

EFFEKTIVA PRESENTA- TIONER

ARBETSBOK

Copyright © Lorensbergs Organisationskonsulter AB
Version LBG 5.1 SWE 2012

All rights reserved. No portion of this publication may be reproduced, distributed, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, including electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.
Alla rättigheter reserverade. Mångfaldigande av denna arbetsbok, helt eller delvis, i elektronisk form eller genom kopiering eller liknande, är ej tillåten utan skriftligt tillstånd från Lorensbergs Organisationskonsulter AB.

INNEHÅLL

INTRODUKTION

Introduktion	5
Innan du börjar	6
Frambringa en positiv sinnesstämning hos dina åhörare	7

HITTA BALANSEN

Hitta balansen	10
----------------	----

DESIGN

Fiskmodellen & hur man gör en bra design	14
Aktivera hela hjärnan hos dina åhörare	17

KONSTEN ATT PÅVERKA

Konsten att påverka	19
Exordium	19
Narratio	19
Probatio	20
Refutatio	20
Peroratio	20
Bemöt publikens frågor	22

MINNESVÄRDA MEDIA

Minnesvärda Media	25
-------------------	----

FEEDBACK

Checklista för feedback	32
Hjälpmedel	32
Lästips	34

JAG HAR
LÄRT MIN
HUND ATT
VISSLA...

JAG SA ATT JAG HADE LÄRT HONOM,
INTE ATT HAN HADE LÄRT SIG!

INTRODUKTION

Välkommen till Effektiva Presentationer!

Vi är glada över att få arbeta med dig under den här utbildningen och vägleda dig i din resa på väg mot att bli en enastående presentatör. Hur många gånger har du lämnat en bra och kraftfull presentation med tanken "Det var fantastiskt, tänk om jag kunde få ut mitt budskap lika självsäkert!" I den här utbildningen kommer vi ge dig kunskapen, verktygen, teknikerna och kanske framförallt självförtroendet att göra lika enastående presentationer.

Forskare i USA genomförde nyligen en studie där man bad deltagarna rangordna det de fruktade mest. Döden hamnade på tredje plats medan, förvånansvärt nog, att hålla en presentation listades som det andra mest skrämmande. Det verkar nästan som människor bokstavligt talat hellre dör än håller en presentation. Så är du orolig för att hålla en presentation, är du inte ensam. Den här arbetsboken, tillsammans med den träning och coaching du får under utbildningen, kommer att ändra din inställning till presentationer. Från att tidigare ha upplevt det som besvärligt till att se det som en rolig och utvecklande erfarenhet, för väl dig personligen, som för dina åhörare. Här är ett smakprov på några delar av presentationer vi kommer att hjälpa dig med, dessa är ordnade i arbetsbokens olika kapitel.

I kapitel 1: "Introduktion"; Vi kommer att beskriva betydelsen av din sinnesstämning och hur du kan förändra din egen sinnesstämning, och, mer specifikt, hur du blir mer säker.

I kapitel 2: "Hitta balansen"; Undersöker vi förhållandet mellan dig som presentatör, materialet och åhörarna, när du förmedlar ditt budskap. Dessutom kommer du att lära dig sätta upp mål. När syftet och målen med din presentation är klarlagda, är det viktigt att du kan strukturera ditt budskap på ett sätt som verkligen fångar åhörarnas intresse.

I kapitel 3: "Design"; Vi kommer att hjälpa dig att planera och välja ny design till en redan befintlig presentation. Vi kommer även visa hur du aktiverar åhörarnas hela hjärna och hur du får deras uppmärksamhet under hela presentationen.

I kapitel 4: "Konsten att påverka"; För dig som verkligen vill förbättra dina kunskaper om hur du påverkar dina lyssnare i din presentation. Vi visar dig hur du kan övertyga andra genom att använda retorikens principer och hur du kan tillämpa tvåvägskommunikation.

Avslutningsvis i kapitel 5: "Minnesvärda Media"; Vi krossar "Death by PowerPoint" en gång för alla genom att dela med oss av hemligheterna i användandet av olika media för att få fram ditt budskap.

I en tecknad serie skröt Charlie Brown för sin vän att han hade lärt sin hund att vissla. Hans kompis tittade på hunden och lyssnade, men sa efter fem minuter "Jag hör inte att han visslar" Då svarade Charlie "Jag sa att jag hade lärt honom, inte att han hade lärt sig." Detta är ett bra exempel på hur vi vill att du ska tänka, utifrån vad mottagaren ska lära sig snarare än vad du ska förmedla.

Om vi fick en krona, pund, euro eller dollar för varje dålig presentation som äger rum i olika företag idag och där lyssnarna kommer ihåg mindre än 10 % av vad som presenterades skulle både du och jag vara mycket rika. Vårt mål är att få bort dessa onödiga timmar av meningslöst prat och istället locka fram vår naturliga förmåga att inspirera och engagera människor. Men framför allt, verkligen se till att dina åhörare lär sig och kan något efter en presentation!

