

TAG ORDET MED SUCCES

– OG BRUG DIN STEMME TIL AT GØRE EN FORSKEL

- Vil du tryllebinde dit publikum?
- Vil du overbevise dem om, at din vej er den rigtige at gå?
- Vil du være rolig og engagerende, når du tager ordet?

Med denne guide har du et særligt kort på hånden, når du kommunikerer – nemlig mine 7 P'er til at tage ordet med succes:

[PASSION · PUBLIKUM · POINTER · PRÆSENTATION · PRÆSTATIONSANGST · POWER · PRAKSIS]



Velkommen til gnist og gennemslagskraft!

Annette Bjerre Ryhede

Speakercoach, foredragsholder og ekstern lektor i kommunikation

[PASSION]



Din passion smitter dit publikum

Det dur ikke, at du gemmer dig bag din præsentation. Og slet ikke at du fylder den med tekst og detaljer, som publikum skal bruge mere end 5 sekunder på at afkode. **Du** skal spille hoverollen. Dit publikum skal høre tingene fra din mund, mens du ser dem i øjnene, og de skal kunne mærke din varme, respekt og dit engagement via din øjenkontakt. Det er ikke muligt, hvis du ikke selv tror på det, du siger – og mener, det er vigtigt. Du skal være passioneret omkring det, du deler. Det betyder ikke, at du skal opføre dig som en kakkalak på speed, når du indtager scenen. Du skal være dig selv, naturligvis, MED begejstring for det, du kommunikerer.

Der kommer ingen overbevisende gennemslagskraft ud af at tænke: "Nu er det nu engang det, der er blevet besluttet, så nu går jeg ud og siger det". Du skal overbevise dig selv først, før du kan overbevise andre. Det kan de slides, du fx har fået af kommunikationsafdelingen, ikke klare for dig. Vær sikker på, at du kan besvare spørgsmålene:

-
- Hvorfor er det her budskab vigtigt?
 - Hvem tjener det?
 - Hvem kommer det til at gøre en forskel for?
 - Hvorfor er det fair?
-

For at kunne svare på spørgsmålene, vil du nok opleve, at du har brug for noget research. Der dukker nogle spørgsmål op, som du skal ud og spørge din leder, bestyrelse eller kunder om. Og det er rigtig godt!

Du har ret til at få de gode grunde til, hvorfor det er sådan her, vi gør. Og dit publikum har fortjent det. Ellers kan du ikke kommunikere dit budskab, og dit publikum kan sagtens gennemskue det – og så har du gjort mere skade end gavn på både dit budskab og dit vigtigste kort på hånden: Din integritet. Uden den, er der ikke nogen, der tager dine ord til sig.



Skriv dine svar her

[PUBLIKUM]



Ram dit publikums behov

Hvad skal dit publikum bruge det, du siger, til? Hvorfor er det relevant for dem? Dit publikum skal ikke selv sidde og lede efter mellemregningerne. Dem skal du servere for dem.

Når du taler, gør du det selvfølgelig af gode grunde: Den nye strategi skal formidles videre. Du fremlægger dit projekt. Du underviser i det, du ved noget om. Men hvis du ikke har brugt bare 5 minutter på at tænke over, hvem dit publikum egentlig er, og hvor de er henne i forhold til det, du taler om, så får du aldrig åbnet deres hoveder op for det, du siger. Publikum sidder altid og tænker: Hvad vil du mig? Og hvad skal jeg bruge det her til? Det skal du vide og kommunikere.

Sæt dig selv i publikums sted og se verden fra deres synspunkt. Hvordan ser de på det emne, du taler om? Hvordan har de det med det? Har de meget eller lidt indflydelse på det? Hvor meget griber det, du taler om, ind i deres hverdag og verdensbillede? Hvad er deres indvendinger mod det, du taler om?

