

RETORIKK TAKK!
Få det sagt! Bli en bedre taler!



Velkommen til kurs i presentasjonsteknikk

Dagens presentasjon kan lastes ned på:
www.hovdan.com/ldir



Roy Hovdan
Kommunikasjonsrådgiver

- Medieerfaring i over 20 år
 - Redaktør P4 Oslo
 - Red/adm dir. Mediehuset DT
 - Redaktør Radio Motor Oslo
 - Programleder TV Norge
 - Journalist, reporter div steder
- Utdannet markedsøkonom
- Fagbokforfatter
- Presse- og informasjonsoffiser (Hæren/Nato)



19.11.2018

Og så litt om deg....

- Navn
- Presentasjonserfaring
- Forventninger til dagen
- Kjente utfordringer





Hvem er dette?

- Demostenes
- (384 – 322 f.Kr)
- "Den største attiske taler, og dermed den største av alle antikke greske talere" (Wikipedia)



Retorikk = talekunst

- Ingen er født taler
- Retorikk er teknikk
- Retorikk kan læres
- Retorikk er:
 - informere
 - Motivere
 - Overbevise
 - Underholde
- Handler om å etterlate seg et inntrykk og utløse reaksjon



Talere som endret verden



hovdan.com

Kast deg ut i det!



hovdan.com

Hver gang du åpner
munnen er hjernen
på utstilling

Om det å forberede seg.....





- Forberedelser
- Retoriske modeller
- Start og slutt
- Troverdighet
- Våre tre språk
- Hjelpemidler
- Nervøsitet
- Håndtere kritikk og spørsmål
- Verktøykassa

Dagens tekst




Et ideelt innlegg er som en hai

- En spennende start
- Det mest vitale på midten
- Kraftfull avslutning




Tre typer innlegg....



Etter sju-åtte minutter....

**Du må ta tilbake
oppmerksomheten ofte**

..begynner tankene å vandre....





**Snakk til bønder på
bønders vis og til
lærde menn på latin**

Om det å tilpasse budskapet til
målgruppen...

Forhåndsanalyse

- Hvem er tilhørerne, hva vet de
- Hva er deres grunnholdning
- Lokalene og utstyr
- Tid til rådighet
- Hvorfor meg (deg)
- Research
- Kuriosa
- Tilpasse innledning og slutt
- Annet som påvirker innhold, form og vinkling



Alt som kan sies, kan sies klart

Om det å strukturere
budskapet....



Start og slutt

- Viktigst: Lær dem utenå!
- Øv inn god og sikker framføring
- Forbered dem hver for seg, adskilt fra selve innlegget
- Bruk tid på dem



Starten

- Grip oppmerksomheten
 - hold på den!
- Overrask tilhørerne
- Våg å være...
 - Annerledes
 - Provoserende
 - Kreativ
 - Utradisjonell
 - Uforutsigbar



Slutten

- Til slutt skal du gi tilhørerne noe å huske deg for
- Avslutt med å "snøre igjen sekken"
- Gjenta hovedpunktene, ikke start ny utredning
- Konkluder



Innholdet og den røde tråden



- Hovedtrekk er klare
- Utfordringen
 - struktur
 - prioriteringer
 - velge bort
- Logisk/fornuftig orden
- Argumentere pro/kontra
- Den røde tråden!
 - gir deg trygghet
 - du kjenner deg igjen
 - hjelper tilhørerne
 - viser vei



Lengde

- Aldri feil å være kort
- Overhold tiden
- Lange innlegg må ha:
 - Variasjoner
 - Aktiviteter
 - Høydepunkter
 - Tempoendringer e.l.
 - Pauser (etter 45 min - gjerne før)
- Gå til slutten om nødvendig
- Er tiden brukt, så STOPP!



Få talere innser at 90% av applausen de får når de slutter er et uttrykk for publikums lettelse

Om det å overholde taletiden...



