



Somliga står på skakiga ben

En inte helt orolig bok om
storytelling och presentationsteknik.

KRISTOFFER BERGENDAHL

Om kommunikation, färgteori och fantastiska förebilder

Människan står idag inför en mängd kognitiva utmaningar som inte existerade för en generation sedan. Samhället och de system vi bygger blir mer och mer komplicerade och det ställs allt högre krav på vår förståelse.

Att kunna sätta sig in i komplexa och ofta problematiska skeenden, för att sedan betrakta dessa utifrån och erbjuda briljanta lösningar är en av de mest eftersökta egenskaperna hos en anställd idag. Dessutom måste vi vara effektiva, stresståliga och fungera socialt tillsammans med våra kollegor. Det ställs helt enkelt högre krav på vår kommunikationsförmåga än någonsin förr genom historien.

För att anpassa individen till detta erbjuds vi kurser i färgseende (DISC, DISA o.s.v.) och lär oss att passa in omgivningen i förutbestämda fack. Vi instrueras att främja tvåvägskommunikation, arbeta med validering i samtalet och att alltid sträva efter tydlighet. Utmattade av dessa nya tanke sätt gör vi sedan som vi alltid har gjort. Vi pratar med varandra. Efter



en stund inser vi att det enda vi egentligen lärt oss är att människor är olika och att det är ditt jobb att respektera det. Gott så. För även om det låter enkelt är den insikten värd sin vikt i guld.

Du talar - De lyssnar

Det här är en bok om kommunikation och presentationsteknik. Därför vore det ju nästan tjänstefel om jag inte tog hänsyn till alla dessa populära modeller när jag i kapitel efter kapitel propagerar för att man som talare måste närma sig sin publik och ger exempel på olika sätt att göra detta. Men finns det någon modell som praktiskt går att använda sig av i en föreläsningssituation?

Att se alla röda, gula, gröna och blå människor i publiken och försöka anpassa sin kommunikationsstil efter dem, är som du säkert förstår ogörligt. Ej heller kan vi rätta oss efter extroverta och introverta personlighetstyper när vi talar inför en grupp eftersom rummet är fullt av båda typerna. Och tvåvägskommunikation med fokus på validering blir oerhört svårt i en situation som bygger på envägskommunikation. Du talar. De lyssnar.



Vinnlägg dig gärna om att ha ett tilltal som faller alla i smaken, men glöm sedan allt det andra.

Det finns dock en sak som faktiskt fungerar. Det går att dela in människor i två tydliga grupper. Konkreta eller abstrakta tänkare. Konkreta tänkare ser slutresultatet och den praktiska appliceringen av det ni diskuterar. Abstrakta tänkare fokuserar på metoden och ser slutresultatet som en naturlig förlängning av denna.

Tänk dig en snickare och en byggnadsingenjör som diskuterar huset de håller på att bygga. Snickaren ser limträbalken och regelverket som bär upp denna. Ingenjören ser hållfasthetsberäkningen och ritningen. Även om de i grunden pratar om samma sak, kommer de förmodligen uppleva att den andre inte lyssnar på det de har att säga.

Människor är olika

Så varför är detta användbart? Helt enkelt för att det finns en lösning på de svårigheter de har i sin kommunikation. Ta hänsyn till att människor är olika. Använd dig av ett exempel som utgår ifrån en konkret situation och lyft därifrån diskussionen till det abstrakta. Då säkerställer du att alla förstår vad du pratar om.

