

# KONST FÅ FRAM SINA BUDSKAP

Med ögonkontakt, gester och väl avvägda pauser når man enklare fram med sina budskap. När Ann Järneström undervisar chefer i retorik använder hon knep från en mångtusenårig tradition – berättarkonsten.

TEXT INGELA HOFSTEN FOTO LENNART STRÖM

**D**e kommer in med öglan i händerna. Efter en hel dags konferens hägrar midagen snart. Men först ska det bli underhållning. Framför dem står en ensam kvinna och spelar på ett mjukt klingande instrument, en mbira. Rummets taklampor är släckta, men på bordet bakom kvinnan brinner sju ljus i en ståtlig kandelaber.

Så börjar hon tala: "För länge, länge sedan bestod allt av ett enda träd, asken Yggdrasil. Och i dess grenverk fanns många världar."

**Hennes enda hjälpmedel** då hon berättar en av de nordiska gudasagorna är rösten och kroppen – med gester, miner och ljud får hon åhörarna att för sitt inre se de praktfulla facklorna i Odens tempel, känna doften av den grillade spädgrisen och höra Hugin och Munins vingar susa då de beger sig till människornas boning i Midgård.

När hon fyrtiofem minuter senare avslutar berättelsen är stämningen i rummet nästintill andäktig och öglan står orörd. Och, förutom att berättelsen i sig givit upphov till tankar, bland annat om gruppens styrka, har kanske någon av åhörarna blivit inspirerad. Så fångar man en publik!

**Ann Järneström är professionell** berättare. Och de "knep" som hon använder i sådana här berättarföreläsningar går alldeles utmärkt att ta till även i andra sammanhang då man vill få en grupp människor att lyssna. Det har bland annat guider och lärare, men också många chefer fått lära sig på de kurser som Ann Järneström ger. Hon utbildar både enskilda chefer och hela ledningsgrupper i kommunikation och retorik.

– Det verkar vara ett väldigt vanligt problem att chefer inte lyckas få sina medarbetare att lyssna, så det finns ett stort sug efter sån kunskap. ▶

🔥 **Kommunikation handlar till absolut övervägande del om mänskliga faktorer:** engagemang, **gestik**, mimik, **röst** och så vidare.



► **Men sådant här handlar väl om talang? Vissa av oss är födda berättare, andra inte.**

– Nej då, alla kan lära sig, säger Ann Järneström. På hennes utbildningar får deltagarna möjlighet att testa sin förmåga och slipa sina verktyg.

– En viktig nyckel är att hitta lustkänslan. Om man står framför en grupp människor och känner sig obekvämt med det smittar obehaget av sig till dem. Och tvärtom. Ju mer närvarande, orädd och engagerad jag är, desto bättre får jag med mig mina lyssnare.

– Sen gäller det att komma ihåg att det alltid finns en historia bakom om någon somnar eller ser sur ut.

Kursdeltagarna får tala inför varandra och fundera över vad som fungerar och inte.

– Det är en experimentverkstad där man får prova utan att det är "skarpt läge".

Ann Järneström delar också med sig av olika "knep" och "redskap". Hon visar hur möbleringen i rummet, föreläsarens klädsel och annat påverkar hur budskapet når fram.

– Jag demonstrerar mycket, till exempel genom att visa vad som händer när jag står på olika ställen i rummet.

Den som vill nå fram med sitt budskap

**Ju mer närvarande, orädd och engagerad jag är, desto bättre får jag med mig mina lyssnare.**



ska ställa sig mitt framför åhörarna när hon börjar prata. Står hon vid sidan ger man ett osäkert intryck. När hon väl är i gång kan hon däremot förflytta sig – det håller lyssnarna på alerten, precis som gester, mimik, pauser, ovanliga ord, olika tonlägen och annat som ger variation.

– Och ju längre man pratar, desto viktigare är det att variera sig.

När Ann Järneström berättar har hon hela tiden ögonkontakt med publiken. Blicken går från den ena åhöraren till den andra och hon tar ögonen till hjälp för att förstärka budskapet. Då hon spärrar upp sina bruna, eller låter dem smalna, signalerar hon att det hon nu säger är extra intressant. På samma sätt hjälper hon lyssnarna genom att gestikulera.

