

Tala ut(e)

Liten retorikguide för friskvårdsguider och andra som vill nå ut.



Bosse Rosén

Innehåll

"Där satt den" - en drömguidning	4
En smula eftertanke lyfter guidningen - och dig	5
Lägg massor av krut på början och slutet	7
Ta scenen i besittning	8
Starta starkt	9
Etablera dig som auktoritet	10
Supertipset: "vad är grejen?"	11
Använd enkelt språk	12
Var specifik	12
Använd metaforer och liknelser	12
Etos, logos och patos funkar fortfarande	13
Jag älskar... En genväg till känslor	14
Berätta en historia	16
Pauser ger dig pondus	18
Använd talet tre	19
Ge motargument	20
Anknyt till platsen	22
Ställ retoriska frågor	22
Bjud in deltagarna	23
Följ den röda tråden - smidiga övergångar	23
Reta nyfikenheten	24

Använd grunkor.....	24
Låt kroppen vara med	25
Variera rösten.....	26
Knyt ihop säcken.....	26
Uppmana till handling.....	27
Bonustips: tänk på SCARF för trygga deltagare	28
Här hittar du fler talartips.....	30

"Där satt den" - en drömguidning

Exakt klockan 18 plingar jag i mina tibetanska klockor.

Sorlet på parkeringsplatsen tystnar.

Alla deltagares blickar vänds mot mig.

Jag står tyst och stilla en stund. Söker ögonkontakt med deltagarna.

Så börjar jag berätta: "Tänk dig att du kör bil på en motorväg i 120 kilometer i timmen..."

Min liknelse mellan livet på motorväg eller stig är kort och kärnfull.

Flera av deltagarna nickar instämmande när jag beskriver "motorvägstillvaron" i termer av helpänn, tunnelseende, små marginaler. Jag känner att de är med mig i storyn.

Inom ett par minuter är jag framme vid min poäng:

"Vi kan inte ändra hela vår högteknologiska livsföring. Men det behöver vi inte heller. Små doser av medveten naturkontakt kan göra underverk för hur vi mår. Och det ska du få prova på i kväll."

Under guidningen återkommer jag flera gånger till symboliken mellan motorväg och stig. Och som avslutning efter den sista övningen knyter jag ihop säcken:

"Ta ETT steg på en stig i morgon. Upprepa nästa dag. Det kommer inte att lösa alla dina problem, men är definitivt ett steg i rätt riktning. Kom ihåg: Det finns ingen motorväg till att må bra. Men många stigar."

Där satt den! tänker jag för mig själv.

Under promenaden tillbaka får jag frågor och reflektioner från flera av deltagarna som berättar om sina egna erfarenheter. Flera undrar "när blir nästa gång".

Jag går hem med en skön känsla i kroppen, nöjd med kvällen.

En riktig drömguidning.

Men verkligheten är det ofta inte så lätt...

En smula eftertanke lyfter guidningen - och dig

Drömguidningen ovan inträffar ibland.

Men i ärlighetens namn blir det ofta lite mer ostrukturerat.

Jag har glömt min inrepeterade inledning. Eller så har jag inte gjort någon (ännu mer troligt).

Jag pratar på lite ostrukturerat tills jag märker att deltagarna börjar skruva på sig.

Och det märkliga är att det brukar faktiskt bli tillräckligt bra det också!

Vi friskvårdsguider har ju den stora förmånen att det är naturen som gör det mesta av jobbet.

Men när jag tagit mig tid att planera och repetera pratet också blir känslan mycket mer helgjuten.

Tipsen funkar inomhus också

De här tipsen är i första hand tänkta för dig som guidar i naturen. Men de allra flesta är precis lika tillämpliga när du ska hålla en föreläsning inomhus. Då är det ännu viktigare att ha koll på din framtoning, eftersom du inte kan "räddas" av naturen.

Jag är ingen Martin Luther King eller Barack Obama. Men jag har guidat i ganska många år, läst en del böcker om retorik och provat mig fram. Och jag övar mig varje vecka i talekonst i talarklubben Toastmasters. Och det har gett resultat.

Och är det något jag lärt mig är det det här: att guida eller tala inför en grupp är mycket roligare när jag är väl förberedd. Och chansen att nå fram är mycket större.

Varsågod, här får du mina bästa tips!



