyttja det fenomen som bidrog till din risiga självbild till att istället skapa en *positiv* loop, som gör att du förändras på riktigt. Det enda du behöver göra är att börja *bete* dig som om du har ett högt socialt värde. Låter kanske konstigt men är sant. Oavsett hur du egentligen ser på dig själv kommer andra att behandla dig som värdefull om du visar utåt att du är det. Och blir du behandlad på det sättet kommer du själv också tycka att du har ett högt värde. Du måste ju bevisligen ha det eftersom andra behandlar dig som om du hade det.

Jag vet, logiken imploderar fullkomligt med det här sättet att tänka. Men det betyder att du kan skapa förändringar i dig själv genom att utåt verka vara på det sätt som du önskar att du verkligen va innerst inne.

Ibland verkar vi ha svårt att förstå det här med orsak och verkan, men i just det här fallet kan du utnyttja det till att skapa en bättre bild av dig själv. Och nu när du har lite bättre koll på vem den där fantastiska människan är som du vill att andra ska lära känna och få förtroende för, så är det dags att titta på det ögonblick när du gör just det för första gången: det oförlömliga första intrycket.

Du får aldrig en andra chans

Det magiska första intrycket

Det är aldrig kul att börja en relation i en social uppförsbacke, hur mycket skills du än har. Bättre att använda den kompetensen till att förbättra en redan bra relation. Men för att få en bra relation måste du göra rätt från början. Det första intrycket som andra får av dig kan hjälpa eller stjälpa dig. Så se till att göra ett som håller.

Varje gång du går in i ett rum där det finns folk som du inte känner har du chansen att skapa ett intryck så starkt att de aldrig glömmer dig. Allt handlar om hur du rör dig och vad du utstrålar under de första sekunderna: Gör entré med ett glittrande leende på läpparna. Gå rak i ryggen och med huvudet högt. Se dig omkring i rummet. Ta in de andra personerna. Se dem i ögonen. Om du känner någon där går du omedelbart fram till den personen och hälsar. Visa att du hör hemma i miljön, även om du aldrig varit där förut. Ha *inte* händerna i fickorna. Se dig *inte* skeptiskt omkring under lugg. Stanna *inte* precis innanför dörren med hopsjunkna axlar och en blick som febrilt letar efter ett hörn att gömma sig i innan någon tittar tillbaka. Oavsett vem du hälsar på ska du göra det med värme. Visa att du inte uppfattar någon som ett hot, att det är du som äger situationen. Men gör det ödmjukt.

På det här sättet ger du andra bilden av att du är en förtroendeingivande och stark person att vara med. Men observera att allt detta är just det – en bild av dig. Vad de andra kommer att se. Det är inte nödvändigtvis hur du upplever situationen egentligen. Du kan vara skräckslagen och undra vadihelvet du gör där. Det spelar ingen roll. När det handlar om det första intrycket är det enda som betyder någ vad de andra ser. Resten behåller du för dig själv. Med ditt nya beteende kommer också din inställning snart att förändras (som du redan vet) så det blir bra hur du än gör.

För att bli någon som andra kommer ihåg behöver du kunna skapa en stark närvaro. Ju starkare närvaro du har, desto tryggare kommer andra att vara i din närhet. Vad menar jag egentligen med närvaro? Det räcker inte med att bara finnas på plats rent fysiskt och att vara vid hyfsat medvetande. Närvaro är att stå ut likt en självlysande bit kryptonit. Närvaro handlar om något så enkelt och svårt som tydlighet. Du skapar tydlighet genom att begränsa onödigt och nervöst kroppsspråk (och prat för den delen). När du skalar av allt som slaskar, allt som distraherar från det du vill berätta, blir det du säger kraftfullare och lättare att förstå. Tekniken är enkel – åtminstone i teorin: Koncentrera dig på att använda de delar av din kropp som du behöver för att göra ett budskap tydligt. Håll resten stilla. Testa att bara använda ansiktsuttryck, eller ansiktsuttryck plus händer. Inte mer. Väg inte nervöst från den ena foten till den andra. Far inte runt med huvudet medan du pratar.

Försök att tänka på det här nästa gång du pratar med någon. Lagg märke till vilken effekt det får på den som lyssnar. *Ju renare och tydligare du kan få ditt budskap, desto mer kommer andra att tycka om att lyssna på dig.*

Du kan också ta och fundera på hur du använder just dina händer. Det är nämligen det första en ny

person tittar på, efter att hon tagit in ditt ansiktsuttryck. Det mest självsäkra och samtidigt fredliga sättet att hålla händerna är utmed kroppens sidor, med de öppna handflatorna lite vända utåt så att de blir synliga. Vad den här posen gör är att du på ett instinktivt plan har blottat dig för angrepp genom att inte skydda din framsida, samtidigt som du också med dina tomma händer visar dig obehärdad. Du visar dig med andra ord väldigt sårbar. Hemligheten bakom en utstrålning av äkta självsäkerhet (till skillnad från en påklistrad sådan) är ofta att symboliskt placera sig i underläge. Genom att våga göra dig sårbar visar du att du litar på din förmåga att kunna ta hand om dig själv. Du vågar sänka garden eftersom du vet att ingen kan skada dig.

