



Edvard Raft

RETORIK

Följ mig på LinkedIn

och på

www.edvardraft.se

edvard@edvardraft.se

+46 708 94 44 10

Retorikträning för den medvetne talaren

Medveten kommunikation börjar i förståelsen för vad du egentligen vill ha sagt.

En resa som startar när blicken vänds inåt.

Det enda sättet att nå din publiks hjärta, är att först nå ditt eget.

Edvard Raft Retorik fokuserar på din kommunikation.

Den kan bara utvecklas, konkretiseras och medvetandegöras, om du och dina budskap genomgår samma process.

Tjänster

Kurser

Kurser och workshops i retorik och kommunikation. Teori varvas med övningar och diskussioner. Vi arbetar med verktyg kring insikt, idé, struktur, argumentation, talängslan och framförandet.

Föreläsning

Retoriken återfinns i alla typer av kommunikation. Föreläsningarna i retorik fokuserar på försäljning, ledarskap, storytelling, konsten att övertyga, emotionell retorik och bygg ditt TED Talk från grunden.

Retorikcoach

Den individuella retorikcoachingen lägger fokus där du behöver det som mest. Det kan handla om idéskapande, argumentation, presentationsdesign eller ditt framförande och kroppsspråk.

Content manager

Ett event är en möjlighet att nå fram med era budskap till personal, partners och kunder. Som Content manager utgår jag från retoriska verktyg för att skapa event som berör och övertygar.

Tjänster

Kurser

Kurser och workshops i retorik och kommunikation. Teori varvas med övningar och diskussioner. Vi arbetar med verktyg kring insikt, idé, struktur, argumentation, talängslan och framförandet.

Föreläsning

Retoriken återfinns i alla typer av kommunikation. Föreläsningarna i retorik fokuserar på försäljning, ledarskap, storytelling, konsten att övertyga, emotionell retorik och bygg ditt TED Talk från grunden.

Retorikcoach

Den individuella retorikcoachingen lägger fokus där du behöver det som mest. Det kan handla om idéskapande, argumentation, presentationsdesign eller ditt framförande och kroppsspråk.

Content manager

Ett event är en möjlighet att nå fram med era budskap till personal, partners och kunder. Som Content manager utgår jag från retoriska verktyg för att skapa event som berör och övertygar.



Retorik och Presentationsteknik

Steg 1

2-dagar

Utgångspunkten för Retorik och Presentationsteknik Steg 1 är retorikens "Partesmodell", som tar oss från **idé till framförande**. Kursen behandlar allt från **inledning** till **avslut**, **argumentation** genom både **logik**, **känslor** och **karaktärsbevis**. Vi behandlar **nervositet** och **närvaro**, arbetar med **kroppsspråk**, **gester**, **röst**, **tempo**, användning av bild och **presentationsverktyg** och allt som har med **framförandet** att göra.

Vi jobbar också med **metaforer** och en stor del kopplat till **storytelling**, både genom att skapa **övertygande case**, men också dina **personliga berättelser** som blir oerhört starka argument, om de används på rätt sätt.

Pedagogik

Vi arbetar med en kort pitch som är direkt kopplad till deltagarnas yrkesroller och kontext. Pitchen vi tar fram kan tas i bruk efter kursen. Teori varvas med **diskussioner**, **workshops** och **praktiska övningar**. Alla deltagare **filmas** 3-4 gånger med efterföljande **feedback**. Inför kursen ges alla en **talprofil** att fylla i, den ger insikt kring våra **talroller** och **målsättningar**. Det ingår tryckt kursmaterial samt ditt individuella filmmaterial.

Målgrupp

Tidigare deltagare har innefattat: **Säljare, ledare, projektledare, forskare, it-tekniker, affärsutvecklare, it-arkitekter, administratörer och forskarstöd**. Kontakta mig för referenser inom din bransch.



”

- Otroligt bra kurs med en fantastiskt duktig kursledare. Inte bara en kurs i retorik utan även en hel del personlig utveckling. Tusen tack för det!

- Cecilia Förändringsledare

”

Retorik och presentationsteknik

Steg 2

1-dag

Denna kurs vänder sig till de som genomfört Retorik och Presentationsteknik Steg 1 eller motsvarande träning. Denna gång skruvas volymen upp en bit. Uppgiften som deltagarna ombeds förbereda inför kursen ställer högre krav på argumentation och innehåll och som deltagare förväntas du utnyttja all retorisk kunskap från Steg 1.

Vi fördjupar oss bland annat i de retoriska teorierna kring argumentation och gör övningar kring kroppsspråk och att finna och förstärka våra naturliga gester. Liksom i Steg 1 varvas teori med diskussion, workshop och praktiska retoriska övningar framför kameran. Kursinnehåll och frågeställningar anpassas utifrån målgruppen.