Lägg massor av krut på början och slutet

Dina deltagare kommer att glömma bort det mesta av vad du sagt. Nästan allt, faktiskt. Och det är helt ok. Dina trumfkort är ändå övningarna, stämningen och naturen.

Men är det någonstans du verkligen ska lägga möda är det början och slutet.

Början sätter en stämning för vad som kommer sedan.

Slutet är ofta det människor kommer ihåg bäst.

Tips: Öva in din första och sista mening ordagrant. Låt resten komma mer som det faller sig.

Men innan du ens kommer så långt - ta scenen i besittning.

Ta scenen i besittning

Kanske har du småpratad med deltagarna som kommit tidigt.

Nu är klockan slagen för själva guidningen. Då kan du öka intresse och fokus och markera att "nu är det dags" genom att inta "scenen".

Att inta scenen hjälper dig att etablera din auktoritet som ledare. Och det kan också minska eventuell nervositet du kan känna.

Om det är många deltagare kanske du plingar i en klocka. Eller så kanske du bara säger "Då så, dags att sätta igång" eller liknande.

Så här tar du scenen i besittning:

- Ställ dig så att **alla ser och hör** dig.
- Se till att din **kroppshållning är upprätt** men avspänd.
- **Var tyst** i några sekunder.
- Sök **ögonkontakt** med så många av deltagarna som möjligt.

Så, nu har du fångat deltagarnas uppmärksamhet.

Dags att gå vidare till själva inledningen.

Starta starkt

Finns det en tråkigare inledning på ett föredrag än "Jätteroligt att så många kommit hit. Jag heter Petter Svensson och jag ska prata om..."?

Ändå är det så många föredrag - och guidningar - börjar.

Det är förståeligt. Men knappast intresseväckande. Det är så förutsägbart att det är lätt att sväva bort i tankarna.

Låt det inte hända dig. Starta med något som fångar deltagarnas intresse i stället.

Några sätt att starta starkt

- **En retorisk fråga.** "Har du någonsin sett en stressad ekorre?"
- **Ett uppseendeväckande faktum.** "Visste du att bara tio minuters stillhet i naturen kan minska stressen med 25 procent?"
- **En historia.** "Igår när jag gick från tunnelbanan fick jag syn på en man som satt stilla på en parkbänk." Historier är guld. Mer om det senare.

Efter den här inledningen, som inte behöver ta mer än några sekunder eller minuter, kan du övergå till att berätta om guidningen.

Men kanske först några ord om dig själv.

Etablera dig som auktoritet

För att deltagarna ska kunna slappna av och lita på dig är det bra om de får några skäl till varför de ska lyssna till just dig.

Talargurun Dale Carnegie poängterar att "Du ska tala om något du förtjänat rätten att tala om". Och den rätten kan du förtjäna på olika sätt:

- Du kanske har gått en viss **kurs eller utbildning** som gör dig till en auktoritet. Eller läst dig till kunskap på annat sätt.
- Du kanske har **egna erfarenheter** som är relevanta. Till exempel att du fått hjälp av naturen när du varit stressad eller utbränd.

En kombination är förstås superbra. Om du kan berätta något om vad livet lärt dig och dessutom koppla det till något om vad forskningen säger har du lagt en stabil grund.

Fläska på lagom

Eget skryt luktar illa, säger man ju. Och det handlar inte om att framhäva dig själv. Men heller inte förminska din egen auktoritet och dina erfarenheter.

Avsikten med att berätta något om varför du tror du har något att tillföra är att deltagarna ska känna sig trygga med dig.

Då får de också ut mer av guidningen.

Supertipset: "vad är grejen?"

Det här brukar jag benämna som mitt "supertips" på grundkursen för friskvårdsguidar. Jag fick lära mig det på kursen Naturvägledning för yrkesverksamma på Centrum för naturvägledning i Uppsala och det har hjälpt mig både när jag ska guida och när jag ska hålla föredrag.

Formulera ditt budskap i en mening

Så här funkar det: Tänk igenom vad ditt grundläggande budskap är, och sammanfatta den i en enda fullständig mening.

Till exempel: "Det kan vara enkelt att hitta lugn och fokus i naturen". Det är ett påstående som du sedan väver guidningen kring.

Understöd ditt tema med fakta, känslor och övningar

När du formulerat din mening blir det mycket lättare att se hur du ska strukturera din guidning eller ditt introprat.