Handvett

Medveten sårbarhet är en urgammal symbol för fysisk och psykisk styrka, och som sådan fungerar den fortfarande. Naturligtvis är det inte alltid praktiskt att stå i den positionen. Dessutom skulle du se förlamad ut om du inte rörde på dig ibland. Men kom ihåg att varje gång du håller dina händer högre upp riskerar de att bli en barriär mellan dig och den du pratar med. Försök undvika att ha händerna framför kroppen när du pratar och placera dina gester utåt sidorna så mycket det går. Ha inte heller kvar några händer mellan er när du har slutat prata utan sänk dem så fort du är klar.

Nästa steg är att fundera på din kroppshållning. Den avslöjar nämligen ditt humör. Om du känner dig nere hänger du med hela kroppen. Allt på dig slokar likt en sorgligt bortglömd krukväxt efter semestern. Är du istället osäker på vad andra tycker om dig går du med sänkt huvud och undviker ögonkontakt, likt en nervös tioåring på sitt första mellanstadiedisco. Men om du å andra sidan känner dig glad och säker sträcker du på dig, håller huvudet högt och går med extra spänst i stegen.

Ditt humör påverkar också hur du står när du pratar med någon. Är du inte säker på om du är välkommen ser du nämligen till att ni står i en sisådär 80 till graders vinkel till varandra. Att stå rakt mitt emot någon uppfattas istället som en intim men också sårbar position. Det är en signal om stort förtroende, så till den grad att det ofta till och med betyder fysisk attraktion. Därför står vi gärna med sidan av kropparna vända mot varandra, vilket uppfattas som betydligt tryggare eftersom du har liten ”träffyta” på sidan om du skulle bli attackerad. (Något som visserligen inte är lika troligt idag som det var när vi levde i grottor, men hjärnan tar det säkra för det osäkra.) Se till att hamna mitt emot om du vill visa att du är genuint engagerad i det ni diskuterar (alternativt intresserad av personen ifråga på riktigt).

Som tur är fungerar det här också åt andra hållet. Du kan styra ditt humör genom att förändra din hållning. Din hjärna har länkat ihop olika beteenden med vissa känslolägen. Genom att använda ett visst beteende sätter du samtidigt igång de känslor som länkats till det. Det är fysiskt omöjligt att vara deppig samtidigt som du går med rak rygg, höjd blick och ett leende på läpparna. På samma sätt är det omöjligt att tänka glada tankar om du sjunker ihop, stirrar ner i marken och släpar mungiporna efter dig. Tänk på att andra kommer att avläsa ditt humör utifrån din hållning. Rör dig på ett sätt som sänder ut positiva signaler. Både till andra och till dig själv.

Innan vi lämnar din fysiska utstrålning vill jag kort kommentera en sak som de flesta känner till ska vara bra för relationsskapandet, men som går att missbruka och som då får motsatt effekt: att le mot människor du tittar på.

Det är givetvis bra att le mot andra som du får ögonkontakt med. Men ibland kan det feltolkas:

Varför ler han plötsligt så där mot mig utan anledning? Är han intresserad? Vill han äta upp mig? Eller ser han att jag åt spenat till lunch? De du ler mot kan tycka att du verkar lite väl målinriktad på just dem.

Det är en värdefull förmåga att kunna visa att du blir glad av att se någon. Vi tycker om, vill umgås med och litar på personer som vågar vara så öppna. Men för att den du ler mot ska slippa känna sig utpekad är det ofta bättre att vara i ett positivt känsloläge redan från början, det vill säga att du ler åt något annat *innan* du tar ögonkontakt. Sedan, medan du fortfarande ler åt det som din kompis just berättade, ser du till att söka ögonkontakt med den du vill förbättra din relation med. Du ler för att du är så du är. Du visar att du är någon med en positiv syn på livet. I och med ögonkontakten låter du dessutom henne eller honom vara med på det roliga och drar in dem i din intressanta värld.

Det kan verka som en väldigt liten liten detalj. Men den är värd mycket när det gäller att skapa ett starkt första intryck.

Okej. Avstämning. Hittills vet du hur viktigt det är med social kompetens eftersom alla meningsfulla händelser bygger på att vi kan skapa förtroende. Du har också fått bättre kläm på din egen självbild och vet hur du ska presentera dig för andra för att ge dem en så bra uppfattning av dig som möjligt. Nu är vi där. Eller rättare sagt, du är där. Efter det där första intrycket. Efter att ni sagt hej och skakat hand. Det är nu relationsbyggandet börjar på riktigt.

