

# LYKKEEKSPERT NATHALIE DAHL

Den vigtigste ting er at vise din samtalepartner, at du er en god lytter. Så foreslår han/hun selv et emne, der er interessant for ham. På den måde viser du en respekt for et menneske og skaber en dyb kontakt. Kun 25 procent af mennesker gør det. Når der bliver lyttet, føler du, at du er accepteret. Det er et af de vigtigste behov, man har.

## Vær den person, du selv vil være

### LYKKEEKSPERT NATHALIE DAHL

Da jeg startede i 8. klasse, flyttede min familie til en anden del af byen. Derfor var jeg nødt til at flytte til en ny skole. Jeg følte mig utilpas i min nye klasse, fordi jeg havde svært ved at finde nye kammerater. Derfor mistede jeg lysten til at gå i skole.

Årsagen til, at mine klassekammerater ikke var interesseret i at snakke med mig, lå hos mig selv – troede jeg. Derudover følte jeg mig klodset, grim og kedelig.

Tilfældigvis fandt jeg en bog om kommunikation, som, jeg uden overdrivelse kan sige, har ændret mit liv. Det gik op for mig, at min fejl var, at jeg prøvede at fange de andres interesse i min person i stedet for selv at prøve at lære dem bedre at kende og lytte til dem. Da det gik op for mig, fik jeg mange venner og blev mere sikker på mig selv.

#### Vær oprigtig interesseret i andre mennesker

Mennesker er ikke interesseret i dig, heller ikke i mig. De er altid interesseret i sig selv - formiddag, eftermid-

dag og aften.

Et telefonselskab har undersøgt 500 telefonsamtaler for at finde ud af, hvilket ord der bliver brugt oftest. Resultatet var stedordet "jeg", som blev brugt 3990 gange!

Nogle gange har du sikkert følelse af usikkerhed i kroppen, når du snakker med andre mennesker. Her kan jeg berolige dig. Det sker for de fleste mennesker, uanset hvilken position de har. Nogle kan bare bedre til at skjule det end andre.

Men lige så snart du finder et rigtig spørgsmål, bliver denne følelse væk. Det hjælper meget at finde noget, du kan lide ved personen, som du vil snakke med. Sympati kan man føle. Medfølelse med en anden person kan hjælpe dig med at åbne hans hjerte for dig.

Stil uddybende spørgsmål, når der er plads til dem: "Hvad, hvordan, hvor" samt opklarende spørgsmål som "Har jeg forstået dig rigtigt, at..." "Mener du...?" Undgå at spørge "Hvorfor?" Det medfører en risiko for, at du virker fordømmende overfor personen, som du snakker med.

Stil nogle spørgsmål, som andre mennesker med glæ-

de vil svare på, og tilskynd dem til at fortælle om sig selv, deres familie, arbejde osv.

Hvis du absolut ingen idé har om, hvem den anden person er, eller hvad han eller hun kan være interesseret i – så prøv at starte samtale ved at rose din samtalepartner, hans/hendes hår, jakkesæt, håndtaske, opførsel, den gode smage af udvalget af drikkevarer. Sig noget om dig selv (fx. om dine interesser i noget.) og få på den måde personen i tale.

#### Lyt til andre

Den vigtigste ting er at vise din samtalepartner, at du er en god lytter. Så foreslår han/hun selv et emne, der er interessant for ham.

På den måde viser du en respekt for et menneske og skaber en dyb kontakt. Kun 25 procent af mennesker gør det.

Når der bliver lyttet, føler du, at du er accepteret. Det er et af de vigtigste behov, man har. Derfor det er vigtigt at lytte uden fordømmelse og afbrydelse. Effekten bliver stærkere, hvis du bøjer hoved til en side og nikker en gang imellem, mens du lytter.

Lige så snart du begyn-

der at analysere persons tale og at tænke på noget andet, mens personen taler til dig, lytter du ikke, da du ikke er nærværende, dvs. i dine tanker er du ikke til stede.

