



HALLO, hører du hva jeg sier?

Se og bli sett, lytt og bli hørt. Du behøver hverken være breial eller elske talerstoler for å nå frem med dine tanker og ideer.

Tekst: Torhild Ribe Foto: June Witzoe og Petter Berg/NU arkiv Illustrasjoner: YAY Micro

Vi har nok alle opplevd det: Følelsen av å bli oversett, overkjørt eller rett og slett overveldet i et stort møte på jobben eller i en viktig diskusjon på hjemmebane.

Ekspertene bekrefter at kvinner oftere enn menn strever med å bli hørt.

– Det gjelder ikke bare i jobbsammenheng, men også hjemme, sier psykolog Karen Kollien Nygaard (bidet).

At menn i mange sammenhenger har større gjennomslagskraft, tror ekspertene handler om at de er oppdratt til å ta plass.

– Dette er et allment, integrert kjønnsmonster som fortsatt lever. Når jeg coacher større grupper, opplever jeg at menn forventer av seg selv at de skal ta en lederrolle.

Kvinner forventer ofte det samme, nemlig at menn tar lederrollen, sier Camilla Gullaksen (bildet), konsulent i Solid Utvikling.

Kvinner oppdras i større grad til å ta hensyn. Jo mer hensyn vi tar til andre, jo mer feminine oppfattes vi.

– Se på politikerne våre,

hvor feminine opplever vi disse? Ikke veldig. Har du lyst til å bli hørt, komme deg opp og frem og lede, så må du tåle at det går ut over opplevelsen av å være feminin, mener Kollien Nygaard.

Forfatter og coach Ragnhild Nilsen i Coachteam tror den indirekte kommunikasjonen og bruken av følelser som vi kvinner gjerne foretrekker på hjemmebane, med fordel kan droppes når vi er på jobb.

– På jobben er det mye høyere tempo. En spade er en spade, og spørsmålet er hva du mener om den spaden, mener Nilsen.

Uansett utgangspunkt, ekspertene mener heldigvis at synlighet og gjennomslagskraft kan læres og trenes – akkurat som en muskel.

– Mange tror at man må være født med karisma for å bli hørt. Det er feil. Troverdighet og gjennomslag kan øves, særlig når det man mener, kommer fra hjertet. Det letteste er å få gjennomslag for noe du brenner for og tror på, sier Kollien Nygaard.

Fant stemmen sin

– Jeg har alltid villet mye. Jeg er kreativ, engasjert og har masse ideer som jeg gjerne vil formidle, helst på én gang, forteller 47 år gamle Cecilie Møller Endresen.



PSYKOLOG:
Karen Kollien
Nygaard



KONSULENT:
Camilla Gullaksen



FORFATTER
OG COACH:
Ragnhild Nilsen

Det er viktig å ha evnen til å engasjere dem du snakker til

Cecilie Møller Endresen



Tobarnsmoren fra Drammen jobber som seniorrådgiver i NHO Buskerud og arbeider blant annet med å fremme kvinnelige ledertalenter i det lokale næringslivet. Cecilie hadde mange års erfaring i NHO da hun bestemte seg for å gå på selvutviklingskurs for første gang i 2009.

– Jeg jobber så mye med mennesker, og jeg ønsker stadig å utvikle meg. Jeg er læringshungrig, sier Cecilie.

Hun virker utadventd, trygg og reflektert, og forteller at hun aldri har vært redd for å ta ordet i forsamlinger. Cecilie fikk likevel flere aha-opplevelser da hun begynte å se seg selv gjennom andres øyne på kurs.

– Jeg har mange ord, og jeg har alltid hatt et ønske om å fremstå konkret og tydelig. Jeg har trodd at jeg var tydelig i kommunikasjonen, men det at jeg vil så mye på en gang, gjorde at jeg ofte ble utydelig, innrømmer Cecilie.

Tidligere hadde hun ofte en agenda, noe hun ville fortelle og mente var best.

– Da sitter man gjerne i møter og tenker på hva klokt man skal si, i stedet for å konsentrere seg om hva de andre i møtet virkelig sier og mener, sier Cecilie om «sitt gamle jeg».

I dag er hun flinkere til både å formidle én idé av gangen, til å lytte og ikke minst være mer til stede og koble seg på de hun prater med.

– Når jeg er til stede med både hode og hjerte, blir det jeg har å komme med også lyttet til og respektert, sier Cecilie.

Før hun skal inn i et viktig møte eller holde en presentasjon, spør hun seg selv om hvilken del av budskapet som har betydning for den eller de hun skal snakke med.