En god relation

Vad det är och varför du vill ha det

Enkelt uttryckt: social kompetens handlar om att skapa goda relationer. Utan en god relation, inget förtroende. Och utan förtroende blir det varken bra samarbeten på jobbet eller fredagsmys med partnern hemma i soffan. En god relation är något vi strävar efter att få med de flesta människor vi möter – oavsett om det är i affärssammanhang och vi vill få chefen att tycka att vår idé är årets bästa eller om vi bara vill bli omtyckta av snyggingen i Icakassan. I båda de fallen måste vi först skapa en god relation för att det ska lyckas. "God relation" kan betyda mycket, men det jag syftar på när jag använder det på de här sidorna är en väldigt speciell form av relation. Det är en relation som kännetecknas av ömsesidigt förtroende, samtycke, kreativitet, samarbetsvilja och öppenhet för varandras idéer. Det är en relation där man vill lyssna på och förstå varandras idéer och förslag, där man tycker om varandra som individer och människor. Det är med andra ord en väldigt nära och personlig relation.

Faktum är att en god relation är grunden till all meningsfull kommunikation – åtminstone om du vill att personen ifråga ska lyssna på och bry sig om det du har att säga. Om du försöker leverera ett budskap – även om det "bara" är att be dina barn plocka ur diskmaskinen – utan att först se till att du har en god relation med mottagaren kan du lika gärna låta bli. De kommer inte att lyssna i alla fall. Det är också grunden till att vi tycker om varandra på det rent personliga planet. Hur personligt det sedan ska bli avgör du själv. Men utan en god relation är det ingen idé att du ens försöker.

Vi skapar hela tiden bra och dåliga relationer med människor i vår omgivning. Genom att lära dig på vilket sätt du gör det kommer du att veta hur du alltid kan skapa en god relation – även med människor du normalt inte alls kommer överens med. Ofta hittar man lustigt nog just den sortens människor i positioner där deras beslut eller omdöme om dina åsikter och idéer kan påverka en stor del av din nära framtid (och/eller lön). Visst skulle det vara skönt om han eller hon inte bara för en gångs skull förstod vad du menade utan dessutom också började tycka rätt bra om dig och dina förslag? Det är inga problem. Bara man vet hur man gör. Hemligheten med att skapa en god relation är att det är ett arbete som börjar långt innan vi ens har hunnit säga "hej" till varandra. Vi använder oss av osynliga kommunikationstekniker som smyger förbi våra medvetanden och som lägger hela grunden för hur bra vi kommer att tycka om varandra. Genom att veta vilka de teknikerna är och hur du kan använda dem kan du snabbt och effektivt skapa en nära och meningsfull relation med vem du vill – och utan att de ens märker att du gjorde det med flit.

Grundregeln för relationsskapande

Grundregeln för att skapa en god relation är egentligen löjligt enkel, men den botten i en djup förståelse för hur vi människor fungerar: *du anpassar dig efter hur den andra personen föredrar att kommunicera*. (Om du har pluggat reklam har du fått lära dig att alltid kommunicera på mottagarens villkor. Samma sak.) Detta gör du på en mängd olika sätt som vi strax ska komma in på. Gemensamt för dem alla är att de i princip uteslutande är ordlösa metoder som tas emot omedvetet av den du kommunicerar med.

Genom att anpassa dig efter någon annan åstadkommer du två saker. Du gör det lättare för den andra att förstå vad du menar eftersom du uttrycker dig (ordlöst) på samma sätt som den personen skulle ha gjort. Mottagaren behöver inte längre undermedvetet försöka "översätta" din ordlösa kommunikation till något som hon förstår bättre, eftersom du nu kommunicerar på samma sätt som hon föredrar (och förstår bäst). När kommunikationsbarriären sänks på detta sätt, när personen du pratar med inte längre behöver "filtrera" informationen för att förstå den, medför det att risken för missförstånd minimeras.

Det andra du åstadkommer är att hon kommer att tycka bättre om dig. Orsaken till det är enkel. Genom att du anpassar dig efter den andres sätt att kommunicera och själv kommunicerar på samma sätt visar du att *du är som han eller hon*, eftersom du liknar honom/ henne i dina uttryck. Och människor tycker om människor som är som de själva. Vem tycker vi bäst om i hela världen? Oss själva. Vem tycker vi näst bäst om? Någon som är som vi. Vi vill umgås med människor som är som vi, som ser världen på samma sätt som vi, som tycker om och ogillar samma saker som vi. Vi väljer våra närmaste vänner utifrån vilka som får oss att känna oss bekväma med att vara de vi är. Och vem kan få oss att känna det bättre än någon som redan är som vi?

Vid det här laget kan det vara läge att inflika en kommentar. Syftet med att anpassa sig efter någon annan är givetvis inte att du ska suddas ut din egen personlighet. Att anpassa ditt eget beteende på det här sättet är något du gör *inledningsvis* när du möter någon. I en relation eller ett möte anpassar vi oss fram och tillbaka till varandra när relationen väl har blivit etablerad. Men för att hjälpa den på traven kan du se till att skapa en god relation genom att osjälviskt vara den som anpassar sig, eftersom du är medveten om den här processen och den du möter troligtvis inte är det. Det är inte konstigare än att börja prata engelska med någon som förstår det bättre än svenska. Du anpassar dig efter hur den andra föredrar att kommunicera. Pratar deras språk. Genom att följa någon annans preferenser möter du den andra personen där hon befinner sig, speglar vad hon upplever som sant och matchar hennes upplevelser. Genom att anpassa dig efter hur någon annan är, genom att börja prata deras engelska, säger du till deras undermedvetna: "Jag är som du. Du är trygg med mig. Du kan lita på mig. Eftersom du är trygg med och kan lita på dig själv."