Du kan välja övningar och prat som understödjer ditt tema, och det blir tydligare vad som måste vara kvar och vad du kan stryka.

Tips: Formulera ett tema för din guidning i form av ett påstående.

Använd enkelt språk

"Överskatta inte åhörarnas kunskaper, men underskatta inte deras intelligens" är ett bra råd.

Krångligt språk och långa meningar tröttar. Försök i stället att vara så "pang på rödbetan" du kan.

- Om du använder **fackuttryck**, förklara dem första gången de nämns.
- Samma med **förkortningar**. Berätta vad de betyder eller undvik dem helt.

Var specifik

När du kan - var så specifik som möjligt. Det ger trovärdighet och hjälper deltagaren att måla upp bilder i huvudet.

I stället för att säga "Många människor är stressade idag" kanske du kan säga "88 personer går in i väggen varje dag, visar statistik från Arbetsmiljöverket."

Använd metaforer och liknelser

Metaforer och liknelser hjälper den som lyssnar att måla upp bilder och därigenom både ta till sig budskapet och komma ihåg det. Skillnaden mellan en metafor och en liknelse är inte så stor.

En metafor beskriver något som något annat. Som när tidigare finansminister Pär Nuder beskrev 40-talisterna som *ett köttberg*. Man kanske kan prata om en *tsunami av stress* som sköljer över oss.

En liknelse innehåller ordet "som" eller motsvarande.

"Listig som en räv", "Stark som en björn".

Utmaning: Kan du hitta starka liknelser eller metaforer som passar i din guidning?

Etos, logos och patos funkar fortfarande

"Redan de gamla grekerna" brukar man ju säga. Och faktum är att den urgamla principen att använda etos, logos och patos fortfarande är superbra.

En del människor vill ha fakta (logos). Andra vill först veta vem du (etos) är för att kunna slappna av och lyssna på dig. Men alla påverkas av känslor (patos).

Etos - din trovärdighet

Den pratade vi om tidigare. Varför ska deltagarna lyssna på just dig? Här kommer din historia in, men också ditt kroppsspråk och om deltagarna uppfattar dig som genuin och välvillig.

Logos - fakta

"Så du säger att naturen är bra för oss. Varför ska vi tro på det?"

En lagom mängd fakta skänker trovärdighet åt det du säger. Som till exempel "En studie 2019 visar att bara tio minuter i naturen minskar stress med 25%."

Patos - tala till känslorna

Kanske är känslorna allra viktigast för att ge deltagarna en fin upplevelse.

En stor fördel för dig som friskvårdsguide är förstås att du låter deltagarna göra övningar.

Och de talar i stor utsträckning till känslorna, snarare än intellektet.

Därigenom har de också stor möjlighet att beröra.

Men även i dina inledningar kan du tala till känslorna.

Till exempel genom att berätta om hur just du upplever den övning du ska inleda.

Utmaning: Hur ska du få med både etos, logos och patos i din guidning?

Jag älskar... En genväg till känslor.

Det här är ett riktigt klurigt sätt att inleda en guidning eller ett tal som både väcker känslor, stimulerar nyfikenhet och säger något om dig som person. Och eftersom det handlar om din upplevelse är det också något som inte kan ifrågasättas.

Berätta om något du älskar. Förklara sedan varför. Och därifrån kan du övergå till hur det du älskar kommer till uttryck i din guidning.

Till exempel "Jag älskar stigar. För att de innehåller så mycket av det som får mig att må bra. Och i kväll ska jag visa några exempel på vad jag menar..."

Variant: Jag har alltid...

En variant på temat är att berätta om något du gjort länge, kanske alltid.

"Jag har alltid dragits till skogar".

"Ända sedan jag var barn har jag..."

Pst. Glöm inte Logos.

Din egen berättelse är din. Och känslor berör. När du använder "Jag älskar..." får du en rivstart till att engagera deltagarna. Men bara känslor kan bli patetiskt. Om du följer upp med sakliga fakta blir din tes mycket starkare. Till exempel så här:

"...och det här gäller inte bara mig. Forskningen har visat att..."

Utmaning: Varför vill du egentligen guida i naturen? Vad betyder det för dig? Kan du formulera det som en mening som börjar med "Jag älskar..."?

"I've learned that people will forget what you said, people will forget what you did, but people will never forget how you made them feel."

