

TORBEN MADSEN



Dig vil jeg
gerne tale
med!

• • •

*Sådan bliver du den,
alle gerne vil tale med*

osea

*Alle vil gerne tale om sig selv.
Den eneste, der vil tale
om mig, det er mig.*

Torben Madsen

Dig vil jeg gerne tale med

Sådan bliver du den, alle gerne vil tale med

Forlaget Osea

Dig vil jeg gerne tale med

© 2018, Torben Madsen

Tekst, forside og grafisk tilrettelæggelse:

Torben Madsen

Udgivet af:

Forlaget OSEA

Pjentedamsgade 7 B

5000 Odense C

Danmark

Tlf. 66 11 02 11

www.osea.dk

Postmaster@osea.dk

ISBN 978-87-997754-6-0

1. udgave, 2018

Indhold

Indledning 9

Hvem vil købe denne bog? 9

Få mest muligt ud af bogen? 10

Grundregler for vanebrydning 11

Samtalens kunst 15

Rette tid og sted 16

Hør og bliv hørt 18

Nedsat hørelse 18

Lav eller utydelig tale 19

Baggrundsstøj 21

Sproget 22

Sproglige unoder 24

Harmoni 24

Fokus 25

Pacing 25

Samtalens indhold 27

Smalltalk 27

Mulige emner 29

Kønsbestemte samtaleemner 30

Parforhold 31

Sex 31

Det ydre 32

Arbejdet 33

Penge 34

Politik 35

Religion 36

Sport 36

Hobbyer 36

Hus og have 37

Sygdomme 37

Familie, venner, bekendte 37

De fantastiske børn 39

Ferieoplevelser 39

Mad og drikke 40

Samtalens indhold generelt 42

Tilpasning 42

Situationsbestemte tabuer 43

Udelelige oplevelser 43

Så gik vi da ikke glip af noget 45

Vittigheder 45

Hvordan kan du vide, om du har valgt et godt emne? 59

Samtalens form 51

Aktiv lytning 52

Hjælp din samtalepartner i gang 52

Afbrydelser 54

Anerkendelse 56

Emneskift 56

Ordkløveri og detaljerytteri 58

Acceptér motivet 59

Kropssproget 62

Undertoner 63

Ordet er dit 65

Involvér alle 65

Undgå ligegyldige detaljer 66

Undgå selvfølgeligheder og kendt viden 68

Undgå pral og snobberi 69

Status symboler 72

Undgå ethvert skænderi 74

Forudsætningerne for et skænderi 74

Fjern uenigheden 74

Apropos værdifulde meninger 77

Fjern kampgejsten 78

Gå altid efter "bolden", aldrig manden 81

Hvorfor mener vi egentlig det, vi gør? 82

Kan vi tro på det, vi tror, vi ved? 84

Samtalens afslutning 86

Hvornår er nok nok? 86

Når andre klæber til dig 86

Afslutning 88

Model for konstruktiv kritik 89

Efterskrift 91

Om forfatteren 92

Ny bog 94

Af samme forfatter

Sådan dræber du Nikotin-djævelen, 2003

Sådan finder du den rette kæreste, 2004

Sådan får du succes i parforholdet, 2005

I byen i Odense, 1950-1980, 2010, 2011, 2012, 2013
og 2014

AvisAnden – 2014, satire om Odense, 2014

Gamle Odense i nye Odense, 2015

Din sidste cigaret, 2019

Sagt med dyr og humor, 2020

Indledning

Hvem vil købe denne bog?

Da jeg påbegyndte arbejdet med denne bog, stillede jeg mig selv spørgsmålet: ”Hvem vil egentlig købe en bog om at samtale?” Noget, næsten alle gør flere gange dagligt, året rundt, og tilsyneladende uden problemer! Er det mon dem, der allerede mestrer samtalekunst og blot ønsker at få det bekræftet eller finpudset, eller er det dem, der er opsat på at forbedre deres evner som samtalepartnere – måske dem begge?

Det er nu godt 30 år siden, jeg begyndte, og svaret blæser stadig i vinden. Men jeg indrømmer gerne, at det vil glæde mig mere at bidrage til udbredelsen af en god samtalekultur end ”blot” at vedligeholde den eksisterende. Af samme grund har jeg valgt at dække emnet så bredt, at nogen måske vil finde dele af det overflødigt. Jeg har tillige benyttet eksempler og medtaget tips, som helt sikkert vil være til større glæde for ”nybegyndere” end ”professionelle”, og vigtigst af alt: Jeg har været åben over for den mulighed, at nogle læsere kunne være mere professionelle i egne øjne end i andres – og med god grund. Den største hindring for en bedre samtalekultur er nemlig den, at

vi undlader at rette på hinanden, og dermed kan selv en 80-20'er *) anse sig selv for at være en god samtalepartner.

Som en modvægt til denne mangel på kritik foreslår jeg flere steder i bogen, at man spørger sin samtalepartner, hvis man er i tvivl om samtalens forløb eller indhold. Dét generer ingen, og det viser, at du som spørger har en oprigtig interesse i samtalens kvalitet. Og mon ikke det også får din samtalepartner til at overveje sit eget bidrag til den gode samtale!

*) En 80-20'er er en samtalepartner, der taler minimum 80 % af tiden og lytter maksimum 20 %.

Få mest muligt ud af bogen

Hvis du læser denne bog for at blive en af de samtalepartnere, der opsøges frem for en, der undgås, vil jeg anbefale, at du løbende stiller dig selv spørgsmålet: Hvad kan *jeg* lære af dette kapitel?

Jeg vil tillige anbefale, at du benytter nedenstående grundregler for vanebrydning for at sikre dig, at det, du måske kan lære, også bliver lært.

Grundregler for vanebrydning

Disse regler er, som ordet siger, basis for ethvert brud med vaner, og de består af disse syv elementer:

1. Hvad vil du ændre?

Vælg den vane, du vil ændre, og beskriv den på et stykke papir.

2. Hvorfor vil du ændre den?

Notér dine grunde til at ville ændre denne vane, herunder de forventede fordele og mulige ulemper ved at gøre det.

3. Hvad skal den ændres til?

Gør dig klart, hvad vanen skal ændres til, og notér det på samme stykke papir.

Tip: Placer dit papir på et sted, hvor du dagligt kan og vil se det.

4. Hvordan vil du gøre det?

beslut dig for, hvordan ændringen skal ske, herunder hvem, der eventuelt kan hjælpe dig.

5. Hvornår vil du gøre det?

Vælg et tidspunkt, en handling eller en situation som igangsætter for den nye vane. Et tidspunkt skal helst ligge inden for få uger efter din beslutning. Vælger du i stedet en handling eller en situation, er det bedst at vælge en af dem, der hidtil har sat den gamle vane i gang, fx når du nyder en drink eller flere, eller når du er sammen med bestemte personer.

6. Evaluering og justering

Hvis der kan være nogen tvivl om, hvorvidt bruddet med den gamle vane er lykkedes, så beslut dig for, hvordan og hvornår det skal vurderes.

Ved samme lejlighed bør du også overveje, om din målsætning skal justeres, og om du måske skal angribe opgaven på en anden måde.

7. Stabilisering

Vær opmærksom på mulige farer for tilbagefald. Er der personer, handlinger, situationer, steder, stemninger eller andet, der kan få dig til at genoptage din gamle vane, og hvad kan du gøre for at undgå disse ”fælder”, herunder at forudse dem?

Eksempel:

1. Hvad vil du ændre?

– Jeg har fået for vane at sige ”Hvad er det nu, det hedder?” i snart hver anden sætning. Det vil jeg gerne stoppe.

2. Hvorfor vil du ændre det?

– Det virker komisk at spørge om noget, jeg ikke forventer noget svar på.

3. Hvad skal det ændres til?

– Det skal ikke erstattes af noget overhovedet.

4. Hvordan vil du gøre det?

– Jeg vil bede min kone sige ”Bøh!” hver gang, jeg siger det. Så bliver jeg snart bevidst om det, og så kan jeg formentlig nemt stoppe det.

5. Hvornår vil du gøre det?

– Det skal min kone gøre, hver gang vi taler privat sammen.

6. Evaluering og justering

– Om to uger, vil jeg spørge mine nærmeste, om de synes, det er lykket og hvis ikke, vil jeg tilbyde mine børn 5 kroner, for hver gang, de taget mig i at sige det.

7. Stabilisering

– Om tre måneder vil jeg igen spørge mine nærmeste, om de har observeret noget tilbagefald.

Tip: Iagttagelser af andre, der gør, som du tidligere gjorde, kan være en god ”medicin” mod tilbagefald.

Samtalens kunst

Tillad mig at indlede dette første afsnit med en lille opgave. Jeg vil bede dig tænke på sidste gang, du deltog i en rigtig god samtale og derpå sætte kryds i de rubrikker herunder, som passer på denne oplevelse.

- ☐ I talte på et tidspunkt og sted, der passede jer begge.
- ☐ I kunne både høre og forstå hinandens tale.
- ☐ I talte om noget, der interesserede jer begge.
- ☐ I skiftedes til at tale og lytte.
- ☐ I respekterede hinandens synspunkter og forskelligheder.

Jeg gætter på, at du har sat kryds i alle rubrikker. Disse fem punkter udgør nemlig grundstammen i den gode samtale og dermed også grundstammen i denne bog. Her er punkterne beskrevet under følgende overskrifter:

- Rette tid og sted
- Hør og bliv hørt
- Sproget

- Kropssproget – pacing
- Samtalens indhold
- Samtalens form

Rette tid og sted

En god samtale kan som bekendt indledes, når og hvor det er mindst forventet, men ellers kan tid og sted bestemt spille en afgørende rolle for kvaliteten af samtalen. Prøv blot at tænke på de mange mødesteder, hvor baggrundsstøj kan gøre det næsten umuligt at høre hinanden. Eller de mange gange, hvor en samtale må afbrydes på grund af andre tilstedeværende, daglige pligter eller sengetid for en af parterne.

Det største problem med tid og sted opstår dog ved telefonsamtaler. Her er situationen jo ofte, at personen, der ringer op, vælger tid og sted alene efter, hvad der passer ham eller hende bedst. Dermed kan situationen nemt være den, at opringeren sidder afslappet derhjemme med et glas rødvin i den frie hånd, mens modtageren af opkaldet render rundt i et supermarked med en indkøbsvogn og en lang ind-købsliste – samt en telefon. En sådan samtale kan næsten kun gå galt og ikke mindst, hvis den kaldte forsøger at koncentrere sig om både samtale og indkøb på samme tid.