Svar på spørgsmålene:

-
- Hvad vil du dit publikum?
 - Hvad får de ud af det, du taler om?
 - Hvad kan de bruge det til?
 - Hvad får de ud af at lytte til dig?
 - Hvad er deres forhold til emnet?
 - Hvad ved de i forvejen?
 - Hvad er deres interesser i emnet?
-



Skriv dine svar her

[POINTER]



Vær skarp på dine pointer

Du er dit publikums guide ind i emnet. De skal ikke vide alt det, du ved. De skal have det, der er relevant for dem og vil overbevise dem. De skal kunne se logikken. Den kommer af, at du trækker pointerne og konklusionerne frem, og serverer dem for publikum. Du skal ikke give dem en buffet af informationer, de selv skal vælge fra. Du skal have samlet det væsentligste, i en appetitlig menu!

Dit publikums hjerner kan ikke lytte, læse og downloade på samme tid. Hold derfor skrift for sig og tale for sig og stimuler i stedet deres visuelle sans ved at tegne figurer, der understreger pointerne.

For at komme derhen, skal du gøre dig klart, hvad dine 3 vigtigste pointer er:

1

2

3

3 er det gyldne tal i retorikken: 'For det første, for det andet, for det tredje ...'. Ikke noget 'for det fjerde'. "Frihed, lighed og broderskab", 3 udfordringer i eventyrene og 3 overraskelser i et kinderæg. De mennesker, der lever af at tale, som fx Oprah Winfrey og Tony Robbins, har ikke lært deres manuskript udenad. De finder heller ikke på, hvad de skal sige, når de står der. De kan tale frit og levende, uden at stirre på tekst på en PowerPoint eller på et papir, fordi de kan deres pointer udenad.

De har sagt dem højt mange gange og på forskellige måder. De har husketeknikker som fx 7 P'er og historier, der får pointerne til at tone frem i hukommelsen, når de har brug for dem.

Samme klarhed skal du have mentalt, inden du kommunikerer. Også inden du skal ind og fremlægge for din chef. Sæt dig ned. Sluk for alle distraktioner og stil dig selv dette afgørende spørgsmål:

-
- Hvis jeg kun må sige én ting, hvad er så det?
 - Hvis jeg må sige to mere, hvad er så det?
 - Hvad skal jeg forklare, vise og bevise, for at pointerne står klart for mit publikum?
-

 Skriv dine svar her

[PRÆSENTATION]



Lad din præsentation fortælle en historie

Vores hukommelse elsker sammenhænge. Det gør det langt nemmere at gemme sagerne og hive dem frem igen – inklusiv de vigtige pointer. Derfor skal du, knytte informationerne og elementerne sammen ved at argumentere og metakommunikere. Sig: "Og det er derfor, at vi gjorde sådan og sådan", og "det er det, I kan se her", "fordi ..."

Brug et eller flere eksempler til at gøre pointerne indlysende, og knyt elementerne sammen til en samlet fortælling. Fx til historien om, hvordan vi kommer fra a-b, om det nye projekt og om det, du sælger.

Når du holder dit oplæg, så husk først at gøre det klart for publikum: Hvad du vil sige noget om og hvorfor. Så præsenterer du det og kommer med eksempler og illustrationer, der gør det konkret og klart for dit publikum (og som de kan afkode på få sekunder – jo enklere, jo hurtigere fanger de pointen). Og til sidst siger du, hvad du har sagt. Så ved publikum allerede i starten, hvad de kan forvente. Undervejs bliver de præsenteret for det, og til sidst summerer du op og gentager, hvad du har sagt. Man kan sige:

Sig, hvad du vil sige

Sig det

Sig, hvad du har sagt



[PRÆSTATIONSANGST]



Præstationsangst er nerven i dit oplæg

Vi kender alle følelsen af uroen, der kommer snigende. Maven knuger, håndfladerne bliver svedige og stemmen begynder at dirre. Mange af os ser præstationsangst som et usikkerhedstegn. Vi prøver at skjule det, så publikum ikke kan se det.