Retoriske modeller

- Vi ser på fire av dem
- Hvilke(n) du bruker, er opp til deg
- Kanskje en modell til takketalen
- Kanskje en annen til styremøtet

- SSS
- Hvem Hva Når Hvor
- Hvordan Hvorfor
- Yesterday Today Tomorrow
- PPPP



hovdan.com

SSS

- Si hva du skal si
- Si det
- Si hva du har sagt

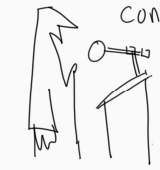
Passer informative og tydelige innlegg


Kan kombinere denne med andre modeller

En enkel og svært anvendelig modell
Kanskje litt forutsigbar

Legg mye arbeid i innledningen og slutt


I'm a speaker.
Welcome to my content!






Hvem Hva Hvor Hvordan Hvorfor Når

- Brukes ofte av journalister
- Tilfeldig rekkefølge
- Lag relevante spørsmål
- Du MA ikke bruke alle
- Summen av svarene gir godt, komprimert innhold
- En retorisk effekt er å spørre først - så gi svar
- Aktiverer tilhørerne, holder dem årvåkne
- Brukes ofte til presentasjon av produkter, personer eller bedrifter






**TODAY
is the
TOMORROW
you worried about
YESTERDAY**

Yesterday Today Tomorrow

- Mye brukt
- Fin til ide-salg, visjoner
- Forklarer utvikling og sammenhenger
- Modellen har nærmest en egen motor innebygget, man blir ledet fra begynnelse til slutt
- En modell med egen logikk
- Trekke linjer fra historien, knytter det til dagens realiteter og videre til en visjon





PPPP

- Position - utgangspunkt
- Problem - problem
- Possibilities - muligheter
- Proposal - forslag

- En enkel, fungerende og logisk disposisjon
- Fører deg fra start til mål
- Lite kan gå galt når du velge dene
- Ikke spesielt spennende
- Passer for idepresentasjon og salg





En talers troverdighet kommer fra publikum

Om det at du blir vurdert....

Retorikk er....

- Ethos (verdier)
 - Moral, frihet, regler, rettferdighet, galt, lover
- Pathos (følelser)
 - Følelser, lidenskap, affekter, ly, kjærlighet, sorg, sinne og glede
- Logos (fornuften)
 - Nytte, effektivitet, hurtig, billiger, målbar, konkret






**Å tale er som å fly.
De fleste ulykker skjer ved start eller landing**

Om det å komme godt i gang og greit i mål...



Troverdigheten på virkes av

- Karakter** - Ærlig, rettferdig til å stole på
- Kompetanse** - Kunnskap
- Fatning** - nervøs og rolig
- Sympatiske blir trodd – U sympatiske mistrodd
- Moderat utadvendte oppfattes som troverdige, overdrevent utadvendte taper troverdighet




Hindringer for å bli trodd

- Stereotyper
- Interessekonflikter
- Feiltagelse
- Kipp/kjapp eller vingling
- Flere ting?




Øk troverdigheten

- Vis klart hva du står for
- Vis tilsvarende verdier
- Handling er sterkere enn ord
- Kle deg for anledningen
- Bruk allianser med høy troverdighet
- Når du er troverdig, må ikke presentasjonen være perfekt



hovdan.com

Selv de beste.....



hovdan.com



hovdan.com



Piloter må ikke fly slik mange holder innlegg
Starte i medvind, sikk-sakke mot målet og lande når tanken er tom

Om det å ha mål og mening med det man sier...



Things I hate about powerpoint






Hva taler til oss?

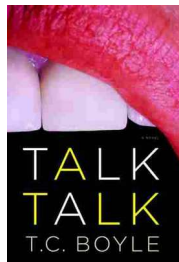
- Kroppsspråk
- Det visuelle
- Det talte språk

Et bilde sier....



Det talte språk

- Stammehyl og fagspråk
- Hverdagsspråk
- Dialekt
- Forsøk å snakke tydelig og rolig
- Fremmedord
- Språkblomster
- Trykk



Kroppsspråk

- Påkledning
- Holdning
- Smil
- Gester/artikulasjon
- Øyekontakt
- Stemmebruk
- Bevegelser



Kroppen taler hjertets språk

Om det å si noe uten å gjøre det....


