



# Dale Carnegie **Konsten att hålla inspirerande presentationer**

Presentationsteknik  
Ett snabbt och enkelt sätt

eBook

# **Effektiv kommunikation är viktigt i alla organisationer, och det som utmärker en framgångsrik person, är förmågan att engagera andra i ett team, styrelserum eller från en scen.**

Dale Carnegie guidar oss igenom sina principer, som är lika aktuella än idag, och hjälper oss att komma närmare målet att bli mer intressant och inspirerande som talare. Vi kommer att upptäcka hur vi bäst använder berättelser som reflekterar våra egna erfarenheter och känslor, och förmedlar våra budskap på ett medryckande sätt.

# Presentationsteknik

## Ett snabbt och enkelt sätt

Ur Dale Carnegies bok *"Hur du blir en bra talare"*

Nu kanske du tänker: "Finns det verkligen ett snabbt och enkelt sätt att lära sig tala inför andra, eller är det bara en rubrik som väcker intresse och lovar mer än den kan hålla?"

Nej, jag överdriver inte. Jag tänker avslöja en hemlighet som gör det enklare för dig att direkt hålla en presentation. Hur jag upptäckte detta? I någon bok? Nej. Gått på en kurs för att lära mig att tala inför publik? Nej, inte det heller. Jag var tvungen att upptäcka det den hårda vägen – långsamt, steg för steg och många gånger har det varit jobbigt och smärtsamt.

Hade jag som ung fått den hemliga nyckeln till effektiv presentationsteknik av någon, kunde jag ha sparat flera år av bortkastad och ångestfylld möda. En gång skrev jag till exempel en bok om Lincoln, och medan jag skrev den kastade jag minst ett års förtvivlade ansträngningar i papperskorgen. Ett år som jag kunde ha använt bättre om jag hade vetat det jag nu tänker tala om för dig.

Samma sak upprepades när jag ägnade två år att försöka skriva en roman.

Ett till år av bortkastat arbete åkte rakt ner i papperskorgen när jag skrev en bok om att hålla tal - eftersom jag inte kände till hemligheterna med att skriva och tala på ett framgångsrikt sätt."

Vi vill i det här häftet ge dig sätt som ökar oddsen för att du ska få fram och väcka intresse för ditt budskap nästa gång du står framför en grupp."



## Förbered dig under lång tid

Vilka är då dessa ovärderliga hemligheter? Prata om något du har förtjänat rätten att tala om, antingen genom långa studier eller egen erfarenhet. Prata om något du kan, och som du vet att du kan bra. Lägg inte ner tio minuter eller tio timmar på att förbereda dig: lägg ner tio veckor eller tio månader. Eller ännu bättre, lägg ner tio år.

Prata om något som har väckt ditt intresse.

Prata om något du verkligen vill berätta för dem som lyssnar.

För att visa dig vad vi menar; en av våra deltagare i en av våra kurser – vi kan kalla honom Peter och han arbetar på en bank – upptäckte en tisdag att klockan var halv fem och att kursen snart skulle börja. Han kände sig stressad och visste inte vad han skulle tala om, men i tunnelbanan på väg till kursen läste han en artikel i en tidning med rubriken: "Du har bara tio år på dig att nå framgång." Han läste den, men inte för att han var intresserad av artikeln, utan för att han var tvungen att tala om någonting under kursen. En timme senare reste han sig och försökte tala övertygande och intressant om artikelns innehåll.

Det märktes att han inte hade tagit till sig det han försökte säga någonting om. Han hade inte något riktigt budskap att komma med. Hela hans beteende och sätt att uttrycka sig avslöjade detta. Hur kunde han förvänta sig att publiken skulle ta större intryck än han själv? Peter fick möjligheten att ta upp samma ämne veckan därpå, men han skulle då berätta vad han själv tänkte om ämnet, inte vad någon annan hade sagt om det.

Peter läste artikeln igen och kom fram till att han inte höll med personen som skrivit den. Han utvecklade presentationen med hjälp av detaljer från sin egen erfarenhet som chef i en bank. Och veckan därpå framförde han ett tal som var fullt med egna exempel, med rötter i hans egna erfarenheter. Du får själv dra slutsatsen om vilket tal som gjorde störst intryck.

Hade Peter tillbringat tio timmar på att förbereda sin andra presentation? Nej, han hade förberett sig i tio år. Har du arbetat med samma sak länge blir du expert inom ditt område. Du kan vara säker på att du får uppmärksamhet om du pratar om de sidor av arbetet som grundar sig på åratals erfarenheter eller studier.