Alt i alt er der god grund til at overveje følgende punkter, inden du ringer op:

- Hvor befinder modtageren sig mon, når du ringer? Kan han eller hun fx tale frit, eller er der andre tilstede?
- Hvad foretager modtageren sig? Måske er vedkommende midt i at se sit favoritprogram i tv, måske har han eller hun gæster, måske er maden netop sat på bordet, eller måske er det sengetid.
- Kan du forvente at få modtagerens fulde opmærksomhed, eller er det bedre at udskyde samtalen, til I mødes ansigt til ansigt?
- Skulle du hellere satse på blot at få en aftale om, hvornår det passer modtageren at føre en måske længere telefonsamtale med dig.
- Hvor meget kan du selv foretage dig samtidigt – uden at det går ud over samtalen? Kan du fx køre bil, gå en tur, støve af derhjemme eller spise din frokost?

Tip 1: Indled altid en telefonsamtale med at spørge, om du forstyrrer – og nok så vigtigt: lyt efter en mulig

undertone, hvis svaret er ”Nej!” Måske er det kun almindelig høflighed, der hindrer den kaldte i at sige fra.

Prøv også, om du kan fornemme, om et ”nej!” betyder, at du blot kan aflevere en besked, eller du kan snakke løs i timevis.

OBS: Der findes stadig mennesker, der holder fast i, at telefonen er til at give en besked i. En samtale forudsætter derimod fysisk nærhed, herunder muligheden for at se hinandens kropssprog.

Hør og bliv hørt

En god samtale forudsætter som et minimum, at I kan høre hinanden ubesværet, og det kan som bekendt knibe, hvis et af disse forhold er gældende:

- Mindst en af jer har nedsat hørelse.
- Mindst en af jer taler lavt eller utydeligt.
- Der er støj i baggrunden.

Nedsat hørelse

Hvis det er dig, der hører dårligt, er den umiddelbare løsning selvsagt, at du anskaffer dig et høreapparat,

og helst inden folk begynder at undgå dig. Det sidste kan nemlig blive konsekvensen, hvis dine samtalepartnere konstant skal gentage sig selv for at blive hørt, eller du gentagne gange svarer i øst, når de spørger i vest.

Alternativet til et høreapparat kan for nogle være at placere sig strategisk, det vil sige tæt på den eller dem, det kniber mest med at høre. Det kan du gøre ganske diskret, men ellers er det bedre at være åben og ærlig omkring et høretab end at foregive, at det ikke eksisterer.

Dermed bliver det også ok at bede andre tale højere, hvis det er muligt, eller at rykke nærmere til en mulig samtalepartner med den begrundelse, at du gerne vil kunne høre, hvad vedkommende siger.

Lav eller utydelig tale

Hvis du ofte bliver mødt med udråbsord som hvabe-har, hva'ba' og hva', så er det formentlig, fordi du taler for lavt eller for utydeligt – og det kan også skræmme mange væk. I så fald kan du prøve følgende:

- Undgå at holde hænderne eller andet op for munden, mens du taler.

- Undgå at tale for hurtigt.
- Se på din samtalepartner, mens du taler. Dermed sikrer du dig, at lyden af din stemme når frem uden unødvendige refleksioner.
- Øv dig i at tale tydeligt og højere end normalt, gerne med hjælp af en diktafon.
- Kontakt om nødvendigt en talepædagog.
- Og hvis intet andet hjælper: Anvend en Chat-ter Vox*

Tip 1: Hvis du er i tvivl, om du er svær at høre eller forstå, så spørg dine nærmeste, om de har problemer hermed. De er ganske vist vant til din stemme, men de er også mere tilbøjelige til at være ærlige herom – i stedet for blot høflige.

Tip 2: Hvis din samtalepartner taler lavt eller utydeligt, kan det måske hjælpe at gøre vedkommende opmærksom på dette. Benyt eventuelt en vending som: ”Er du ked af at tale lidt højere? Det kniber mig at høre dig!”

OBS: Det kan være lige så ubehageligt at samtale med en, der taler for højt som for lavt. Hvis det er

tilfældet, vil du ofte opleve, at samtalepartnere trækker sig væk fra dig. Det kan selvfølgelig også have andre årsager, fx at du spytter, når du snakker; at du har dårlig ånde, eller at du overskrider den ”intime zone” (15-46 cm). Men hvis du er i tvivl, så spørg endelig.

* **Chatter Vox** er en bærbar stemmeforstærker. Den kan øge din stemmevolumen med op til 18 decibel, og den består af en headset-mikrofon, en genopladelig forstærker og en højttaler, monteret i et bælte. Kilde: chattervox.com

Baggrundsstøj

Med hensyn til generende støjklender kan det nogle gange hjælpe at benytte ørepropper, men ellers må du tænke strategisk, det vil sige opsøg det område eller de steder, hvor støjen er mindst generende.

I mindre selskaber er der måske også den mulighed at opfordre værten til at skrue ned for musikken, hvis det er den, der hæmmer samtalen. Det indebærer dog den risiko, at din popularitet kan falde hos de mulige gæster, der nyder den højere musik.

Sproget

En ting er at høre og blive hørt, en anden at forstå og blive forstået – ord for ord. Det sidste forudsætter som et minimum, at I taler samme eller nært beslægtede sprog. Som populær samtalepartner bør du derfor være opmærksom på følgende:

- Vælg så vidt muligt et sprog, som I begge mestrer på nogenlunde samme niveau. Det gælder også i forhold til de nordiske sprog. Ifølge en undersøgelse fra 2012 foretaget af Respons Analyse er det således halvdelen af nordmændene og to tredjedele af svenskerne, der har problemer med at forstå dansk.
- Undlad brug af faglige termer, som din samtalepartner ikke kan forventes at kende.
- Vær tillige varsom med brug af fremmedord og udenlandske gloser, som ikke er almindeligt kendte. De kan måske imponere nogle, men du risikerer samtidigt, at samtalen løber af sporet – eller at din samtalepartner tænker: ”blærerøv!”

Tip: Hvis dit danske ordforråd er meget begrænset, kan du med fordel bruge en ”flashcard app” eller øve dig med egne ”huskekort” efter denne model:

1. Vælg 5-7 nye ord hver dag og skriv dem på et stykke papir således, at du har det danske ord og din oversættelse på hver sin side af papiret.
2. Repetér ordene 6-7 gange i løbet af dagen, skiftevis fra og til dansk.
3. Repetér dem igen 2-3 gange den følgende dag og 1-2 gange ugen efter.

Tip: Hvis du er i tvivl om udtalen af et ord, kan du eventuelt benytte ”Google oversæt”, og hvis du er i tvivl om, hvorvidt du bliver forstået, så spørg en god ven, kollega – eller lærer.

OBS: Din samtalepartners reaktion på dit sprog kan være en god målestok for, hvor godt du bliver forstået, men den kan også være et udtryk for almindelig høflighed. Især hvis alternativet er en stribe ”hvabe-har ‘er’”.

Sproglige unoder

Faste vendinger og fyldord har det med at snige sig ind i ens sprogbrug, uden at man selv opdager det. Det gør andre til gengæld og i værste fald så meget, at de helt mister interessen for indholdet af sætningen. I stedet venter de blot på den næste gentagelse, og den næste og næste ...

Vær især opmærksom på disse: "faktisk", "øh!", "altså", "jamen", "Man kan sige", "Hvad er det nu, det hedder?", "Når det så er sagt", "whatever", "ikke?", "Er du med?", "Du ved", "ik'å?", "li'som", "Har jeg ret?" samt bandeord af enhver slags.

Tip: Måske skulle du spørge nogle gode venner, om du selv gentager for meget – blot for en sikkerheds skyld.

Hvis deres svar er "Ja!", er de måske også villige til at hjælpe dig af med denne vane, fx ved at give dig et signal hver gang, vanen gentages.

Harmoni

Uanset hvilket sprog og hvilke ord du benytter, er det overordentligt vigtigt, at du er eller kommer på bølglængde med din samtalepartner.

”Bølgelængde” vil i denne forbindelse sige en oplevelse af samhørighed og harmoni, og til det brug kan du overveje disse to muligheder:

Fokus

Vælg et samtaleemne, som interesserer jer begge, og som I har samme holdning til. Dermed vil din samtalepartner glæde sig over at have mødt et menneske, der er lige så fornuftig som ham eller hende selv, og med denne glæde følger automatisk følelsen af samhørighed.

Den samme glæde kan selvfølgelig også skabes ved blot at foregive, at I er enige – forudsat at dit kropssprog viser det samme.

Tip: Hvis din samtalepartner vælger et emne, der plejer at splitte jer, er den bedste mulighed ofte at sige ”Har du noget imod, vi vælger et andet samtaleemne? Jeg er ikke lige i humør til dét emne.”

Pacing

Den anden mulighed er kendt som ”pacing”. Det betyder i denne sammenhæng, at du ”snyder” din samtalepartner til at føle, at I to er på bølgelængde, og det

gør du ved at afspejle hans eller hendes kropssprog og talemåde. Du skal med andre ord sidde eller stå på samme måde som din samtalepartner, holde arme og hænder på samme måde, vise samme ansigtsudtryk, tale i samme stemmeleje med samme hastighed og styrke og med brug af samme ord, vendinger, slang, jargon m.m.

Denne teknik kræver lidt øvelse, men når du behersker den, er din popularitet som samtalepartner sikret i næsten enhver situation.

OBS: Pas på, at din pacing ikke kommer til at ligne en efterabning, fx ved at ændre dit kropssprog i samme sekund som din samtalepartner eller ved at indtage en positur, der slet ikke passer til din krop.

Samtalens indhold

Det kendetegnende for en god samtale er ikke mindst, at der tales om noget, som deltagerne finder acceptabelt og som tillige er 1) relevant, 2) interessant, 3) underholdende eller 4) bevægende.

Den, der kan byde ind med sådan et emne, er derfor velkommen overalt; men hvordan vælger man dette emne, og hvordan ved man, om man har valgt rigtigt? Det kan du læse om i dette afsnit.

Smalltalk

Blandt de mange samtaleemner, du kan vælge, er der skræmmende mange, der ikke lever op til ovennævnte kendetegn for den gode samtale, og andre er kun acceptable, når de serveres i meget små portioner eller med stor indlevelse og empati.

Som populær samtalepartner skal du derfor ofre dette valg stor opmærksomhed og tillige være parat til at skifte emne, når eller hvis dit første valg viser sig at være mindre heldigt.

Jeg foreslår, at du indleder samtalen med det, englænderne kalder ”smalltalk”, altså en let og uforplig-

tigende samtale om dagligdags emner som fx vejret, trafikken eller de daglige pligter. Det kan give dig en god fornemmelse af, hvor snaksom din samtalepartner er og dermed, om det i det hele taget er rette tid og sted for en samtale. Det kan også lede til andre og måske mere interessante emner. Fra dårligt vejr er der jo ikke langt til at tale om varme feriesteder eller brancher, aktiviteter og arrangementer, der er afhængige af vejrforholdene.

Men ellers kan hv-spørgsmål som ”Hvad får du ellers dagen til at gå med?” føre til mange samtaleemner og oftest emner, der er relevante eller interessante for din samtalepartner.

Det mere almindelige spørgsmål ”Hvad arbejder du med?” er også en mulighed, men det inkluderer ikke hobbyer og andre interesser, og dét kan være generende for folk uden arbejde.

