



från **BLACKOUT**
till **KNOCKOUT**

Din guide till *talarglädje*

Tomas Eriksson

Innehåll

Talarglädje	5
Om du inte vet varför blir det svårt.....	9
Låt din inledning suga	13
Jag vill slippa vara nervös	19
Ögonkontakt och det kärleksfulla valet	23
Rösten som öppnar öron	26
Tänk om jag får en blackout	32
Konsten att styra kroppsspråket.....	34
Scenen är din – så tar du plats.....	39
Storytelling maxar uppmärksamheten	43
En riktigt bra powerpoint	50
Hur rolig får man vara?.....	55
Är ditt budskap möjligt att minnas?	59
Hjälp, folk gäspar!	67
Kan en budgetgenomgång bli intressant?	73
Hantera det oväntade.....	76
Frågor från publiken	80
Avslutningen som knockar.....	82
Glädje och glöd.....	87
Bok- och videotips	92
Om författaren.....	95

Om du inte vet varför blir det svårt

När vi ska presentera är det en sak som ofta tappas bort. Målet. Med andra ord svaret på frågan: Varför håller jag min presentation?

Kanske tycker du som jag att *mål* låter tråkigt, onödigt och bökigt. Men jag har upptäckt att det är precis tvärtom. När målet är tydligt spar jag tid. Med ett specifikt mål blir det mycket roligare att både bygga och leverera presentationen. Och bäst av allt: välformulerade mål gör presentationen så mycket bättre för mina deltagare.

Med ett konkret mål blir det enklare att välja ut rätt saker att ha med i framförandet. Dessutom blir din roll som presentatör mer självklar. Du vet ju varför du ska berätta om just det här ämnet för just den här gruppen.

Gör det kittlande

Ta i förväg reda på vilken publik du ska tala för. Vad kan de om ämnet? Det hjälper dig att lägga dig på rätt nivå. Ett bra sätt att komma igång med målformuleringen är att fråga arrangören: Vad vill du att deltagarna ska kunna, känna och göra efter presentationen?

Ge formuleringen av målet tid och kärlek. Det får du igen mångfalt under både förberedelsen och leveransen. Kom bara ihåg att göra målet lustfyllt och inspirerande. De bästa målen fungerar som kittlande utmaningar.

- » Jag ska prata om moms i tjugo minuter utan att komma av mig.
- » Jag ska få femtio nyblivna företagare att rapportera moms i rätt tid till Skatteverket och tycka att det är roligt.

Vad ser du för skillnad på dessa mål? Det första handlar bara om dig som presentatör, har en negativ formulering ("utan att komma av mig") och utelämnar helt det *önskade resultatet* med ditt framförande.

Den andra målformuleringen handlar om deltagarna. Vad de behöver och vad de ska gå i mål med. Till och med vad de ska känna. Det här är den typen av målformulering som ger dig vind i presentationsseglen.

Knockout med omtanke och lust

Vad är det som du kan och vet som dina deltagare skulle ha störst glädje och nytta av att få höra? Vad skulle underlätta livet för dem? Tänk dig in i dina deltagares situation och lista funderingar som de kan tänkas ha. Vilka frågor är viktigast och mest spännande – utifrån deras perspektiv?

Kombinera sedan den deltagaromtanken med din egen lust och drivkraft. Fråga dig: Vad tycker jag är extra roligt och spännande i det jag ska prata om? Välj ut tre saker som du fokuserar på. Om dessa tre saker både tillgodoser vad dina deltagare skulle ha glädje av och vad du tycker är roligt att prata om har du en fullträff. Låt den knockoutkombinationen fylla och lyfta ditt framförande.

Den verkliga huvudpersonen under din presentation är inte du. Det är dina deltagare. När du flyttar fokus från dig själv blir du genast en mycket bättre talare.