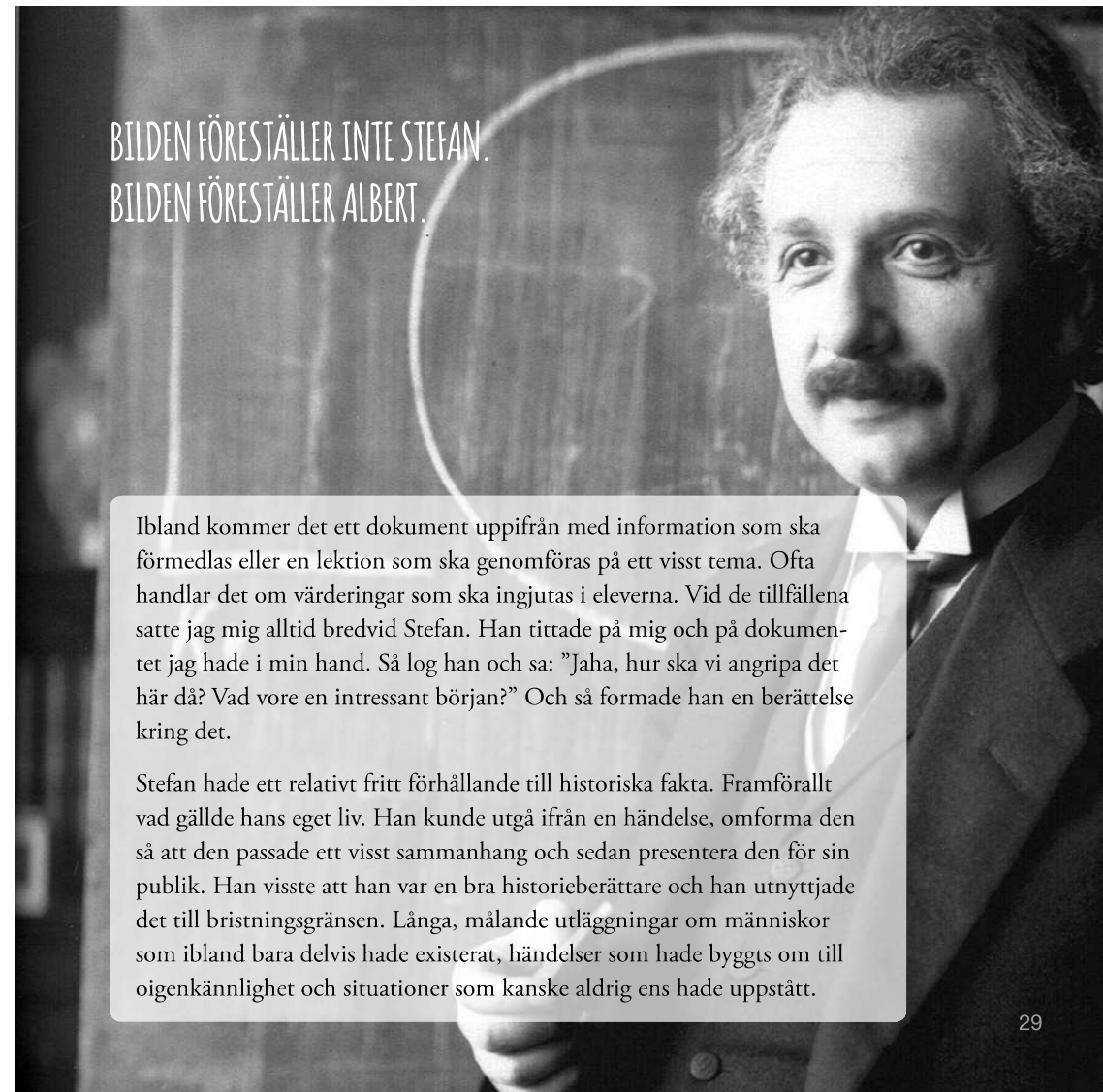
Inom pedagogiken talar man ofta om vikten av det goda exemplet. En lärare kan ägna timmar åt att förklara hur en elev ska författa en viss tex-

ttyp, men om förklaringen inte utgår ifrån en exempeltext kommer hälften av klassen att misslyckas med uppgiften. Exempeltexten erbjuder helt enkelt ett konkret material att arbeta från. Bara du har det, kan du sedan abstrahera och teoretisera hur mycket du vill. Alla kommer att förstå vad du talar om. De kan ju själva se slutresultatet.

Läraryrket är ensamt

När det gäller att lära sig användandet av det goda exemplet, kan jag tyvärr inte erbjuda dig en sådan text. Vad jag kan göra är att visa dig en person som har bemästrat tekniken och berätta om honom. Det rör sig om en före detta lärarkollega till mig, Stefan. Fordonslärare och en av mina personliga hjältar. Mästare på att fånga elevernas intresse och behålla det. Expert på att angripa varje problem och uppdrag från ett annat håll. Stefan gör det helt omedvetet. Det är inte i första hand ett val, eller en teknik han använder sig av – det är en egenskap han har.

Läraryrket är ett ensamt sådant. Du planerar ensam din undervisning. Du är ensam med dina böcker. Ensam med dina elever. Att vara lärare är att tillbringa sina dagar ensam i ett rum fullt med andra människor. Som att vara bjuden på en fest där du inte känner någon, men alla andra känner varandra. Och hur du än försöker får du inte riktigt vara med. Den där känslan av ensamhet var en av anledningarna till att jag slutligen lämnade yrket.



BILDEN FÖRESTÄLLER INTE STEFAN.
BILDEN FÖRESTÄLLER ALBERT.

Ibland kommer det ett dokument uppifrån med information som ska förmedlas eller en lektion som ska genomföras på ett visst tema. Ofta handlar det om värderingar som ska ingjutas i eleverna. Vid de tillfällena satte jag mig alltid bredvid Stefan. Han tittade på mig och på dokumentet jag hade i min hand. Så log han och sa: ”Jaha, hur ska vi angripa det här då? Vad vore en intressant början?” Och så formade han en berättelse kring det.

