



Illustrasjon: Shutterstock

30-10-2017 09:54 CET

Ta presentasjonsferdighetene dine på alvor!

Ønsker du at publikum skal lytte til det du har å si, må du mestre presentasjonsteknikk. Kunnskap og trening gjør mester!

ENGASJEMENT

For at mennesker skal høre etter, må du mestre kunsten å engasjere. Vi må altså ta hensyn til valg av ord og innhold når vi forbereder en presentasjon, samtidig som vi er ytterst fokusert og bevisst på stemmebruk, øyekontakt og kroppsspråk når vi gjennomfører den.

NERVØSITET, PRESTASJONSANGST OG MESTRING

Å mestre presentasjonsteknikker gjør at du også mestrer din egen nervøsitet! Det du frykter mest, er sannsynligvis at du skal snakke deg tom eller få jernteppet. Det vil ikke skje dersom du har forberedt deg faglig og mentalt.

FORBEREDELSE

Å ikke forberede seg er å forberede seg til å feile. Å møte oppdragsgiveren før du lager presentasjonen, er kanskje det beste rådet du kan få. Sett opp et møte eller ta en telefon til den som har bedt deg presentere noe. Spør om hva personen ønsker at du skal snakke om, hva som er målsettingen hennes, hvem du skal snakke til, og hvor lang tid du får.

STRUKTUR

En effektiv presentasjon er avhengig av en god struktur. En god innledning skal gi rammebetingelsene for presentasjonen din. Hva skal publikum oppnå ved å høre på deg? Hvordan har du tilrettelagt innholdet publikum skal høre på? Hvordan ønsker du å ha dialog med publikum?

HVEM ER PUBLIKUM?

Vær forberedt på publikummet du kan møte. Lær deg å oppdage hva slags mennesker du møter, og husk hvilke teknikker du kan benytte om du møter de forskjellige typene når du presenterer et stoff.

HUMOR

Humor er et fantastisk virkemiddel om du mestrer det. At du og publikum får anledning til å le sammen, gir en lett og ledig stemning og kan redusere spenningen hos alle. Men humor kan også ødelegge hele presentasjonen, samme hvor godt budskapet er. Skal du benytte humor, må du sørge for at den er ufarlig og ikke støter noen.

BEHANDLING AV SPØRSMÅL

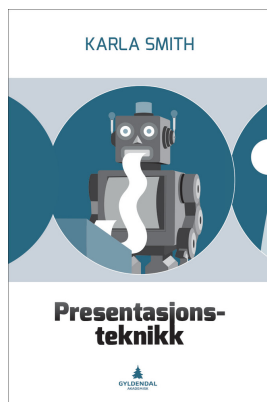
Det aller viktigste når du skal svare på spørsmål, er hvilken mental innstilling du selv har til det å få spørsmål. Å få spørsmål er alltid positivt. Det er det som skaper involvering og dialog i forholdet mellom deg og publikum.

SPRÅKBRUK

Enhver kan få ting til å høres vanskelig ut. En dyktig framfører får alle tilhørerne til å forstå det som blir sagt. Vær deg selv og unngå å virke pompøs. Bruk et kort ord i stedet for et langt ord dersom meningen er den samme. Bruk presise i stedet for uklare formuleringer.

VISUELLE VIRKEMIDLER

Visuelle hjelpemidler må brukes med fornuft og uten overdrivelse. Presentasjonen din blir ikke mer profesjonell om du drukner publikum i PowerPoint-bilder eller flotte animasjonsvisninger. Visuelle hjelpemidler skal understreke og illustrere det du har å si, ikke komme i stedet for budskapet eller repetere det du allerede har sagt.



KILDE: [Presentasjonsteknikk](#) av Karla Smith
Teksten ble publisert først i [VIT nr. 2 - 2017](#)

Gyldendal er Norges ledende konsern i bokbransjen. Vårt hovedmål er å skape og formidle verdier innenfor kultur- og kunnskapsfeltet.

Kontaktpersoner



Camilla Bruseland
Pressekontakt
Kommunikasjonssjef
cbr@gyldendal.no
977 17 997



Anne Kathrine Aabel Vikanes

Pressekontakt

Markedssjef

Gyldendal Akademisk

Anne.Kathrine.Vikaner@gyldendal.no

98 21 82 69



Anja Økland

Pressekontakt

Markedsansvarlig Kommunikasjon

Kommunikasjon

anja.okland@gyldendal.no

45201339