

Brænd igennem med dit budskab

- sådan får du succes med faglig formidling

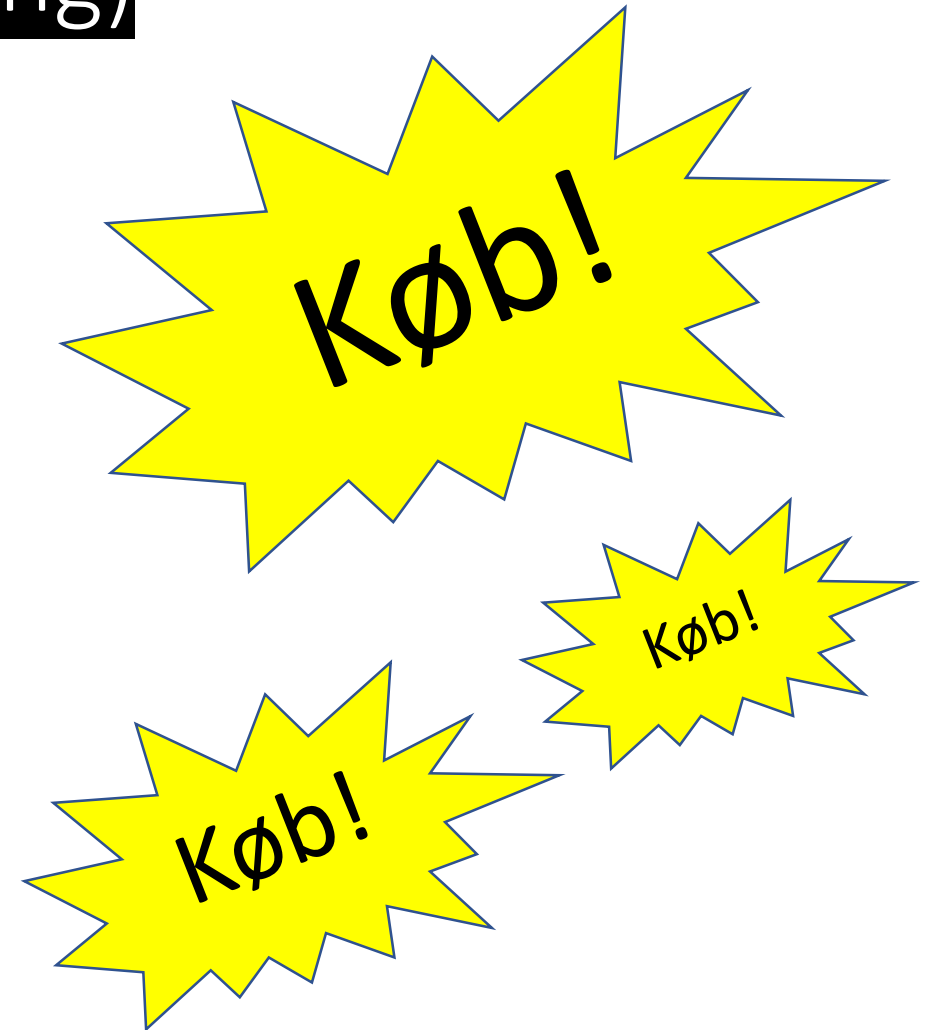


Meet & Inspire, september 2019

Kan du gætte den næste slide?
(den farligste slide i ethvert oplæg...)

Laaang indledning om din virksomhed (+ salg og marketing)

