



## Slagkraftig retorik för ingenjörer

Publicerad: 2011-01-27 22:44

Ändrad: 2011-01-31 10:06

Retorik är förvisso inte en del av grundutbildningen för ingenjörer, men ett smart redskap för att vässa din förmåga att övertyga. Och den går snabbt att öva upp. Ingenjörssamfundet bjuder medlemmar på retorikfrukost i Stockholm.

AKTUELLT [Anmäl dig till kostnadsfri retorikfrukost i Stockholm den 11 februari](#) [Läs om aktuella kurser och utbildningar hos utbildningsföretag engagerade av Ingenjörssamfundet](#)

Retorik, konsten att övertyga, är det få ingenjörer, tekniker och naturvetare förunnat att ha fått träna på under studietiden. De är yrkesroller som ska lösa problem, kunniga i naturlagarna och anlitas ofta som experter i sitt gebit.

### Varför kan de ha nytta av retorik?

- Just av det skälet. Retorik ingår sällan i någon grundutbildning. De ingenjörer, tekniker och naturvetare som jag har mött är skolade i logik, duktiga på att underbygga sina argument och bygga dem på exakta vetenskaper. De behöver sällan tränas i det, däremot kan de falla på andra grepp, berättar föreläsare Ami Hemviken från [Mindset](#).

### VILKA VÄNDER DU DIG TILL?

Ami Hemviken poängterar att det är viktigt att känna sin målgrupp väl. Hur möter du dem bäst? Det är inte alls säkert att de fattar beslut på samma grund som du gör. Vilka argument ska du föra fram till just de du möter och vilka ska ta beslut. Det är inte alltid samma personer som de du träffar.

- Experter som är ödmjuka inför sin målgrupp och använder sitt pathos, känslan och passionen, når lättare fram med sitt budskap. Det här är något som svenskar generellt behöver arbeta med. Du kan brinna för teknik, men det syns inte.

### MAGKÄNSLAN ÄR AVGÖRANDE

När vi ska ta beslut övertygas vi oftast av känslan i magen och i efterhand rationaliserar vi beslutet så att det blir logiskt. Alltså är magkänslan viktig att nå. **Hur kan man öva upp den hos sig själv och förmågan att nå dit hos sin målgrupp?**

- Inse att alla påverkas av sin magkänsla och att du kan påverka människors känslor. Och hur gör man det? Den som vågar spela på en känsla eller är tryggare och starkare i sig själv lyssnar man på. Det häftiga är att när man når människors pathos har de svårare att värja sig eftersom de blir känslomässigt fångade.

### **Kan man känna sig falsk då?**

- Det får inte bli ett skådespel. Det enda sättet är att öva och testa olika sätt att säga saker på och att använda sitt kroppsspråk på. Träna framför spegeln, familjen, vänner och kollegor. Och naturligtvis gå en praktisk utbildning. Retorik är så extremt praktiskt, det är härligt.

### **SKRUVA UPP DIG SJÄLV**

Ami Hemviken lugnar den oroade med att när man känner sig överdriven så är man inte det. Du ska bara förstärka ditt vanliga sätt. Skruva upp det lite. Då upplevs du mer levande och mer närvarande.

Du kan också härma andra. Ta det som du tycker fungerar och testa. Gå utanför dina gränser och utmana dig själv.

### **DE TVIVLAR!**

Din målgrupp kanske inte köper dina argument. Att möta tvivel är en konst i sig. **Vad ska man tänka på i sådana situationer?**

- Försök i förväg att förstå din målgrupp och fundera på vad det troligaste tvivlet skulle kunna vara. Ta sedan upp det själv och besvara det. Då verkar du orädd och ödmjuk eftersom du visar att det finns en del svårigheter i det här. Det är alltid bättre att förekomma och behålla kommandot.

Ami Hemviken är generös med att ge förslag på hur man kan formulera sig.

- Om du känner till en brist kan du säga ”... och det stämmer. Det är ett problem, men fördelarna överväger så mycket att i dagsläget får vi leva med den här bristen.” Hon ger också praktiska råd på hur du inleder, för fram din tes, argumenterar och så vidare.

### **LEENDET GER DIREKT KONTAKT**

**Leendet fungerar alltid sägs det, men är det verkligen så?**

- Ja, det gör det i början av ett möte. Du är glad för att du får träffa dem och det ska du visa. Sedan kanske du måste prata om något allvarligt och då passar det inte att le. När vi blir nervösa försvinner ofta leendet. Tyvärr.

En av de största myterna som finns är att om man ska uppfattas som seriös måste man vara allvarlig. Allvar och seriositet är inte samma sak. Problemet är att man då tappar mycket av pathoset.

## **NÄR KAN RETORIK VARA TILL NYTTA?**

### **I vilka sammanhang kan du se att ingenjörer, tekniker och naturvetare har nytta av retoriska grepp?**

- I expertrollen, så att man inte blir för orienterad på logik. Du ska alltid se till målgruppen. I kundkontakter så klart. I projekt, om du är projektledare måste du inte vara expert, men däremot en skicklig kommunikatör och ha koll på strukturer och retoriken. Som projektdeltagare ska du driva dina frågor och övertyga en person som inte är lika insatt som du.

Projekt tampas ofta om resurser och då är retorik användbart för att övertyga om att just ditt projekt är viktigare än annat. Det kräver både kunskap och människointresse för att förstå vem som är den informelle ledaren. Hos vem ska du förankra budskapet före mötet?

## **TRÄNA, DET GER RESULTAT**

### **Ska retoriken sitta i ryggmärgen eller kan man tänka på hur man ska lägga fram sina argument?**

- De första 10-15 gångerna ska du tänka på det aktivt, sedan sitter det i ryggmärgen. Ge dig själv praktiska läxor i ethos, pathos och loghos. Testa och justera, testa och justera igen. Ge inte upp! Första gången känns det styligt, men tionde gången går det perfekt.

Ami Hemviken, utbildad beteendevetare med inriktning på kommunikation och retorik, föreläser om retorik för ingenjörer, tekniker och naturvetare. **Fredagen den 11 februari bjuder Ingenjörssamfundet medlemmar på retorikfrukost hos samarbetspartnern Mindset i Stockholm.** Välkommen till en praktisk och inspirerande frukost.

**Av:** Helena Thorén, [helena.thoren@ingenjorsamfundet.se](mailto:helena.thoren@ingenjorsamfundet.se)

**Ansvarig utgivare:** Terje Andersson, [terje.andersson@ingenjorsamfundet.se](mailto:terje.andersson@ingenjorsamfundet.se)