



Stockholm – Vällingby Rotaryklubb

Veckomöte: 22 sept 2015
President: Staffan Haglund
Närvarande medlemmar: 21
Gäster: 5 inkl föredragshållare
Föredragsrubrik: Retorik
Föredragshållare: Paula Ternström

Klubbärenden:

1. Staffan fick hoppa in som president då Inge fastnat på Sturup pga inställt flyg.
2. Staffan inledde lunchen med ett mycket sorgligt budskap, vår medlem Johan Erik Eriksson har avlidit, orsak okänd men han avled i stillhet i hemmet. Innan budskapet gavs hade ett ljus tänts i möteslokalen och vi höll alla en tyst minut för Johan.
3. Föredragshållare och gäster hälsades välkomna.
4. Gunnar informerade om programmet nästa tisdag:

Föredraget:

Paula Ternström, känd som dramatiker, skådespelare och teaterpedagog växte upp i Äppelviken. Akademiska studier i marknadsutveckling mm. Drev sedan i ca 5 år egen teater.

Nu ägnar Paula all tid åt coacha och föreläsa om Retorik, inklusive Kroppsspråk.

Retorik – konsten att övertyga.

Retorikens tre grundstenar är: Logos, Pathos och Ethos

Logos står för logik och fakta, logos betyder på grekiska "ord".

Enkelt uttryckt skall innehållet i det man framför vara logiskt och framförallt sant.

Pathos innebär att det som framförs av talaren skall väcka känslor för både hjärta och hjärna.

Ethos är det viktigaste Retorik-begreppet, definierar en talares trovärdighet.

Hur ska jag göra för att bli uppskattad? Vad är det som gör att man upplevs som ärlig?

Förtroende skapas av Ögonkontakt, Engagemang och Tydlighet.

Man säger att förtroende skapas inom 10 sekunder vid kontakt nya människor emellan, man tar ställning för och emot mycket snabbt. Man tar in så mycket mer än det som sägs, t ex ögonkontakten, ansiktsuttrycket, utseendet, hållningen, etc Dvs Kroppsspråket! T ex viktigt hur man rör armarna, öppna upp, inte stänga. Värst är att lägga armarna i kors. Forskning visar att kroppsspråket betyder 60 %, Rösten 30% och Innehållet bara 10 % för vilket förtroende en talare skapar och hur talaren uppfattas.

Obs, i vissa kulturer är det inte ok att titta varandra i ögonen, vilket kan försvåra möten mellan olika kulturer.

Leende är en överlägsen egenskap som är till stor fördel för talare som har detta naturligt.

Leendet "smittar" och ger möten en bra början.

Med resp utan leende kan innebära goda resp dåliga attityder till en talare.

Viktigt hur man håller huvudet som talare, hakan för högt tolkas som kaxigt.

Rösten är också viktig.

En god talare talar så att alla hör, och vänder sig mot alla i auditoriet. Tala långsamt!

Här vidtog en talövning, speciellt inriktad på att använda kraften ända från magen.

Alla medlemmar stod upp och talade väsande s-ljud och bu-ljud för att känna kraften i talet.

På fråga menade Paula att generellt har tonläget betydelse, basröst "tar bättre" än diskant.

Kan påverka att kvinnor har svårare att få förtroende.

En god retoriker lyssnar bra och engagerat. Generellt så älskar människor på en som lyssnar.

Lyssnandet skapar också förtroende. Bristen på lyssnande är ett stort problem på dagens arbetsplatser.

Avslutningsvis, om du som talare blir nervös förändras tonläge och hela kroppsspråket i värsta fall.

Tips: Tryck till med ena tån inne i skon, det brukar hjälpa.

Staffan tackade och avslutade mötet med gåvobrev och vin till Paula.

Vid tangentbordet
/ Göran Tuvstedt