



Kurser, fångande seminarier och workshops  
samt individuell coaching.  
[www.speechtracker.net](http://www.speechtracker.net)



# Talarkliniken®

**Talartips # 41**

080204

Kommentera gärna!  
[info@speechtracker.net](mailto:info@speechtracker.net)

## Kallprat Del 1

Kalle har inte träffat sin tilltänkta kund förrän nu. För att imponera gör han en hetsig entré i mötesrummet, hystar ut sina dokument och säger – "Hej, jag heter kalle och har kommit för att diskutera vår offert. Allt står i offerten så det kan gå ganska fort. Jag har en halvtimme på mig innan jag har ett annat möte, ganska stressigt men.". Efter en halvtimme lämnar Kalle mötesrummet och konstaterar förnöjt att kunden visat stort intresse. Allt kändes rätt – och ändå blev allt fel. Alla villkor i offerten verkade acceptabla, ja i alla fall inte sämre än konkurrenternas, men han fick senare ändå ingen order. Vad gjorde Kalle för fel?

Ja, problemet med Kalles effektivitet var att han glömt bort att han hade att göra med en människa och inte en maskin. Han hade inte bara konkurrens när det gäller produkt, pris, leveransvillkor och andra affärsmässiga villkor, men i allra högsta grad också på det personligt sociala planet. Han har inte förstått vikten av att förvandla sin motpart till en medpart med småprat eller kallprat (engelskans "small talk"). Andra kan ha gjort just det. Människor behöver bekanta sig med varandra för att skapa ömsesidig uppskattning och förtroende för varandra. Sättet att göra det är naturligtvis med hjälp av kommunikation. Om man alltså förutom en affärsrelation vill uppnå också en personlig relation så börjar den alltid med kall- eller småprat, om än så smått.

Visst kan kallpratet verka ytligt och det är faktiskt nästan alltid ytligt i början, men det har en mycket viktig social funktion. Det fungerar som känselspröt som testar och provar sig fram för att lära känna ett främmande föremål, i detta fall en människa. Syftet är att finna en personlig gemensam nämnare. Vägen dit kan ske på många sätt men en enkel formel som alltid tenderar att fungera är "SÖK – GE – FINN". Vad är då det? Jo, först söker du lite information om din motpart, sedan ger du lite av dig själv vilket leder till att båda finner ett delat intresse eller en gemensam erfarenhet.

När man småpratar gäller det att undvika att dominera snacket. För att påminna sig själv om det kan man tänka på att vi är födda med två öron och en mun. Kom ihåg att folk i allmänhet älskar att tala om sig själva så var generös och låt den andre tala. Var en totalt närvarande lyssnare! Men bjud också en del på dig själv utan att dominera pratandet. Småpratandet är som en boll. Jonglera inte med den utan låt den kastas fram och tillbaka. Här följer ett konversationsexempel:

1. **SÖK!** Ställ en öppen fråga (som inte bara kan besvaras med ett ja eller nej utan behöver en förklaring eller beskrivning). Eller hellre gör ett påstående följt av en öppen fråga t ex – "Det blev lite stökigt och jäktigt hemma i morse med alla ungarna som skulle iväg, skönt att vara här. Hur har du det på morgnarna?" Lyssna uppmärksamt på beskrivningen och haka på svaret som t ex kan handla om problem med busstransporterna.
2. **GE!** Dela med dig av dig själv. "Ja, det är typiskt, det borde finnas skolbussar. Själv har jag den dåliga vanan att överlåta barntransporterna på min hustru som gör en omväg till jobbet. Men dina kanske har nära till skolan så att de gå eller cykla?" Lyssna uppmärksamt på svaret.
3. **FINN!** Gemensam nämnare "Det verkar som vi upplever samma jäkt och stress på morgnarna och det känns nästan som om man bara hinner tänka när man kommer till jobbet. Hoppas vi får tillfälle att prata mer om det, det är intressant att höra hur andra gör."

I mån av tid, börja om med 1 och 2 för att fördjupa 3

Del 2 följer om ca 3 veckor

---

Speech Tracker AB, Kronhjortsgatan 8, S-412 68, Göteborg, Sweden, Tel. +46 (0)31 7034520, Mob. +46 (0)708 242888,  
[info@speechtracker.net](mailto:info@speechtracker.net), [www.speechtracker.net](http://www.speechtracker.net)

**Rekommendera gärna dina vänner och bekanta att registrera sig!**

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)."