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Lectus nulla at volutpat diam ut venenatis. Odio tempor orci dapibus ultrices in iaculis. Duis convallis convallis tellus id interdum velit. Nisi quis eleifend quam adipiscing vitae. Tincidunt dui ut ornare lectus sit. Venenatis tellus in metus vulputate eu scelerisque felis imperdiet. Non pulvinar neque laoreet suspendisse. Pretium lectus quam id leo. Quis lectus nulla at volutpat diam ut venenatis tellus in. Netus et malesuada fames ac turpis egestas. Facilisis sed odio morbi quis commodo odio.
- Eros in cursus turpis massa tincidunt. Blandit turpis cursus in hac habitasse platea. Tortor dignissim convallis aenean et tortor at risus viverra. Nulla malesuada pellentesque elit eget. In hendrerit gravida rutrum quisque non tellus. Bibendum enim facilisis gravida neque convallis. Penatibus et magnis dis parturient. At elementum eu facilisis sed odio. Commodo sed egestas egestas fringilla phasellus faucibus scelerisque eleifend donec. Ut faucibus pulvinar elementum integer enim neque. Massa enim nec dui nunc. Neque ornare aenean euismod elementum nisi quis eleifend. Morbi tristique senectus et netus et. Nulla pellentesque dignissim enim sit amet venenatis urna cursus. Praesent semper feugiat nibh sed pulvinar proin gravida.
- Tempor nec feugiat nisl pretium fusce id velit. Nunc faucibus a pellentesque sit. Integer enim neque volutpat ac tincidunt vitae semper quis lectus. At quis risus sed vulputate odio ut enim. Risus ultricies tristique nulla aliquet. Vitae semper quis lectus nulla at. Sit amet nisl suscipit adipiscing bibendum est ultricies. Vestibulum sed arcu non odio euismod lacinia at. Bibendum neque egestas congue quisque egestas. Massa tempor nec feugiat nisl pretium fusce id velit ut. Sed elementum tempus egestas sed sed risus pretium quam. Maecenas sed enim ut sem viverra aliquet eget. In metus vulputate eu scelerisque felis imperdiet. Facilisis magna etiam tempor orci eu lobortis elementum. Tellus elementum sagittis vitae et leo. Viverra maecenas accumsan lacus vel facilisis volutpat est. Purus in mollis nunc sed id semper risus in hendrerit. Felis eget nunc lobortis mattis aliquam faucibus purus. Commodo viverra maecenas accumsan lacus vel. Odio pellentesque diam volutpat commodo sed egestas egestas.



Du er helt sikkert dygtig til mange ting - men også til at formidle?

- 45 procent af danskerne er nervøse for at tale foran andre (YouGov 2011)
- Hver tiende dansker lider af decideret taleangst
- Rigtig mange overvurderer egne formidlingsevner
(Jeg taler af erfaring: Moderator og foredragsholder på 150+ events)

Agenda

- Hvad vil det sige at fortælle en historie?
- Hvorfor må formidlingen aldrig undervurderes?
- Hvordan får du målgruppen til at spidse ører?
- Hvordan vil du gerne formidle?
- Sådan kan du strukturere dit oplæg

Du skal bare tro på dig selv, så går det nok det hele...



