

A man with a short beard and balding head, wearing a dark blue patterned shirt and dark jeans, stands on a stage. He is gesturing with his right hand towards the audience. The background is dark with some green lighting. The audience is visible in the foreground, mostly out of focus.

Præsentationsteknik

Erhvervscoach og NLP træner Jesper Dalhus

Præsentationsteknik

Nu ved jeg ikke om du kender dette, men hvis du skal holde en præsentation er det ikke helt ligegyldigt, hvilken stemning er du selv i, og din stemning har det med at "smitte" dit publikum?

Nogle gange, når du ser en film – og lader dig rive helt med, nogle gange kan man være så dybt optaget af filmen, at man ikke sanser noget omkring sig. Hvis der eks. er en skuespiller som kommer ud for noget som bevæger dem, har vi det med at blive bevæget på samme måde. Det som skuespillerne benytter sig af, er et begreb som hedder Method acting. (Note 1)

Denne metode går i al sin enkelthed ud på, at du går tilbage for at finde en oplevelse i dig selv, hvor du selv har været i den tilstand som du ønsker at formidle.

Jo mere du har mulighed for at gå ind i denne tidligere oplevelse – jo mere vil hele din kommunikation følge med, herunder dit kropssprog, måden du siger det på og de ord du benytter.

Dette kræver lidt øvelse, det erkender jeg – men når du bliver god til det, kan du bringe hele dit publikum med dig i den stemning du ønsker dig.

Prøv det næste gang du skal lave en præsentation. Vil du eks. gerne have, at dit publikum skal vise glæde og være motiveret når de møder dig, så kan du med fordel selv være det, når du går på scenen – og læg mærke til hvad der sker.

Det kan også være, at du vil skabe en berørt stemning – så er det vigtigt, at du selv går ind i denne tilstand inden du går på, altså gå ind i en tidligere oplevelse – hvor du selv var berørt. Husk på, det er dig, som bestemmer hvilken tilstand (stemning) du vil være i, og som du vil bringe dine deltagere i.

Præsentationsteknik

Hvis du kommer i en situation – hvor det er nødvendigt for dig at skabe ro hos dig selv, så tænkt tilbage til sidste gang du virkelig havde ro på. Imens du går tilbage til sidste gang du havde ro, lægger du måske mærke til, hvad der sker med måden at trække vejret på, måske bliver du også opmærksom på hvordan dine bevægelser og måden du siger tingene på, bliver langsommere.

Du kan hente nøjagtigt den følelse frem, som du har behov for, i netop den situation du kommer ud for. Det er kun dig, der ved – hvilken stemning du har behov for, for at fortælle din historie, så troværdigt, som muligt. Jeg bruger det dagligt når jeg underviser sælgere og ledere.

Nu ved jeg jo ikke om du har prøvet det før, eller om du overvejer at holde en præsentation, et foredrag eller om du skal undervise andre mennesker. Hvis det er tilfældet, kan der være nogle fordele for dig, ved at være godt forberedt.

Håndværket...

Præsentationsteknik er et håndværk som kan læres, en metode som kan sikre dig personlig gennemslagskraft og som giver dig helt nye *muligheder*. Et værktøj, som du fremover vil kunne bruge til rigtig mange forskellige ting. Præsentationsteknik vil du bl.a. kunne bruge i salgsøjemed, hvis du skal holde en tale eller tage ordet i en større forsamling. Hvis du skal gennemføre et undervisningsforløb eller et foredrag, har du værktøjerne, så deltagene husker dig, og ikke mindst dine budskaber.

Lad mig sige det lige ud: Det er **dig**, som er den interessante, og **ikke** dine Power Points...

Præsentationsteknik

Det er også derfor vigtigt at forstå, at metoden ikke er det vigtigste.... Det betyder, at du selv vælger dit medie - der er ikke noget, der er rigtigt eller forkert i denne forbindelse... Er du 100 meter mester i Power Points - så bruger du dem. Hvis du har det bedre med at bruge din tavle - så bruger du den. Hvis du har det bedst med en flipover - ja, så bruger du den. Det er helt og holdent din afgørelse.

Kort og præcis....

