



Forum för talare

Augusti 2002

Barbro Fällman

Forum för talare.

Under denna rubrik gläntar några av Sveriges mest anlitade talare på dörren till sina ämnesområden. Att lyssna på dem är tankeväckande. Ibland provocerande. Alltid engagerande

Talarforum förmedlar talare inom en mängd ämnesområden till företag och organisationer.

Vi vill i den här formen regelbundet förse er med tankeväckande artiklar skrivna av några av dessa talare.

Kanske inspirerar det till att kontakta oss för att få veta mer? - Gör gärna det på www.talarforum.se.

Mer information om det här nyhetsbrevet finns på www.talarforum.se/nyhetsbrev. Där kan ni även säga till om ni inte vill ha fler nummer.

■ Klappade alla händerna?

Visste du att att 90 % av det bifall de flesta talare får när manuskriptet viks ihop är ett uttryck för publikens lättnad? Men det går att minska den siffran.



Barbro Fällman

Konsten att tala

"Retorik" betyder konsten att tala med förnuft och känsla. Denna konst är något som alla kan lära sig och som vi alla behöver träning i.

Skolämnet "retorik" skapades för 2500 år sedan i antikens Athen och Rom och var ett obligatoriskt ämne även i västerländska skolor. Även argumentationsteknik - argumentation betyder bevisföring - har sina rötter i antiken. Retorik bygger på tre grundpelare, som namngas av Aristoteles. *Ethos* för karaktär, personlighet. *Logos* för kunskap, ord, förnuft och *Pathos* för känsla, affekt. Tyvärr fick retorik i mitten av 1800-talet rykte om sig att betyda "konsten att manipulera" och togs därför bort från skolschemat.

Nu mer än någonsin

I dagens högteknologiska informationssamhälle är ämnet mer aktuellt än någonsin. Det sägs att när vi talar är det 7% av meningsinnehållet som överförs med enbart ord, 38% förmedlas med hjälp av rösten och hela 55 % med hjälp av kroppsspråket. Var det någon som trodde att det är lika effektivt att skicka ett mejl?

Den talade kommunikationen, den personliga presentationen har alltid varit viktig och är det fortfarande. All den kunskap om retorik och talekonst som beprövades under antiken är lika aktuell nu som då.

Specialist på retorik, kommunikation och argumentation. Språkforskare, författare, coach och uppskattad talare på många språk.

För mer info om Barbro Fällman - klicka här.

Barbro Fällman (forts.)

Kunskap och makt

Eftersom "kunskap är makt", är det viktigt att alla lär sig metoderna och idéerna som ingår i retoriken. För att inte bli manipulerad eller felaktigt övertalad är det nödvändigt att både talare och lyssnare känner till de olika modellerna inom argumentation, idéförsäljning, förhandling och tal. Den bästa talsituationen är när det finns ett samspel mellan talaren och lyssnarna.

Alla som någon gång hållit ett föredrag i skolan, som gjort en presentation i yrkesmässiga sammanhang eller hållit ett tal vet att nerverna gör sig påminda på ett påtagligt fysiskt sätt. Det är helt naturligt och normalt att känna av nervositeten *men* man kan vara övertygad om att det inte syns lika väl som det känns, vilket kanske är tur.

Kroppsspråk

Kroppsspråket spelar en viktigare roll än vad vi kanske tror. En ytterst liten detalj i kroppsspråket kan avslöja om talaren står för det han säger, eller har tillräcklig kunskap i ämnet. Därför är det bra att veta att man ska stå "tungt" i centrum framför åhörarna med tyngden i båda benen, för då känner man sig säkrare och man inger ett större förtroende.

Finns det en talarstol, bör man gärna stå vid sidan av den, så att alla åhörare kan se kroppsspråket hos talaren.

Början och slutet

En välkänd skådespelare sa en gång: "Vet du jag tycker aldrig att det är särskilt svårt att spela en roll. Den verkliga utmaningen är entrén och sortin."

På samma sätt är det inledningen och avslutningen som är svåra i en presentation. Förbered därför dessa två delar extra noga och ha dem ordentligt inpräntade i ditt minne. Med den genomtänkta inledningen vinner du åhörarnas intresse och med avslutningen når du ditt mål. Om du dessutom slutar *innan* lyssnarna vill att du ska sluta, medan de fortfarande vill ha mer, så visar du på proffsighet och ödmjukhet.

” Ett tal skall börja bra och sluta bra, men det viktigaste är att början och slutet ligger så nära varandra som möjligt.