I processen spænder vores rygmuskler op, stemmen mister klang, vores øjne mister varme og vores fokus ryger, når vi bliver optagede af, 'om publikum kan se, at hænderne ryster'. Vi bliver irriterede og vil gerne have følelsen til at gå væk, så vi føler os sikre og skarpe igen. Men faktisk må nervøsiteten rigtig gerne være der. Den er nemlig et tegn på, at du træder ud af din komfortzone. At der er noget på spil. At det her er vigtigt for dig. Men naturligvis vil vi gerne have, at følelsen af nervøsitet ikke stikker af, og at vi opnår en tilstand, hvor vi kan tænke klart og give vores allerbedste til vores publikum. Fordi ved du hvad? Med nervøsiteten kommer der en afgørende energi, der får dig til at kunne tænke hurtigere og få mere bas på stemmen. Hvis du altså lader den rulle. Her kommer du i flow med dit oplæg og dit publikum.

Vejen til at komme derhen går gennem de afgørende steps:

Accepter følelsen – nej der er ingen vej udenom!

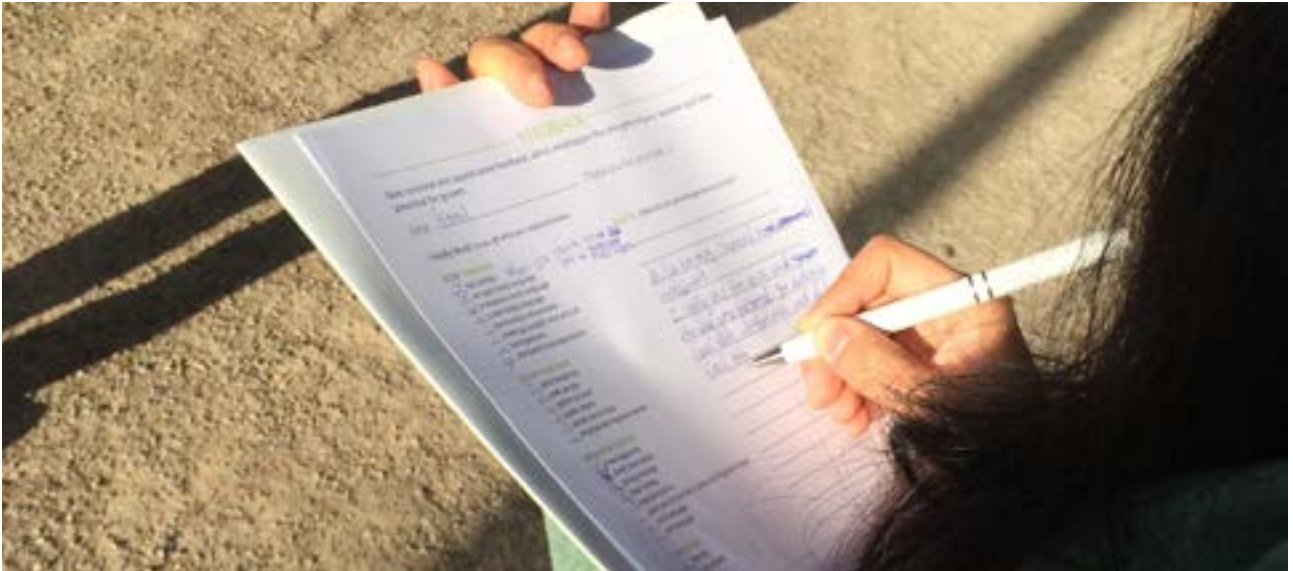
Du kan ikke 'pille' den ud af dig. Du kan ikke sige til den, at den skal gå væk. Du må acceptere den og rumme den – fuldt ud – for at komme til et fornyet sted af ro.

Træk vejret helt ned i bunden af maven

Når vi bliver nervøse, bliver vores vejtrækning overfladisk. Det øger nervøsiteten og låser din opmærksomhed og energi fast – i stedet for at lade den rulle. Træk vejret ind gennem næsen og lad maven bule ud, brystkassen hæve sig, og lungerne fylde sig roligt op.

