

# Troværdigheden ligger i krop og stemme

af Lisbeth Holdt Jørgensen, Cand. mag. i Audiologopædi og specialist i  
totalkommunikation, ejer af Voice Incorporated

## Introduktion

For at blive overbevist af en taler må man opleve troværdighed og autenticitet. Det er vigtigt, at taleren udnytter både verbale og nonverbale midler til at skabe klarhed og troværdighed over for sine tilhørere. For at kunne være sikker på, at budskabet går igennem, stiller det krav til en optimal udnyttelse af hele ens personlige udtryk. Fordi måden, som budskabet fysisk leveres på, har en afgørende indflydelse på, hvordan indholdet opfattes.

## Troværdighedsbegrebet

Troværdighed er ikke et håndfast begreb, som det er nemt at definere, og der er mange facetter af at tro på et andet menneske. Dette er ikke jura men et spørgsmål om klarhed og overbevisning. Om personen taler sandt eller ej, er en anden diskussion. Derfor kan man opfatte troværdighed som en følelse, en intuitiv fornemmelse hos tilhørerne. Men hvad skal der til for, at den opstår?

Lad os gå helt ned i det grundlæggende niveau og se på, hvordan den intuitive kommunikation opstår med et troværdigt udtryk – selve fundamentet for troværdighed i verbal kommunikation.

Hele udgangspunktet for at skabe troværdighed er en fuldstændig inddragelse af talerens fysiske fremtoning og tilstedeværelse. Mundtlig formidling er en fysisk handling, fordi man bruger hele sin krop som det instrument hvormed meningen dannes. Som en musiker bruger hele sin krop til at skabe musik på sit instrument.

## Hvad vil du mig?

Jeg var til et arrangement med ca. 100 tilhørere. Publikum var erhvervsfolk, og indlægsholderne tilhørte erhvervslivets top. Det var en fantastisk mulighed for mig at observere, hvordan de forskellige talere formidlede og hvordan de fik deres budskab ud til os.

Rummet var stort, men der var en god akustik og jeg oplevede ikke at rummet var svært at tale op. Det begyndte godt. Den første taler indledte med at spørge om vi kunne høre ham. Vi kunne godt høre ham, dog kun lige. Han begyndte så sit indlæg. Han koncentrerede sig kun om sit manuskript og læste mere eller mindre op af det, og han fangede os slet ikke. Som han kom længere ind i talen, blev hans stemme lavere og lavere, og til sidst kunne vi slet ikke høre ham. Vi kedede os bravt, men ingen ville afbryde ham og bede ham om at tale højere.

Han lod til helt at have glemt, hvorfor han talte til os. På den anden side var det som om, at vi som publikum respekterede hans ubehag ved at stå foran os, og vi ville ikke få ham ud af fatningen ved at påpege, at vi ikke kunne høre, hvad han sagde. Hele eftermiddagen gik, uden at der var en eneste af talerne, der indtog rummet med et fysisk personligt nærvær. I mine øjne fremstod disse talere som vage og nervøse uden evne til at formidle via en tale. En evne som en leder i høj grad må besidde. Jeg sad tilbage med et stort spørgsmål: Hvorfor glemmer vi at bruge vores stemme og krop, når vi skal formidle mundtligt?

## ‘Hvorfor’ skal være drivkraften

For at kunne få sine ord, måden de bliver sagt på og kropssprog til at være forbundne og ikke hinandens modstandere, er det vigtigt at finde frem til sammenhængen mellem dem. Det kan gøres ved at kombinere vores bevidste og ubevidste opmærksomhed. Kropssproget kommer til udtryk i form af mennesker ubevidste måde at kommunikere med andre. Det er her, vi spontant udstråler vores stemning, og hvordan vi har det i situationen. Derfor kan man ikke orkestrere sit kropssprog ved at sige: Nu skal mine hænder gøre dette eller hint. Du skal finde ind til, hvorfor du kommunikerer, og når du ved det, vil kroppen reagere spontant og hensigtsmæssigt i situationen.

## Eksempel på øvelse i kommunikation og autentisk kropssprog

Når jeg underviser og træner, har jeg udviklet en øvelse, der viser, hvordan man hurtigt kan få en person til at kommunikere hensigtsmæssigt og gøre kropssproget autentisk.

- Øvelsen går ud på, at person A skal få person B til at gå gennem en labyrinth (f.eks lavet af stole). B har lukkede øjne og kan derfor ikke selv finde rundt.
- A må kun bruge sin stemme og placering af sin egen krop til at guide B gennem labyrinthen.
- A må ikke røre ved B.
- A må ikke tale et sprog som nogen forstår. Altså kun lave lyde uden umiddelbart forståeligt indhold – en slags volapyk.

