

PRÆSENTATIONSTEKNIK



Hvad er en god/dårlig præsentation for jer?



Hvorfor tror I, at I skal vide noget om
præsentationsteknik?



Er det bare noget man kan?

Formål med at give en præsentation

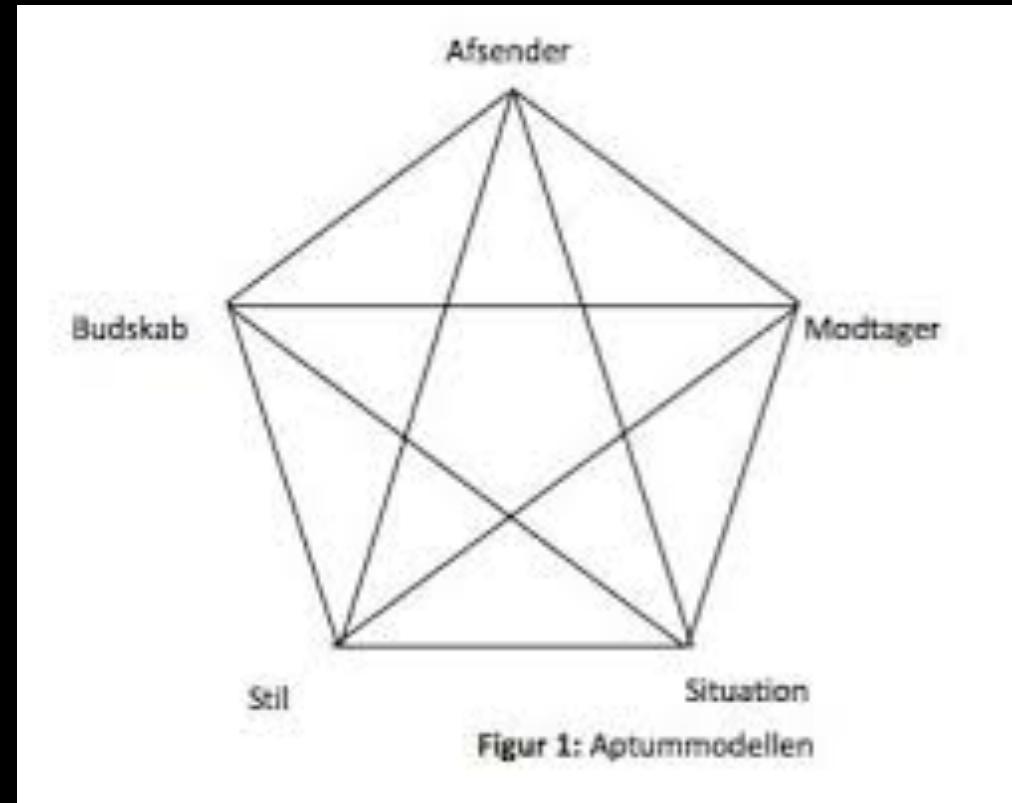
1. Informere
2. Overtale (e.g. salg)
3. Uddanne
4. Underholde
5. Skabe og fastholde interesse

Kend dine
modtagere

Dit budskab,

Dig selv som
afsender

Hvem siger hvad til
hvem





“GREAT SPEAKERS AREN’T BORN,
THEY ARE TRAINED.”

Presenting is a skill developed through training and experience



Øvelse på Moodle

Den gode tale

Inventio (Ideen bag talen/ formålet)

Forberedelse

Brainstorm

Argumentations-
søgning

Dispositio (Disposition - organisering)

Budskab

Organisering og
udvælgelse af
argumenter

Elocutio (øve udførelse)

Sprog/stil

Hvordan
præsenteres det

Ethos/Logos/pat
hos

Memoria (Memorisering)

Manuskript

Memorisering

Actio (Udførelse)

Præsentation

Evaluering



Hvorfor er det dig, der taler?

Hvordan vil du opfattes?

Er du klar over dit egentlig budskab?

Hvor skal din præsentation holdes?



Hvad vil du med modtagere?

