



🕒 5 min. 👁️ 📅 25-06-2020

# Bliv en bedre samtalepartner – og rarere at være sammen med

Ledere har ligesom alle andre lyst til at være likeable. For hvem ønsker ikke at være et lidt rarere menneske og en bedre samtalepartner, der kan styrke medarbejdernes motivation. Her får du ti bud på de bedste værktøjer til at blive netop dét.

## Skribentinfo

[Signe Bonnén](#)Kommunikationsrådgiver og partner  
FLOK[Mette Wibeck Olsen](#)Kommunikationsrådgiver  
Wibeck - Kommunikation, PR & Events

**D**e fleste synes nok, at de helt grundlæggende er gode samtalepartnere og rare at være sammen med, selvom der kan opstå situationer, hvor de er nødt til at være mindre rare og skrue bissen på. Men så er det rammerne eller opgaven, som forklarer din manglende "rarhed".

Få her ti bud på, hvordan du kan arbejde på at blive en rarere leder og en bedre samtalepartner – også når omstændighederne presser dig:

## 1. Stil spørgsmål

Forskere fra Harvard Business School undersøgte i 2017 mere end 300 samtaler mellem folk, der var ved at lære hinanden at kende – enten face-to-face eller online. Undersøgelsen viste, at dem der stillede flest spørgsmål til den anden under samtalen, blev betragtet som mere sympatisk af deres samtalepartnere. Særligt de opfølgende spørgsmål var vigtige. Denne type spørgsmål viser nemlig - ifølge forskerne - at personen ikke kun lytter, men også, at vedkommende er oprigtigt interesseret. Og dermed demonstrerer personen omsorg, validering og forståelse for den anden.

Dette råd betyder ikke, at du skal bombardere din samtalepartner med spørgsmål. Men ved at fokusere lidt mindre på dig selv, og på hvad du selv har på hjertet, og mere på at lære din samtalepartner at kende via spørgsmål, vil du allerede være på vej til at blive et rarere menneske.

**Læs også:** [5 råd: Bliv en effektiv og autentisk samtalepartner](#)

## **2. Lyt aktivt**

Hvornår var sidste gang, at nogen virkelig lyttede til dig og svarede på en måde, så du følte dig forstået? Og helt ærligt: Hvornår var sidste gang du selv lyttede rigtigt og uden samtidig at tænke på, hvad du selv skulle sige? Ofte lytter vi ikke; vi er tit på vej videre – fysisk eller mentalt.

At lytte aktivt kræver fokus, og det kan derfor være mentalt krævende. Men udbyttet ved aktiv lytning er "besværet" værd, for dine samtaler bliver mere interessante, når du lytter. Forskere fra Utah University fandt ud af, at folk der talte med uopmærksomme lyttere, blev mindre veltalende og delte færre informationer. Modsat fik aktive lyttere mere information og flere relevante detaljer - selv når de ikke stillede spørgsmål.

Hvordan du lytter kan altså blive en selvopfyldende profeti: Hvis du lytter med et halvt øre, fordi du ikke synes den anden værd at bruge tid på, så bliver det sikkert sådan. Hvis du modsat lytter aktivt, er det også mere sandsynligt, at andre vil lytte til dig.

Lytning er en evne, som skal holdes ved lige, ellers forgår den. Jo flere mennesker du lytter til, desto bedre vil du forstå andre og deres bevæggrunde. Og forståelse skaber bedre og mere produktive relationer til andre mennesker.

**Læs også:** [Lyt for at forstå - ikke for at svare](#)

## **3. Find noget, I har til fælles**

"Jo mere vi har til fælles med et andet menneske, jo mere har vi tendens til at kunne lide dem". Dette er en af konklusionerne i bogen "The Best Place to Work: The Art and Science of Creating an Extraordinary Workplace" - skrevet af forsker Ron Friedman.

Måske er du vild med Tarantinos film, vinterbadning eller noget helt tredje. Mulighederne er endeløse. Hvis man finder ud af, at man har noget tilfælles med en medarbejder eller kollega, så vil det ifølge Friedman hjælpe med at skabe et tillidsfuldt forhold. Og når der er tillid, er der bedre muligheder for et godt samarbejde. Så gå på opdagelse og find det, du har til fælles med den anden – og husk det i jeres fremtidige samtaler.

Hvis det usandsynlige skulle ske, at du slet ikke kan finde nogle fællestræk, så lad det være en kilde til inspiration. Som leder har vi brug for folk, der oplever verden på en helt anden måde end os selv, så vi kan få flere perspektiver i spil.

## **4. Smil**

"Smil og verden smiler til dig". En kliché, men sandt. Smil virker indbydende på andre, og når du smiler, er det nemmere for dem at tage kontakt til dig. Og så virker smilet også afstressende på dig selv - også selvom det er påtaget. Et studie fra University of Kansas viste, at deltagere, der skulle løse en svær opgave, havde lavere puls og følte mindre stress, når de smilede undervejs. Så øv dig på at smile, træk dine mundvige op ad lige nu.