När ni väl har fått en relation behöver du inte slaviskt följa eller anpassa dig efter den andra personen – han/hon följer mer än gärna dig. Det är precis så vår omedvetna kommunikation normalt fungerar. Vi turas om att följa och leda varandra hela tiden. Jag lovar att personen som pratar bättre engelska än svenska kommer ha både lättare att förstå dig och kommer att tycka bättre om dig om du inte envisas med att fortsätta prata svenska. Men när engelsmannen väl tycker om och förstår dig har han inget emot att försöka själv på knackig svenska.

Om du skapat en god relation till någon kommer denne också ha lättare att acceptera dina förslag och idéer. Det är nämligen så enkelt att när människor tycker om dig tenderar de att vilja hålla med dig. Om du visar att du är som de kommer de känna sig manade att tycka som du. Det du säger är ju

sådant som de skulle kunna ha kommit på själva (eftersom ni är så lika). Att inte hålla med dig vore lite som att inte hålla med sig själv. När relationen är etablerad kan du börja leda personen till ett positivt mentalt tillstånd, genom att själv vara positiv. Det skapar en relation som är gynnsam för alla inblandade, där ni på ett kreativt och konstruktivt sätt kan diskutera genom en klar och tydlig kommunikation där ni sätter högt värde på varandra.

Det är aldrig för sent att börja etablera en god relation. Du kanske har en väldigt dålig relation med någon och skulle vilja ändra på det. Börja med det genom din ordlösa kommunikation nästa gång ni möts. Du kommer säkert inte att vända på er relation vid ett enda tillfälle, men fortsätt med din ordlösa kommunikation varje gång ni ses och du kommer ganska snart att se en tydlig skillnad i hur du blir bemött av den andra personen. Sedan finns det naturligtvis vissa, några få, som det i princip är helt omöjligt att få en bra relation med. Som man faktiskt inte vill ha det med heller. Det är helt okej. Jag säger inte att du *måste* ha goda relationer med alla du möter. Jag säger bara att du nästan alltid *kan*.

Relationer i praktiken

Som jag redan har nämnt skapar vi relationer genom att anpassa oss efter vår mottagare inom en rad olika områden. Det första har vi berört i tidigare kapitel, det välkända "kroppsspråket". Kroppsspråket är mer individuellt än många tror. Våra gester betyder inte samma sak i alla situationer för alla människor.

Den mest ökända kroppsgesten av dem alla är de korslagda armarna. Och visst kan ett par korslagda armar mycket väl betyda motvilja eller motstånd. Men det kan lika gärna vara något annat. Det är till exempel ett bekvämt sätt att vila armarna på. Eller så kan det betyda att du fryser och behöver värma dig. (En liten utveckling: Om du möter någon med korslagda armar bör du försöka ändra på det så snabbt du kan, oavsett vad orsaken kan vara. Om armarna är ett försvar mot dig måste du givetvis rasera den muren för att kunna etablera en god relation. Men även om det inte är ett försvar bör du öppna upp den andres kroppsspråk. Att lägga armarna i kors gör oss nämligen mer slutna i oss själva. Vi fokuserar mer på våra egna tankar. Ett par korslagda armar gör det märkligt nog svårare för oss att ta in intryck utifrån. Om du ser en film eller läser en artikel med armarna i kors kommer du ihåg mindre av den än om du har armarna utmed sidorna. Det är inte bra om den du vill skapa en relation med har svårt att ta in intryck utifrån, eftersom du är ett av de intrycken! Tvärtom vill du att hon ska vara så mottaglig för dig som det bara går. Så om hon har armarna i kors bör du göra något åt det. Solutionen är finns det en enkel lösning: ge henne något att hålla i. En bok, en penna, ett glas eller vad som helst. "Håll den här några sekunder, är du snäll." Det tvingar henne att byta ställning och själv öppna upp sitt kroppsspråk.)

Att i listan över kroppsspråkets glosor skriva att korslagda armar betyder avskärmning, avståndstagande eller tvivel, vilket jag vet att många gärna skulle göra, är att dels förneka de betydligt mer mångfacetterade och dynamiska uttryck vi utför med våra kroppar, dels att tro att kroppsspråket existerar i någon form av vakuum oberoende av andra saker. Du har garanterat själv lagt armarna i kors någon gång och slagits av tanken: "Just ja, är det inte så här man står när man är arg eller tar

avstånd? Men jag är ju inte arg!?”

Precis.

För att vara säker på om någon verkligen är avskärmande, avståndstagande eller hyser tvivel måste vi titta på vilka fler fysiska signaler vi kan hitta och i vilka sammanhang de gesterna utförs. Hur ser kroppen ut i övrigt? Är armarna spända eller avslappnade? Hur ser personen ut i ansiktet? Har det varit en hetsig diskussion? Är det kallt i rummet? Och så vidare.