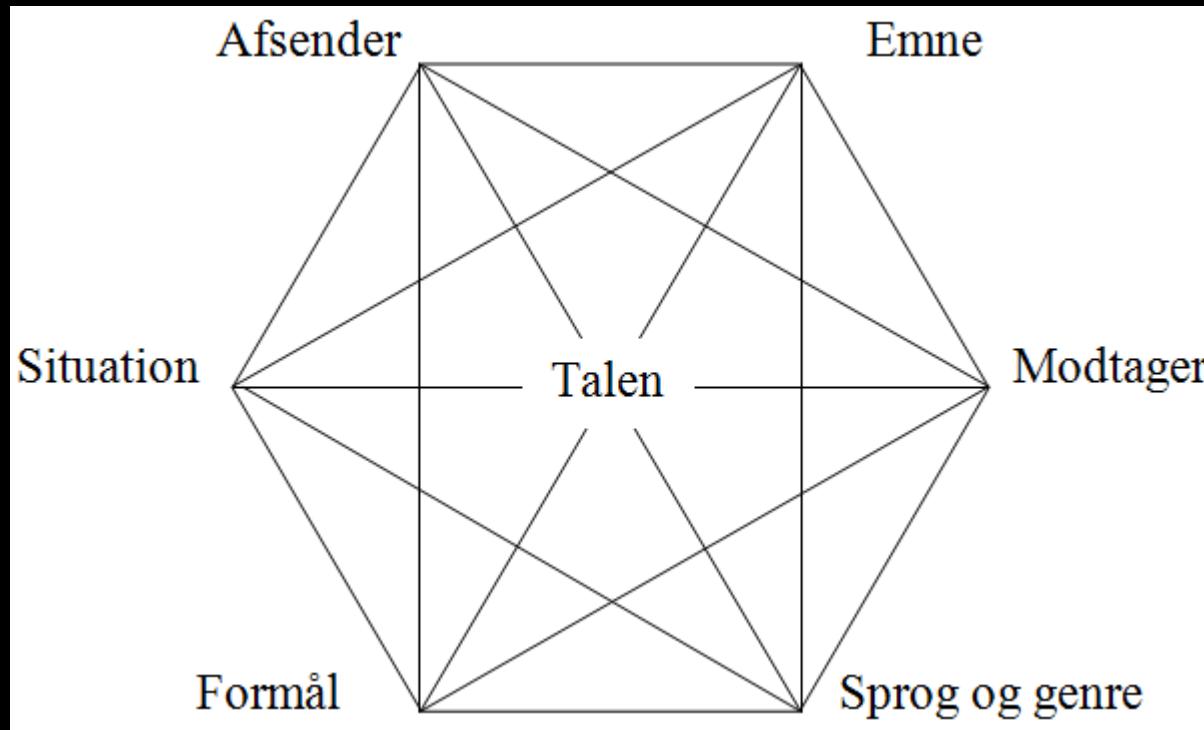
Hvad skal de tænke, føle, gøre?

Hvorfor er din præsentation vigtig for dem?

Hvad ved de om dig i forvejen?

Hvorfor er det vigtigt at gøre sig alle disse tanker inden?

DISPOSITIO



FISKEN



HOVEDET

Fiskens hoved er din indledning. Her bider du dig fast i din modtager og præsenterer dit emne og ærinde.

