

Examensarbete 15 hp

Lärarexamen

2010

Christian Engquist

Högstatus inom presentationsteknik

– ekot av alfahannes vrål

Handledare: Ronny Lindeborg



Kungl. Musikhögskolan i Stockholm

Innehållsförteckning

Innehållsförteckning	3
Sammanfattning	4
1. Bakgrund	5
2. Inledning	6
2.1 Hög social status – attribut och biologisk grund	9
2.2 Problemformulering	17
3. Syfte och metod	17
3.1 Intervju med Bella	19
3.2 Intervju med Cecilia	20
3.3 Intervju med Adam	21
4. Analys	23
4.1 Högstatus – definition och associationer	23
4.2 Högstatus – förekomsten av begreppet samt dess användbarhet	24
4.3 Imitation som metod för inlärning	24
4.4 Tolkning och slutsatser	25
5. Diskussion	26
5.1 Fortsatt forskning	27
Referenslista	28
7. Bilaga	32

Sammanfattning

Både människor och djur har i alla tider och alla kulturer sett vissa individer i sin omgivning som ledare. De har känt sig manade att lyssna på dem, följa dem och tro på dem. Jag har intresserat mig för vad det är som föranleder detta beteende, eftersom det är min fasta övertygelse att det styr vårt samspel med andra individer än idag, överallt och ständigt. I sökandet efter en biologisk förklaring, där vissa egenskaper och kroppsliga attribut sannolikt spelar betydligt större roll än andra, har jag utgått ifrån begreppet *hög social status* (ä. *högstatus*). Jag visar i denna uppsats att detta begrepp innefattar en rad mekanismer som sitter djupt rotade i oss, när det handlar om vem vi väljer att se upp till och följa. En spontan tanke är att kunskapen om detta i högsta grad borde vara relevant vid muntliga framställningar av olika slag. Syftet med min undersökning är därför att undersöka i vilken utsträckning konceptet *hög social status* är förankrat bland personer som jobbar med utbildning inom presentationsteknik.

I uppsatsens inledning konstaterar jag att gängse strategier kring kroppsspråk inom presentationsteknik bygger på mekanismerna kring hög social status, men att begreppet i sig överhuvudtaget inte förekommer i litteraturen på området. När det gäller samma litteratur så noterar jag dessutom att imitation som metod att träna egenskaper hos sig själv, med ett undantag, antingen fördöms eller ignoreras. I min undersökning har jag valt att intervjua tre personer som utbildar inom presentationsteknik, för att ta del av vilken nytta de tycker att man har av att känna till mekanismerna kring högstatus när man talar inför andra, samt om de själva använder begreppet. De får också redogöra för hur de ser på imitation som metod att träna egenskaper som har med presentationsteknik att göra. Resultatunderlaget kommer från tre kvalitativa telefonintervjuer.

Undersökningen tyder på att begreppet hög social status har en mycket svag förankring bland personer som utbildar inom presentationsteknik. Anledningen till detta skiljer sig åt mellan de tillfrågade, men tycks ha att göra med att man antingen redan använder ett motsvarande begrepp, tycker att begreppets funktion är irrelevant, eller också först nyligen har börjat se dess relevans. I intervjuerna framkommer att man bedriver sin utbildningsverksamhet på vitt skilda grunder, och de som renodlat en viss teori kring kommunikation tenderar att tycka att företrädare för andra hållningssätt missar det väsentliga.

Samtliga tillfrågade anser att imitation kan spela en positiv roll när det handlar om inlärande. De två respondenter som arbetar med kroppsspråk i sin undervisning talar dock hellre om inspiration än om imitation, medan den respondent som inte alls arbetar med kroppsspråk lättare accepterar begreppet. Min tolkning av detta är att kroppsspråk, enligt respondenterna, snarare bör inspireras fram än imiteras, medan mer abstrakta handlingar, som att ställa öppna frågor, kan kopieras rakt av.

Sökord: framträdande, funktionell anatomi, högandning, inlärningsprocess, nervositet, tanke och prestation

1. Bakgrund

Jag har en längre tid intresserat mig för vad det är som gör att vi tycks följa en viss typ av ledare, lyssna på en viss typ av talare och få förtroende för en viss typ av samtalspartner. De avgörande faktorerna i dessa tre fenomen är, menar jag, desamma. Jag tror också att dessa faktorer är och har varit avgörande i sammanhanget för i stort sett alla människor, oavsett tidsålder, kultur och geografisk placering. Naturligtvis kan folk ha olika bevekelsegrunder för att lyssna på någon, eller finna någon attraktiv. Vi kan t.ex. vilja närma oss och ta del av en annan persons information därför att vi tycker synd om honom/henne, för att vi tycker att vi har mycket gemensamt med någon, eller för att vi dras till ett attraktivt utseende. Men vad jag är ute efter är ledaregenskaper som är långt mer generellt giltiga som attraktionskraft, och som vi skulle kunna sammanfatta i begreppet *hög social status*, eller i kortare form *högstatus*. Med *högstatus* menar jag inte något som har med materiella statussymboler såsom fina bilar eller klockor att göra, utan åsyftar snarare den utstrålning som skådespelare får träna sig på att ha, när det på scenen, utan ord, ska vara uppenbart att man har ett psykologiskt övertag gentemot motspelaren.

Vi skulle kunna experimentera med att definiera ordet *högstatus* genom att först definiera dess motpol, *lågstatus*. Om vi försöker föreställa oss någon som utstrålar psykologisk underlägsenhet, så kan vi nog komma på en rad rent fysiska kännetecken – fladdrig och undvikande blick, spänt och högt röstligt tonläge, snabbt, osammanhängande eller otydligt tal, dålig hållning, snabba och ryckiga rörelser etc. Kort sagt, allt vi kan komma på, som förmedlar att personen känner sig osäker och obekvämt i situationen. Om skådespelaren som ska förmedla *låg* status använder dessa kroppsliga signaler, vad kan vi tänka oss att skådespelaren med *hög* status använder sig av? Rent fysiskt kan han förstås börja med att helt kontrastera mot sin kollegas sätt att bete sig. Stadig, men lugn blick, avslappnat och lågt röstläge, lugnt, avvägt och välartikulerat tal, god hållning, lugna och välavvägda rörelser etc. Vad detta utstrålar är att han känner sig säker och bekväm i situationen. Detta är också något som bör ha sin psykologiska motsvarighet i hans inre, så att den inre känslan och det yttre uttrycket sitter ihop och förstärker varandra.

Vad är de bakomliggande mekanismerna kring *högstatus*? Bestämde någon sig en dag för att utstråla auktoritet, och upptäckte att personen i fråga fick folket på sin sida? Tveksamt. Kan det röra sig om biologiskt nedärvda, sociala signaler? Detta är en tes jag tycker är plausibel och vill undersöka närmare. Jag vill ringa in de egenskaper som karaktäriserar en förtroendeingivande ledare, och följa spåren tillbaka till deras uppkomst.

Det finns gott om litteratur som behandlar retorik, olika typer av scenisk framställning och hur man strukturerar upp ett föredrag. Många har också skrivit om nervositet och mental träning. I denna rika flora finns mycket att hämta såväl när det handlar om hur vi med pauseringar och tonfall kan entusiasmera med vår röst, som hur vi stärker oss själva mentalt precis innan vi ska tala inför en grupp människor. Jag tror att den som är medveten om den sociala statusens betydelse har mycket till skänks när det handlar om att träna dessa färdigheter, men jag kommer inte att ägna så mycket utrymme åt dem här. Jag kommer inte heller att

gå in på vikten av att utstråla entusiasm och genuint intresse för budskapet man vill föra fram eller hur viktigt det är att vara väl påläst. Allt detta är välkända grundstenar för ett lyckat framförande. Vad jag kommer att fokusera på är att via ett evolutionärt och biologiskt perspektiv förklara varför gängse strategier kring kroppsspråk inom presentationsteknik fungerar. Dessutom presenterar jag en modell (se *Hög social status och det inre spelet*) för hur man kan inkorporera hög social status i sitt tänkande och agerande.

Innebörden i begreppet *presentationsteknik* kan uppfattas på olika sätt, och ordet är ofta knutet till rent tekniska aspekter (hur man använder Powerpoint etc.). I denna uppsats kommer jag endast att inrikta mig på den del av begreppet som har att göra med det muntliga framförandet inför en grupp människor, och då med särskilt fokus på kroppsspråket.

Jag anser att innehållet i detta examensarbete är relevant för alla typer av interagerande med andra människor. I synnerhet hoppas jag att det kan vara till gagn för alla som liksom jag själv är verksamma inom läraryrket, där jag tycker att ämnet ofta är eftersatt. Som sångpedagog konfronteras man sannolikt i högre grad än andra pedagoger med frågor kring röst användning, kroppshållning och utstrålning. Funktionerna kring dessa delar av oss själva är dock högst allmängiltiga, varför jag tänker att det borde ligga i varje människas intresse att fördjupa sin kunskap på området och skaffa sig full tillgång till sina inneboende kommunikativa resurser.

2. Inledning

Under rubriken *Hög social status och det inre spelet* kommer jag att förklara vad jag tycker är problematiskt med det upplägg som är standard inom svensk litteratur rörande presentationsteknik. Jag använder Gallweys (1984) tanke om ”det inre spelet” för att åskådliggöra betydelsen av att det man utstrålar kommer inifrån, och hävdar att strategier kring kroppsspråk lätt bara blir ett ”yttre spel”. I avsnittet *Skilda uppfattningar kring imitation* belyser jag de divergerande åsikterna kring att träna sig i att tala inför andra genom att härma de som är duktiga på detta. Därefter redogör jag under rubriken *Det första intrycket* för varför det första mötet med någon är så betydelsefullt för den fortsatta kommunikationen med vederbörande. I resterande del av inledningen tar jag upp en rad olika attribut som är kopplade till hög social status, redogör för de biologiska mekanismerna bakom dem, samt ger exempel på i vilken form de förekommer i litteratur rörande presentationsteknik.

