

# **TAG ORDET – GRIB FORSAMLINGEN**

Af Anders Stahlschmidt

Børsens Forlag 2005

Copyright 2005

**Indholdsfortegnelse, forord og indledning**

# INDHOLD

## **Forord**

## **Indledning**

### **1. Hjernen**

- Hvordan opfatter vi?
  - Helheder og figurer
- Hvordan husker vi?
- Hvordan forstår vi?
- Hvordan træffer vi beslutninger?

### **2. Kommunikation i vidensamfundet**

- Overload og underload
- Fra informationer til viden
- Fra viden til nye erkendelser
- Nærvær – både fra oplægsholderen og fra tilhørerne

### **3. Historiefortælling**

- Fra hulemalerier til PowerPoint
- Begyndelse – midte – slutning
- De tre grundelementer
- Aktantmodellen
- Erkendelsesrejsen – mytisk struktur
- Historier som videndeling
- Historier som strategi
- Historier som det, der giver mening

### **4. Målgruppe**

- Goddag mand, økseskaft
- Forskellige mindsets
- Minervamodellen
- Situider

### **5. Før du går i gang**

- Formålet
- Din rolle
- Din målgruppe
- Din målgruppes mål
- Budskabet
- Eksempler
- Kontekst

Varighed  
Hvordan ville det lyde uden hjælpemidler?  
Hvad skal dine hjælpemidler hjælpe dig med?

## **6. Tilrettelæggelse**

Begynd med et spørgsmål  
Begyndelse – midte – slutning  
Set-up og pay-off  
Metaforer og allegorier

## **7. Huskelister**

Synops 1: Udfordringen  
Synops 2: Ny viden  
Synops 3: Salg  
Synops 4: Status  
Synops 5: En dårlig nyhed

## **8. PowerPoint**

Bermudatrekanten, hvor forbindelsen forsvinder  
Formen  
Dokumentation  
Overblik  
Indlevelse  
Begrænsningens kunst  
Handout  
Billeder, grafik mm.  
Tekstmængde og fontstørrelse  
Udtryk og layout  
Effekter  
Video

## **9. Andre hjælpemidler**

Tavle og flipover  
Overheadprojektor  
Plancher  
Rekvisitter

## **10. Sproget**

Abstrakt eller konkret  
Personligt eller upersonligt  
Talesprog og skriftsprog  
Nærhed eller distance  
Påstand eller logisk argumentation

## **11. Forberedelse**

- Teknik
- Handouts
- Mental forberedelse
- Øvelse

## **12. Performance**

- Ambition og angst
- Nærvær og nerve
- Noget på spil
- Troværdighed
- Kropssprog
- Placering i rummet
- Stemme
- Smil
- Kunsten at holde pauser
- Dialog

## **13. Vanskeligheder**

- Kritiske tilhørere
- Fjendtlige tilhørere
- I sort
- Lammet af nervøsitet
- Teknikken svigter
- Bommert
- Ingen reaktion

## **Litteraturliste**

## **Index**

## Forord

Har du nogensinde prøvet at regne ud, hvor mange timer, du har siddet under et foredrag, som du bagefter ikke kan huske? Eller endnu mere skræmmende: Hvor mange timer du endnu skal tilbringe i selskab med oplægsholdere – med og uden PowerPoint – der pligtskyldigt taler henover hovedet på dig og resten af forsamlingen? Hvis du ikke har, så lad endelig være! Der er ting man helst ikke vil vide.

Det, jeg selv gerne har villet finde ud af er, hvordan *jeg* undgår at kede mine tilhørere? Hvordan fortæller jeg, så de opfatter det rigtigt, så de husker det og forstår det? Hvordan påvirker jeg dem?

Jeg har altid beundret de personer, der kan tryllebinde en forsamling. Helt tilbage i skolen var der lærere man blev inspireret af, som forstod at gøre deres stof levende. En historielærer der kunne fortælle om krudtrøg, så man kunne lugte det eller en biologilærer, der kunne gøre naturens kredsløb til en åbenbaring.

Det sker stadig, at man møder den blændende oplægsholder. Ham eller hende der får os til at glemme tid og sted. Hvad er det de gør?

