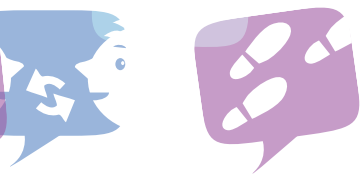




Talarkokboken

Att tala så att andra vill lyssna

I



ERIK MATTSSON



Innehåll

Inledning	6
Vanliga frågor	9
Det goda samtalet	13
Lyssnaren	17
Talet	27
Talaren	37
Beteende	47
Ordval	57
Närvaro	65
Berättarteknik	71
Talarredskap	83
Talmoduler	93
Talexempel	131
Talarträning	147
Tips och annat	153
Sökordsregister	157
Författaren	160



Inledning

Låt oss vara ärliga. Du kommer inte att bli en bättre talare enbart av att läsa denna bok. Lika lite som du kan lära dig cykla, spela fotboll eller laga mat genom att läsa om ämnet. Vägen till att bli en bra talare går genom övning. Detta är anledningen till att boken innehåller många träningstips och få faktaavsnitt. Träningen får du dock stå för själv.

VARFÖR JUST EN KOKBOK?

Jag gillar kokböcker. Dels därför att de inte behöver läsas i ett sträck, utan man kan bläddra på måfå i dem för att hitta inspiration; dels därför att de i regel inte gör anspråk på att beskriva sanningen. (I ärlighetens namn finns det väl några kockar som säger sig ha skapat den slutgiltiga pölsan eller den enda korrekta metoden att grilla. Sådan är dock inte denna kokbok.)

Något annat jag gillar med kokböcker är deras fokus på det praktiska. I stället för kapitel om äggets kemi får vi veta vad man gör om bearnaise-såsen skär sig. Så är det också med denna bok. Det är en handbok, där målet är att göra dig bättre på att tala inför andra. Boken kan sträckläsas eller så kan du dyka ned var som helst, precis som i en vanlig kokbok. Via det inledande kapitlet "Vanliga frågor" kan du också direkt hitta svar på ett antal vanliga frågor. Jag har försökt göra boken lättläst och överskådlig med citat där den vanliga kokboken har bilder.

Jag har medvetet skippat kapitlen om hjärnans funktion och inlärningsstilar. Det finns många andra böcker med den ingången. Inget i boken är heller sant i en objektiv mening, men

jag kommer att argumentera hårt för det jag skrivit.

Frågan jag försöker besvara är hur man talar så att andra vill lyssna – inte bara hur man talar. En talare kan ju vara både kvick, påläst och kompetent och ändå nästan omöjlig att orka lyssna till.

Boken erbjuder en mängd strategier för att hantera olika talsituationer och olika lyssnare. Boken innehåller också träningstekniker och vill uppmuntra till ett tränande förhållningssätt – för med träning kan man bli hur bra som helst. I kommunikation såväl som i andra färdigheter.

VAD ÄR ETT TAL?

I boken kallar jag alla typer av presentationer inför grupp för tal. Det inbegriper allt från informationsmöten om bokslutet och kurser i gruppdynamik, till föreläsningar om svampar eller ett tal på en middag. I vissa av talen är det endast talaren som talar, i andra är publiken mycket aktiv och talaren har mer av en mötesledarroll. De som lyssnar benämner jag i regel publik, även om de också är kollegor, elever eller vänner.

En speciell typ av tal som jag också inkluderar är det tal jag kallar det

virtuella talet. Detta tal sker antingen över telefon eller via video. De virtuella talen skiljer sig från de andra framförallt genom att återkopplingen mellan publiken och talaren är mindre tydlig.

VEM ÄR BOKEN TILL FÖR?

Allt fler yrken och uppdrag kräver att man ska kunna presentera saker för andra. Och i takt med att information blir alltmer lättillgängligt ökar kraven på att presentationerna ska vara mer än bara informationsöverföring – vi vill möta en människa. Kanske är du en skicklig talare som vill slipa på detaljerna eller så är du i början av din talarbana. Du är kanske ledare, chef, utbildare, projektledare, advokat, ekonom, ingenjör, administratör, läkare, säljare, marknadsförare eller lärare. Boken är skriven för dig – och därför är den skriven i du-form.

HANDLAR DET OM RETORIK?