Delar ur innehållet

- Argumentationsövningar
- Argumentationsanalys
- Kroppsspråk och gester
- Why-How-What-modellen
- Ethosetablering - tydliggör din talarroll





- Practice isn't the thing you do once you're good.
It's the thing you do that makes you good.

- Malcolm Gladwell



Retorik och presentationsteknik

Talängslan

2-dagar

I den här kursens fokuserar vi mer på att både förstå vad som händer i kroppen och varför. Vi lär oss om våra egna reaktioner på talarsituationen, hur vi kan bemästra dem, och slutligen arbeta mot målet att släppa dem.

Utöver konkreta övningar kring talängslan, jobbar vi med samma teorier och metoder som i Retorik Steg 1, inte minst kopplat till förberedelsen och den retoriska strukturen, då det är en av nycklarna till ett tryggare framförande. Denna kurs skyndar långsammare när det kommer till övningar framför grupp, och kameraövningar är alltid valfria.

Delar ur innehållet

- Från idé till framförande
- Talarprofilering
- Nervositet och talängslan: insikt och acceptans
- Självförtroende och självkänsla
- Självbild och målbild
- Metaforer som affirmation
- Kroppens försvar och reaktioner
- Hormoner och kroppshållning
- Agera eller reagera
- Mindfulness och närvaroträning





- I read that speaking in front of a crowd is the number one fear in America. I found that amazing. Number two was death. This means to the average person, if you have to be at a funeral, you would rather be in the casket than doing the eulogy.

- Jerry Seinfeld



Beslutsfattande, Emotionell Retorik & Storytelling

Workshop

Berättelsen är vår äldsta budskapsbärare. Genom historien har vi lärt oss, utvecklats och överlevt med hjälp av berättelser och storytelling, och inom retoriken har berättelsen alltid varit ett av de viktigaste medlen för att övertyga. Idag vet vi också, med hjälp av MRI scanning, hur den mänskliga hjärnan påverkas av att lyssna till berättelser.

De företag som lyckas med sin storytelling är också de som lyckas med sin affär.

Akt ett: Insikt

Vi fördjupar oss i de mekanismer som påverkar vårt beslutsfattande och svarar på frågan hur mycket vi egentligen styr våra egna beslut. Utgångspunkten är modern forskning inom neuroekonomi och neurovetenskap.

Idag vet vi, tack vare forskning, att känslor är den viktigaste faktorn för vårt beslutsfattande.

Akt två: Teori

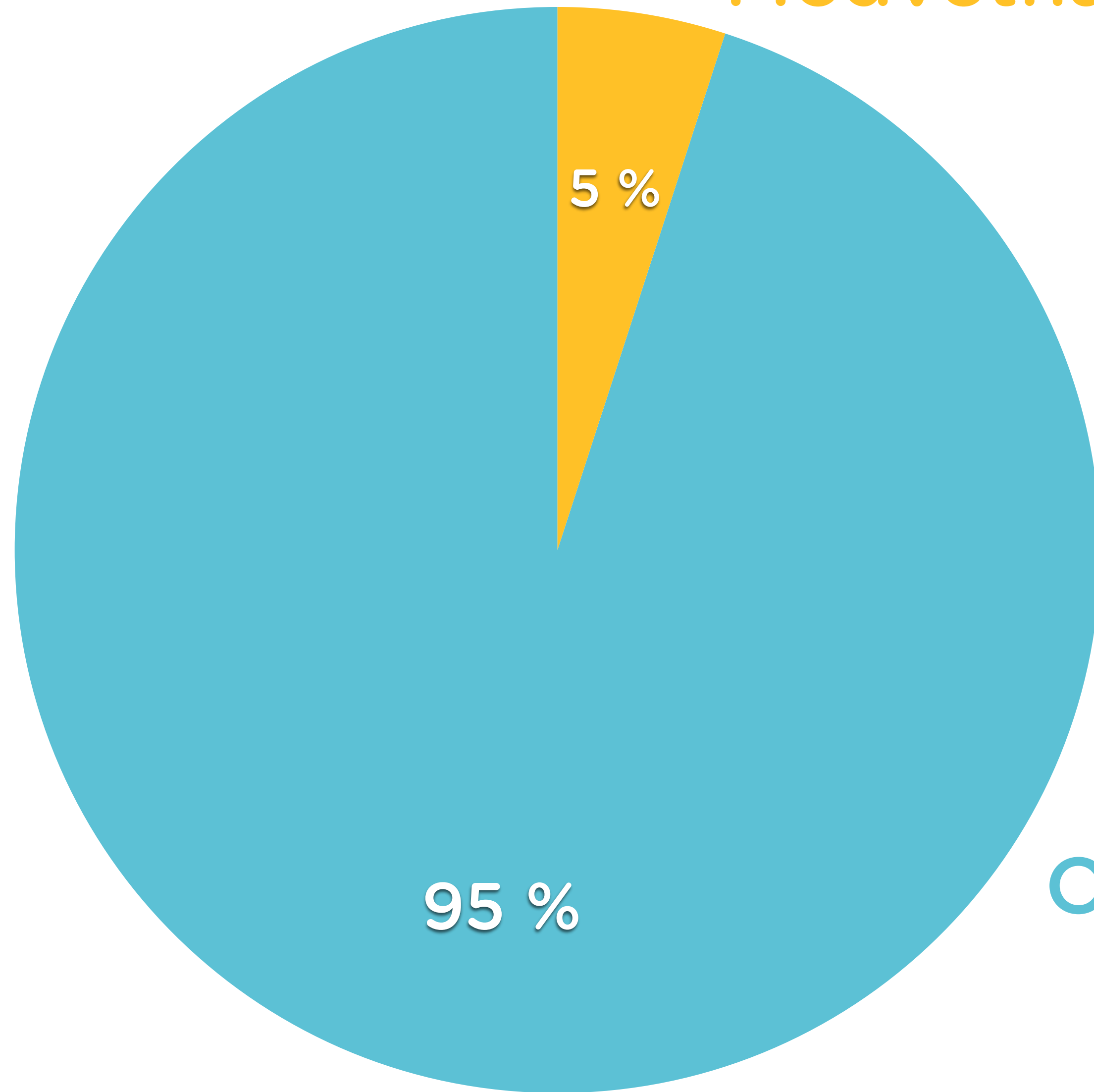
Storytelling är troligen vårt främsta verktyg för att skapa Emotionell Retorik. I akt 2 tittar vi på dramaturgiska modeller för just effektiv Storytelling. Vi lär oss hur Pixar bygger sina kända berättelser och hur vi själva kan bygga våra på samma sätt.

