



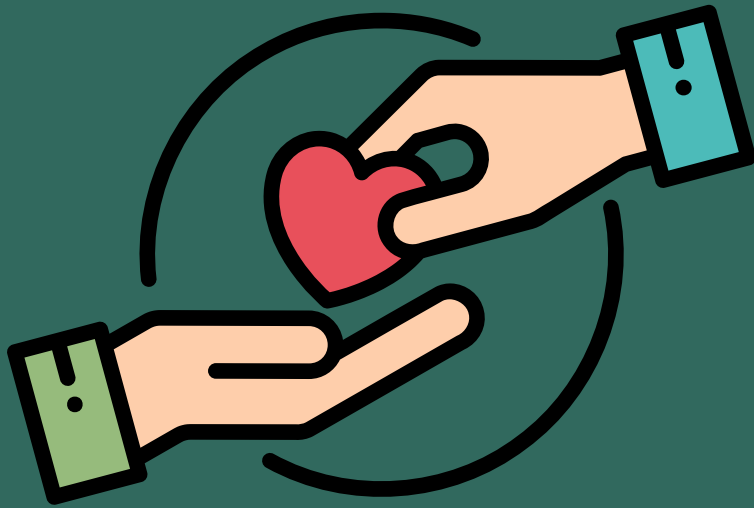
Præsentationsteknik

Nu er du hjemme fra kurset i præsentationsteknik og klar til at omsætte din nye viden til praksis.

Disse 39 kort giver dig de vigtigste nøglepunkter at huske, når du skal holde en præsentation.

Har du spørgsmål, eller vil du dele, hvordan det gik? Du er altid velkommen til at kontakte mig.

Du finder også masser af Peptalks om præsentationsteknik på kanal-1.dk/peptalk/



Fokuser på dem

Tanker som:
Hvad tænker de om mig?
Ser jeg godt nok ud? osv,
bliver til unødvendig
indre støj.

Ret i stedet din
opmærksomhed mod dit
budskab og dit publikum.

*Hvad er det, du er her
for at give?*

*Hvad ønsker du at
bidrage med?*



Publikums WII.FM

Dine tilhørere overvejer
altid, hvad de får ud af
din præsentation.

Hold fokus på deres
WII.FM
What's In It For Me?

Hvis du taler på vegne
af en gruppe, så husk
stadig at have fokus på,
hvad den enkelte får ud
af det.

Hvordan beriger dit
budskab den person?



Motivation af publikum

Alle mennesker motiveres af ønsket om at undgå smerte og søge glæde.

Det er netop i dette spændingsfelt, at motivation opstår.

Nævn kort den udfordring, I ønsker at overvinde, men læg vægt på den fælles vision og de kommende gevinster.



Skabelsen af patos

Patos handler om at vække følelser.

Rør dit publikum ved at inspirere, underholde eller få dem til at reflektere.

Selvom dit oplæg er fagligt, er det afgørende at inddrage patos, da mennesker kun lytter, når de føler sig følelsesmæssigt engageret.

Opbygning af etos

Etos handler om troværdighed.

Vis, at du er kompetent og engageret.

Vær ærlig og tilpas din kommunikation, så den matcher publikum.

Du kan evt. "låne" etos ved at citere eksperter og troværdige kilder, da deres autoritet styrker dit eget etos.



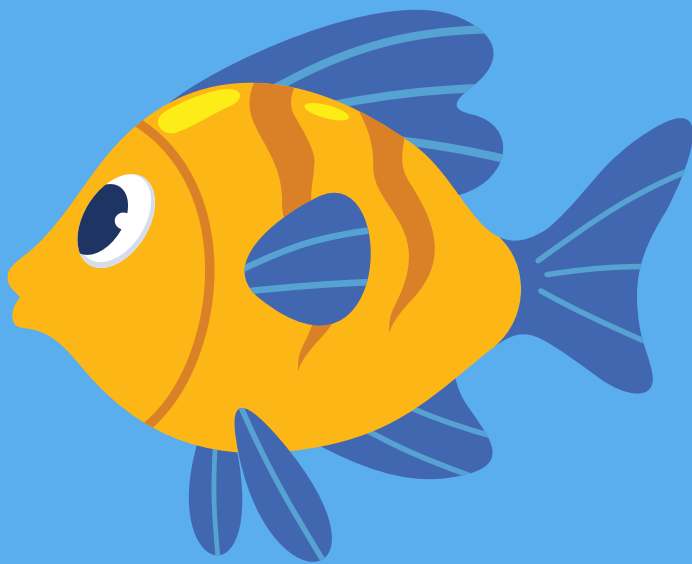


Skabelsen af logos

Logos handler om at overbevise med logik og fakta.