To mulige reaktioner, når du skal holde et oplæg

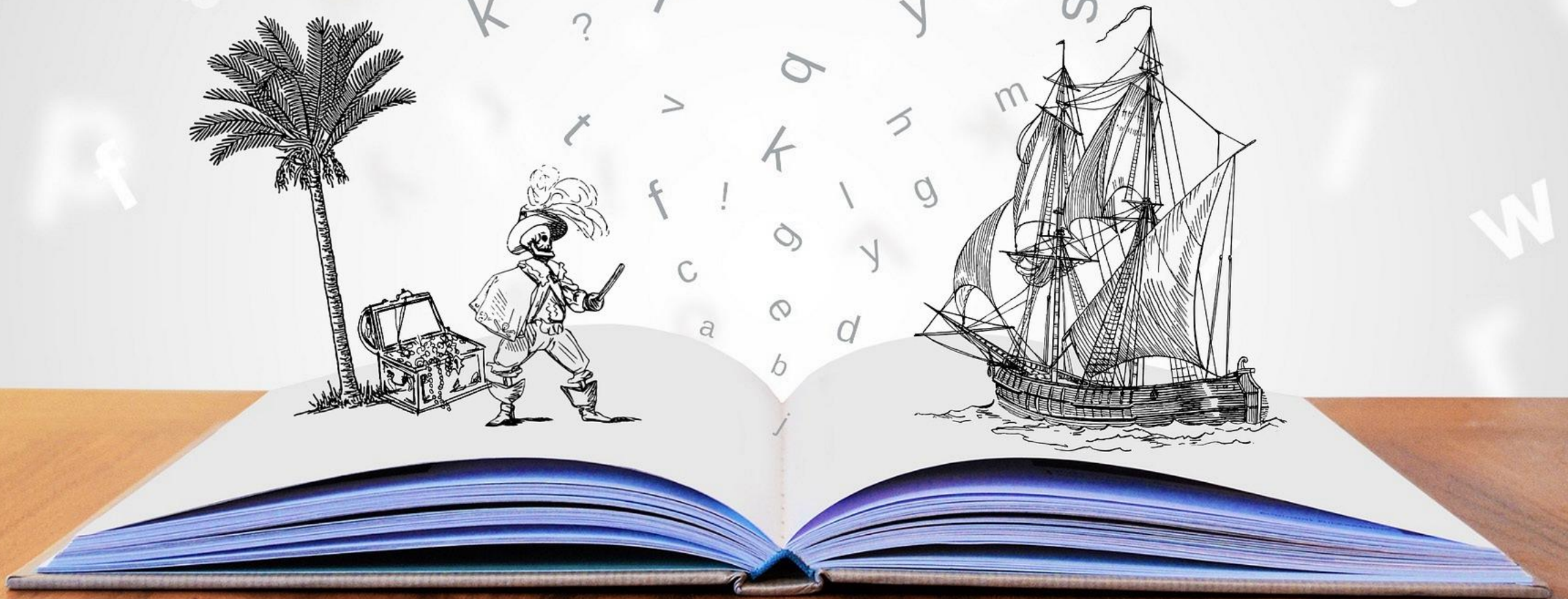
Du stritter imod



Du spiller med



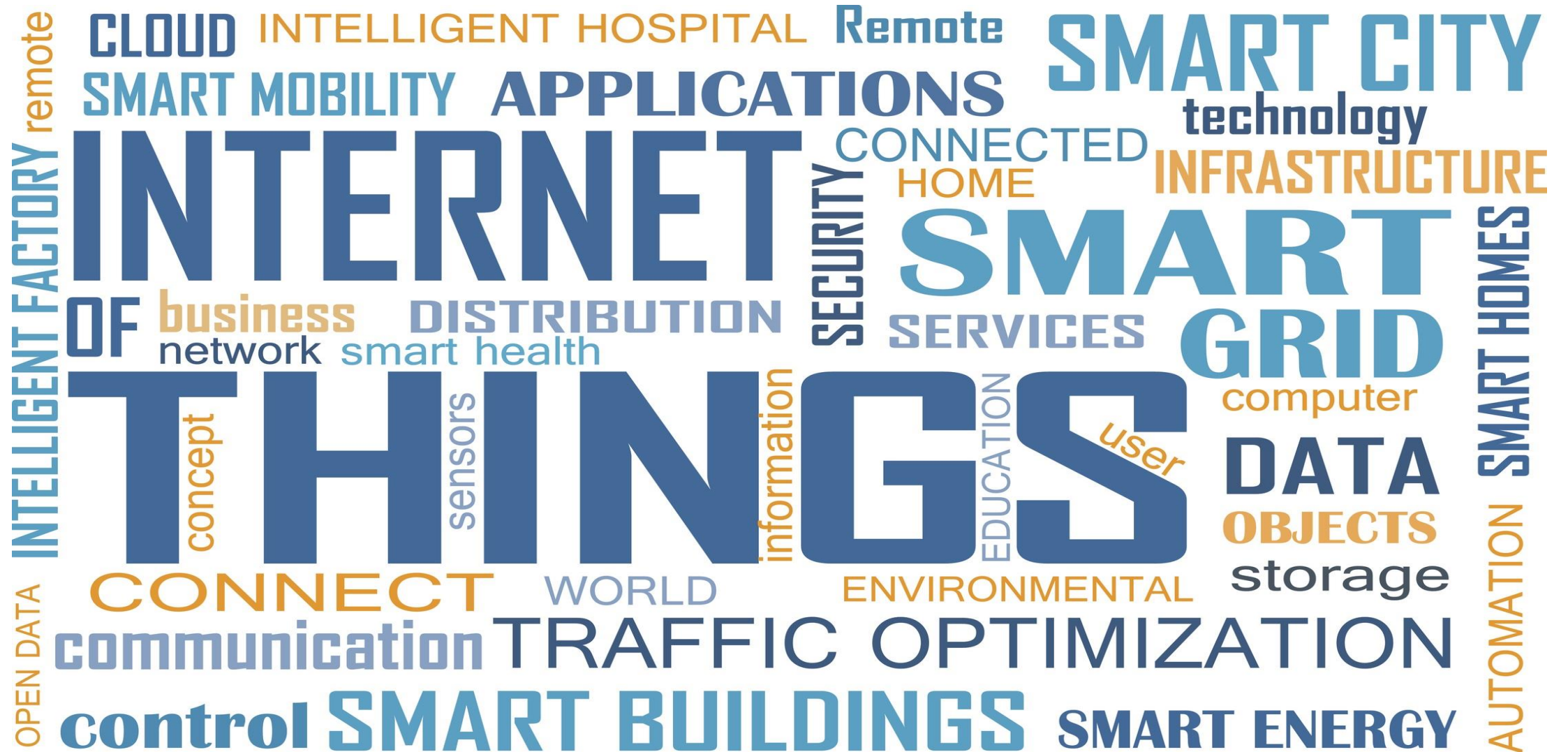
Den gode historie vil folk altid lytte til