Akt tre: Workshop

Genom strukturerade samtal och frågeställningar finner vi, sällar och delar de berättelser som bor inom dig eller din organisation. Därefter paketerar vi dem enligt de modeller vi lärt oss i Akt 2.



Medvetna beslut



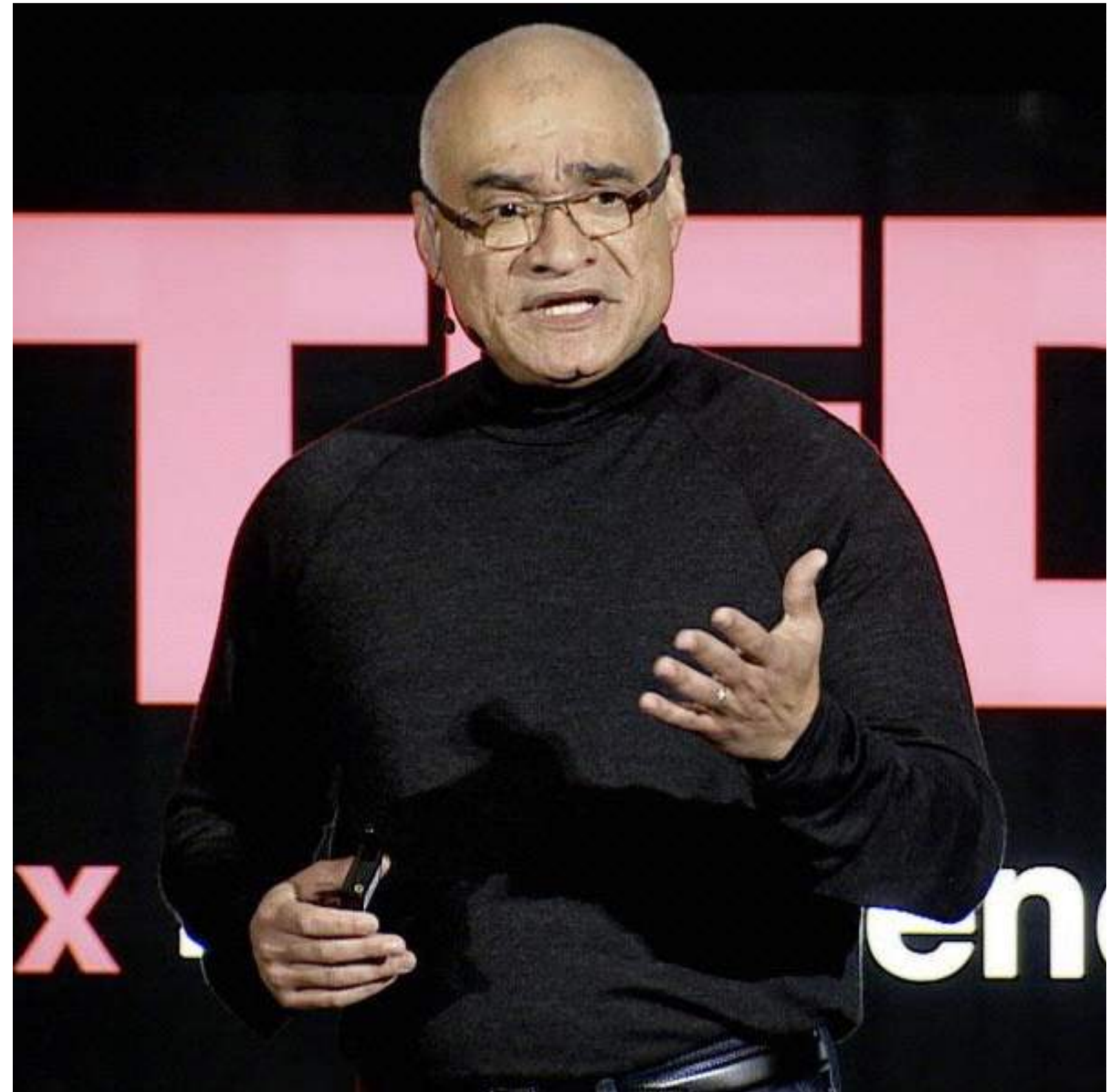
Ditt **undermedvetna** har fattat beslutet ca **7-10 sekunder innan** du medvetet fattat det beslutet.