Hv-spørgsmål som ”Har du haft en god, spændende eller travl dag?” og ”Har du planlagt noget spændende for dagen, weekenden eller ferien?” er ligeledes velegnede, og hvis der er noget dagsaktuelt fra den store verden eller det lokale samfund, er spørgsmål som ”Har du hørt ..?” og ”Hvad synes du om ..?” også gode indledninger til samtaler.

Mulige emner

Inden eller under den indledende småsnak kan du med fordel overveje nedenstående samtaleemner og de kommentarer, jeg har knyttet til dem:

- Kønsbestemte samtaleemner
- Parforhold
- Sex
- Det ydre
- Arbejdet
- Penge
- Politik
- Religion
- Sport
- Hobbies
- Hus og have
- Sygdomme
- Familie, venner, bekendte – døde som levende
- De fantastiske børn
- Ferieoplevelser
- Mad og drikke

Tip: Hold dig orienteret om dine nærmeste venners interesser og arbejde. Så har du altid et velegnet samtaleemne.

OBS: I samtalen med blot én person er det mest populære samtaleemne oftest denne person og det, der interesserer ham eller hende. Det næstbedste emne er et, der interesserer jer begge og det mindst populære er et, der kun interesserer dig.

Kønsbestemte samtaleemner

Selv om kvinder og mænds interesseområder ligner hinanden mere og mere, findes der stadig emner, der appellerer mere til kvinder end til mænd og omvendt. Af samme grund er artikler om fx stjernetegn, tidligere liv, spådomme og drømmetydning helt fraværende i blade for mænd, og artikler om nationaløkonomi, mekanik, computerteknologi og fodbold ikke eksisterende i blade for kvinder.

Hv-spørgsmål som fx ”Hvilket stjernetegn er du født i?” er med andre ord langt bedre stillet *af* end *til* en mand. Og ligeså er spørgsmål som ”Kan du anbefale et godt grafikkort til spil?” bedre stillet *af* end *til* en kvinde. Men husk: Der er selvfølgelig undtagelser.

Parforhold

Apropos kønsforskelle er der især et emne, der interesserer begge køn, og det er parforhold, og alt hvad dertil hører. Her er stof til mange timers samtale, men inden du bringer dette emne på banen, bør du nøje overveje, om din samtalepartner virkelig har lyst til at drøfte sit parforhold med dig – eller høre om dit eller dine. Og hvis du er i tvivl, så spørg. Der er ingen, der bliver stødt over et spørgsmål som ”Er det noget, du har lyst til at snakke (eller høre) om?”

Sex

Sex er utvivlsomt det mest omtalte emne af alle, men hvor godt er det mon, hvis den, man taler med, har et alt andet end tilfredsstillende sexliv? Vil han eller hun så kunne nyde at høre om dine måske fantastiske sexoplevelser, eller vil han eller hun ønske at dele sine seksuelle frustrationer med dig?

Og hvad med detaljerne? Hvor går grænsen for din samtalepartners blufærdighed eller privatliv? Er det fx ok at spørge din samtalepartner om hans eller hendes seksuelle behov, favoritstillinger, fantasier eller fysiske begrænsninger?

Valg af sex som samtaleemne kræver med andre ord en ganske god situationsfornemmelse, og meget gerne

kombineret med en parathed til hurtigt at skifte til et andet emne, såfremt emnet ikke vinder genklang hos din samtalepartner.

Det ydre

Udseende, beklædning og smykker kan være udmærkede samtaleemner, men det forudsætter oftest, at din samtalepartner er rimelig tilfreds med sit eget ydre. I modsat fald kan det blive begyndelsen på en meget kort samtale. Under alle omstændigheder bør du være varsom med følgende emner:

- Gråt, grånende eller farvet hår
- Begyndende hårtab eller paryk
- Rynker
- Kunstige eller manglende tænder
- Plastikkirurgiske indgreb af enhver art
- Høreapparater og stærke briller
- Udstående ører
- Markante næser
- Uren hud
- Synlige handicaps og deformiteter

- Kropsvægt, herunder maven eller bagdelens størrelse. Vær også påpasselig med ekstrem undervægt.
- Ekstrem højde – stor såvel som lille
- Alder og især, hvis vedkommende gør alt for at se yngre ud.

Arbejdet

Arbejdet er, som tidligere nævnt, et udmærket samtaleemne, men vær især opmærksom på disse tre mulige undtagelser:

- Erfarne fagfolk, som lever af at sælge deres viden, kan opleve det som udnyttelse, hvis du prøver at trække på denne viden til afklaring af et personligt problem. Til gengæld vil yngre eller nyuddannede i samme branche ofte nyde at dele ud af deres viden. Vær især påpasselig med læger, psykologer, advokater og IT-folk.
- Til alle fag hører nogle typiske spørgsmål eller samtaleemner, og de kan være besvaret eller drøftet så mange gange, at det er bedst helt at undgå dem – uanset hvor spændende du måtte synes, de er. Derfor kan det være klogt

at springe de første tre spørgsmål over, som du ellers ville have stillet.

- Som udgangspunkt er arbejdet kun et godt emne, hvis din samtalepartner er glad for sit arbejde, og dét kan du godt spørge om.

Penge

Penge er et udmærket samtaleemne. Vi har alle et forhold til det, og vi kan alle snakke med om honorarer og lønninger til diverse faggrupper, priser på benzin, kaffe, udlandsrejser m.m. samt kommunens såvel som landets økonomi. Til gengæld kan det være meget upassende at bringe følgende emner på banen:

- Din samtalepartners privatøkonomi, herunder indtægt, formue, værdier og ikke mindst mulige konkurser.
- Din egen privatøkonomi, uanset om den er særdeles god eller dårlig.
Det første kan opleves som pral, det sidste som slet skjult tiggeri.

Politik

Politik rummer selvsagt mange spændende samtaleemner, men det rummer desværre også mange konfliktmuligheder. Især når din samtalepartner har overbevist sig selv om, at hans eller hendes meninger eller parti er det eneste rigtige.

Den bedste tilgang til politiske emner er derfor neutrale formuleringer a la "Hvad mener du om ...?" frem for kontante udmeldinger om, hvordan et problem burde løses, eller hvem der er skyld i hvad.

Se mere herom i afsnittet "Undgå ethvert skænderi".

Tip 1: Hvis du gerne vil vide, hvor din samtalepartner står politisk, er det mere høfligt (men mindre effektivt) at spørge "Hvem ville du stemme på, hvis der var valg i dag?" end "Hvem stemte du på ved sidste valg?" Det første spørgsmål giver nemlig svareren mulighed for at svare "Det ved jeg endnu ikke!" og dermed bevare en mulig partipræference som en privat sag.

Tip 2: Hvis du er opdateret på de seneste nyheder, løber du sjældent tør for politiske samtaleemner.

Religion

Dette emne skal ligeledes behandles med forsigtighed, ja største forsigtighed, men et spørgsmål som ”Hvordan har du det med religion?” generer ingen og afslører samtidigt, om emnet er velvalgt.

Sport

Sport hører også til de gode samtaleemner, forudsat at I begge interesserer jer for den samme sportsgren – og klub. Det sidste ikke mindst, hvis emnet er fodbold.

Sport er samtidigt det emne, flest ved mest om – tror de – og dermed et hyppigt stridsemne. Jeg vil derfor foreslå, at du introducerer emnet med samme forsigtighed som politik og religion.

Hobbyer

Hobbyer er i almindelighed gode samtaleemner, men det forudsætter ofte, at I deler den samme hobby. Hvis ikke, kan det nemt blive så kedeligt, at du får mere end almindeligt svært ved at se interesseret ud. Prøv derfor, så vidt muligt, at holde dig til hobbyer, herunder interesser, som I begge kan snakke med om.

Hus og have

Hus og have er ligeledes et godt samtaleemne, men her gælder den samme begrænsning som ovenfor nævnt. Dét er kun velegnet i den udstrækning, I begge interesserer jer herfor. En villaejer med stor have og en byboer med en etagelejlighed vil derfor, alt andet lige, gøre klogt i at finde et andet samtaleemne.

Sygdomme

De fleste mennesker vil gerne tale om deres egne skavanker, sygdomme og lidelser. Derfor er det klassiske spørgsmål ”Hvordan går det?” altid et godt åbningsspørgsmål.

Til gengæld er det de færreste, der ønsker at høre om andres helbred. Dit bedste svar på ovennævnte spørgsmål er derfor ”Det går fint!”, eller hvis der spørges til en aktuel sygdom, så en kort rapport krydret med nogle ganske få detaljer.

Familie, venner, bekendte – døde som levende

Som udgangspunkt er din samtalepartners interesse for mennesker, han eller hun ikke kender, direkte

proportional med, hvor spændende disse mennesker er – eller var. Din søn, svoger, nabo, kollega eller bedste ven kan derfor være et udmærket samtaleemne, hvis han har foretaget sig noget helt ekstraordinært, fx overtaget statsministeriet eller krydset Atlanterhavet i et badekar. Men en tur til Canada, et nyt hus eller et brækket ben bør kun bruges som samtaleemne overfor dem, der kender ham godt.

Til gengæld er emnet velvalgt, når det drejer sig om din *samtalepartners* familiemedlemmer eller fælles venner og deres relationer.

Tip: Hvis du brænder for at fortælle om, hvad dine nærmeste har bedrevet, kan du prøve at vinkle det på en interessant, relevant, underholdende eller bevægende måde. Et brækket ben kan på denne måde blive en beretning om, hvor dårligt kommunen gruser, når fortovene er glatte, eller hvor svært det er at holde balancen efter 20 genstande.

Tilsvarende kan en hushandel blive til en snak om, hvordan vi bor i dag kontra for 100 år siden – eller egen bolig kontra lejet bolig. Men hold under alle omstændigheder detaljerne for dig selv.

De fantastiske børn

Mange forældre er overbeviste om, at netop deres børn er noget helt særligt, og den viden vil de naturligt nok gerne dele med andre. Men pas på! Hvis dem, du deler med, er ufrivilligt barnløse, kan det være endog meget trist at høre på, hvor fantastiske børn kan være. Hvis de er frivilligt barnløse, kan det være enormt trættende og ganske uinteressant, og hvis de selv har mindre ”succesfulde” børn, kan det skabe frustrationer eller misundelse.

Det eneste sikre er med andre ord at tie om egne børn eller børnebørn, indtil nogen måske spørger til dem.

Ferieoplevelser

Ferie- og rejseoplevelser kan være udmærkede emner og i særdeleshed, hvis det er din samtalepartners oplevelser. Dine egne oplevelser – og tilhørende bil-leddokumentation – bør du til gengæld være tilbageholdende med. I langt de fleste tilfælde er andre mennesker fuldt ud tilfredse med en ultrakort beretning efterfulgt af et spørgsmål om, hvor og hvordan de selv har ferieret.