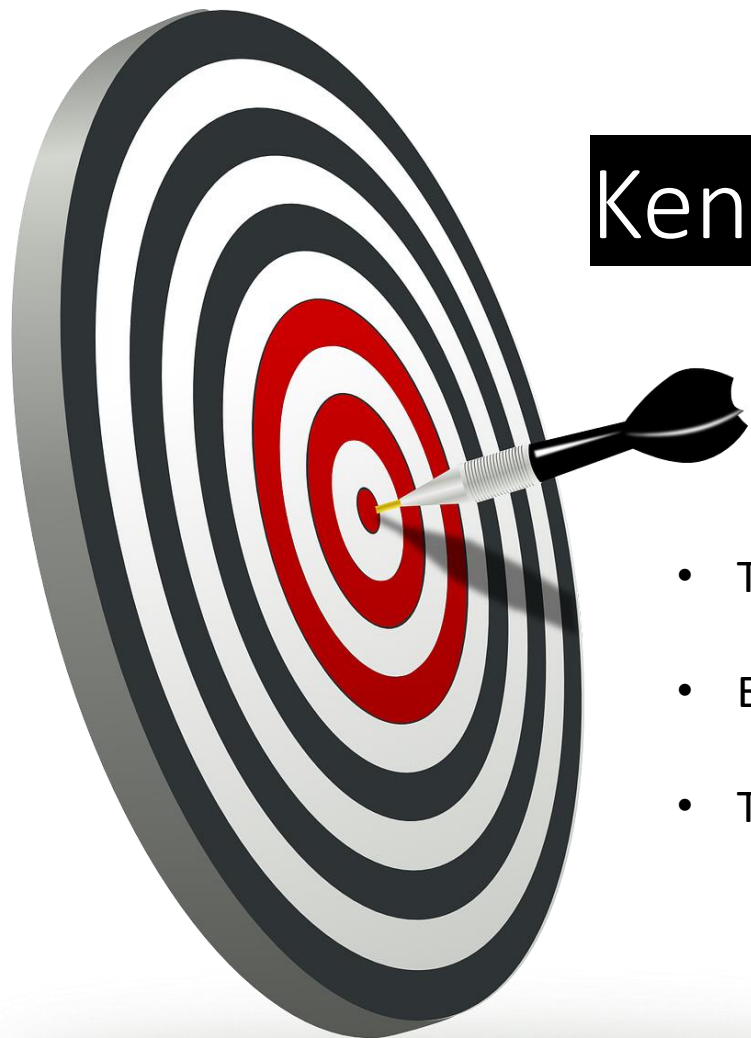




Hvad er det, du gerne vil fortælle?

Det vrimler med spændende emner i it-verdenen

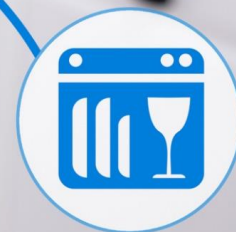




Kend dit publikum – og vælg et fokus

- Tag udgangspunkt i målgruppens interesser frem for i dit eget behov
- Et fokus betyder, at der er noget, man IKKE fortæller
- Test dine hovedbudskaber – hvad siger testpersonerne?

Jo mere konkret,
jo bedre






Vores opmærksomhed er ikke, hvad den har været

A high-angle, wide shot of a large crowd of people, primarily young men, standing in a dense formation. They are all wearing bright yellow t-shirts. The crowd is organized into many rows, creating a strong sense of order and scale. The background is slightly blurred, emphasizing the density of the group. A black horizontal bar with white text is superimposed over the upper middle portion of the image.

Publikum ser sjældent således ud

A large crowd of people, including men, women, and children, are seated in bleachers at what appears to be a sports event. They are wearing various casual clothing, including t-shirts, hoodies, and caps. The crowd is dense and fills the entire frame. Overlaid on the upper portion of the image is a black rectangular box containing white text.