Træk dine tanker hen på dine pointer

Og slip frygttankerne som 'tænk nu, hvis de spørger om ...' eller 'jeg glemmer noget vigtigt' eller 'det ikke er godt nok'. Forskellige variationer af de tanker vil altid dukke på, jo mere vi er under pres, jo mere der er på spil, og jo flere ubekendte faktorer, vi ikke har direkte kontrol over, der er tilstede. Det må vi lære at leve med. Det er et vilkår ved at tale foran et publikum (og i livet i øvrigt). Forbered dig. Sørg for at du kan fortsætte – også selvom nogle af de ting, skulle ske. Slip det og gå ind og giv den **ALT** hvad du har!



Poweren i dit kropssprog og din stemme begynder mellem ørerne

Noget kan vi selv se, noget kan andre se, men din krop og stemme fortæller hele tiden dig og din omverden, hvordan du har det med det, du siger. Med dit publikum. Med det, at stå der. Selvfølgelig kan du også gøre mange gode ting og påvirke dig selv ved at ranke ryggen, stå med fødderne i hoftebreddes afstand, åbne dit kropssprog – og helt specifikt dine arme – ud mod dit publikum og kigge dem i øjnene. Men alt det mangler ro, autenticitet og nærvær, hvis du ikke er tilstede i rummet – med dit publikum. Hvis du ikke har lyst til at være sammen med dit publikum, og hvis du ikke har givet dig selv lov til at fylde med det, du gerne vil dele.

Det hele begynder med dine tanker. Dine tanker giver dig følelser og stemninger. Følelserne mærker du i din krop, og de viser sig gennem dit kropssprog og kan høres på din stemme. Derfor skal vi begynde mellem ørerne. Udstyr dig selv med støttende tanker, der giver dig modet og motiverer dig til at træde frem og kommunikere dit budskab. Fx:

-
- Jeg glæder mig til at møde mit publikum
 - Jeg glæder mig til at dele min viden
 - Jeg glæder mig til at dykke ind i det her med deltagerne
 - Jeg er spændt på, hvad de bringer til bordet
 - Jeg ved at det her gør en forskel, fordi ...
-



[PRAKSIS]



Vejen til at du bliver en fantastisk taler, begynder med din daglige praksis

At dele din viden, dine idéer og dine holdninger er ikke kun noget, du gør, når du holder en præsentation. Det er noget, du gør hver dag. Og hver dag er en mulighed for at udvide dit fundament, så du bliver en endnu bedre taler. Når du står i supermarkedet, er det oplagt at øve din artikulation (det, at tale tydeligt); "på beløbet, tak". I din familie er det oplagt at øve dig i at lytte med alle dine sanser og blive klogere på det, de andre siger. Når du er til møder, er det oplagt at træne, at få vejtrækningen helt ned i bunden af lungerne, og skabe øjenkontakt, når du taler. Træn når som helst og hvor som helst, og du vil hurtigt opleve resultater. Her er bevidsthed, valg og træning vejen frem.

Bevidsthed

Begynd at lægge mærke til, hvordan du taler. Læg mærke til, hvordan du har det, når du taler. Lyt til din stemme, når du taler. Alene bevidstheden om, hvad der sker i dag og det mål, du vil hen til, gør at du bliver bedre.

Valg

Vælg ét fokus ad gangen, som du træner i forskellige situationer. Et øget fokus speeder din proces op. Øver du fx at tale langsommere, så øv det hver gang, du åbner munden. Nothing more.

Træning

Når du vil fremstå som et naturtalent, skal tingene også forekomme naturligt for dig. Det gør de, når de er kommet ind under huden. Øv mindst 30 gange, gerne flere, og du vil mærke, at det begynder at føles naturligt. På samme vis er det med din præsentation. Sig dine pointer højt inden den store dag. Til din familie, din kollega eller for dig selv i bilen. Det skærper din bevidsthed, styrker din hukommelse, og gør dem mundrette for dig.





