

Public Speaking online

af Lise Hansen

Modulet:

Find den røde tråd

Tillykke!

Du har lige taget et vigtigt valg – nemlig at dygtiggøre dig i forhold til din mundtlige formidling og få mere gennemslagskraft som formidler. Du har valgt at blive en dygtig public speaker, og du kan godt begynde at glæde dig.

Nogle taler om præsentationsteknik, andre om formidlingsteknik, og andre om gode public speakere. Gennemslagskraft er dog en gennemgående figur uanset, hvad du vælger at kalde det. Dét at have gennemslagskraft som formidler, presenter eller oplægsholder er en efterspurgt kompetence i erhvervslivet – uanset om du er ansat eller selvstændig. Om du er leder, sælger, rådgiver eller noget helt andet. Gennemslagskraft er også den egenskab, som dygtige formidlere har mest af, og som kan læres af alle – uanset om du er introvert, ekstrovert, fagspecialist eller generalist. Så længe du har et budskab på hjerte, og så længe du har LYSTEN til at formidle og dygtiggøre dig, så er gennemslagskraften lige rundt om hjørnet.

Gennemslagskraft ser ikke ens ud for alle. Derfor findes der heller ikke en færdig opskrift på, hvordan du skal gøre. I dette modul, og i alle de andre, vil jeg selvfølgelig give dig nogle helt generelle og konkrete redskaber, så du kan dygtiggøre dig.

Du har valgt at købe et modul af Danmarks første online Public Speaking forløb. Måske har du købt flere? Måske har du købt hele uddannelsen og kan se frem til en intens og udviklende rejse udi kunsten at være en formidabel public speaker med masser af gennemslagskraft og inspirator-potentiale. Måske har du blot udvalgt ét enkelt modul, som passer lige præcis til din rejse og udvikling. Det er nemlig fordelene ved at købe Lise Hansens Public Speaking online forløb – du vælger helt selv. På den måde er du fri for at sidde i en klasse med andre mennesker, der måske har helt andre behov end dig og ende op med at halvdelen af stoffet, der undervises i, er irrelevant for DIG.

Uanset hvad du har valgt, så velkommen til. Jeg glæder mig til at gøre dig meget klogere på dét public speaking emne, som du har valgt at fordybe dig i.

Rigtig god fornøjelse.

Lise Hansen



Indholdsfortegnelse

Få startet i tide	4
Kom i gang så snart du ved, at du skal "på"!	5
Sæt struktur på din præsentation	5
Lises favorit fif nr. 1: HHH	6
Et eksempel på hvordan modellen kan bruges	8
Øvelse: HVAD, HVORFOR og HVORDAN	9
Lises favorit fif nr. 2: "Hvad tror du på?"	11
Øvelse: "Jeg tror på..."	12
Lises favorit fif nr. 3: Reframing og reframing	14
Lises favorit fif nr. 4: Afslut med manér	15
I mål med Find den råde tråd modulet	16

Få startet i tide

I dette Public Speaking modul handler det om struktur. Strukturen er din ven, specielt hvis du er lidt nervøs, men også for at sikre, at du får dét med i din præsentation, som du gerne vil.

Jeg har mødt mange mennesker, der siger, at de har det bedst med at bare at improvisere. Problemet med "bare lige" at hive noget op af hatten er, at du risikerer at skade mere, end du gavner med din præsentation.

Mennesker er vidt forskellige og har vidt forskellige indlæringskanaler. Det betyder, at der er stor sandsynlighed for, at halvdelen af dit publikum er som dig, og elsker din evne til at improvisere. Men den anden halvdel af publikum vil se dig som useriøs og uforberedt. I værste fald vil de lukke mentalt ned for dit budskab og begynde at fokusere på alt det, som de synes kunne være anderledes. Sidde med armene over kors og tænke på noget helt andet end dét du gerne vil have dem til.

Nogle gange har jeg også hørt nogen sige: "Sådan er jeg, jeg kan bare ikke det der med at side i flere dage og forberede mig, jeg er impulsiv!" – og det er ok. Det er dit valg. Men du skal vide, at når du stiller dig op på en scene og tager scenen – så er det dit ansvar at publikum forstår, hvad du taler om. Det er dit ansvar at sørge for, at de får noget værdifuldt med hjem. Det er også dit ansvar at tænke MODTAGERORIENTERET, når du laver din præsentation. "Whats in the for them?" - hvad er det *egentlig*, de har behov for at vide.

