

# Å lære Å lære bort Presentasjonsteknikk

Kurs for kursholdere i arbeidsvarsling  
Oslo 10. september 2008  
Frank Jenssen – Røe Kommunikasjon AS

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Kommunikasjon

er veien fra  
å bli hørt og forstått  
til aksept og  
samhandling



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Vår ambisjon

- Økt bevissthet og trygghet i rollen som instruktør
- Større kompetanse på og forståelse for betydningen av gode presentasjoner



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

### Den største utfordringen

- Problemet er ikke å få nye tanker inn i hodet, men å få de gamle tankene ut!



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

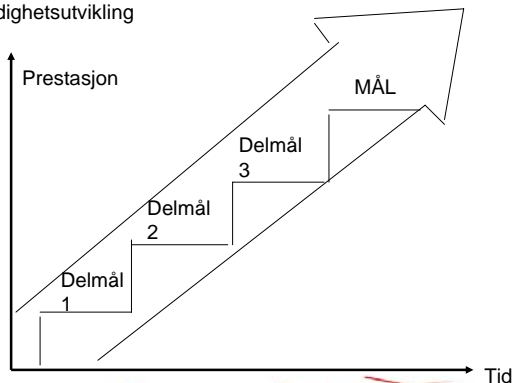
---

---

---

---

### Ferdighetsutvikling



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

### Hvordan voksne lærer

- Selvstendig
- Erfaringer
- Motivasjon
- Tidsperspektiv
- Relevans

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Læringsmiljø

- Aksept
- Respekt
- Instruktørens atferd og kommunikasjon setter standard
- Samtaler og gruppearbeid – er du deg bevisst din rolle som veileder?

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Veilederrollen

1. Inspirere
2. Evaluere
3. Ventilere
4. Støtte
5. Modell
6. Tilsyn

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Å hjelpe voksne til å lære

- Likeverd deltaker - instruktør
- Bidra til mestring
- Se hvor deltakeren er
- Fokus på deltakeren og materialet

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

### Praksisteorien

Veier tungt for voksne elever

- Personlige erfaringer
- Overført kunnskap
- Verdier

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

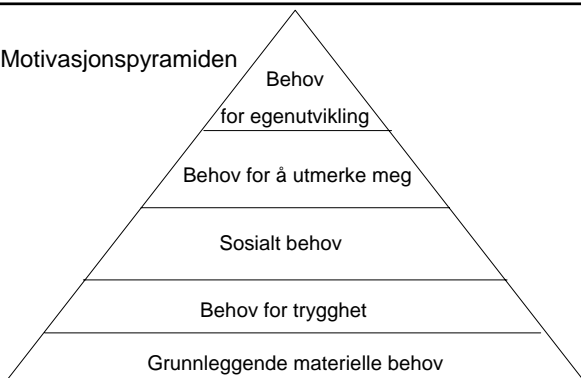
---

---

---

---

### Motivasjonspyramiden



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

### Hvordan vi formidler

- Ethos
  - personlighet
- Logos
  - fornuft
- Pathos
  - følelser



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Strategisk tenkning



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

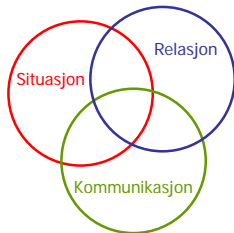
---

---

---

---

## Strategisk tenkning



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Forberedelser: Situasjon

- Hvem er tilhørerne?
- Hvor mange?
- Hvor skal presentasjonen foregå?
- Hvor mye tid får jeg?
- Sjekke tekniske utfordringer



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

### Forberedelser: Kommunikasjon

- Definer hovedbudskap
- Lag presentasjon
- Lag manus
- Planlegging av virkemidler
  - Bilder
  - Produkt

• Øv!



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

### Mange ulike typer talere og foredragsholdere

- Den sjenerte mumler
- Den overivrige propagandist
- Den kjedlige revisoren
- Den verbale mitraljøsen
- Den nøkterne saksorienterte
- Den overtykkelige predikanten
- Den rufsete gi-blaffen-bohemen



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling

---

---

---

---

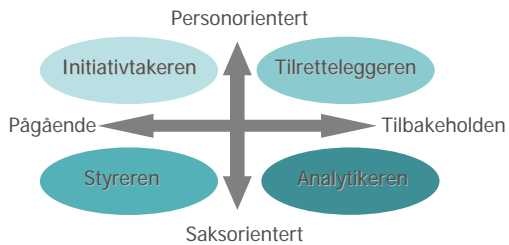
---

---

---

---

### Min kommunikasjonsstil



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Godfot-teorien

- Bruk dine gode sider
- Bli bedre på det du allerede er god på
- Hvis du er flink til å få folk til å le til vanlig, prøv det også når du snakker i forsamlinger
- Hvis du som type er analytisk og nøktern, er det lurt å være det også når du presenterer noe.
- IKKE vær noe du ikke er. Det blir avslørt og blir bare pinlig.
- VÆR DEG SELV



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

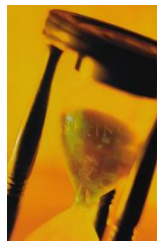
---

---

---

## Disposisjon

- Fortell hva du skal fortelle: 15 %
- Fortell det: 70 %
- Fortell hva du har fortalt: 15 %



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Verktøyet "alle" bruker



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---



## – greit eller ugreit?

- "PowerPoint er en katastrofe og må derfor forkastes."
- "Powerpoint er i seg selv et flott verktøy."
- PowerPoint reduserer læringsnivået."
- Men som andre verktøy har det et begrenset bruksområde.
- Jeg bruker det for eksempel til en forsamling voksne som ikke er opptatt med å notere."