Det klassiske spørgsmål ”Havde du en god ferie?” er altså ikke en invitation til et foredrag om rejserute,

hoteller, menuer og seværdigheder. Til gen-gæld kan et specifikt spørgsmål godt dække over en oprigtig interesse for din oplevelse. I så fald vil jeg foreslå, at du først spørger ind til baggrunden for denne interesse. Din beretning om fx Eiffeltårnet skulle jo nødtigt være den samme over for én, der selv har besøgt Paris flere gange og én, der stadig drømmer om at besøge byen for første gang.

Tip: Hvis du gerne vil vise dine feriebilleder frem, så sørg for at sortere dem først. Intet er mere trættende end 10 billeder af samme hotel, tjener, statue eller pool.

Prøv tillige at rangere billederne efter, hvor interessante de måske kan være for andre. Brug fx en skala 1-10 og gem derpå de billeder, du vurderer til en værdi under 5, i en mappe for sig.

Mad og drikke

Da vi alle spiser og drikker dagligt, burde mad og drikke være et ideelt samtaleemne. Men er det nu også det? Hvordan har du det selv med at lytte til en længere, detaljeret beskrivelse af, hvad nogen har indtaget til en familiefest? Hvis du nyder det, er det formentlig, fordi du er mad- eller vinkender, men for

alle andre tror jeg, det er enormt kedsommeligt. En kort beskrivelse er derimod helt ok, og det samme er en snak om det, man netop er sammen om at indtage.

Tip: Hvis du er i tvivl, om din samtalepartner interesserer sig for menuer og vine, så brug evt. denne vending:

- Hvis du ønsker en detaljeret beskrivelse af menu og vine, så sig blot til!

Samtalens indhold generelt

- Tilpasning
- Situationsbestemte tabuer
- Udelelige oplevelser
- Så gik vi da ikke glip af noget!
- Vittigheder

Tilpasning

Uanset dit valg af emne bør du altid tilpasse indholdet til din samtalepartners viden om og interesse for emnet, og hvis du er i tvivl herom så spørg. Spørgsmål som ”Er du interesseret i ...?” eller ”Har du erfaringer med ...?” viser samtidigt, at du er mere opmærksom på din samtalepartners mulige interesse i at høre på dig end dit eget behov for at snakke om et bestemt emne.

Prøv også, om du kan tilpasse dit emnevalg efter tid, sted og stemning. Det emne, der passer fortrinligt til en hyggelig familiesammenkomst, er måske ganske uegnet til firmaets julefrokost, en cykeltur, et tilfældigt møde på gaden eller dobbeltsengen derhjemme.

Vær især opmærksom på, om din samtalepartner måske er hæmmet af andre menneskers mulighed for at lytte med. Hans eller hendes opfattelse af, hvad der hører privatlivet til, er måske meget forskellig fra din.

Situationsbestemte tabuer

Uanset ovennævnte betragtninger kan særlige omstændigheder være afgørende for, om et emne er velvalgt eller ej. En person, der kæmper for at holde kreditorerne fra døren, har måske ikke den helt store lyst til at snakke om økonomi eller andres nyanskaffelser, og den, der netop er fyret fra sit arbejde eller dumpet til eksamen, kan sikkert også finde mere opmuntrende samtaleemner end andres forfremmelser eller succes ved det grønne bord.

Hermed ikke sagt, at sådanne emner behøver at være tabu. Disse mennesker har måske behov for at tale om netop disse emner, men igen: Spørg, hvis du er i tvivl.

Udelelige oplevelser

Hvis du ønsker at dele egne oplevelser med andre, er det selvsagt en god ting at mestre kunsten at fortælle, men det er også vigtigt, at dine oplevelser egner sig til at blive delt. Det kan fx være meget vanskeligt at for-

tælle om en solnedgang, en kulinarisk oplevelse, en koncert, film eller bog på en måde, der stimulerer tilhørernes sanser mere end deres gaberefleks. Og det kan være næsten umuligt at få tilhørerne til at grine af det, man selv fandt vanvittigt morsomt mange år tilbage eller i en kæmpe brandert. Prøv blot at tænke på manden, der cykler ind i en lygtepæl, fordi han kikker efter en dame. Det ser utvivlsomt meget morsomt ud, men der er ikke meget ved at høre om det.

Til gengæld kan den slags oplevelser være vel-valgte i selskab med den eller dem, der selv har haft samme oplevelse eller selv var til stede. Her bør du dog være opmærksom på, om det gælder alle i selskabet eller blot nogle få. Der er intet mere kedeligt end at være tilhører til andre, der snakker om deres fælles oplevelser, skoletid eller barndom.

*De fleste mennesker nyder
at vandre ned af "Mindernes Allé"
— forudsat at det er deres egne minder.*

Så gik vi da ikke glip af noget

For nogle mennesker overskygger ubehaget ved at gå glip af noget evnen til at glæde sig på andres vegne. Disse mennesker vil derfor langt hellere høre om en jævnt kedelig ferie, koncert eller fest end om enestående oplevelser, som de selv gik glip af. De har det tillige bedre med, at dine børn ikke er alt for succesfulde – i forhold til deres egne, og at dit hus, din bil, din partner, din smartphone, din puls og dine drømme ikke er bedre end deres.

Nogle gange kan du kende dem på, at de undlader at spørge ind til andres oplevelser eller nyanskaffelser, selv hvor det ville være meget naturligt at gøre. De vil helst ikke se feriebilleder, og de holder sig ikke tilbage for at tale andres oplevelser eller succes ned og egne op.

Tip: Disse mennesker elsker at høre sætninger som: ”I gik ikke glip af noget.”

Vittigheder

Kan du krydre en samtale med en vittighed, er det oftest en god ting og især, hvis du er opmærksom på følgende:

- Vittigheden skal passe til selskabet og stemningen, både i indhold og i sprogbrug. Dermed kan ironi, sarkasme, sort humor og jokes om menneskets forplantning eller optakt til samme være udelukket, og det samme kan ord, man ikke ville bruge, hvis der var mindre børn til stede.
- Vittigheden skal også forstås af tilhørerne. Den, der ikke fanger pointen, er nemlig mere tilbøjelig til at betragte fortælleren end sig selv som dum eller humørforladt.
- Vittigheden skal have en pointe, der er værd at vente på, og jo længere vittigheden er, des bedre skal pointen være.
- Vittigheden må godt stå alene eller ledsages af en enkelt eller to mere. Derpå bør du overlade ”scenen” til en anden vittigheds-fortæller.

Tip 1: Det kan være fristende at komme fortælleren i forkøbet, såfremt man allerede kender pointen; men lad være! Den ære og glæde tilkommer alene fortælleren, og snupper du den, skal du bestemt ikke påregne at få hans eller hendes sympati.

Fortæl hellere straks, at du kender vittigheden, eller lad som om den også er ny for dig og grin med. Lidt skuespil skader aldrig!

Tip 2: Hvis du har svært ved at huske vittigheder, kan du prøve at benytte husketeknikken kendt som Locus-metoden. Den er særdeles god til vittigheder, der kan huskes på et enkelt eller to nøgleord – og det kan de fleste.

Teknikken bygger på associationer, og fremgangsmåden er denne:

1. Lav en liste med dine nøgleord.
2. Vælg en ”rute”, som du nemt kan forestille dig i din fantasi, fx en tur hen ad den gade, du bor på, eller en runde i din bolig.
3. Dan fantasibilleder, hvor du forbinder de udvalgte nøgleord med steder eller ting på din rute.
4. Repetér dine fantasibilleder nogle få gange og gerne med 1-2 dages mellemrum.
5. Genkald dig din rute, når du vil huske nøgleordene.

Eksempel:

Jeg vil gerne huske fem vittigheder, og nøgleordene for disse vittigheder er:

1) præst på cykel, 2) elefant på skøjter, 3) elsker i klædeskab, 4) betjent i burka og 5) beruset læge.

Som rute vælger jeg min klinik, og de første fem ting på denne rute er et maleri af en hængebro, et samtalebord, en guldplante, en vindueskarm og en flad-skærm.

Det er altså de fem ting, der skal forbindes med nøgleordene, og jo mere fantasifuldt og detaljeret, det gøres, des bedre. Jeg vælger derfor at danne mig følgende billeder:

1) En præst, der cykler på broen på billedet.

2) En elefant, der skøjter rundt på mit samtalebord.

3) En elsker, der gemmer sig i et miniskab bag min guldplante.

4) En betjent i burka, som ligger i min vindueskarm.

5) *En beruset læge, der forsøger at operere min fladskærm for virus.*

Herefter tjekker jeg, om nøgleordene nu også dukker op, når jeg forestiller mig min rute, og hvis nogle af dem skulle mangle, gentager jeg billedannelsen for disse ord, indtil det virker – eller også prøver jeg med nogle nye bindinger.

Hvordan kan du vide, om du har valgt et godt emne?

Ovennævnte punkter er desværre ingen garanti for, at du vælger et godt samtaleemne, og selv om du gør, kan det måske blive for meget af det samme. Som populær samtalepartner bør du derfor være opmærksom på listen herunder. Alle punkter kan være tegn på, at din samtalepartner keder sig, og så gør du klogt i at skifte emne.

- Støtter hovedet med hånden
- Trommer med fingrene
- Vipper med fødderne
- Ser væk fra dig
- Drejer kroppen eller fødderne væk fra dig

- Undlader at nikke anerkendende, når du taler
- Undlader at afspejle din ansigtsmimik, fx at smile, når du smiler
- Undlader at stille uddybende spørgsmål eller kommentere det sagte
- Undlader at benytte understøttende udråbsord som ja, av, ih, åh, wow, såhhh, hmmm og uhh
- Skifter til et andet emne
- Kikker på uret – eller sin smartphone
- Undertrykker et gab
- Forlader lokalet ☺

Tip: Selv om de nævnte tegn ikke viser sig, kan det nogle gange være klogt at stille sig selv dette enkle spørgsmål:

- Ville jeg selv finde det interessant, relevant, underholdende eller bevægende, hvis han eller hun fortalte mig noget lignende?

Samtalens form

Det kendetegnende for en god samtale er som ovenfor nævnt, at der tales om ting, som deltagerne finder interessante, relevante, underholdende eller bevægende, men det er lige så afgørende, at der tales på en måde, som hverken trætter, irriterer eller sårer nogen – og hvordan undgår man lige det?

Ja, det nemmeste ville jo være at lade din samtalepartner snakke, mens du blot lytter opmærksomt. Det har de fleste det fortrinligt med, og mange vil tilmed opleve det som en god ”samtale”. Til gengæld kan det blive så trættende for dig, at det i sig selv kan påvirke stemningen i negativ retning, og hvis din samtalepartner vælger samme strategi, går samtalen helt i stå.

Den ideelle samtale forudsætter med andre ord to eller flere parter, der skiftevis taler og lytter – uden at trætte, irritere eller søre hinanden.

