

AROS
K U R S E R

PRÆSENTATIONSTEKNIK
DIN MINIGUIDE TIL
SUVERÆNE PRÆSENTATIONER

AROSKURSER.DK



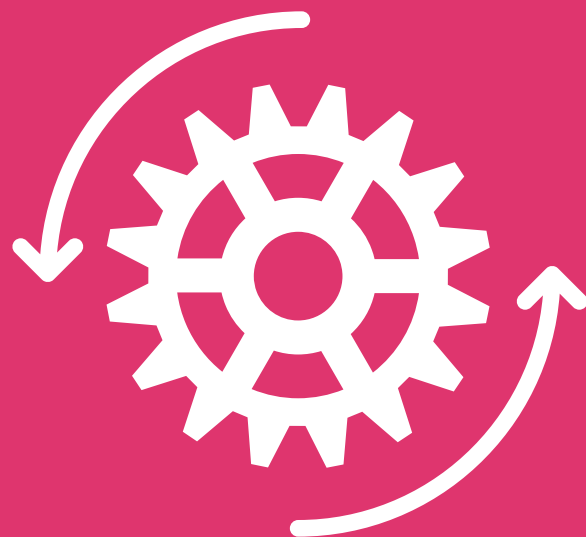
Vores indledende udfordring til dig!

Giv dig selv denne udfordring, næste gang du skal lave en præsentation: Brug 30 % af din forberedelsestid på at fastlægge indholdet og 70 % på at arbejde med selve formidlingen af dit indhold.

Indholdet er naturligvis vigtigt, men den samme pointe kan leveres på et hav af forskellige måder. Og måden, den leveres på, er afgørende for, hvordan pointen opfattes og opleves - og for hvordan du selv og hele din præsentation bliver oplevet!

På de følgende få sider får du 8 udvalgte tips, der vil styrke dine præsentationer.

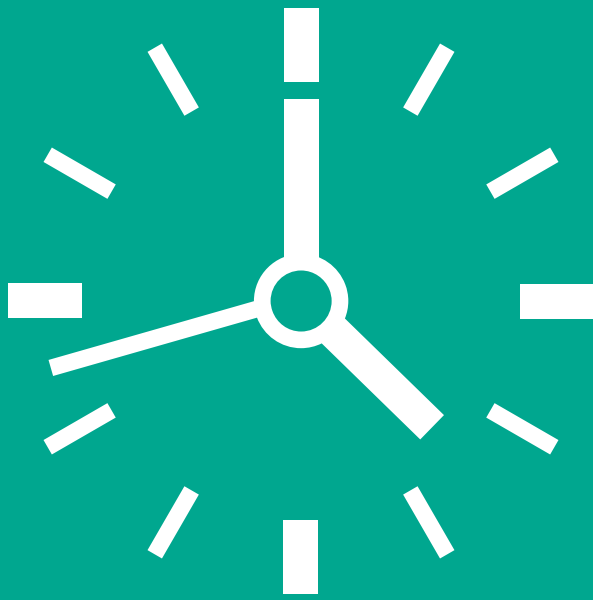




Få styr på manuskriptet

Når du har fastlagt, hvad du vil sige, skal du øve, øve og øve. En præsentation er ikke det samme som et handout. Du skal tilføje noget ekstra, og det må meget gerne være kontakten med publikum. Bruge eventuelt cue cards. Jo sikrere du er på, hvad du skal sige, jo større overskud har du til alt det andet, der betyder noget: Stemmeføring, kropssprog, talepauser og den vigtige kontakt.





Brug billedsprog, historier og cases

Holder du dig udelukkende til teoretiske udredninger, mister du på et tidspunkt folks opmærksomhed. Det er et faktum. Men krydrer du din teori med historier og cases, der underbygger dine teoretiske pointer, vil du aktivere flere centre i hjernen hos tilhørerne. De vil tænke med, se tingene for sig, relatere det til andre historier, de selv kender m.v. Og det vil alt sammen fastholde deres opmærksomhed. Talere, der er gode til dette, kan fastholde tilhørernes opmærksomhed i timevis uden pauser.





Variér din brug af stemmen

Det er afgørende, at du træner måden, du siger ordene på. Og her er variation kodeordet. Bryd monotonien ved at skifte mellem at tale hurtigt/langsomt og højt/lavt. Og brug pauser i din talestrøm, særligt efter vigtige pointer. Det giver dig tid til at tænke næste skridt, men vigtigst af alt: Det giver tilhørerne tid til at tænke med selv og ikke blot følge med i din tankerække.