Övning: Sätt målet

Steg 1: Tänk på en kommande presentation. Formulera ett mål som handlar om vad publiken ska kunna, veta eller göra efter presentationen. Exempel: *De kommer att hålla deltagarfokuserade presentationer.*

Steg 2: Lägg till vad de ska känna under och efter presentationen. Exempel: *En lust och vilja att prova.*

Steg 3: Testa olika sätt att formulera målet. Böka med orden tills det känns roligt, inspirerande och lustfyllt för dig. De bästa målen är kittlande utmaningar. Exempel: *Mina åhörare längtar efter att hålla riktigt deltagarvänliga presentationer.*



Låt din inledning suga

Japp, du läste rätt. De bästa inledningarna suger. Suger tag i oss deltagare. Från start. Fångar vår uppmärksamhet. Gör att vi inte kan motstå att lyssna på dig.

Tyvärr börjar de flesta presentationer helt sugfritt:

Hej. Jag heter Tomas Eriksson, jag jobbar som utbildare och nu ska jag berätta om presentationsteknik.

Vi i publiken har en outtalad och oftast omedveten fråga när du ställer dig framför oss: Varför ska jag lyssna på dig? Det betyder att du behöver en inledning som drar igång lusten och viljan att lyssna på dig.

Låter det svårt? Lugn. Här kommer tre förslag på hur du inledningssuger: Börja med en fråga. Påstå något ögonöppnande. Eller – bäst av allt – berätta en story.

Börja med en fråga

Genom att börja med en fråga aktiverar du mig som lyssnar. Frågor gör mig nyfiken på svaret. Även när jag tror mig veta svaret blir jag nyfiken. Nyfiken på om du har samma svar som jag. Läger du dessutom in ordet *du* i frågan skapar du ytterligare sug, eftersom frågan nu handlar om mig. När jag är inblandad får du min uppmärksamhet.

Handlar din presentation om feedback på jobbet kan du frågeinleda så här:

Vill du ha en generös feedbackkultur på din arbetsplats? <paus> En mellanmänsklig miljö där det är lika självklart att bekräfta och uppskatta varandra som att framföra en önskan om förändring och utveckling? <paus> Då har du kommit helt rätt. Du kommer nu få ta del av mina fem bästa tips i konsten att få feedback att bli en självklarhet när vi jobbar tillsammans.

Efter den inledningen *vill* jag lyssna på dig. Och när jag verkligen vill lyssna ökar också min nyfikenhet på vem du är. Därför är det först efter din inledning som du säger vad du heter och vad du gör.

Föreställ dig att du istället hade sagt ditt namn först, som de allra flesta gör. Det hade inte alls varit i linje med vad vi i publiken önskar och behöver – och du hade därför fått en betydligt trögare start.

Den gyllene öppningsregeln
är: Skapa först sug, berätta
sedan vem du är.

Övning: Frågan som suger

Formulera frågor som skapar sug efter att vilja lyssna på din kommande presentation. Lista så många du kan komma på.

Vilka av dessa frågor ger mest uppmärksamhetsug? Välj ut den bästa. Kan du skapa ännu mer sug genom att ändra på frågan? Prova. Testa. Lek med orden. Plötsligt har du den – frågan som verkligen suger.



Påstå något ögonöppnande

Ett annat bra sätt att börja är att påstå något ögonöppnande. Leta efter ett annorlunda perspektiv, något utmanande eller något som vänder uppochner på invanda föreställningar.

Här är ett exempel:

"Jag har känt Tomas i över 15 år och han har alltid briljerat på scenen. Nu har han äntligen skrivit ner sitt recept! En lustfylld, konkret och framförallt lättläst bok om ett av livets viktigaste ämnen – att presentera sig själv, sitt budskap och ha kul under tiden!" – David JP Phillips

Hjälp, jag ska hålla en presentation! Vad ska jag göra? Hur bygger jag min powerpoint? Vad gör jag om jag får en blackout? Vad ska jag tänka på? Och hur får jag deltagarna intresserade?

Oavsett om du är chef, politiker, projektledare, lärare eller säljare. Den här boken är fylld med tips som hjälper dig att fokusera på det viktigaste i din presentation – din publik.



Tomas Eriksson är en erfaren föreläsare som har lyft organisationer och individer i över 20 år. Tomas utbildar i presentationsteknik, arbetsglädje, feedback och ledarskap.

KUNSKAP
— på —
NOLLTID

ISBN 978-91-89774-05-6



9 789189 774056