Matchning och spegling

Hur ska du då använda ditt kroppsspråk för att skapa en god relation? Det enkla svaret är att du ska härmas. Med andra ord: du observerar den andra personens hållning, lutning på huvudet, hur han/hon håller armarna och så vidare, och gör likadant. Rör personen på en kroppsdel gör du det också. Din egen, alltså. De finns två olika sätt att göra det på. De kallas för *matchning* respektive *spegling* och gör båda ut på samma sak. Vilken metod du väljer att använda beror egentligen bara på hur du står eller sitter i förhållande till den andra personen. Vid matchning rör du på motsvarande kroppsdel som personen du vill matcha (det vill säga, hon rör på höger arm – du rör på höger arm). Matchning är lämpligt att använda om du sitter eller står bredvid den vars kroppsspråk du ska följa. Vid spegling rör du den motsatta kroppsdel (det vill säga, hon rör på höger arm – du rör på vänster arm) som om du vore en spegelbild. Spegling används om ni sitter eller står mitt emot varandra.

Nu är det naturligtvis så att om du började härma någon rakt av skulle det se väldigt konstigt ut. För det första skulle det ske en uppenbar förändring i ditt eget beteende, när du byter från att röra dig som du brukar göra till att röra dig som den du pratar med. Om du sedan kopierar den andra personens rörelser exakt blir det väldigt uppenbart vad du håller på med. Istället för att skapa en relation skulle du skapa bilden av en schizofren galning. Se filmen *Ensam ung kvinna söker* om du vill veta hur man *inte* ska göra.

När du etablerar en relation genom att anpassa dig efter hur en annan person kommunicerar är det viktigt att du gör det diskret och gradvis. Gör inledningsvis bara väldigt små förändringar och öka dem successivt i ett försiktigt tempo. Hur snabbt eller långsamt du gör det får styras av responsen du får. Ju mer intresserad och engagerad du kan få den andra personen, desto öppnare kan du härma kroppsspråket rakt av.

När du anpassar ditt beteende efter någon annans sätt att vara måste du göra det diskret och gradvis. Kom ihåg att nyckelordet är att *anpassa* din kommunikation, att *närma* dig den andres beteende. Aldrig att härmas.

Inledningsvis bör du använda det som kallas representativa gester. Det vill säga, du härmas men bara lite grann. Så länge du konsekvent följer den andres kroppsspråk kan du ”skala ner” rörelserna. Lägga den andra sina armar i kors kan du lägga din högra hand på vänster underarm. Du gör samma sak men lite mindre. På så vis undgår du att den andra personen medvetet börjar fundera på vad du håller på med.

Ett annat bra sätt att ytterligare maskera det faktum att du härmar den andra personen är att fördröja rörelserna. Istället för att göra något direkt efter att den andra personen gjort det kan du vänta upp till tjugo trettio sekunder med att härma dem. Så länge du är konsekvent registreras det ändå av den andres undermedvetna, som uppfattar att ni har samma rörelsemönster och är "likadana".

Ett tredje sätt att ytterligare dölja vad du gör är att härma den andres ansiktsuttryck. Den andra personen kan inte se sitt eget ansikte och kan därför inte jämföra hur ni ser ut. Men den andres ansiktsuttryck är en avspegling av hur han känner sig inombords (eftersom våra mentala och fysiska processer sitter ihop). Ser han motsvarande uttryck i ditt ansikte upplever han att du känner samma sak. För du ser ut som han känner sig. Vilket är ett rejält starkt band.

Eftersom vi inte ser vårt eget ansikte är det snudd på omöjligt att medvetet upptäcka att någon matchar vårt ansiktsuttryck, vi får bara en känsla av samhörighet. Var bara noga med att det du matchar faktiskt är ett uttryck och inte hur någon ser ut i allmänhet. En del människor ser ledsna, stränga eller arga ut när de egentligen bara är avslappnade, beroende på hur deras ansikte är uppbyggt. Se till att du vet hur den du vill matcha ser ut naturligt, så du kan skilja på det och hans faktiska känslouttryck.

Se också till att du rör dig i samma hastighet, i samma *tempo*, som den andra personen. Det här är extra viktigt när det gäller rörelser som är i någon mån interaktiva, som när ni skakar hand. Har du att göra med en långsam person måste du ha ett långsamt handslag och vice versa. Läger du märke till att den du möter pratar snabbt och verkar hetsig bör du öka tempot på ditt handslag. Andra rytmiska rörelser som att nicka med huvudet när du håller med måste också anpassas till rätt tempo.