Aktiv lytning

Eftersom de fleste sætter større pris på en god lytter end en god taler, foreslår jeg, at vi ser på denne disciplin først, herunder:

- Hjælp din samtalepartner i gang
- Afbrydelser
- Anerkendelse
- Emneskift
- Ordkløveri og detaljerytteri
- Acceptér motivet
- Kropssproget
- Undertoner

Hjælp din samtalepartner i gang

Forudsætningen for at lytte opmærksomt er selvsagt, at der er noget at lytte til, og det sørger en god lytter selvfølgelig for, fx ved at benytte tidligere omtalte smalltalk. Med lidt øvelse giver det respons hos selv de mest generte, men ellers vil jeg foreslå, at du øver dig i at fastholde et emne og ikke mindst populære emner som arbejde, ferie, interesser og familie.

Hvis din samtalepartner fx fortæller dig, at han eller hun er revisor, kunne det eventuelt følges op med spørgsmål som:

- *Hvad fik dig til at vælge netop dette arbejde?*
- *Hvordan bliver man egentlig revisor?*
- *Er arbejdet så det, som du forventede?*
- *Hvad skal der til for at blive en god revisor?*
- *Hvad er du mest henholdsvis mindst glad for i dit arbejde?*
- *Hvad ville du have valgt, såfremt du ikke skulle være revisor?*
- *Hvad drømte du om at blive, da du var barn?*
- *Hvad er din drøm i dag?*
- *Hvad er fremtiden for branchen – og for dig?*
- *Kunne du tænke dig en dag at starte som selvstændig?*

På tilsvarende vis kan de øvrige emner uddybes med en række spørgsmål, som du om nødvendigt har lært udenad. Men pas på ikke at stille spørgsmålene, som en dydborende journalist ville gøre det. Dét vil

nogle mennesker ganske givet opleve som anmassende, og dét bryder med idéen om en dialog – frem for en monolog.

Vær i det hele taget opmærksom på denne form for dialog fx ved at kommentere nogle af svarene med egne data eller oplevelser. MEN kun "nogle". Det er stadig din samtalepartner, der skal føle sig i centrum – og interessant.

Tip: Hvis du finder det vanskeligt at indlede en samtale, især med fremmede, kan du med fordel øve dig i selskab med børn. Over for dem er angsten for at dumme sig mindre, og skulle det alligevel ske, er konsekvenserne til at overse.

Afbrydelser

Aktiv lytning og afbrydelser går meget dårligt hånd i hånd. Afbrydelser er i det hele taget ikke forenelige med ønsket om at være eller blive populær. Dybest set svarer en afbrydelse jo til, at du beder din samtalepartner tie stille, mens du fortæller noget, der er langt mere spændende end det, han eller hun er ved at fortælle. Dét bliver man ikke populær på, og helt galt går det, hvis man tvinger afbrydelsen igennem ved at

skrue op for eget stemmeleje. Så svarer det nærmest til at sige ”Hold kæft, for nu vil jeg tale!”

Der findes dog enkelte acceptable afbrydelser, nemlig disse:

- Afbrydelser, der støtter op om det, samtalepartneren fortæller. Enten som uddybende spørgsmål eller korte, understøttende kommentarer til det netop sagte. En længere beretning om egne, lignende oplevelser eller erfaringer bør man til gengæld udskyde, til der er en naturlig pause.
- Afbrydelser i form af praktiske spørgsmål som fx ”Ønsker du mere at drikke?” er også acceptable – omend risikable. De kunne jo opfattes som et tegn på, at du slet ikke hører efter, og hvis du tillige spørger andre i selskabet, om de mangler noget, så vil det ganske givet blive opfattet på denne måde.
- Afbrydelser på grund af mindre børn, forudsat at afbrydelserne er ultrakorte og nødvendige.
- Afbrydelser hvor alternativet er en lang og kedelig monolog. Det kan ganske vist koste

lidt på popularitetskontoen, men det gør det også, hvis du i stedet falder i søvn.

- Afbrydelser i selskaber, hvor det er normen frem for undtagelsen.

Anerkendelse

Selv om du ikke afbryder midt i en sætning, så kan din afbrydelse være meget upassende. Det gælder fx, når din samtalepartner har sagt noget tænksomt, sjovt eller følsomt, som vedkommende forventer en reaktion på. I de situationer er det bedst at tie, indtil de anerkendende blikke, grin eller sympati er modtaget. En kort pause viser tillige, at du er opmærksom på det, din samtalepartner siger, frem for det du selv vil sige, så snart chancen byder sig.

Vær især påpasselig, når nogen fortæller dig om deres sygdomme eller tab af nærtstående. Så er det højst tvivlsomt, at de straks derpå ønsker at høre om dine sygdomme eller personlige tab.

Emneskift

Et pludseligt emneskift til noget ganske andet er lige så upassende som en afbrydelse.

Eksempel:

A: Nu må de snart gøre noget ved parkeringsproblemerne her i byen. Forleden måtte jeg helt ud til Føtex for at finde en ledig plads.

B: Dét har de ellers sådan et godt tilbud på vinterfrakker. Jeg så en, der var sat ned med 40 %, og så var det lige min yndlingsfarve. Skal vi ikke tage ud og se på den?

Sidstnævnte B kunne lige så godt have sagt ”Hvad rager dine parkeringsproblemer mig? Jeg ønsker en ny frakke.” Men B kunne også have valgt at acceptere udgangspunktet, parkeringsproblemer, og derpå drejet samtalen over på vinterfrakkerne:

- Ja, du har ret. Det er et stort problem, og jeg ved ikke, hvad man kan gøre ved det. Men ellers var P-pladsen ved Føtex da ikke den værste. De har ofte nogle gode tilbud. I øjeblikket kan man blandt andet købe billige vinterfrakker.

Det ville ganske givet skabe en bedre stemning, men allerbedst ville det have været at acceptere parkeringsproblemet som et samtaleemne:

- Ja, du har ret. Det er et stort problem, og jeg ved ikke, hvad man kan gøre ved det. Har du nogen forslag?

Tip: Hvis du gerne vil drøfte et andet emne, så brug eventuelt vendingen ”Det minder mig om ..., men det kan vi altid vende tilbage til.”

Dermed giver du din samtalepartner valget mellem at fortsætte i samme spor eller at tage hensyn til din her-og-nu-interesse.

Ordkløveri og detaljerytteri

Et emneskift kan også forekomme uden at skifte det overordnede emne. Det sker, når nogen afbryder for at diskutere 1) betydningen eller udtalen af et anvendt ord eller 2) rigtigheden af en, i denne sammenhæng, ligegyldig detalje.

Det første er kendt som ”ordkløveri”, det sidste som ”detaljerytteri”, og begge dele skal bruges med største forsigtighed – hvis man vil bevare populariteten.

Tip 1: Hvis du vil korrigere en udtale eller et faktum for at beskytte din samtalepartner mod at ”dumme” sig over for andre, så vent til der er en naturlig pause – eller en anden sammenkomst.

Tip 2: Det bedste forsvar mod ordkløvere og detaljeryttere er at give dem ubetinget ret. Dermed gør du dem glade, I kommer videre med "hovedemnet", og inderst inde kan du fortsat tro det, *du* vil.

Acceptér motivet

Selv om du undlader at afbryde og holder dig til emnet, er der stadig grund til forsigtighed. Den, der har valgt emnet, har jo sine grunde til netop dette valg, og hvis du ikke accepterer dem, kan det nemt koste på popularitetskontoen.

Prøv blot at sammenligne kommentarerne fra A og B i eksemplerne herunder. I dem vælger A sin egen tilgang til emnet, mens B accepterer det underliggende motiv, nemlig: "Jeg vil gerne dele en glæde med dig."

- Jeg havde en pragtfuld uge i Tyrkiet her i sommer.

A: Ja den slags turiststeder gider jeg ikke, så jeg tog tre uger til Kina.

B: Ja, Tyrkiet er bestemt et dejligt ferieland. Hvor boede du?

- Vi nyder vores lille campingvogn hver eneste sommer.

A: Så skulle I købe en autocamper som vores. Den er langt nemmere at komme rundt med.

B: Det forstår jeg godt. Det er så meget nemmere end med et telt.

- Med min sidste lønforhøjelse tjener jeg nu 50.000 om måneden.

A: Ja, det kunne jeg slet ikke leve for!

B: Tillykke med lønforhøjelsen. Så må firmaet jo være glad for dig.

- Min datter er netop blevet færdig som sygeplejerske.

A: Så vil hun vel fortsætte, så hun kan blive læge ligesom vores søn.

B: Det skal hun nok blive glad for. Det er en rigtig god uddannelse.

- Jeg har for første gang klaret at løbe fem kilometer i et stræk.

A: Det gjorde jeg allerede, da jeg var 11 år gammel.

B: Godt gjort! Hvordan havde benene det bagefter?

- Jeg var heldig at købe et rækkehus tæt ved min arbejdsplads.

A: Ja, da foretrækker jeg et fritliggende hus. Selv om det er længere væk.

B: Det var da heldigt. Så sparer du en masse transporttid.

- Det tager næsten en time at køre rundt om mine marker.

A: Ja, sådan en gammel bil har jeg også haft en gang.

B: Ja, du har gjort det ganske godt.

Tip: Vær altid opmærksom på din samtalepartners motiver. Her var det ønsket om at dele en glæde, andre gange er det måske ønsket om at dele en bekymring, en sorg, en nyhed eller et problem.

Kropssproget

Det hjælper ikke meget, at du lytter til din samtalepartner, hvis dit kropssprog på alle måder viser, at du keder dig bravt eller tænker på noget helt andet. Det gør det blandt andet, når du udviser et eller flere af de tegn, jeg nævnte overfor under ”Mulige emner”; altså når du:

- Støtter hovedet med hånden.
- Trommer med fingrene.
- Vipper med fødderne.
- Ser væk.
- Drejer kroppen eller fødderne væk.
- Undlader at nikke anerkendende til det, der bliver sagt.
- Undlader at afspejle samtalepartnerens ansigtsmimik.
- Undlader at benytte understøttende udråbsord som ja, av, ih, åh, wow, såhhh, hmmm og uhh.
- Kikker på uret – eller din smartphone.
- Gaber.

Vær især opmærksom på øjenkontakt med din samtalepartner. Uden dén er det nærliggende at tro, at dine tanker er et helt andet sted. Vær også opmærksom på de medlevende signaler, du kan sende med mimik og udråbsord. De vil normalt ophøre, når eller hvis du begynder at tænke på noget andet, fx hvad du selv vil sige, når det bliver din tur.

Tip 1: Hvis du føler det ubehageligt med direkte øjenkontakt, kan du med fordel fokusere på området mellem din samtalepartners øjenbryn. Det virker mindre ”konfronterende”, og han eller hun bemærker næppe forskellen.

Tip 2: Væn dig til at ignorere din smartphone under en samtale. Selv det flygtige kig på en indkommen besked kan nemt opfattes som en nedprioritering af din samtalepartner. I værste fald vil han eller hun opfatte det på linje med, at du pludselig tager et hurtigt kig i en medbragt avis.