Underbyg dine argumenter med data, eksempler og klare pointer.

Strukturer dine informationer logisk, så publikum forstår, hvordan dine konklusioner er nået.



Opbygning med fisken

Bidet: Fang publikum fra start med noget overraskende.

Hovedet: Introducer dig selv og præsenter dit budskab.

Kroppen: Lever indholdet med tydelige pointer og logisk sammenhæng.

Halen: Opsummer dit budskab og afslut stærkt.



Afslut med tydelighed

Signalér afslutningen med ord
som f.eks:

*"Lad mig afslutte med de tre
vigtigste pointer fra i dag".*

Sænk tonelejet og tal
langsommere, mens du
opsummerer
hovedbudskaberne.

Publikum skal kunne høre, at du
er ved at runde af.



Tell a story - Make a point

Brug storytelling til at skabe stærke pointer.

Gør historien visuel og konkret, så pointen står klart og er mindeværdig.

Act it out med lidt skuespil, når du formidler. Det gør det nemmere at leve sig ind i.

Vær tydelig om moralen i historien. Hvad lærte du? Hvad kan publikum lære?



Vis sårbarhed

Når du deler noget personligt, viser du mod og ægthed.

Publikum dømmes dig ikke – de leder efter noget, de kan genkende og spejle i deres eget liv.

Vær autentisk og vis dine fejl, læringer eller øjeblikke af tvivl. Det gør dig menneskelig og gør en forskel for andre.



Byg din historie i tre dele

En god historie har tre dele: begyndelse, midte og slutning.

Del 1: Start med at sætte scenen – tid, sted og personer.

Del 2: I midten udfolder konflikten sig, og spændingen stiger.

Del 3: Slutningen samler trådene, giver løsningen eller pointen og skaber afslutning.

Keep it simple!



Brug konkrete eksempler

Beskriv personer, steder, følelser og handlinger præcist, så publikum kan visualisere og relatere.

De små detaljer gør historien levende, engagerende og mindeværdig.

Undgå vage beskrivelser.

Giv personerne navne og fortæl hvilke byer og lande historiens personer befinder sig i. Fortæl om årstider, årstal og andre ting der er med til at give en klar fornemmelse af, hvor vi er.



En historie fra dit liv

Vælg en personlig historie, der understøtter dit budskab og engagerer dit publikum.

Fortæl om øjeblikke, hvor du lærte noget, overvandt en udfordring eller oplevede noget stærkt følelsesmæssigt.

Ægte, relevante historier skaber forbindelse og gør dit budskab troværdigt



Forbered din historie

Øv din historie højt flere gange – imens du f.eks. går en tur og medbringer dine stikord.

Del den op i sektioner (begyndelse, midte, slutning), og brug stikord eller mentale billeder til at huske de vigtigste punkter.

Undgå udenadslære eller at læse op – øv dig på at fortælle naturligt og med frihed. Husk, at det kun er dig der kender historien.



Forbered dig grundigt

Grundig forberedelse er nøglen til en succesfuld præsentation.

For hvert minut, du taler, kræves cirka en times forberedelse.

Improvisation kan selvfølgelig også fungere, når tiden er knap.

Når jeg underviser i præsentationsteknik, oplever jeg ofte, at kursister, der ikke udnytter hele deres forberedelsestid – for eksempel til et tre minutters oplæg, hvor de har tyve min forberedelse – fortryder det bagefter. Med andre ord: Undervurder aldrig vigtigheden af god forberedelse.



Hold dine historier korte

For at holde publikum engageret og sikre, at dit budskab ikke drukner i ligrgyldige detaljer, bør dine historier ikke være længere end fem minutter.

Kortere historier er lettere at følge og huskes bedre. Fokuser på de vigtigste elementer – tid, sted, personer og den centrale pointe – og undgå unødvendige afstikkere.