(Maya Angelou)

Berätta en historia

Storytelling är det hetaste av det heta nu. Och med all rätt. Förmodligen har vi människor berättat historier sedan urminnes tider. Historier fascinerar och fånglar och gör det lätt att komma ihåg.

Så kan du använda en historia är mycket vunnet. Det finns massor att säga om storytelling, men i sin enklaste form handlar det bara om att **berätta om något som hänt** dig eller någon annan. Precis som du skulle berätta för en kompis över en fika.

Visa på en konflikt

Kan du visa en konflikt blir historien spännande och fångslande.

Till exempel konflikten i att vi människor lever inomhus för att det är bekvämt (vi mår bra av det). Men att det fört med sig att vi stressar ihjäl oss (vi mår inte bra av det.)

Var inte rädd för att ta tydlig ställning.

Prata i nutid

Om du berättar en historia, testa att berätta i presens (nutid). Det förhöjer känslan av närvaro. Som att åhöraren är där när det händer.

I stället för "När Nils gick över gatan fick han se en dinosaurie i parken" kan du kanske säga "Det är fredag eftermiddag när Nils korsar gatan. Han får syn på en grön skepnad i parken. En dinosaurie."

Använd dialog

Om din historia inbegriper personer blir den också mycket mer levande om du tar med dialog.

Utmaning: Kan du gestalta något av det du vill förmedla i form av en historia? Gör det!

Hjältens resa - alla historiers urmoder

Joseph Campbell har identifierat ett skelett för berättande som många romaner och Hollywoodfilmer använder sig av. Starkt förenklat går det till ungefär så här:

- Huvudpersonen (hjälten) **vill ha något** som han saknar och ger sig ut på en resa.
- Han stöter på en massa **hinder** som han behöver använda list, mod eller styrka för att klara av.
- Hindren kulminerar i en **slutstrid** där hjälten vinner.
- Hjälten kommer tillbaka till startpunkten men **har förändrats**. Han inser att det han sökte (och vann) inte är det han egentligen behöver. Eller att det han sökte fanns inom honom hela tiden.

Tänk efter: Har du själv gjort en "hjältens resa"? Eller känner du någon annan som klarat av svårigheter med naturen. Berätta om det!

Pauser ger dig pondus

Det här är ett riktigt kraftfullt talarknep. Ta paus när du sagt något viktigt.
En paus understryker det du just sagt.

Vill du understryka det ytterligare kan du upprepa det efter pausen.

Undvik eeh

Särskilt bra är det att ta en paus om du blir osäker på vad du ska säga eller kommer av dig.
Det är lätt att börja babbla på. Eller hamna i eeh, jo, alltså...

Inom Toastmasters betraktar vi det här som så viktigt att vi har utser en särskild *Ah-counter* som håller reda på hur många utfyllnadsord vi använder.

Babbel gör att du framstår som osäker.
En paus ger dig pondus.

Använd talet tre

Talet tre är nästan magiskt inom talekonsten.

Det kan du dra nytta av.

Det verkar som att vi människor har lätt för att komma ihåg tre saker, men förvånansvärt svårt att minnas fyra eller fler.

Några sätt att använda talet tre:

- Guidningen kommer att innehålla tre delar:
- Tre skäl till att vi mår så bra i naturen är...
- Du kommer att få med dig de här tre superövningarna...

Strukturera din guidning i tredjedelar

Talet tre hjälper dig också få struktur på din guidning eller ditt tal.

- **Inledning** som väcker intresse och ger ramar.
- **Huvuddel** som belyser ditt tema – din stora idé med fakta, övningar, berättelser...
Och slutligen
- **Avslutning** som knyter ihop säcken och berättar vad du vill att deltagarna ska göra nu (call to action).

Använd hamburgermetoden

Ett annat sätt att använda tredelning är att använda hamburgermetoden. Alltså ett stycke innehåll (hamburgaren) omgiven av två brödsdivor (förklaring).

Ett annat sätt att uttrycka det är:

- **Berätta** vad du ska säga
- **Säg det**
- **Berätta** vad du har sagt.

Det kan tyckas tjatigt, men kom ihåg att deltagarnas minne är begränsat.

Med hamburgermetoden hjälper du deltagarna att få struktur och minnas.

Ge motargument

Det här kallas *refutatio* inom retoriken.