– Nå ser jeg mye mer over på andre siden av bordet, bokstavelig talt. Jeg prøver å sette meg i den andres sko. Hva er de interessert i å vite om dette temaet? Hva treffer dem, og hvordan bør jeg da formidle og argumentere? Jeg lytter til de andres ordbruk og spiller gjerne deres vokabular. Det gir motparten trygghet, sier Cecilie.

Etter «omleggingen» har hun fått tilbakemeldinger på at hun er blitt tydeligere og mer kon-

kret i måten hun kommuniserer med andre på.

Stråler autoritet

– Det er viktig å ha evnen til å engasjere de du snakker til. Det har jeg blitt bedre på, forklarer Cecilie.

Hun åpner sjelden et møte eller en presentasjon med bare «hei og velkommen».

– Jeg begynner gjerne med en historie som kan linkes til det vi skal snakke om. Det er så mye i en historie som kan skape assosiasjoner, enten du er en visuell person eller en tallknuser. En historie berører, mottageren husker den, og det ankrer seg inn, forklarer Cecilie.

Hun bruker ofte også humor som isbryter og et forløsende verktøy før hun skal snakke business.

– Det avvæpner. Skal jeg i møte med mennesker jeg har møtt før, tar jeg kanskje tak i noe fra den forrige gangen vi møttes, en opplevelse vi hadde da, forklarer Cecilie.

Hun har blitt mer bevisst på kroppsspråket sitt og står ofte oppreist når hun skal presentere et budskap.

– Det understreker ofte en tydelighet og gir meg en følelse av autoritet. Jeg prøver å være tydelig og fast i håndtrykket, kanskje særlig når jeg skal i møte med menn med makt. Men jeg ser alltid forsamlingen an, sier Cecilie og smiler.

Som mange kvinner har hun tidligere bekymret seg mer over det hun ikke kan, fremfor å fokusere på det hun faktisk vet mye om. Etter kursingen har frykten effektivt blitt satt til side.

– Tidligere kunne jeg svare på en litt «unnskyld at jeg er til»-måte hvis man kom inn på fagområder jeg ikke har stor kunnskap om. Nå sier jeg heller: «Dette kan jeg ikke så mye om, men jeg kan bidra med følgende.» Jeg er flinkere til å definere rollen min. Da blir også andre tryggere på meg.

Setter seg selv først

Noe av det viktigste Cecilie har lært gjennom selvutviklingskur-

sene, er å ta seg selv på alvor.

– Jeg er nok en som bryr meg mye om mangt og mange, og oppi det hele har jeg hatt lett for å glemme meg selv litt. Å stille spørsmålet hva som er viktig for meg, å ta seg selv på alvor, det er til syvende og sist det selvutvikling handler om. Det er den største endringen jeg har gjort, og som virkelig har kjentes godt, sier Cecilie.

Den erkjennelsen fikk henne blant annet til å gå til sjefen med et ønske og forslag om hvordan hun kan bruke spisskompetansen sin i enda større grad.

– Nå har jeg satt av tid i kalenderen til møter med meg selv for å utvikle planer og prosesser rundt dette. Jeg tar tak og handler med tanke på å få til endringer som er viktige for meg, selv om det krever at jeg går litt ut av min komfortsone, sier Cecilie. – Jeg har lært å ta mer plass for meg selv, privat

også. For å få til det, tror jeg det er viktig ikke å sammenligne og måle seg med det du tror andre ser. Som mor og kone er det ikke alltid like lett å skape nok rom til seg selv, men det er utrolig viktig, og jeg har vel på et vis innsett at jeg fortjener det, sier 47-åringen.

Hun forteller lattermildt at hun også bruker noen av teknikkene hun lærte på kurs, overfor ektemannen.

– Jeg har blitt bevisst på å gi mer konstruktive tilbakemeldinger. Når jeg ønsker å oppnå noe, begynner jeg alltid med å nevne to ting jeg setter pris på, før jeg sier at «neste gang vil jeg sette enda større pris på det om du gjør slik eller slik». Det blir jo en mye mer positiv setting ut av det, og det funker veldig bra i forhold til mannen!

Cecilie tenker seg om et øyeblikk, før hun sier:

– Men det må egentlig ikke han få vite at jeg har sagt! ❀

Jeg har lært å ta mer plass for meg selv, privat også

Cecilie Møller Endresen



6 råd for å bli hørt:

1. START MED SELV-FØLELSEN

– Å finne den indre stemmen handler om å kjenne på sin egen verdi, og det handler om selvfølelse, presiserer psykolog Karen Kollien Nygaard. Tror du ikke på deg selv, vil ingen andre gjøre det heller. Derfor må du ta et oppgjør med deg selv og anerkjenne at din stemme teller.