Et godt råd til opbygning af din præsentation...Undersøgelser har vist, at mennesker kan have svært ved at håndtere for mange informationer ad gangen, faktisk snakker man om, at de fleste mennesker kan have max 7 informationer i hovedet ad gangen. Det betyder, hvis du eks. bruger Power Points kan det være en stor fordel, hvis du ikke har mere en max 7 informationer pr. slide. (Der er i øvrigt nogle mennesker som kun kan håndtere 5, og andre som kan håndtere 9 informationer ad gangen - man kan sige det sådan: 7 + - 2...)

Ved at bruge max 7 informationer pr. slide / side - vil du ramme størstedelen af dine tilhørere.

Hvis du i "den gode sags" tjeneste får hældt for mange informationer på pr side - kan du risikere at der vil være nogle af deltagerne som mister interessen.

Brænd igennem...

Det er altafgørende for dit publikum, at du brænder igennem, uanset hvilket medie du har til rådighed. Jeg vil faktisk gå så langt og sige, at hvis du brænder igennem, kan du "slippe af sted" med ikke at vide såå meget om det du fortæller om, hvis du formår at få dit publikum med dig.

Præsentationsteknik

Jeg har prøvet at været til et foredrag, hvor taleren var super spændende og inspirerende hun forstod virkelig at få salen med - og alle gik derfra med en super oplevelse, selvom hun ikke var super specialist på sit område. Jeg har også været til et foredrag, hvor taleren tydeligvis vidste alt om emnet. Desværre blev det formidlet på en dræbende kedelig måde, og efter kun 15 min. havde han mistet størstedelen af publikum.

Det er jo super ærgerligt, især fordi han ikke anede hvordan han skulle få os med igen. Jeg skal bare hilse og sige, at hvis du formår at brænde igennem på scenen kan det være "en fest" at stå der - brænder du ikke igennem, kan det være noget af en kamp at komme igennem din præsentation.

Tilpas din præsentation undervejs...

Det er også vigtigt for mig at understrege, at du skal være i stand til at tilpasse dit medie i forhold til den enkelte gruppes størrelse. Og at du er i stand til undervejs at foretage de nødvendige tilpasninger.

Man kan forberede sig grundigt, men det er ikke alt, som kan forudses. Jo mere fleksibel din tilgang er, jo mere vil du være i stand til at tilpasse dig skiftende omstændigheder. Endelig skal jeg understrege, at præsentationsteknik er uhyre praktisk orienteret, og af samme grund, kan du heller ikke læse dig til at blive god til at få dit publikum med dig, der er kun en vej, *prøv det af.....*, som Nike ville sige det "just do it"

Præsentationsteknik

Du er den modigeste i verden...

Hvis du har besluttet dig for at holde en præsentation viser det også, at du er et modigt individ, som "tør" stille sig til skue over for en gruppe mennesker. For nogle mennesker er denne disciplin decideret skrækindjagende. Nu ved jeg ikke om du har prøvet at holde en tale til en familiefest.

Fra du har slået på glasset, og der bliver helt stille i lokalet, sker der bare noget med de fleste mennesker. Måske virker det som om, du slet ikke havde forberedt dig, måske kan du ikke huske hvad det var du ville sige, måske bliver du pludselig helt tør i halsen osv. Til alt held findes der en række værktøjer og metoder til formålet, de vil sikre dig, at du når dit mål, og at du har har "tryllebundet" dit publikum.

Hold øje med dit publikum...

For at blive dygtig til at holde en præsentation – skal du være i stand til at "kalibrere" dit publikum. Og være i stand til at tilpasse dig en helt ny virkelighed, hvis en sådan skulle opstå. At kalibrere, vil kort fortalt sige, at du evner at aflæse de signaler der måtte komme fra dit publikum.

Det betyder, at når du først står på scenen, så skal du være i stand til at fornemme, hvad der sker hos dit publikum. Og lige så vigtigt - at du er i stand til at reagere på eventuelle forandringer hos publikum.

Værktøjskassen...

Som foredragsholder og underviser – kært barn har mange navne - er det særdeles værdifuldt at kunne stå foran en forsamling – og vide, at man er i besiddelse af de værktøjer som der skal til for at få tilhørerne med mig. Uanset hvordan tingene udvikler sig.

