

# NÄSA FÖR AFFÄRER?

– ETT HANDSLAG BETYDER MYCKET MER  
ÄN VAD DU SJÄLV TROR!

ARTIKEL AV: ANNA FEKETE GI2

*Kallt och oinbjudande. Osympatiskt och oengagerat. Mer en känsla av att hålla en död fisk i sin hand. Så uppfattas ett slappt handslag för de allra flesta av oss.*

*Såväl i affärssammanhang som i det privata livet är handslaget det allra första steget, när man lär känna nya människor. Det kan också vara en hälsning på en gammal vän, en kollega eller som exempelvis inom idrottsvärlden – en motståndare. Budskapet som förmedlas till oss, just i det ögonblicket när händerna möts, säger oss en hel del om den person som vi har framför oss.*

---

## INNEBÖRDEN AV ETT HANDSLAG

---

Två händer möts i en uråldrig ritual. Man skakar hand med varandra. Att skaka hand när man hälsar är att visa att man inte har några dolda avsikter eller något vapen gömt i handen.

En hand som är öppen och visar insidan, indikerar undergivenhet och hotar inte någon. Handslaget kan ske antingen med bara höger hand eller med fattning runtom varandras händer. Det kan också vara en något "familjär" hälsning mellan ungefär jämbördiga personer eller som en bekräftelse på en affär.

Att släppa taget om den andre personens hand alltför snabbt signalerar att man inte vill engagera sig i den andre personen. Mellan två män vara ett längre handslag två till fem sekunder. Med ett längre handslag signalerar man ett ömsesidigt gillande. Mellan en kvinna och en man signalerar ett alltför långt handslag ett personligt, kanske rentav sexuellt intresse.

Näst efter ansiktet är händerna vår mest uttrycksfulla kroppsdel. Förutom vid hälsningar är de särskilt användbara när man talar med männ-



*En uråldrig ritual som får helt olika innebörd beroende av hur den utförs.*

niskor som befinner sig på ett visst avstånd, som exempelvis vid undervisning. Händerna hjälper oss att formulera och utveckla vår verbala kommunikation eftersom de är en av våra livligaste kroppsdelar. Ofta används händerna för att understryka det talade ordet. Detta sker med gester, som också är en annan viktig del i vårt kroppsspråk. Handslaget är ett mycket intressant inslag i människors beteende eftersom det kan göras på så många sätt och förmedla så olika innebörd, beroende av hur det utförs.

---

## I AFFÄRSRELATIONER

---

Har du funderat över hur personalen på ditt företag hälsar? En säljare som gör allt "rätt" men ändå misslyckas, kan det härledas till ett för vekt handslag? Vilket är egentligen det första intrycket, med vilket ni bemöter era klienter och kunder ?

Som du nog redan har förstått, kan en rätt utförd hälsning lyfta ert företag till oanade höjder, i nya intressanta bekantskaper och i ekonomiska situationer. Likväl kan en felaktigt utförd hälsning ge ert företag förlorat anseende, med missade intäkter i försäljningssammanhang.

Inom relationsmarknadsföring – CRM, glömmar man sällan bort vikten av att göra ett gott första intryck. Alltså inte bara det som ögat först ser. Det estetiskt tilltalande yttre, nyputsade skor, slip och kostym, välkammat hår, slätrakad eller kanske med en diskret lagd makeup. Allt detta visuella bedöms på några mikrosekunder, vilket också det flesta företagsledare är väl medvetna om. Men hur många är det som tänker på det dolda språket? Det som ändå är ett av de mest uppenbara – vårt kroppsspråk.

Hur vi hälsar och bemöter en annan människa är en väl studerad gren inom psykologin. Få är dock platserna eller kurserna där man lär ut detta. Kanske är det för personligt. Eller så är det så självklart, att man tror att alla lärt sig det redan ifrån barnsben. Samtidigt kan man ju fundera över hur ett företag med regler för relationer med kunder och koder för hur man ska klä sig, kan förringa och kanske till och med strunta i detta, det mest elementära?

---

## KULTURELLA OLIKHETER

---

Kan ett handslag vara fel? På flera sätt än de som tidigare har nämnts? Det beror på. Har ert företag ofta affärer med klienter ifrån andra länder och med härkomst i en annorlunda kultur än vår? I många fall kan det vara bra att försöka anpassa sig och ta reda på mer om denna främmande kultur innan mötet.

