



Ställs du inför situationer där du ska presentera något inför andra men känner dig nervös eller osäker på om ditt budskap verkligen når fram på rätt sätt? Eller är du en av många som inte upplever att det blir bättre om du förbereder dig utan att det alltid blir bäst om du bara kör på? Som avsändare av ett budskap är det ditt ansvar att se till att den du vänder dig till också förstår vad du vill ha sagt och tar emot det på rätt sätt. Inte helt enkelt men det finns en del saker att tänka på. Läs mer i denna artikel av **Anna Bellman**.

” En undersökning som tidningen Chef gjort visar att 7 av 10 chefer känner sig obehagliga till mods när de ska tala inför andra.

Släpp kravet att det du säger ska vara perfekt

– minska din nervositet och ge presentationer som når fram

V i börjar med det som så många brottas med – nervositeten. Det sägs att de flesta människor hellre skulle dö än att tala inför en grupp. Tveksamt om det stämmer om man verkligen skulle ställa de två alternativen mot varandra. Det vi däremot kan konstatera är att alltför många känner sig riktigt obehagliga till mods när de ska tala inför andra. En undersökning som tidningen Chef gjort visar att 7 av 10 chefer känner sig obehagliga till mods när de ska tala inför andra. Hälften av dem så mycket att de har svårt att sova natten innan en presentation. De mår fysiskt och psykiskt dåligt och har svårt att hitta sätt för att få obehaget att försvinna. Och då rör det sig om chefer som förmodligen gör detta relativt ofta.

Det heter *glossofobi*, rädslan för att tala inför en grupp människor. Ordet kommer från grekiskans *glossa* som be-

tyder *tunga*, och *fobi* som betyder *rädsla* eller *skräck*. En av de vanligaste sociala rädslorna. De flesta av oss vill inte stå mitt emot flocken, vi vill vara med i flocken. Därför känns det så konstigt, rent av onaturligt, att stå ensam framför en grupp, som vi ju gör när vi ska presentera inför andra. Det är kroppens sätt att reagera på potentiellt hotfulla situationer. Om man mäter nervositet med elektroder kan man se muskelspänning, förhöjd puls och ökad handsvett. Man kan också få spänningshuvudvärk, rodnad, muntorrhet, svimningskänslor och illamående. De som däremot gillar att framföra något på scen, för det finns det många som gör, sägs ha en sämre riskbedömningsförmåga än andra.

I mitt jobb som talartjänare och moderator möter jag många olika presentatörer på olika nivåer – chefer, säljare, projektledare – som har riktigt jobbigt med detta. Jag möter



också många som håller presentationer med lätthet, men ändå inte är nöjda med hur de presterat, och därför ser ner på sig själva efteråt. Jag har länge funderat på hur vi kan vända denna negativa känsla inför det som är något av det mest stimulerande som finns – att förmedla något till andra. Och efter många år tror jag att jag har hittat lösningen.

Det går att vända nervositeten

Lösningen är: Byt fokus. När du ska hålla en presentation, ett möte, en säljpitch eller ett tal ska du framför allt tänka på en sak: Byt ditt fokus. Bort från dig som presentatör till den du vill nå. Det är den du vill nå som är huvudpersonen och den du ska fokusera på. Ditt budskap och det du vill förmedla är underordnat publiken, oavsett om din publik består av en, ett tiotal eller flera hundra personer.

Det sköna är att när du flyttar fokus från dig själv till din publik, kommer också en del av trycket på dina axlar att försvinna. Du håller inte en presentation för att bli bedömd och kritiserad, utan för att du har något att dela med dig av. Det här synsättet kommer att göra en enorm skillnad för dina presentationer. Tro mig, jag har sett det i så många situationer.

Det här betyder att du inte behöver vara retorisk expert för att vara en briljant talare. Jag kan tänka mig att gå så långt som att säga att du ska inte vara en retorisk expert. Vi blir nämligen i första hand inte övertygade av perfekta presentationer, presentationer som följer en given mall och där argumenten kommer i rätt ordning. Vi tror på och blir övertygade av äkta människor. Människor som menar det de säger och som vågar visa det. Så försök inte härma någon annan. Försök inte vara perfekt.