Hög social status och *det inre spelet*

Mitt intryck av det allmänt rådande tillvägagångssättet att lägga upp litteratur kring att tala inför andra är, att det handlar om att på bästa sätt strukturera en mängd tips. Syftet med dessa är ofta att ge ett tryggt intryck, vilket är i linje med hög social status. Eftersom man inte använder sig av något sammanfattande begrepp som detta, tror jag dock att det finns en överhängande risk för att strategierna kring kroppsspråk och utstrålning blir ett utanpåverk. Med detta menar jag att man gör vad man blivit anvisad att göra, men med svårigheter att

knyta samman de olika delarna till en helhet. Snarare än att vara effekten av en inre känsla, ett *inre spel*, så är det man ägnar sig åt ett *yttre spel*. En nackdel med det yttre spelet är att man istället för att helt kunna fokusera på det man ska säga, måste ägna uppmärksamhet åt hur man för sig rent fysiskt. Vad som är ännu värre är att man löper stor risk att inte verka naturlig, och därmed förlorar trovärdighet. Jag kommer att gå närmare in på detta i avsnittet om *kongruens*. Gallwey (1984) talar om det inre spelet ("the inner game") som ett sätt att låta det vi ska utföra komma inifrån, utan hinder från vår självmedvetenhet. Genom att uppmärksamma hur det *känns* att göra på ett visst sätt - till skillnad från att styra det med tanken - når vi på ett mycket effektivare sätt vårt mål. Varje gång vi utför en handling lämnar den ett mikroskopiskt spår i våra hjärnceller. Genom att upprepa den många gånger blir den automatiserad, och vi uppnår ett "groove". Gallwey använder tennis som analogi, men tangerar det som jag anser är en svaghet hos litteraturen rörande presentationsteknik:

Tips are a dime a dozen, and there are good ones and bad ones. But what is more difficult to come by is a workable way to apply tips, to replace one pattern of behavior with a new one. It is in the process of changing habits that most players experience the greatest difficulty. When one learns how to break a habit, it is a relatively simple matter to learn which ones to break. (Gallwey, 1984 s. 87)

Han beskriver hur man lätt hamnar i en situation där man försöker inkorporera en stor mängd viktiga komponenter i sitt handlande för att nå ett visst resultat, istället för att fokusera på nyckelelement:

Master tips refers to certain key elements ... which, if done properly, tend to cause many other elements to be done properly. By discovering the groove of these key elements of behavior there is little need to concern yourself with scores of secondary details. (Gallwey, 1984 s. 70)

Skilda uppfattningar kring imitation

För Gallwey är det en självklarhet att vi lär oss mycket av att studera dem som behärskar något bättre än vad vi själva gör. Huruvida detta är fallet när det gäller att tala inför andra råder det diametralt olika uppfattningar om. Jimsdotter (2000), som har mångårig erfarenhet av både utbildning i presentationsteknik och personlig utveckling, har ett separat avsnitt med rubriken *Härma andra* (s. 129), och frågar sig varför vi inte skulle få härma någon om vi tycker personen gör något som är fantastiskt bra. Hon uppmanar till att studera någon i ens omgivning som man tycker är trygg i sig själv, och till att fundera på vad det är som gör att personen utstrålar detta. Hur rör sig denna person? Hur är hållningen, taltakten, ögonkontakten, rösten, andningen etc.?

Härma sedan denna person och kanske kommer du att upptäcka att dessa sidor, som du beundrar hos denna person, finns även hos dig fast du inte visste om dem. (Jimsdotter, 2000 s. 130)

Detta citat står i bjärt kontrast mot ett annat, hämtat från Lundén & Rosell (2008):

En grundregel i presentationsteknik är: Försök inte imitera andra, var dig själv. Din största tillgång som talare är att du är du. (Lundén & Rosell, 2008 s. 63)

Lundén & Rosell argumenterar under rubriken *Imitera inte andra* för att den personliga särprägel är det som gör att publiken tycker det är intressant att lyssna, och menar att man förlorar sin egenart om man försöker tvinga in sig själv i en mall. För dem handlar det istället om att avlägsna hinder, så att man kan tala lika naturligt som man gör i en spontan konversation. Här uttrycks en motsättning mellan att imitera andra och att vara sig själv. Denna syn går igen även hos andra. Hedin (2003) använder, liksom de flesta av kollegorna som utbildar i muntliga framföranden (Säfström, 1999; Bäckström & Stokstad, 1993), devisen ”Var dig själv!”, och menar att vi direkt märker om någon försöker spela en roll. Han ställer därefter upp en checklista, där de relativt få råd som handlar om kroppsspråk går i linje med hög social status.

Här skulle jag vilja knyta an till Gallweys (1984) redogörelse för hur man skapar ett ”groove”, hur man automatiserar något. Principen för kongruens (se nedan) innebär ett enhetligt intryck, och när det gäller kroppsspråk innebär detta en naturlighet som inte infinner sig om det baseras på dålig teater.¹ Enligt Gallweys princip behöver vi, om vi vill att ett visst kroppsspråk i slutändan ska bli *automatiserat*, i ett första steg *förstå* hur kroppsspråket (i detta fall ett som går i linje med hög social status) fungerar, för att i nästa steg *öva* och *praktisera* det. Har vi inte gjort detta förarbete så blir det väldigt svårt att i ett skarpt läge helt plötsligt applicera alla tips, samtidigt som vi ska koncentrera oss på det vi ska säga. Det handlar om att beteendet måste få sätta sig i det undermedvetna, så att vi inte medvetet behöver reflektera över det.

Detta är grunden för *Neuro-linguistic Programming* (NLP), en modell inom psykologin, inom vilken man arbetar med att programmera det undermedvetna genom att använda språket på ett konstruktivt sätt (O’Connor, Seymour & Dilts, 1995). Man använder också visualisering. Detta innebär att man genom att skapa sig en tydlig bild över den person man vill vara, och över de mål man vill uppnå, får det undermedvetna att skicka signaler som överensstämmer med bilden. En grundtanke inom NLP är att om en person är duktig på något, så bör en annan person uppnå liknande resultat genom att tänka, göra och tro på exakt samma sätt.

Lundén & Rosell (2008) erbjuder inte bara betydligt mer djupgående biologiska fakta än många av sina kollegor, utan resonerar till mycket stora delar utifrån NLP, även om de inte nämner det. De återkommer ständigt till vikten av att programmera det undermedvetna, och att man måste se sig själv, tänka om sig själv, prata om sig själv, agera, planera och sätta mål för sig själv som om man vore världens bästa talare. Detta måste man uppnå *inom* sig innan det kan bli verklighet i den *yttre* världen. De menar att vi måste förstå vad det är som framkallar en viss impuls hos oss, t.ex. rädsla, innan vi kan kontrollera den, och påtalar också att tankar av typen ”var inte nervös” gör att vi bergsäkert blir nervösa. Allt detta hör till den grund som NLP vilar på. Därför finner jag det anmärkningsvärt att Lundén & Rosell så bestämt motsätter sig imitation som metod att utveckla egenskaper hos sig själv.

¹ Jag vill dock påpeka att processen, åtminstone i början, måste innehålla inslag av ”teater”, eftersom vi helt enkelt behöver öva kroppsliga yttringar som hittills inte funnits hos oss i tillräckligt stor utsträckning. I processen med att lära känna det *inre spelet*, behöver vi utforska det *yttre spelet*. (Attityden ”Fake it till you make it” är måhända mindre kontroversiell utanför Sveriges gränser, eftersom forskning (Fleeson, 2002) stöder den i olika terapeutiska sammanhang.)

Det första intrycket

När vi träffar någon för första gången aktiveras flera miljoner neuroner i hjärnan för att direkt försöka kategorisera personen (Hogan, 2005). Utan att tänka på det försöker vi ta reda på hur personen är, om detta är bra, attraktivt, bekant etc. Om detta skulle göras på ett medvetet plan skulle vi inte ha tid att reflektera över något annat än personens utseende. Hogan menar att vi istället omedvetet gör analyser och bedömningar som får oss att på mellan fyra och tio sekunder ha avgjort om personen är en vinnare eller förlorare. Redan här försöker hjärnan avgöra huruvida någon innehar hög eller låg status inom gruppen...

...because humans (and animals in general) are wired to be attracted to the more powerful and higher-status individuals in any given group. (Hogan, 2005 s. 17)

Detta första intryck behåller vi, och använder som referens för all framtida kommunikation med individen i fråga. Bland människor som arbetar med presentationsteknik råder det konsensus om att det är av största vikt att göra ett bra intryck från början, redan innan man börjat tala.

Under fortsättningen av presentationen kommer sedan deltagarna att omedvetet lyssna på ett sådant sätt att de får sitt första intryck bekräftat. Det är oerhört tungt att ändra på den inställningen.² (Lundén & Rosell, 2008 s. 38)

Vi ”köper” alltså först själva personen, och därefter hennes budskap.

2.1 Hög social status – attribut och biologisk grund

Jag kommer i avsnitten nedan att redogöra för ett antal fysiska kännetecken för hög social status, deras biologiska grund samt deras inflytande i samhället. Jag kommer också att visa i vilken form man refererar till dem i svensk litteratur kring presentationsteknik, och då med särskilt fokus på Jimsdotter (2000), Malmros (2000), Lundén & Rosell (2008) och Nilsson (2008).

Kongruens

I den visuella analysen av andra människor noterar vi hur de ser ut, rör sig, klär sig, deras mimik, hur de tar i en penna etc. Allt vägs in i den samlade bedömningen. Undersökningar gör gällande att orden svarar för 7 %, rösten för 38 % och det visuella intrycket för hela 55 % av en talares trovärdighet och intryck på lyssnarna (Lundén & Rosell, 2008). Andra refererar till siffror som ger det visuella intrycket ännu större relevans - respektive 10, 30 och 60 % (Malmros, 2000) samt 10, 17, och 73 % (Nilsson, 2008). Kongruens betyder överensstämmelse, och när det en person säger inte överensstämmer med hennes kroppsspråk, skapar det hos mottagaren en intern konflikt mellan de olika budskapen. Uttrycker de non-verbala signalerna något annat än de verbala, så kommer vi – i enlighet med procentsatserna ovan – att tro mera på de non-verbala. Dubbla budskap i kommunikationen får oss att instinktivt ana oråd, medan

² Den andra meningen i citatet finns inte med i den första utgåvan av boken, vilken utkom 1998. Måhända har erfarenheten understrukt sanningen i det första påståendet, och föranlett ett tillägg.

kongruens mellan kroppsspråk och ord utstrålar säkerhet. Det är också viktigt att det råder kongruens inom kroppsspråket. Utstrålar större delen av vår kropp säkerhet, med undantag för blicken, som osäkert flackar och viker undan, så anar omgivningen oråd.