Omedvetna beslut

Baba Shiv

”

If you want to be decisive in **decision making** - then you really want to **harness the power of emotion** in shaping your **decisions**.



Varför Storytelling?

MRI Scans visar
att **berättelser**
stimulerar den
mänskliga hjärnan





- Marketing is no longer about the stuff that you make, but about the stories you tell.

- Seth Godin



Train the trainer

Engagemang, närvaro och storytelling

Halvdag

Liksom de flesta av mina kurser är denna utvecklad utifrån en konkret förfrågan från en av mina kunder. I detta fall ett av världens största IT-bolag som önskade träna sina europeiska säljtränare och utbildare i retorik och kommunikation. Ett gäng som redan var otroligt erfarna och talangfulla inom kommunikation och framförande.

Kursen gavs på engelska för en grupp om cirka 20 personer från olika delar av Europa.

Delar ur innehållet

- From transaction to transformation
- The characteristics of engagement
- Mindfulness in action
- The art of introduction
- Creating common ground
- The rhetorical situation
- DISC-profilering
- Emotional resonance
- The reluctant audience
- Three story structures
- Springboard stories and endorphins





- I fear not the man who has practiced 10,000 kicks once. But I fear the man who has practiced one kick 10,000 times.

- Bruce Lee



Kommunikationsplattform

Workshop

Halvdag

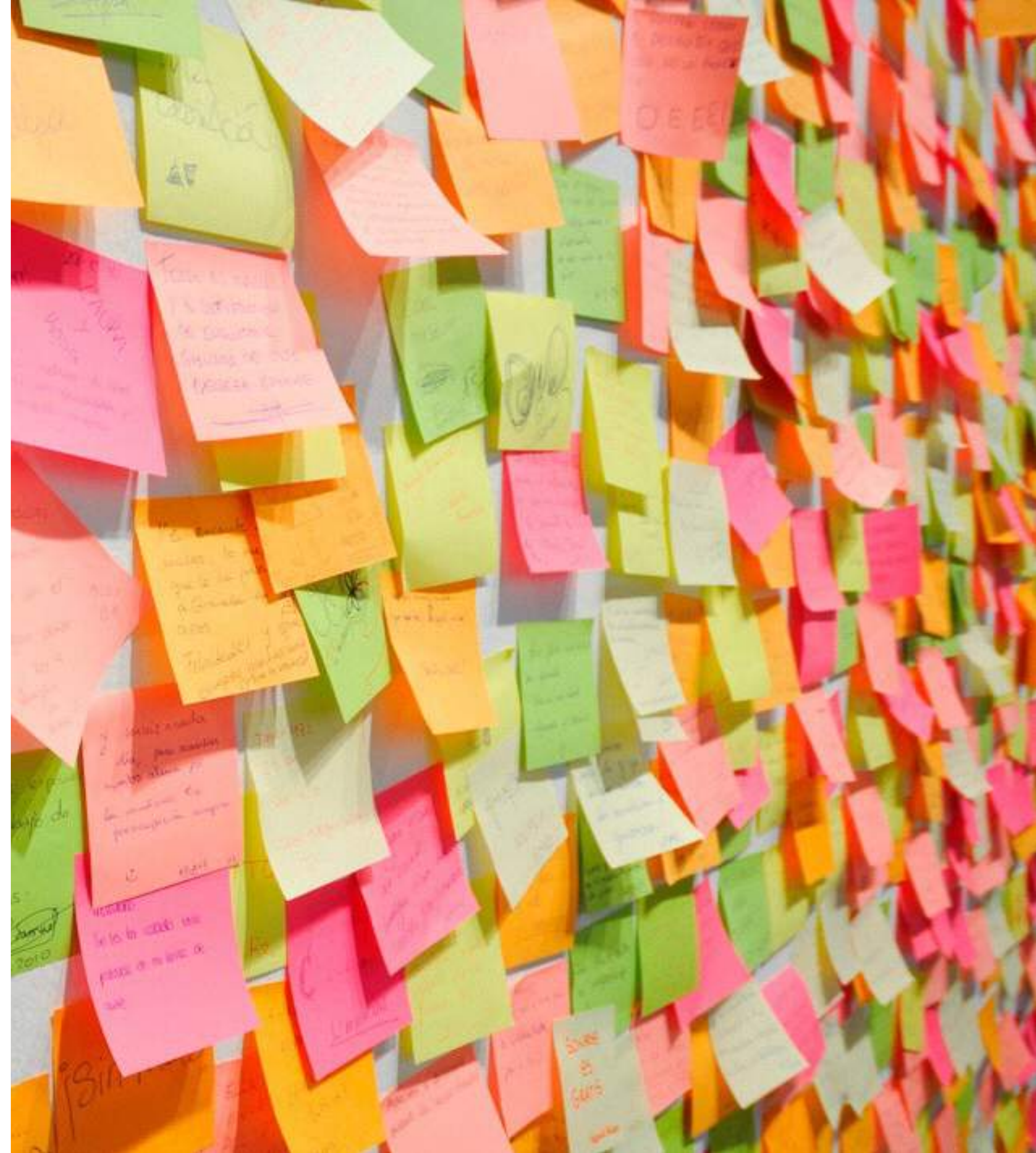
Efter över tio år av att ha tränat i retorik har det blivit väldigt tydlig att det största problemet med kommunikation är illusionen att den har ägt rum, som en känd författare en gång sa. Alla organisationer måste ibland stanna upp och se på sig själva både inifrån och ut och utifrån och in.

Har ni en samsyn kring hur ni vill kommunicera? Hur uppfattas ni idag och hur vill vi uppfattas? Vilket är er organisations grundläggande syfte? Vilket är er organisations VARFÖR? Vet er personal och era uppdragsgivare det? Genom att tillsammans resonera och formulera svar på bland annat dessa frågor kan er organisations röst harmonisera bättre, liksom en välstämd orkester där alla instrument spelar sin roll för helheten.