Undertoner

Ovennævnte opmærksomhed er tillige vigtig for at kunne aflæse din samtalepartners kropssprog og dermed om det, du hører, nu også stemmer overens med det, han eller hun virkelig mener. Et lille smil eller et

glimt i øjet kunne fx afsløre, at det sagte var vildt overdrevet eller ironisk ment. Og en hånd foran munden kunne tyde på, at det sagte er hemmeligt eller ikke helt troværdigt.

Kropssproget er tillige en god indikator for, hvad din samtalepartner mener om dine kommentarer eller spørgsmål og dermed, om du bør ændre strategi eller talemåde.

Vær også opmærksom på kropssproget som humørbarometer. Der er selvsagt emner såvel som kommentarer, der passer bedst eller udelukkende til et godt humør – og modsat.

Tip: Der findes et væld af bøger om kroppens eget sprog. En af de bedre er efter min mening Allan Peases bog: ”Kroppens sprog og signaler”. Udgivet på Lindhardt og Ringhof.

Ordet er dit

Hvad enten du stiller spørgsmål, kommenterer eller fortæller, står og falder din popularitet med, at du gør det uden at trætte, irritere eller såre din samtalepartner eller andre i selskabet. Jeg foreslår derfor, at du især er opmærksom på følgende punkter:

- Involvér alle
- Undgå ligegyldige detaljer
- Spring selvfølgeligheder og alment kendt viden over
- Undgå pral og snobberi
- Undgå ethvert skænderi

Involvér alle

Når du taler i et selskab, bør du jævnligt se på hver enkelt af dem, der lytter – inklusive din eventuelle partner. Dermed får alle oplevelsen af at være i direkte dialog med dig, og du får muligheden for at vurdere, om nogen af dem ønsker at kommentere det sagte – eller om de keder sig brødt.

I selskab med flere – såvel som på tomandshånd – bør du under alle omstændigheder prøve at trække andre ind i samtalen; fx ved at spørge, hvad de mener om emnet, eller om de selv har oplevet noget lignende.

Undgå ligegyldige detaljer

Der er vist ikke noget, der trætter så meget som et væld af ligegyldige informationer. Hvem har fx brug for at vide, hvornår og hvordan du kom frem til en butik, hvis din virkelige hensigt er at fortælle, at du gjorde en god handel? Og hvem gider høre på, at du gennemroder din hukommelse for at komme frem til de helt rigtige data, hvis disse oplysninger er helt og aldeles irrelevante for din fortælling?

Prøv blot at sammenligne nedenstående tre beretninger om den samme hændelse. Hvilken af dem foretrækker du og hvorfor?

1) En af de første gange vi var på Tenerife; jeg tror det var i 87, eller var det i 88? Ja, det var det vist. Vi havde lige skiftet Volvoen ud med den nye Audi, den med den runde bagsmæk; så det må have været i 88. Da boede vi på sådant et hyggeligt hotel lige ned til vandet. Jeg tror, det hed Hotel Casablanca eller noget i den retning. Ja, Rural Casablanca hed det vist.

Nå, det er jo også lige meget, men ved du, hvem jeg mødte nede ved poolen, tredje gang jeg benyttede den? Min nabo Lise Thomsen. Hende med den lille hund Futte. Er verden ikke lille?

2) Hvor er verden dog lille. Jeg sad engang ved en pool på Tenerife, langt væk fra turiststrandene, og tænkte på, hvor dejligt det var med en uge væk fra Danmark og alt, hvad der er dansk. Men så hørte jeg pludseligt få meter fra, hvor jeg sad, en stemme med fynsk accent bestille en Carlsberg, og hvem tror du, jeg så, da jeg vendte mig om? Min nærmeste nabo.

3) Tænk sig: Jeg mødte engang min nærmeste nabo på et hotel på Tenerife. Er verden ikke lille?

Jeg gætter på, de fleste foretrækker version 2. Her er detaljerne med til at beskrive stemningen og dermed den store overraskelse. Der er heller ikke for mange af dem, og hvis nogen skulle ønske at vide mere om tid og sted, er det op til dem at spørge.

Tip 1: Gør dine beretninger nærværende lige fra begyndelsen. I version 2 begynder taleren fx med at konstatere noget, vi alle kender til, og alle kan give eksempler på. Konstateringen af at verden er lille, sætter med andre ord nogle hjernevindinger i gang

hos lytterne og med det også lysten til at høre mere – eller selv bidrage med egne oplevelser af samme eller lignende slags.

Tip 2: Hvis du selv beretter som i version 1, kan du prøve at gennemgå dine kommende samtaler for overflødige detaljer og notere dem på et stykke papir. Den proces vil hjælpe dig med at få fokus på problemet – og dermed undgå det.

Jo længere din beretning er, des mere relevant, interessant, underholdende eller bevægende bør den være.

Undgå selvfølgeligheder og kendt viden

Lige så trættende som de ligegyldige detaljer kan være, lige så trættende eller irriterende er det at blive belært om ting, man allerede ved.

Lad mig illustrere dette med et eksempel, jeg selv har oplevet. Det hændte under en samtale om prisen på et givent produkt. Her begyndte en herre, på bedste skolelærerfacon, at belære mig detaljeret om det selvfølgelig, at det i et liberalt samfund er udbud og ef-

terspørgsel, der bestemmer prisen på en vare. Han insisterede endda på at tegne kurver for mig, og dét selv om jeg gjorde ham opmærksom på, at jeg allerede var bekendt med denne mekanisme. Ja, jeg fortalte ham sågar, at jeg engang havde studeret markedsøkonomi, men intet hjalp. Han fortsatte, indtil det hele var skåret ud i både pap og papir – og dét blev han ikke populær på.

Tip: Vurder din samtalepartners baggrundsviden, inden du påtager dig rollen som ”skolelærer”. Og hvis du er i tvivl, så spørg hellere, om vedkommende er bekendt med det aktuelle emne.

Undgå pral og snobberi

I kommentarerne under ”Acceptér motivet” var der en god portion pral i A’s kommentarer, og den slags bliver man bestemt heller ikke populær på. I den henseende har Danmarks mest respekterede og citerede lov, Janteloven, sat sit præg på os alle. Vi skal ikke tro, vi er noget, og da slet ikke mere end andre.

Det betyder dog ikke, at du nødvendigvis skal tie om dig selv, dine mange gode egenskaber, dit flotte hus eller dine venner højt på strå. Du skal blot fortælle om det på den ”rigtige” måde, og det vil i denne henseende sige ”på en beskeden måde”.

Der er fx en verden til forskel på disse to udsagn:

- Takket være min høje intelligens har jeg tjent så meget, at jeg nu bor i det største hus på Strandvejen.

- Jeg var heldig at vælge en branche, hvor lønnen er meget god. Derfor er det lykkedes mig at købe mit drømmehus på Strandvejen.

Det første udsagn vil med stor sandsynlighed give din samtalepartner kvalme. Det sidste kan i bedste fald vække hans eller hendes beundring. Der er derfor god grund til enten at tie eller at formulere sig på en beskeden måde. Måske kan du finde inspiration i forslagene herunder:

Hvis du besidder en toppost:

- Skæbnen har været ganske flink ved mig. Derfor sidder jeg nu på en spændende og indflydelsesrig post.

Hvis du er velhavende:

- Jeg var heldig at arve min fars flid. Derfor er det gået mig økonomisk godt.

Hvis du er en god leder:

- Jeg får ofte at vide, at jeg har godt styr på tropperne.

Hvis du har en fin eksamen:

- Jeg har altid haft nemt ved at huske, og det hjalp mig til et højt gennemsnit.

Hvis du er en dygtig kunstner:

- Jeg har altid været nervøs ved at udstille mine værker, kritikerne kan jo være hårde. Men indtil nu har jeg kun fået fine anmeldelser – heldigvis!

Hvis du plejer omgang med en kendt person:

- Ved et tilfælde kom jeg til at kende ... Så vi ses en gang imellem.

Hvis dine børn læser på universitetet:

- Jeg har altid forsøgt at motivere mine børn til at få en bedre uddannelse, end jeg selv fik. Og det er åbenbart lykkedes, for i dag læser de alle på universitetet.

Hvis dine børn er meget smukke:

- Jeg hører tit, at jeg har nogle smukke børn – takket være min kone!

Og hvis du er meget populær:

- Jeg var heldig at falde over en bog om, hvordan man bliver populær!

Statussymboler

Brug eller fremvisning af statussymboler kan også opleves som pral, og her er det ikke så nemt at fremtræde på en beskeden måde. Hvordan kører man fx rundt i en Rolls-Royce på en beskeden måde? En beretning om, at man har arvet den, vil utvivlsomt hjælpe, men hvis det ikke passer, er det med risiko for at blive afsløret – og hvor populært er det mon?

Et meget dyrt smykke, kunstværk eller klenodie kan ligeledes volde problemer og mest af alt, hvis det vises frem på en måde, der lugter af, at det er anskaffet for at bryde Janteloven.

I de fleste tilfælde vil det formentlig hjælpe at lægge afstand til statusværdien. Der er fx stor forskel på at præsentere et kostbart maleri som noget, man bare måtte have – uanset pris, frem for som en investering, man forventer at tjene x antal kroner på. Det første indikerer en kærlighed til kunst, det sidste en kærlighed til penge – eller prestige.

I nogle tilfælde kan det tillige hjælpe at være lidt forudseende. Hvis ejeren af den dyre Rolls-Royce fx parkerer, hvor så mange som muligt kan se bilen, er der ganske givet mange, der vil tænke ”blær”. Og det vil de måske også tænke, hvis damen med den dyreste pels beholder pelsen på længere end de øvrige tilstedeværende, eller hvis bodybuilderen er den første til at smide overtøjet på en varm sommerdag.

OBS: Set fra en popularitetsvinkel er det største problem ved pral, at pralhalsen selv aldrig eller yderst sjældent hører, hvad andre virkelig synes om hans eller hendes ”blær”. Den slags taler man først om, når vedkommende har forladt selskabet.

Undgå ethvert skænderi

Der er som bekendt ingen, der bliver populær på at starte et skænderi, men selv en mindre uoverensstemmelse kan også give ridser i populariteten. Især hvis uenigheden vedrører emner af stor betydning for én af samtalepartnerne.

Jeg foreslår derfor, at du overvejer nedenstående betragtninger som et muligt middel mod, at en meningsudveksling udvikler sig til en strid.

Forudsætningerne for et skænderi

Et skænderi forudsætter som minimum to ting: 1) en uenighed og 2) viljen til at forsvare egen mening, om nødvendigt med (verbale) personangreb.

Dermed er der også to måder at undgå skænderiet på: 1) at fjerne uenigheden og 2) at fjerne kampgejsten hos blot én af parterne.

Fjern uenigheden

Her er der igen to muligheder: 1) at du ændrer din egen mening og 2) at du ændrer din modparts mening – uden ”kamp”.