Hjelpemidler er hjelpemidler

- Hjelpemiddel, ikke hovedsaken
- Hjelpemiddelet er mediet/kanalen – ikke budskapet
- Hjelp til å få fram og nå ut med ditt budskap



hovdan.com

Powerpoint



- Underbart, men misbrukt
- Bruk verktøyet klokt
- Vær sparsom med effekter og tekst
- Bruk grafikk for å vise fram tall
- Ikke bruk PP som manus
- Husk at du har ryggen (og rumpa) bak

hovdan.com

Video/audio ?

- <https://www.youtube.com/watch?v=w82a1FT5o88>



Flip-over/Whiteboard

- Impulsivt
- Kreativt
- Uformelt
- Ferskvare
- Stiller krav skrift
- Pass på fargevalget i fht lesbarhet og fargeblindhet



Saker og ting

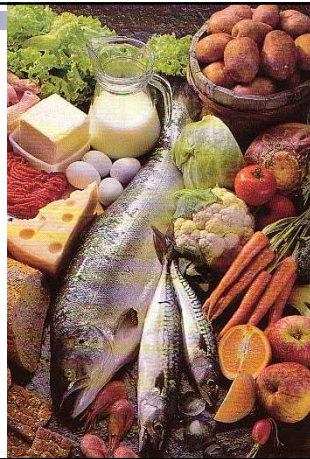


- Ha gjerne med en gjenstand eller noe som setter en ekstra spiss på talen din
 - Bok
 - Bilde
 - Avisartikkel
 - Verktøy/redskap
 - Ting og tang



Hvordan skape variasjon

- Engasjement
- Dynamikk i stemmen
- Dra på ordene/betoning
- Tempoendringer
- Artikulere annerledes
- Bruk pauser
- Bytt medium (Powerpoint til Flipover)

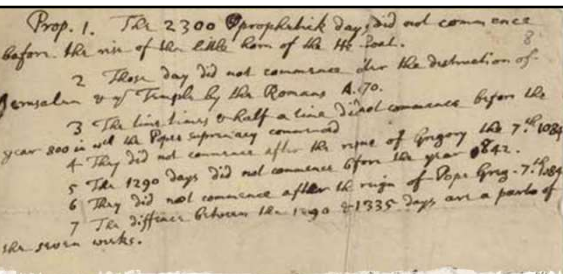


Hvordan skape variasjon (2)

- Syng en sang
- Aktiver tilhørerne
- Spørsmål
 - gjerne retoriske
 - la tilhørerne svare
 - eller svar selv
- Overraskende formuleringer
- Funfacts



hovdan.com



Manus

- Oppskrytt
- Lær talen din så godt at stikkord holder
- Se i manus ved behov – ta din tid
- Det du eventuelt glemmer å si er kanskje ikke så viktig

Hjernen er fantastisk.
Den jobber fra før du blir
født og fram til du tar
ordet i en forsamling
Om det å våge og forsøke....

Skrekk, nervøsitet, lampefeber

- Vanskelig å ta ordet
- Kultur
- Skolesystem
- Taleskrekk - akseptert og forventet
- Churchill besvimte
- Jeg har kastet opp



hovdan.com

Skrekk, nervøsitet, lampefeber

- Symptomer:
- Skjelvende knær/hender
- Galopperende hjerte
- Blek og kald
- Rød og varm
- Hjernen drar på ferie
- Spente muskler
- Dødsangst
- Pusten fungerer dårlig
- Svimmel
- Tørr munn
- Konsentrasjonsproblemer



Kur mot lampefeber

- Jeg er forberedt
- Jeg kan stoffet
- Jeg har øvet
- Publikum biter ikke
- Jeg har lyst
- Dette er ikke farlig
- Dette blir moro
- Ingen kommer til å le



hovdan.com

Kur mot taleskrek

- Man kan lære seg å beherske nervøsiteten
- Bruke den konstruktivt
- Trening og forberedelser
- Tenk: Hva er det verste som kan skje
- Fokuser på oppgaven
- Dype åndedrett
- Visualiser din opptreden Publikum VIL at du skal lykkes



Taler har til hensikt å gi svar på spørsmål som ikke er stilt, og skape angst for å stille andre

Om det å få spørsmål og innsigelser...