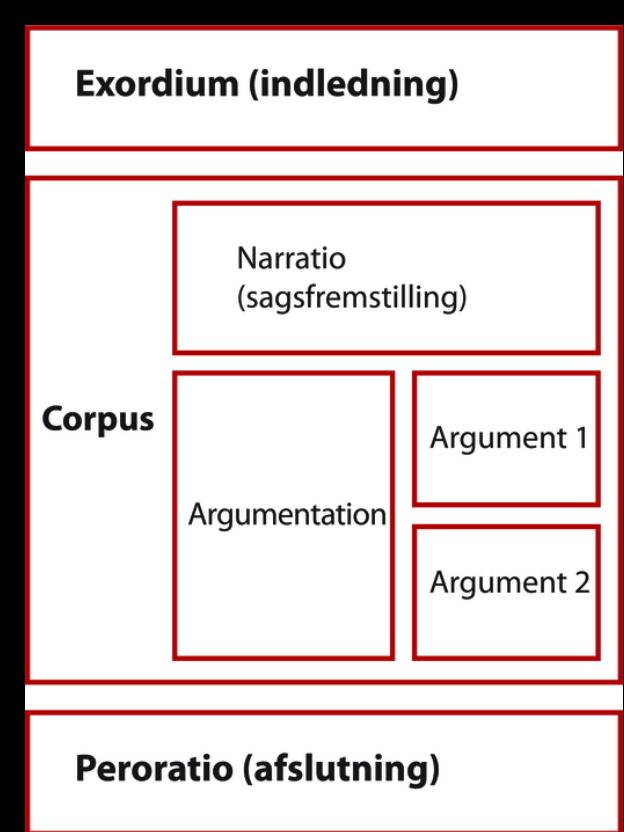
KROPSEN

Kroppen er det centrale i din kommunikation – selve indholdet. Dine pointer, dine budskaber, sagens kerne, diskussionen og beskrivelsen af dit emne.

HALEN

Halen er din afslutning, hvor du sikrer dig, at alle er med på, hvad der nu skal ske.

- Keep it simple!
- Et postulat -> argumenter
- Tænk det som en tale
 - Sig hvad du vil sige
 - Sig det
 - Sig, hvad du lige har sagt



1. Introduktion: skabe interesse
2. Postulat: hvad mener du?
3. Argumentation: Hvorfor mener du dette?
4. Eksempel: et eksempel på dit hvorfor
5. Slutning: løsning? Opsummering af hvad du mener



*“You never get a second chance
to make a good first impression”.*



20 sekunder

- Kaldes også et pitch
- Ultrakort fortælling om dig selv – ca 30-60 sek.
- Vigtigt værktøj når man netværker
- Undgå støj i kommunikationen, der kan forstyrre dit budskab

The 9 C's

- Concise – *make it short*
- Compelling – *make it interesting*
- Conceptual – *make it undetailed*
- Customized – *make it to your audience*
- Conversational – *make it open to further conversation*

The 9 C's

- Clear – make it understandable
- Credible – make it trustworthy
- Concrete – make it specific
- Consistent – make it align