Præsentationsteknik

Feed-back

Bevise for dig, om det du gør virker, er den feed-back du får. Dels kan du tydeligt mærke om dit publikum er med dig eller ej under din præsentation. Feed-back er en vigtig del af processen for at du kan udvikle dig. Den nemme vej er, at spørge publikum efter din præsentation, de har jo netop oplevet dig.

Husk også at give dig selv feed-back - tænk på 3 ting som du gjorde super godt, en ting du kunne have forbedret og så en generel positiv melding til sidst ...ellers kan du have en god ven med blandt publikum, som oplever stemningen blandt publikum, det benytter jeg mig af og til af, det er en fed måde at arbejde med sin egen udvikling på.

Men er det ikke svært...

Det med at lære at brænde igennem på scenen svarer lidt til dengang du skulle lære at cykle. Til at begynde med var det måske lidt svært, og nogle gange væltede du. Du var dog fast besluttet på at lære cyklingens kunst. Og du øvede disciplinen igen og igen. Når du hopper på cyklen i dag, tænker du nok ikke over tidligere tiders indledende problemer med at cykle, tværtimod.

Det er sådan, at du skal betragte processen omkring præsentationsteknik. Jo mere, at du øver dig, jo bedre vil du være i stand til at brænde igennem overfor dit publikum.

Beslutningen om hvilke af værktøjerne du vil bruge, er naturligvis din, for mig har det en afgørende betydning, når jeg står på scenen, at jeg ved, at jeg er i stand til at få publikum med mig, det giver mig en masse ro i maven - og det smitter...

Præsentationsteknik

9 gode råd...

1. Det kan lyde ret banalt, men man starter sin præsentation med at give hånd til deltagerne når de ankommer til lokalet. Dernæst fortæller du, hvem du er. Det er første skridt hen imod etablering af en god kemi til kursets deltagere.
2. Du skal lave din præsentation på netop **din** måde, sådan at du fremstår autentisk.
3. Jo mere nærværende, at du er – jo mere indfanger du dit publikum.
4. Hvis du viser ægte interesse for dine tilhørere – så viser de også interesse for dig.
5. Læg mærke til, hvad der sker i salen – og vær klar til at justere din adfærd.
6. Vær opmærksom på, at dit publikum gør alt, hvad de kan for at forstå din fremlæggelse.
7. Hvis der er modstand fra dine kursister – så kan det være udtryk for manglende kemi.
8. Husk at give dig selv feed-back, når du er færdig med din præsentation. På den måde vil du hele tiden udvikle dig i en positiv retning.
9. Du vil desuden opleve, at du også kan bruge mine teknikker og metoder i andre aspekter af dit liv.

Ro på...

Under din præsentation er det uhyre vigtigt, at du har en god form for "grounding". (Note 2) Hvis du har ro i maven, så får dine deltagere også ro i maven. Det betyder at dit publikum får tiltro til dig som underviser.

Når din udstråling er positiv, så skaber det ro og tryk hos dine tilhørere. Og de får en oplevelse af, at du har viden om det emne som du gennemgår.

Præsentationsteknik

Der findes mange måder at indtage scenen på, men denne model kan du med stor fordel anvende, når du starter din præsentation op. Modellen kan desuden hjælpe dig til at få etableret den før omtalte ”grounding” – allerede inden starten på din præsentation.

- Kom i god tid - med henblik på, at du kan vænne dig til lokalet – og find dine sikre zoner på scenen.
- Under din præsentation skal du tilstræbe opmærksomhed omkring, hvordan det føles under dine fødder, når du står på scenen.
- Når du bevæger dig rundt i lokalet, så demonstrer over for dit publikum, at du ”ejer scenen”. Hvis du tror på dig selv, så smitter det af på tilhørerne.
- Brug dit kropssprog aktivt. Illustrer hvad du siger med dine hænder. For det første hjælper det aktive kropssprog dig med at få styr på dine hænder. Og for det andet underbygger det dit budskab. Mens du går rundt og illustrerer på scenen, vil publikum have langt nemmere ved at forstå dine budskaber.
- Du må hellere end gerne gøre opmærksom på, at du ”kun” er et menneske. Det kan du gøre ved at fortælle om et tidspunkt, hvor du ikke var så god til det, som du fortæller om. På denne måde kan dine tilhørere bedre sætte sig ind i din situation. – og publikum får dermed en fornemmelse af, at det er muligt for dem at lære det som du gennemgår.
- Hvis du bruger humor – pas dog på med ikke at blive plat - og tilhørerne griner sammen med dig, så er det en god måde at få dem med sig på. Det er min erfaring, at når man først har grinet lidt sammen, så er det med til at skabe en god kemi mellem foredragsholder og publikum.

