

Praktikrapport – Retorikbyrån

Kontaktinformation

RETORIKBYRÅN AB
Ideon Science Park
Scheelevägen 15
223 70 Lund
070 359 44 45
susanne@retorikbyran-lund.nu
www.retorikbyran-lund.nu

Om Retorikbyrån

Under höstterminen 2012 har jag, Jennie Forsberg, gjort kvalificerad yrkespraktik på kommunikationskonsultbolaget Retorikbyrån. Företaget startades och drivs av retorikkonsult Susanne Hedin och huserar på Ideon i Lund. Retorikbyrån vänder sig till medarbetare och organisationer som behöver förbättra sin kommunikation och göra den mer klok och övertygande. Genom rådgivning, utbildningar, workshops och inspirationsföreläsningar delges individer och grupper de retoriska verktygen och får hjälp med exempelvis presentationsteknik, röst användning, kroppsspråk, konsten att ge och hantera feedback, kundbemötande och storytelling. Att nå hela vägen fram med sitt budskap helt enkelt.

I sin nuvarande form har Retorikbyrån funnits i 9 år och sedan 7 år tillbaka är företaget partner i Ideon Business – ”ett nätverk av utvalda företag som bistår Ideon-företagen med den kompetens de kan tänkas behöva för att göra fler och bättre affärer”, som det beskrivs på hemsidan. Vd:n Susanne Hedin, som även var min handledare under praktiken, är ensamföretagare men har ett antal samarbetspartners som hyrs in vid större uppdrag. Verksamheten sker främst i den kombinerade kontors- och utbildningslokalen på Ideon, men många uppdrag genomförs också i kundernas egna lokaler och på olika typer av konferenscentrum. Med tanke på att Susanne sköter samtliga aktiviteter på företaget, såväl utbildningsarbetet som administration, kundmöten och marknadsföring, är arbetstiderna relativt varierande och framförallt omfattande.

Jennie Forsberg
RETD01, 2013-01-08

Susanne arbetar ofta hemifrån både kvällar och helger, men detta var inget som påverkade mig som praktikant.

Arbetsuppgifter

Som nyss beskrevs omfattar min handledares arbete en rad olika uppgifter och inslag. Detta var något som även speglades i mina arbetsuppgifter. En något generaliserande kategorisering av vad jag gjort under praktiken skulle kunna sägas bestå av de tre delarna administration- och researcharbete, tillfällen att "se och lära", samt egna projekt.

Administrations- och researcharbete

När det gäller administrations- och researcharbetet rörde det sig främst om individuellt arbete där jag exempelvis skapade och underhöll en facebook sida i marknadsföringssyfte, arbetade med innehåll, upplägg och utseende till den nya hemsidan, gjorde en omfattande konkurrensanalys av den omgivande marknaden, samt undersökte olika alternativ för filhantering, nyhetsbrev och enkättjänster. Jag gjorde också research om videokonferenser, härskartekniker, jämställdhetsplaner och kommunikation inom vården (sjukvårdsrådgivning i synnerhet), i syfte att skapa material inför nya kursstarter. Ämnesområdena undersöktes bland annat genom litteraturstudier, genomgång av avhandlingar, sökmotorer på internet, kontakter med företag inom branschen och egen idéspåning. Ytterligare ett marknadsföringsinslag bestod i att jag ringde runt till utvalda företag, informerade om företaget och dess tjänster samt undersökte intresset för att boka in möten med Susanne där eventuellt samarbete kunde diskuteras vidare.

Tillfällen att se och lära

En av de absolut största källorna till inspiration och kunskap om hur den retoriska konsten kan tillämpas ute i arbetslivet och delges till andra bestod i de kurser, föreläsningar och rådgivningstillfällen som jag fick förmånen att delta vid. Under min tid på Retorikbyrån genomförde Susanne ett flertal uppdrag åt såväl enskilda personer som mindre grupper och stora folksamlingar. För min del handlade det främst om att iaktta

och lära men också om att i viss mån delta och assistera. Jag dokumenterade skriftligen kursinnehåll, upplägg och eventuell feedback till Susanne, samtidigt som jag skötte tekniska inslag, såsom filminspelning av deltagarnas framföranden. Vid ett fåtal tillfällen hjälpte jag även till att ge kursdeltagarna feedback, både i muntlig och skriftlig form, efter att de gjort någon form av framförande. Som en följd av att många av uppdragen genomfördes på annan ort eller i annan lokal har jag och Susanne tillbringat en hel del tid ute på de skånska vägarna. Utbildningar har, utöver i olika delar av Lund, exempelvis getts i Ystad, Helsingborg, Trelleborg och Malmö. Förutom just utbildningstillfällen har jag även fått chans att delta vid en del möten och sammanträden, såsom planeringsmöte inför en kurs för TetraPaks personal, möte med hemsidedesignern, kursutvärdering med samarbetspartners samt en radioinspelning i Staffanstorp, där jag även medverkade i programmet. Susanne har också diskuterat sina kursupplägg, funderingar kring diverse beslut samt tankar om design och marknadsföring med mig under praktiktiden.