Fysisk längd

Bland primaterna är det tydligt att större individer åtnjuter högre status i den sociala hierarkin. Fördelarna med hög status är där högst konkreta, eftersom högt rankade hanar och honor har företräde till livsnödvändig föda, har bättre skydd mot rovdjur och trakasserier inom den egna gruppen, och har större framgång när det gäller att föröka sig (de Waal, 2005). När det gäller oss människor visar en lång rad studier att chefer i regel är längre än sina underställda. Både bland kvinnor och bland män så skiljer det i flera länder i genomsnitt 2,5 cm. Det finns också ett starkt samband mellan hög inkomst och längd. En ökning med 2,5 cm i längd innebär 2 – 2,5 % ökning av inkomsten bland amerikaner och briter av båda könen. När det gäller U-länder har man ofta sökt förklaringen i den förbättrade styrka och hälsa som åtföljer längd (Steckel, 1995). Vad gäller I-länderna har man fokuserat på faktorer som självförtroende, social dominans, samt diskriminering (Magnusson, Rasmussen & Gyllensten, 2006).

Case och Paxson (2006) drar den något uppseendeväckande slutsatsen att långa personer helt enkelt är ”smartare” än korta personer. De stöder sig på att långa barn, så tidigt som vid tre års ålder (innan skolan hunnit spela en roll), presterar betydligt bättre vid kognitiva tester än korta barn. Det finns en betydande korrelation mellan längd i barndomen och i vuxen ålder, vilket visar på ett linjärt samband mellan intelligens och längd, från barndom och upp i vuxen ålder.³ Sambandet baserar sig både på genetiska och miljörelaterade faktorer, där t.ex. låg födelsevikt, näringsbrist och mammans rökning under graviditeten påverkar kognitiva testresultat negativt.

Ett annat exempel på hur social dominans och längd är besläktade visar att akademiker i USA är längre än genomsnittslängden för individer av samma ålder och kön (Hensley, 1993). Längden har en direkt korrelation med akademisk rang. Skillnaden i längd från lägre till högre rang är: biträdande professorer, 3,2 cm längre än genomsnittsmannen, docenter, 3,8 cm längre, och professorer, 5,0 cm längre. Studierektorer är generellt 5,4 cm längre.

En polsk studie visade att storväxta politiska kandidaters längd var av avgörande betydelse för dem vid valutgången (Sorokowski, 2009). I en annan, kanadensisk studie fick väljare uppskatta kandidaternas längd både före och efter valet. Förlorarna bedömdes vara kortare efter valet, medan vinnaren skattades som längre än han var före valet. Detta bekräftar tidigare forskning som tyder på att människor med högre social status upplevs som längre än de faktiskt är. Faktum

³ Begreppet ”smart” kan tyckas vara en aning diffust. Case och Paxson går dock vidare med att konstatera att långa individer, som vuxna, oftare hamnar i yrkeskategorier som kräver högre intelligens. Detta i kombination med referenserna till kognitiva tester bör i detta fall kunna föranleda ett likhetstecken mellan ”smart” och ”intelligent”.

är att människor i ett rum inte bara tenderar att dämpa sin samtalston och flytta sig för att ge plats, när en högt ansedd person kommer in. Den senare verkar för en betraktare ofta lång, eftersom människor omkring henne tenderar att böja sig en aning, bokstavligen minska sin egen längd inför sin ledare (Ribbens & Thompson, 2001).

Att visa sin underlägsenhet genom att göra sig själv mindre är ett beteende som förekommer bland många arter i djurvärlden. Bland apor som visar sin underdånighet inför sin ledare ser vi det i form av sänkt huvud och svans, försiktig blick och osäkra rörelser (Egidius, 1981).

Extrema längder är stigmatiserande i vårt samhälle, och längder kring två meter tycks inte längre öka de sociala fördelarna för män, utan kan tvärtom bidra till en känsla av utanförskap. För kvinnor som anses för långa, är detta möjligtvis ett ännu större socialt problem. Generellt går annars preferenser enligt devisen ”ju större desto bättre” igen både bland människor och djur. En rimlig tanke är att de sociala fördelarna med en större fysisk storlek följt med i evolutionen ända fram till *Homo sapiens*.

Att ta plats

Det finns dock åtskilliga exempel på kortvuxna ledare som gjort avtryck i historien. Lenin, Stalin och Mussolini var alla under medellängd, och både Alexander den store och Napoleon var omvitnat kortvuxna personer. När det handlar om social status är det en tillgång att vara lång, men ingen nödvändighet. När det gäller ovan nämnda historiska ledare bör man dock i vissa fall också ta i beaktande rådande respektive politiska klimat, samt strategierna att behålla makten, innan man drar några generella slutsatser. När det handlar om diktaturer är de underlydandes fruktan inte sällan större än respekten och förtroendet för ledaren, och det är framför allt betingelserna för de sistnämnda egenskaperna jag här vill belysa. För en uppburin individ är det, som nämnts, också vanligt att de som står lägre på den sociala statustrappan gör sig fysiskt mindre, vilket ytterligare befäster positionerna.

Inom artistbranschen talar man ibland om att ”inta scenen”, att mentalt göra scenen till sin, och känna sig bekväm med att vara föremålet för publikens blickar. Detta är en inställning som, med träning, inte bara ger en säkrare känsla hos den som står på scen, utan också blir högst påtaglig hos publiken i form av ett säkrare intryck. Kortvuxna personer med denna mentala inställning, kombinerat med överensstämmande hållning och kroppsspråk, förefaller för utomstående ofta ”större” i flera avseenden. Det finns alltså två aspekter av att sträcka på sig: att göra det kroppsligt, och att göra det mentalt.

När det handlar om att tala inför en grupp, så är det, när det handlar om inledningen, framförallt två moment som återkommer. De handlar båda om att ta plats. Det första är att inta scenen eller ”inta mittnavet” (Jimsdotter, 2000). Det handlar om att på ett tryggt sätt ställa sig mitt framför åhörarna och lugnt ta in dem med blicken, försöka få ögonkontakt med så många som möjligt. Redan i detta skede bör man vara medveten om att man är i blickpunkten från och med det

ögonblick då man reser sig upp och lämnar sin plats. Kommunikationen pågår alltså hela tiden. Väl stående inför åhörarna är det dags för nästa moment, att skapa tystnad. Denna brukar infinna sig av sig själv efter en stund, bara man med ett vänligt uttryck i ansiktet väntar ut den. Att börja prata när det inte är tyst är meningslöst, eftersom åhörare som pratar med varandra inte kan lyssna samtidigt. Men det kan också få alla parter att känna att den som ska hålla i presentationen inte har kontroll över situationen. Betydligt effektivare är att börja med en paus. Lyssnarna är inte mottagliga för viktig information än. De måste få tid att titta på den nya personen, och bilda sig en uppfattning om vem det är (Malmros, 2000). Att på detta sätt skapa tystnad, och därmed plats för sig själv och sitt budskap, utstrålar säkerhet. Vi kommer att återkomma till fler exempel på att ta plats, och betydelsen av detta.

Hållning

Hogan (2005) uttrycker sig i termer av att vi vid första mötet med någon avgör om personen är en vinnare eller förlorare. Detta går igen inom träning i presentationsteknik:

Sträck på dig, känn dig som en vinnare och se ut som en framgångsrik idrottsman som går fram till prispallen för att hämta sitt pris. En idrottsman som nyligen gjort en bragd går inte med böjt huvud och hängande axlar. Nej, han är fylld med positiva känslor och visar med hela kroppen vad han känner. (Malmros, 2000 s. 23)

Darwin (1872/2007) menade att människor som är stolta, genom att sträcka på sig och hålla huvudet högt, visar överlägsenhet och självsäkerhet genom att göra sig så stora som möjligt. I likhet med en påfågel eller kalkontupp som puffar upp sina fjädrar, så "sväller" även vi av stolthet. Apor med hög social status går med höjt huvud och upphöjd svans (Egidius, 1981), och liksom både människor och djur som gör sig mindre än vad de är ger ett underdånigt intryck, ger individer med en god hållning ett säkrare intryck. Att sträcka på sig, släppa ner axlarna och möjligen dra dem bakåt en smula är en tumregel som anfäktas av många. Man kan dessutom se sig i spegeln både framifrån och från sidan, för att kontrollera att man inte svankar för mycket eller putar med magen.⁴

Att tänka på hur man brukar stå, gå och röra sig när man mår bra och är trygg och säker, och sedan röra sig *som om* man kände sig så, har flera positiva effekter. Dels utstrålar man på ett naturligt sätt säkerhet och välmående, men framför allt ökar möjligheten att man uppnår den sinnesstämningen enormt. Kroppens hållning och hur vi känner oss är intimt förknippade med varandra (O'Connor & Seymour, 1995). Således är det mycket svårare att vara rädd och nervös när man har kroppen i en positiv och trygg hållning, men också mycket svårare att vara lugn och trygg när man har en hållning som är rädd och osäker.

⁴ Min kommentar till detta är att man bör vara medveten om att det tar tid att träna sin kropp till en varaktigt god hållning. Snabba lösningar i form av att muskulärt dra bak axlarna, dra in magen, pressa ut bröstet och liknande medför risk för olika typer av spänningar. Dessa leder ofta till en högre andning, med bl.a. sämre röstresurser och högre stressnivå i kroppen som följd – ingetdera särskilt förtroendeingivande.

Andning och stress

Innan vi går över till avsnittet om rösten, så skulle jag vilja ta upp några fakta kring hög respektive låg andning. Hög bröstandning är sedan flera millioner år en hjälp för hjärtat att pumpa ut blod till de stora muskelgrupperna för att slåss eller fly från en fara. Att spänna musklerna i solar plexus har sannolikt också sedan tidernas begynnelse varit ett skydd mot att bli skadad i känsliga områden - helt enkelt att hålla emot med ett ”muskelpansar” mot tigrarnas käftar. Utsöndring av stresshormoner, och då framförallt adrenalin, leder bl.a. till höjd puls, ökad blodgenomströmning och skärpt koncentrationsförmåga. När vi är utsatta för stress under en längre period ökar också kortisolhalten, vilket bl.a. bidrar till stela muskler och ökat blodtryck (Cannon, 1927; Zels, 2010). Låst diafragma och ökad bröstkorgsandning minskar koldioxidhalten i blodet, stundom resulterande i krypningskänslor, känselbortfall och stickningar i händer och ansikte, samt lättare krampkänslor. I detta tillstånd är det sympatiska nervsystemet aktiverat. Upprepad eller förlängd aktivering av dessa kroppsliga reaktioner ökar risken för både fysiska och psykiska sjukdomar (Berger, 2007). Djupandning stimulerar istället det parasympatiska nervsystemet, som är kroppens vilo- och återhämtningssystem. När detta är aktiverat sänks stressnivåerna och hormonet Oxytocin frigörs, vilket bl.a. gör att kroppens läkningsprocesser förbättras och vi upplever känslor av välbehag.