Vær opmærksom på, at din påklædning også har en betydning for dine tilhørere. Vær derfor varsom med, hvordan du klæder dig, sådan at publikum ikke mister fokus. Det er dit budskab, som er det væsentlige.

Præsentationsteknik

Det er desuden vigtigt, at du har en erkendelse af, hvorfor du holder din præsentation. Det vil kort sagt sige, at du er der for gruppen - og ikke omvendt. Denne kendsgerning er vel nok den mest væsentlige, hvis du vil brænde igennem på scenen!

Hvis kursisterne ikke føler, at du er der for dem – og at det, som de er kommet for at opnå ikke bliver indfriet, så mister deltagerne interessen for det som du fortæller dem. Det værste scenarie vil være, hvis dine tilhørere mister respekten for dig som underviser. Det kan meget vel udmønte sig i, at du kommer til at opleve modstand. Dette vil kunne aflæses på publikums kropssprog samt deres adfærd.

Håndtering af information...

Flere undersøgelser viser, at vi mennesker ikke er i stand til at håndtere ret mange informationer ad gangen. De vil sige, at vi maksimalt kan håndtere omkring syv informationer ad gangen.

Det skal forstås således: Hvis man eksempelvis tager 1000 mennesker og tester dem, så vil der være en del, som har svært ved at fastholde interessen, hvis de skal forholde sig til ni ting ad gangen. For andre er tallet nede på fem. Den kendsgerning betyder, at du ikke vil kunne ramme alle. Men hvis du sørger for at holde omfanget af informationer nede på maksimalt syv+-2 informationer pr. side, så vil du kunne ramme de fleste mennesker.

Denne viden har stor betydning for din præsentation – og ikke mindst for, hvordan du bygger den op. Hvis du vil undgå, at dine deltagere mister interessen undervejs, og begynder på at læse det som der står på dine Power Points – simpelt hen for at forstå, hvad meningen er med det som du gennemgår. For at undgå et sådant scenarie vil det være en rigtig god ide, at du maksimalt giver 7+-2 informationer pr. side i din præsentation.

Præsentationsteknik

Husk at bruge illustrationer som underbygger din præsentation. Ofte viser en illustration eller et foto mere end mange ord gør.

Brug 4MAT i din præsentation.

Systemet stammer fra Dr. Bernice McCarthy (USA) som opfandt et system, som hedder 4MAT sidst i 1970'erne. Metoden har været anvendt siden hen, og er løbende blevet udviklet. Den version som jeg anvender er inklusive egen tilvirkning, erfaring og elementer fra NLP. (Note(3))

Der er tale om et logisk system, som giver brugerne nogle værktøjer, der kan bruges i forbindelse med dine præsentationer - både i forberedelses- og ikke mindst i udførelsesfasen.

Hele metoden tager udgangspunkt i en teori om, at vi som personer har forskellige måder at lære på. Det vil således sige, at vi mennesker har flere forskellige forhold, som er vigtige for os, når vi skal indlære.

Det handler reelt om, at der findes fire måder at lære nyt stof på. Dog er det ikke sådan, at vi udelukkende er det ene, eller det andet. Som regel har vi en bestemt læringsstil som vi foretrækker, når vi skal tilegne os ny viden. Når det så er sagt, er det ikke sådan, at vi ikke kan drage nytte af de øvrige metoder - dem kan vi også godt tilegne os.

Metoden tager udgangspunkt i disse fire ord - og spørgsmål: Hvad? Hvorfor? Hvordan? og Hvis nu?

Hvorfor? Andre mennesker har fået en opdragelse som betyder, at de gerne vil vide, hvorfor de skal tilegne sig netop den viden, som de skal undervises i. Denne typer kursister kan have et stort behov for, at du forklarer dem hvorfor det er, at de skal høre om det emne, som du vil undervise dem i. En sådan forklaring vil stimulere den logiske del af deres hjerne.