Egna projekt

Den slutliga arbetsuppgiftskategorin – de egna projekten, är kanske den som jag i slutändan fått mest behållning av. Mycket tack vare den kunskap och inspiration jag fått genom att se och lära av hur Susanne arbetar, men också med den teoretiska kunskap jag tillägnat mig under mina retorikstudier på universitetet, lyckades jag vid ett par tillfällen genomföra egna, uppskattade föreläsningar och workshops om retorik och hur den kan tillämpas. Mitt första uppdrag genomfördes i oktober och var en presentationsteknikskurs på ca 3 timmar för FENA – ett nätverk för unga entreprenörer. Önskemålet var att jag skulle inspirera och ge handfasta tips inför de affärsidépresentationer som deltagarna skulle genomföra en vecka senare i ett tävlingssammanhang. Upplägget bestod i att jag först höll en timmeslång föreläsning om grundläggande presentationsteknik och retorik, följt av ett par timmars workshop där deltagarna fick chans att testa på de nya retoriska verktygen genom diverse övningar. Eftersom flera av de drygt 30 deltagarna var utbytesstudenter hölls allt på engelska. Ytterligare ett uppdrag som jag planerade och genomförde på egen hand var på temat "Retorik i samband med arbetsintervjun", på beställning av utbildningsföretaget

Hermods. Deltagargruppen bestod av ett sjuttiototal långtidsarbetslösa i åldrarna 18 till 63, med mycket blandad bakgrund vad gällde tidigare erfarenhet och utbildningsgrad. Upplägget var ungefär samma som i förra fallet – föreläsning följt av övningsmoment. Här handlade det främst om att ge inspiration och handfasta tips när det kom till att kommunicera övertygande under en arbetsintervju och på så vis öka sina chanser att få det sökta jobbet.

Att göra en presentation om hur man gör en bra presentation, alternativt att övertyga andra om att jag kan lära ut konsten att övertyga, det skapar minst sagt förväntningar på mig som föreläsare. Under arbetet med mina egna projekt blev jag oerhört medveten om detta. Hur gör jag för att min retorik om retorik ska bli så trovärdig, intressant och värdefull som möjligt? Här gällde det både att finna relevant innehåll, att lägga upp utbildningstillfället och inte minst att framföra det hela på ett övertygande vis. För att lyckas hade jag stor hjälp av flera retoriska verktyg och insikter. Först och främst utgick jag från partesmodellen. Jag funderade över undervisningssituationen, dess syfte, och mål (intellectio), spånade fram material som jag ansåg vara relevant och intressant att ha med (inventio), disponerade materialet för att göra det tydligt, effektivt och översiktligt (dispositio) samt formulerade färdiga manus med fyndiga formuleringar, publikanpassat språk och massvis med konkreta, illustrerande exempel (elocutio). Därefter memorerade jag stora delar av föreläsningssdelarna för att känna mig trygg och säker i min nya roll och använde mig också av ett kortare stolpmanus som stöd (memoria). Slutligen tränade jag själva framförandet genom att provföreläsa för utvalda försökspersoner (actio), vilka också gav användbar feedback. Jag upplevde det även värdefullt att i efterhand reflektera över projekten: Vad gick bra och vad kunde ha gått bättre? Vilken respons fick jag?

Mitt mål med båda projekten var främst att mottagaranpassa föreläsningen och övningarna så mycket som möjligt, så att deltagarna kände att jag tog dem på allvar, att vi hade saker gemensamt och att de faktiskt hade nytta av det jag hade att erbjuda dem. Det var också viktigt för mig att göra saker och ting så konkreta som möjligt – att visa på

den praktiska användningen av retoriken och det jag pratade om. Just detta var något jag fick mycket positiva reaktioner kring i efterhand.

Lärdomar och reflektioner

Lärdomarna jag har fått med mig från min tid som praktikant på Retorikbyrån är av olika slag. Jag fått insikt i hur en bransch jag tidigare knappt visste fanns fungerar – en bransch som jag dessutom själv skulle kunna tänka mig att arbeta inom. Jag har dessutom fått grepp om vad arbetet som ensamföretagare kan innebära när det kommer till ansvar och arbetsuppgifter. Men framförallt har jag fått se och uppleva hur den teoretiska kunskap jag har med mig ifrån universitet kan tillämpas i praktiken. Susanne har varit en mycket skicklig och inspirerande lärare, främst när det kommer till hur hon leder sina kurser. Såväl innehåll som upplägg och genomförande har varit av stort värde, både för kunderna och för mig som praktikant. Att sedan få stå på egna ben och driva egna projekt har gett mig kunskap, erfarenhet, självförtroende och goda framtida förutsättningar vad gäller kontakter och meriter. Naturligtvis är det svårt att hålla en föreläsning när man måste göra allt ifrån grunden. När jag inledde mitt första projekt hade jag inget givet material att plocka ifrån, ingen fungerande mall som jag kunde återanvända och framförallt ingen tidigare erfarenhet att luta mig tillbaka på. En av de största behållningarna med detta självständiga arbete har därför varit att jag verkligen har fått börja bygga upp en grund av erfarenhet och material.