Röst

Det råder enighet bland dem som instruerar i presentationsteknik om att den som talar med ett mörkt (dvs. lågt) röstläge uppfattas av andra som att ha ett gott självförtroende. I synnerhet i affärssammanhang är det allmänt känt att den som har en låg talröst är den som har mest auktoritet. En förklaring till detta ligger i den traditionella familjebilden, där det nästan alltid var husets herre som hade den djupaste rösten (Lundén & Rosell, 2008). Husets herre var i regel man, men Malmros (2000) menar att vi också uppfattar mörka kvinnoröster som mer auktoritära.⁵ Givens (2002) refererar till studier som visar att vi dels uppfattar lägre frekvenser i tonfallet som mer dominant, dels att den av två konverserande personer vars låga frekvenser förändras minst upplevs av båda som att ha högre social status. En vanlig uppfattning är också att en mörk röst inte bara verkar mera trovärdig, utan är mer njutbar att lyssna till.

Eftersom stämbanden växer blir röstläget lägre ju äldre man blir. Djupare röster förknippas därför möjligen också med erfarenhet. Yngre personer med djupa röster ger i regel ett mognare intryck än jämnåriga med ljusa röster, allt annat lika. Kvinnor talar ofta snabbare och använder ett högre röstläge än män, speciellt i stressituationer. Lundén & Rosell menar att de för att kompensera sitt högre röstläge bör se till att andra faktorer när det gäller rösten fungerar bra.

⁵ I den musikdramatiska världen så är det kutym att manliga roller som i en opera ska utstråla pondus, som *Fadern*, *Översteprästen* eller *Polisen*, sjungs av en låg röst. När det gäller kvinnliga roller tycks röstläget oftare var knutet till rollpersonens ålder, dvs. *Amman* eller *Mormodern* sjungs av en låg röst.

En annan förklaring till att vi uppfattar lägre röstlägen som mer auktoritära kan vara att vi spänner oss när vi blir nervösa. Även struphuvudsmuskulerna och stämbanden blir spända, vilket medför att rösten hamnar i ett högre läge. En ljusare röst skulle då, särskilt i kombination med snabb talhastighet, kunna väcka associationer till osäkerhet.

När det gäller talhastighet så är *variation* ett nyckelord. I en presentationssituation måste hastigheten vara synkron med budskapet, och anpassas beroende på ämnets karaktär och innehåll. Typen av åhörare och lokalens akustik spelar också in. En större lokal kräver ett långsammare tempo, och ställer också högre krav på tydlig artikulation. Att tala tydligt och tillräckligt starkt är återkommande i litteratur om presentationsteknik. Det hjälper inte bara åhörarna att höra vad du säger, utan ger också ett säkert och förtroendegivande intryck. Däremot råder det, med undantag för att det krävs variation, delade meningar om grundhastigheten i talet. Jimsdotter (2000) ser ett för snabbt tempo i talet som det största problemet, och menar att detta strax blir påfrestande för en åhörare. Hon påpekar att snabbpratere har en tendens att tappa och dra ihop stavelser i orden, med viss sluddrighet som följd. Anledningen är ofta en hög bröstkorgsandning, vilken har ett nära samband med stressnivån i kroppen.

Ett effektivt sätt att få ner sin taltakt är att aktivera diafragman (djupandas) istället för bröstkorgsmuskulerna vid andning. Detta har, som vi sett, också en lugnande och avslappnande effekt på övriga kroppen. Djupandningens effekt är väl känd, och rekommenderas av många för att motverka nervositet när man t ex ska tala inför en större grupp. Samma personer hävdar dock ofta att ett snabbare taltempo är att föredra (Nilsson, 2008), (Lundén & Rosell, 2008), så länge man inte talar otydligt. Vad som är ett snabbt taltempo är oklart, och det tål att erinras om hastigt tal som ett symptom på hög stressnivå i kroppen.

Det råder enighet om vikten av att entusiasmera och tala med energi, men också om betydelsen av att ge ett stabilt intryck. Jag vill här peka på en tydlig koppling mellan sättet att använda sina röstresurser, och att ta plats. Både ett välavvägt (läs: ej hastigt) tal, och förmågan att kunna tala starkt, är tydliga motpoler till att förminska sig själv. Det handlar inte om att man ska ropa ut det man ska säga, utan om att man, liksom man i andra avseenden gör plats för sitt budskap och sin person, även gör det röstligt. Nyckeln till att få full tillgång till sina röstresurser ligger i att använda sig av diafragman när man talar. Denna stödfunktion avlastar halsmuskulaturen, och förbättrar både bärighet, volym, klang och uthållighet i rösten. Detta sätt att tala är också en förutsättning för att kunna behålla ett lågt och avslappnat röstläge även när vi behöver tala starkt.⁶ Som vi har sett sänker djupandning stressnivåerna i kroppen, och är därmed också ett effektivt verktyg mot nervositet. Djupandning tycks således ha en rad positiva effekter vad gäller att inge förtroende.

⁶ Jimsdotter (2000) uppmärksammar att vi i Sverige vanligen säger ”tala högre”, när vi egentligen menar ”tala starkare”. Detta får ofta till följd att talaren blir stressad, spänner mage, hals och käkar, och talar högre rent tonmässigt, dock utan att volymen förändras.

Vad är det då som är så betydelsefullt med ett varierat tal? En monoton röst uppfattas oftast som sövande, oengagerad och tråkig. Enformighet dödar helt enkelt intresset. Det kan dock finnas en annan, mindre uppmärksam, förklaring. Det finns många exempel på mentala störningar där ett monotont sätt att tala, både vad gäller tempo, intonation (melodi) och vokabulär hör till symptomen (Goldman, 2000). För människor med t.ex. autism är det bristande sociala samspelet det som i regel mest uppmärksammas, och då inte minst i form av monotont tal (Frith, 2003).

Blick och rörelser

Wilson (1980) beskriver hur alfahannen i en vargflock, bara genom sitt omisskänneliga kroppsspråk och självsäkra, direkta ("face-forward") sätt att möta sina underlydande, oftast kan kontrollera sammanstötningar utan någon visad fientlighet. På liknande sätt ackompanjerar ledarapor sin självsäkra hållning med långsamma, övervägda rörelser och blicken stadigt riktad rakt framåt eller mot andra medlemmar i flocken. Vår blick talar tydligt om för andra hur vi mår och vilka våra avsikter är. Vi använder oss också av blicken för att skapa intima band med andra.⁷ En undvikande blick tyder inte bara på undergivenhet, utan ger lätt intryck av oärlighet, eller att någon döljer något (Darwin, 1872/2007; Pease, 1981). I stressituationer, då det sympatiska nervsystemet aktiveras, har vi genom flyktimpulsen inte bara svårare för ögonkontakt, utan blinkar också vanligtvis betydligt mer än de normala 20 ggr/min. Bland mentalsjuka patienter ökar antalet blinkningar när känsliga samtalsämnen berörs (Givens, 2002).

Inom presentationsteknik förespråkar man i regel en fast blick som man oregelbundet låter vandra runt mellan åhörarna. Rekommendationen är att man stannar ca tre-fyra sekunder vid varje ögonpar (Malmros, 2000), längre tid uppfattas av åhöraren som stirrande, med påföljande känsla av att känna sig uttittad. Givens (2002) förklarar att det sympatiska nervsystemet aktiveras när någon stirrar oss i ögonen en längre tid. Vi associerar till en situation då vi måste slåss eller fly ("fight-or-flight"), och kan känna oss föranledda att se bort. Det bör dock understrykas att det vanligaste problemet är en rädsla för att skapa ögonkontakt med sina åhörare.

Kläder

Vi har konstaterat att hjärnan direkt försöker kategorisera en person som vi möter för första gången. Den noterar eventuella emblem och utsmyckningar (smink, tatueringar, smycken etc.) som personen valt att ha på sig, och lägger samman detta till en indikation på att vi gillar, är ointresserade av eller ogillar det vi ser. I denna process finns vare sig politisk korrekthet eller medveten, förnuftig analys. Det är, som nämnts, en omedelbar bedömning som i regel står sig. Vet man att man kommer att träffa en viss typ av människor, finns det en poäng i att klä sig så som man tror att de kommer att vara klädda. Undersökningar visar att vi fattar tycke för personer som liknar oss, oavsett om det gäller åsikter eller klädstil

⁷ Givens (2002) refererar till studier som visar att spädbarn ler åt svarta, geometriska prickar, då de vid sex veckors ålder uppfattar dem som ögon.

(Byrne, 1971). När det gäller klädsel vid presentationer så är därför en inte helt oväntat återkommande tumregel att anpassa den efter tillfälle och publik. Vet man inte hur åhörarna kommer att var klädda, så är det bättre att vara en smula överklädd än underklädd (inte minst för att det är lättare att eventuellt klä ner sig genom att ta av sig en kavaj eller slips, än tvärt om). Hogan (2005) föreslår att man klär sig ca tio procent bättre än den förväntade publiken, och dessutom, så långt det är möjligt, är oklanderlig i sin fysiska uppenbarelse.