Ineffektiva tal är ofta de som skrivs ner ord för ord eller memoreras utantill. Bra tal är ofta de som strömmar ur oss som rinnande vatten. Många pratar som vissa av oss simmar. Vi kämpar och nästan slåss mot vattnet. Vi tröttar ut oss och kommer bara bråkdelen så långt som de som verkligen kan simma. Dåliga talare, är precis som dåliga simmare, de spänner sig och slår knut på sig själva och missar målet för det de vill åstadkomma.

## Var entusiastisk över ämnet

Men även personer som har medelmåttig talarbegåvning kan hålla fantastiska tal om de pratar om något som har berört dem. Vi fick se ett slående exempel på detta för många år sedan. Vi skulle ha en övning i att tala oförberett. När gruppen samlades fick de uppgiften att tala om ämnet: "Vad, om någonting, är det för fel med religion?" De flesta deltagare höll ganska slätstrukna tal.

De hade aldrig funderat särskilt mycket på frågan och kände inte så mycket för den. Men en person gjorde något med sina lyssnare som vi aldrig varit med om. Hans tal var så gripande att vi alla reste oss upp och klappade händer. Vi kommer aldrig att glömma talet eftersom det väckte så många känslor.

När vi gratulerade talaren svarade han: "Jag sa bara spontant vad jag kände, utan förberedelser." Utan förberedelser? Hade inte han förberett sig så vet inte vi vad förberedelse är.

Vad han menade var att han inte hade fått veta ämnet i förväg. Det är vi glada för att han inte hade. Då skulle hans framförande blivit mindre engagerande. Istället reste han sig bara upp, öppnade sitt hjärta och talade med oss som när vi för ett vanligt samtal. Att leva, känna och tänka, är en grundläggande förberedelse både för tal och skrift.

## Ämnen att prata om hittar du bäst in ditt inre

Brukar nybörjare veta att det är i sitt eget inre vi kan hitta ämnen att tala om? Nej, de brukar inte ens ha hört talas om det. Förmodligen söker de efter ett ämne från sociala medier eller något annat ställe istället. Vi minns till exempel när vi mötte en av våra deltagare i tunnelbanan. Hon var ledsen för att hon gjorde så små framsteg under kursen. Vi frågade henne vad hon hade talat om förra veckan. Kunskaperna i ämnet hon pratade om hade hon fått genom att läsa en blogg. Var hon intresserad av ämnet? "Nej", svarade hon, "men något var jag ju tvungen att prata om!" Den här deltagaren hade försökt att tala om ett ämne hon hade lite kunskap om. Och hon hade inget intresse för det. Hon hade inte valt ett ämne hon förtjänat rätten att tala om.

Efter vårt samtal sa vi: "Vi skulle lyssna intresserat på dig om du talade om något som du har upplevt eller har kunskap om. Varken vi eller någon annan är intresserad av ett ämne som du själv inte är intresserad av. Du vet inte tillräckligt mycket om det för att fånga och behålla vår uppmärksamhet."

## Tala från hjärtat – inte ur en bok

Många gör som kvinnan i det föregående exemplet. De hämtar envist sina ämnen ur böcker, bloggar och tidningar istället för att använda egna kunskaper och insikter. En gång satt vi i en jury i en retoriktävling för studenter. Vi fick inte se talarna. Den första tävlingsdeltagaren pratade om "Demokrati vid skiljevägen". Nästa pratade om "Hur man kan förhindra krig".

Vad kunde egentligen de här ungdomarna veta om sådana stora och allvarliga problem som världens politiska ledare brottas med och går bet på? Det var ganska uppenbart att de bara upprepade inövade ord och fraser. Så varken åhörarna eller vi i juryn ägnade så mycket uppmärksamhet åt dem.

Men plötsligt kom det en person som fick oss att spetsa öronen. Det var en student som pratade om vad som inte var bra med körsolor. Han hade förtjänat rätten att tala om det. Vi lyssnade därför på honom med respekt. Talaren som vann första pris började ungefär så här: "Jag kommer direkt från ett sjukhus där en vän till mig ligger nära döden efter en bilolycka. Det är de unga bilförarna som vållar de flesta bilolyckorna. Jag hör själv till den gruppen och jag har en del jag skulle vilja peka på som är orsaken till dessa olyckor."

Alla var tysta när han talade. Han talade om verkligheten och försökte inte "hålla tal". Han talade om något han förtjänat rätten att tala om. Det han sa kom inifrån.