Här och var refererar jag till den klassiska retoriken – läran om talekonsten – med rötter i Grekland och Romarriket. Några retoriska begrepp finns också med, men detta är egentligen inte en bok om retorik.

Inom retoriken, precis som inom andra teorier, löper man en risk att gå vilse och hamna i en teoretisk diskussion om vad retoriken är och vilket begrepp som egentligen betyder vad. Eller oftare ändå, i en diskussion om vad det var Aristoteles menade. Egentligen. Ibland kan helt enkelt retoriken stå i vägen för sitt eget

”Övning ger färdighet, så stod det på inbetalningskortet från kommunala musikskolan i min barndom. Ingen skulle kunna skylla på dem om den unge musikern inte utvecklades som han borde. Det var träning som saknades – inget annat. Sanningen är väl att detta gäller alla färdigheter. Det mesta handlar om övning. De som litar till sin medfödda talang blir förr eller senare förbisprungna av dem som tränar hårt.”

syfte. Sanningen är väl den att man inte behöver kunna det latinska eller grekiska namnet på ett begrepp för att bli en skicklig talare. Med andra ord: I denna bok kommer jag att fokusera på det praktiska handlaget i talar-situationen, inte den teoretiska kunskapen om ämnet retorik.

Det finns också andra risker med att dra för stora växlar på retoriken som ju föddes i en tid då kvinnor, som utgjorde merparten av befolkningen, helt saknade makt.

För säkerhets skull har jag dock, tillsammans med min bror och kollega Fredrik Mattsson, skrivit en bok om retorik som heter *På tal om retorik*. Vi driver också sajten www.retorik.se.

HUR ÄR BOKEN UPPBYGGD?

Boken inleds med ett kapitel som heter "Vanliga frågor", där jag ger snabba svar på några av de vanligaste frågorna kring presentationsteknik.

I kapitlet "Det goda samtalet" definierar jag den sorts tal som denna bok syftar till att skapa.

Därefter följer tre kapitel som heter "Lyssnaren", "Talet" och "Talaren", där vi reder ut de tre grundläggande storheterna inom taltekniken.

Sedan är det dags att titta på hur talaren med sitt "Beteende", sitt "Ordval" samt sin "Närvaro" kan fånga publiken. I kapitlet "Berättarteknik" presenterar jag en av de effektivaste – och minst använda – teknikerna för att beröra och beskriva.

Sedan följer ett kapitel som handlar om "Talarredskap" – hjälpmedel du

kan använda då du talar eller då du talartränar.

Bokens huvuddel handlar om något jag valt att kalla **Talmoduler**. Dessa är enkla delar som du kan bygga ett tal av. Modulerna kan kombineras på en mängd olika vis och därigenom kan du bygga mängder av olika tal. Sedan följer ett kapitel med ett antal exempel på hur **Talmodulerna** kan användas.

Boken avslutas med ett kapitel om träningstekniker och hur du kan träna vidare för att bli en bättre talare och kommunikatör.

TALARKOKBOKEN OCH MÖTESKOKBOKEN

Talarkokboken I är en systerbok till *Möteskokboken I och II* som är två receptsamlingar med metoder för effektiva möten.

Tillsammans med *Möteskokboken* utgör *Talarkokboken* ett kraftfullt verktyg för alla utbildare. I *Talarkokboken* finns tips och tekniker för hur man talar och i *Möteskokboken* finns metoder för att involvera deltagarna.

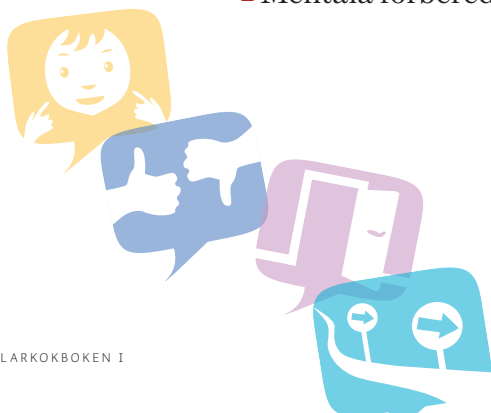
TRÄNINGSMATERIAL, PODDAR OCH EN APP

För dig som vill ha inspiration i din träning har vi tagit fram Talarlådan, som innehåller träningsredskap. Till boken finns också flera poddar (ljudfiler) som fördjupar och förklarar bokens resonemang och en app för att sätta samman ditt talarmanus, se www.talarkokboken.se.