Brug humor

Brug evt. humoristiske anekdoter fra dit liv, overdrev simple situationer for komisk effekt, og overrask med uventede punchlines.

Selvironi og ordspil kan også skabe grin, hvis de bruges naturligt.

Husk god timing:
Giv publikum tid til at reagere på dine jokes.

Pres ikke humoren –
en tale kan være engagerende uden at være hylende morsom.



De tre P'er – Power, Purpose, Presence

Power: Tal med selvtillid og energi.

Purpose: Kend dit mål og skab værdi.

Presence: Vær nærværende og engageret.

Brug de tre P'er til en stærk og mindeværdig tale.



Det svære publikum

Hvis du møder modstand fra publikum.

- **Bevar roen** og vær professionel.
- **Engager** med spørgsmål og dialog.
- **Tilpas dig**, hvis noget ikke virker.
- **Ignorer distraktioner** og fokuser på de interesserede.
- **Vis respekt** – det skaber en bedre dialog.
- **Gør bare dit bedste** og tag ikke deres adfærd personligt



Hav et stærkt kropssprog

Stå ret: Vis selvtillid med en oprejst holdning.

Brug hænderne: Understreg dine pointer med naturlige bevægelser.

Ansigtstudtryk: Vis engagement og følelser.

Rolige bevægelser: Undgå rastløshed – det signalerer kontrol.

Dit kropssprog forstærker dine ord og gør dig mere overbevisende.

The words "SLOW DOWN" are written in a large, bold, yellow, hand-drawn style font. The letters are slightly irregular and rounded, giving it a casual, friendly feel. The text is positioned on the left side of the slide, against a dark green background.

Tal langsomt og hold pauser

Når man er nervøs, kan man let komme til at tale for hurtigt og glemme at holde pauser.

Det er vigtigt at tage det roligt og give dit publikum tid til at fordøje det, du lige har sagt.

Ved at tale langsomt, tydeligt og holde pauser skaber du plads til eftertanke og sikrer, at dit budskab får den opmærksomhed, det fortjener.



Gendriv mulige modargumenter

Når du præsenterer en idé eller et synspunkt, er det en fordel at forberede dig på modargumenter.

For eksempel kan du sige:
"Som nogle af jer måske tænker nu, så kunne der være en ulempe ved denne tilgang. Sagen er bare, at vi allerede har taget højde for dette ved at..."

Ved at anerkende potentielle bekymringer og adressere dem, skaber du en robust argumentation.



Spørgsmål uden svar

Anerkend spørgsmålet, og vis, at du tager det seriøst. Sig fx:

"Interessant spørgsmål. Jeg undersøger det og vender tilbage"

"Spændende pointe. Lad os overveje det videre"

"Godt spørgsmål – er der nogen, der har et bud?"

Det viser åbenhed, ærlighed og vilje til dialog, hvilket efterlader et positivt indtryk.



Tøj, sko og smykker, der larmer

Vælg tøj, sko og smykker, der ikke laver støj, som klik-klak hæle eller raslende armbånd.

Distraherende lyde kan fjerne fokus fra dit budskab.

Tænk på, hvordan din påklædning påvirker opmærksomheden, så publikum koncentrerer sig om det, du siger.



Brug PowerPoint med omhu

Brug PowerPoint til at understøtte dit budskab, ikke som hovedfokus.

Undgå overfyldte slides med for meget tekst eller for mange billeder. Hold designet enkelt.

Sørg for, at dine slides hjælper publikum med at forstå dit budskab på få sekunder.

Tryk på B for at skjule slides, og tryk på B igen for at få dem frem.



Skriv undervejs

At skrive på en flipover, tavlr eller whiteboard engagerer publikum og giver dem noget visuelt at fokusere på.

Det skaber en interaktiv oplevelse og hjælper med at strukturere dine idéer på en måde, der er let at følge.

Derudover giver det dig mulighed for at understøtte din tale med visuelle noter, som publikum kan referere til under og efter præsentationen.



