

[NYHETSREVY3/2015](#)

ATT VINNA FÖRTROENDE OCH ÖVERTYGA



På bilden: Ida Hansson. Foto: Pekka Tenhonen.

Hon skakar hand med oss alla, en efter en, då vi stiger in i föreläsningssalen i en skara på ett drygt femtiotal personer. Hon tittar var och en i ögonen och uppbered våra namn tillsammans med ett ”välkommen”. Det är nästan förbluffande hur mycket en så liten handling kan göra för att lyfta stämningen, men så fungerar det. Med så enkla medel har hon skapat en känsla av att just jag är sedd, just jag är välkommen.

– Vi kan inte icke-kommunicera, vi talar hela tiden, även när vi inte ”ordar”.

Det säger **Ida Hanson**, retoriker och utbildare på Retorikforum, då personalen på CLL och CSK får ta del av hennes interaktiva föreläsning om retorikens grunder, argumentation och härskartekniker under ett personalseminarium i maj.

Hanson har inlett sin föreläsning långt före hon börjar ”ordar”. Med sitt kroppsspråk, sina gester och signaler har hon skapat den stämning hon vill uppnå idag. Det visar sig också att hon har inlett långt tidigare än så. Hanson har kollat upp deltagarnas namn och läst på inför föreläsningen, så att hon under vår träff på en förmiddag kan använda våra namn när hon tilltalar oss. Alla femtio. Det är imponerande, och bidrar till att skapa ett förtroende, vilket är just vad Hanson kan bäst.

Konsten att lyssna och kommunicera i olika kulturer



En grundförutsättning för god kommunikation är att lyssna aktivt. Att utvecklas som talare börjar med konsten att lyssna, hävdar Ida Hanson.

– Kroppsspråket är en av de viktigaste delarna i aktivt lyssnande. Ögon, gester och miner speglar omedvetet våra känslor, förklarar hon.

Att kunna vara tyst och låta den andra tala till punkt är viktigt i vår kultur, men i många andra kulturer råder helt andra regler. I olika kulturer finns också olika samtalsstilar, vilket kan vara bra för den som vill bli en god kommunikatör att vara medveten om. I England tolkas det t.ex. som engagemang att falla någon i talet, och är snarast någonting som förväntas av en samtalspartner. Hanson, som själv har bott ett antal år i Panama, intresserar sig mycket för kommunikation i olika kulturer.

– Det är roligt att se hur olika man bemöts i olika länder genom att till exempel le mot folk man inte känner. I Sverige tolkas det närmast som flirtande om jag ler mot någon jag inte känner på tunnelbanan. Var och en kan testa genom att i en veckas tid nicka och le mot främlingar, och se vilka möten det kan leda till, säger Hanson, som själv har fått uppleva många intressanta och givande diskussioner genom att vara lite mer öppen.

Ethos, pathos och logos

Om man frågar någon vad som utmärker en god kommunikatör handlar svaret ofta om personlighet eller karaktär, personens ethos, förklarar Hanson. Det är under ethos de flesta egenskaper man minns hos en talare hamnar.

– Det är med ditt ethos du fångar intresset hos dina åhörare, säger Hanson.

När man har skapat en välvilja hos lyssnaren är det lättare att föra fram innehållet i sitt budskap, logos. Den logiska delen innehåller argument och vädjar till intellekt och förnuft. Till detta läggs ytterligare pathos, som handlar om det engagemang kommunikatören har för sitt ämne. Tillsammans skapar dessa tre helhetsintrycket av en person. När man deltar på Hansons föreläsning får man se teorin presenteras i praktiken på ett mycket övertygande och trevligt sätt.



Ida Hanson föreläser interaktivt. Foto: Pekka Tenhonen.

Maria Johansson

Läs mer om Ida Hanson och Retorikforum: <http://www.retorikforum.se/>