Skönhet och hälsa

En lång rad av studier har samstämmigt visat betydelsen av att vara fysiskt attraktiv när det gäller interagerandet med andra människor. Fysiskt attraktiva individer antas av testpersoner ha mer önskvärda sociala personligheter och personlig framgång i de flesta aspekter, fysiskt attraktiva lärare anses av elever vara bättre i sitt yrke, och fysisk attraktionskraft påverkar både ingångslön och löneökning över tid (Dion, Berscheid & Walster, 1972; Romano & Bordieri, 1989; Frieze, Olson & Russel, 1991). Vad är det då som gör att vi värderar fysisk attraktionskraft så högt? Många har antagit att preferensen för skönhet återspeglar godtyckliga kulturella normer, vilka sprids i media. Den mekanismen kan säkert föra vidare och förstärka influenserna av attraktionskraft, men förklarar inte uppkomsten av preferensen för den. Tvärkulturell konsensus kring skönhet samt bevis för spädbarns känslighet för skönhet tyder på evolutionära betingelser som går mycket djupare än godtyckliga kulturella preferenser.⁸

Vad är då fysisk attraktionskraft?⁹ Även om skönhet inte kan förklaras med någon enskild princip, så utkristalliserar sig ett par riktmärken. När det gäller ansiktet verkar dess komponenter inkludera symmetri, könsdimorfism (skillnad mellan könen), ett behagligt uttryck, god skötsel och ungdomlighet (Berry, 2000; Rhodes, 2006). Kvinnlig skönhet är bl.a. associerad med proportionerna mellan midja och höft. Dessa kan anges genom *Waist-to-Hip Ratio* (WHR) – ju smalare midja i förhållande till höfterna, desto lägre WHR. Både manliga och kvinnliga betraktare av olika åldrar, etniciteter och kulturer var i studier eniga om att ett lågt WHR-värde hos kvinnor var mer attraktivt än ett högt (Singh & Young, 1995). Längd, i synnerhet hos män, är, som vi tidigare konstaterat, något som favoriseras av båda kön, världen över. När det handlar om vikt vill Hogan (2005) uppmärksamma våra medfödda preferenser:

Obesity is a leading cause of diabetes and other illnesses including cancer. We've all been wired to have a compulsion to invest our lives with healthy people, especially those we are going to mate with. (Hogan, 2005 s. 25)

⁸ Barn i åldern 3-6 månader har visat sig ha en klar visuell preferens för attraktiva ansikten då de fått se bilder på främmande ansikten som varit attraktiva respektive oattraktiva (Langlois et al., 1987). Berry (2000) hänvisar till studier där också veckogamla nyfödda föredrar attraktiva ansikten, samt där 1-åringar som placeras vid två dockor, av vilka en har attraktiva och den andra oattraktiva drag, vill ha mest fysisk kontakt med den förstnämnda.

⁹ Det tycks finnas flera olika typer av attraktionskraft, med skilda känslomässiga och motiverande konsekvenser, t.ex. sexuell attraktionskraft (kopplad till upphetsning) och vänskaplig attraktionskraft (kopplad till omvårdnad). De flesta studier har dock bara bett personer att bedöma "attraktionskraft" ("attractiveness"), vilket får stå för någon typ av estetisk och känslorelaterad bedömning av både mans- och kvinnoansikten.

Synliga sjukdomar betraktas överallt som oattraktivt (Ford & Beach, 1951), och god hälsa är sannolikt något som alltid har eftersökts hos en partner, både bland oss människor och i djurvärlden. Såväl vårt beteende som vår fysiska uppenbarelse talar om hur vi mår. Vitalitet, spänstiga steg och hög energinivå skulle kunna vara attraktivt just därför att de kostar kalorier, och bara kan återfinnas hos människor med god hälsa. Detta är i linje med en vitt omfattad teori om varför påfågeln bär sin väldiga plym, trots otympligheten. Han visar att han är i så god kondition och har så överlägsna gener, att han kan bära dessa långa fjädrar utan några problem (Zahavi, 1975). En glänsande plym signalerar också att hannen har minimalt med parasiter, varför påfågeln föredrar glans framför matthet.

2.2 Problemformulering

I svensk litteratur kring presentationsteknik förekommer varken termerna *högstatus* eller *hög social status*. Detta trots att man konsekvent refererar till ett beteende som går i linje med dessa begrepp, och trots att omfattande forskning visar att vi tenderar att se personer med hög social status som ledare. I nämnd litteratur går man dessutom sällan på djupet med att förklara de biologiska mekanismerna bakom det man propagerar för. Detta, menar jag, tenderar att resultera i en mängd olika tips och ad hoc-lösningar som bara fäster på ytan.

Vad jag vill göra är alltså att peka på behovet av ett koncept som dels sammanfattar tipsen rörande hur vi ska föra oss vid muntliga framställningar, dels genom sin biologiska förankring ger oss en djupare förståelse för funktionerna bakom tipsen.

Jag är övertygad om att människor som vill lära sig någonting – i detta fall att på ett övertygande sätt tala inför publik – har stor nytta av goda förebilder. Kan man visualisera den egenskap man vill träna upp genom att man redan sett den hos någon annan (allra helst i kombination med att man förstått den på ett djupare plan, t.ex. genom en biologisk förklaring) så kommer processen inte bara att gå fortare, utan bli mer varaktig. Med undantag för en enda (Jimsdotter, 2000) av sju svenska böcker om att tala inför andra, som jag läst, så antingen ignoreras eller fördöms imitation som metod att träna egenskaper hos sig själv.

3. Syfte och metod

Jag vill se i vilken grad konceptet *hög social status*, eller *högstatus*, är förankrat bland personer som jobbar med utbildning inom presentationsteknik. Jag vill också ta del av dessa personers syn på imitation som metod att träna sig på att bli bättre på att tala inför andra. Mina frågeställningar är alltså:

- I vilken utsträckning använder personer som undervisar i presentationsteknik begreppet ”hög social status”?
- Hur ser personer som undervisar i presentationsteknik på imitation som metod att träna egenskaper hos sig själv?

Min första tanke var att skicka ett antal slutna frågor i enkätform, men eftersom jag misstänkte att bortfallet i så fall skulle bli stort valde jag att i stället ställa tre frågor via telefon (se frågor i bilaga). På detta så vis skulle jag också kunna reda ut eventuella oklarheter. I samband med att jag skulle ringa respondenterna insåg jag att det skulle vara mer givande att låta frågorna vara öppet ställda. Då skulle jag få reda på hur respondenten tolkade frågorna, svaren skulle bli mer uttömmande, och det skulle lämna utrymme för oförutsedda svar och reaktioner som jag kanske inte förutsett vid utformningen av frågorna. I och med detta så kom undersökningen att bli av mer kvalitativ art än kvantitativ. Av tids- och nu också utrymmesskäl kändes det för mig rimligt med tre stycken respondenter. Förutsatt att jag i urvalet såg till att fråga personer som inte uppenbart hade samma bakgrund, men som alla hade en gedigen erfarenhet vad gäller att lära ut hur man talar inför andra, ansåg jag att jag skulle få svar på frågeställningarna ovan. Invändningar som kan riktas mot undersökningen är dels att jag inte stämde träff med respondenterna personligen, dels att intervjuerna i sig kunde ha varit längre, med fler frågor. Med facit i hand kan jag se att min ursprungliga avsikt, att använda kvantitativ metod, gradvis format omständigheterna kring intervjuerna. Jag menar dock att jag fått tydliga svar på mina frågor, och att undersökningens utfall därför är väl underbyggt.

Undersökning och resultat

Samtliga av undersökningens tre deltagare utbildar personer i att bli bättre på att tala inför andra. I undersökningen kallar jag dem Adam, Bella och Cecilia. Anledningen till att jag valt just dessa personer varierar från fall till fall. Adam har jag sjungit med på konsert, då han tidigare arbetade professionellt som sångare. Bella fortbildar personal vid en stor mediainstitution, och rekommenderades av en gemensam bekant. Cecilia hittade jag via hemsidan hos ett företag som utbildar inom ledarskap och kommunikation. Jag anser att de utgjorde ett lämpligt urval, eftersom de alla har gedigen erfarenhet på området

Jag informerade de intervjuade om syftet med intervjun, och delgav dem bakgrunden till min uppsats. De blev också informerade om på vilket sätt jag kommit i kontakt med dem, och att de skulle komma att vara anonyma.

Frågorna är, som nämnts, öppet ställda för att på så vis få mer uttömmande svar. Jag anade en risk för att det kunde råda olika uppfattningar om innebörden av begreppet ”hög social status”, samt begreppet ”imitation”. Direktkontakten via telefon erbjöd dock möjligheten att fastställa att vi syftade på samma sak med dessa termer, i de fall det rådde tveksamhet. Metoden visade sig å andra sidan vara förenad med en risk för stora differenser vad gäller tid och utrymme för respondenterna. I mitt fall hade det framförallt att göra med att min ursprungstanke var att göra undersökningen via enkäter, men eftersom en direktkontakt mellan två människor är av dynamiskt slag, så kan förkunskaper och åsikter hos respondenten också påverka intervjuens format. Detta ges exempel på nedan.

Undersökningen består av tre telefonintervjuer, vilka jag med respondenternas medgivande spelade in via en mikrofon intill telefonens hörlur. Jag ställde samma tre frågor (se bilaga) till samtliga, men längden på intervjuerna skiljer sig markant

åt. Intervjun med Bella varade i ca sex minuter, att jämföra med intervjuerna med Cecilia och Adam, som varade i ca 18 minuter respektive ca 15 minuter. Anledningen till detta är sannolikt att intervjun med Bella var den jag gjorde först, och att jag hade en tanke om att telefonintervjun var ett alternativ till enkäter med samma frågor. Detta resulterade i att jag nöjde mig med svaren Bella gav, och gick vidare i intervjun med henne i raskare tempo än vid intervjuerna med Cecilia och Adam.

Jag tror emellertid att detta inte påverkat resultatet av undersökningen nämnvärt, eftersom intervjuerna också tog helt olika vändningar. Medan Bella direkt kunde se en koppling mellan hög social status och muntliga framföranden, så gick en stor del av intervjun med Cecilia åt till att förklara och ge exempel på vad hög social status överhuvudtaget skulle kunna ha för koppling till muntliga framföranden. Detta eftersom hon starkt värjde sig emot själva begreppet i sammanhanget, och istället kom in på perifera spår som låg närmare hennes eget sätt att arbeta med kommunikation. Anledningen till att även intervjun med Adam blev längre än den med Bella, var att han, om än inte i termer av status, hade funderat mycket kring de biologiska mekanismerna rörande kommunikation, och att jag inte avgränsade resonemangen, såsom i intervjun med Bella.

Hade jag givit Bella mer utrymme att svara, så hade jag sannolikt fått en ännu tydligare bild av hennes tankar kring det jag frågade om. Jag anser å andra sidan att hennes hållning i de olika frågorna klart framgick, vilket var målet med intervjun.

3.1 Intervju med Bella

Bella arbetar med fortbildning av personalen på ett rikstäckande medieföretag, och har varit programledare för en rad väletablerade radioprogram.

När jag frågar Bella om i vilken utsträckning hon tror att man har nytta av att känna till mekanismerna kring hög social status när man talar inför andra, så tycker hon att det är lustigt att jag frågar, eftersom detta ämne är aktuellt för henne just för tillfället (se fråga 2.). Hon tror att det skulle vara bra att känna till mekanismerna kring social status, och menar också att man kan vara hög- respektive lågstatus inom sig själv beroende på vilket sammanhang man befinner sig i. I en presentationssituation handlar det om hur rösten låter, var blicken är och hur kroppen ser ut. Bella tänker att man kanske hamnar i lågstatusläget när man känner sig liten och osäker, t.ex. då man ska intervjuva någon man känner lite nervositet inför. Då handlar det om att känna skillnaden av hur det är när man står och är en högstatusperson gentemot när man är en lågstatusperson. Bella kan tänka sig att sångare, presentatörer, programledare m.fl. lite omedvetet tar på sig en högstatusroll.