Det skapar tillit hos era uppdragsgivare, genom att er organisations röst tydliggörs.

Delar ut innehållet

- Syfte och kommunikativa mål
- Er retoriska situation
- Kommunikativa utmaningar
- Kommunikationsplattform: Workshop
- Why-How-What-modellen
- Finn er organisations röst





- The single biggest problem in communication is the illusion that it has taken place.

- **George Bernard Shaw**



Tjänster

Kurser

Kurser och workshops i retorik och kommunikation. Teori varvas med övningar och diskussioner. Vi arbetar med verktyg kring insikt, idé, struktur, argumentation, talängslan och framförandet.

Föreläsning

Retoriken återfinns i alla typer av kommunikation. Föreläsningarna i retorik fokuserar på försäljning, ledarskap, storytelling, konsten att övertyga, emotionell retorik och bygg ditt TED Talk från grunden.

Retorikcoach

Den individuella retorikcoachingen lägger fokus där du behöver det som mest. Det kan handla om idéskapande, argumentation, presentationsdesign eller ditt framförande och kroppsspråk.

Content manager

Ett event är en möjlighet att nå fram med era budskap till personal, partners och kunder. Som Content manager utgår jag från retoriska verktyg för att skapa event som berör och övertygar.



Tala som TED

Sex steg till ett lyckat TED talk

”A single idea from the human mind can build cities. An idea can transform the world and rewrite all the rules.”

Det säger Leonardo Di Caprios karaktär Dominic “Dom” Cobb i filmen Inception. Konceptet TED bygger på just den idén – att idéer kan förändra världen – och just idéer är en av de saker som alla TED talks har gemensamt. Men vilka andra retoriska element bidrar till att TEDs mest populära föreläsningar har nästan 50 miljoner visningar? Nycklarna finns bland annat i formen, innehållet och framförandet. Den här retorikföreläsningen fokuserar på just de nycklarna.



Konsten att övertyga

Retorikens grunder

”Retorik är konsten att i varje givet ögonblick finna det som är bäst lämpat för att övertyga.”