Det er interessant at vide, at mange oplysninger hører man ikke, fordi man tror, at man kender til det i forvejen. At man ofte tror, at man ved, hvad personen vil sige. Og at man ofte hører, hvad man vil høre.

#### Udstrål positivitet og optimisme

Dale Carnegie var til fest, hvor der var mange mennesker. Blandt de andre gæster var en smuk kvinde med elegant dyrt tøj og masser af diamanter. Hun var køn, men ingen ville danse med hende, fordi hun hele tiden så alvorlig og bekymret ud. Hun brugte sikkert megen tid på at sminke sig, sætte sit hår og vælge sin garderobe, men hun havde glemte det vigtigste: sit smil.

Dit smil betyder "jeg kan lide dig, du gør mig lykkelig, du gør mig glad."

Når man smiler til verden, plejer man at få et smil tilbage.

Hvis man ikke har lyst til at smile, kan man forsøge at tænke på sin yndlingssang,

på en sjov episode eller på en vittighed. Du kan prøve at smile nu. Det er nemt.

Vær ikke grådig - smil koster ingenting og er meget værdifuld for de andre.

Tag ikke livet for alvorligt. Alt går over. Når det kommer en afslutning på noget, er det altid en begyndelse på noget anden.

#### Et råd fra Richard Gere

Inden du begynder en samtale, prøv at finde gode ting ved ham eller hende og begynd at beundre dem i dine tanker. Virkningen af denne metode kaldes "hvid magi" og skuespilleren Richard Gere har indrømmet, at han har brugt den i årevis.

- Prøv at se positive ting i personen og ønsk ham lykke, før du starter på at tale med denne person, siger Richard Gere.

Du kan opnå den samme effekt, hvis du gør det samme mens du ser på personen. Se ind i øjnene på din samtalepartner, og tænk for eksempel: - Jeg beundrer dit (talent, skønhed, professionalisme ...osv.). Du vil se, at personens humør øjeblikkeligt bliver bedre.

Hvis det er svært for dig at finde noget godt ved personen, så ros hans eller hen-

des personlige egenskaber, udseende, punktlighed - kort sagt find og fokuser på enhver kvalitet, som kan bruges til personens fordel. Ros kun, hvad du ser og gør det oprigtigt.

#### Find din passion og gå efter den

Ethvert menneske har en gave i sig – et evne til noget bestemt, som man kan gøre bedre end mange andre og med maximum fornøjelse. Noget som man kan gøre for andre.

Nogle er gode til at snakke med andre, nogle er gode til at organisere og nogle er gode til at gøre noget med hænderne. Heldigvis er alle mennesker forskellige, og der er plads til alle.

Det bedste, du kan gøre for dig selv, er at vælge din fremtidsige beskæftigelse efter din passion. Når du tror på dig selv og med tålmodighed og flittighed går den samme retning, kommer du sikkert til succes.

Og beslutningen er din: Fremover vælger jeg min succes.

### LYKKEEKSPERT NATHALIE DAHL

Coach, forfatter, skribent, inspirator og foredragholder med 25 års erhvervserfaring.

Hun er certificeret Law of Attraction Coach, Master Life og NLP Coach.

Hun holder foredrag, workshops og individuelle sessioner i hele Danmark.

Hendes motto: "Alt er muligt, så længe du selv tror på det".

Nathalie Dahls mission at hjælpe andre mennesker med at få mere succes, glæde og mening i livet.

Hun skriver blandt andre Jysk Fynske Medier, Alt for Damerne, Søndagsavisen, B.T., BusinessNyt.

Hun har sit eget tv-program på Fynbo TV hver onsdag kl.22.

Inderhaver af firmaet "Anturi Life Coaching" og grundlægger af "Anturi Compassion Center".

Tel.: 23 23 99 77, www.nathaliedahl.dk

Foto: Betina Rosenberg

