Tala för publik

Jenny Åkerblom

Framförandet

"Öga mot öga"

ATT MÖTA EN PUBLIK

Det påstås att när man i undersökningar frågat vad människor är räddast för så uppger folk i allmänhet de är räddare för att tala inför folk än för döden! Det känns som det är mycket som står på spel – heder, ära och självkänsla – men är det verkligen så farligt med det?

En realistisk genomgång av vad som händer mellan dig och publiken:

- De har kommit för att lyssna på dig...
  ...och de utgår från att du är intressant och vill veta vad du har att säga.
- De vet att du är en vanlig människa...
  ...och du kan utgå ifrån att de gillar dig.
- De är vanliga människor själva...
  ...och hyser full sympati för din situation.
- Du kommer att tala inför en liten grupp människor...
  ...men de är inte särskilt representativa för "alla människor".
- Du är inte mer än en liten parentes i deras liv...
  ...vad de än tycker, så har de glömt bort det fort.
- De är inte din familj eller dina närmaste vänner, deras kärlek är inte så viktig för dig...
  ...hela föredraget är faktiskt bara en parentes i ditt eget liv.

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

Nog händer det väl viktigare saker i ditt liv än det här? Det skadar aldrig att skaffa sig ett realistiskt perspektiv på saker och ting.

Några allmänna råd

VAR DIG SJÄLV

Alla gillar en personlig föreläsare. Tänk efter själv – vilka föreläsare har du tyckt bäst om?

VAR POSITIV

Det är du som förmedlar stämningen i rummet.

RÖR DIG FRITT

Så länge du inte är en hoppjerka så kommer dina rörelser bara att sätta piff på föreläsningen.

TA DIG TID

Långa pauser besvärar inte publiken, tvärtom, de ger dem tid till eftertanke och skapar nyfikenhet.
Stanna upp ibland och tänk efter istället för att hasta på.

KONCENTRERA DIG PÅ PUBLIKEN

Glöm aldrig att föreläsningen är ett samtal. Om du byter fokus från dig själv till publiken så blir det automatiskt mera liv och spänning.

TA HJÄLP AV "HJÄLPARNA"

I varje publik finns det åskådare som aktivt och positivt följer dig med miner och nickningar. Vänd dig till dem under föredragets gång.

BE ALDRIG OM URSÄKT

Ingen vill höra att föreläsaren känner sig dåligt förberedd eller att

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

han inte hann gå igenom allt han tänkt sig. Publiken har ändå ingen aning om vad du hade tänkt säga, men inte hann.

UNDVIK ATT TITTA PÅ KLOCKAN

Men var noga med rasterna ändå. Det löser du bäst genom att ha en klocka framför dig på bordet, om det inte finns någon placerad på en vägg i rummet.

Inledning

Folk är nyfikna på dig och vad du har att säga, men det tar en stund att bilda sig en uppfattning om vad man ser. Ge publiken den stunden, medan du själv passar på att själv göra dig en uppfattning om publiken. Redan nu kan du se vilka dina ”hjälpare” är – det är de som möter din blick med ett uppmuntrande leende. Ge dem ett leende tillbaka – de är en mycket viktig kontakt.

- Ge publiken en stund till att ”ta in dig”.
- Presentera dig själv och ditt ämne, skriv upp ditt namn på tavlan.
- Tala om hur dagens schema kommer att se ut, var de kan hitta kaffe och så vidare.
- Låt publiken presentera sig själva med några korta ord (rekommenderas alltid i grupper under trettio personer).

Åhörarna är nyfikna på varandra och vill säkert utbyta erfarenheter i pauserna. Du har också nytta av att veta något om din publiks tidigare erfarenheter. Det lönar sig att avsätta en stund med lite småprat, då får du igång delaktigheten och skapar en positivare stämning i rummet.

Hur noggrann presentationen av deltagarna behöver vara beror naturligtvis på vilka de är. Känner de varandra sedan tidigare? Kommer de att träffas igen? Är de från konkurrerande företag i

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

samma bransch? Den typen av upplysningar är bra både för dig och deltagarna att känna till och går ganska snabbt att få reda på. Är du nervös inför din presentation är detta också ett bra sätt för dig att bryta nervositeten och byta fokus till att samtala med publiken. För det kan aldrig sägas för många gånger: Presentationen handlar om din publik, det är den som ska stå i fokus, inte du.

Föredraget

Vi kan bara koncentrera oss några minuter åt gången, sedan behöver vi ny stimulans. För att behålla hög koncentration i rummet måste du ge ny stimulans med jämna mellanrum. Det gör du genom variation i rörelser, röst och tempo.

Rösten kan du variera med tonfall, styrka och tempo.