**Professor John Sweller,  
University of New South Wales**

**Professor Torbjørn Knutsen,  
NTNU**

Under Dusken 24.04.07

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Framføring

- Vær avslappet og naturlig, men ha et aktivt kroppsspråk
- Varier stemmebruken og –nivået
- Klar og tydelig tale
- Pauser
- Blikkontakt - med alle



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Unngå tom verktøykasse

- Levende ord
- Humor
  - overdriivelse
  - selvironi
  - rollebytte
  - ironi
- Engasjement
- Visjoner
- Følelser
- Personliggjøring
- Fakta



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Unngå tom verktøykasse

- Bruk av representanter
  - eksempler
  - sitater
  - sammenlikninger
  - metaforer
  - symboler
- Kontraster og likheter
- Illustrasjoner
- Dramatisering
- Visualisering/dokumentasjon



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Stemmen – sjelens trompet

- Stemmen gir deg uante muligheter for levendegjøring
- Monotoni dreper det beste innlegg
- Dybde – nøkkelen til troverdighet og autoritet
- Variér:
  - Bestemt
  - Understrekende
  - Pausene
  - Den lave oppmerksomhet
  - Varmen
  - Entusiasme



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

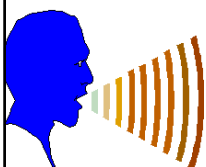
---

---

## Diksjon

Snakk TY-DE-LIG

- Art-i-ku-ler godt
- Snakk langsommere enn du normalt gjør.
- Bruk din normale dialekt
- PS! Nesten alle sier ubevisst "æææ"... "øøø" mens de trekker pusten og tror de er stille.



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Hendene

- En naturlig del av kroppen(!)
- Glem dem! Bortsett fra:
  - Ingen overdrevne fakter
  - Ikke hendene i kors
  - Ingen famling med nøkler, mynter eller andre gjenstander
  - Ikke dra dem gjennom håret, over ansiktet eller nesen
- Du trenger ikke øve inn fakter
- Hold dem på talerstolen eller annet sted – naturlig
- Overlat til hendene selv å reflektere ditt engasjement



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Øynene

- Øynene skaper nærhet og engasjement
- Alle nybegynnere sliter med øyekontakt, men manglende nærhet er uttrykk for usikkerhet og sjanse
- Bruk øynene – du er sjefen! Se rett på folk (og tidvis på motstander – hvis det er slike der)
- Ikke velg deg bare ett menneske – velg deg ut flere – og møt blikket.
- Hvileskjær: Se på nest bakerste rad
- Gjennom blikk fra tilhørerne får du også signal tilbake:
  - Lytter de?
  - Følger de med?
  - Er de engasjerte?
- Ikke mist motet selv om noen glipper med øynene – la det være inspirasjon til økt engasjement!



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Klokka

- Tid er en knapp, og ikke-fornybar ressurs
- Du MÅ holde deg innenfor din tilmålte tid (klarar jeg det i dag?)
- Husk at tida går fort når man snakker



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Dokumentasjon og vekker

- Avisutklipp/avis
  - Om mulig, en fersk og relevant nyhet
  - Les høyt mens den holdes fram
  - Original fungerer mye bedre enn kopi
- Bok/rapport
  - Bør være gjennomlest
  - Eller i det minste med gullapper som viser at du kjenner innholdet
- Annet
  - Aktuelle ting som er delt ut på møtet



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Sitater

- Svært effektivt virkemiddel
- Kan være morsomme og/eller relevante
- Enhver tale bør ha minst et kraftfullt sitat
- Et sitat uten kildehenvisning (navn/dato/sted) er bortimot ubrukelig
- Lure innledere har brukt tid på å samle sitater, eller bruker sitatsamlinger som de er godt kjent i slik at de har en "pool" med gode poenger



Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---

## Vi husker

- 10% av det vi leser
- 20% av det vi hører
- 30% av det vi ser
- 50% av det vi ser og hører
- 70% av det vi snakker om med andre
- 80% av det vi gjør i real life
- 95% av det du trener noen andre til å gjøre

Kommunikasjon er veien fra å bli hørt og forstått til aksept og samhandling



---

---

---

---

---

---

---

---



Lykke til som kommunikator!

---

---

---

---

---

---

---

---