- Aristotele

Enligt klassisk retorik är inledningens syfte att väcka publikens uppmärksamhet, göra dem välvilligt inställda till dig som talare och helst av allt även läroaktiga. Men hur lyckas vi med det? Vilka goda exempel finns och vilka knep kan vi ta till? Den här föreläsningen tittar närmre på, och inspirerar kring flera delar av våra tal och presentationer. Hur vi bygger levande argument, hur vi förbereder oss på bästa sätt och hur vi påverkar både vår publik och oss själva med vårt eget kroppsspråk. Målet är att lära oss att bli övertygande – inte övertalande.



Känslargumentet

Hjärtats väg till handling

”Om det är förnuftet som formar människan, så är det känslan som leder henne.”

Det ska Jean-Jacques Rousseau ha sagt. Modern forskning kan idag bekräfta det – både i hur beslut fattas i styrelserummen och hur våra hjärnor reagerar på bland annat berättelser. Vad utgör ett berörande argument och hur skapar vi det? Hur kan vi få vår logiska argumentation att väcka mer känslor? Föreläsningen berör hur vi kan visualisera och levandegöra vår argumentation, bland annat med hjälp av metaforer, jämförelser, rekvisita och storytelling. Den här retorikföreläsningen fokuserar på retorikens pathos som medel, inte bara för att övertyga, utan också för att få människor att faktiskt agera.



Storytelling

Vår äldsta budskapsbärare

”Maybe stories are just data with a soul?”

- Brené Brown

Berättelsen är vår äldsta budskapsbärare. Genom historien och evolutionen har vi lärt oss, utvecklats och överlevt med hjälp av berättelser och storytelling. Inom retoriken har berättelsen alltid varit ett centralt element för att övertyga, och idag vet vi, med hjälp av MRI scanners, hur den mänskliga hjärnan påverkas av att lyssna till berättelser. De företag som lyckas med sin storytelling är också de som lyckas med sin affär. Det första vi måste göra är att komma åt de berättelser som har ett värde för din eller din organisations kommunikation. Det andra är att paketera dem i ett dramaturgiskt format. Det tredje är att framföra dem. Den här föreläsningen inspirerar kring storytelling och ger dig verktygen på vägen.



Försäljningens retorik

Från transaktion till transformation

Den goda säljaren förstår sitt budskap och sin kund såsom den förstår sig själv.

Visst finns det de säljare som kan sälja i princip vad som helst till vem som helst. Men i min värld bidrar de inte till annat än irrelevanta transaktioner mellan människor utan långsiktiga relationer, och utan tillit. Den goda säljaren har en relation till sitt budskap, och kan formulera den relationen på ett berörande sätt. Den kan levandegöra sin kunds värld och formulera sina budskap som bra idéer för målgruppen. Idéer som skapar långsiktig transformation snarare än tillfällig transaktion.



Ledarskapets retorik

Om tillit, tydlighet och kommunikation

Tillit bygger på igenkänning och förväntan.

Ett av de mest grundläggande begreppen inom retorik är Pistis, som står för Tillit. En av mina gamla professorer i ämnet övertygade mig om att Pistis, bygger på två saker: Igenkänning och Förväntan. Om vi kopplar det till ledarskap - där tilliten till ledaren är avgörande för ledarskapets framgång - blir det snart självklart att du som ledare måste hitta sätt att först och främst bli tydlig i vem du är, vad du står för och vad de du leder kan förvänta sig av dig.

Vad har format dig och dina övertygelser? Vilka värderingar är dina beteenden formade av och vilka berättelser kan vittna om dessa värderingar? Den här föreläsningen inspirerar och ger dig verktyg att bygga tillit genom att bli tydligare i dig själv och i ditt ledarskap.



Tjänster

Kurser

Kurser och workshops i retorik och kommunikation. Teori varvas med övningar och diskussioner. Vi arbetar med verktyg kring insikt, idé, struktur, argumentation, talängslan och framförandet.

Föreläsning

Retoriken återfinns i alla typer av kommunikation. Föreläsningarna i retorik fokuserar på försäljning, ledarskap, storytelling, konsten att övertyga, emotionell retorik och bygg ditt TED Talk från grunden.

Retorikcoach

Den individuella retorikcoachingen lägger fokus där du behöver det som mest. Det kan handla om idéskapande, argumentation, presentationsdesign eller ditt framförande och kroppsspråk.

Content manager

Ett event är en möjlighet att nå fram med era budskap till personal, partners och kunder. Som Content manager utgår jag från retoriska verktyg för att skapa event som berör och övertygar.