Men, poängterar hon, man måste förbe-

reda sig väl, och öva, veta vad man vill säga och tänka igenom hur man ska göra det. Att skriva manus kan vara en god hjälp – men man ska ha övat på det, helst inför en annan människa, så många gånger att man kan släppa det. När man övar ska man också klocka sitt anförande, så att man håller den utsatta tiden.

– Det är respektlöst mot publiken att vara dåligt förberedd.

Powerpointpresentationer ger Ann Järneström inte särskilt mycket för.

– Då lägger man ifrån sig sin egen styrka. De som studerat det här vet att kommunikation handlar till absolut övervägande del om mänskliga faktorer: engagemang, gestik, mimik, röst och så vidare. Det kan inte matchas av något tekniskt.

**Ann Järneström är förskollärare i botten. Men för tolv år sedan bestämde hon sig för att ägna sitt yrkesliv åt det hon gillade mest: muntligt berättande.**

## "DET VAR VÄLDIGT VÄRDEFULLT"

**Rolf Wickström, miljö- och byggchef, och tolv handläggare på miljö- och byggkontoret i Kramfors kommun, gick tidigare i höst på en retorikkurs för Ann Järneström och hennes samarbetspartner, retorikkonsulten Ancy Berg.**

– En stor del av vårt jobb handlar om att ge service och ha kon-

takt med kunder. Vi kände behov av att förbättra dialogen med dem, öva oss på att entusiasmera och nå ut med vårt budskap på ett bra sätt, säger Rolf Wickström.

**Rolf Wickström tycker** att han och hans medarbetare fick bra redskap för detta.



Rolf Wickström

– Vi fick tips om hur man hittar en bra struktur och snabbt når fram till de bärande argumenten, men också hur man kan använda sitt kroppsspråk och sitt röstläge.

Kursen hölls under två heldagar, med en vecka emellan, då alla deltagare fick i läxa att förbereda ett föredrag.

– Sen fick vi ha åsikter om varandras framträdanden. Det var väldigt värdefullt att få ut-sätta sig för det!

Dessutom, säger han, var det värdefullt att lämna kontoret två dagar och gå en sådan här kurs gemensamt.

– Hela förvaltningen blev styrkt av det.

TEXT INGELA HOFSTEN

### tips ► Berättarkonsten

- **Öva!**
- **Ta tid** på anförandet. **Skriv gärna manus**, men lär dig det så bra att du kan släppa det.
- **Växla mellan långsamt och snabbt**, mellan **svagt** och **starkt**, mellan att **stå still** och **röra dig**.
- **Använd din kropp** och ditt ansikte. Ett par avsmalnande eller uppspärade ögon **väcker lyssnarens uppmärksamhet**.
- **Känn in rummet**. Var bör du stå för att bäst **fånga dina lyssnare**? Hur kan du **röra dig** i lokalen?
- **Våga göra pauser**.
- **Placera** gruppen så att du enkelt kan få **ögonkontakt** med alla.
- **Börja gärna** med något som **fångar uppmärksamheten**, kanske en personlig berättelse.
- **Tänk på din klädsel**. Vad sänder den ut?

## Årets julklapp till alla chefer!

### Chefen suger

– den annorlunda ledarskapsboken

"Liten bok med stort innehåll"

Anki Udd, Ledarna

"En bok varje chefsaspirant borde läsa"

Tidningen Kollega



Köp den i nätbokhandeln eller på [vvedarskap.se](http://vvedarskap.se)

### Beställ företagets julklappar idag!



Mottagaren får valfri pocket

Mottagaren får valfri DVD

Perfekt till anställda och kunder!

Pocketogram och Filmogram ger dig:

- Snabba leveranser!
- Uppskattning!
- Enkelhet!
- Exponering av ert varumärke!

Beställ idag på;  
[www.filmogram.se/bestall](http://www.filmogram.se/bestall)  
[www.pocketogram.se/bestall](http://www.pocketogram.se/bestall)

ERBJUDANDE!  
Ange "CF2009"  
i kommentarsfältet  
och få 10% rabatt!

Du kan också ringa oss på 08-31 35 40 eller e-posta på [bestalling@pocketogram.se](mailto:bestalling@pocketogram.se) - välkommen att höra av dig!