UNDVIK ATT	FÖRSÖK ISTÄLLET
Tala fort	Tala långsamt
Mumla	Tänk på att artikulera
Biljud	Tänka tyst
Se nedåt när du talar	Sträcka på dig
Skrika för att höras	Tala "från magen"
Tala tyst	Tala tydligt
Tala oavbrutet	Göra pauser
Tala monotont	Växla tonfall

Biljud är omedvetna ljud vi gör för att fylla ut tystnaden. Antingen är det rena ljud som "eeeh", "öööh" eller meningslösa upprepningar av ord som "liksom" och "alltså". De är mycket irriterande för åhörarna. Gör dig själv uppmärksam på om du gör några biljud.

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

Hållningen är viktig för talet. Se till att du är rak i ryggen och håller huvudet högt så går ljudet fram mycket bättre.

Tala långsamt och med pauser. Det måste finnas ”överföringstid” mellan dig och publiken. Tempoväxlingar kommer automatiskt om du arbetar medvetet med hållning och pauser.

Röststyrka kan du enkelt träna. Övningar finns i avsnittet om praktiska förberedelser.

Kroppen

Dina rörelser och din mimik är föredragets motor. Med dina kroppsliga uttryck skapar du stämningar och förväntningar hos deltagarna.

UNDVIK ATT	FÖRSÖK ISTÄLLET
Rätta till kläder eller hår	Hålla manuset i händerna
Göra rörelser med huvudet	Ha en rak hållning
Röra fötterna	Ha båda fötterna i marken
Vagga i sidled	Röra dig framåt/bakåt
Stå/sitta stilla	Röra dig över podiet
Hoppa runt	Röra dig “lagom mycket”
Sitta ihopsjunken	Ha en rak hållning
Sitta alltför bredbent	Sitta med god hållning

Hållningen är inte bara viktig för rösten, den är viktig för ditt eget engagemang. En god hållning ger dig energi!

Nervösa rörelser som att pilla med kläder eller hår, eller röra mycket på huvud eller fötter ger ett rörigt intryck och förhindrar både åhörarnas och din egen koncentration. Undvik det genom att hålla något i handen, det kan vara manuset, ett vattenglas eller helt enkelt din andra hand. Stora rörelser är bra i lagom dos.

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

Försök byta position emellanåt.

Att sitta bredbent kan uppfattas som mycket provokativt, likaså att luta sig bakåt med armarna i kors. Tänk på hur du uppfattas!

Har du fysiska besvär som påverkar ditt kroppsspråk – berätta det för deltagarna, annars kommer de sitta och fundera över varför du rör dig som du gör.

Publikens kroppsspråk

Föredraget är ett samtal och publikens reaktioner påverkar dig. Den orutinerade föreläsaren lägger lätt in negativa tolkningar i publikens beteende och reagerar starkt känslomässigt. Var medveten om att människor fungerar olika vid inlärning och koncentration och de har ett (mycket viktigare) liv utanför presentationsrummet som ibland påverkar hur de beter sig där.

NÅGRA EXEMPEL PÅ OLIKA REAKTIONER OCH TOLKNINGAR:

En person vrider sig och tittar ideligen på klockan.

PERSONLIG TOLKNING: Han tycker jag är urtrist!

ALTERNATIV TOLKNING: Han är kissnödig. Han har ett telefonsamtal han borde ringa. Han har tusen saker att ordna med på jobbet.

En person gäspar stort gång efter gång.

PERSONLIG TOLKNING: Han tycker jag är urtrist!

ALTERNATIV TOLKNING: Han har varit vaken hela natten, men vill ändå höra vad du säger. Ventilationen fungerar inte.

En person sms:ar eller viskar i mobiltelefonen.

PERSONLIG TOLKNING: Hon nonchalerar mig och tycker jag är värdelös!

ALTERNATIV TOLKNING: Det händer något mycket viktigt för den

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

människan och det är tack vare att hon har mobilen med sig som hon alls kan vara här.

En person sitter och tittar ut genom fönstret hela tiden.
PERSONLIG TOLKNING: Hon tycker jag är urtrist!
ALTERNATIV TOLKNING: Antagligen en auditiv inlärare som koncentrerar sig bäst genom att vara inåtvänd när hon lyssnar.

En person sitter bakåtlutad med armarna i kors och stirrar på dig.
PERSONLIG TOLKNING: Hon tycker jag har fel!
ALTERNATIV TOLKNING: Hon tänker och försöker ta in vad du säger.

En person skruvar sig i bänken, och hänger över möblerna.
PERSONLIG TOLKNING: Han tycker jag är urtrist!
ALTERNATIV TOLKNING: Han har ont i ryggen. Ventilationen är dålig.

Var realistisk i dina tolkningar av publikens signaler. Om många skruvar på sig är det dags för en rast, men om det bara är en eller två så har de sina egna personliga skäl!

Samtal med publiken

Vill du att ditt föredrag ska innefatta samtal med publiken?

- Tala om att du vill ha deras medverkan. Bjud in dem genom att ställa frågor till dem. Börja med en allmän fråga ”Är det någon som..?” Får du inget svar, rikta dig direkt till en av deltagarna ” Har du..?”
- Uppmuntra deltagarna till att svar på varandras inlägg ”Är det någon annan som har erfarenheter..?”