Din egen mening

Din egen mening kan du måske ændre ved at søge ny eller supplerende viden om det, I er uenige om. Dét kan eventuelt klares på stedet med blot en enkel søgning på Google eller et spørgsmål til din samtalepartner eller andre tilstedeværende.

En anden mulighed er at stille dig ekstra kritisk over for det grundlag, du bygger din mening på. Hvor har du fx den viden fra, og hvor sikker kan du være på, at den (stadig) er rigtig? Måske har din kilde været fordomsfuld, inkompetent eller forældet.

En tredje mulighed er at argumentere imod dig selv. Derved opdager du muligvis nogle svagheder i din argumentation, og det kan alt andet lige gøre det lettere at tage afsked med den nu ”fejlbehæftede” mening. Denne mulighed gør det samtidigt nemmere at forstå din ”modpart” og dermed hans eller hendes bevæggrunde.

Modpartens mening

At ændre modpartens mening er straks sværere, men det kan måske lykkes ved at præsentere ham eller hende for ny viden – og meget gerne med tilhørende dokumentation eller henvisning til troværdig kilde.

Et spørgsmål om, hvordan vedkommende er nået frem til den aktuelle mening, herunder hvilke kilder han eller hun bygger den på, kan også åbne for en ny

meningsdannelse. Især hvis spørgsmålet stilles på den ”rigtige” måde. Der er fx stor forskel på et spørgsmål som ”Hvordan er du *egentlig* kommet frem til den konklusion?” og ”Hvordan er *du* dog kommet frem til den konklusion?”

Det første indikerer en oprigtig nysgerrighed; det sidste en forbavselse over, at nogen kan nå til en så tåbelig konklusion.

Under alle omstændigheder er det klogt at give din ”modpart” delvist ret, inden du fremfører din mening. Det mindsker hans eller hendes ønske om at tryne dig, og det gør samtidigt vedkommende mere åben over for dine argumenter. Brug eventuelt vendinger som: ”Det kan jeg godt se noget rigtigt i, men ...”, ”Det lyder fornuftigt, men ...” og ”Du har ret, men ...”.

OBS: Der findes meninger, der ikke egner sig til at blive ændret med ny viden eller rationelle argumenter, og der findes meninger så værdifulde for dem, der har dem, at det er bedst blot at acceptere dem for det, de er. Det gælder fx meninger om et tidligere eller et evigt liv, meninger om en måske tvivlsom behandlingsform, meninger om den bedste politiske ideologi og meninger om, at ens børn er langt bedre end andres børn – selv om sandheden synes at være en helt anden.

Apropos værdifulde meninger..

Midt i en stor skov, langt væk fra alfarvej, boede engang en far med sin datter. Det havde de gjort i mange år og til stor, gensidig glæde. Faren glædede sig over datterens utrolige skønhed, og datteren glædede sig over farens store talent for at spille violin.

Når dagens pligter var overstået, kunne faren således tilbringe hele aftenen med at spille violin og nyde synet af sin smukke datter, mens hun beundrede sit eget spejlbillede og tonerne fra farens violin.

Den slags aftener var der mange af, men en aften, mens stormen sled i trætoppene, blev idyllen afbrudt af hårde bankelyde på døren. Dét havde de ikke oplevet før, så i stedet for at åbne døren spurgte faren forsigtigt:

- Hvem er det?

- Det er "sandheden", lød svaret.

- Sandheden!! Hvad vil du?

- Jeg kommer for at fortælle dig, at dine evner som violinist er yderst beskedne, og at din datters udseende er ganske ordinært.

Derpå blev der stille, helt stille. Sandheden var åbenbart gået sin vej, og faren havde sluppet violinen. Med ét var hans lyst til at spille forsvundet. Fra datte-

ren kom der heller ingen lyd. Hun stirrede tavst på den ordinære pige i spejlet.

Dagen efter blev violinen og spejlet lagt op på loftet, og dér forblev de – sammen med glæden.

Fjern kampgejsten

Den anden mulighed for at undgå skænderi, at fjerne kampgejsten, byder også på to muligheder: 1) at du arbejder med dig selv og 2) at du undgår at provokere din modpart.

Arbejd med dig selv

At arbejde med dig selv betyder i denne sammenhæng at stille dig selv spørgsmål som: ”Hvor meget betyder det egentlig for mig, om jeg får ret?” ”Er det nok til, at jeg vil risikere den gode stemning, måske endda et venskab?” Og hvis ”ja” til det sidste: ”Hvor stor er chancen så for, at jeg kan overbevise min modpart om, at jeg har ret?”

Af disse tre spørgsmål er det sidste nok det nemmeste at besvare. Chancen er omtrent nul, hvis det sker under et skænderi. Der er nemlig ingen, der ønsker at blive omvendt mod deres vilje, og selv om de udadtil

skulle foregive at være omvendt, så er det meget langt fra sikkert, at de også er det inderst inde.

En mulig ”sejr” i et skænderi kan derfor ikke bruges til meget andet end at stimulere dit ego – på bekostning af din popularitet.

Undgå at provokere

Den anden mulighed, at undgå provokationer, er på mange måder den nemmeste. Det mest provokerende er nemlig oplevelsen af, at du ikke respekterer din samtalepartners mening, og den oplevelse kan du undgå ved blot at formulere dig på en ”blød” måde.

Der er således stor forskel på følgende to udsagn:

*- Kvindernes plads er i hjemmet, når børnene er små.
Basta!*

- Jeg kan godt se nogle fordele ved, at en af forældrene, fx kvinden, bliver hjemme, mens børnene er små.

Det første udsagn levner ikke plads til andres meninger, og det vil helt sikkert få nogle op i det røde felt. Det sidste er derimod en åben invitation til at diskutere forældrenes roller, mens børnene er små.

Der er ligeledes stor forskel på skråsikre åbninger som fx:

- *Det er sådan ...*
- *Det er bevist ...*
- *Jeg ved ...*
- *Eksperterne siger ...*

- og bløde vendinger som disse:

- *Som jeg husker det, så er ...*
- *De oplysninger, jeg har, tyder på, at ...*
- *Kunne det tænkes, at ...*
- *Jeg er tilbøjelig til at tro ..., men måske tager jeg fejl.*
- *Måske kunne vi undersøge det nærmere i fællesskab.*

De første er helt afvisende over for andres meninger om samme emne, og de indeholder tillige en god del pral med egen viden. De sidste viser derimod ydmyghed, fleksibilitet og imødekommenhed.

Gå altid efter "bolden", aldrig manden

En anden ting, der kan provokere, er personangreb, hvilket i denne sammenhæng vil sige, at du går efter "manden" frem for "bolden".

Det burde dog være nemt at undgå – og alligevel. "Manden" kan nemlig rammes på mange måder, og nogle synes mere uskyldige end andre. Tag fx en udtalelse som "Dét er du da for klog til at mene." og "Dét tror jeg ikke, du virkelig mener."

Disse udtalelser kan godt lyde som en kompliment, nemlig: "Du er klog nok; men det, du siger, er for dumt." Men de kan også fortolkes som: "Din hjerne er åbenbart ikke så god, som jeg troede.", og så er komplimenten straks mere tvivlsom.

I samme kategori er udsagn som "Hvordan kan du dog mene det?" og "Er det virkelig din ærlige mening?" De kan begge oversættes til "Jeg troede, du var klogere."

De værste "spark" er dog hånletter over andres meninger, begrænsede viden eller sproglige kunnen. Dét bliver man ikke populær på. Slet ikke!

*Der skal to til et skænderi,
men én er nok til at undgå det.*

Hvorfor mener vi egentlig det, vi gør?

Alt andet lige er det nemmere at ændre egne meninger såvel som at acceptere andres, hvis vi ser på meninger som noget dynamisk frem for statisk.

Nogle gange ændres de ved en tilfældighed, så som egen oplevelse af arbejdsløshed, skilsmisse, hospitalsindlæggelse eller vold. Det er fx den slags oplevelser, der kan få moderen til en voldtaget pige til at forlange en ganske hård straf over gerningsmanden, mens moderen til gerningsmanden mener, han skal frifindes eller nøjes med en betinget straf. Pigen var nok selv ude om det!

Andre gange skyldes ændringerne, at vi adopterer meninger fra (nye) venner, bekendte, idoler og meningsdannere, herunder nyhedsmedier.

Og atter andre gange skyldes det, at vi får ny viden om et emne. Det er således ny viden, der får mange til at skifte mening igen og igen i nedenstående eksempel. Prøv blot at teste dig selv ved at dømme eller frikende den omtalte dreng – inden du læser næste sætning.

En 13-årig dreng snupper et stykke brød i en bagerforretning og stikker af med det.

Straffes eller frikendes?

Drengen havde ikke fået mad i to døgn, fordi moderen uventet var kommet på sygehuset.

Straffes eller frikendes?

Moderen havde dog forinden givet ham penge til at købe mad for.

Straffes eller frikendes?

Men dem havde nogle andre drenge stjålet fra ham,

Straffes eller frikendes?

... fordi han tidligere havde stjålet en cykel fra dem.

Straffes eller frikendes?

Det skyldtes dog, at drengen fejlagtigt troede, at det var hans brors cykel, der netop var blevet stjålet.

Straffes eller frikendes?

Nuvel, dette eksempel er fri fantasi, men lignende eksempler kunne jo også konstrueres med fakta om fx konflikten i Mellemøsten, dagpengesystemet, kloning af mennesker, straffen for spirituskørsel, udslip af CO2 eller genmanipulering af fødevarer.

Kan vi tro på det, vi tror, vi ved?

De meninger, vi møder eller selv forsvare, er med andre ord stærkt påvirkede af den viden, vi besidder, men hvor meget kan vi egentlig stole på den viden? Kan vi overhovedet huske, hvor vi har den fra, og hvis ja, hvilken holdning havde denne kilde til emnet? Det er jo ikke nogen hemmelighed, at objektiv information er en yderst sjælden vare. Selv den mest neutrale avis eller tv-kanal er således nødt til at vælge mellem de mange og ofte uenige eksperter, der gerne giver deres mening til kende.

Læg dertil, at informationerne tillige skal passere vores eget ”filter” for at blive accepteret. De informationer, der ikke stemmer overens med vores overbevisninger eller fordomme, bliver derved nemt nedprioriteret, fordrejet eller blot ”glemt”, mens de, der støtter dem, passerer ukritisk.

Og endelig som den måske største fejlkilde: informationerne skal lagres i vores hjerne. Dermed er der endnu tre mulige ”fejlkilder”, nemlig: 1) Hvor nøjagtigt bliver informationerne lagret? 2) Hvor meget fordrejes eller udviskes de, mens vi opbevarer dem? og 3) Hvor skrappe er vi til at genfinde dem, når vi skal bruge dem?

Alt dette taget i betragtning kunne det jo godt være, at vores samtalepartners erindringer og meninger er

lige så gode eller dårlige som vores egne – og hvorfor så ikke acceptere dem som mindst ligeværdige?