Hantera nervositeten rätt

Det är till stor hjälp att inse att nervositet inte bara är negativt. Att känna ett viss mått av nervositet kan snarare vara bra och fungera som värdefullt startbränsle. Den hjälper oss att bli alerta och fokusera på det som ligger framför. Det handlar bara om att hantera den på rätt sätt. Det viktigaste här är hur du tänker kring det du har framför dig. Om du hela tiden tänker på hur jobbigt det är att tala inför andra, att du kommer att göra bort dig och kanske tappa bort vad du hade tänkt att säga ... ja, då är sannolikheten stor att dina tankar blir självuppfyllande profetior. Om du däremot tänker på hur roligt det är att hålla just den här presentationen just nu för just den publik som du har framför dig, då är sannolikheten väldigt mycket större att du faktiskt kommer att tycka det.

Jag var moderator på en konferens då jag satt vid samma lunchbord som en av eftermiddagens talare. Hon berättade då att trots att hon ofta håller presentationer så var hon alltid så oerhört nervös. Jag frågade då vad hon brukade tänka inför sina presentationer, och precis som jag anade så tänkte hon bara negativa tankar. Jag bad henne då att testa en ny grej, att enbart tänka: "Jag tycker det här är kul". Och att när hon fick negativa tankar, vilket hon med största säkerhet skulle få, så skulle hon ta bort dem och istället fokusera på "Jag tycker det här är kul". Hon gick upp på scen och gjorde en fantastisk presentation, full av energi, utstrålning och övertygelse. Efteråt kom hon fram och tackade

mig: "Jag gjorde precis som du sa, och vilken skillnad det var! Det var ju riktigt kul den här gången!".

” Vilka din publik är, vad de har för preferenser, personligheter och kunskaper avgör helt hur du lägger upp din presentation och på vilket sätt du framför den.

Så hanterar du din nervositet:

1. Tänk positivt

Tänk på ett tidigare tillfälle då det gått riktigt bra, få in den positiva känslan i kroppen och acceptera bara tankar på hur roligt du tycker att det här är.

2. Andas lugnt

Ta några riktigt djupa andetag. Genom att andas långsamt får du ner pulsen. När du får ner andningen i magen istället för bröstkorgen får du ett större lugn i hela kroppen.

3. Använd manus

Många tror att man måste kunna tala helt utan manus. Ta bort sådana förväntningar på dig själv och börja jobba med ett manus som passar dig. Du kanske inte behöver använda det, men att ha ett stödmanus eller stolpar med upp på scen ger dig ett lugn.

4. Förbered dig

När brukar du börja förbereda dig? Skjuter du upp förberedelserna till sista dagen? Om du vill minska din nervositet behöver du också vara stödjande mot dig själv. Att vara väl förberedd och veta att du kan det du ska prata om ökar ditt självförtroende och minskar din nervositet.

5. ÖVA

Många lever i tron att det blir bäst när de kör något första gången skarpt. Förmodligen för att de inte testat motsatsen, att öva många gånger. Genom att öva högt ger du dig själv gåvan att lära känna ditt budskap. När du sedan ska framföra presentationen så vet du redan hur du låter och vad du ska betona – vilket ger en betydligt större trygghet, självsäkerhet och övertygelse. Du har gjort allt du kan för att minimera din nervositet.

Så ser du till att ditt budskap verkligen når fram

När du har förberett dig och minskat din nervositet, hur ser du till att det du vill förmedla också är det som når fram? Den kanske största kommunikationsutmaningen som de flesta inte är så intresserade av att ta reda på. Istället för att fokusera på mottagaren så fokuserar vi på oss själva. Vi lever efter *Den gyllene regeln*, att göra mot andra

som man själv vill bli behandlad. Det är en fin tanke, men den fungerar inte. Inte i relationer och inte när du vill nå fram med ditt budskap. Det handlar om att göra det din mottagare önskar.

När Dale Carnegie listar de tio vanligaste misstagen som chefer gör så är nummer 1: Kommunicerar utifrån sin egen stil. Det vill säga att chefer omedvetet väljer att kommunicera på det sätt de själva föredrar. Ett vanligt misstag är att utgå ifrån att alla uppfattar budskapet på samma sätt som vi själva gör.