Sælg dig selv i en elevatortale

Forbered en 30-45 sek præsentation

- En til business/job interview
- En til et socialt arrangement

Pair up og præsenter

MÅDEN AT SIGE DET PÅ

- HAN gjorde ikke noget

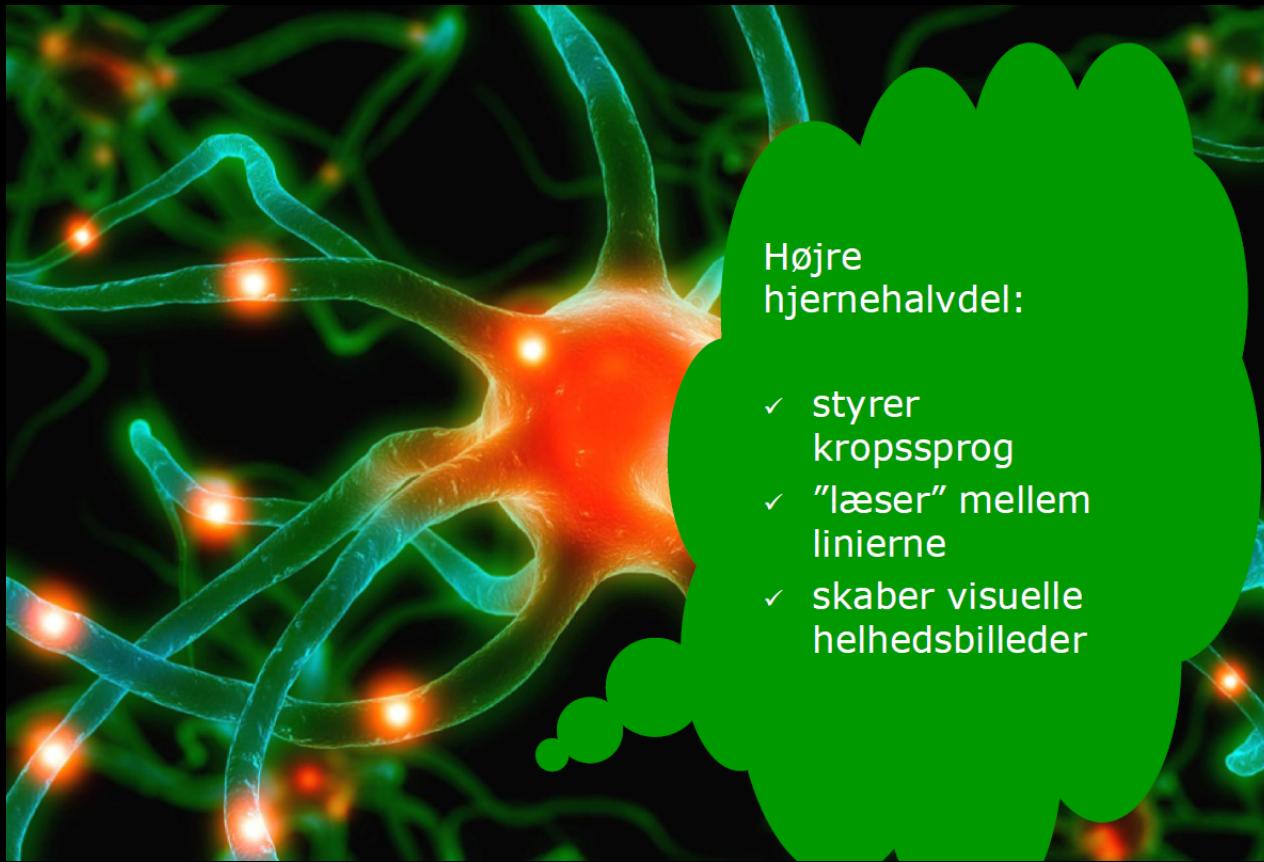
ELOCUTIO

- Kropssprog inkluderende positur
- Stemmeføring - Trykfordeling – åndedræt - tempo
- Ansigtsudtryk
- Øjenbevægelser