Fluktövningar

1. Nästa gång du går på restaurang kan du själv observera hur människor som har en god relation följer och leder varandra i sin ordlösa kommunikation. Hitta ett par eller några bekanta som verkar ha en intim, nära och väl etablerad relation. Se hur de hela tiden ömsom följer och leder varandra med kroppsspråket när de talar med varandra.
 2. Du kan också lägga märke till hur många som utan att tänka på det sitter likadant som den de sitter bredvid.
 3. Eller försök lista ut vilka som känner varandra och vilka som inte gör det på en fullsatt buss, spårvagn eller tunnelbana. Ledtråd: leta efter dem som sitter likadant och rör sig på samma sätt. Även om de inte sitter bredvid varandra kommer du att se mönstret tydligt.
-

Tolka inte för mycket

Som jag skrev tidigare har de flesta av våra gester inga universella betydelser som gäller för alla människor. Men de flesta av oss har trots allt en "glosbok" för vårt personliga kroppsspråk. Vi använder oftast samma gest varje gång vi befinner oss i en viss sinnesstämning, även om ingen annan än vi själva använder just den gesten på det sättet. Så försök låta bli att tolka in för många betydelser någons kroppsspråk första gången ni möts. Lagg märke till att "vänster ben flyttas" men försök att undvika att direkt ge det betydelsen "hon är nervös" – om du inte får signaler på nervositet även från andra håll, naturligtvis. Efter ett tag lär du dig att koppla ihop vissa rörelser och poser hos vissa människor med speciella tankar och känslor hos just dem. Det kanske visar sig att det där vänsterben

trots allt var ett tecken på nervositet. Men då gäller det för just henne och inte nödvändigtvis för någon annan. Alla uttrycker vi oss på våra egna sätt.

Genom att börja observera andra människor på ett sätt som du inte gjort tidigare kommer du också ganska snart att lägga märke till förändringar som kan ge dig mycket information om hur de känner och vad de tänker på. Du kommer med lätthet notera saker som skiftningar i hudton. När vi blir rädda blir vi ofta blekare. Om vi rodnar är det inte säkert att det sker på kinderna. Du kommer att upptäcka rodnader på örats ovansida, på pannan eller på käklinjen. Ganska snabbt kommer du att börja lägga märke till saker som du tidigare trodde var omöjliga att se.

Hur ska man göra om någon väldigt tydligt använder ett avskärmande eller avståndstagande kroppsspråk? Ska man härma även det? Här råder det delade åsikter. En del tycker att man absolut inte ska göra det, medan andra säger att man ska göra det. De sistnämnda menar att eftersom ett av målen är att du ska kunna leda den andra personen när det behövs, bör du göra det genom att först härma kroppsspråket och sedan, när relationen är etablerad, sakta förändra ditt eget kroppsspråk till ett mer öppet och positivt, och på så sätt åstadkomma samma förändring hos den andre.

Det är en bra idé, men jag tycker nog att man bör se till sammanhanget. Finns det spänningar i luften är det nog smartare att matcha något annat än ett avskärmande kroppsspråk. Det finns så mycket annat du kan göra för att skapa en god relation och ett par korslagda armar kanske inte är det bästa i situationen. Men om det inte finns några andra tecken på att kroppsspråket faktiskt är avskärmande kan det vara lämpligt att följa det. Som sagt – det kanske bara är kallt i rummet.

I början kan det här kännas lite onaturligt. Att det inte känns som du. Helt rätt, i så fall är det inte du. Än. Men att det känns onaturligt handlar bara om vana. När du en gång i tiden skulle lära dig att cykla var sambandet mellan att trampa i cirkel och färdas framåt hur onaturligt som helst. Men sedan lärde du dig. Cykling blev en omedveten kunskap. Du tänkte inte längre på hur du gjorde det och det blev en del av dig. På samma sätt kan dina praktiska kunskaper om att snabbt och ordlöst etablera goda relationer bli en naturlig del av dig. Det enda som krävs är att du börjar.

Hur du använder din röst

Ett annat kraftfullt verktyg för att etablera relationer är din röst. Samma sak gäller här, du anpassar din egen röst efter hur den andra personen använder sin. Återigen, det måste naturligtvis ske diskret och gradvis. Här finns inte heller något behov av att härma den andra personen exakt.

Faktum är att även om du skulle komma undan med att härma någons kroppsspråk exakt skulle det verka extremt besynnerligt om du plötsligt började låta precis som den du talar med. Dessutom kan vi oftast inte härma någons röst på pricken även om vi skulle vilja. Vi är alla byggda olika. (Det är därför goda imitatörer anses vara så skickliga.) Men det finns alltid någon egenskap hos den andres röst som du kan anpassa dig efter, någon egenskap som du åtminstone kan *närma dig*.

- Är det en mörk eller en ljus röst?
- Är det en röst som använder många klanger eller är den tunn och luftig?

- Är det en monoton röst som ligger på samma ton hela tiden? Eller är det en melodisk röst som spänner över många toner när personen talar?

- Pratar personen fort eller långsamt?

- Att anpassa sig efter någons volym är också en bra taktik. Någon som pratar tyst och mjukt kommer att uppskatta om du gör samma sak. Någon som tar i från tårna när de talar kommer ha mer respekt för dig och känna igen en likasinnad om du höjer volymen.