Jeg møder også mange mennesker, der fortæller, at de gik i panik, da de fandt ud af de skulle holde et oplæg for første gang.

Nogle gange har det været fordi en chef har bedt om det. Andre gange har det måske været den selvstændige, der skal holde et foredrag for første gang og har svært ved at få startet. Det kan være lederen, der skal give en besked til medarbejderne i samlet flok, og som synes, det er udfordrende at få det hele med i ét samlet og klart budskab.

Kom i gang så snart du ved, at du skal "på"!

Den største gave, du kan give dig selv, så snart du ved, at du skal på er, at komme i gang med det samme! Når du ved, at du skal på, når din chef har givet besked, når din kunde har booket, når du ved, at dine medarbejdere skal have besked – så giv dig selv den gave at gå for dig selv i 15-20 min. med intet andet end pen og papir – enten manuelt eller elektronisk.

I punktform skriver du ned, hvilke emner du kunne komme ind på i din præsentation. Bare punktform og du skal ikke 'delete', i dét du skriver. Tøm hovedet for dine umiddelbare idéer uden tanke på om det er de helt rigtige idéer, du får lige nu.

Hvis du IKKE gør dette med det samme, er der fare for, at du blot tænker; "nå, det må jeg lige klare senere," også kører hjernen alligevel på højtryk med ideer, der ikke indkapsles og skrives ned, men måske går i glemmebogen. Når du ikke får skrevet dine gode idéer ned, så kan du ende med at føle dig presset over, at du ikke er kommet i gang endnu. Hverdagen går, du tænker, men du kommer ikke i gang. Det er derfor, du skal i gang med det samme!

Fra det øjeblik du ved, at du skal "på", så vil du opleve at få idéer til vendinger og pointer, måske endda idéer til hvordan dine evt. PowerPoints kan se ud. Alle de idéer du får, skriver du selvfølgelig ind i dit notesark. På den måde er du i fuld gang med det samme, og jeg ved, det kan medvirke til, at du får mere ro og mere overskud.

Sæt struktur på din præsentation

Struktur er vigtigt for din præsentation. Du behøver ikke forberede dig i flere dage, før du skal på, men du kan vælge at bruge mine tre små modeller, som jeg beskriver nærmere på de følgende sider. De giver dig præcis det, du har brug for.

Lises favorit fif nr. 1: HHH

HHH – strukturmodellen til dit oplæg, der virker!

Min anbefaling er altid, at du forbereder dig MERE, end du har behov for. Dvs. at du har mere materiale med, flere informationer, mere viden med end hvad du planlægger at bringe frem. På den måde kan du imødekomme de spørgsmål, der måtte komme, og du kan navigere professionelt i de diskussioner, der evt. måtte opstå.

Der findes mange struktur-modeller, du kan bruge. En del af dem er så indviklede, at det kræver en stærk logisk sans for at forstå dem. Og det er ikke alle, der har det.

Min favorit har fulgt mig i mange år, og **jeg ved, at den virker**. Selv om jeg også har prøvet kræfter med andre modeller, så er det altid denne simple model, jeg falder tilbage på.

Modellen virker ikke kun til præsentationer. Den er ligeledes fortrinlig, når du skal sætte personlige mål, eller når virksomheden skal udvikle og beskrive en strategi for en bestemt retning, de ønsker at bevæge sig i.

I denne gennemgang vil jeg - selvfølgelig - fokusere på, hvad du skal igennem, når du vil bruge modellen på din præsentation.

Der er tre trin, som du skal igennem, når du forbereder din præsentation:

1. HVAD?
2. HVORFOR?
3. HVORDAN?

Trin 1: HVAD

- ★ Hvad vil du gerne fortælle om?
- ★ Hvad er dit mål/din hensigt med at fortælle om præcis dét?