Hvordan jeg blev forelsket i ord med gnist og gennemslagskraft

Til konfirmationer og mærkedage i min familie rejste mine forældre sig op og holdt tale. De var hverken blændende talere eller store komiske talenter, men de mente, at det hørte sig til, og de var gode til – med deres ord – at vise, at personen betød noget for dem. Det gjorde et dybt indtryk på mig, at de rejste sig op og lod alle være vidne til de ord. Det smittede af, så da min bedste veninde fyldte 13, rejste jeg mig op, og sagde tak for at hun var sådan en god veninde. Jeg var hamrende nervøs, men ordene måtte ud. Lige dér.

I 2005 trådte jeg ind på kandidat-uddannelsen på Roskilde Universitet. To uger efter stod jeg i Hyde Park i London, på en ølkasse på Speakers Corner (Et hjørne af Hyde Park, hvor talere samles hver søndag, for at dele og diskutere deres budskaber). Det samme gjorde jeg. Jeg argumenterede. Debatterede. Og blev forelsket i mundtlig kommunikation.

Jeg begyndte at undervise i mundtlig kommunikation på Roskilde Universitet og i foreninger og offentlige og private virksomheder. Det har udviklet sig til kurser, coaching, workshops, rådgivning og i skræddersyede forløb og foredrag.

Jeg gør mennesker klar til at gå ud og brænde igennem med deres budskaber, præsentationer, foredrag, taler og pitches i medierne, overfor bestyrelser, udvalg, medarbejdere, kolleger og kunder. Jeg hjælper arbejdspladser med at ruste den interne mundtlige kommunikation og bruge deres ord til at gøre en forskel, dele viden, samarbejde, løse konflikter og udvikle hinanden og organisationen.

Jeg arbejder med mennesker, der ligesom dig, brænder for deres sag og vil gøre en forskel hos bl.a. Coloplast, Københavns Kommune, Grundfos, Danner, DSB, Maersk Drilling, Great Place to Work, KL, Køge Kommune, Tønder Kommune, Lodam electronics, HK, EPSI Rating og Dorte Mandrup arkitekter.

Ordet er dit! Grib det og gør en forskel!

Kærlig hilsen
Annette

Se flere af ARTIKULATION'S kunder her: www.artikulation.dk/om-artikulation/referencer/

Kom til næste niveau og tag ordet med succes

Kursus

Lær hvordan du mestrer de 7 P'er på Bliv hørt: 1 dags dybdegående workshop, hvor du træder ud som en stærk, unik og tryllebindende taler.

Læs mere her: www.artikulation.dk/kursus/bliv-hort-heldagskursus/

Masterclass

Lær hvordan du leder med dine ord og kommunikerer visioner og forandringer på Masterclassen i Public Speaking. Et unikt og enestående forløb af fem aftener.

Læs mere her: www.artikulation.dk/publicspeakingmasterclass/

360 Graders lederkommunikation

Forstå de udfordringer, du sidder med, og brug din kommunikation til at lede, i et 1:1 forløb med mig.

Læs mere om 360graders lederkommunikation her

Læs mere her: www.artikulation.dk/1-1-raadgivning/360-graders-lederkommunikation/

1:1 Speakercoaching

Bliv klar til at indtage scenen og sparke igennem med din præsentation, din tale eller dit foredrag med speakercoaching

Læs mere her: www.artikulation.dk/1-1-raadgivning/speakercoaching/

Skræddersyede kurser

Få præcis de værktøjer, den træning og det forløb, der matcher jeres behov, udfordringer og mål.

Læs mere om skræddersyede forløb her: www.artikulation.dk/kursus/skraeddersyet-kursus/

Foredrag

Book Annette til et foredrag om, hvordan I tager ordet med succes overfor jeres målgrupper og bygger relationer og flytter holdninger. Læs mere her: www.artikulation.dk/foredrag/

Events, inspiration og tricks

Læs mere om Annette Bjerre Ryhede og få masser af gratis inspiration på hendes blog. Her deler hun bl.a. tips og tricks og inviterer dig til events og gratis webinarer: www.artikulation.dk/blog/

Ring til Annette og hør, hvordan du tager ordet med succes på **20 33 51 35**.

Eller skriv til **annette@artikulation.dk**