Som du ser finns det en mängd egenskaper i en röst som du kan ta efter. Ska du bara välja en av dem föreslår jag att du anpassar ditt tempo. Ordlöst relationsskapande handlar över huvud taget mycket om att följa den andra personens tempo, och just med rösten ger det extra bra resultat. Det finns de som hävdar att rösttempot är den överlägset viktigaste tekniken för att skapa relationer på det omedvetna planet. Jag vet inte om det är hela sanningen, men det är en kraftfull teknik. Rösten är extra viktig eftersom den ibland är det enda kommunikationsverktyg vi har – som när vi talar i telefon.

Tänk på tempot

Vi pratar i den hastighet som vi tänker och förstår. Om du pratar för långsamt tråkar du ut den som lyssnar. Pratar du för fort finns det risk att de inte hänger med. Pratar du i precis rätt tempo sätter du ord på dina tankar i den takt som den du pratar med själv är van vid att tänka.

Jag förstår om du vid det här laget tycker att jag begär det omöjliga av dig. Hur ska du kunna lyssna på hur någon använder sin röst, anpassa din egen efter det, försöka höra innebörden i det de säger till dig och samtidigt komma ihåg vad du hade tänkt svara själv?! Tro mig, det är inte så svårt som det verkar. Precis som du redan till viss del anpassar ditt kroppsspråk efter andra gör du även de här sakerna redan. Mitt mål är bara att få dig att bli bättre på det. Jag vet att du någon gång har avslutat ett telefonsamtal och personerna som var i samma rum som du har genast vetat vem det var du pratade med. Och det utan att du sa några namn eller gav andra ledtrådar under telefonsamtalet. När du frågade hur de kunde veta fick du svaret: "Jag hörde det på dig." Känns det igen? Tänkte väl det. De hörde vem du pratade med för att *du lät som den du pratade med*, det vill säga du anpassade din röst för att låta som den andra personen. Troligtvis var det en god vän som du har en god relation med. Kom ihåg – vi vill bli accepterade och respekterade. Vi söker social interaktion. *Vi vill ha goda relationer.*

Tänk på energinivån

Om vi zoomar ut lite och tar ett helhetsperspektiv på personen som du vill ha en god relation med, så är det naturligtvis också viktigt att kunna lägga märke till var den här personen befinner sig rent känslomässigt och, i brist på ett mer konkret ord, energimässigt. En del människor föredrar att vara lite tillbakadragna på förmiddagen. De kommer till jobbet på morgonen, muttrar något som kanske låter som "morrn" och sjunker ner på sin stol. De har en osynlig Låt Mig Vara-skyld i pannan fram till

klockan elva och det är först efter lunch, vid femte koppen kaffe, som de öppnar ögonen och kommer ut ur sitt skal. Det betyder inte att de utför ett sämre arbete på sin arbetsplats. Det betyder bara att deras sociala jag behöver en längre startsträcka. Dessa människor har sällan ett särskilt högt kroppstempo – inte ens efter den där femte koppen kaffe. (De blir på sin höjd lite skakigare.) De är Skalman. Vi är alla på det humöret ibland, men det finns de som har det som permanent läge.

Sedan finns det de som är precis tvärtom. De som alltid är fyllda med energi, sisu och jävlaranamma. De som springer den där milen till jobbet varje morgon, glider in på kontoret med ett brett leende en halvtimme före alla andra och sällan missar att hinna med lite squash på lunchen. Innan de springer hem igen.

Jag hade en gång en kollega som var så. Han var dessutom sexbarnsfar. Den där timmen på morgonen som han var på jobbet före alla andra – efter att ha sprungit eller cyklat dit – tillbringade han med att redigera de hemvideofilmer han gjort med barnen under helgen, komplett med dvd-menyer och extra ljudspår. Han är inte Skalman. Han är Duracellkaninen.

Mellan Skalman och Duracellkaninen är det bäddat för konflikt.

Du kanske är en av dem som kommer till jobbet pigg och full av energi. Om du då möter din fortfarande trötta, sömndruckna kollega vars medhåll du råkar vara i desperat behov av, kan det vara en bra idé att tona ner dig själv lite. Försök att inte visa så mycket entusiasm att det räcker åt er båda två. Åtminstone inte inledningsvis. Om du kommer överkäckt hojtande och dunkar din trötta kollega ryggen så han spiller ut sitt kaffe över hela Outlook har du i princip garanterat dig ett nej. Och tvärtom. Om du är den sävliga, långsamma typen är det bra om du hittar ett sätt att peppa dig på. För du går troligtvis dem som har en större gnista än du på nerverna.

Det här med energinivåer är inte så svårt att tänka på. Det handlar mer om sunt förnuft än om en detaljerad analys för anpassning av dina kommunikativa verktyg. Även om det förstås blir samma resultat. Tänk på det du lärt dig om att observera, följa och ordlöst skapa relationer. Är klockan åtta på morgonen verkligen det bästa tillfället att presentera en välskriven rapport med dina idéer? Går det att lägga mötet efter lunch istället, när du vet att den andra personen är mer medgörlig? Om det inte går, måste du vara noga med att försöka presentera dig själv på ett sätt som stämmer överens med hur den andre känner sig. Annars kan du åka på hårt motstånd. Inte för att dina idéer är dåliga. Utan för att din energinivå är i ofas med den du pratar med.