I exemplet nedan får ”Bossiga Bosse” illustrera vad som menas:

Bosse, hälsar med ett riktigt hårt, där gränsen för fast har passerats, handslag. Man kan se hur motpartens hand riktigt innesluts i hans väldiga dasslock. Ibland kan man se hur ansiktet hos den andre förvrids i en grimas, samtidigt som man kan höra hur benen knakar.

Om Bosse dessutom är på sitt allra bästa humör kanske han även fattar den andre personens underarm, eller, till och med tar ett rejält grepp runt dennes överarm, med sin andra hand. Det är ingen tvekan om vart testosteronet sprutar ut, eller vem som är mannen i sällskapet!

Kanske har Bosse alltid gjort så. Kanske är det så som hans föräldrar har lärt honom att man hälsar, på andra främmande människor. Kanske vet inte Bosse bättre.

Frågan är hur upplevs Bosse men framförallt vilken synen blir på ditt företag, av den blyge och något tillbakadragne japan som för tillfället har äran att gästa er?

Japanen Yang som fått lära sig att ett handslag om det så måste till ska vara kort, med så lite kontakt personerna emellan som möjligt. Yang vet, att han visar störst respekt genom att mjukt föra sina händer samman i en cirkelrörelse och buga med nedsänkt blick inför dig och Bosse.

I fjärran östern får man lära sig att greppet om den andre personens hand ska vara lätt, då ett allt för fast grepp tyder på aggressivitet. Helst ska man undvika att försöka se den andre personen direkt i ögonen. Det är ohyfsat att stirra. Alltså den raka motsatsen till vad vi i västvärlden har fått lära oss.

---

## HUR MAN HÄLSAR PÅ EN DAM

---

Kvinnor i affärsvärlden har sina egna bekymmer när det gäller handslag. Det är först under de senaste trettio åren som även kvinnor har börjat att ta i hand. Denna utveckling var ofrånkomlig. Ibland sitter dock tveksamheten fortfarande i.

Äldre tidens kvinnor räckte bara fram halva handen eller fingrarna och hälsade försagt. Tyvärr förmedlade det ett intryck av svaghet och osäkerhet. Idag innebär ett ordentligt kvinnohandslag att man räcker fram hela handen och fattar motpartens hand i ett stadigt men inte hårt grepp. Sedan släpper man handen, men inte allt för tvärt. Det bakomliggande budskapet handlar om kompetens och kontroll.

För dagens moderna västerländska kvinnor är det självklart att skaka hand. Det har som sagt inte alltid varit så och inom vissa kulturer är det fortfarande inte så. I dessa kulturer hälsar inte män på kvinnor och absolut inte med en handskakning – om de inte känner varandra mycket väl. Både av respekt för den okända kvinnan men också för hennes familj.

Oftast är det en grov förolämpning, att inte möta den utsträckt hand som räcks till en. Genom åren har dock traditionerna anpassats efter det moderna samhället och kvinnorna i dessa kulturer ges valet att hälsa genom handskakning genom att vara den som först sträcker fram sin hand.

Generellt kan man säga, oavsett vilken kultur man befinner sig i, bör det alltid vara kvinnan som tar initiativet till hälsningen. Kvinnan avgör hårdhet på greppet, längden på handslaget samt hur många skakningar som skall förekomma.

---

## LAGOM ÄR BÄST

---

Det är inte bara trycket på handslaget som har olika betydelse. Hur man skakar händerna är också av största vikt. I Nordeuropa är skakningen kort och bestämd, oftast bara en gång. Även kvinnor kan erbjuda sin hand till hälsning. I Nordamerika och fjärran östern tar kvinnor endast sällan initiativ till att skaka hand.

I Frankrike skakar man ofta och gärna, faktiskt när än man får möjlighet. Man hälsar när man kommer, man hälsar när man går och man hälsar när man återvänder. På såväl ytligt bekanta som kära gamla vänner.

Oavsett vad som skrivs i ämnet, oavsett var i världen man befinner sig, så påverkas vi alla av detta, att hälsa med handen. Således måste såväl kvinnor som män följa medelvägen. Inte för hårt. Inte för slapt. Inte för länge. Och inte för kort.

ANNA FEKETE - GI2