## 5. Øjenkontakt

Selvom du står og smiler, tager andre ikke kontakt, før de har fået øjenkontakt med dig. Derfor er det vigtigt, at du kigger på de mennesker, som du møder og omgiver dig med. At du kigger andre i øjnene – og måske et splitsekund længere end du umiddelbart har lyst til – kan godt være lidt grænseoverskridende, men det skaber dybere relationer.

**Læs også:** [5 tips til den gode samtale med din medarbejder](#)

## 6. Kroppen taler med

Den amerikanske psykolog Albert Mehrabian fandt ud af, at når du kommunikerer følelser og holdninger, er dit tonefald og kropssprog altafgørende, især hvis du er i tvivl. I en situation hvor en medarbejder fx siger: Jeg har ikke noget problem med dig, men samtidig undgår øjenkontakt, står med armene i siden og ikke har en eneste positiv trækning i ansigtet, læser vi ud fra de kropslige signaler, at medarbejderen faktisk "har et problem med mig".

Mehrabians undersøgelse viste, at kropssproget betyder 55 pct., stemmen 38 pct. og selve budskabet (ordene) kun 7 pct., for opfattelsen af de kommunikerede følelser. Men husk, at hans regel kun gælder, når følelser og holdninger er i spil.

Kroppen taler altså med. Bemærk, at det er helheden der tæller, dvs. at blot fordi man sidder med armene over kors, betyder det ikke nødvendigvis, at man er afvisende. Hvis man smiler og resten af kroppen er afslappet, er det måske blot et tegn på, at man kobler af i godt selskab.

**Læs også:** [Dit kropssprog afslører din styrke som leder](#)

## 7. Gør, som de gør

Hvis du gerne vil virke rar, skal du spejle den person, du taler med. Det viser en undersøgelse fra Duke University kaldet "The Chameleon Effect". Ja, gør som din samtalepartner gør, og tal, som hun taler. Spejling forbinder os nemlig til andre mennesker. Det signalerer, at vi er i samklang med den person, vi spejler.

Faktisk opfører folk sig gerne forskelligt fra mennesker, de ikke ønsker at have noget at gøre med. Nøglen her er finfølelse. Hvis man overdriver det, kan det have den helt modsatte effekt: Folk kan føle, at du gør grin af dem. Så hvis den person du taler med læner sig frem, så læner du dig også forsigtigt frem. Hvis de bruger et specielt ord, skal du bruge samme ord. Men lad være med at kopiere hver eneste bevægelse eller hver eneste sætning. Det skal være naturligt, ikke forceret.

## 8. Imødekommenhed

Et imødekommende kropssprog kan se ud på mange måder, men der er nogle typiske træk: Vend hele kroppen mod den, du taler med - ikke kun hovedet. Det gælder både, når du sidder, og når du står. Drej kroppen og vis, at du er til stede. Det kan være udfordrende, hvis man sidder til et møde rundt om et bord.

Men de små tegn tæller: Drej hovedet mod den der taler, læn dig lidt frem på stolen, drej skuldrene mod personen, og kig direkte på den talende. Så viser du med hele din krop, at du lytter. Hvis personen taler for længe eller for meget, kan du også bruge dit kropssprog.

Måske kigger du ned på notepapiret, vender dig mod de andre rundt om bordet eller sætter dig tilbage i stolen. Hvis du gør det i kort tid, er det en antydning. Hvis du gør det i lidt længere tid, vil det stadfæste, at

nu er taletiden brugt op.

**Læs også:** [7 fejl du skal undgå med dit kropssprog](#)

## **9. Ha' et formål**

Vi går ofte til møder uden at tænke nærmere over, hvilke forventninger vi har, eller om der er noget bestemt, vi gerne vil have ud af det, vi deltager i. Men et klart 'hvorfor' kan hjælpe dig i mange sammenhænge – både privat og arbejdsmæssigt. Overvej derfor, hvad du gerne vil have ud af dit næste møde: Vil du gerne vise tillid og indgyde skabertrang hos medarbejderne? Eller vil du fx gerne have et 'go' fra direktøren til at gå videre med et samarbejde?

Husk, at du ikke kun skal have målet for øje: Du skal også være rar at arbejde sammen med. Hvis samarbejdet - internt eller eksternt - skal blive en succes, skal de andre kunne lide dig. Studier viser nemlig, at vi er mere tilbøjelige til at vælge et 'loveable fool' frem for en 'competent jerk', når vi vælger samarbejdspartner.

## **10. Lær af det, hvis det ikke går efter planen**

Hvis du oplever, at samtalen tog en anden drejning, end du havde håbet – hvis der bliver helt stille, efter du fortalte en historie, eller hvis din entusiasme ikke blev gengældt – skal du bruge din frustration konstruktivt. For det er nemlig her, der er mest læring af hente.

Tænk over, hvad der skete i samtalen. Kunne du have gjort noget andet: Smilet mere, spurgt mere, talt mindre eller lyttet mere nærværende, mens de andre talte? Og hvis du synes du gjorde alt det rigtige, så havde din samtalepartner måske en dårlig dag. Du kan kun ændre dig selv, resten er ikke op til dig.