Præsentationsteknik

Denne personlighedstype opsøger relevansen af stoffet som der undervises i. Som regel vil denne type helst selv lave en vurdering af om stoffet er relevant - eller om det modsatte er tilfældet.

De vil ofte spørge sig selv – hvorfor skal jeg lære dette?

Denne type mennesker får den bedste læring ved at lytte og vurdere. Og de har ofte behov for at inddrage andre - eksempelvis via en meningsudveksling. Hvis du giver dem mulighed for dette, så rammer du deres behov i relation til læring.

En god måde at inddrage denne personlighedstype på, er at stille vedkommende følgende spørgsmål: Ville det være nyttigt for dig at lære om? På denne måde vil personen selv kunne vurdere relevansen af, hvad du gerne vil undervise ham eller hende i.

Hvordan?

En anden gruppering af mennesker vil gerne vide, hvordan de selv kan gøre de ting, som du træner dem i. Det vil sige, hvordan kan læringen bruges i praksis. Denne personlighedstype har som regel brug for at tilegne sig viden om, hvordan man kan bruge læringen helt konkret.

Når du underviser denne type person vil det være oplagt at lægge praktiske øvelser ind undervejs. Det giver en rigtig god føling med tingene. For denne personlighedstype er den teoretiske tilgang ikke så vigtig. Vedkommende danner sig sit eget overblik ved at gå praktisk til værks.

En sådan person vil ofte spørge: Hvordan kan jeg selv gøre brug af det?

Præsentationsteknik

Hvis nu?

Denne type mennesker er mest interesserede i, hvad der sker, hvis de gør brug af de ting, som du træner dem i. Disse mennesker har et stort behov for at finde ud af, hvordan de kan skabe nye og spændende muligheder for dem selv. I denne sammenhæng bliver din undervisning mest effektiv, hvis du inddrager deltagerne i selve undervisningen. Det kan du eksempelvis gøre med følgende spørgsmål:

Hvad nu, hvis jeg kunne give dig...? Hvad ville det betyde for dig, hvis...? Hvordan tror du, at du ville kunne anvende dette i din hverdag...? Og så videre.

Når denne personlighedstype får lov til at inddrage sin egen verden, bliver det meget mere virkeligt for vedkommende, og han eller hun kan selv danne sig et billede af, hvad læringen kan bruges til. Så stil dit spørgsmål – og afvent herefter, hvad denne pågældende deltager svarer. Vær opmærksom på, at nogle mennesker kan have brug for lidt tid, inden de svarer dig - *husk at nyde stilheden...*

Som med så mange andre ting her i livet, så kræver det øvelse, hvis du vil være rigtig god på scenen. Mange af de værktøjer og metoder som jeg har skrevet om, kan hjælpe dig til at nå dit mål.

Der er naturligvis også den mulighed, at du tager fat i mig, jeg holder løbende træning i præsentationsteknik rundt om i landet. Det er typisk sælgere og ledere som jeg underviser i at brænde igennem på "scenen.."

Mvh Jesper Dalhus, erhvervscoach og NLP træner www.jemac.dk

Præsentationsteknik

(1) Wikipedia: Metoden er udviklet af Konstantin Stanislavskij. Stanislavskij's filosofi var baseret på idéen om, at store skuespillere er en afspejling af "sandhed" der formidles både internt og eksternt gennem skuespilleren.

(2) Grounding – Reelt er det en engelsk oversættelse, hvor man har holdt fast i selve ordet på dansk - betyder, at du kan mærke din krop, at du har kontrol over din krop, at du har en god jordforbindelse– og dette kan hjælpe dig til at skabe en form for ro, når du er på scenen.

(3) Wikipedia: NLP bruges også til personlig udvikling og til at skabe positiv forandring i et menneskes liv. Det gælder både i forbindelse med mental træning for topidrætsudøvere, til erhvervs kurser for personlig udvikling og til at afhjælpe følelsesmæssige problemer.

Udviklingen af NLP blev startet i 1970'erne af Richard Bandler og John Grinder, Udviklingen pågår stadig i takt med at NLP-udøvere og teoretikere finder ny viden og får nye erfaringer.