Talaren

- Maktlöshetens möjligheter
- Vara sig själv räcker inte
- Livets rollspel ger hopp
- Tro att du kan – tills du verkligen kan!
- Personligheten eller personligheterna?
- Hur uppfattas du?
- Storlekens betydelse och andra orättvisor
- Är det alldeles kört?
- Mentala förberedelser



Talaren

Som talare befinner du dig i lyssnarens våld. Du blir aldrig bättre än lyssnarens bild av dig. I detta kapitel ska vi titta närmare på hur man kan resonera kring talarrollen.

MAKTLÖSHETENS MÖJLIGHETER

Som jag redan skrivit flera gånger sker allt talande på publikens villkor. Om publiken inte vill lyssna uppstår inget tal.

Om du inte når fram till din publik står du därför inför två val: Antingen ändrar du på lyssnarna så att de blir som du vill ha dem eller så arbetar du med dig själv. Det går i regel snabbare att ändra på sig själv. Och det behöver inte ens vara särskilt svårt – om man vet hur.

VARA SIG SJÄLV RÄCKER INTE

De allra flesta av oss har nog någon gång gett en medmänniska rådet: ”Var dig själv!” Det är ett enkelt råd och vid första anblicken ser det helt rimligt ut. Vem skulle du kunna vara annars, om inte dig själv?

Låt oss ta ett exempel: En ung man övar med sin jobbcoach på hur han ska bete sig på en anställningsintervju. Killen ser fruktansvärt trött och hängig ut. Han flackar med blicken och under hela samtalet får han inte ögonkontakt med coachen en enda gång. Dessutom tuggar han förstrött på ett tuggummi som han glömde att spotta ut före intervjun.

Intervjun blir också mest av allt en monolog där coachen pliktroget

ställer alla frågor hon förväntas ställa enligt instruktionen hon fått. När samtalet är slut och de får ögonkontakt för första gången under samtalet säger coachen som hon brukar: ”Bra jobbat, fint, var dig själv bara!” Den intressanta frågan blir nu hur killen kommer att tolka återkopplingen. Har han lärt sig något av samtalet? Och viktigast av allt: Kommer han att få jobbet han söker?

Hur kan man tolka instruktionen ”var dig själv”? För mig är den enda rimliga tolkningen: Fortsätt som nu! Om man vill hjälpa någon att ändra sitt beteende är det följaktligen inget vidare råd.

Anledningen till att vi säger var dig själv är säkert välmenade. Vi menar kanske: ”Du är en bra människa och jag önskar dig allt gott”. Fast om det är det vi menar borde vi säga det i stället och sedan börja resonera kring beteendet och hur man kan utveckla det.

Att ”vara sig själv” eller att ”göra det som känns bra” är ingen garanti för att andra kommer att tycka att du är en skicklig talare eller faktiskt ens ”dig själv”. Tyvärr.

LIVETS ROLLSPEL GER HOPP

William Shakespeare påstod redan 1599 i pjäsen *Som ni vill ha det* att: ”Hela världen är en scen, och vi blott

skådespelare...” Kanske ligger det något i det.

Var och en av oss spelar ett antal roller. Det kan vara yrkesroller och det kan vara privata roller. En del av rollerna har vi valt själva och andra har vi blivit tilldelade. Varje roll har sin logik och ställer sina krav på beteende och ordval.

Sett i detta ljus är rollen som talare bara en av de många roller du har. Det fina i kråksången är att om du betraktar talekonst som att spela en roll, och ser dig själv som en aktör, så blir talekonst något som går att lära sig. Det handlar mer om svett än om talang, mer om träningsvilja än om personlighetsprofil.

Jag är övertygad om att alla kan bli alldeles utmärkta talare och presentatörer. Det handlar enbart om din egen motivation och om goda råd och bra träningsmetoder.

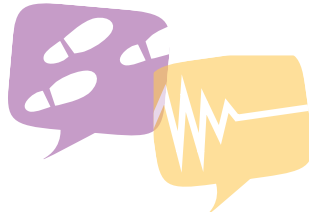
TRO ATT DU KAN – TILLS DU VERKLIGEN KAN!