ELOCUTIO

- Gestikuleren
- Håndtryk
- Afstand til andre
- Tøj

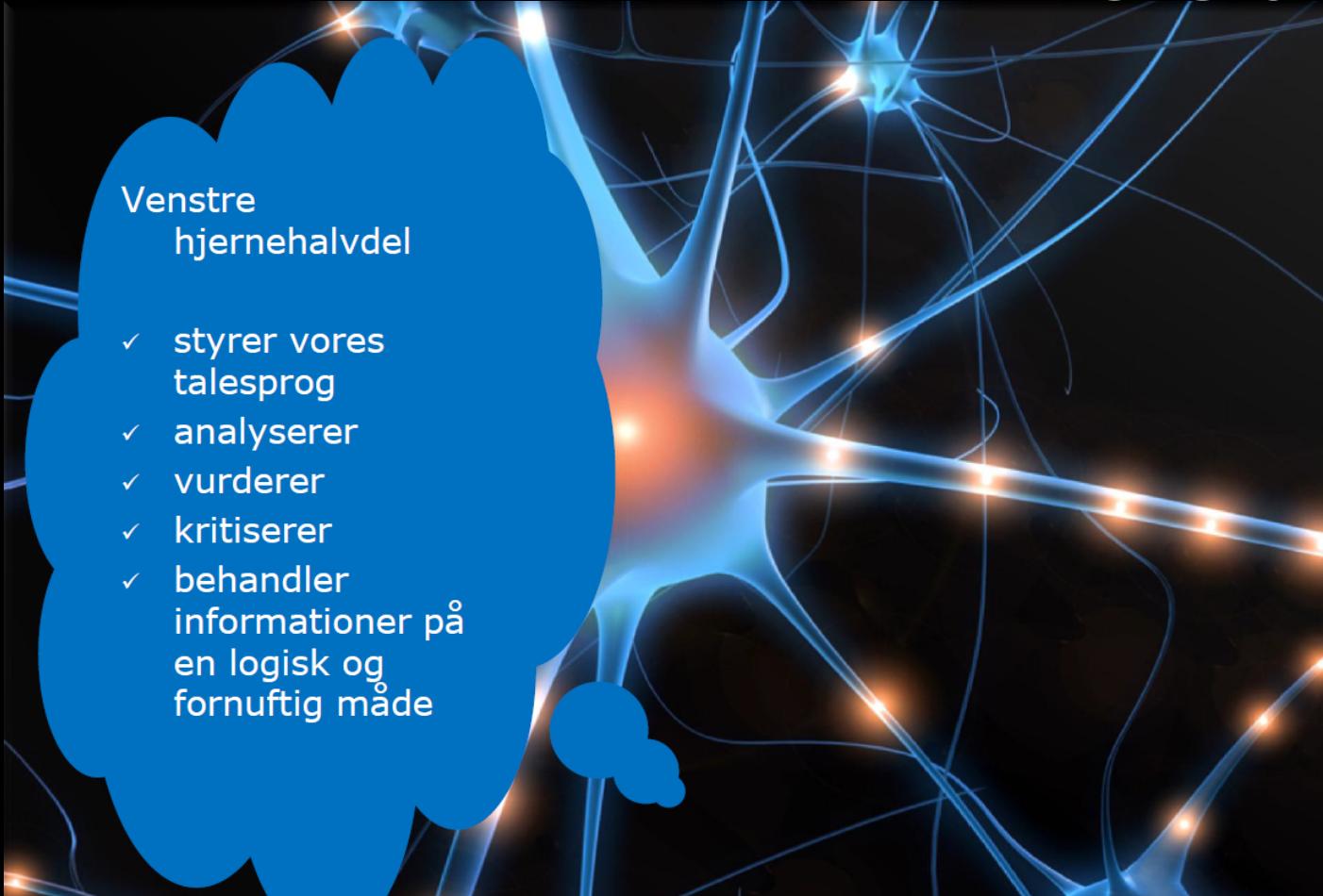
ELOCUTIO



Højre
hjernehalvdel:

- ✓ styrer kropssprog
- ✓ "læser" mellem linierne
- ✓ skaber visuelle helhedsbilleder

ELOCUTIO



Venstre
hjernehalvdel

- ✓ styrer vores talesprog
- ✓ analyserer
- ✓ vurderer
- ✓ kritiserer
- ✓ behandler informationer på en logisk og fornuftig måde

TALER DU KROPSSPROG

- At præsentere: <https://www.dr.dk/tv/se/taler-du-kropssprog/-/taler-du-kropssprog-3-8#!/>
- At blive bedømt eller ved optræden:
<https://www.dr.dk/tv/se/taler-du-kropssprog/-/taler-du-kropssprog-1-8#!/01:30>

At øve sig!!

- Helst i det givne rum/sted
- Tidstagnings?
- Øv dig i Q & A

Planlæg det fysiske

- Deltagere og side/ståpladser
- Lys – naturligt og/eller kunstigt
- Audio/Visuelt udstyr
- Distracters

Hvilken dag og hvilket tidspunkt?

- Morgen – eftermiddag - aften
- Arbejdsdag eller weekend
- Any day!

Peter Plys: "Det var klogt, da det var inde i mit hoved, men så
skete det noget på vejen ud!"



