

Ett tal ska börja bra och sluta bra, men det viktigaste är att början och slutet ligger så nära varandra som möjligt. *Anthony Eden*

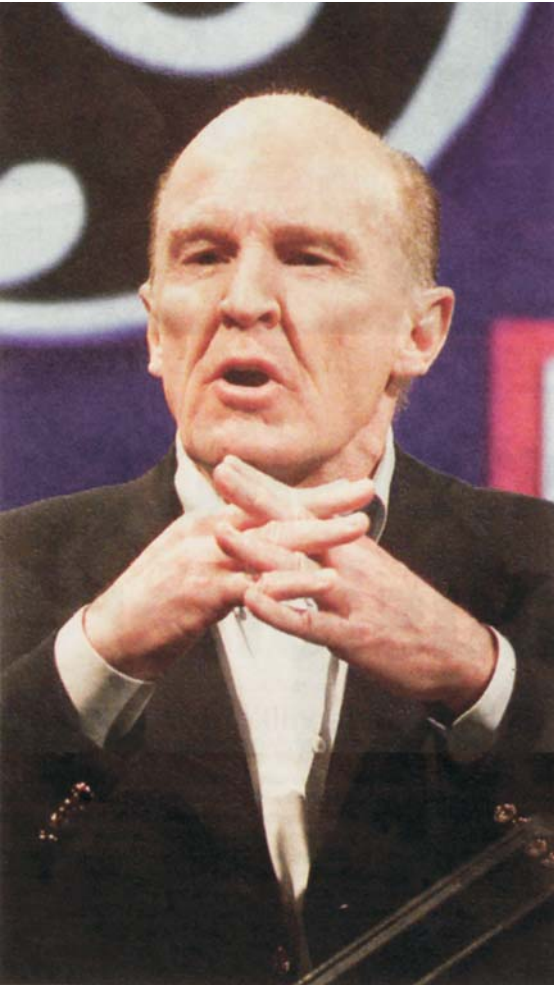
Ett tal ska vara som en gädda med ett spetsigt huvud med ett brett bett som genast hugger tag i åhörarnas uppmärksamhet, en fast och tät kropp, ett ordentligt slag med stjärten - och vips är den borta. *Jens Peter Jensen*

Det är tur att piloter inte flyger på samma sätt som många håller tal: de startar i medvind, sicksackar sig fram och landar tvärt när tanken är tom. *Willy Horn Hansen*

Det finns inget som kräver så noggranna förberedelser som ett improviserat tal. *Winston Churchill*

Citaten är hämtade ur All världens citat.

Jack Welch: 1,1 milj kr



Colin Powell: 750 000 kr



Ted Turner: 2,2 milj kr



Bill Clinton: 1,5 milj kr



Världens fem bäst betalda talare är mediemogulen Ted Turner (kostar 1,5 - 2,2 miljoner kr för en föreläsning), före USA-presidenten Bill Clinton (kostar 1,1 - 1,5 miljoner kr), managementgurun Tom Peters, (kostar 1,1 milj kr,) General Electricbasen Jack Welch (kostar 1,1 miljoner kr) och USA:s utrikesminister Colin Powell (750 000 kr).

Inget snack om saken - att tala är guld

Föreläsningar och tal vid arrangemang, utbildningar och events lönsam bisyssla för kändisar och internationella tungviktare

Att tala är silver men att tala är guld. Talekonsten har blivit en lönsam syssla eller bisyssla för specialister, kändisar och internationella tungviktare. Den amerikanske mediemogulen Ted Turner toppar löneligan med en taxa på 2,2 miljoner kronor.

Det kan handla om alltifrån korta framträdanden på en timme till flerdagarsutbildningar i flera omgångar. Eller en skojig eller intressant kändis som sätter guldskänk på företagets event eller kick-off. Eller ett stort arrangemang kring en mycket känd person i sig, som USA:s före president Bill Clinton. Allt i syfte att få personalen att må bättre, göra den mera kompetent, öka produktiviteten och lönsamhet, vidga dess vyer eller alltihop på en gång.

Man vad är det då som gör att vissa personer anlitas i dessa sammanhang och att andra är beredda att betala, ibland avsevärda sum-

mor, för att lyssna till dessa?

- Det som karakteriserar populära talare är att det handlar om personer som "been there - done that". De måste ha en praktisk koppling mellan det de talar om och det de arbetar med. Ett exempel är Joachim Berner som föreläser om ledarskap och förändringsprocesser, berättar Mikael Lexhed, som tillsammans med sin fru Jenny driver Talarforum i Skandinavien AB.