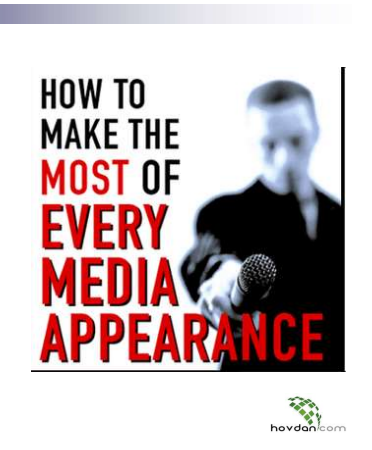


Hva med spørsmål


- Ingen kan svare på alt
- Svar på det du kan
- Du velger: Spørsmål underveis eller til slutt
- Du kan samle opp og svare på det du vil
- Forutse hvilke spørsmål du får og forberede svar

ABC

- Acknowledge
- Bridge
- Communicate/Control



hovdan.com



Sju måter å lukke spørsmål på

- Henvis til en prosess/et forløp
"Det er for tidlig. Først må...."
- Henvis til din rolle i saken
"Vår oppgave/rolle her er å...."
- Henvise til et prinsipp
«Vår policy er at vi aldri....»
- Kort og godt avvise spørsmålet
«Nei, det stemmer faktisk ikke»
- Generalisering
"Det er alltid en utfordring å skulle ..."
- Omdefinere problemstilling
«Det som er aller viktigst...»
- Ikke aksepter hypoteser/teorier
«Nei, det er bare spekulasjoner...»

Like før du skal i ilden

- Forberedt og trygg
- Kan innledning og avslutning
- Slapp av, strekk lemmer, skuldre og nakke
- Maser magen
- Prat til deg selv - eller syng!
- Gjesp, gap og skjær grimaser
- Vær ute i god tid
- Se på lokalet – Hvilke muligheter/begrensinger
- Teknikken fungerer
- Du har en plan
- Klokke, kontroll på tiden
- **Gå og ta dem!!!!**



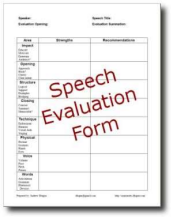
Innspurten

- Du er nesten ferdig
- Innledningen satt!
- Du har ført tilhørerne gjennom påstand, argumentasjoner, beviser og konklusjoner
- Den røde tråden holdt
- Responsen har vært god
- Ta fram avslutningen og konkludere
- Du har levert!





Men så må du vurdere deg selv



- Evaluering
 - Ta vare på det du lærer
 - Samle tilbakemeldinger fra andre
 - Bruk tid på egevaluering, skriv ned dine inntrykk
 - Hva gikk bra
 - hva kunne vært bedre
 - Tips til neste gang

12 vanlige feil

- Dårlige visuelle hjelpemidler
- Øve uten å lese høyt
- Øve uten hjelpemidler
- Dårlig målgruppeanalyse, bomme på publikum
- Ingen sjekk av lokalet
- Dårlig, nolende start
- Holde på for lenge
- Late som (våg å si jeg vet ikke)
- Bundet til manus/hjelpemidler
- For detaljert
- For lite variasjon
- Monotont
- Prøve å få med "all"



Minner fra kurset

- ✓ Forberedelser og planlegging er viktig
- ✓ Vær bevisst på hva målet er
- ✓ Kjenn ditt publikum
- ✓ Velg bort - prioriter
- ✓ Bruk retoriske modeller
- ✓ Tilgjengelige, gode hjelpemidler
- ✓ God bruk av bilder/illustrasjoner
- ✓ Ikke bare logos
- ✓ Forbered deg på spørsmål
- ✓ God start og slutt
- ✓ Øv
- ✓ Evaluer