Tip: Væn dig til at være særdeles kritisk over for de mange informationer, du møder i den daglige nyhedsstrøm. Overskrifter som ”Ny forskning viser, at ...” bør således mødes med spørgsmål som:

- Hvem har udført denne forskning og hvorfor?
- Hvilke kvalifikationer har de?
- Hvordan kom de frem til dette resultat?
- Er der anden forskning, som viser noget andet?
- Hvem har finansieret forskningen og hvorfor?
- Hvor har nyhedskilden sine oplysninger fra?
- Hvad er kildens egen holdning til emnet og resultatet?

Skulle du ikke lære andet fra denne bog end at betvivle dine egne holdninger og meninger, så er det ikke så ringe endda.

Samtalens afslutning

Hvornår er nok nok?

Uanset hvor populær du måtte blive som samtalepartner, så risikerer du at blive én af dem, man undgår, hvis du ”klæber”. Det vil i denne sammenhæng sige, at du fortsætter samtalen, selv om det er meget sent, selv om stedet er upassende, selv om din samtalepartner har travlt med andre ting, og selv om hans eller hendes kropssprog tydeligt viser, at det er tid til at afslutte samtalen.

Hvis denne beskrivelse passer på dig, bør du være ekstra opmærksom på det kropssprog, der viser at din samtalepartner keder sig. Vær især opmærksom på, om han eller hun drejer kroppen bort fra dig eller kikker på uret, og trøst dig med, at det også kan være et tegn på travlhed eller fysisk træthed.

Når andre klæber til dig

Hvis andre klæber til dig, kan du selv benytte kropssproget fx ved at indtage en positur, der viser at du skal videre. Du kan endvidere benytte faste vendinger a la disse:

- *Nåh, vi skal jo også videre ...*
- *Lad os mødes en anden dag ...*
- *Det var hyggeligt at snakke med dig, men nu kalder pligterne ...*
- *Jeg ville gerne fortsætte snakken, men jeg skal desværre nå et par andre ting.*

Afslutning

I indledningen til denne bog udråbte jeg vores passivitet over for brud med god samtaleskik som den måske største hindring for en bedre samtalekultur, så hvorfor ikke afslutte bogen med nogle forslag til at imødegå denne hindring?

- Anbefal bogen på de sociale medier. Den findes også som papirbog.
- Lær dine børn om god samtaleskik.
- Send forslag til forbedringer af denne bog til adressen nedenfor. Jeg takker på forhånd!
- Overvej nøje, om du måske kunne ”hjælpe” venner og bekendte, der ødelægger den gode samtale. Benyt eventuelt modellen på næste side.

Forlaget OSEA

Pjentedamsgade 7 B, 5000 Odense C.

E-mailadresse: postmaster@osea.dk.

Model for konstruktiv kritik

1) Vær positiv om det I har sammen, fx med åbninger som disse:

- Jeg nyder at snakke med dig ...*
- Jeg er meget glad for vores samtaler ...*
- Det er altid hyggeligt at snakke med dig ...*

2) Begrund, hvorfor du fremsætter din kritik. Begynd gerne med et ”men”.

... men jeg vil nyde det endnu mere, hvis ...
... men der er en lille ting, som går mig på. Jeg synes,
at ...

3) Påpeg problemet, fx: Jeg ville nyde vores samtaler endnu mere, hvis ...

... du ville lade mig komme lidt mere til orde.
... du ville undlade at afbryde mig så meget.
... vi kunne holde os til ét emne ad gangen.
... du ville respektere mine meninger (lidt mere).
... du ville undlade at bruge så mange fremmedord.
... vi kunne tale om noget, som vi begge kender til.

- 4) Afslut med på forhånd at takke for ethvert forsøg på at imødekomme dit ønske.
- 5) Ros ethvert vellykket forsøg.

*Tusind tak for din opmærksomhed
kære læser og god vind fremover!*

De bedste hilsener fra

Torben Madsen

Efterskrift

Hvis du nu skulle mene, at du allerede har læst noget, der minder om denne bog, så har du formentlig ret. I 1918 skrev Emma Gad sin berømte bog ”Takt og Tone”, og her anfører hun følgende om ”Snakkelyst”:

Alle Mennesker taler mere, end de selv tror, og det er derfor en udbredt Overtro, at Andre idelig falder dem i Talen for selv at komme til at tale. Eller rettere sagt – det er ingen Overtro.

Den meste Samtale bestaar af en ivrig Kamp om at føre Ordet alene. Hvis De derfor ønsker at blive betragtet som et usædvanlig sympatisk og taktfuldt Menneske, saa væn Dem til paa det Punkt at resignere og lade de Andre snakke.

Hør med tilsyneladende Interesse paa endeløse Udviklinger og fremfør ikke Deres egne beskedne Betragtninger, før De er sikker paa, at den Anden er løbet træt. De vil herved erhverve Dem særligt Ry for en aarvaagen og intelligent Forstaaelse af Andres Intelligens.

Forudsæt ikke, at Den, med hvem De taler, interesserer sig for det samme, som interesserer Dem. Udfind hellere, hvad der ligger den Anden paa Sinde og tal om det.

Forfatteren

Det stod ikke skrevet over min vugge, at jeg skulle være forfatter, og det var bestemt heller ikke min dansklærers forventning. Han mente, jeg var udpræget praktisk begavet og dermed bedst egnet til skolens almene linje.

Måske havde han ret. Der gik i hvert fald lang tid, inden jeg læste en bog alene for fornøjelsens skyld, og det blev pudsigt nok den, der inspirerede mig til at skrive nærværende bog. Bogens titel var: ”Vind Venner – indflydelse og fremgang”, og den blev skrevet i 1936 af en amerikansk forfatter og foredragsholder ved navn Dale Carnegie.

Jeg husker stadig, hvordan bogen optog mig og min iver efter at ”afprøve” den i praksis. Det skete første gang i en togkupé, hvor jeg tilfældigvis kom til at sidde over for en midaldrende dame. Hun fordrev tiden med blot at kikke ud af vinduet, og havde det ikke været for mig – og Dale Carnegie – ville hun nok have fortsat hermed. Men nu valgte hun at se på mig frem for på landskabet, og hun gjorde det ene og alene, fordi jeg begyndte at snakke med hende – og om hende. Jeg stillede hende alle de spørgsmål, som jeg fornemmede, at hun gerne ville besvare. Spørgsmål om hendes rejsemål, hendes familie – især børnene,

hendes karriere, hendes hobbyer, interesser og ønsker for børnene og sig selv. Og efter to timer kunne jeg have skrevet hendes biografi, mens hendes viden om mig kunne stå på bagsiden af et frimærke.

Alligevel takkede hun mig for en rigtig hyggelig "samtale" og ikke nok med det: hun tilbød mig også penge til en pakke tobak.

Det er nu knap 50 år og mange lignende oplevelser siden, og på trods af min dansklærers vurdering er det også 10 bogudgivelser og et par uddannelser siden. Den længste uddannelse som cand. jur. og den seneste som psykoterapeut og hypnotisør.

Endvidere er det mange erfaringer med den menneskelige natur siden. Først og fremmest fra 10 år som sælger til private og nu 30 år som selvstændig psykoterapeut.

Tak!

En stor tak til Bente Munch Jensen, Birger og Birgitte Fredberg, Birgitte Pedersen, Erik Skree, Flemming Madsen, Grethe Skree, Inge Faurby, Peter Olsen og Tut Madsen for kritik, forslag og rettelser.

Af samme forfatter

Oversigten over mine tidligere bøger kan du se på side 8, og herunder kan du se dem, der er kommet til senere.

Sådan bliver du populær

Bogen ”Sådan bliver du populær” er for så vidt en fortsættelse af nærværende bog, og de punkter, jeg har udvidet bogen med, kan du se herunder:

- Førstehåndsindtrykket og hvordan man kan forbedre det.
- Pli til hverdag og til fest samt på de sociale medier.
- Sociale relationer, herunder hvordan man bliver populær som ven, kollega, forældre, samlever, nabo m.m.
- Alt det, der måske gør os upopulære.

Bogen er på 286 sider, og den findes både som papirbog som e-bog og til en vejledende pris på kr. 250 for papirbogen og kr. 100 for e-bogen.

TORBEN MADSEN

Sådan bliver du POPULÆR

VIGTIGT!

Denne bog kan - uden overdrivelse - blive den vigtigste bog i dit liv. Den handler nemlig om andres syn på dig og dermed deres lyst til at møde dig, tale med dig, kende dig, arbejde sammen med dig, bo sammen med dig, sove sammen med dig - og måske elske dig.

Kort sagt: Denne bog handler om din mulige succes - eller fiasko - som medmenneske fra nu af og resten af dit liv. Kan det blive vigtigere?

*En praktisk guide til socialt samvær,
personlig succes - og velvære.*

Osea

TORBEN MADSEN

Sundhedstjek *for* parforhold



*En unik mulighed for at opdage, hvad I
kan gøre for at forbedre jeres forhold.*

Sundhedstjek for parforhold

- er formentlig den bedste hjælp til selvhjælp for par, der lidt efter lidt begynder at gå hinanden på nerverne. Årsagen til denne udvikling er nemlig oftest, at parterne reagerer på hverdagens små som store irritationer over partnerens adfærd. Når der bliver for mange af dem, løber det berømte bæger over, og det er vores system ikke gearet til at håndtere. Den deraf voksende pirrelighed er med andre ord kroppens måde at bede om hjælp på, og det er netop, hvad denne bog tilbyder jer. Hjælp til at komme, om ikke alle så i hvert fald, mange af de daglige irritationer til livs. Såvel dem, der opstår på grund af partnerens ubevidste vaner, som dem, der skyldes hans eller hendes ubetænksomhed, egoisme eller dovenskab. Kort sagt irritationer, der i ubearbejdet tilstand kan føre til en ellers unødvendig skilsmisse.

OBS! Bogen inkluderer det bedste fra mine bøger "Sådan får du succes i parforholdet" og "Dig vil jeg gerne tale med".

Forlaget osea

Og nu vi er ved mine bøger, vil jeg også gerne anbefale bøgerne ”Din sidste cigaret” og ”Lær at spise mindre”. I dem har jeg videregivet 35 års erfaringer med vægt- såvel som rygestopklienter. De sidste endda med garanti for succes – eller pengene tilbage.

Begge bøger kan du finde på internettet.



**Fås også
som e-bog**

TORBEN MADSEN

Lær at spise mindre

og forbrænde mere

Måske den nemmeste vej
til et varigt vægttab

Lær at spise mindre

- er skrevet for de mennesker, der ikke har travlt med at tabe sig. De har heller intet ønske om at leve resten af deres liv efter slankeopskrifter eller uden lækkerier. Til gengæld vil de gerne ændre på en mindre, overskuelig del af deres spise- og drikkevaner samt deres daglige kalorieforbrænding.

"Lær at spise mindre" er med andre ord den ideelle bog for de mange mennesker, der gerne vil tabe sig 5-10 kilo – på en nem måde.