Retorikcoach – Individuell träning

Att arbeta med en Retorikcoach genom individuell retorikträning har enorm genomslagskraft. Det är ett effektivt sätt att få stöd i **den kreativa processen**. Få hjälp att **finna och skapa dina argument** och **bygga dina berättelser**, stärka strukturen i ditt tal eller presentation och sedan jobba tillsammans med framförandet. Vi arbetar också med och **förstärker ditt naturliga kroppsspråk**, dina handgester, pauseringar, tempo och rörelse på scen.

Också arbetet med att finna dina **personliga berättelser** är väldigt viktig. Vad som för dig inte är mer än en dag på jobbet, blir vid rätt tidpunkt och paketerad på rätt sätt, ett otroligt **övertygande och klargörande argument**. Ofta blir det dessa berättelser som inleder eller avslutar ditt tal eller presentation.

De senaste tio åren har jag retorikcoach **tränat och hjälpt hundratals klienter** genom individuell retorikträning. Vissa kommer till mig med ett emryo till en idé, andra med ett färdigt material, som de behöver genrepa inför ett stort evenemang. Målgruppen är allt från säljare, ledare, entreprenörer, föreläsare, moderatorer, forskare och projektledare.

Delar ut innehållet

- Förberedelse med Syfte, Mål och Idéformulering
- Retorisk situation
- Argumentation
- Struktur
- Minnesteknik
- Presentations-design
- Kroppsspråk & gester
- Röst och tempo



Retorikcoach inför event

Steg 1 Innehållsmöte

2 - 4 timmar
3 veckor innan event

Syfte

Det här är eventets viktigaste möte, och erfarenhetsmässigt det som de flesta missar att ta på allvar. Här skapar vi en gemensam förståelse för eventets syfte, målsättning och den röda tråden, samt respektive talares roll och uppgift.

Innehåll

- Övergripande syfte och målsättning
- Röd tråd / tes / idé / koncept
- Syfte, målsättning och röd tråd för respektive talarpass
- Hur passar allt ihop för att skapa en helhet som uppfyller syftet?

Föreläsning retorik

30 minuter om retorisk förberedelse, struktur, inledning och avslut, budskapsmall och storytelling.

Efter mötet

Skriftlig efterlämning med strukturen för eventet, syfte och målsättning för helheten samt respektive del. Även skriftlig efterlämning av den retoriska teorin som presenteras.



Steg 2 Torr-rep

2 - 8 timmar
Ca 1-2 veckor innan event

Syfte

Torr-rep av hela eventet för att se hur delarna hänger ihop och säkerställa att syfte och mål uppfylls. Träna på sin egen presentation och få feedback från retorikcoach samt kollegor. Kan filmas om så önskas för självvärdering.

Innehåll

- Uppfylls syftet för eventet samt respektive pass?
- Finns det en tydlig röd tråd genom alla pass och helheten?
- Följs en retorisk struktur i respektive pass och för helheten?
- Berör argumentationen målgruppen?
- Hur används storytelling?
- Kroppsspråk och handgester
- Rörelse, tempo och pausering
- Tonalitet och röst



Steg 3 Genrep

2 - 8 timmar beroende på grupp
2-5 dagar innan event

Syfte

Efter feedbacken från torr-repet har respektive talare bearbetat sin presentation. Nu är det dags för den sista träningen inför eventet. Även denna gång kan presentationerna filmas om så önskas för självvärdering.

Innehåll

- Moderatorns inledning, bryggor samt avslut
- Tydlighet i struktur och argumentation
- Storytelling
- Framförandeteknik
- Kroppsspråk
- Rörelse på scen
- Publikkontakt
- Tempo / Pausering
- Röst / Tonalitet
- Nervositet / Närvaro

Tjänster

Kurser

Kurser och workshops i retorik och kommunikation. Teori varvas med övningar och diskussioner. Vi arbetar med verktyg kring insikt, idé, struktur, argumentation, talängslan och framförandet.

Föreläsning

Retoriken återfinns i alla typer av kommunikation. Föreläsningarna i retorik fokuserar på försäljning, ledarskap, storytelling, konsten att övertyga, emotionell retorik och bygg ditt TED Talk från grunden.

Retorikcoach

Den individuella retorikcoachingen lägger fokus där du behöver det som mest. Det kan handla om idéskapande, argumentation, presentationsdesign eller ditt framförande och kroppsspråk.

Content manager

Ett event är en möjlighet att nå fram med era budskap till personal, partners och kunder. Som Content manager utgår jag från retoriska verktyg för att skapa event som berör och övertygar.



