



Vind dit publikum med en inspirerende præsentation

[ARTIKULATION]®

Velkommen til ARTIKULATIONs lynguide til troværdige præsentationer

Tak for din interesse i min lynguide. Jeg håber, den vil støtte dig til at tage ordet – med din stemme – og dele dit vigtige budskab.

Dette er metoden, jeg selv bruger og giver til mine klienter på kurser og i 1:1 træningsforløb.

Da guiden er et uddrag af min bog *TAL TROVÆRDIGT – og få succes med din kommunikation*, er der henvisninger i guiden til nedslag i bogen, hvor du kan læse mere om det enkelte punkt.



Kærlig hilsen *Annette Bjerre Ryhede*

01

Begynd med en brainstorm, langt væk fra computeren. På almindeligt papir begynder du med at skrive dit emne, dine pointer og dit formål med dit oplæg ind i cirkler. Lav pile imellem de cirkler, som hænger sammen, hvor den ene fører til den anden, etc.

02

Gør dig klart, hvilken **effekt** oplægget skal have på dit publikum, og hvad der vil bidrage til det: Hvilke fakta skal du have på banen, hvilke eksempler, vil gøre pointerne konkrete. Hvilke sanser, fx den visuelle, skal du have aktiveret? Hvilken stemning skal dit oplæg generere? Fx motivation, drivkraft? Og hvordan får du det frem? Tænk i virkemidler, og tænk i din måde at fortælle tingene på som deres rejseleder: Hvad skal du udstråle over for dit publikum? Hvad er vigtigt, for at du får din velvilje helt frem? Hvad virker motiverende? Bygger tillid? Og får prikket de rigtige steder, så I kommer fremad? (Se kapitlet *Passion & Publikum* s. ?).

Husk at se din samlede kommunikation, dvs. dig, dine pointer og dine eventuelle slides, som en helhed. (Se *Mål* s. 70).

03

Gør dig klart, hvad du allerede har af **data**, viden og briefinger – og hvad du har brug for fra andre, for at du kan lave dit oplæg. Sæt tid af til research og gå ud og skaf den info, du har brug for. For at du bruger denne tid optimalt, er det vigtigt, at du har afgrænset dit oplæg: Den skal ikke handle om det hele; den skal adressere ét specifikt problem. (Se kapitlet *Pointer*).

Nogle kan godt lide at skrive hele oplægget igennem og bruger denne metode til at tænke alle argumenter og hægter igennem. Andre finder let pointer, argumenter og overgange ved at skrive pointer og stikord på et stykke papir. Gør det, der er det rigtige for dig, for at du har følelsen af: Nu ved jeg, hvordan det hele hænger sammen.

04

Lav en struktur: Hvad vil du sige i din introduktion? Hvad vil du sige i midten? Og hvad vil du sige til sidst? (Se kapitlet *Præsentation & Struktur* s. 93).

05

Tal højt. Gå i enrum, sluk telefonen og begynd at tale dine pointer frem. Find ud af, hvordan de er mundrette for dig. Find dine overgange fra den ene pointe til den anden. Sig tingene, som du vil gøre det naturligt uden at skulle læse op.

Det er først, når du siger dit oplæg højt, at du finder ud af om det fungerer. Hvis du ikke selv bliver begejstret, motiveret eller overbevist af det, du siger, bliver andre det heller ikke.

Med tiden vil du blive bedre til at tænke i, at det, du forbereder til et møde, skal formidles mundtligt. Men du kan ikke regne det fuldstændigt ud foran computeren.

06

Lav dit stikordsark med de ord, sætninger og pointer, der med et øjekast på dine noter vil hjælpe dig til at se, hvad det næste, du skal fortælle om, er.

07

Lav oversigtsark på ét papir med dine vigtigste pointer, så du har overblik og ved, hvad der må ryge, hvis tiden skrider. Lav det både til dine briefinger, længere præsentationer, workshops og undervisning. Er du godt inde i dit stof, vil du kunne tale kun med støtte fra dit oversigtsark.

Få overblik. Gå mentalt igennem de forskellige pointer, og brug forskellige husketeknikker til at danne dig overblik og hjælpe din hukommelse på vej.

Husketeknikker. Din hukommelse husker og genkalder sig lettere dine pointer, når du tænker visuelt og kinetisk (kropsligt). Lav tegninger af dit oplæg. Brug tændstikmænd og symboler til at knytte dine pointer fast på noget visuelt. Brug billeder, fotos, historier, eksempler og metaforer. Gå rundt mens du taler, og mærk din passion for dine pointer. (Se kapitlet *Passion*).

08

Tænk: Hvad har mit publikum brug for, for at det her bliver klokkeklart for dem? Hvad skal de se på slides? (billeder) Hvad skal jeg skrive op og vise med tegninger og modeller på flipover/tavle? (Se kapitlet *Pointer*)

09

Design dine slides eller de modeller, du vil tegne på en tavle eller flipover for at få mere nærvær i rummet. (Se *Slides* s. 95).

10

Tal højt – kun med brug af dine slides – uden at se på dine noter. Træn at trække dine pointer fra hukommelsen. Se kun kort på dine slides, og kig så ud på det sted i rummet, hvor publikum bliver placeret. Hav fokus på dit kropssprog, din stemme og din udstråling, og brug det til at støtte det, du siger. (Se kapitlet *Power*).

11

Lav cue cards.

Vind dit publikum med en inspirerende præsentation

Hvis du vil **vide** mere om, hvordan du taler troværdigt, kan du bestille min bog her: www.artikulation.dk

Hvis du vil **arbejde** videre med din kommunikation og din autentiske gennemslagskraft, er næste åbne kursus [her](#)

Bliv inspireret på www.artikulation.dk