

Konfigurer dit kropssprog

Præsentationsteknik. Glem powerpoint og anden moderne teknik, når du skal stille dig op foran andre. Du når længere med rank ryg og god øjenkontakt. Redskaberne er såre enkle, fortæller to kropssprogscoaches.

Af **Simon Windfeld Møller**
siml@berlingske.dk



Alt for mange afholder elendige oplæg, hvor det ikke er det faglige indhold, der får modtagerens opmærksomhed til at flygte.

Modsvaret til det er, at man som oplægs-holder giver sin fysiske fremtræden, stemmeføring og kropsholdning et grundigt eftersyn inden den næste præsentation.

»Kropssproget er så stor en del af vores kommunikation, at hvis det ikke følger det, der bliver sagt, vil du fremstå utroværdig. Det er der mange, der misser. De tror, at det er nok bare at sige det rigtige for at komme igennem. Men det er ikke nok, og derfor går det galt på talerstolen eller i en forhandlingssituation. Fordi folk går ud med en dårlig mavefølelse, uden at de kan sætte fingeren på hvorfor,« siger Mikkel Severin.

Han kan blandt andet kalde sig hypnotisør og mester i *mind control*, og han er den ene del af et umage par, der sammen vil hjælpe erhvervslivet til at brænde igennem uanset situationen.

Mikkel Severin og den skuespilleruddannede Kristian Koch er på hver sit område specialister i at få alle os andre til at blive bedre til at tale og lytte til hinandens non-verbale sprog.

»Den udfordring, jeg ofte står for, er, at folk ikke kan lide at holde oplæg eller præsentationer. Samtidig er emnet ofte ikke noget, de brænder for. Vores metode handler om, at dit budskab kommer igennem på en troværdig måde,« fortæller Kristian Koch om metoderne bag deres program.

De to mænd blev begge uopfordret opsøgt

af virksomheder til at lave oplæg i personlig fremtoning og er ad omveje sidenhen stødt på hinanden.

Bliv bevidst og bliv bedre

Værktøjerne til at levere den strålende præsentation eller den fremragende samtale kan næppe siges at være umulige at opnå, forklarer skuespilleren.

»Folk kan ofte ikke beskrive, hvad det er, som der afgør ens indtryk af andre. Men ubevidst kan det være noget så simpelt som øjenkontakt eller håndtrykket,« siger Mikkel Severin.

Han tilbyder sammen med Kristian Koch en opsang til det danske erhvervsliv om at rette ryggen og have oprejste skuldre. I deres oplæg benytter de en lang række eksempler, der gennem videoklip afslører, hvordan man ikke skal gøre. Samtidig giver de to en række simple råd, sådan at der opstår en symbiose mellem det budskab, man ønsker at sende, og sin fremtoning.

»Det er ikke en universel måde at håndtere enhver situation. Men det er en måde til at blive opmærksom på, hvordan man fremstår troværdig, og hvad der gør, at man fremstår på den modsatte måde, sådan at man kan eliminere det. Men man lærer også, hvordan man kan afkode andres kropssprog og se, hvor de er,« forklarer Mikkel Severin.

Chefen overser sit kropssprog

De to coaches har opdelt deres program på den måde, at Mikkel Severin underviser i det, hvor folk »er tæt på«. Altså mødet mellem mennesker i en lille gruppe. Her er det mindst ligeså vigtigt, at man er klar over sit kropssprog, mener Mikkel Severin. Han opfordrer især ledere til at tillægge deres

kropssprog ligeså stor værdi som deres ordvalg.

»Topchefer har ikke nødvendigvis et bedre kropssprog. Faktisk er der mange topchefer, der sender præcis de dominerende signaler, der gør folk utilpas,« siger Mikkel Severin.

Det er hans erfaring, at lederen egentligt sjældent ønsker at udstråle dominans. Men bare ved at ændre en smule på eksempelvis øjenkontakten kan man gøre en enorm forskel for sine medarbejders trivsel, lover han.

Gør intentionen klar

Mikkel Severin har også bemærket, at alt for mange ikke fokuserer nok på, hvad de gerne vil opnå før en samtale. Forberedelsen bør derfor gå udover det faglige indhold af samtalen.

»Inden et møde skal man gøre sig klart, hvad man gerne vil have ud af det. Intentionen skal være klar fra start. Det nytter ikke noget, at du tropper op uden at ønske et resultat, fordi det afspejles i dit kropssprog. Du skal være der, inden du møder vedkommende, sådan at signalet kommer på, når du træder ind ad døren og ikke først, når du skal i gang,« siger Mikkel Severin.

Kristian Koch foreslår som forberedelse, at man foran spejlet øver sig på de første tre minutter af selve samtalen. Indledningen kan være afgørende og ved at gennemtænke den, er man nemlig i godt gang fra første sekund. Resten af samtalen vil med al sandsynlighed gå fint.