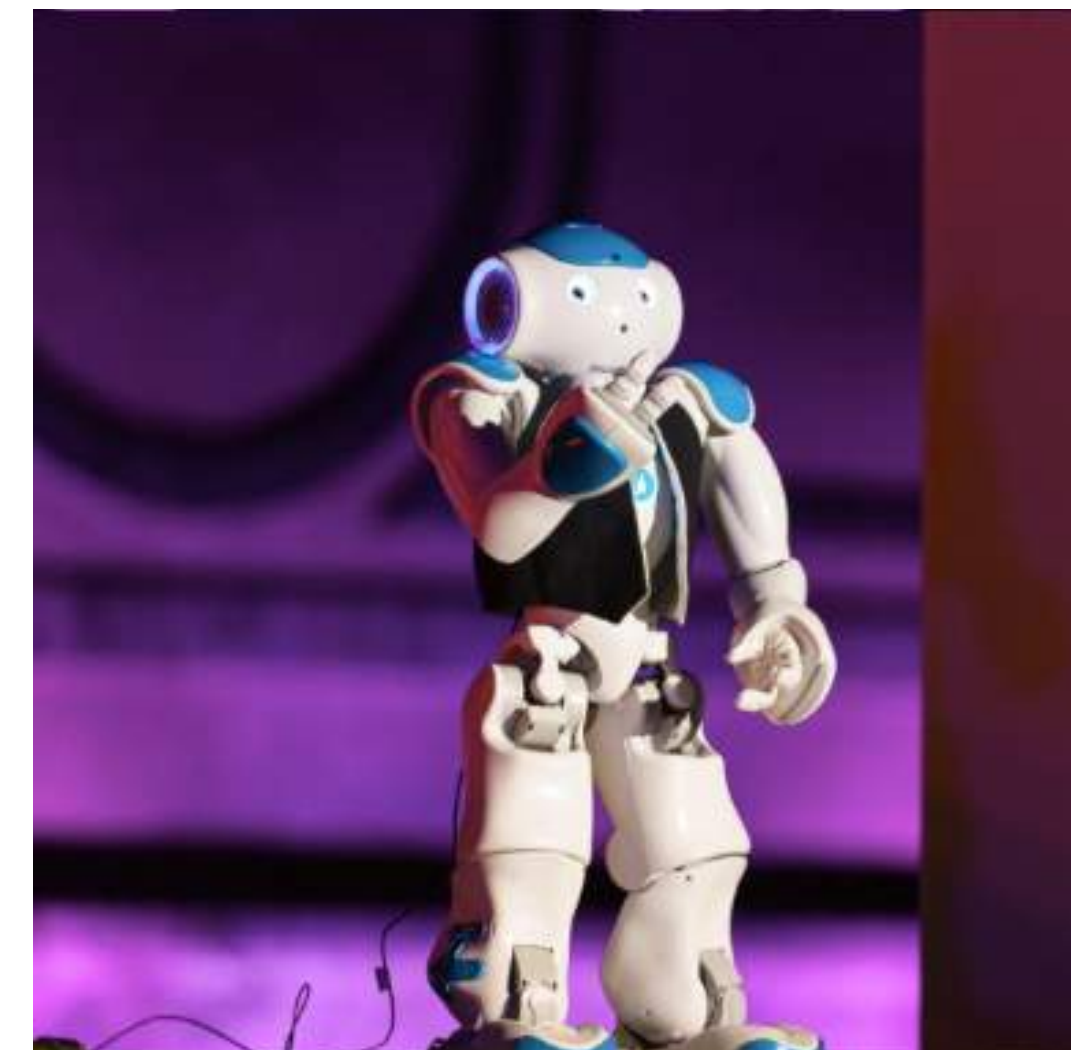
Content manager

Jobbet som content manager sträcker sig oftast från idéstadiet till det färdiga eventet. I huvudsak är det mitt ansvar att se till att eventets kommunikativa mål och syfte uppfylls.

Kommunicerar vi rätt saker på rätt sätt? Har vi rätt talare på plats? Vilken känsla vill vi skapa? Vilken konkret information behöver besökarna få med sig? Hur får vi dem att komma ihåg detta?

Jag är med i processen att ta fram det övergripande konceptet, finna den röda tråden och strukturen för eventet. Jag har kontakten med talare och moderatorer. Jag skriver manus för eventet på plats och även för eventuella filmer, vilka jag också är med och producerar. Jag hjälper talarna med sina presentationer och som talarcoach. Och jag jobbar väldigt nära moderatorn och fungerar som en länk mellan kunden och moderatorn.

Genom åren har jag fått tillfället att arbeta med några av våra främsta moderatorer och inspiratörer, såsom Musse Hasselwall, Ola Lauritzon, Hanna Widell, Isabella Löwengrip, Sabinije Von Gaffke, Mikael Tornving, Peter Setzman, Kjell Enhager, Bo Dahlbom, Kjell A Nordström, för att nämna några. På min CV kan jag även tillägga att jag talarcoachat en robot.





Edvard Raft

RETORIK

Följ mig på LinkedIn

och på

www.edvardraft.se

edvard@edvardraft.se

+46 708 94 44 10