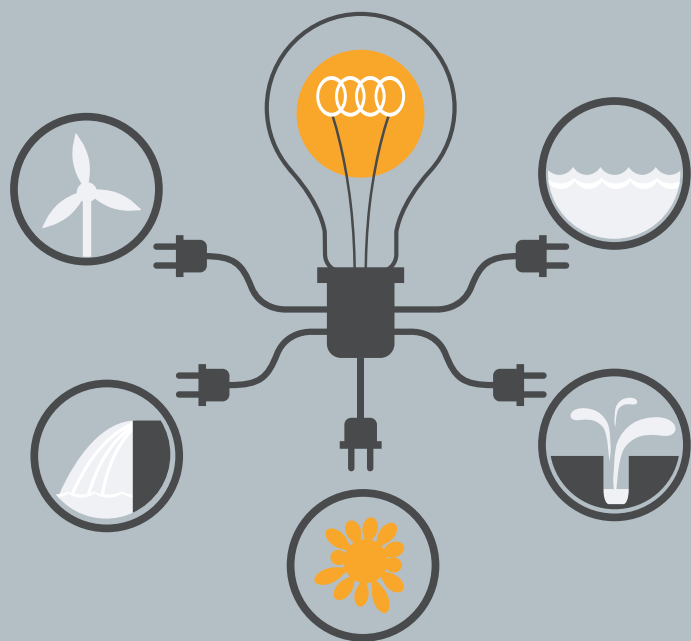
Kunsten at formidle det svære på en let måde

Når du formidler komplekse emner, skal du gøre dem lette at forstå.

Brug et let sprog, metaforer og konkrete eksempler, som folk kan relatere til.

Del informationen op i små bidder og undgå teknisk jargon.

En forvirret hjerne siger nej,
og publikum tuner ud,
hvis de ikke forstår det du
siger.



Husk at angive kilder

Hvis du bruger en model, metode, teori eller et citat, som du ikke selv har opfundet, er det vigtigt at tydeligt angive ophavsmanden.

Forklar gerne, hvorfor du synes, modellen er genial, og hvordan den understøtter dit budskab.

Husk også at fortælle, hvem du har lært det fra, som du vælger at formidle videre.

Ved at kreditere kilden viser du respekt for andres arbejde og det styrker også din egen troværdighed.



Skab personlig forbindelse til dit publikum

At referere til personer fra dit publikum viser engagement og nærvær.

Det skaber en personlig forbindelse og får publikum til at føle sig set og hørt.

For eksempel kan du sige:
"Som Hans tidligere sagde, så..."

Det skaber en mere interaktiv og inkluderende atmosfære, hvilket gør din præsentation mere livlig og relevant.



Skab en god stemning i rummet

Skab en positiv og indbydende atmosfære, inden du går på.

Spil evt. musik, der sætter tonen, og sørg for, at borde og stole er arrangeret komfortabelt.

Tjek, at der er luftet ud, behagelig belysning og at temperaturen er passende og der står frisk kaffe, te, vand, snacks mm.

Tag imod deltagerne med en positiv attitude.

Når rummet føles imødekommende, hyggeligt og rart, skaber det en god ramme for en vellykket præsentation.



Håndter din nervøsitet

Tag tre dybe vejrtrækninger:
ind gennem næsen i fire
sekunder, hold i fire sekunder,
og pust ud i seks sekunder.

Mærk dine fødder solidt plantet
i gulvet for at finde ro.

Gentag en mental sætning,
f.eks.: *"Uanset hvad der sker,
er jeg rolig, nærværende og gør
det bedste jeg kan"*.

Visualisér en succesfuld
præsentation og husk at uanset
hvad, så klarer du den.



Hold dit publikum energiske

Skift mellem at tale med kraft og ro, og brug pauser strategisk for at skabe spænding.

Involver publikum med spørgsmål, små opgaver eller afstemninger.

Sørg for en naturlig energi i din egen fremtoning – entusiasme smitter!

lad deltagerne rejse sig, strække sig eller lave korte aktiviteter for at skabe bevægelse.



Tag ikke kritik personligt

Kritik handler ofte mere om afsenderen end om dig.

Din mening om mig findes i dit sind, og min mening om dig findes i mit. Hvad jeg tænker om dig, handler ikke om dig, men om min historie og opfattelse af dig

Spørg dig selv: Er der noget nyttigt i det? Hvis ja, tag det med dig. Hvis nej, giv slip på det.



Talens spændingsfelt

En god tale fanger og fastholder publikum ved at skabe spænding.