## Ha viljan att kommunicera

Låt oss komma med en varning. Bara för att vi har förtjänat rätten att tala om ett ämne leder det inte alltid till ett bra framförande. En sak till måste tilläggas, något som är avgörande i presentationsteknik. Kortfattat är det följande: förutom att ha förtjänat rätten måste vi känna en stark önskan att förmedla våra övertygelser och överföra våra känslor till dem som lyssnar.

Anta att vi fått i uppgift att tala om hur vi ska odla spannmål och föda upp minigrisar. Vi har tillbringat sommarlovet på landet så visst har vi möjligen förtjänat rätten att tala om detta. Men vi har ingen större lust att prata om ämnet. Anta att vi istället fick i uppgift att tala om vad som inte var bra i den utbildning vi fick på gymnasiet. Det kan vi knappast misslyckas med. Vi skulle nämligen ha tre grundförutsättningar för ett bra tal. För det första skulle vi ha förtjänat rätten att tala om det. För det andra skulle vi ha djupa känslor och övertygelser som vi längtat efter att få framföra. För det tredje skulle vi kunna komma med klara och övertygande exempel som är självupplevda.

## Tala om erfarenheter

Redan nu är vi förberedda för att hålla åtminstone ett dussin bra tal. Tal som ingen annan skulle kunna hålla på samma sätt, eftersom ingen annan har upplevt precis det som vi har upplevt. Exempel och ämnen som vi genom våra egna erfarenheter är förberedda att tala om. Förutsättningen är att vi talar om något vi själva känt och upplevt intensivt. Vilka dessa ämnen är? Vi vet inte. Men det gör du. Under ett par veckor framöver, skriv ner ämnen du är beredd att tala om, genom dina erfarenheter.

## Skriv ner dina tankar och idéer

Att prata om egna erfarenheter är naturligtvis det snabbaste sättet att utveckla mod och självförtroende. Men när vi har fått lite erfarenhet kommer vi vilja prata om andra ämnen. Vilka ämnen? Och var kan vi hitta dem? Jo, överallt. Varför inte göra som Voltaire gjorde? Voltaire, en av de mest uttrycksfulla författarna under sjuttonhundratalet, hade alltid en liten anteckningsbok i fickan - en "klotterbok" där han skrev ner sina tankar och idéer.

Vi kan också ha med oss en "klotterbok". Sedan, om vi till exempel blir irriterade på en påstridig säljare, anteckna ordet "påstridig" i "klotterboken." Försök sedan att komma på två eller tre andra incidenter om påstridighet. Välj den bästa och berätta vad vi borde göra åt det. Och plötsligt har vi ett tvåminuterstal om ämnet.

Så fort vi börjar leta efter ämnen, hittar vi dem överallt: hemma, på kontoret eller när vi äter lunch.

## Ha rätt attityd

Vem som helst kan hålla ett suveränt tal hemma vid köksbordet. Gav någon oss just nu ett knytnävsslag så vi ramlade, skulle vi resa oss upp och hålla ett alldeles utomordentligt "svar på tal"-tal. Våra gester, vårt sätt att stå och vårt ansiktsuttryck skulle vara perfekt - helt enkelt därför att vi skulle uttrycka vad vi kände. Vårt problem är inte att lära oss gestikulera, stå och betona rätt, eftersom sådant följer det andra och bara är effekter. Det är orsaken till dessa effekter vi ska fånga. Orsaken finns inne hos oss själva. Den ligger i vår egen mentala och emotionella inställning. Kan vi komma fram till rätt attityd så kommer vi att tala suveränt, utan ansträngning och göra det lika naturligt som att andas. Även om vi inte gillar vårt eget framförande, ändra inte på det. Gå tillbaka till själva grunden och ändra motiveringen till varför vi ska tala. Så ändrar vi sinnestillstånd och vår känslomässiga inställning.



# Hur du förbereder ett tal

Här är 8 principer som hjälper oss att förbereda en inspirerande presentation:

## **I. Gör korta anteckningar om intressanta saker vi vill berätta om.**

## **II. Skriv inte ner hela talet.**

Varför inte? Om vi gör det kommer vi använda skriftspråk istället för naturligt samtalsspråk. När ögonblicket är inne kommer vi antagligen försöka komma ihåg hur vi skrev och kan inte tala naturligt med den rätta gnistan.

## **III. Lär aldrig in ett tal ord för ord.**

Om vi lär in vårt tal kommer vi säkert att glömma det på grund av nervositeten. Det är lika bra i så fall, för ingen är road av att lyssna på ett ordagrant inövat tal. Skulle vi trots allt komma ihåg talet kommer det höras att det är inlärt.

