



ATT TALA ÄR GULD

ATT TIGA ÄR SILVER, MEN ATT TALA ÄR GULD. ATT FÖRELÄSA SOM EXTRAKNÄCK HAR BLIVIT EN LÖNSAM SYSSLSÄTTNING FÖR KÄNDISAR, POLITIKER OCH NÄRLINGSLIVSPROFILER.

AV JENNY LEXHED

Precis som allt annat så finns det trender inom talandet. Talare följer samhällsdebatten. Föreläsningarna speglar vad som händer i samhället, politiken och i näringslivet. För några år sedan när tsunamikatastrofen inträffade sattes krishantering i centrum. Lottie Knutsson, informationschef på Fritidsresor blev enormt efterfrågad för sina insatser och engagerades för att dela med sig av sina erfarenheter. Nu är miljöintresset stort och störst av alla är Al Gore som fått hela världen att sätta miljön i fokus. Meteorologer och klimatforskare anlitas och "Hållbar utveckling" är något som alla vill veta mer om.

Entreprenörskap är också ett ämne som är aktuellt. Man vill lyssna på personer som har erfarenhet av att bygga upp verksamheter, få ta del av deras praktiska råd och få inspiration. Ibland handlar det om att få kunskap om hur man bygger upp en verksamhet i ett främmande land. Genom att ta del av andras framgång och speciellt deras misslyckande kan man undvika de värsta fällorna och snabbt bli lönsamma. Ett företag som exempelvis ska etablera sig på en ny marknad och engagerar en person med erfarenhet från denna vinner otroligt mycket know-how. I sådana fall kan effekten bli att man avstyr onödiga misstag som i slutändan kunde ha kostat företaget mycket pengar.

»EN KÄND OCH KUNNIG TALARE KAN GE PRESS TILL DET FÖRETAG SOM ARRANGERAR AKTIVITETEN SOM BARA I SIG KAN VARA VÄRT MILJONBELOPP.«



Kostnaden för välkända personer kan vara hög, men går att räkna hem, som till exempel när Bob Geldof talar om CSR – corporate social responsibility.

Björn Söderberg är en av Sveriges mest spännande unga entreprenörer som driver tre företag i Sverige och Nepal som kombinerar socialt ansvar med lönsamhet. Han talar om vikten av att våga tro på sina idéer. Björn Söderberg menar att: "Socialt ansvarstagande är lönsamt när det omsätts i praktisk handling, inte när man skriver vackra policydokument. Det handlar om att bygga en företagskultur där de anställda är en resurs. Oavsett om de är nepaleser, indier, svenskar eller kineser."

KÄNNETECKEN PÅ EN BRA TALARE:

Har stor kunskap och erfarenhet inom ett visst eller flera områden

Erfarenhet av att tala inför människor

Är karismatisk, engagerande och lyhörd för sin publik

Är anpassningsbar och utvecklingsbenägen

Förbereder sig noga och sätter sig in i sitt specifika uppdrag samt skaffar kunskap om målgruppen

Kan lära, roa, beröra

RÅD TILL DIG SOM VILL BLI TALARE:

Lyssna och lär av andra

Lägg tid på att sätta ihop ditt föredrag, övergångar är viktiga, slutet ska knyta ihop säcken

Ta reda på hur lokalen ser ut, anpassa efter målgruppen

Läs aldrig innantill

Våga vara personlig, med ödmjukhet och balans

Träna, träna, träna

"Man skulle kunna tro att det bara är kändisar som är ute och föreläser, men faktum är att 80 % av de talare som vi matchar är okända för våra kunder", säger Peter Storckenfeldt. Peter är Vd på Talarforum är som har ett nätverk på över 7 000 inspirerande talare, utbildare, rådgivare och underhållare. Gemensamt för dem alla är att de har ett stort kunnande och är retoriskt skickliga. En god talare stimulerar, bidrar med kunskap och lämnar ett bestående intryck.

Men naturligtvis finns ett värde av att ha en känd profil som dragplåster. Framförallt handlar det om kundaktiviteter när man vill locka människor att komma. Kostnaden för välkända personer kan vara hög, men går att räkna hem, som till exempel när Bob Geldof talade om CSR – corporate social responsibility. En känd och

kunnig talare kan ge press till det företag som arrangerar aktiviteten som bara i sig kan vara värt miljonbelopp. Företaget syntes i de flesta dagstidningar och tv och deras budskap att de var ett företag som satsade på CSR kom tydligt fram. För artister har talararen blivit en ny inkomstkälla när skivförsäljningen dalar och allt fler är ute och föreläser och delar med sig av sin framgångssaga.

Ett ämne som alltid består är personlig utveckling i olika former. Tidigare handlade det om stress och utbrändhet. Idag är det fokus på balans i livet, eller ännu hellre att finna styrfart i livet som psykologen Per Naroskin talar om. Styrfart är den lägsta nödvändiga hastighet man behöver för att röra sig i önskad riktning. Den som inte har styrfart driver bara med strömmen utan att kunna ta ut en kurs och påverka sin omgivning. Men det är skillnad på att ha styrfart och maxfart! Den som försöker hålla maxfart hela tiden riskerar att köra in i väggen eller att livet bara blir en lång transportsträcka!

Idrottsprofiler är alltid efterfrågade. Det finns många paralleller mellan idrottens värld och näringslivet. Det handlar om ledarskap, motivation och om att bygga effektiva team.



Psykologen Per Naroskin talar om att finna styrfart i livet.