Trin 2: HVORFOR

- ★ "What's in it for THEM?"
- ★ Hvorfor skal de gide at høre efter?
- ★ Hvorfor skal de gøre, som du siger?
- ★ Hvad får de ud af det?
- ★ Hvorfor er dit forslag/krav/opfordring en bedre løsning?

Trin 3: HVORDAN

- ★ Hvordan kommer det til at påvirke dem i hverdagen?
- ★ Hvordan letter det deres hverdag, hvis de gør, som du siger?
- ★ Hvad får andre ud af at følge dine anvisninger?
- ★ Her fortæller du også om i hvilken rækkefølge du forestiller dig at tingene skal ske eller i hvilken rækkefølge du gennemgår dine punkter.
- ★ Bryd din præsentation ned i delmål og forklar hvordan du vil bevæge dig igennem punkterne/delmålene - forklar den råde tråd.

Et eksempel på hvordan modellen kan bruges:

En kostvejleder skal holde et foredrag om, hvorfor kostomlægning er en god idé i senior årene. Hun bygger sit foredrag op således:



Trin 1: HVAD

- *Jeg vil gerne fortælle jer, om hvordan I kan skabe en bedre livskvalitet for jer selv.*
- *Jeg tager udgangspunkt i mit eget liv som overvægtig, allergiker og præ-diabetiker.*
- *Mit mål er at udfordre jer på jeres livsstil – men også at give jer konkrete redskaber til at komme videre.*



Trin 2: HVORFOR

- *Undgå livsstilssygdomme.*
- *Overskud i hverdagen.*
 - *Førøget sexlyst.*
 - *Bedre selvværd.*
 - *Mere lyst til livet.*



Trin 3: HVORDAN

Under dette trin bryder hun budskabet ned i delmål og får på den måde forklaret, hvordan man let kommer i gang, f.eks.:

- *Ryd op i køleskab og skabe.*
- *Fyld op med sunde alternativer.*
- *Start med at gå 10 minutter hver dag.*
 - *Tag trappen.*
 - *Ros dig selv hver dag.*
- *Op på hesten igen når du falder af.*
 - *Osv.*

Lises favorit fif nr. 2: "Hvad tror du på?"

Har du tænkt over, hvad formålet er med, at du arbejder, med dét du gør? Hvad har sat det hele i gang? Dit HVORFOR er bundet op på din historie, som er den dit publikum kan relatere sig til.

Ved at kommunikere hvad du tror på, så bruger du et smart retorisk trick. Når du taler om, hvad du tror på, så "hacker" du dig ind i publikums underbevidsthed og de overbevisninger, som de alle sammen har. Når du bruger ordet TRO, og tør at stå ved hvad du tror på, kan dit publikum bedre *mærke* dig.

Måske tænker du, at du ikke har noget formål, andet end at du skal tjene penge. For hvorfor tjener du penge på dét, du gør? Hvad var det, der gjorde, at du gik i gang med at netop dét erhverv? Hvorfor arbejder du for den virksomhed, som du gør? Der er jo frit valg på alle hylde, så der har været en grund til, at netop DU endte op med netop dét.

Og dér har du dit HVORFOR!

Vær tro mod dig selv

Du skal ikke være bange for at skille vandende med dit budskab - uanset hvor meget du prøver, kan du ikke føje alle. Vær tro mod dét du tror på og sig det. Fortæl dit publikum hvad du tror på, hvad du står for, hvorfor du arbejder med det, du gør – din historie.

Det vinder du på. Også dem der måske mener noget andet end dig. Det skyldes, at vi har respekt for de mennesker, der er autentiske og står ved sig selv. De mennesker som vi kan *mærke*. Derfor skal du finde dit HVORFOR.

Lises favorit fif nr. 3: Preframing og reframing

Hvis du har fulgt modulet slavisk og har lavet øvelserne, så har du allerede nu en fantastisk indledning igennem HHH modellen, og du har styr på dit HVORFOR, så du kan gå "på" med et killer-statement, når du har indledt dit budskab.



En lille bonusinfo er, at du rent faktisk kan bytte de to ting rundt med fordel. Igen handler det om at skele til, hvad du skal fortælle om, og til hvem, men det kan virke meget powerfuldt at gå på direkte med dit HVORFOR. "Jeg tror på...", og når du så har begrundet HVORFOR du tror på det, så bruger du HHH modellen bagefter. På den måde får du 'statet' din egen holdning og først bagefter, kommer du til selve indledningen. Det virker fantastisk – mærk efter hvad der ligger bedst til dig og dit budskab.