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

Det svåra är att få samtalet att komma igång, men om man väl har fått några att börja så flyter det ofta bra sedan. Försök uppmuntra dem som ser ut att ”sitta och trycka” på någonting, oftast räcker det med en uppmanande blick.

När någon uttrycker en åsikt eller fråga, var noga med att inte värdera den utan ge alltid ett bekräftande svar. ”Ja, det är ett sätt att se på saken…” ”Det är en intressant fråga” även om du tycker att det de säger är helt uppåt väggarna. En presentatör som avfärdar eller ger negativ respons på åhörarnas frågor får svårt att upprätthålla intresset.

Vill du inte att din presentation ska innefatta samtal med publiken?

- Säg till redan när du börjar att du vill ha tiden för dig själv. Erbjud dig att stanna kvar en stund efteråt för personliga diskussioner istället.

Att inte erbjuda någon form av publikkontakt är rent oartigt. Det är ju för att träffa dig de har kommit – annars kunde de lika gärna ha köpt en bok i ämnet!

Att svara på frågor

- Upprepa alltid en ställd fråga, så att frågeställningen går ut klart till de andra åhörarna, särskilt viktigt blir det i en stor grupp.
- Försök aldrig att svara på en fråga du inte kan svaret på – alla försök att slingra sig framstår tydligt för publiken. Säg som det är – du kommer inte ihåg, du kan inte eller det finns inte tid för utvikningar. Är frågan viktig – erbjud dig att ta reda på svaret och be att få återkomma.
  Exempel: Det är en bra fråga, men jag har inget svar just nu.

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

Se till att frågorna har relevans för alla i publiken. Säg annars ifrån – ingen vill lyssna på en intern diskussion mellan dig och frågeställaren. Även det kan du göra artigt men tydligt: ”Det är en väldigt intressant tanke, men den passar inte riktigt inom ämnesområdet” eller ”det är en spännande och viktig diskussion, men eftersom den inte berör hela publiken tycker jag vi lämnar den utanför detta forum”.

Någon borrar i rummet intill
– STÖRANDE MOMENT

Hur noga du än har förberett dig kan det alltid dyka upp saker du inte har kontroll över. Kan du göra något åt det störande – gör det!

Ta en rast och öppna fönstren när ventilationen går sönder. Gå och kolla om killen kanske kan sluta borra, skruva ur lysröret som blinkar eller be någon ur publiken göra det under rasten.

Kan du inte göra något åt störningen så kommentera den i alla fall. Av någon märklig anledning så lugnar det oss att känna att ”hon därframme” också har märkt vad vi har märkt. Får vi däremot ingen respons från föreläsaren så sitter vi och irriterar oss över störningen och tappar koncentrationen.

Samma sak händer om folk springer in i rummet, telefoner ringer och så vidare. Stanna upp en stund och låt störningen passera innan du fortsätter.

Om däremot en åhörare diskret försöker smyga ut ska du inte ta någon notis. Själva smygandet är ju faktiskt en gest mot dig för att markera att hon inte vill störa.

STÖRANDE ÅHÖRARE

Emellanåt händer det att man får störande åhörare. Ett knep vi alla har känt på är: **lärarblicken.** Stanna upp och titta på de störande tills de tystnar.

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

Får du störande åhörare av en grövre kaliber, till exempel fulla eller psykiskt sjuka människor som lägger sig i det du säger eller sitter och pysslar med konstiga saker, så avbryt föreläsningen med en rast så snart du kan och tala med personen öga mot öga. Du kan inte tolerera att du inte får tala ifred.

Avslutning

Avslutningen är presentationens viktigaste del. Det du säger här är det deltagarna kommer att minnas mest!

- **DU MÅSTE HINNA MED EN RIKTIG AVSLUTNING.** Stryk hellre i innehållet än i avslutningen.
- **AVSLUTNINGEN MÅSTE VARA VÄL PLANERAD I MANUS.** Du sammanfattar vad du har sagt, håller fram dina viktigaste argument.
- Tacka publiken och framhåll gärna hur roligt du har haft, eller hur glad du är över att du fått framföra din presentation
- Upprepa ditt namn och lämna ett telefonnummer, en e-postadress eller en hemsideadress de kan nå dig på.

Smakprov från boken Tala för publik, utgiven på www.egetforlag.se

eget förlag

Kunskap på nolltid

Beställ boken direkt från förlagets webbshop, www.egetforlag.se. Du kan också köpa den via nätbutiker som Bokus, Adlibris och CDON.

Ur förlagets sortiment:

- Teambuilding. 40 enkla recept på effektiva lagövningar
- Tala för publik
- Nå dina mål. 10 enkla steg till framgång

Vill du ge bort en unik gåva?
Du kan beställa samtliga våra böcker med eget omslag och förord. Erbjudandet gäller upplagor över 100 exemplar. Kontakta oss för offert.

www.egetforlag.se info@egetforlag.se 0708-12 91 81