På frågan huruvida hon själv använder någon av termerna *hög social status* eller *högstatus* när hon undervisar i att tala inför andra berättar hon att hon använt begreppen ganska mycket i teaterövningar med amatörer. Däremot har hon aldrig riktigt kopplat ihop begreppet med det hon jobbar med på sin arbetsplats, dvs. inte

förrän precis nyligen. För tillfället samarbetar hon, i arbetet med utbildning av programledare, nämligen med en teatergrupp. Då har begreppen hög- och lågstatus används ganska mycket.

På frågan om hur hon ser på att träna upp egenskaper hos sig själv genom att imitera personer som redan besitter dessa, svarar Bella att hon tror att vi imiterar hela tiden. Vi lär oss saker genom att härma andra som vi ser upp till och har som förebild. När det gäller hög- och lågstatus tror hon att man verkligen måste gå till grunden med vad man menar med begreppen - att det inte handlar om några maktsituationer, utan om ett inre beteende. Genom detta inre beteende kan vi få verktyg och veta att om vi sträcker på oss, låter axlarna sjunka ner och sänker rösten lite så har vi kanske en bättre tillgång till vår andning och vår utstrålning. Bella tänker att man på sångare och framförallt dansare kan se att de nästan alltid går in på scenen med högstatusutstrålning, eftersom de har sådan medvetenhet om att på tio sekunder behöver skapa en attraktion.

Bella tror att en programledare i radio lätt försvinner in i sin radiostudio där man inte är synlig, medan en sångare på scenen kanske inspireras av en stjärnsolist, dirigenten eller energin i musiken. Hon tänker att de faktorerna väl kan göra att man blir högstatus av bara farten. Eller lågstatus, om musiken är väldigt sorgsam.

Bella menar att det kan vara så att man byter förebilder nu och då, och kan ha svårt att hitta sin egen kärna. Risken finns då att man aldrig blir nöjd och kan känna vad det är som är unikt med just en själv.

3.2 Intervju med Cecilia

Cecilia är pedagog i grunden, och undervisar inom kommunikation och kommunikativt ledarskap på kurser som företaget hon arbetar vid erbjuder.

Cecilia säger att hon inte jobbar utifrån psykologi, utan utifrån att man måste lyssna in mottagarens villkor. Då ligger inte fokus på att träna sändningen, utan på mottagarnas tolkningsförutsättningar. Hon säger att hon tar hänsyn till konsekvenserna av det jag menar med hög social status, när hon t.ex. jobbar med en ledningsgrupp. Detta i betydelsen att hon, i och med att hon vet att det chefen säger styr vad andra säger, låter denne uttala sig sist. I annat fall menar hon att de övriga håller tyst och planerar sin karriär utifrån vad chefen säger.

Cecilia tycker att man gör det för enkelt för sig om man plockar ut begreppet hög social status ur sitt sammanhang. Hon anser att det är oerhört situationsberoende, och att det i ett visst sammanhang kan spela jättestor roll, medan det i en situation där man inte är trovärdig eftersom man inte har teoretisk fakta, inte har någon betydelse vilket kroppsspråk man har. Eftersom Cecilia i sin undervisning fokuserar mycket mer på mottagarnas tolkningsförutsättningar, så handlar det om att man utifrån dessa anpassar sitt budskap. Hon menar att i vissa situationer är ett samtal kanske inte möjligt, och då får man göra något annat än att sända och presentera. För Cecilia handlar det om hur man får folk att bli närvarande vid ett möte, hur man styr det dithän. Det är inte på kroppsspråket man behöver ha sitt

fokus. Genom att ta hänsyn till mottagarens villkor så löser sig den biten.

Cecilia gör en parallell till scenverksamhet, och pekar på att någon kan ha ett oerhört stängt kroppsspråk, men ändå vara fullständigt närvarande. Då dras vi ändå in i den personens brottningsmatch med livet genom berättelsen. Den personen fångar en genom att vi får följa med i hur det är att vara människa, och då spelar kroppsspråket ingen som helst roll. Folk är alldeles för upptagna av sig själva och sin egen sändning, och därför fungerar det inte. Genom att ställa öppna frågor istället för att sätta igång och presentera blir åhörarna närvarande, och man själv som presentatör hör var folk är mentalt. Då ger mottagarna nycklarna. Cecilia menar att det förstås inte är bra om man går och hänger med kroppen eller pratar neråt så att ingen hör, men det grundläggande är att lyssna in mottagarna.

Cecilia använder aldrig begreppet *hög social status*.

När det gäller imitation så anser Cecilia att man kan avkoda och pröva det som ett proffs gör, och på så vis lära sig av det. Det handlar då om att analysera, avkoda och identifiera en bit i taget, t.ex. att lära sig att man ska ställa öppna frågor.

I Cecilias arbete går man konkret till den situation som ska tränas och går in i den roll som man kommer att ha. Det viktigaste är att få göra och få pröva situationen. Om det är så att psykologiska försvar har gått igång, så att man t.ex. är nervös, så arbetar Cecilia med att se hur man kan lura hjärnan att göra. Det handlar om att göra och känna att det värsta tänkbara scenariot inte inträffade. Det viktigaste är att försätta sig i handling och inte teoretisera om det. Cecilia menar dock inte att detta handlar om imitation. Hon säger att det finns tekniker att använda, men man måste förstå varför man använder dem. Det handlar om att böttna i en människosyn och en kunskapssyn inom området. Hon menar att det ofta råder ett väldigt mekanistiskt sätt att tänka: "Gör bara så här". Sedan upptäcker man att det inte blev som man tänkte, och det är för att det alltid händer saker under resans gång. Cecilia menar att ämnet är så komplext att vi får räkna med att det uppstår situationer vi inte kan förbereda oss inför.

3.3 Intervju med Adam

Adam arbetar som föreläsare och konsult inom *mundlig framställning*, och är också kursansvarig för ämnet presentationsteknik/mundlig framställning vid en välkänd skola med kommunikation som huvudinriktning.

Adam förhör sig till en början om vad jag menar med termen högstatus eftersom han inte känner sig bekant med den i detta sammanhang. Det visar sig dock att han när han undervisar i att tala inför andra använder ett eget begrepp – *estradpondus* – vars kärna har mycket starka beröringspunkter med hög social status, både när det handlar om den mentala inställningen och rent fysiska attribut, kännetecknande säkerhet. Mekanismerna kring dessa begrepp har vi all nytta i världen av att känna till, menar Adam. Det handlar om att "äga scenen". Adam säger att vi gör klokt i att erkänna att vi är biologiska varelser, och att vi som sådana i många avseenden fungerar som vilka däggdjur som helst. Vi påverkar varandra genom vårt sätt att låta och vara. Han menar att både människor och

andra däggdjur tenderar att följa en individ som är tydlig, stark och övertygande i sitt kroppsspråk. Vi vill att den som intar scenen ska ”äga” den. Då kopplar vi av. Om den som intar scenen inte klarar uppgiften, tycker vi som åskådare också att det är jobbigt.

På ett omedvetet plan känner vi redan till väldigt mycket av detta, eftersom det är något vi egentligen ägnar oss ständigt. Så fort vi träffar en människa så är det kommunikativa spelet igång. När man ska lära sig att framträda och tala, menar Adam, så tjänar man väldigt mycket på att ta fram de här sakerna i ljuset, och formulera vad det egentligen är.

Adam har inte använt begreppet hög social status i sin undervisning, men säger sig vilja utforska det närmare. Han uppger att han är mycket intresserad av den biologiska aspekten av oss själva, eftersom den hjälper oss att förstå vilka vi är, varför vi fungerar och reagerar som vi gör. Adam knyter an till vad han gjorde i sin roll som professionell musiker, och menar att det är precis samma saker han jobbar med när han undervisar folk i näringslivet. Enda skillnaden är egentligen att man i det senare inte ska pricka toner.

Adam tycker att vi kan se på varandra och lära oss av det. Däremot är han osäker på om man direkt ska imitera. Han skulle hellre säga att vi ska låta oss inspireras av andra än att vi ska härma dem, men vill inte vara kategorisk och säga att det ska vara på det ena eller andra sättet. Adam utgår i sin undervisning från ett grundläggande ramverk, där fundamenten är universella – vi kan se att de gäller för talare över hela världen. Det handlar om tempo, röstläge och röststyrka, samt betoning. Ett lugnt tempo ökar förutsättningarna för att kunna ta kontrollen över en situation.

Adam anser att vi ska bjuda på oss själva och ha ett personligt uttryck, men att vi inte ska bli privata. Han menar att det i nordisk kultur väldigt mycket är det privata uttrycket som gäller. Vi ska vara oss själva, och när vi har jobbat med oss själva och hittat oss själva så ska vi på något vis uttrycka det.

Men jag tror inte på det där. Jag tror att det är viktigt att jobba med sig själv som individ, men alltså, vilka skådisar eller musiker är fullkomligt befriade som människor och har hittat sig själva, och därför så framträder de i all sin öppenhet? Det fungerar inte så. På ett sätt pratar vi ganska krasst tekniskt om det här ämnet. Men har man teknik, då ökar förutsättningarna att uttrycka någonting. (Adam)

I svensk retoriklitteratur så ägnas mycket stort utrymme åt disposition, innehåll etc. När det sedan kommer till själva framställningen, då är det, menar Adam, en eller två sidor. Han ser detta som ett tecken på att författarna helt enkelt inte kan det. Vi har inte odlat den kunskapen. Tips som att man inte ska pilla i håret, inte skramla med nycklar och inte ha handen i byxfickan är vanligt förekommande i svensk litteratur kring presentationsteknik, men är lättköpta, tycker Adam. Han menar att om man äger scenen så kan man göra precis vad som helst, även om det är väldigt sällan någon som äger scenen står och pillar sig i håret.