Anthony Eden

Hur, inte vad

Första intrycket kan vara det mest varaktiga intrycket. Försäkra dig om att det är gott. Hur du framför ditt 30-sekundersbudskap är ofta viktigare än vad du säger.

Barbro Fällman (forts.)

Om ditt ansiktsuttryck, särskilt ditt leende, är uppriktigt och passande i sammanhanget, kan det göra ditt budskap mer verkningsfullt. Dina rörelser, dina gester och din hållning måste kännas naturliga. Eftersträva att ha en avspänd röst. Dina kläder och din personliga stil ger ett starkt budskap till åhörarna. Var dig själv.

Leendet slår allt

Bland all våra olika ansiktsuttryck, är nog leendet det viktigaste. Ett leende inger förtroende och det är värmande när det är uppriktigt menat. Att le i inledningen och i avslutningen skapar ett gott första - och sista - intryck. Det är ett bra sätt att presentera dig för lyssnarna och ett bra sätt att tacka för deras uppmärksamhet.

Kan det här passa?

Följande frågor kan hjälpa dig med att hitta passande inledningar och avslutningar:

- Vad är det mest ovanliga i det du har att säga? Kan du säga det i en enda mening?
- Vad är det mest intressanta och spännande i ditt budskap? Kan du säga det i en enda mening?
- Vad är det mest humoristiska? Kan du säga det i en enda mening?

De svar du får fram här är presumtiva aptitretare. Stäm av dem mot följande frågor:

- Leder aptitretaren till ditt mål?
- Har aptitretaren något samband med lyssnarna?
- Har aptitretaren något samband med ditt budskap?
- Kommer aptitretaren att väcka spänning och intresse hos lyssnarna?
- Kan aptitretaren fungera som inledning eller avslutning till din presentation?

Det är svårare att tänka ut något minnesvärt som ger åhörarna ett bestående intryck av presentationen. Ett tips är att använda samma eller någon form av inledningsbudskapet. På så sätt sluts cirkeln och den "röda tråden" får ett naturligt slut.

30 sekunders talet

- Ett kort och koncist 30-sekundersbudskap är det perfekta svaret på alla frågor.
- Använd dig av knepet att vända på frågor, på så sätt kan du framföra ditt eget budskap som svar på vilken fråga som helst.
- Definiera ditt mål och din taktik och skaffa dig kunskap om dina lyssnare.

Barbro Fällman (forts.)

- Framför dina huvudargument på 30 sekunder.
- 30-sekundersbudskapet är det mest effektiva sättet att nå fram med ditt budskap.
- Ett bra tal kan mycket väl sägas på 30 sekunder.
- Bildspråk: Tänk i bilder och använd beskrivande ord som åhörarna minns.
- Klarhet: Använd ett klart och enkelt språk som dina åhörare förstår.
- Var personlig: För att illustrera det du vill säga, använd personliga berättelser som åhörarna kan identifiera sig med.
- Vädja till människors känslor och sinnen: Rör vid åhörarnas hjärta, så blir de mer mottagliga för ditt 30-sekundersbudskap.

... eller annorlunda uttryckt

Jag vet att du tror du förstår vad du hörde att jag sa, men jag är inte säker på att du har fattat att det du hörde inte var det jag menade...

Talarforum i Skandinavien AB
Norr Mälarstrand 6
112 20 Stockholm

Tel: 08-545 535 00
Fax: 08-545 535 01

E-post: info@talarforum.se
URL: www.talarforum.se



T A L A R F O R U M

T A L A R F O R U M

Talarforum arbetar med över 2000 talare, föreläsare, utbildare och underhållare. Vi arbetar med talare inom alla ämnesområden.

Kanske söker du en general, professor, politiker, idrottsstjärna, artist, underhållare eller ex-president?

Kanske söker Du någon annan?

Hör gärna av Dig om du helt förutsättningslöst vill få förslag på talare.

Vi arbetar med

- Konferenser
- Kundaktiviteter
- Utbildningar
- Chefsseminarier
- Försäljningsmöten
- Produktlanseringar
- Mässor
- Företagsfester
- Jubileer
- Debatter

Vi hjälper dig med

- Föreläsare
- Debattörer
- Debattledare
- Utbildare
- Moderatorer
- Idrottsstjärnor
- Underhållare
- Experter
- Internationella talare
- Celebriteter

info@talarforum.se
www.talarforum.se

Talarforum i Skandinavien AB • Telefon: 08 - 545 535 00
E-post: info@talarforum.se • Hemsida: www.talarforum.se