Stefan hade ett relativt fritt förhållande till historiska fakta. Framförallt vad gällde hans eget liv. Han kunde utgå ifrån en händelse, omforma den så att den passade ett visst sammanhang och sedan presentera den för sin publik. Han visste att han var en bra historieberättare och han utnyttjade det till bristningsgränsen. Långa, målade utläggningar om människor som ibland bara delvis hade existerat, händelser som hade byggts om till oigenkännlighet och situationer som kanske aldrig ens hade uppstått.



BLI DIN EGEN FILMSTJÄRNA

Övar du inför en presentation? Filma dig själv. Titta sedan på filmen flera gånger. Du kommer upptäcka nya saker varje gång du ser den.

Han hade på ett imponerande sätt identifierat styrkorna i sig själv och lärt sig använda dessa. Det är något av det svåraste vi människor kan göra. Att uppriktigt granska sig själv utifrån kräver mer självinsikt än de flesta av oss besitter och det är något vi faktiskt kan behöva hjälp med.

Övar du inför en presentation? Filma dig själv. Titta sedan på filmen tre gånger med en veckas mellanrum. Jag garanterar att du kommer att hitta nya saker du vill förbättra varje gång. Dessutom kan det kanske vara skönt att ge narcissisten i dig fritt spelrum för en stund.

Att känna sin publik

Stefan hade också identifierat målgruppen. Han visste hur han skulle prata med eleverna på ett sätt som fick dem att lyssna. Han visste vilka deras intressen var, hur de såg på världen och viktigast av allt – vilken

bild de ville förmedla av sig själva. Det använde han sedan till att bygga vidare på. Vet du hur mottagaren vill bli sedd öppnar det möjligheter att leka med den bilden. Då landar också de exempel du skapar på rätt sätt hos dina åhörare. För att lyckas krävs alltså att du lär dig att lyssna med alla dina fem sinnen. Eller i alla fall med ett öppet sinne. Luktas och smakar du på dina åhörare inkräktar du förmodligen på deras personliga utrymme.

Att lyssna innebär också att höra vad motparten har att säga. Allt för ofta beter sig människor som att de befinner sig i ett debattprogram på tv. En sådan där polariserad, tråkig diskussion där utgången är given redan från första ordet. Ingen är egentligen intresserad av att ta in motpartens argument, de vill bara använda deras ord som en språngbräda för sina egna åsikter. Istället för att lyssna, tänker de på vad de själva ska säga när de andra inbjudna gästerna talar. Ingen ändrar åsikt. Ingen utvecklas. Ingen hör någonting.

Stefan var en mästare på storytelling. Han var expert på den typen av kommunikation som faktiskt fungerar framför en grupp. Han visste värdet av det konkreta exemplet och utgick ifrån det när han byggde sina historier. Exempelen som lade grunden för hans föreläsningar.

När jag skriver det här står han fortfarande där. Verksam i en tid färgad av de allt större kraven på vår kognitiva förmåga, en tid full av allsköns kommunikationsteori. Han står där, trygg i vetenskapen om vem han är och trygg i vetenskapen om att det han gör fungerar när han formar framtidens folk. Jag vet inget bättre exempel.

Tack för allt du lärt mig.

Så här tänker jag...

Den här texten handlar om många olika saker, men kretsar egentligen kring en primär sanning. Det goda exemplet är det mest effektiva sättet att överföra kunskap från en människa till en annan. Tyvärr är det också det mest underskattade.

På dagens arbetsmarknad är högre utbildning en förutsättning för väldigt många positioner. Inte för att det alltid behövs, utan för att arbetsgivare idag vet att de kan kräva det av sina sökande. Jag tror att det är här problemet uppstår. Vi är så drillade i att betrakta kunskap som något abstrakt och teoretisera sakförhållanden att vi helt enkelt glömmet bort den praktiska tillämpningen. Och genom att vi betraktar världen på detta sätt, framstår det goda exemplet som för enkelt. Varför visa det färdiga resultatet när vi kan teoretisera metoden och på så sätt försöka hitta utveckling?

Problemet är inte bara att vi då direkt tappar runt hälften av publiken, de konkreta tankarna, utan också att inte heller de abstrakta tankarna alltid vet var du är på väg. Ditt jobb som föreläsare är att fatta åhöraren i handen och leda dem igenom ditt föredrag. Om de inte vet var du är på väg kommer de att tappa koncentrationen och då tappar du också din publik.

Det är som att lära sig Pythagoras sats utan att någon förklarar den praktiska tillämpningen. Det är fullt möjligt att det fungerar och åhörarna kommer kanske till och med få med sig kunskapen, men de kommer aldrig att använda sig av den. Frågan är om det är det du vill uppnå?