Relation per sms och mejl

Samma principer som används vid ett personligt möte eller vid ett telefonsamtal gäller även vid skriftlig kommunikation som e-post och sms. Skillnaden är att du inte längre kan anpassa dig efter faktorer som kroppsspråk eller taltempo. Men du kan fortfarande följa den andres uppfattningar, åsikter och förväntningar. Även när du skriver kan du också försöka följa ”tonfall” eller sinnesstämning: Är personen seriös, lättsam, formell eller informell? Skriver hon i korta meningar eller långa? Är det många korta stycken, eller ett enda långt? Hur är det med personlig språkanvändning som till exempel fackuttryck eller låneord? Hitta formen som den andre uttrycker s

med och anpassa dig efter den så mycket du kan. Om du får följande mess:

hej ... kollar inför fredag ... fortfarande aktuellt? /sa

Så bör du inte svara med:

Hej Samus! Jag har undersökt saken och slutit mig till att det vore effektivast om vi lade mötet under eftermiddagen istället. Var vänlig återkom till mig så snart du har möjlighet för att bekräfta huruvida det passar med ditt aktuella schema. Med Vänliga Hälsningar, Henrik Fexeus

Ett betydligt lämpligare svar vore:

hej själv – fredag em ok istället? hf

E-post och sms har inte, som man trodde att det skulle göra, ersatt det skrivna brevet. Åtminstone inte när det gäller hur vi kommunicerar genom det. De har istället ersatt telefonsamtalet. När vi mejlar eller messar uttrycker vi oss språkligt på ett sätt som ligger nära vårt sätt att prata. Problemet är att talspråk är helt beroende av vår röst och vårt ansikte (om inte hela vår kropp) för att vara begripligt. Vi behöver tonfall, tempo, höjningar eller sänkningar vid slutet av meningar, leenden, markeringar med ögonbryn, förflyttningar av huvudet och så vidare för att kunna förstå vad som sägs till oss. Men e-post har vi inget av det. Vi använder orden på samma sätt som när vi pratar – men vi har inte längre ”ramen” att stoppa in dem i och förstå dem efter. Därav uppkomsten av *emoticons*, eller så kallade smileys. De vanligaste är :-) och :- (. Men det finns också ;-) och :- P och en uppsjö andra. 8=B-(!) till exempel. (Även om vi inte ofta behöver använda tecknet för en person med glasögon och silikonläpp iklädd kockmössa.) Faktum är att vi har tvingats konstruera ett helt nytt alfabet av abstrakta tecken för att visa vad vi egentligen menar. Och inte ens det räcker – vi kompletterar dem med kryptiska förkortningar som *asg*, imho, LOL, rotfl och så vidare för att undvika att någon till exempel råkar ut för ett skämt på allvar eller tycker att vi sätter oss på för höga hästar. Att använda samma ord, fraser och beskrivningar som den andra personen blir helt avgörande för att inte bara skapa en bra relation utan också någon form av förståelse.

Kontrollera relationen

Det finns flera sätt att kontrollera att du har etablerat en god relation med någon. Ett av målen med att göra det är att kunna leda den andre, så varför inte börja med att kolla om du kan det. Gör en förändring i ditt kroppsspråk eller ditt rösttempo och se om den andre personen följer med. Följer de dig kommer de att göra motsvarande förändring hos sig själv. I en god relation växlar man hela tiden mellan att leda och följa varandra. Om den andre inte följer dig när du försöker leda går du tillbaka till att följa och återetablera er relation. Vänta sedan på ett nytt tillfälle att börja leda. De flesta interaktioner innehåller en ständig process av att följa och leda, fram och tillbaka, tills båda är överens eller samtalet är slut.

Du kan också notera pupillstorlek. Det kanske verkar märkligt att kunna se sådant, men det är lättare än du tror. Vad du tittar efter är förändringen i pupillerna. När vi blir intresserade av eller uppmärksamma på något vidgas våra pupiller. Pupillerna påverkas naturligtvis också av sådant som

- [Dark Web: Exploring and Data Mining the Dark Side of the Web \(Integrated Series in Information Systems\) online](#)
- **read Sigmund Freud: En su tiempo y el nuestro**
- [download online The Truth About Tesla: The Myth of the Lone Genius in the History of Innovation here](#)
- [read online Zero Tolerance pdf, azw \(kindle\), epub, doc, mobi](#)

- <http://fitnessfatale.com/freebooks/Dark-Web--Exploring-and-Data-Mining-the-Dark-Side-of-the-Web--Integrated-Series-in-Information-Systems-.pdf>
- <http://drmurphreesnewsletters.com/library/Adventures-in-Reading-Cormac-McCarthy.pdf>
- <http://serazard.com/lib/The-Roman-Empire--A-Very-Short-Introduction--Very-Short-Introductions-.pdf>
- <http://www.uverp.it/library/Zero-Tolerance.pdf>