



DEN SPRÅKBEGÅVADE
UPPHANDLAREN

Sammanfattning av föredraget
16 april 2018 på SOI konferens i
Jönköping

Marie-Louise Zeisig

FRAMTONA AB

Hej Allihopa!

Tack för att ni engagerade er under mitt föredrag och hängde med på övningar och annat!

Jag delar aldrig ut mina powerpointsidor och bilder. De är endast till för processen på plats tillsammans med publiken och blir ofta rätt meningslösa när de rycks ur sitt sammanhang. Men ibland, om frågan kommer, skriver jag ihop en alldeles särskild dokumentation som passar för det aktuella tillfället. Här kommer en summering av föredraget ”Den språkbegåvade upphandlaren” 16 april 2018 i Jönköping.

God kommunikation minimerar risker, missförstånd och eliminerar onödigt och ofta kostsamt efterarbete.

Föredraget inleddes med musik och ett videoklipp med fantastiska tangodansare. En dirigent i röd kostym startade med handklapp och piano. I den korta videon kunde jag hitta 18 olika ”språk” eller uttrycksmedel: kontakt med publiken (handklappet), olika sorters ljud (musiken), rytm, puls, lyssnande, kroppsspråk, dans, koreografi, överraskning (dansarna), dialog, bild, film, färg, ljussättning, känsla, ledarskap (är också ett språk), text/ord, språk (ryska). Kan du komma på fler? Hur många använder du?

Det ledde oss in på lyssnandet som är det allra viktigaste i all kommunikation. Att verkligen lyssna – som om det var för första gången. Att lyssna aktivt och vilja förstå på riktigt.

Minns ni Captain Hancock? Han som envist höll fast vid sin egen verklighetsuppfattning. Kan bli farligt och dyrt. Lyft blicken och inse att din bild av verkligheten inte alltid delas av andra. Lyssna – på riktigt! Var flexibel och släpp prestigen.

Att förbereda sig är att lyssna. Ta reda på så mycket som möjligt om dina olika målgrupper, vad de behöver av dig vid just det specifika tillfälle när du möter dem. Gäller både i tal och i skrift. I skrift gäller dessutom *redigera mera*. Det är oftast för mycket information, vilket är enkelt att producera, och för lite kommunikation vilket kräver en massa rolig förberedelse. Förbered dig genom att utforska följande:

Mottagaren: vem/vilka. Varifrån kommer de, varför är de/du här, varthän är de/ni på väg

Situationen: när, var, hur

Budskapet: vad, varför, vad ska det leda till

Framtoningen: hur, känslan du smittar åhörarna/läsarna med

Här kommer listan med hjärngodis: etymologi och idiomatiska uttryck (du får googla), metaforer, liknelser, berättelser, exempel, citat och ordspråk, symboler och saker (att ta med), jämförelser och paralleller, musik, litteratur, poesi, film, gestaltning, bilder, konst, historia, färg, dialog och diskussion. Vilket är ditt eget hjärngodis? Hur kan du använda det i din kommunikation?

Här är mina skämtsamma men ytterst seriösa förklaringar av några av era ”nördord”. Jag reserverar mig för eventuella feltolkningar 😊:

FRAMTONA AB

Avrop: Grevinnan och betjänten: ”Same procedure as last year, Miss Sophie?”, ”Same procedure as every year, James”.

Staffling: Köp 3 betala för 2

Preklusionsfrist: Med uppgiven röst: ”Men varför säger du det NU – nu är det ju för sent! Varför sa du inget tidigare?”

Spendanalys: Shoppingmönster. Då – nu – sedan.

Kategoristyrning: Med irriterad röst: ”Men älskling, jag har ju redan köpt mjölk ... och smör ... och ost...”

Avtalsspärr: Som en sån där gammaldags vigsel där prästen vänder sig om mot församlingen och frågar om någon har invändningar mot detta äktenskap. Då varar den lite läskiga pausen bara några sekunder – här gäller 10 till 15 dagar.

GDPR (General Data Protection Regulation): Som en samtyckeslag för offentlig sektor. Och här gäller skriftligt samtycke annars kan det kosta upp till 20 miljoner – Euro.

Eller så kan man säga att det är som PUL fast på engelska och *mycket* mer komplicerat.

RFI (Request for Information): Som en provsjungning eller audition. Man övar som sjutton och gör sitt allra, allra bästa inför en jury men har ingen aning om man blir antagen.

Och nu det viktiga språket *kroppsspråk*. Där är ansiktet det allra viktigaste. Har du ett aktivt ansikte blir din *röst* också aktiv och du undviker det sömniga monotona och oengagerade malandet. Öppna ögonen och använd många fler av de 44 muskler som finns i ansiktet! Tänk också på din status framför gruppen. Kliv fram, ta plats och sträck på dig! Kliv ur den hopsjunkna skrivarkroppen och kom in i talarläget som är *aktivt*.

Jag gjorde också om den utmärkta listan *Fem Nödvändiga Förändringar* till *Den språkbegåvade upphandlaren/inköparen*. Här kommer den:

1. Lyft blicken! Utgå från mottagaren.
2. Styr (förbered) kommunikationen och gör den till verktyg för att nå övergripande mål.
3. Skapa flexibel kommunikation. Använd många språk.
4. Investera i kunskap och kompetens.
5. Öppna dörrar för interaktion och dialog.

Som sig bör ska man sluta som man började och ”knyta ihop säcken” som är en bra metafor för denna regel. Tänk lite *musikaliskt* när du ska hålla en presentation nästa gång. Det är musikanten som gör noterna (kunskapen) till musik. Använd fler språk än bara det svart/vita.

Detta glömde jag få med på föredraget så nu passar jag på: Ni upphandlare/inköpare är viktiga för Sverige. Ni är länken mellan näringsliv och offentlig sektor. Tillsammans blir vi ett verkligt framgångsteam för vårt fina land.



Lycka till med kommunikationen önskar

Marie-Louise Zeisig

författare till *Kliv fram, ta plats och tala!*

”Allt står i noterna – utom det viktigaste.”

Johannes Brahms