Om du har på känn att deltagarna kan vara tveksamma till något du säger kan du ta upp ett tänkt motargument eller fråga innan deltagarna gör det. Sedan bemöter du frågan eller motargumentet själv.

Till exempel:

"Men kan verkligen några minuter i naturen spela någon roll för hur vi mår?"

"Ja, forskaren Leonard Smith-Ljungqvist kom 2019 fram till att...".

Begränsningar gör dig mer trovärdig

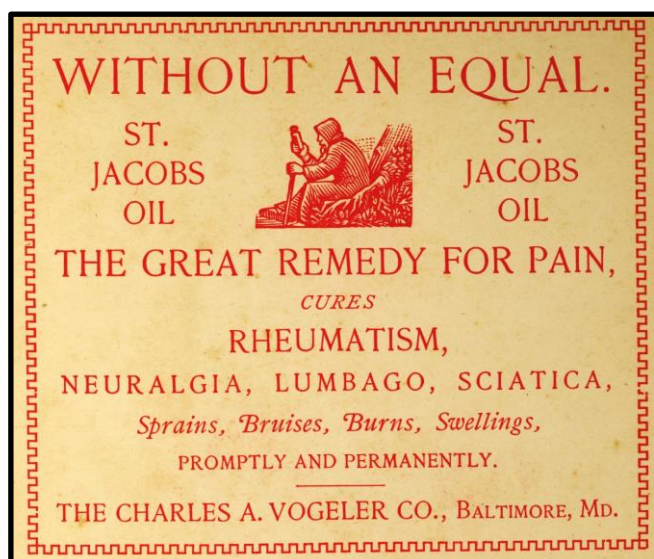
Det finns ytterligare ett skäl att ta upp motargument. Eller kanske snarare begränsningar av din tes. Och det är att de gör dig mer trovärdig, inte mindre.

Det är ju rätt svårt att tro på något som sägs bota allt och inte ha några negativa effekter. Ungefär som den Snake oil som såldes friskt i både USA och Europa under 1700-och 1800-talen och sades bota allt möjligt.

När det gäller naturen funderar jag själv ibland på om jag låter som att jag säljer Snake oil när jag berättar om alla positiva effekter naturen har på oss.

Så det kan vara värt att stilla sig lite och komma ihåg att om du är fattig och arbetslös eller blir mobbad i skolan kommer naturen inte lösa dina problem som genom ett trollslag.

Illustration: Wikimedia Commons.



Ett ord som en människa fäster sig vid
kan verka i oberäknelig tid.

Det kan framkalla glädje till livets slut,
det kan uppväcka obehag i livet ut.

Ja, det påverkar livet på jorden.
Så slarva inte med orden!

Alf Henrikson

Anknyt till platsen

Ett enkelt och effektivt sätt att skapa intresse är att anknyta till platsen du är på.

Det kan du göra på flera olika sätt.

- **Historia.** "På den här platsen har människor bott i många hundra år." Berätta gärna något intressant som hänt just här.
- **Något alla kan se.** "Titta på eken där. Hur tror du det såg ut här när den grodde? Hur tror du människor levde här då?"
- **Vad betyder platsen för dig?** Berätta varför du har valt att förlägga din guidning just hit.

Ställ retoriska frågor

Fundera över den här frågan en stund: **Varför behöver du som friskvårdsguide öva dig i talekonst?**

Vad hände? Antagligen började du söka svaret på frågan i ditt huvud. Kanske kom du på några bra skäl att bli en bättre talare. Eller så kanske du kom fram till att det inte är så viktigt.

Hur som helst blev du förmodligen engagerad. Och engagerad är motsatsen till likgiltig.

Kan du engagera dina deltagare med retoriska frågor har du lagt en bra grund för din fortsatta guidning.

Exempel på retoriska frågor:

"Varför bryter jag mot lagen om jag låter min hund vara inne hela dagen, men jag själv är fri att sitta stilla inomhus hur mycket som helst?"

Bjud in deltagarna

Om deltagarna bara lyssnar och du pratar kan de lätt tappa fokus, hur spännande du än tycker att du är. Är deltagarna aktiva, om än aldrig så lite, blir de mer engagerade och kommer ihåg bättre.

Du kan till exempel engagera deltagarna med

- **Frågor.** "Har du varit ute i naturen senaste veckan? Räck upp en hand i så fall."
- **Bikupa.** Låt deltagarna resonera två och två. Passar jättebra under en promenad, kanske utefter en tråkig transportsträcka. Då brukar jag kalla det parpromenad.
- **Övningar.** Här ligger förmodligen guidningens huvuddel. Det är en stor fördel för oss friskvårdsguider.