400 millioner mennesker har Microsofts PowerPoint-software liggende på deres pc. Det er tænkt som et redskab, der skal gøre præsentationer mere professionelle. Det lykkes i flere tilfælde, men som regel på bekostning af det, som er kernen i et godt oplæg: Nærvær, engagement – lysten til at dele erfaringer og viden. Det er som om mange glemmer, hvad der er meningen med overhovedet at stå overfor en forsamling. Hvorfor uddeler man ikke bare noget på skrift eller sender et videoindslag? Hvad er det, du kan give tilhørerne i en præsentation, som du ikke kan give dem i f.eks. et videoindslag eller en rapport? Det er din tilstedeværelse og ikke mindst muligheden for at gå i dialog med dem. Grine sammen med dem, opleve, hvordan dine ord påvirker dem, og måske endda selv blive klogere af deres spørgsmål. En præsentation er ikke et færdigt produkt men en proces.

Som oplægsholder er du nødt til at træde i karakter som den, der har magten over dit budskab og dine hjælpemidler. Du må ikke gemme dig i mørket og lade dine dias gøre alt arbejdet for dig. Det er dig, der er den! Fortæl noget vigtigt, noget spændende, noget der ligger dig på sinde, noget vi gerne vil have at vide. Brug de visuelle hjælpemidler som din tjener. Det er dig, og det du vil fortælle, der er herre.

Mange oplægsholdere, jeg har talt med, kender selv alle fejlene. De første minutter af præsentationen går med at oplægsholderen sidder med hovedet begravet i pc'en for at finde den rigtige præsentation. Man

kommer til at læse op fra sine dias. Der er klemte for meget tekst ind på hver side. Fonten bliver for lille. For mange dias. PowerPoint bliver uinspirerende, når man følger programmets monotone skabelon med bullet point efter bullet point. Som om det var den eneste – eller for den sags skyld den bedste måde at opstille alverdens viden på. Form og indhold kan ikke skilles ad. Den måde, du holder et indlæg på, vil altid præge indholdet. Både det indhold der bliver opfattet af tilhørerne, og de tanker du selv har gjort dig om indholdet. I sidste ende bliver formen afgørende for de beslutninger, der skal træffes på baggrund af din præsentation. Dit sprog, din disposition, din prioritering af stoffet og den måde du strukturerer det på. Mange har en tendens til at lade sig styre 100 procent af PowerPoints genveje til noget, der ser professionelt ud. Er det dovenskab? Angst? Fantasiløshed? Eller er det mangel på kendskab til mediets virkemidler? Lige så stærkt et medie det kunne være, lige så fattigt forekommer brugen af det. Det er som at have et helt symfoniorkester til rådighed, og kun bruge det til at spille ”Mester Jakob” – på triangel.

Sandheden er, at jeg holder meget af PowerPoint. Jeg er begejstret for alle de muligheder det rummer. Men jeg bliver trist, når jeg oplever den bevidstløse måde programmet ofte bruges på. Og jeg forstår godt at nogle går rundt med badges, hvor der står ”PowerPoint – nej tak!”

Med en større bevidsthed om det egentlige, om det at fortælle en forsamling noget, håber jeg at flere med tiden kan tage magten over teknikken. Teknikken skal tæmmes, som man tæmmer en hund. Det kræver kendskab til hundens karakter og egenskaber. Der skal lidt opdragelse til. Den skal kun sige noget, når den får lov. Og får du først taget på den, så kan den udføre rigtig mange både praktiske og underholdende kunster for dig.

Denne bog henvender sig ikke kun til PowerPoint-programmets ”slavehær”. Den er tænkt som en hjælp og en inspiration til alle, der gerne vil blive bedre til at strukturere deres stof og trænge igennem til en forsamling med det.

Præsentationsteknik handler ikke primært om at indtage rummet med overdrevne teaterbevægelser, løftede øjenbryn og hævet stemme, sådan som man lærer på nogle kurser. Disse ydre greb dur i bund og grund ikke, med mindre du er professionel skuespiller eller tv-vært. De kan tværtimod være med til at ødelægge de to vigtigste egenskaber ved en god oplægsholder: Autensitet og troværdighed. Selvom den tid vi lever i på mange måder hylder det overfladiske, så er det stadig indholdet der tæller. Har du styr på indholdet og strukturen, så har du en reel chance for at opnå ægte, personlig gennemslagskraft. Det er min påstand, som jeg ikke har videnskabelig dokumentation for, men jeg kan læse mig til, at de gamle græske retorikere ville have været nogenlunde enige med

mig. En performance, der kun bygger på det ydre vil altid blive gennemskuet. Dummere er folk ikke. Forestil dig at du er gæst på en restaurant. Ville du ikke føle dig snydt, hvis det eneste der tog stik hjem var tjenerens præstation? Er du ikke enig i, at kokkens arbejde er hjertet i oplevelsen? Ingredienserne, sammensætningen, doseringen, rækkefølgen, tilberedningen. Hvis du har noget godt på menuen, noget der smager godt og tager sig godt ud på fadet, så skal du nok finde ud af at servere det med den nødvendige entusiasme.