När vi är rädda för att glömma vad vi tänkt säga, så anteckna några stolpar. Stoppa lappen i fickan.

## **IV. Använd olika exempel!**

Det absolut lättaste sättet att hålla intresset uppe är att illustrera det vi säger med många exempel. Vi har hört många bra och skickliga talare utan att efteråt minnas vad de sagt. Detta bara för att de inte har gett oss exempel att hänga upp budskapet på. De gamla romerska filosoferna brukade säga, "Exemplum docet" (exemplet lär). Och hur rätt de hade!

## **V. Vi bör veta mycket mer om ämnet än det vi använder i talet.**

Våga också plocka fram och använda vår pondus.

## **VI. Vi kan repetera det vi ska tala om medan vi småpratar med personer vi träffar.**

Testa det vi tänker prata om på olika personer. Det är mycket bättre att repetera ett tal på det sättet än att ställa sig och gestikulera framför badrums-spegeln.

## **VII Var fokuserad inför framförandet.**

Ta itu med skälet till varför vi ska tala. Många missledande och rent skadliga råd finns att läsa om hur vi bör tala inför publik. Sanningen är att när vi står där bör vi glömma allt om röst, andning, gester, hur vi ska stå och vilket tonfall vi ska ha. Glöm absolut allt utom det vi vill säga. Gör som katten när den fångar en råtta. Han tittar sig inte omkring och undrar om han har den rätta eleganta svansföringen, om fotarbetet är det rätta eller att minen för situationen är lämplig. Han är så koncentrerad på att få tag på råttan att han inte har en chans att fokusera på fotarbete eller minspel. Om vi är intresserade av våra åhörare och det vi har att säga, så glömm vi oss själva.

## **VIII. Härma inte någon – vi måste vara oss själva!**

Vi själva är äkta. Var glad för det. Ingen annan har någonsin varit exakt som vi är och ingen kommer någonsin att bli det. Vi gör vad vi kan av vår egen individualitet. Vad vi säger ska vara en del av vårt eget jag. Det ska växa fram ur vår personlighet, ur vårt sätt att vara.

# Fånga åhörarnas intresse

En stor utmaning som talare är att fånga åhörarnas intresse så att de lyssnar till vad vi har att förmedla. Här följer elva sätt hur vi gör ett gott intryck på åhörarna:

**1. Vi har blivit ombedda att tala – se det som en komplimang!** Vilken typ av och hur många åhörare det är spelar ingen roll. Artighet är ett sätt att få åhörarna positivt inställda. Det är en sak vi ska komma ihåg. Rabbla inte artighetsfraser. Vi ska mena vad vi säger och känna det som en ära att ha blivit ombedda att tala.

Smicker gör att vi tappar trovärdighet. Bästa sättet för oss att vinna våra åhörarens sympati är att nämna något fördelaktigt faktum som de aldrig tänkt sig att vi känner till. Publiken reagerar positivt på artighet, och precis som andra människor har overseende med små fel vi gör i privatlivet, så förlåter åhörarna en talare om de bara tycker om hen som person.

**2. Nämn om möjligt några åhörare vid namn.**

En gång när vi höll ett avsnitt i en kurs var det en av deltagarna som, i ett försök att tillämpa den här principen, nämnde alla deltagarnas namn i ett tal. En större flopp kan man knappast tänka sig. Principen är effektiv om man tillämpar den med måtta. Det egna namnet tycker människor i alla länder om att höra.

**3. Glömma bort oss själva.** En viss ödmjukhet brukar skapa förtroende och välvilja. Våra åhörare uppskattade alltid det sätt som författaren till *The Five Great Rules of Selling* beskrev hur det gick till när han blev försäljningschef. Var det som framgångsrik försäljningschef han presenterade sig inför en publik? Inte alls. Han beskrev sig så här: "Jag blev anställd för att sälja aktier. Jag kämpade allt vad jag kunde under fjorton dagar och lyckades bli av med sju aktier. Sedan sa min chef: Det är klart och tydligt att du är omöjlig som säljare, så jag höjer din lön och gör dig till försäljningschef istället!"

För några år sedan deltog vi i en konferens om personlig utveckling. Samtliga ombads resa sig upp och berätta om vilka nyheter beträffande under-

visning de kommit på under det gångna året. En man inledde så här: "Jag har aldrig kommit på en originell idé i hela mitt liv, men jag är ganska bra på att ta efter andra." Vilken blev reaktionen? Publiken skrattade och kommer ihåg honom för hans ödmjukhet och uppriktighet.