4. Analys

Jag har fått svar på de frågor jag avsett att få svar på, och det finns tydliga samband mellan min problematisering och de frågor jag har fått besvarade. Analysen är uppdelad i tre rubriker. Under den första, *Högstatus – definition och associationer*, redogör jag för hur de tre intervjupersonerna närmade sig innebörden i begreppet högstatus, vilket de gjorde på tämligen olika sätt. I avsnittet *Högstatus – förekomsten av begreppet samt dess användbarhet* ligger fokus på i vilken utsträckning begreppet är förankrat hos intervjupersonerna när det gäller deras yrkesverksamhet, dvs. huruvida de själva använder det, och motivet till svaret på denna fråga. Den tredje delen, med rubriken *Imitation som metod för inläring*, tar upp intervjupersonernas syn på tanken att imitera drag hos någon som är duktig på att tala inför andra, för att öva upp dem hos sig själv.

4.1 Högstatus – definition och associationer

Bella hade omedelbart en bild av vad högstatus innebar, och svarade också genast att hon trodde att det var bra att känna till dess mekanismer när man ska hålla ett anförande.

Adam anade vad jag var ute efter, men ville försäkra sig om att han korrekt uppfattade vad jag lade in i begreppet. Då berättade han att han använde ordet *estradpondus*, vilket han var ganska säker på att han uppfunnit själv. Utifrån min definition av hög social status menade han att *estradpondus* handlade om samma sak.

Cecilia frågade ett flertal gånger om vad jag hade för teorigrund när jag talade om högstatus, och ställde sig starkt frågande till begreppet överlag. Hon ansåg att människor är alldeles för upptagna av vad de sänder ut, och istället borde tänka på mottagarnas tolkningsförutsättningar.

Det var redan från början i intervjun med Cecilia tydligt att hon värjde sig mot begreppet hög social status, och detta satte sin prägel på resten av intervjun. Eftersom hon helt fokuserade på mottagarnas villkor, och inte på hur man sänder, så tyckte hon att kopplingen till högstatus var irrelevant. Även om Bella var bekant med begreppet, och erkände dess betydelse, så var det Adam som spontant ställde sig allra mest positiv till det – trots att det i sammanhanget var nytt för honom. Det hade framförallt att göra med hans entusiasm över att jag följde ett biologiskt spår, vilket han själv också gör. Han menar att vi egentligen inte behöver vara ”biologister” för att förstå att vi är varelser som har likheter med andra däggdjur.

4.2 Högstatus – förekomsten av begreppet samt dess användbarhet

Bella trodde att det är bra att känna till mekanismerna kring högstatus i framförandesituationer, men tillstod också att detta sätta att använda begreppet var ganska nytt för henne. Hon hade aldrig tidigare använt det i sitt arbete på medieföretaget, även om hon använt det i teaterövningar. Genom att känna till att det är ett inre beteende kan vi få verktyg, och veta att om vi sträcker på oss, låter axlarna sjunka ner och sänker rösten lite så har vi kanske en bättre tillgång till vår andning och vår utstrålning.

Cecilia använder aldrig begreppet *hög social status*. Hon tycker att man gör det för enkelt för sig om man plockar ut begreppet ur sitt sammanhang, eftersom hon anser att det är oerhört situationsberoende. Detta i betydelsen att det i ett visst sammanhang kan spela jättestor roll, medan det i en situation där man inte är trovärdig, eftersom man inte har teoretisk fakta, inte har någon betydelse vilket kroppsspråk man har.

Adam har inte använt begreppet hög social status i sin undervisning, men säger sig vilja utforska det närmare. Liksom begreppet hög social status baserar sig hans eget begrepp, estradpondus, på den biologiska aspekten av oss själva. Anledningen till att vi bör känna till de biologiska mekanismerna är att det hjälper oss att förstå vilka vi är, och varför vi fungerar och reagerar som vi gör. Vi, liksom andra däggdjur, tenderar att följa individer som är tydliga, starka och övertygande i sitt kroppsspråk.

Svaren tyder på att begreppet högstatus är sällsynt inom utbildning i presentationsteknik. Trots att Bella har en gedigen bakgrund i branschen så har hon först helt nyligen varit med om att använda det i sina arbetsuppgifter. Detta blir desto intressantare med hennes teaterbakgrund i åtanke. Eftersom Cecilia anser begreppet vara irrelevant, så använder hon det som en naturlig följd aldrig. Adam tillstår liksom Bella begreppets användbarhet. Eftersom begreppet var relativt utforskad mark för Adam, och presenterades för honom samtidigt som frågorna om dess användbarhet, hade han dock svårare att uttala sig om användandet av begreppet i sig när det gäller muntliga presentationer. Efterhand som den biologiska kopplingen blev klarare, upplevde jag dock att han tog till sig termen allt mer.

4.3 Imitation som metod för inläring

Bella anser att vi imiterar hela tiden. Vi lär oss saker genom att härma andra som vi ser upp till och har som förebild. När det gäller högstatus måste vi dock klargöra att det inte handlar om några maktsituationer, utan om ett inre beteende. I o m att förebilder kan växla, så finns det också en risk för att man får svårt att hitta sin egen kärna.

Cecilia talar, när frågan om imitation kommer upp, hellre om den typen av rollspel hon arbetar med, där man får träna på situationer man kommer att hamna i

senare. När jag ger konkreta exempel som handlar om att någon ser att en annan person är bra på något, och då kanske kan analysera vad det är som gör att denna person lyckas, håller Cecilia dock med om att det fungerar. Detta förutsatt att man gör det bit för bit. Hon menar att man kan avkoda och identifiera en del i taget av det den andra personen gör. Hon knyter i samband med detta an till Bo Sundblads studier kring läsutveckling, vilka erbjuder en förklaring till hur vi avkodar och lär oss saker.

Adam skulle hellre säga att vi ska låta oss inspireras av andra än att vi ska härma dem, men vill inte vara kategorisk åt något håll. Han menar att vi kan se vad andra gör, och lära oss mycket utav det. Här handlar det framförallt om att förstå varför vår kommunikation fungerar som den gör.

När det gäller frågan om imitation så upplever jag att det råder en betydligt mer samstämmig bild. I alla tre intervjuerna kände jag behov av att klargöra vad jag menade genom att ge exempel. I synnerhet vid intervjun med Cecilia återvände jag upprepade gånger till frågan för att koppla den till konkreta situationer. Då upplevde jag å andra sidan att jag till slut fick ett rakare svar än från både Adam och Bella. Även om Bella menade att vi ständigt imiterar, så använde hon liksom Adam hellre uttrycket att vi inspireras. Här kan man notera att både Adam och Bella arbetar med kroppsspråk, vilket inte Cecilia gör. Cecilia uttrycker på ett annat sätt än Adam och Bella att man avkodar delar av det andra människor gör, och nämner att ställa öppna frågor som exempel. Möjligtvis anses direkt imitation som mer adekvat när det handlar om mer abstrakta handlingar än kroppsspråk.

Adam har tidigare stått mycket på scen i sin roll som sångare, och Bella jobbar kontinuerligt med programledare och andra i mediebranschen. Bella underströk också flera av sina egna tankar med exempel ur kulturlivet. En teori är att deras öppenhet för begreppet hög social status har med detta gemensamma drag att göra. Cecilia är inte intresserad av hur personer sänder, utan fokus ligger i första hand på mottagarna. Hon tycker t.o.m. att människor i allmänhet är för upptagna av hur de sänder. Detta är en helt annan inställning än den som råder bland artister och scenpersonligheter, vilka ofta får lära sig att de måste sända med hela sitt väsen. Kanske kan vi också i kopplingen till kulturen spåra ordvalet inspiration, vilket både Adam och Bella föredrar. Cecilias hänvisning till Sundblads forskning kring läsutveckling styrker möjligtvis bilden av henne som omfattande ett mer pedagogiskt inriktat perspektiv.

4.4 Tolkning och slutsatser

Slutsatserna jag drar av min undersökning är att begreppet hög social status har en mycket svag förankring hos respondenterna i deras arbete med att utbilda inom presentationsteknik. Anledningen till detta skiljer sig åt mellan de tillfrågade, men tycks ha att göra med att man antingen redan använder ett motsvarande begrepp, tycker att begreppets funktion är irrelevant, eller också först nyligen har börjat se dess relevans. Man bedriver sin utbildningsverksamhet på vitt skilda grunder, och de som renodlat en viss teori kring kommunikation tenderar att tycka att företrädare för andra hållningssätt missar det väsentliga.

Samtliga tillfrågade anser att imitation kan spela en positiv roll när det handlar om inlärande. De två respondenter som arbetar med kroppsspråk i sin undervisning talar dock hellre om inspiration än om imitation, medan den respondent som inte alls arbetar med kroppsspråk lättare accepterar begreppet. Min tolkning av detta är att kroppsspråk, enligt respondenterna, snarare bör inspireras fram än imiteras, medan mer abstrakta handlingar, som att ställa öppna frågor, kan kopieras rakt av.

5. Diskussion

Denna uppsats ändamål är inte att kritisera vad som står i de gängse böckerna rörande presentationsteknik, utan snarare att uppmärksamma vad som inte står där. Jag har velat belysa att de råd som förekommer i svensk litteratur rörande presentationsteknik fungerar, därför att de går i linje med hur vi biologiskt fungerar. Jag har också velat peka på att de generellt kan sammanfattas under etiketten ”hög social status”, även om denna etikett aldrig nämns i litteraturen.

Min poäng är att böckernas upplägg lätt blir en väldig mängd tips på hur man ska göra och inte göra, som författaren försöker strukturera bäst han eller hon kan. Jag tror att en struktur med en genomsyrande tanke hade gjort det lättare att visualisera vad det handlar om i grunden. Hade man klargjort att en individ med hög social status, likt en alfahanne eller -hona, känner sig trygg i situationen, med säkra, välavvägda rörelser som resultat, så hade man inte behövt stapla upp exempel på vad man *inte* ska göra med händerna (leka med en gummisnodd, pilla i håret etc.).

Undersökningen jag gjort hade givit tydligare svar på mina frågeställningar om den involverat fler respondenter. Detta i så måtto att jag då hade fått en bättre bild av hur frågorna hade besvarats inom det aktuella skräet i stort. Däremot anser jag att det inte råder någon tvekan om ståndpunkten bland dem som de facto blev tillfrågade. Här tyder svaren på att begreppet hög social status är sällsynt i utbildningssituationer rörande presentationsteknik. Detta hade jag också konstaterat var fallet när det gäller läst svensk litteratur i ämnet, där begreppet över huvud taget aldrig nämns. I respondenternas svar kan vi utläsa flera förklaringar till detta, nämligen att man antingen redan använder ett motsvarande begrepp, tycker att begreppets funktion är irrelevant, eller också först nyligen har börjat se dess relevans. Intervjupersonen Adam erbjuder en fjärde förklaring, som enligt honom tycks vara den vanligaste. Adam har i flera år arbetat med att träna personer inom näringslivet i muntlig framställning, av vilka många redan varit på en mängd högt ansedda kurser. Han vittnar om att de på dessa inte lärt sig någonting om grundläggande biologiska mekanismer kring vad vi sänder ut (vilka han sammanfattar med begreppet estradpondus och jag med högstatus). Anledningen till att detta inte lärs ut av föredragshållarna är, menar Adam, att de helt enkelt inte har kunskap på detta område. De har själva sällan någon scenisk bakgrund, och har därför inte fått lära sig från grunden vad det är att ”äga” scenen.