Jeg vil gerne takke følgende personer: Thomas Raab, der har været konsulent på de afsnit, der vedrører hjernen, Kåre Johannessen, der har inspireret og vejledt mig om de historiske passager, Mads Vangkilde, der har læst alt grundigt igennem og været skarp på en meget konstruktiv måde, Peter Knoop Christensen, der har været min kommunikationsmentor og som bl.a. har givet mig lov til at stjæle fra ham, hvad jeg ville til afsnittet om mental forberedelse. Tak også til Erik Bro, der mindede mig om at den bedste formidler af salgsteknik stadig er Harry Motor – og tak til Harry fordi han kiggede forbi med en pose bøger. Tak til Philip I. Petersen for links til spændende hjemmesider, til Christopher Vogler for vigtig inspiration, og sidst men absolut ikke mindst: Tak til min hustru og partner Karen Lumholt, som tit siger noget klogt, der sætter mine tanker på arbejde. Ofte tror jeg, at det hun har sagt, er noget jeg selv har fundet på. Hvis man kunne gøre det efter, når man holder et indlæg – at involvere tilhørerne så meget at de oplever ordene og meningen som deres egne, så har man fat i noget.

Anders Stahlschmidt  
Valby, 2005

## **Indledning**

I det vestlige Atlanterhav ligger et område, der hyppigt rammes af orkaner. Området kan tilnærmelsesvis afgrænses ved at trække linjer mellem Florida, Puerto Rico og Bermuda. I tidens løb er en række skibe og fly forlist i området uden forklaring. Beretningerne fortæller ofte det samme: På et tidspunkt mistede man radiokontakten inde i trekanten. Kommunikationen forsvandt. Fartøjet forsvandt. Menneskene ombord forsvandt.

Dette mysterium har været genstand for mange spekulationer. Kunne det være væsner fra det ydre rum, som havde anlagt en skjult, undersøisk base? Eller har vi at gøre med en undtagelse fra naturens ellers uomgængelige love?

Flere øjenvidner har jævnligt oplevet et fænomen, der minder forbløffende meget om de mystiske forsvindinger i Bermudatrekanten. Ofte midt under en PowerPoint-præsentation. Vi kan afgrænse området ved at trække linjer mellem oplægsholderen, tilhørerne og det lærred, projektoren kaster dias op på. I denne trekant sker der tilsyneladende uforklarlige ting. Kommunikation forsvinder. Nærvær forsvinder. Mennesker farer vild, og dyrebar tid er pludselig gået uden at have efterladt sig et eneste spor.

Dette mysterium har tilsyneladende ikke givet anledning til spekulationer i samme omfang som den originale Bermudatrekant. Måske fordi man med sikkerhed kan fastslå, at der hverken er tale om indflydelse fra rumvæsner, eller at naturens love bliver ophævet i PowerPoint-præsentationernes Bermudatrekant. Forholder det sig i virkeligheden sådan, at naturens lov netop gælder her, men at dem, der går ind i trekanten, af én eller anden grund tror, at de naturlige love for kommunikation pludselig *ikke* gælder, når vi har en omgang PowerPoint-dias med?

Lad os kaste et blik på de tre forbindelseslinjer i trekanten. Den første linje er forbindelsen mellem dias og tilhørere. Denne forbindelse er utrolig stærk. Dias lyser op, og det menneskelige øje tiltrækkes nærmest pr. instinkt. Vi har vænnet os til at kigge på et lærred eller en skærm i biografen og på tv. Men flammerne fra et bål har den samme dragende effekt. Det ville være naturstridigt ikke at kigge den vej.

Den anden linje er forbindelsen mellem oplægsholderen og dias. Også en meget stærk relation. Ofte har oplægsholderen selv skabt indholdet på sine dias og bruger dias som en slags manuskript. Denne forbindelse kan i særlige tilfælde blive så stærk, at tilhørerne kobles af. Oplægsholderen vender ryggen til og lukker sig om sine egne skabninger: PowerPoint-diasene.