Följ den röda tråden - smidiga övergångar

Kan du skapa naturliga övergångar från en del av guidningen till en annan blir det lätt för deltagarna att hänga med.

Det kan räcka med några få ord. Till exempel:

"Nu har ni fått prata lite med varandra. Och det sociala samspelet är ju jätteviktigt för att vi ska må bra. Men när vi pratar med varandra kanske vi inte är så uppmärksamma på naturens intryck. Det ska vi öva på nu...."

Reta nyfikenheten

Ett sätt att locka till intresse är att inte avslöja nästa övning direkt, utan försöka locka nyfikenheten först. Om människor blir nyfikna kommer de själva att börja söka efter svaret, och vara lyhörda när du presenterar din lösning.

Kanske så här:

"Forskaren MaryCarol Hunter testade 2019 en enkel övning som visade sig kunna sänka stress hos deltagarna med 25% på bara några minuter. Det är en övning jag själv gjort många gånger och verkligen uppskattar. Och den vill jag bjuda in dig att prova nu."

Använd grunkor

Grunkor (rekvisita) är otroligt bra som stöd för ett tal. De väcker nyfikenhet, gör det du talar om konkret och gör det mycket lättare för deltagaren att komma ihåg vad du sagt. (Lade du märke till att jag listade just *tre* fördelar med rekvisita?)

Du kan visa nästan vad som helst, bara du kan visa en anknytning till grunkan som inte känns för krystad.

Exempel:

- "Här i handen har jag en helt vanlig grankvist. Den kan hjälpa dig må bättre, och nu ska jag förklara hur."
- "Den här kompassen kan symbolisera att vi människor behöver en riktning. Vi kan springa hur fort som helst, men om vi springer åt fel håll blir det inte bra ändå."

För oss som guidar i naturen finns ju hur mycket "rekvisita" som helst i form av träd, löv, gräs, stenar och stigar. Då kan ett icke-naturligt föremål bryta av och öka intresset.

Låt kroppen vara med

Det finns en seglivad myt som säger att bara 7% av vår kommunikation består av ord, och den största delen står kroppsspråket för.

Det verkar vara just en myt. Men att kroppsspråket är viktigt för hur du uppfattas är dagsens sanning. Om din kropp avspeglar att du är trygg, kunnig och engagerad så är chansen stor att åhörarna känner sig trygga, blir intresserade och nyfikna.

Här är några saker du kan experimentera med:

- **Stå stadigt.** Du har något värdefullt att förmedla. Låt det synas. Sträck på dig, ta ett par djupa andetag och släpp ner axlarna innan du sätter igång. Det räcker långt.
- **Ögonkontakt** skapar trygghet.
- Låt dina **gester** komma naturligt. Någonstans mellan "stel som en pinne" och "vilt viftande" är förmodligen lagom. (Tänk inte för mycket på gester, då är det lätt att det blir konstlat.)
- **Rör dig.** Lite lagom rörelse ger liv åt din guidning och kan göra budskapet tydligare.

Du kan **gå närmare** deltagarna när du sänker rösten, som att du ska berätta en hemlighet.

Om du pratar om en **konflikt** kan du stå på ett ställe när du berättar "så här är det". Sedan tar du ett steg åt sidan och berättar "så här tycker jag det borde vara".

Du kan också illustrera att **saker händer på olika tider** genom att ta ett steg åt sidan. Gå åt höger (åhörarnas vänster) för att illustrera dåtid och vänster (åhörarnas höger) för att visa framtid. Då blir det lätt att följa.

Variera rösten

Variation skapar spänning. När du kommer till en viktig poäng kan du prova att sänka rösten. Eller höja den.

"Samma samma" är sövande. Röstvariation piggar upp.

Knyt ihop säcken

Ett riktigt elegant sätt att komponera en guidning eller ett tal är att använda sig av cirkeldisposition.

Alltså att "knyta ihop säcken" genom att avsluta guidningen med att referera till något du sagt eller gjort i början. Då får deltagaren en känsla av att hen har fått en helhet som hänger ihop.