Ta reda på vilken din publik är

Hur ska du då göra? Det första är att du behöver ta reda på så mycket som möjligt om din publik, mottagarna av ditt budskap. Ställ dig några frågor:

Vilka är din publik? Är de gamla eller unga? Är det frivilligt att vara här och lyssna på dig eller är det obligatorisk närvaro? Vad vet publiken om ämnet och om dig? Vad har de för förutfattade meningar? Är de personer som vill ha mycket fakta? Är de personer som vill ha mycket känsla?

Förmodligen har du alla möjliga typer av personer i din publik och därför är det viktigt att se till att försöka nå alla. För alla är vi olika, och vill bli tilltalade så att budskapet verkligen når oss. Vilka din publik är, vad de har för preferenser, personligheter och kunskaper avgör helt hur du lägger upp din presentation och på vilket sätt du framför den. När du är mån om att ha publiken i fokus, kommer det kanske ta mer tid i förberedelser för dig då du behöver vända och vrida på ditt upplägg – men det kommer att löna sig.

” Men trots att kvitteringskommunikation är det mest effektiva sättet för att se till att det du vill förmedla också är det som har nått fram till dina mottagare, är det få av oss som verkligen gör det.

Glöm inte att kvittera

Att fokusera på sina mottagare handlar inte bara om att sända ut ett budskap, utan minst lika mycket om att ta reda på hur det togs emot. Det sägs att hälften av alla missförstånd på en arbetsplats beror på att de budskap som har kommunicerats inte har följts upp. Handen på hjärtat: Hur ofta ställer du kontrollfrågor till mottagarna av ditt budskap att de har uppfattat det du vill förmedla på det sätt du vill att de ska uppfatta det?

Här gäller det att inte ställa ledande frågor som ”Har ni förstått?” eller ”Är ni med?”. Då får du bara ja eller nej till svar, oftast ja, och då har du inte en aning om de verkligen är med eller förstår vad du vill förmedla. Ställ istället frågor som:

– Vad är din reflektion över det jag har presenterat?

– Hur uppfattar du det vi har pratat om?

– Kan du repetera det jag har sagt?

– Saknar du någon information?

Genom att be människor att upprepa det du har förmedlat, så hör du om de har uppfattat det på det sätt du vill. Om de har uppfattat något annat än det du har som avsikt, eller lagt in egna tolkningar och förhållningssätt, så har du här en möjlighet att förklara dig igen. Du minskar risken för missförstånd. Men trots att kvitteringskommunikation är det mest effektiva sättet för att se till att det du vill förmedla också är det som har nått fram till dina mottagare, är det få av oss som verkligen gör det. Frågan är varför, för vad är risken? Det är som att vi tror att alla uppfattar information lika, medan vi ju egentligen vet att människor är olika, har olika bakgrund, erfarenhet och ingångsvinklar – och därför helt naturligt uppfattar olika saker på olika sätt. Det är som när du ser en film två gånger och andra gången upptäcker saker du inte såg första gången. Precis så kan det vara med kommunikation – vi uppfattar inte allt på samma sätt första gången vi hör eller ser den. Och ändå tror vi som sändare av ett budskap att det vi kommunicerar är glasklart första gången och att alla uppfattar precis det vi förmedlar på det sätt vi önskar. Att verkligen kvittera är underskattat.

Hur du ska lära känna din publik, lägga upp ditt budskap och sedan stämma av hur ditt budskap tagits emot skiftar såklart från tillfälle till tillfälle, men det är ett otroligt viktigt arbete att göra om du inte bara vill sända ut ett budskap utan också att det verkligen ska nå fram. Bara genom att ändra perspektiv på din kommunikation har du nått långt – att inte utgå ifrån dig själv utan ifrån den du möter.



ANNA BELLMAN

Föreläsare, moderator och talartränare

Om Anna Bellman

Anna Bellman är en professionell föreläsare, moderator och talartränare. Hon har hjälpt många att våga ändra inställning, bli av med onödig nervositet och göra presentationer som verkligen når fram. Anna har skrivit boken ”Släpp retoriken - fokusera på publiken” och är medförfattare till ”12 talares tankar om kommunikation”. Läs mer om Anna här: <https://bellacom.se>.