



# Talarkliniken®



## Talartips Nr 7 050307

### Tre enkla metoder att övertyga

De flesta presentationer inkluderar alla nedanstående tre sätt att övertyga. Talarens stil och analys av åhörarna hjälper henne/honom att besluta hur mycket av varje metod man skall använda.

#### 1. Skapa trovärdighet

Är det första sättet att övertyga. Hur uppfattas du av publiken? Vilka är dina referenser och är du en trovärdig talare i ämnet? Det finns alltid en anledning till att du ombeds hålla ett tal eller en presentation. Det förutsätts att du antingen har något nytt att delge eller ger något känt en ny vinkling. Det är då viktigt att du inte är för ödmjuk och blyg när det gäller dina meriter. Se till att lyssnarna på ett eller annat sätt får kännedom om dessa. Det kan t ex annonseras av den som introducerar dig eller, om du gör det själv, är det bra att börja med en ego-presentation. Gör det utan skryt men famhåll med entusiasm fakta om dina kvalifikationer att tala i ämnet.

#### 2. Presentera fakta och statistik

Fakta och statistiska uppgifter är övertygande om de används med måtta. För mycket av detta får lyssnarna att tappa koncentrationen. Du använder fakta och statistik för att underbygga dina egna argument. Är du smart föregår du lyssnarnas eventuella motargument genom att ta upp dem själv och sedan på nytt dra fram dina egna för att på så sätt göra eventuella motargument meningslösa. Ex. "nu invänder ni förmodligen att .... men mina siffror visar att ....".

#### 3. Vädja till känslor

Det är med denna metod som man vädjar till behov, önskan och längtan hos publiken. De flesta beslut fattas med en kombination av fakta och känsla. När du förstår publikens behov, kan du övertyga dem. Du vill att de skall känna sig nöjda med sina beslut och du kan då använda en kombination av fakta och lyssnarnas känslor för att tillfredställa behovet och åstadkomma ett önskat beslut eller agerande.

### Rekommendera dina vänner och bekanta att registrera sig för Talartips!

Om du vill avregistrera dig från mottagarlistan, sand bara ett e-postmeddelande till [info@speechtracker.net](mailto:info@speechtracker.net)

**Copyright** Innehållet i detta nyhetsbrev får endast kopieras och distribueras i icke kommersiellt syfte och under förutsättning att författarens namn och kontaktinformation uppges. Ex. "Kopierat och distribuerat med tillstånd av författaren Paul van der Vliet, Speech Tracker AB, [www.speechtracker.net](http://www.speechtracker.net)."