INNAN DU BÖRJAR

Det blir som du tänker... Ja, nästan i alla fall! En dimension vi kommer titta på här är begreppet "state" (sinnesstämning). När vi pratar om sinnesstämning menar vi ditt känslomässiga tillstånd. Till exempel kan du känna dig glad eller ledsen, nervös eller självsäker, matt eller rent av kraftlös.

När vi mår bra inombords kommer vi troligtvis att agera helt annorlunda än om vi skulle må dåligt. Det finns stora skillnader i beteendet hos en presentatör som mår bra inombords jämfört med någon som känner sig ängslig och stressad. Slutsatsen är att hur du känner dig präglar din presentation och hur bra resultatet blir.

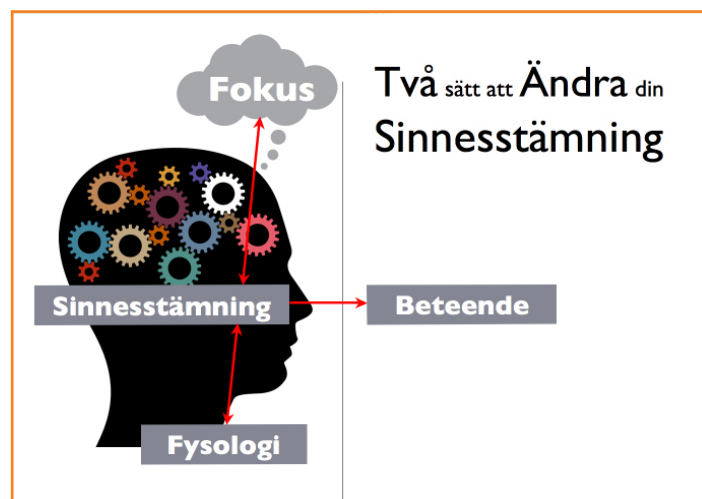
Bilden nedan visar en tydlig koppling mellan vad du fokuserar på (eller dina inre föreställningar) och din sinnesstämning. Om du tänker tillbaka på en situation i ditt förflutna då det inte gick så bra, kommer du troligtvis att märka att du fortfarande förknippar händelsen med en negativ känsla. Men om du å andra sidan, tänker tillbaka på ett tillfälle då du utförde eller åstadkom något briljant, kommer din sinnesstämning troligtvis att förändras. Med andra ord, vad du fokuserar på avgör hur du känner dig... det blir oftast som man tänker!

Även ditt fysiska tillstånd har en stor betydelse för din sinnesstämning. Föreställ dig hur du sitter om du är uttråkad, skifta sedan till att tänka på hur du ser ut när du är nyfiken och intresserad av något. Så som du känner dig kan ändra ditt fysiska tillstånd, precis som din fysik kan ändra hur du känner dig.

Så hur kan vi ändra ditt känslotillstånd?

Vi vet hur vi kan förändra vår sinnesstämning inför en presentation. Sinnesstämningen som vi befinner oss i kommer att ha stor betydelse för vårt beteende, så att börja en presentation i ett självsäkert tillstånd kommer med all sannolikhet att ge positiva resultat.

Här är några saker som du kan göra innan din presentation.



..förbered genom att ändra vad du fokuserar på:

- Sök ögonkontakt och ha ett vänligt ansiktsuttryck
- Föreställ dig att alla älskar din presentation och klappar högt
- Upprepa följande, för dig själv, "Deltagarna är på min sida, de vill att jag ska lyckas"
- Påminn dig om ett tillfälle då du gjorde en bra presentation, hur du kände dig då, hur dina åhörarna såg ut, vad hörde du?

..förbered dig fysiskt:

- Ta några djupa andetag innan du börjar
- Drick vatten
- Rör dig i rummet, bekanta dig med lokalen
- Ställ dig till rätta - axelbrett isär med benen, stadigt, rak i ryggen, axlarna bakåt, hakan uppåt

Frambringa en positiv sinnesstämning hos dina åhörare

Om du som presentatör utstrålar positiv energi kommer det att påverka åhörarna positivt. Men du kan även få dem att bli ännu mer motiverade och intresserade. Modellen ovan är inte bara till för dig, utan även för din publik. Föreställ dig att du kan ändra människors humör från att vara uttråkade till entusiastiska och från att vara trötta till att vara fulla med energi. Dessutom kan du förändra sinnesstämningen genom att förändra vad de fokuserar på och hur de t.ex sitter, att få dem att bli helt uppslukade av din presentation. Här är några idéer om hur du kan ändra publikens sinnesstämning på bara någon sekund: Se till att du är riktigt passionerad kring ämnet, lyssnarna kommer att se om du inte är intresserad. Visa varför ditt budskap är viktigt för publiken, hur din presentation kan påverka dem.

Börja med att säga något väldigt oväntat.

(Se nästa avsnitt om hur du fångar din publiks uppmärksamhet.) Se till att ha uppdaterat material och ha viktiga huvudbudskap. Utmana åhörarna att tänka till och ha tvåvägskommunikation inbyggt i din presentation.

Exempel på vad du kan göra är att fråga dem om de kan byta platser med varandra för att få ett nytt perspektiv eller be dem att ha en kort diskussion med någon i rummet som de inte känner så väl. Detta kan göra en stor skillnad eftersom de både ändrar hur de sitter och byter fokus.