När rollen som talare är ny kan det upplevas som att du verkligen ”spelar” och det känns lätt som falskspel. Men låt dig inte avskräckas!

För visst vore det mycket begärt att något du inte gjort förut omedelbart skulle kännas vant. Lika lite som en första skidtur – eller en första stund bakom bilratten – känns naturlig, lika lite kan de första talen inför publik kännas naturliga.

Det första steget i att tillägna sig en ny roll handlar alltså om att faktiskt hålla ut även om det känns underligt.

”*’Jag gör mig aldrig till. Jag är mig själv hela tiden’, sa han argt. ’Betyder det att du beter dig på samma sätt i alla miljöer’, frågade jag så vänligt jag kunde. ’Det kan du skriva upp’, skrek han. Jag fick lust att fråga om han jobbade och levde ensam men det gjorde jag lyckligvis inte.’*”



Talmoduler

- Hur bygger man ett tal?
- Talmoduler – ett alternativ
- Fördelarna med talmoduler
- Hur arbetar man med talmoduler?
- Vilka moduler passar var?
- Att välja talarteknik
- Läsinstruktion
- Basmoduler
- Relatera
- Strukturera
- Argumentera
- Interagera
- Förklara
- Konkludera



Talmoduler

I detta kapitel ska vi tittar närmare på hur du kan bygga ett tal med hjälp av talmoduler. Med hjälp av dem får du enkelt tiden och ditt innehåll att ta slut samtidigt. I det följande kapitlet ger jag sedan exempel på hur du kan sätta samman talmodulerna till hela tal.

HUR BYGGER MAN ETT TAL?

Varje tal är uppbyggt av delar. Det enklaste möjliga talet består av inledning, huvuddel och avslutning. Ju längre och ju mer omfattande talet är, desto fler delar är det uppbyggt av. Organisationen av talets delar kallas disposition och det finns många olika varianter.

Kronologi

Ett enkelt sätt att disponera sitt tal är att använda sig av kronologi, det vill säga att bygga talet efter när något hände i tiden, till exempel så här: *"Då vi påbörjade... Nu två år senare... Frågan för framtiden är..."*

Tidsaxeln gör det lätt att följa med i talet men adderar inte mycket nerv eller dramatik.

Orsak-verkan eller problem-lösning

En annan vanlig modell går ut på att man bygger sitt tal kring spänningen mellan orsak och verkan eller mellan problem och lösning.

Du kan till exempel börja med en orsak och sedan tala om dess verkan. Eller så kan du inleda med lösningen och därefter berätta om problemet.

Rumsligt

Man kan också använda fysiska platser som grund i sin disposition. Så gör man ofta i reseskildringar. Du

börjar med att berätta om en plats och beskriver sedan resan, plats för plats.

Löpsedelsteknik

Denna teknik innebär att du först ger en överblick över allt du tänker tala om. Därefter går du igenom alla delar igen men nu i detalj. Sist följer en sammanfattning.

Nyhetsprogrammen i tv eller radio använder ofta denna disposition. Först ingresser till huvudnyheterna, sedan fördjupning och sist en repetition av kvällens viktigaste nyheter.

Klassisk retorik

Sedan har vi den klassiska retorikens vanligaste dispositionsmodell. Den är framförallt tänkt för argumentation men används i många typer av tal. Så här ser den ut: Inledning (*exordium*); bakgrund (*narratio*); tes (*propositio*), där man presenterar sin idé eller sitt förslag; argumentation (*argumentatio*), där man argumenterar för sitt förslag och motbevisar motståndarnas argument samt slutligen avslutningen (*peroratio*).

Olika perspektiv

Ett annat sätt att disponera sitt tal är att bygga upp talet genom att berätta om samma sak ur olika perspektiv.

Man kan exempelvis belysa samma fråga från dels ett medarbetarperspektiv, dels ett chefsperspektiv

eller från ett sändar- respektive mottagarperspektiv, till exempel så här: *”Vi som har... De som inte har...”*

Klassisk dramaturgi

Den klassiska dramaturgin är en dispositionsmodell som egentligen skapades för teatern. Modellen kretsar kring en konflikt eller en spänning av något slag och brukar innehålla följande delar: anslag, presentation av konflikt och inblandade, fördjupning, upptrappning av konflikten där man når en *point of no return*. Slutligen når man ett klimax och därefter en avtoning, där huvudpersonerna alltsomoftast levde lyckliga i alla sina dagar.