Några sätt att knyta ihop säcken

- **Referera tillbaka**
Om du har berättat om forskning om att naturen är stresslindrande i din inledning kan du referera till det när du avslutar guidningen. "När vi startade berättade jag om forskningen om natur och hälsa. Nu har du också fått uppleva hur det kan gå till i praktiken..."
- **Återkom till samma plats** där du startade.
"Nu är vi tillbaka där vi började. Men du har förhoppningsvis fått nya insikter du kan ha nytta av..."
- **Berätta slutet av historien**
Kanske kan du inleda guidningen med en historia och sedan avsluta med att berätta hur det gick sedan.

Uppmana till handling

Om du har tänkt efter "vad är grejen" så vill du förmodligen att deltagarna ska göra något som resultat av din guidning.

Genom att du tar med en tydlig uppmaning till handling visar du för deltagaren att du har en tydlig avsikt med guidningen. Min erfarenhet är att det gör guidningen ett par snäpp bättre, även för de deltagare som inte vill eller kan följa din uppmaning.

Och du tvingas också tänka efter för dig själv vad du vill att guidningen ska leda till.

Uppmaning till handling kan till exempel vara:

- Att deltagarna ska gå ut mer själv i naturen.
- Att de ska prenumerera på ditt nyhetsbrev.
- Att de ska anmäla sig till din nästa guidning.

Bonustips: tänk på SCARF för trygga deltagare



SCARF-modellen används inom exempelvis projektledning för att få människor med på tåget. Den är vad jag vet inte vetenskaplig, men verkar funka.

Den bygger på fem sociala situationer som vi människor är känsliga för och där vi kan uppleva hot eller belöning.

Som guide vill du förstås inte att dina deltagare ska känna sig hotade, för då är risken stor att de slutar lyssna. Samma sak gäller när du marknadsför dig.

Med SCARF-modellen är tanken att du i stället får deltagarnas hjärnor inriktade på belöning så att de är beredda att lyssna på dig.

Värt att testa!

De fem delarna i SCARF-modellen

Här är SCARF-modellens fem delar med några tankar om hur du kan försöka tillgodose dem under en guidning.

Status

Gratulera deltagarna till att de redan gjort en viktig insats för sitt välbefinnande genom att bara komma hit. Bjud in deltagarna i resonemang, tacka för deras synpunkter och bemöt dem med respekt.

Certainty (kontroll eller förutsägbarhet)

Ge tydliga ramar. Berätta vad som kommer att hända under guidningen.

Autonomy (självständighet).

Du kan till exempel påpeka att det är frivilligt att delta i övningarna. Eller låta deltagarna påverka innehållet i någon del av guidningen.

Relatedness (samhörighet)

Är det här kanske ditt trumfkort? Du kan skapa gruppkänsla genom att låta alla komma till tals i en namnrunda. Eller fokusera på att vi alla hör ihop med varandra och med naturen.

Fairness (rättvisa)

Kan vara att starta och sluta när du sagt att du ska. Eller att låta alla komma till tals. Kanske att hitta sätt att begränsa en "snackepelle" som tenderar att ta över hela guidningen.

Här hittar du fler talartips

Lite och ofta är en bra princip för att bli bättre på muntlig framställning, precis som med så mycket annan träning. Här kommer några tips jag haft nytta av.

The Quick and Easy Way to Effective Speaking

Av Dale Carnegie.

En verklig klassiker när det gäller talekonst. Den version jag har i bokhyllan kom ut 1962, men Dale Carnegie började redan 1912 att undervisa i public speaking. Boken ger handfasta och okonstlade tips på hur du blir en bättre talare.

Craig Valentine 52 speaking tips

<https://craigvalentine.com/52-speaking-tips/>

Craig Valentine skickar dig gratis ett talartips i veckan under ett helt år. Här finns mycket att inspireras av. Craig brukar avsluta sina tips med "Keep speaking up", och det är kanske det viktigaste. Ta alla tillfällen att öva!

Toastmasters international - ett gym för talare

<https://www.stockholmtoastmasters.se/>

Toastmasters är en vänlig talarklubb för alla som vill lära sig kommunicera bättre. De möts varje vecka och du kan komma som gäst utan kostnad. Då kan du inspireras av andra och även få hålla kortare oförberedda tal.

Jag är medlem i [Stockholm Toastmasters](https://www.stockholmtoastmasters.se/) och har mycket nöje och nytta av det.

 utemaningen.se