Mycket har varit otroligt lärorikt och positivt. Mycket har stundtals också varit lite svårt och motigt. Susanne informerade mig redan när jag sökte praktikplatsen om att mitt arbete skulle behöva ske självständigt och på eget initiativ. Eftersom hon är ensamföretagare med späckat schema hade jag full förståelse för det. Innan vi lärde känna varandra, innan jag var insatt i verksamheten och framförallt innan både jag och Susanne visste vad jag var kapabel till att göra, visade det sig inte vara helt enkelt att sysselsätta sig med betydelsefulla uppgifter på detta självständiga vis. Mycket av det researcharbete jag genomförde under praktiken gjordes därför i början av terminen. Det var enkelt och fyllde min tid samtidigt som det sparade Susanne besväret, men det var

knappast någon intellektuell utmaning eller något jag inte redan kunde. En bit in i praktikperioden lossnade det desto mer. När jag fick mitt eget första uppdrag fanns det helt plötsligt massvis av självständigt och givande arbete att göra och även om Susanne hade väldigt begränsat utrymme för handledning kunde jag lufta vissa av mina idéer med henne. Det är en värdefull egenskap att kunna arbeta självständigt och koncentrerat. Samtidigt kan frånvaro av fasta tider, en fast arbetslokal, tydliga uppgifter och kontinuerliga handledarmöten göra det svårt att hålla modet och motivationen uppe. Bäst har jag därför trivts de dagar då jag exempelvis har följt med Susanne på heldagsutbildningar och när jag har haft egna, tydligt uppsatta mål till mina projekt. En lärdom av det mer personliga slaget är därför att rutiner och tydliga deadlines eller mål är viktigt för mig och mitt välbefinnande.

Rekommendationer

Slutligen kan jag varmt rekommendera framtida retorikstudenter att prova på den här formen av yrkesrelaterad praktik. Att få chansen att göra något konkret av sin teori, att få inblick i arbetslivet, lära av andra, knyta kontakter, skapa meriter och inte minst inse att man faktiskt kan göra något med sin kunskap, är en mycket värdefull erfarenhet och ett starkt konkurrensmedel på arbetsmarknaden. För att få ut så mycket som möjligt av sin tid som praktikant bör man vara beredd på att gå helhjärtat in i sina arbetsuppgifter. Även om det varierar från praktikplats till praktikplats ligger mycket av ansvaret på dig själv och för att få testa på uppdrag av den mer avancerade och utvecklande sorten gäller det att visa att man kan och framförallt att man vill. Det är dock lätt att fastna i situationer när man hela tiden utgår ifrån att göra sin handledare nöjd och glad och därför ställer upp på alla förslag på arbetsuppgifter som dyker upp. Det blir fort en väldigt lång lista på "saker som du skulle kunna kolla på eller fixa". Om du inte känner att du kan hantera allt på en gång eller att du just nu hade behövt lägga tid på något av dina egna projekt – våga säga det. Det visar bara att du är realistisk och att du prioriterar att göra vissa saker ordentligt istället för många saker halvhjärtat. Se också till att tidigt komma överens om vilka rutiner ni ska ha för handledarmöten. I mitt fall var jag så angelägen om att inte vara till besvär (min handledare hade ju egentligen inte tid att vara

handledare överhuvudtaget) att vi inte kom fram till något sådant. Det slutade med att vi inte hade några regelrätta handledarmöten alls utan pratade om vad jag skulle kunna tänkas sysselsätta mig med spontant, lite från och till. Då går man lätt miste om det utvärderande inslaget när ni kan diskutera hur du trivs på praktikplatsen, om ni båda upplever att allt fungerar bra, om något kan förändras och liknande.

Det viktigaste är hursomhelst att du själv upplever din praktik som värdefull. Företaget eller organisationen som tar emot dig gör dig en stor tjänst som erbjuder dig möjligheten att få vara där, att lära dig och att utvecklas. Men även du har mycket att erbjuda dem: högaktuell kunskap, nya perspektiv, idéer, driv, och inte minst – gratis arbetskraft. Så känn dig värdefull och gör något värdefullt av din tid på praktiken – det är en win-win-situation.