TALMODULER – ETT ALTERNATIV

Alla dispositionsmodellerna ovan har sina för- och nackdelar. Det generella problemet med de flesta av dem är att de saknar flexibilitet.

För mig som talare är det viktigt att snabbt och smidigt kunna förlänga eller förkorta mitt tal om förutsättningarna ändras. Och det gör de ofta.

Publiken kan vara en annan än du tänkt dig, deras dagsform kan vara sämre än du trott, de kan ställa fler frågor än du planerat eller så har din talartid blivit kortare då andra programpunkter dragit över tiden. Som om detta inte vore nog kan projektorn plötsligt sluta fungera och värre ändå: kaffet kan vara försenat.

Verkligheten kräver helt enkelt att du kan förhålla dig flexibelt till det du ska tala om. En lösning till detta

” *Eftersom talet var byggt i moduler var det ingen stor katastrof att min talartid plötsligt halverades när talaren före mig drog bort ett par moduler och gick direkt på huvudbudskapet.”*

”*Talaren avslutade med att säga: 'Jag hinna inte visa alla de bilder jag tänkt, men ni kommer att få alla bilder mejlade till er istället'. Med ens förvandlades en alldeles utmärkt presentation till ett misslyckande, där vi i publiken funderade över vad vi hade missat. Om talaren bara låtit bli den sista kommentaren hade vi varit nöjda.'"*

problem är att arbeta med det jag valt att kalla **Talmoduler**.

En modul kan bestå av till exempel en bakgrund, ett referat, en interaktion, en visualisering, en sammanfattning eller en fråga till publiken. Genom att kombinera modulerna kan du enkelt bygga alla upptänkliga tal. Ett antal moduler kan sedan byggas samman till större delar av talet som vi kallar moment. Dessa kan till exempel vara inledning, argumentation eller avslutning.

FÖRDELARNA MED TALMODULER

Bygger du ditt tal i moduler är du alltid flexibel. Blir det många publikfrågor, kan du enkelt ta bort en talmodul. Blir det tid över kan du istället addera ett par **Talmoduler** som du haft i reserv.

En annan fördel är att du snabbt kan ändra målgrupp om du under ditt tal inser att publiken inte riktigt var den du trodde. Då kan du stryka de moduler som inte passar.

En ytterligare fördel är att du lätt kan återanvända **Talmoduler** eftersom varje modul redan är en helhet som lätt kan lyftas ut och användas i nya sammanhang.

HUR ARBETAR MAN MED TALMODULER?

Vill du vinna något måste du också satsa något. Följande tre saker måste du göra för att arbeta effektivt med **Talmoduler**.

Ta alltid med lite extra

Den första utmaningen, då du arbetar med **Talmoduler**, är att du måste förbereda några fler moduler än du räknar med att använda. På så sätt har du möjlighet att lägga till en modul om du önskar fördjupa eller ändra någonstans. Att förbereda mer än du kanske kommer att använda ger bieffekten att du tvingas tänka lite längre inför talet du ska hålla. Detta ger dig ökad trygghet i ditt framförande.

Prioritera

Du måste också före talet ha bestämt dig för vilka av **Talmodulerna** som du måste hinna med och vilka du kan ta bort, om du behöver. Bestäm en inledningsmodul och en avslutningsmodul. Planera ditt tal så att de nödvändiga modulerna tar maximalt halva din talartid. Detta ger dig frihet att laborera med olika varianter beroende på de frågor och önskemål som din publik har. Den största svårigheten blir sedan att verkligen våga stryka medan du talar, om det visar sig att det behövs.

Tidsätt en avslutning

Se till att ha koll på hur mycket tid du behöver för avslutningsmomentet. Då vet du att du, när klockan väl närmar sig sluttiden, kan gå direkt till det momentet – och sluta när du ska.

Informera dock aldrig publiken om att du hoppat över något; att säga ”jag hade egentligen tänkt att vi skulle hinna mer...” är att sluta i ett anti-

klimax. Var nöjd med det du hunnit. **Acceptera** läget och låt det som blev vara exakt det du tänkt dig.