MEMORIA

90 % af det,
vi ser, hører,
siger og gør

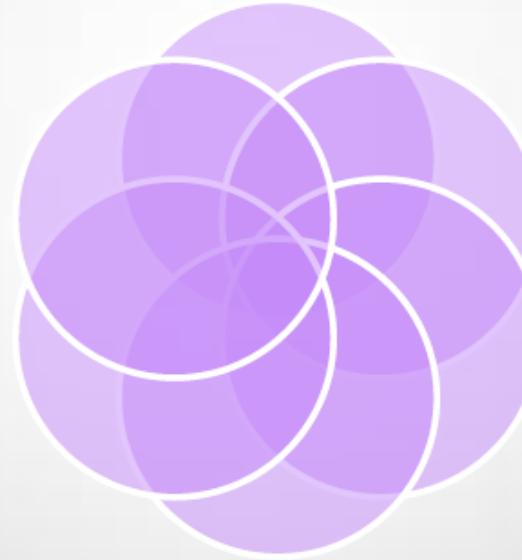
60 % af det,
vi gør

20% af det,
vi læser

30% af det,
vi hører

40 % af det,
vi ser

50% af det,
vi siger



SELVE PRÆSENTATIONEN

Hav kontrol over dit stof, hav kontrol over dig selv og dit kropssprog.



SELVE PRÆSENTATIONEN

Minimer nervøsitet

- Visualisering
- Planlægning
- Have målet for øje
- Sæt din frygt i perspektiv



SELVE PRÆSENTATIONEN

Hvad er det værste der kan ske?



SELVE PRÆSENTATIONEN

Og tag så en dyb indånding! ☺

POWERPOINT

Watch and learn:

- <https://www.youtube.com/watch?v=lwpi1Lm6dFo>

How not to:

- <https://www.youtube.com/watch?v=KbSPPFYxx3o>

Tips og tricks

GOD KROPSHOLDNING

- Rank og naturlig – ikke militærisk
- Naturligt åbne skuldre
- Afslappede arme – evt. gestikulerende
- Rank, let fremadlænet overkrop
- Underkroppen placeres naturligt, afslappet med let adskilte fødder
- Lås ikke knæene
- Undgå at hænge på den ene hofte
- Se ikke hen over brillen
- Kropsvægten fremover
- Tyngdepunktet på tærne

BEVÆGELSE ER GODT

- Det giver liv
- Holder dit energiniveau oppe
- Tilhørerne skal bevæge hovedet - det holder dem vågne
- Du aftegner dit territorium, hvilket har en psykologisk virkning. Viser status og sikkerhed. Denne status overføres ubevist til dit budskab.
- Du kan trænge ind på tilhørernes territorium

SMIL

SMIL FOR ALT I
VERDEN!

- Smilet signalerer nemlig:
- - omsorg
- - energi
- - entusiasme
- - glæde
- - friskhed
- - tryghed
- - vitalitet

HUMOR

- Humor skaber harmoni på et menneskeligt plan
- Humor fjerner spændinger – både nervøsitet hos dig selv og stressniveauet hos tilhørerne
- Humor skaber pointe og giver liv
- Et glimt i øjet eller stemmen kan beskrive mere end mange ord

UNDGÅ...

- At læse op direkte fra papiret
- At se ned i gulvet eller op i loftet, når du taler
- At se hen over tilhørerne, mens du ”lader som om”, du ser på dem
- At fokusere på en enkelt person
- At se på de samme 3-4 personer hele tiden
- At koncentrere dig så kraftigt om indholdet i præsentationen, at du stirrer tomt og stift ud i luften

HVORDAN BLIVER MAN BEDRE?

- Øvelse! Selvom det virker dumt – sig det højt, eliminer dårlige vaner
- Skab dig tryghed
- Stol på dig selv – du er eksperten
- Publikum er der for DIG

HVORDAN BLIVER MAN BEDRE?

- Øv det talte før det skriftlige
- Fokus på mening - ikke ord
- Visualiser ved fortælling

NERVØSITET

- Den skal være der – benspænd? Hvis du stiller dig frem, er du modigere end mange
- Sikkerhedsnet – manus
- Vejrtrækning – det kan skabe nervøsitet

NERVØSITET

- Publikum som samlet masse
- Fokusér på publikums behov og interesse
- Visualisér din tale, publikum, talesituationen og rummet
- Brug kroppen – du bruger energi