Sig farvel til powerpoint

I Kristian Kochs andel af de to coaches oplæg bliver der arbejdet med den gode præsentation for en stor forsamling. Erfaringen har

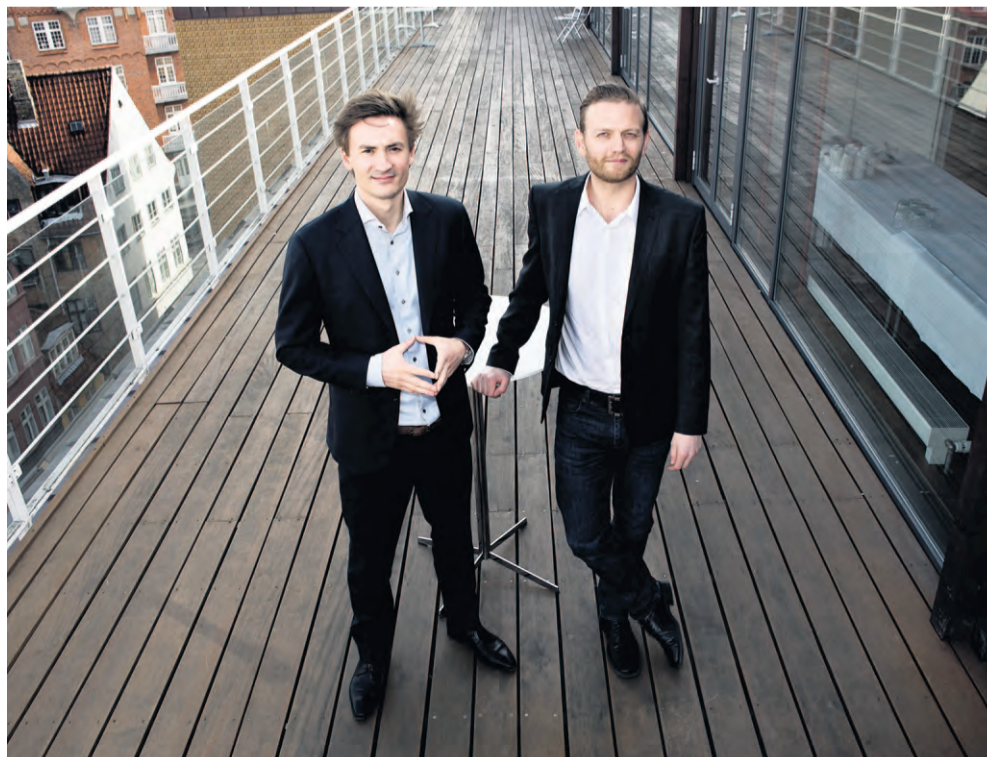
han bl.a. med fra musikermiljøet, for – som han forklarer – har man ikke to chancer, når man står på en scene. Man skal pinedød levere første gang. Ellers smutter publikum.

»Mit oplæg er meget fokuseret på den praktiske del af kropssproget. Altså hvad man skal gøre af sin kropsholdning og hæn-

blå bog

MIKKEL SEVERIN

- Født 29. august 1984.
- Advokatfuldmægtig med en uddannelsesbaggrund, der bl.a. tæller B.A. polit. og cand. jur. fra Københavns Universitet med udveksling til London School of Economics, Storbritannien, og University of New South Wales, Australien.
- Blev uddannet hypnotisør i 2008 med fokus på fobier og smertelindring.
- Har siden 2002 optrådt som performer af *mind control* og begyndte i 2009 at holde oplæg særligt tilrettelagt erhvervslivet. Specialet er afkodning og forståelse af kropssprog og forhandlingsteknik.
- Afholdte i 2012 onemanshowet »Mind Control« på Bremen Teater i København.



blå bog

KRISTIAN KOCH

- Født 13. september 1979.
- Uddannet skuespiller og coach. Diplom i informationsteknologier fra IT Universitetet i København.
- Har gennem sit virke som musiker turneret rundt i Europa.
- Begyndte i 2004 at coache en række danske musikere og bands i at performe på scenen. Listen tæller bl.a. Panamah, Bryan Rice og flere MGP-deltagere.
- Efterfølgende er Kristian Kochs coaching blevet efterspurgt af en lang række danske virksomheder, kommuner og andre offentlige institutioner.

Makkerparret Mikkel Severin (tv.) og Kristian Koch.
Foto: Niels Ahlmann Olesen



Øv dit kropssprog tre minutter i spejlet, før du går ind til en afgørende samtale, lyder et af rådene fra de to kropssprogscoaches.
Foto: Bjarke Ørsted

● Du skal være der, inden du møder vedkommende, sådan at signalet kommer på, når du træder ind ad døren og ikke først, når du skal i gang.

Mikkel Severin, kropssprogscoach

der, og hvad man gerne vil undgå. Det kan hjælpe, ligegyldigt hvilken situation man er i,« siger Kristian Koch.

Han forstår godt, at udsigten til at skulle stå foran andre og tale kan virke som en uoverkommelig opgave. Mennesket er jo et socialt anlagt flokdyr, hvor omverdenens

accept af én er enormt vigtig, forklarer han. Risikoen for at tabe ansigt ved at skulle stille sig op og fremlægge en holdning er for mange simpelthen for stor. Det vil Kristian Koch gerne lave om på, men løsningen består ikke af lyskeglen fra en projektor. Faktisk kan brugen af powerpoints være decide-

ret usundt for en god præsentation, mener Kristian Koch.

»Brug ikke powerpoint som en note til dig selv. Det dræber publikums opmærksomhed. Man skal tænke, hvad man gerne vil fortælle publikum og ikke, hvad man selv gerne vil huske at fortælle,« siger Kristian Koch.

I samarbejde med Mikkel Severin og Kristian Koch tilbyder Berlingske Business tirsdag 7. maj seminaret »Corporate talk med mere rock'n'roll«. Læs mere på Berlingskeshop.dk/business

BERLINGSKE

BUSINESS

Flyvende vikarer.

Jet Time har på få år skabt en milliardomsætning som flyvende vikarer, senest har selskabet indgået stor ordre med SAS. Mød mændene bag Jet Time, der er skabt af en gruppe velhavende danskere.

» Læs Berlingske Business Magasin i morgen.