

Lägg upp en bra presentation

En hjälp på vägen för nybörjare är *Partesmodellen*, den klassiska retorikens karta och kompass. *Partesmodellen* består av sex steg:

Steg 1: Analysera (intellectio)

Ju noggrannare analys, desto stabilare grund får resten av bygget. Fundera över: Vad vill jag med det jag säger? I vilket sammanhang ska jag tala? Hur många är det som lyssnar? När på dagen är det –sent eller tidigt, är deltagarna hungriga, otåliga, mätta, trötta eller vad? Hur lång tid ska du tala, vem kommer före och efter?

Nästa fråga: Vilka är publiken – deras ålder, kön, bakgrund, värderingar, intressen och så vidare. Och nu kommer huvudnyckeln: BYT

PERSPEKTIV! Fokusera på mottagarna, försök leva dig in i deras situation. Hur kan du få dem att känna sig sedda? Vad kan du säga som förmedlar att du är ärligt och uppriktigt intresserad av publiken? Leta efter det som förenar. Vi dras till människor som vi anar att vi har något gemensamt med.

Steg 2: Samla (Inventio)

Nu är det dags att ta reda på så mycket fakta som möjligt, bli kreativ och spruta idéer. Då har du nytta av en minnesbank eller copia som de gamla grekerna kallade det. Det som berör dig, berör också ofta andra. Börja spara på det bästa du ser, hör och läser: citat, kloka ord, roliga uttryck och berättelser. Använd internet, lexikon, bibliotek, tidningar, böcker för research. Intervjua anhöriga, arbetskamrater och vänner om det är en person som ska beskrivas.

Steg 3: Ordna innehållet (dispositio)

En tydlig struktur hjälper både dig och lyssnarna. Sortera det du ska säga i rubriker och underrubriker. Har du logisk följd, flyter det bra? Välj ut en krok, vinkel eller tema att hänga upp presentationen på. Ska du till exempel hålla ett högtidstal till en jubilar, utgå från en kär hobby, ett udda intresse, en favoritlåt eller liknande och spinn ditt tal runt det.

Steg 4: Smycka språket (elocutio)

När vi går på fest sätter vi på oss högtidsblåsa och kostym. Även språket behöver vi klä i snygg dräkt för att skapa minnesvärda formuleringar. Retoriska figurer gör för talet vad kryddor gör för maten. Lek med orden, vänd på ordföljden, bokstavsrimma.

Steg 5: Träna in (memoria)

En presentation är inte klar när den är nedskriven. Har du skrivit i två timmar, är en bra tumregel för den som är ovan att träna muntligt lika lång tid. Många har ett motstånd mot att stå ensam och träna högt det man ska säga. Emellertid, en genomsnittsmening tar runt fem sekunder att säga. På tre minuter hinner man säga en hel del och det är lätt att babbla på om man inte i förväg tänkt igenom och provat sina ord.

För att komma ihåg talet är minneskrokar bra. En variant är att välja en bekant vägsträcka och förlägga talets olika delar till ställen utmed den, till exempel vägen till jobbet. Ett annat är att mentalt gå från rum till rum i ett bekant hus. Ett tredje knep är att välja ut några nyckelord från talet, ta första bokstaven i varje och skapa ett nytt låtsasord av dem. Ska du till exempel

hålla tal till en god vän och har valt fyra teman för ditt tal: Seglaren, Alpine skidåkaren, Livsnjutaren och Vännen blir ditt ord SALV.

Steg 6: Framförande med kropp och röst (actio och pronuntatio)

Tänk på ditt tysta budskap. Skickar du de signaler du vill? Det är de små, små detaljerna som gör skillnaden, kan vägarna till utstrålning sammanfattas. Träna på till synes banala saker som:

- Ögonkontakt: Talare med längst ögonkontakt och med flest personer i publiken uppfattas som mest karismatiska. Var uppmärksam på ögonbrynnens position. Rynkas de omedvetet ihop? Det skickar arga och kritiska signaler.
- Hållning: Få saker ger snabbare utstrålning och pondus än att stå och gå rakt och kraftfullt. Hängbjörk eller fura – vilket övertygar mest? Människor är basala och avläser omedvetet kroppsliga koder.
- Leenden. Ett leende är ett universellt språk, som talas världen över. Att le är det snabbaste sättet att etablera kontakt med andra. Det förmedlar energi, glädje och acceptans.
- Pauser. Våga vara tyst på scen är ett högstatusbeteende, det signalerar att personen ”äger” publiken.
- Använd rösten mer. Rösten är en kroppsdel! Vi går omkring med en hel orkester men använder sällan mer än ett enda instrument. Om vi vill uppfattas som karismatiska behöver vi frigöra röstens resurser. Känslor som lyser igenom, ord som betonas, tempo som öka och minskas och varierade tonlägen ökar intresset.

- Förhållningssätt och attityd: Hjälp dig själv till en positiv sinnesstämning. Tänk på sådant som framkallar känslor av glädje, förväntan och kraftfull energi. Ditt sinnestillstånd avspeglas i kroppens tysta budskap.
- Använd egna erfarenheter: När vi talar om det som är självupplevt blir vi som mest övertygande i kropp, röst och ansikte.