**4. Säg vi – inte ni.** Vi har hört tusentals tal och föredrag som inte har haft några positiva effekter därför att talaren varit nedlåtande mot dem som lyssnat. Det hen har gjort är att använda ordet ni istället för vi. Om vi till exempel säger: "När ni känner er bekymrade, se till att ni inte har tid att grubbla över era problem." Då ger vi intrycket av att vara någon som känner sig överlägsen dem vi talar till. Jämför sedan hur det låter om vi säger: "När vi har bekymmer ska vi se till att vi har mycket att göra så vi inte får tid att grubbla över våra problem." Märks skillnaden?

**5. Tala inte med ett allvarligt ansiktsuttryck och anklagande röst.** Kom ihåg att vårt ansiktsuttryck och den ton vi talar i ofta uppfattas tydligare än vad vi är medvetna om. Vi är många som tappar vårt leende när vi är koncentrerade på vad vi ska säga.

**6. Tala om saker som kan intressera åhörarna.**

Tänk på att våra åhörare alltid, och i högsta grad, är intresserade av sig själva. Vi kan prata om praktiskt taget vilket ämne som helst, bara vi gör det från en synvinkel som intresserar åhörarna.

**7. Trivas med oss själva medan vi talar.** Det är viktigt att vi själva är roade av att få tala. Oavsett vilken sinnesstämning vi befinner oss i smittar den av sig på våra åhörare. Har vi roligt när vi talar så blir det roligt för dem som lyssnar. Det här gäller inte bara föreläsningar – det gäller även vårt arbete eller andra saker vi gör.

Receptet är enkelt. Tala om något som tänder en glimt i vår blick. Om vi skulle hålla en föreläsning om till exempel inkomstskatt skulle troligen alla som lyssnade bli uttråkade. Kanske också vi själva?

Ett föredrag behöver inte handla om något märkvärdigt ämne för att det ska fånga åhörarnas intresse. När vi själva är intresserade av ämnet och har roligt när vi talar kommer våra åhörare bli intresserade och ha roligt när de lyssnar på oss.

**8. Be inte om ursäkt!** Vi har alla lyssnat till talare som börjat i den här stilen: "Jag hade ingen aning om att jag skulle stå här idag förrän fjorton dagar sedan när styrelseordföranden ringde och sa att jag måste ställa upp istället för VD. Jag hade tänkt förbereda det här talet men var tvungen att göra en resa. Jag har en kraftig förkylning och har inte så värst mycket att ge idag. Jag är inte något geni som talare, men..." Publik- en skruvar sig i stolarna och undrar varför hen inte kan komma till saken någon gång.

Acceptera aldrig en inbjudan att tala om vi inte har tid att förbereda oss så mycket som behövs. Gör vi bara vårt bästa har vi ingen anledning att be om ursäkt på något sätt. Kan vi inte göra vårt bästa så är inga ursäkter överhuvudtaget godtagbara. Sen ankomst på grund av krångel med tåget, dåligt flygväder eller något annat som vi själva inte kan rå för, då kan och bör vi ge en kort förklaring, innan vi raskt sätter igång för att inte förlora ytterligare tid.

**9. Vädja till åhörarnas ädlare känslor.** Att engagera en publik genom att väcka djupa känslor till liv är inte på något sätt enkelt. Förutsättningen är att vi själva vågar visa vad vi känner, vilket vi inte gör så ofta.

**10. Välkomna kritik – istället för att ta illa upp.**

Förmodligen har ingen annan forskare blivit så kritiserad och smutskastad som Charles Darwin med sin utvecklingslära. Trots det sa han aldrig ett ont ord om sina motståndare. Istället tackade han dem och framhöll att vad han var ute efter var att söka kunskap och upptäcka sanningar. "Har jag har fel är det bara bättre ju förr jag blir nedklubbad och tillintetgjord."

**11. Tala med inlevelse och uppriktighet.** För att kunna vinna dem vi talar till måste vi övertyga dem om vårt ärliga syfte. Kanske delar de inte våra åsikter, men de måste känna respekt inför den tro vi själva har på våra idéer, om det vi säger ska ge någon verkan. Vad vi är uppfattas tydligare än vad vi säger. Uppriktighet, saklighet, blygsamhet och osjälviskhet gör djupt intryck på publiken. Vi lyssnar hellre på en tafatt talare som utstrålar uppriktighet och osjälviskhet än på en elegant vältalare som försöker imponera på oss med sitt flotta sätt att uttrycka sig.