När det gäller imitation som metod för inläring svarar resultaten av undersökningen ganska väl mot den tendens som råder inom litteraturen i ämnet. Även om samtliga respondenter kan gå med på att vi lär oss av att se på andra, så

är det - åtminstone när det gäller kroppsspråk - ingen som förbehållslöst rekommenderar att direkt härma. Författarna till böckerna i ämnet går dock ofta ett steg längre i motståndet mot imitation. De säger: "Var dig själv". I flera fall anser de dessutom att det är det viktigaste tipset för att nå framgång i att tala inför andra (Hedin, 2003; Säfström, 1999). Jag skulle vilja jämföra det rådet med att säga till en sångelev som vill lära sig sjunga: "Sjung som du alltid har gjort." Poängen är att personen har gjort på ett visst sätt hela sitt liv, och det har uppenbarligen inte fungerat tillfredsställande.

Jag nämnde i problemformuleringen att det bara är en (Jimsdotter, 2000) av sju böcker som rekommenderar att studera goda förebilder. För mig personligen handlar självutveckling om att ta ansvar för sina brister, och aktivt söka de vägar som för en närmare den person man vill vara. Detta kan vara vägen ut ur en mångårig roll, som till stor del ålagts en av omgivningen redan under uppväxtåren. Genom att säga "var dig själv" till någon har man på samma gång hänvisat till en källa som uppenbarligen inte fungerat tidigare, hänvisat till en källa man egentligen inte vet något om, samt i praktiken nekat att hjälpa. Jag anar att det som i regel åsyftas med rådet i fråga är att man behöver vara naturlig i sin framtoning, och det håller jag helt med om. Att framhärda i att göra som man alltid har gjort, utan att ta hänsyn till hur världen runt omkring oss är funtad kommer dock att resultera i ett ständigt upprepande av strategier som inte fungerar. Det handlar, menar jag, helt enkelt om att lära sig vad som fungerar, och göra det till sitt. Jag har utifrån den tanken formulerat två deviser: "Jag ska göra det som fungerar till mitt" respektive "Jag ska göra mitt till det som fungerar". Av dessa vill jag hävda att den ena leder till att man utvecklas, och den andra till att man stångar pannan blodig mot de mekanismer som sitter djupare rotade i oss själva och i vår omgivning än vi kanske vill tro.

5.1 Fortsatt forskning

En tanke är att låta ett antal personer sätta sig in i mekanismerna kring högstatus, och under en tid låta dem utveckla attribut som associeras med densamma. En viktig del i detta skulle då också vara att de, i enlighet med tanken om det *inre spelet*, mentalt tränar på att identifiera sig som en person med hög social status. Efter en tid skulle man kunna göra en utvärdering gällande ev. förändringar på olika områden, vad de i så fall bestod i, och om de upplevdes som positiva eller negativa.

Referenslista

Berger, P. (2007). *The Journey to Pain Relief: A Hands-On Guide to Breakthroughs in Pain Treatment*. Alameda CA: Hunter House, Inc., Publishers

Buss, D. M. (1994). *The Evolution of Desire: strategy of human mating*. New York: Basic Books

Berry, D. S. (2000). Attractiveness, attraction, and sexual selection: evolutionary perspectives on the form and function of physical attractiveness. *Advances in Experimental Social Psychology*, 32, 273–342. ed. Zanna, M. P. San Diego, CA: Academic

Bonds-Raacke, J. & Raacke, J. D. (2007). The Relationship between Physical Attractiveness of Professors and Students' Ratings of Professor Quality. *Journal of Psychiatry, Psychology and Mental Health*, 1, (2)

Byrne, D.E. (1971). *The Attraction Paradigm*. New York: Academic Press

Bäckström, S. & Stokstad, J. (1993). *Att hålla tal och ändå njuta av middagen*. Solna: Prisma

Cannon, W. B. (1927/2008). *Bodily Changes in Pain, Hunger, Fear and Rage - An Account of Recent Researches Into the Function of Emotional Excitement*. Read Books

Case, A., Paxson, C. (2008). Stature and Status: Height, Ability, and Labor Market Outcomes. *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, 116, (3), 499–532

Darwin, C. (1872/2007). *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. Middlesex: Echo Library

de Waal, F. (2007). *Chimpanzee politics: power and sex among apes*. Baltimore: The John Hopkins University press

de Waal, F. (2005). *Vår inre apa*. Stockholm: Svenska Förlaget liv & ledarskap ab

Dion, K. K., Berscheid, E. & Walster, E. (1972). What is Beautiful is Good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285–90

Egidius, H. (1981). *Människans natur: biologiskt och socialt perspektiv*. Stockholm: Natur och kultur

Egolf, D. B. & Corder, L. E. (1991). Height Differences of Low and High Job Status, Female and Male Corporate Employees. *Sex Roles*, 24, (5/6), Springer Netherlands

- Fleeson, W. (2002). An Intraindividual Process Approach to the Relationship Between Extraversion and Positive Affect: Is Acting Extraverted as 'Good' as Being Extraverted?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, (6), 1409–1422
- Ford, C. S. & Beach, F. A. (1951). *Patterns of sexual behavior*. New York: Harper
- Frieze, I. H., Olson, J. E. & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21 (13), 1039–1057
- Frith, U. (2003). *Autism: explaining the enigma*. USA (Malden): Blackwell Publishing
- Gallwey, W. T. (1984). *The Inner Game of Tennis*. New York: Bantam Books
- Givens, D. B. (2002). *The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs, and Body Language Cues*. Washington: Center for Nonverbal Studies Press
- Goldman, H. H. (2000). *Review of General Psychiatry, Fifth Edition*. Baltimore: McGraw-Hill Medical Publishing Division
- Harper, B. (2000). Beauty, Stature and the Labour Market: A British Cohort Study. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62, (Special Issue), 771–800
- Hedin, A. (2003). *Presentationsteknik: En handbok i framgång*. Lund: Studentlitteratur
- Hensley, W. E. (1993). Height as a measure of success in academe. *Psychology: A Journal of Human Behavior*, 30, (1), 40–46
- Hogan, K. (2005). *The Science of Influence: How to Get Anyone to Say "Yes" in 8 Minutes or Less!*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Jimsdotter, E. (2000). *Tala inför andra*. Stockholm: Bokförlaget Prisma
- Langlois, J. H., Roggman, L. A., Casey, R. J., Ritter, J. M., Reiser-Danner, L. A. & Jenkins, V. Y. (1987). Infant Preferences for Attractive Faces: Rudiments of a Stereotype?. *Developmental Psychology*, 23, (3), 363–69
- Lundén, B. & Rosell, L. (1998, femte uppl. 2008). *Presentationsteknik: om konsten att tala, engagera och övertyga*. Näsviken: Björn Lundén Information AB
- Magnusson, P. K. E., Gunnell, D., Tynelius, P., Davey Smith, D. & Rasmussen, F. (2005). Strong Inverse Association Between Height and Suicide in a Large Cohort of Swedish Men: Evidence of Early Life Origins of Suicidal Behavior?. *The American Journal of Psychiatry*, 162, (7), 1373–5

- Magnusson, P. K. E., Rasmussen, F. & Gyllensten, U. B. (2006). Height at age 18 years is a strong predictor of attained education later in life: cohort study of over 950 000 Swedish men. *International Journal of Epidemiology*, publ. online 30 Januari, 2006
- Malmros, B. (2000). *Vinnande presentationer: Hur du förbereder och genomför presentationer för små och stora grupper*. Konsultförlaget (Uppsala Publishing House AB)
- Morse, D. H. (1974). Niche Breadth as a Function of Social Dominance. *The American Naturalist*, 108, 818–830
- Nilsson, R. (2008). *Effektiv presentationsteknik: för dig som föreläser och utbildar*. Johanneshov: Bokförlaget Robert Larson AB
- O'Connor, J., Seymour, J., Dilts, R. (foreword), Grinder, J. (preface) (1995). *Introducing Neuro-linguistic Programming: The New Psychology of Personal Excellence*. Aquarian Press
- Pease, A. (1984). *Body Language: How to Read Others' Thoughts by Their Gestures*. London: Sheldon Press
- Ribbens, G., Thompson, R. (2001). *Understanding Body Language*. New York: Barron's Educational Series, Inc.
- Rhodes, G. (2006). The Evolutionary Psychology of Facial Beauty. *Annual Review of Psychology*, 57, 199–226
- Romano, S.T. & Bordieri, J. E. (1989). Physical Attractiveness Stereotypes and Students' Perceptions of College Professors. *Psychological Reports*, 64 (3, Pt 2), 1099–1102.
- Singh, D & Young, R. K. (1995). Body Weight, Waist-to-Hip Ratio, Breasts, and Hips: Role in Judgments of Female Attractiveness and Desirability for Relationships . *Ethology and Sociobiology*, 16, (6), 483–507
- Sorokowski, P. (2009). Politicians' estimated height as an indicator of their popularity. *European Journal of Social Psychology*, (under press) publ. online 3 Augusti, 2009
- Steckel, R. H. (1995). Stature and the Standard of Living. *Journal of Economic Literature*, 33, 1903–1940
- Säfström, C. (1999). *Börja tala*. Stockholm: Ordfront förlag
- Wilson, E. O. (1980). *Sociobiology*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Zahavi, A. (1975). Mate selection - a selection for a handicap. *Journal of Theoretical Biology*. 53, 205–214

Zels, J. (2010). *Blir musklärare nervösa?*. Examensarbete vid Kungliga Musikhögskolan (under press)

7. Bilaga

Frågor:

1. I vilken utsträckning tror du att man har nytta av att känna till mekanismerna kring hög social status när man talar inför andra?
2. Använder du själv någon av termerna *hög social status* eller *högstatus* när du undervisar i att tala inför andra?
3. Hur ser du på att träna upp egenskaper hos sig själv genom att "imitera" personer som redan besitter dessa?