Sæt en krog i tilhørerne

Sørg for at kende dit publikum, før du afholder din præsentation. Og brug din viden om dem til at sætte en stor krog i dem fra første sekund. En krog er oprindeligt et journalistisk virkemiddel, hvor man taler til følelser hos modtageren. Du kan fx bruge overraskelse, nyhed, provokation, identifikation og humor. Du skal blot sørge for, at du kickstarter noget inden i dem, og at de samtidig føler, at der bliver talt direkte til dem. Lykkes det, har du sikret dig en god start og et loyalt publikum.

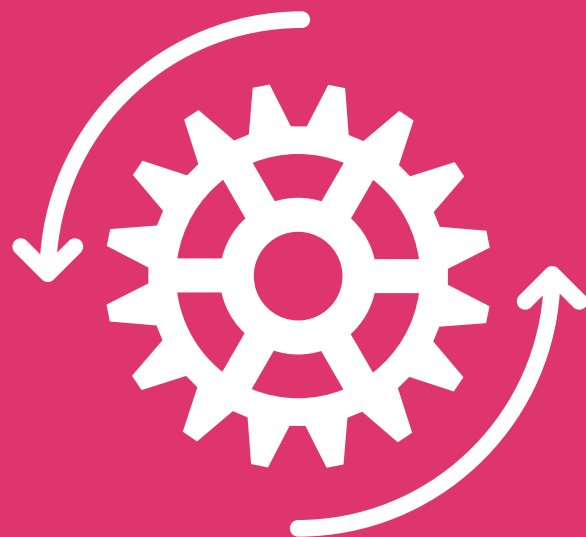




Brug kroppen under din præsentation

Kender du talerne, der gemmer sig bag talerpulten og står så stille som en kummefryser? Kroppen skal være med, når du laver præsentationer. Slip armene fri og bevæg dig lidt rundt i lokalet. Med kroppen kan du underbygge, at her er en vigtig pointe. Eller at her, skal man være lidt forsigtig, osv. Men undlad selvfølgelig også at gå mekanisk (manisk) frem og tilbage på gulvet. For at afkode, hvad din krop rent faktisk gør, når du taler, kan det være effektivt at filme dig selv.

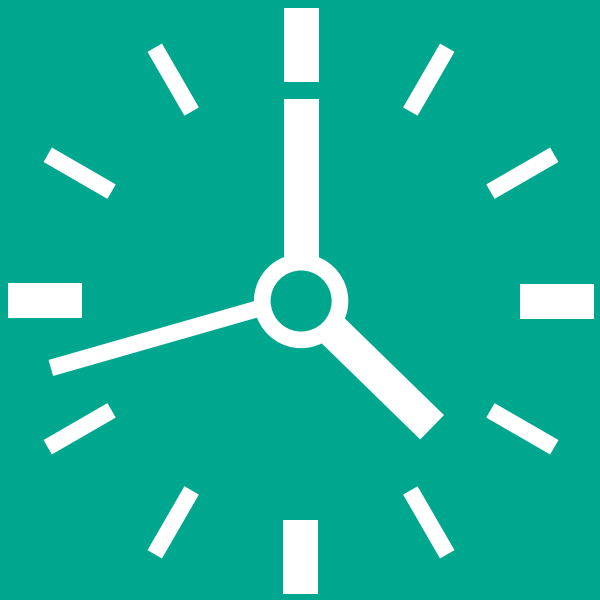




Tal højt med dig selv

Når du øver din præsentation er det en stor fordel at tale højt. Tag eventuelt tid på din præsentation. Begge dele gør det nemmere for dig at skære overflødigt materiale fra, så præsentationen bliver mere præcis.





Træn kontakten med publikum

Kontakt med publikum er altid overvældende, men det er halvdelen af din præsentation. Hvis du er uvant med præsentationer eller uvant med at have kontakt under dine præsentationer, så find et testpublikum, der kan give dig feedback. Så er du forberedt på at have alles øjne rettet mod dig!





DU ER NU ET SKRIDT
TÆTTERE PÅ AT BLIVE DEN
PERFEKTE TALER!

[AROSKURSER.DK]



AROS
K U R S E R

TAK!

AROSKURSER.DK