



Kurser, seminarier, workshops, individuell coaching.  
[www.speechtracker.net](http://www.speechtracker.net)  
[www.paulfreespeech.blogspot.com](http://www.paulfreespeech.blogspot.com)



# Talarkliniken ®

**Talartips # 49**      091010

## Skänk publiken din mänsklighet

Det är egentligen märkligt att de som bjuder på sig själva genom att erkänna sina egna svagheter visar styrka och inger det största förtroendet. Varför är det så?

Det kan bero på att någon som blandar sina eventuella fördelar med en portion självironi och ödmjukhet anses ärlig och realistisk och då finner vi den personen vederhäftig.

Vi har omvänt svårt för att acceptera alla superlativer som en person häver ur sig om sig själv. Ingen av oss tror att det finns perfekta människor om man nu alls kan definiera perfektion. Vad händer, jo vi blir följaktligen skeptiska och när vi blir skeptiska mister vi förtroendet för den personen.

För att inge förtroende hos andra underlättar det om man har självförtroende, men det finns ingen automatik i detta. Först bör man se vad ett förtroendeingivande självförtroende är. Ett självförtroende som tenderar att vara starkt på bekostnad av andra, d v s att man ser upp till sig själv och ner på andra, är absolut inte förtroendeingivande. Snarare påverkar det omvärlden att med all rätt se ner på oss i gengäld. Har man däremot ett självförtroende som handlar om att värdera snarare än att övervärdera sig själv och att värdera snarare än att undervärdera andra, uppnår man ett idealiskt förhållande till andra, t ex sin publik.

När vi talar inför publik är det väldigt viktigt att få lyssnarna att acceptera det vi säger. Om man inte redan generellt är känd och har rykte om sig att vara en förtroendeingivande person (t ex Nobelpristagare) gäller det att skapa det på plats. Man måste ju börja någonstans. Det sägs att ju mer känd och respekterad man är, desto ödmjukare självironisk och humoristisk har man råd att vara utan att riskera sin status. Visst, men det stämmer ändå inte. Vem som helst kan framhäva de egenskaperna och bör göra det. Att bombardera sin publik med fakta och tro att man skall få respekt för sina kunskaper som kanske en tredjedel alls förstår skapar bara leda och inte förtroende. Ett skrattretande litet spontant skämt här och där, en oväntad personlig kommentar, en träffande gest, en liten historia om en personlig flopp av och till, enkla citat och metaforer är de ingredienser som skapar tillit och förtroende till de fakta som kanske ändå måste med.

Genom att bjuda på sig själv skänker man publiken sin mänsklighet och visar att man är i full kontroll. Det är vad lyssnarna tror på.

---

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)."