Tidligere, under HHH modellen, talte jeg om at "tage dit publikum i hånden". Det er det samme, du skal gøre her. Publikum har brug for at føle sig guidet og har brug for at vide hvor langt i præsentationen, du er nået. Hvis du f.eks. skal gennemgå 7 punkter, så nævner du selvfølgelig under dit HVORDAN i HHH modellen, at du vil gennemgå 7 punkter.

Det kaldes også *preframing*.

Du oplister i punktform, hvad du vil gennemgå FØR du gennemgår det. Du skal nemlig også GEN-indramme dit indhold. Det hedder REframing. Men hold hele tiden for øje at du skal tage dit publikum i hånden og føre dem igennem din præsentation, så de føler trykthed nok til bare at slappe af og lade sig inspirere.

PREframing	REframing
Du indrammer dit budskab. fortæl publikum hvad du vil gennemgå. Dette er en slags gennemgang af din agenda.	Du opsamler dit budskab undervejs. Fx "Jeg har nu gennemgået... nu går jeg videre til..." Vurdér hvor ofte du har brug for at samle op og RE-frame. Det kan også blive for meget, hvis du gør det efter hvert punkt.

Lises favorit fif nr. 4: Afslut med manér

Du er nu nået til afslutningen. Disse 7 typer af afslutninger egner sig til de fleste emner, og jeg bruger dem selv.

7 GODE AFSLUTNINGER

1. Den opsamlende (gennemgå i grove træk hvad du lige har gennemgået – som bagsiden af en bog+konklusionen).
2. Den simple (dit oplæg koges ned til én sætning – ét budskab).
3. Den retvisende (hvis du er i en position, hvor du kan retvise! Det er du, hvis du f.eks. er direktør eller leder og taler til dine medarbejdere, eller hvis du er ekspert på et område og taler til nogle, der gerne vil lære af dig).
4. "Appetitvækker" (bruges oftest i salgstaler).
5. Lad et spørgsmål hænge i luften ubesvaret.
6. Læg op til debat og invitér til spørgsmål.
7. Og selvfølgelig: Afslut med dit HVORFOR. Du indledte med at 'state', hvad du tror på, og hvorfor du arbejder, med det du gør. Hvorfor ikke afslutte, slå en krølle på præsentationen ved at gentage – reframe – dit HVORFOR, måske formuleret på en anden måde.

Så nåede vi i mål med strukturmodulet

Du har nu fået et fif til hvordan, du bedst kommer i gang hurtigst muligt, så du har mere ro på og mere overskud, og ved hvor du skal samle dine idéer, når de dukker op. Du har også lært mine 4 favorit fif til en bedre struktur. Alle 4 fif bruger jeg selv – jeg ved, de virker. Når jeg træner mine kunder enten på kurser eller individuelt, så er de også disse 4 fif jeg bruger.

De 4 fif:

1. HHH modellen – hvor du:

- definerer HVAD; HVORFOR OG HVORDAN
- tænker modtagerorienteret - "whats in it for them"
- guider publikum via den perfekte indledning

2. Find dit eget HVORFOR – dit eget "whats in it for me":

- Find din historie og vær tro mod det du tror på.
- Sig det højt og lad dit publikum *mærke* dig. Det er den bedste måde at inspirere på.

3. Sæt rammen for publikum igennem PREframing og REframing.

- "Hold dem i hånden" og skab tryghed.
- Signaler at du har helt styr på det; de kan bare sætte sig tilbage og nyde og lære.

4. Afslut med manér – de 7 gode afslutninger.

- Med disse afslutninger får du rundet præsentationen flot af og får holdt strukturen lige til det sidste.

Jeg håber, at du har fået, hvad du kom efter. Måske skal du videre i hele Public Speaking forløbet, måske ikke. Uanset hvad, er jeg taknemmelig for at have været din online kommunikationstræner og underviser. Tak for nu og held og lykke med strukturen.