Den sidste linje er kontakten mellem oplægsholder og tilhørere. Denne linje er den oprindelige. Det er denne forbindelse, der igennem tusinder af år – længe før der var overheadprojektorer og PowerPoint – har været rygraden i et hvert indlæg. Hvis ikke, der var kontakt mellem taleren og tilhørerne, var der ingenting. Det er netop dette ben i trekanten, der alt for ofte er det svageste i en præsentation. Det burde være det stærkeste. Altid.

Denne bog handler om, hvordan man, som den, der fortæller, kan styrke forbindelsen til dem, man fortæller til. Både alene, uden hjælpemidler, men også med. Hvordan tager du magten over din kommunikation tilbage fra din PowerPoint-præsentation? Hvordan bruger du dine dias som en bande, en væg du kan spille bold op af, der sender tilhørernes opmærksomhed videre fra dine dias til dig?

Hvordan fastholder du dine tilhørere fra start til slut? Hvordan skaber du spænding? Disse og flere spørgsmål vil jeg efter bedste evne give nogle svar på.

Præsentationsteknik er ikke videnskab, ligesom præsentationsteknikkens ”forgænger” retorikken heller ikke er det.

Det er en lære om nogle teknikker, der har vist sig at virke, når man skal fremlægge et stof. En slags håndværk, om man vil.

I retorikken bruger man begreber som *logos, pathos og ethos*. Jeg er ikke retoriker og har med vilje ikke baseret denne bog på disse begreber. Selvom de efter flere tusinde år stadig er valide, så har jeg forsøgt at bruge betegnelser, som jeg selv er mere fortrolig med, og som jeg mener, er lettere at anvende. Jeg anskuer først og fremmest præsentationsteknikken ud fra dels en journalistisk dels en fortælleteknisk tilgang. Men jeg har også hentet inspiration, viden og erfaringer fra så forskellige verdener som hjerneforskning, pædagogik, reklame, historie, kunsthistorie, filmmanuskriptskrivning, skuespilkunst med mere. Jeg lægger ud med at fortælle om hjernens egenskaber. Det er nyttigt at vide, hvordan tilhørerne opfatter det, de bliver præsenteret for. Vi må fortælle på en måde, så de kan huske, hvad vi har sagt! Hvad kan hjerneforskningen sige om hukommelse? I sidste ende vil vi påvirke vores tilhørere. Deres beslutninger. Hvordan gør vi det?

En oplægsholder kommer ikke langt med at ønske sig tilbage til gamle dage, hvor publikum vist nok i højere grad end nu hungrede efter viden og havde respekt for en taler med en fin titel. Jeg har gjort mig nogle tanker om hvordan man skal trænge igennem med al den information vi er omgivet af. Jeg forstod det bedst selv, da jeg tog på en hurtig rejse tilbage i tiden, til der, hvor menneskets kommunikation begyndte at tage form. Historiefortælling har været en dominerende kommunikationsform så længe vi kan gå tilbage. Principperne bag det narrative – fortællingen – er ikke mindre gyldige i dag. Da slet ikke i denne sammenhæng. Derfor gør jeg en del ud af de love og principper for god historiefortælling, som vi kender. Nogle er meget gamle, andre er af nyere dato. De modsiger ikke hinanden, men anskuer fortællekunsten fra forskellige perspektiver.

Kunne dit oplæg holdes uden at publikum var til stede? Et latterligt spørgsmål, der er jo dem det hele handler om. Men somme tider får man den tanke at en oplægsholder må have glemt at forholde sig til sine tilhørere. Selv garvede oplægsholdere og kommunikationsfolk kan overse denne helt afgørende faktor. Hver forsamling er forskellig og netop din præsentation helt særlig. Jeg bringer et par beretninger om, hvordan andre arbejder med målgrupper.

Bogen kan læses fra ende til anden, men man kan også benytte den som opslagsværk.

Mange af de valg, en oplægsholder skal træffe, handler om smag og behag, personlig stil, kultur og så videre Læs ikke denne bog som et facit – en minutiøs opskrift på den perfekte præsentation. Det er den ikke. En sådan bog ville blot skabe en ny ensformighed i præsentationerne. Bogen er en gennemgang af nogle teknikker og nogle kommunikationsmæssige redskaber, som oplægsholderen bør overveje, hvordan han eller hun vil tage i anvendelse.

Jeg tror ikke, der findes tricks, som giver dig succes med dine præsentationer. Jeg tror ikke, man kan snyde tilhørerne. Kernen i enhver god præsentation er, at du gør dig klart, hvad du vil fortælle og hvorfor. Hvis du ved det, så bliver det meget nemmere at finde ud af, hvordan du skal gøre det – og gøre det med overbevisning