Information & kommunikation 2

Det tysta språket – Ickeverbal kommunikation

Vad du säger – Hur du säger det

- **Mehrabians myt:** kommunikation består till 93% av ickeverbala signaler och endast 7% av faktiska ord.
  - Detta är en grov misstolkning av Albert Mehrabians forskning från 1967.

- Mehrabians studie gällde ***endast*** situationer där vi pratar om **känslor** och där det finns en inkongruens (**motsägelse**) mellan ord och kroppsspråk.
  - Om du säger "Jag är inte arg" med spänd röst och korsade armar, kommer lyssnaren att lita på det ickeverbala 93%.
- I en faktabaserad diskussion är de verbala orden naturligtvis helt bärande.
  - Ickeverbal kommunikation fungerar bäst som en förstärkare eller försvagare av det talade ordet.

4 system

- **Kinesik (Kroppsspråk och gester)**
- **Paralingvistik (Röstens parametrar)**
- **Proxemik (Fysiskt avstånd och rumslighet)**
- **Artefakter (Visuella identitetsbärare)**

Kinesik (Kroppsspråk och gester)

- Detta innefattar ansiktsuttryck (mikrouttryck som avslöjar rädsla eller ilska), ögonkontakt och kroppshållning.

Kinesik (Kroppsspråk och gester)

- Detta innefattar ansiktsuttryck (mikrouttryck som avslöjar rädsla eller ilska), ögonkontakt och kroppshållning.
- **Öppen vs. stängd hållning:** En öppen hållning innebär att armar och ben är öppna, axlarna är avslappnade och bröstkorgen är vänd mot samtalspartnern. Det signalerar transparens, trygghet och mottaglighet. En stängd hållning (korsade armar, sänkta axlar, kroppen vinklad bort) signalerar försvar, skepsis eller obehag.

Kinesik (Kroppsspråk och gester)

- Detta innefattar ansiktsuttryck (mikrouttryck som avslöjar rädsla eller ilska), ögonkontakt och kroppshållning.
- **Öppen vs. stängd hållning:** En öppen hållning innebär att armar och ben är öppna, axlarna är avslappnade och bröstkorgen är vänd mot samtalspartnern. Det signalerar transparens, trygghet och mottaglighet. En stängd hållning (korsade armar, sänkta axlar, kroppen vinklad bort) signalerar försvar, skepsis eller obehag.
- **Ögonkontakt:** I västerländsk affärskultur signalerar en fast men inte stirrande ögonkontakt (ca 60–70% av tiden) ärlighet och självförtroende. Att helt undvika ögonkontakt tolkas ofta som ett tecken på undvikande beteende eller osäkerhet.

Paralingvistik (Röstens parametrar)

- Allt som rör rösten utom själva orden:

Paralingvistik (Röstens parametrar)

- Allt som rör rösten utom själva orden:
- **Tempo:** Ett snabbt tempo kan indikera entusiasm men under press tolkas det oftast som nervositet eller panik. Ett kontrollerat, något långsammare tempo ger lyssnaren tid att avkoda informationen och skänker tyngd åt orden.

Paralingvistik (Röstens parametrar)

- Allt som rör rösten utom själva orden:
- **Tempo:** Ett snabbt tempo kan indikera entusiasm men under press tolkas det oftast som nervositet eller panik. Ett kontrollerat, något långsammare tempo ger lyssnaren tid att avkoda informationen och skänker tyngd åt orden.
- **Tonläge och klang:** En röst som går upp i tonläge i slutet av påståenden (så kallad *uptalking*) gör att påståenden låter som frågor, vilket drastiskt minskar talarens auktoritet. En djup, resonant röst som landar stabilt i slutet av meningarna signalerar ledarskap och lugn.

Paralingvistik (Röstens parametrar)

- Allt som rör rösten utom själva orden:
- **Tempo:** Ett snabbt tempo kan indikera entusiasm men under press tolkas det oftast som nervositet eller panik. Ett kontrollerat, något långsammare tempo ger lyssnaren tid att avkoda informationen och skänker tyngd åt orden.
- **Tonläge och klang:** En röst som går upp i tonläge i slutet av påståenden (så kallad *uptalking*) gör att påståenden låter som frågor, vilket drastiskt minskar talarens auktoritet. En djup, resonant röst som landar stabilt i slutet av meningarna signalerar ledarskap och lugn.
- **Strategisk pausering:** Att våga vara tyst i 2–3 sekunder före eller efter en viktig poäng skapar dramatik och ger mottagaren tid att smälta budskapet.

. Proxemik (Fysiskt avstånd och rumslighet)

- Antropologen Edward T. Hall identifierade fyra distanszoner som vi människor rör oss i:
- *Den intima zonen (*0–45 cm*):* Reserverad för familj och nära relationer. Att kliva in här i yrkeslivet upplevs som hotfullt eller djupt gränsöverskridande.

. Proxemik (Fysiskt avstånd och rumslighet)

- Antropologen Edward T. Hall identifierade fyra distanszoner som vi människor rör oss i:
- *Den intima zonen (*0–45 cm*):* Reserverad för familj och nära relationer. Att kliva in här i yrkeslivet upplevs som hotfullt eller djupt gränsöverskridande.
- *Den personliga zonen (*45cm–1,2m*):* Avståndet vi håller till vänner och kollegor under informella samtal.

. Proxemik (Fysiskt avstånd och rumslighet)

- Antropologen Edward T. Hall identifierade fyra distanszoner som vi människor rör oss i:
- *Den intima zonen (*0–45 cm*):* Reserverad för familj och nära relationer. Att kliva in här i yrkeslivet upplevs som hotfullt eller djupt gränsöverskridande.
- *Den personliga zonen (*45cm–1,2m*):* Avståndet vi håller till vänner och kollegor under informella samtal.
- *Den sociala zonen (*1,2 m–3,6 m*):* Det optimala avståndet för affärsmöten, transaktioner och formell yrkesmässig interaktion.

. Proxemik (Fysiskt avstånd och rumslighet)

- Antropologen Edward T. Hall identifierade fyra distanszoner som vi människor rör oss i:
- *Den intima zonen (*0–45 cm*):* Reserverad för familj och nära relationer. Att kliva in här i yrkeslivet upplevs som hotfullt eller djupt gränsöverskridande.
- *Den personliga zonen (*45cm–1,2m*):* Avståndet vi håller till vänner och kollegor under informella samtal.
- *Den sociala zonen (*1,2 m–3,6 m*):* Det optimala avståndet för affärsmöten, transaktioner och formell yrkesmässig interaktion.
- *Den offentliga zonen (över* 3,6 m*):* Används vid föreläsningar, presentationer eller när man talar till större grupper.

Artefakter (Visuella identitetsbärare)

- Våra materiella val fungerar som kodade budskap.
- Klädsel (kostym vs. huvtröja),
- attribut (tekniska prylar, anteckningsblock av läder) och
- den fysiska eller digitala skrivbordsmiljön
  (till exempel din bakgrund på ett videomöte)
- sätter omedelbart ramarna för din status och din yrkesroll i mottagarens ögon innan du ens har öppnat munnen.