VILKA MODULER PASSAR VAR?

Här följer nu en beskrivning av ett antal moduler, som du kan ha nytta av då du bygger ditt tal. Modulerna är uppdelade i sju olika kategorier, först kommer några basmoduler och sedan ett antal valbara kategorier:

- **BASMODULER** finns med i alla tal och handlar om att inleda och avsluta
- **RELATERA** passar bra när man vill relatera och anknyta till sin publik
- **STRUKTURERA** är till för att göra talet lätt att följa
- **ARGUMENTERA** används när man vill argumentera för eller emot ett påstående
- **FÖRKLARA** används när man under- visar eller lär ut
- **INTERAGERA** används för att bjuda in och engagera publiken
- **KONKLUDERA** används för att runda av talets olika moment

Vissa av **Talmodulerna** är välkända, andra har jag tillskapat under årens lopp där jag tyckt att det funnits behov. Vissa av modulerna överlappar varandra.

Se modulerna som förslag på ingredienser, som kan stuvas, gratineras eller marineras efter tycke och smak.

BASMODULER



Entré



Sorti

RELATERA



Skapa
mig



Skapa
publiken



Brus-
reducering



Länk

STRUKTURERA



Rubrik



Index



Ingång



Utgång

ARGUMENTERA



Bakgrund



Tes



Argument



Mot-
argument

FÖRKLARA



Definition



Exempel



Referat



Visualisering

INTERAGERA



Fråga



Samtal



Värdering



Interaktion

KONKLUDERA



Samman-
fattning



Slutsats



Nästa steg



Uppmaning

RELATERA

Följande talmoduler kan användas för att relatera till sin publik.



Skapa publiken

■ **TID** 1–2 minuter

■ **PLACERING**
Inledning,
avslutning.

■ **TALARTEKNIK**
Redogöra.

■ **TALAR-REDSKAP**
Inga.

■ **TÄNK PÅ**
Skapa publiken ger deltagare som inte känner varandra en chans att få veta vilka de andra är. Skapa publiken kan också ha en psykologisk effekt: om du skapar publiken som skattebetalare så kommer publiken att lyssna med skattebetalarens öron. Det är inte förbjudet att smickra sin publik.

BESKRIVNING

Ett av de effektivaste sätten att vinna lyssnarnas förtroende är att visa att du vet något om dem och deras situation. **Skapa publiken** innebär att du beskriver eller tillskärper din publik något. Det kan handla såväl om vad du vet om publiken som om vad du hoppas av dem. Syftet är att publiken ska förstå att talet är anpassat för dem.

FÖRBEREDELSE

Det är viktigt att du tar reda på så mycket som möjligt om din publik i förväg: Vilka är de? Vad vet de om dig? Om du ska tala om? Hur intresserade är de?

Om det inte är möjligt att ta reda på vilka de är, så gå till exempel rör sig om ett öppet möte eller en konferens i lokalen en stund innan du ska tala och försök att förstå dem som kommer tidigt.

GENOMFÖRANDE

1. Säg till exempel:

I inledningen

Jag är mycket glad att få träffa så många av er idag. Ni är ju allesammans här för att lyssna på min handlare; eller: Ni är ju allesammans här för att lyssna på min handlare.

I avslutningen

Ni vet ju alla redan att "den som äter sin saltlagstiftning", men nu vet ni att jag är en saltlagstiftning. Skapa publiken

Författaren

FOTO: STEFAN IDEBERG



ERIK MATTSSON är föreläsare, moderator och utbildare i kommunikation. Han är VD och grundare av företaget Ordrum AB. Erik har haft uppdrag för åtskilliga företag, kommuner, landsting, organisationer och myndigheter.

Bland kunderna återfinns Sveriges Advokatsamfund, Ernst & Young, Volvo, Chalmers, Regeringskansliet, Scania, AstraZeneca, Arbetsmiljöverket, SSAB, IKEA, Skatteverket och Socialstyrelsen. Erik är FK i statskunskap med matematik, ekonomisk historia, fysik och retorik i bagaget. Han har varit förbundsordförande för Röda korsets ungdomsförbund, undervisat i retorik vid Uppsala universitet samt arbetat som skådespelare.