- Vid konjunkturtoppen kring 2000 var det först och främst framtidsorienterade och visionära talare som efterfrågades på bred front. Numera är det mera praktiskt relaterade talare och sådana värdesätter många företag, fortsätter han.

Men vad är det då som utmärker en god och framgångsrik talare?

- Det som sägs skall kännas äkta, personen skall brinna för det denne talar om. Talaren skall vara duktig på att känna in sina åhörare, det vill säga kunna anpassa sitt budskap.

Han eller hon skall vara emotionell utan att bli privat. Efteråt skall åhörarna känna att de verkligen mött personen som talat.

Hur ser en typisk kund ut?

- När företaget startades under 1995 var det i mångt och mycket näringslivet som försåg oss med kunder. Men den offentliga sektorn har successivt anlitat oss och idag skulle jag säga att fördelningen är 50-50 mellan näringsliv och offentlig sektor. En annan trend är att allt större företag och organisationer anlitar oss, bland annat på grund av prisaspekten. Vi tar inte betalt per individ utan per arrangemang.

Det som karakteriserar populära talare är att det handlar om personer som "been there - done that".

Vad kostar det?

- Vi skiljer på skandinaviska talare och internationella talare och priserna varierar mycket. De skandinaviska börjar på 5000-10000 kronor och går upp till 100 000 kronor, även om de är få. De internationella talarna, företrädesvis från anglosaxiska länder, startar på cirka 100 000 kronor och går upp till miljonbelopp. Men priset avgörs också av vem det är som talar, vilka åhörarna är och var någonstans i världen händelsen skall inträffa.

Hur går affärerna då?

- Vi arbetar med 4 000 talare och är 45 anställda. Tre av dem arbetar konstant med att knyta nya talare till vårt nätverk. Vår affärsidé är att vi ser oss som ett kunskapsvaruhus där en av kundfördelarna är att det finns

mycket att välja bland. Under 2002 omsatte vi 60 miljoner kronor och för 2003 räknar vi med en omsättning på 85 miljoner kronor.

Det är väl en ganska stor omsättningssökning i en lågkonjunktur dessutom?

- Ja. Min tro är att ökningen beror på att vi varit offensiva och att vi tagit mycket inom segmentet utbildning.

Men visst är det så att många företag i branschen har försvunnit under lågkonjunkturen?

- Förvisso. Som mest fanns det ungefär 40 förmedlingar. Några kommer och går, men efter de senaste årens sanering i branschen uppskattar jag att det finns 10-15 kvar. Även i denna bransch finns det lycksökare. Det kan vara någon som haft kontakt med en välkänd person och sedan startat talarförmedling enbart i och med det.

Hur ser framtiden ut?

- Vi fortsätter att göra det vi gör. Vi arbetar med större utsträckning än tidigare och vi går mot större och längre arrangemang, regelrätta utbildningar. Men till skillnad från traditionella utbildningsföretag har vi inget varulager. Kunderna kan i stället välja ur vårt talarkatalog, säger Mikael Lexhed.

DAG ROSANDER
08-13 56 11, dag.rosander@svd.se

Fakta

Mest efterfrågade svenskarna

- **Nils Simonsson.** Förändring, kreativitet och tid.
- **Bengt Wiström.** Ledarskap.
- **Per Naroskin.** Styrfart, stress och livsbalans.
- **Kjell Enhager.** Motivation och förändringsarbete.
- **Göran Adlén.** Trender och framtid.



Per Naroskin

- **Mikael och Titti Strandberg.** Uthållighet och konsten att orka.
- **Rigmor Robért.** Manligt och kvinnligt.
- **Agneta Andersson.** Mål, motivation och lagkänsla.
- **Anders Wiman.** Entreprenörskap och ledarskap.
- **Jörgen Oom.** Förändringsarbete och vinnande lag.



Agneta Andersson

Fakta

Kännetecken på en bra talare

- **Har stor kunskap** och erfarenhet inom ett visst eller ett par områden.
- **Har 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 den målgrupp han eller hon skall tala inför.

Annon



Talar du?

Håller du anföranden i ditt arbete?
Eller känner du någon som gör det?
Då har vi något intressant att berätta
Kontakta Talarforum! Tel: 08-545 535 00