– Fortell deg selv at din stemme er verdt å bli hørt. Identifiser de ressursene du har, fremfor de du ikke har. Begynn å skrive ned tre ting som er bra med deg hver eneste dag, foreslår konsulent Camilla Gullaksen.

2. GJØR DEG STERK

Kroppsspråket påvirker både troverdighet og gjennomslagskraft. – Folk som føler de ikke har gjennomslag, viser det gjerne gjennom kroppsspråket. Anklene krysses, bena trekkes inn under stolen, kroppen synker litt sammen. Da får du ikke kraft, og du ser puslete ut, sier Kollien

Nygaard. Gjør i stedet følgende:

Plant føttene godt ned i gulvet, slipp pusten fri, senk skuldrene, løft brystbenet.

Kjenn at du er sterk i deg selv. Hold

hendene unna ansiktet. Står du opp-

reist, bør du stå med bena litt godt fra hverandre. Feminint? Nei, men det gir bedre understøtte, og da er det også mye lettere å holde tråden, og det er mye lettere å puste. Ta imot støtten fra gulvet, enten du står eller sitter, råder Karen Kollien Nygaard.

3. VISUALISER

Idrettsutøvere gjør det hele tiden: De ser for seg løypene de skal konkurrere i, de ser for seg publikum, målområdet, konkurrentene. Du kan gjøre det samme før et viktig møte eller samtale.

– Se for deg bilder og spill av filmer inne i hodet ditt. Hvordan står du, hvordan går du, hva gjør du når du får det til? Når du har gått gjennom dette i tankene dine først, er det mye lettere når du kommer dit i virkeligheten, sier Ragnhild Nilsen.

4. SI DET OG VIS DET

Jobb med å få kontakt med mottageren, jobb med å øke din emosjonelle kapasitet. Kroppsspråk ditt teller nemlig over 50 prosent i forhold til hvordan mottager oppfatter budskapet ditt.

– Første steg er å bli bevisst på hva du skal trene på. Start gjerne i trygge omgivelser, slik at du venner deg til å bruke arenaer. Tren på å møte blikk, på å snakke tydelig, på å ta pauser og tørre å bruke kroppen for å underbygge budskap, råder Camilla Gullaksen.

– Du kan være klar på et budskap, vite hva du vil si, men du må også vise engasjement. Bruk gestikulasjon som du naturlig har når du pleier å være engasjert. Jobb med å få den opp, overdriv gjerne litt, foreslår Ragnhild Nilsen.

5. BRRRRRRRRR...

Når du slapper av, er det også mer behagelig å høre på det du har å si.

– Folk som er anspente når de snakker, blir veldig lyse i stemmen. De mister kraften, og det er ubehagelig å høre på, sier Karen Kollien Nygaard.

Kjenner du at du er anspent, tipser hun om at du derfor kan ta noen skikkelig dype pust og blåse ut, akkurat slik en hest gjør det. «Brrrrr.....!» Er du stram i kroppen, kan det hjelpe vekselvis å spenne og avspenne ulike muskler.

– Kjenner du deg tørr i munnen, så bit deg litt i tungen. Da får du opp spyttproduksjonen. Det fungerer, sier Ragnhild Nilsen.

6. DEN HELLEGE TREENIGHET

Felles grunnlag

– Noe av det viktigste for å få gjennomslag, er å finne frem til hva man er enige om, hva man er uenige om og hva man kan bli enige om. Det kalles for treenighetsprinsippene, sier Ragnhild Nilsen.

Blir du for opptatt av å kjøre frem eget budskap, lukkes ørene hos motparten.

– Start derfor med å danne et felles grunnlag, en enighetsramme, råder Nilsen.

Tosidig bevisføring

Mange kvinner er flinke til å bruke emosjonelle opplevelser når de argumenterer for en sak.

– Det er viktig å være god på bevisføring, både den logiske og den emosjonelle. Mange kvinner snakker om at de føler ting bør gjøres slik og slik, og trekker inn emosjonelle opplevelser. Menn kjører i større grad på med mer harde fakta som statistikk, forskning og undersøkelser. Du må kunne begge deler, sier Ragnhild Nilsen.

Gjør det enkelt

Fortell hva du skal si, si det og repeter det.

– Klarer du ikke å si det du vil i løpet av to-tre setninger, så må du jobbe med å få det til. Jeg sier ofte til mine kunder at de skal fortelle meg hva de vil si i løpet av fire minutter, deretter legge frem essensen i løpet av to minutter, og så fortelle meg hva de egentlig vil si på under ett minutt. Det er en øvelse som virker! lover Ragnhild Nilsen.