Det kan du gøre ved at:

Overraske – Del en uventet påstand, et spørgsmål eller en anekdote.

Variere tempo og tone – Skift mellem rolig refleksion og intens energi.

Bruge kontraster – F.eks. før/efter, problem/løsning, håb/frygt.

Skabe pauser – Stilhed kan være mere kraftfuld end ord.

Fortælle en historie – Giv publikum en følelsesmæssig rejse.



Styrk din stemme

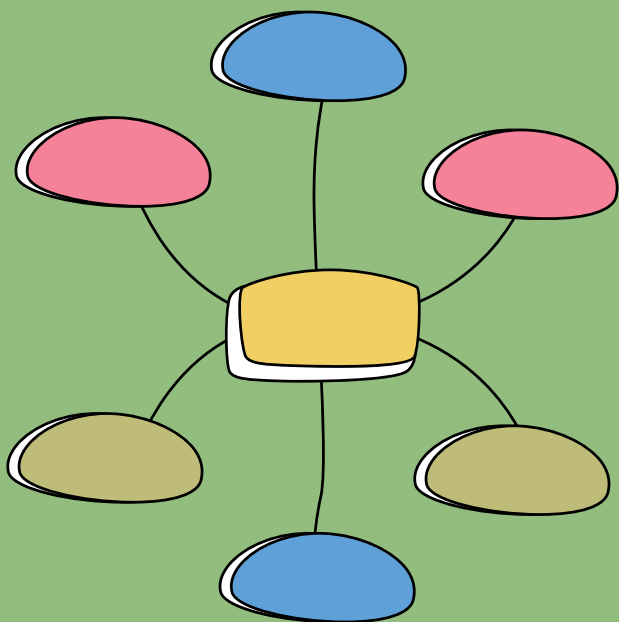
Din stemme er dit vigtigste redskab som taler. Hvis publikum skal anstrenge sig for at høre dig, mister de hurtigt interessen.

Tal fra dit åndedræt – Træk vejret dybt fra maven for en fyldigere og mere stabil stemme.

Projicér din stemme – Tal ud i rummet, så alle kan høre dig uden at råbe.

Varier toneleje – En monoton stemme trætter publikum. Leg med højde og dybde.

Tal tydeligt og afslut dine sætninger – Undgå at mumle eller sluge ordene til sidst. Giv hvert ord vægt.



Generér idéer til dit indhold

Et mindmap hjælper dig med at få overblik, skabe nye forbindelser og udvikle dine idéer.

Start med et centralt ord eller tema – Skriv det midt på papiret.

Forgren dine tanker – Tilføj relaterede ord, begreber og associationer.

Gå i dybden – Udforsk nye vinkler ved at udvide dine grene.

Vær åben og kreativ – Ingen idéer er forkerte, lad tankerne flyde frit.



Planlæg time for time

Din egen undervisningsplan sikrer struktur, overblik og god læring.

Opdel tiden – Planlæg blokke med pauser.

Variér metoder – Brug oplæg, øvelser og dialog.

Forbered materiale – Hav alt klart på forhånd.

Vær fleksibel – Tilpas efter deltagerne.

Afslut med opsummering – Sæt tid af til refleksion og spørgsmål.



Tjekliste til din præsentation

Når du forbereder din præsentation, så husk at gennemgå denne tjekliste:

Storytelling – Fortæl en historie, der understøtter dit budskab.

Etos, patos og logos – Skab troværdighed, væk følelser og brug logik.

Interaktive elementer – Inkluder øvelser eller aktiviteter, der engagerer publikum.

Stærk åbning – Fang opmærksomheden inden for de første 10 sekunder.

Publikums "What's in it for me?" (WIIFM). Hvad giver du?

Kraftfuld afslutning – Afrund med en skarp og opsummerende konklusion.



At tale for autoriteter

At tale for autoriteter kan føles angstprovokerende – hvad enten det er chefer, politikere eller eksperter på dit emne.

Men husk, at de også bare er mennesker, og de ønsker dig det bedste.

Du behøver ikke at være hundrede skridt foran i din viden – blot et par skridt foran på netop dét område, du formidler.



Tak, fordi du valgte at bruge
disse kort til at styrke din
præsentation!

Følg med på mine sociale
medier, og se inspirerende
peptalk-videoer på
kanal-1.dk/peptalk/