I denne øvelse vil A uden at tænke over det absurde i det, bruge sit kropssprog ivrigt. Hænderne viser og peger og giver instrukser som "stop" eller "kom".

Men hvorfor? B kan jo ikke se det!

Grunden til, at gestikken bliver brugt så ivrigt er, at A har en kraftig grund – et kraftigt *hvorfor* - til at få B til at forstå. Det er et udtryk for, hvordan vi intuitivt bruger kropssprog til at give ordene mening. Intonationen på stemmen afspejler også tydeligt stemningen hos taleren, som derved bliver en rettesnor for B, om det går godt eller ej.

Min pointe med øvelsen er, at når man formidler mundtligt lægges fokus ofte kun på det man siger og ikke hvorfor. Derved bliver talen uorganisk og uodynamisk.

Når du ved, hvorfor du siger tingene, og hvad du gerne vil opnå hos dine tilhørere, vil både din stemme og dit kropssprog følge denne hensigt. Hensigten vil give stemme og kropssprog mening og bliver derfor organisk og autentisk. Det har også den følgerkning, at det afliver nervøsiteten hos taleren. Fordi selve taleren ikke er den vigtigste, men derimod hvad effekten af ordene er hos tilhørerne.

Når man skal holde et oplæg, fremlægge en plan eller holde en tale, så tænker man rigtig meget over, hvad man skal sige, hvilke ord man skal vælge, hvordan de skal struktureres, og man øver sig i at sige ordene på en god og hensigtsmæssig måde. Men man glemmer ofte at medregne denne vigtigste ting, når man taler til andre mennesker, og det er hvad man vil sit publikum. Med andre ord; hvorfor du siger, det du siger.

Vi mennesker er sådan indrettede, at hvis vi ikke ved, hvorfor vi gør noget, så fungerer vi meget dårligt. Derfor er det vigtigste, man skal finde ind til i mundtlig formidling, hvorfor man siger det, man siger. Hvis du ikke ved, hvorfor du står foran publikum, så bliver du nervøs og al spontanitet og autenticitet forsvinder.

## **Hvordan gør man i det virkelige liv?**

Et middel til at understøtte dit hvorfor, når du står over for dine tilhørere, er at se på den information du kommer med som et skattekort af oplysninger. Du skal stille og roligt føre os frem til skatten, men på turen må du hele tiden sikre dig, at vi er med dig. Inde i dig skal der hele tiden være det lille spørgsmål: "Er I med?" Du skal registrere, om det passer ved at se på os og mærke, om du har vores opmærksomhed. Og når du kan mærke, at du har det, kan du gå videre med det næste skridt på dit skattekort. I de små registreringer som derved fremkommer, ligger kimen til det nærvær, som skal fange publikum, og som skal få os til at reflektere over det, du siger og huske dit budskab. En sansning af om du har dine tilhørere med dig, og om de følger dig og dine tanker.

Det betyder, at du ikke pådutter folk dine oplysninger men nærmest inviterer folk ind i dit budskab. Du tager dem med på en tur ind i din verden. Herved fjerner du præstationsangsten, fordi det vigtigste ikke længere er dig som taler og heller ikke dit publikum som dommere over, om du klarer dig godt eller skidt. Fokus kommer til at ligge på det, der sker mellem jer – effekten af din formidling.

I dine refleksioner over om vi er med, kommer pausen automatisk til at leve, fordi den får et formål. Det sker, når du står og tænker "Er I med?" Pausen er nok den vigtigste del at

have med, når man skal overbevise andre om noget. Det er her, tilhørerne skal nå at se dit budskab for sig og nå at forbinde sig med det og tænke: "Nåh ja, det kan jeg godt se". Det giver dig energi, fordi du får et formål med at tale og ikke bare står og skal have det overstået. Det bliver det øjeblik, hvor du forbinder dig med dit publikum og får dem med dig. Du fylder hele rummet med dit nærvær, og stemmen vil følge med i intensitet og styrke, når formålet med dine ord er klare.

Derfor er kernen i al troværdig mundtlig kommunikation at finde ind til: Hvorfor siger jeg, det jeg gør?

Lisbeth Holdt Jørgensen har en baggrund som skuespiller og cand. mag i audiologopædi med stor erfaring i at undervise Danmarks bedste skuespillere og erhvervslivets topfolk i at finde deres autenticitet i den personlige fremtræden.

Lisbeth blogger desuden om emnet stemme og krop og fungerer som træner og voice mentor i sin virksomhed Voice Incorporated.

Læs mere på <http://voiceink.dk>  
Kontakt Lisbeth Holdt Jørgensen på  
telefon +45 3332 0344