Förmodligen inte.

Om du däremot lyckas konkretisera dina tankar genom att initialt använda ett exempel, verkligt eller inte spelar ingen roll, kommer publiken att lära sig det du har att förmedla och hela tiden ha den praktiska tillämpningen för ögonen. Då har du lyckats. Och då kommer snickaren du anlitar bygga ett hus med räta vinklar och ett tak som inte lutar.



”Varje far borde betänka att en dag kommer hans son att följa hans exempel istället för hans råd.”

Benjamin Disraeli

5 snabba om storytelling

1. Knyt an till åhöraren genom att koppla din berättelse till gemensamma erfarenheter.
2. Använd våra fem sinnen när du beskriver en händelse.
3. Skapa förtroende med känslor. Om den som lyssnar på dig sympatiserar med dig kommer de att lita på dig.
4. Använd redan existerande berättelser som mall.
5. Studera den dramaturgiska kurvan och lär dig hur berättande fungerar.



Öva på detta!

Alla människor är med om absurda, härliga eller sorgsna saker varje dag. Börja samla på dessa små berättelser. Skriv ner några stödord om varje i ett dokument så att du kan återberätta dem i framtiden. Då blir det enkelt för dig att använda dig av storytelling som grepp nästa gång du ska hålla ett anförande.

Välj en berättelse, skriva på den så att den passar ditt innehåll och leverera den sedan till publiken. Plötsligt har du ett rum fyllt med uppmärksamma åhörare. Nu är det upp till dig att förvalta det!

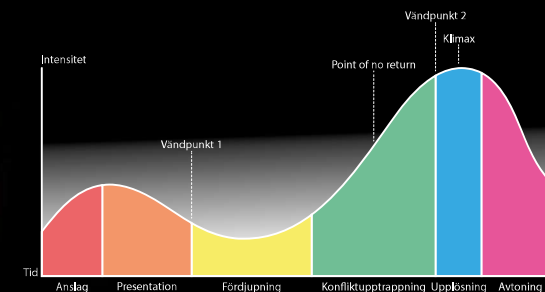
Strukturerar gärna dokumentet efter olika kategorier. Själv använder jag mig av följande: humor, eftertanke, sorg, inspiration och glädje. Genom att plocka berättelser från dessa kategorier har jag alltid en historia som passar. Oavsett sammanhang.

Lycka till!

Tre förebilder!

Hitta dina egna förebilder vad gäller berättande. Kanske har du sett dem på scen, kanske finns de i din bekantskapskrets. Skriv ner dem här och försök sedan analysera vilka egenskaper de besitter och vilka knep de använder. Då har du en bra utgångspunkt för din egen framställan.

1.
2.
3.



Den dramaturgiska kurvan

Nästan allt mänskligt berättande bygger på samma principer. Anledningen till att det är så effektivt är att vi tycker om igenkänning. Det finns en härlig trygghet i det. En enkel och tydlig förklaring av hur du bör strukturera ditt berättande finner du ovan – i den dramaturgiska kurvan.

Lilla kroppsspråksskolan

Den nervöse juvelhandlaren.

Känner sig rädd och vill skydda sig, men har lärt sig att inte lägga armarna i kors. De hamnar därför i grenen. Ser extra konstigt ut när personen använder sig av gester. Varje gest avslutas då med att föra uppmärksamhet könet när händerna återgår. Långt ifrån toppen!



Somliga står på skakiga ben

En inte helt orolig bok om
storytelling och presentationsteknik.



Kristoffer Bergendahl är en uppskattad föreläsare som brinner för att hjälpa människor med att bli bättre på presentationsteknik. Hans humor, engagemang och insikter hjälper oss läsare att bli bättre presentatörer samtidigt som han låter oss njuta av en bra bok.

– Blir du nervös när du ska tala inför folk?

– Tycker du att det är obehagligt när alla tittar på dig?

Du är inte ensam. De flesta av oss känner sig obekväma eller rent av rädda i den situationen. I den här boken kan du läsa om vad det beror på och dessutom få hjälp med att överkomma dina rädslor. Utöver det lär du dig om presentationsteknikens grunder, storytelling och mycket mer.

Men det här är ingen vanlig fackbok. Den är fylld med berättarglädje och förmedlar sitt budskap med värme och humor, allt grundat i exempel från det verkliga livet. Här finns konkreta råd och tips på hur du kan öva för att både bli en bättre och tryggare presentatör.

Boken innehåller också historieberättande, faktauppslag med övningar, viktigt att veta, lilla kroppsspråksskolan och tips från coachen.

Det här är en bok som både vill läsas och användas...

Hjärtligt välkommen till presentationsteknikens härliga värld!

Inbilda
UTBILDNING AB