Umuligt at gøre alle tilfredse
– men muligt at gøre de fleste tilfredse

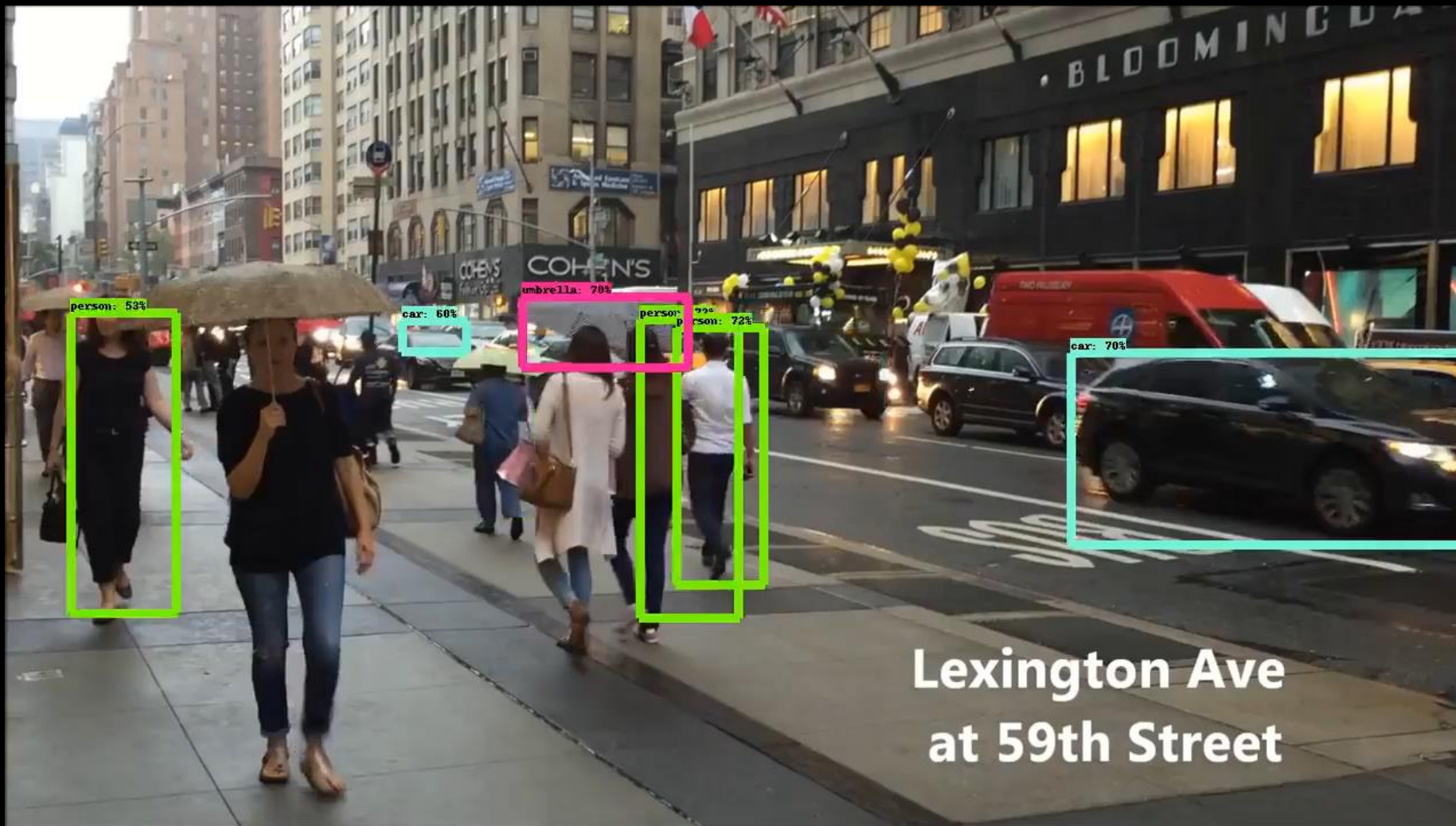
Hvor skal din fortælling begynde og slutte?



Du er chaufføren – hvor går turen hen?



Opfang signaler undervejs...



Lexington Ave
at 59th Street

Sådan kan du bruge nyhedstrekanten til dit oplæg

Hovedbudskab (kort fortalt)

Vigtige pointer og fakta

Baggrund og perspektiv

Mindre vigtige detaljer

Opsummering

Sådan må du **ikke** gøre

Salg og marketing

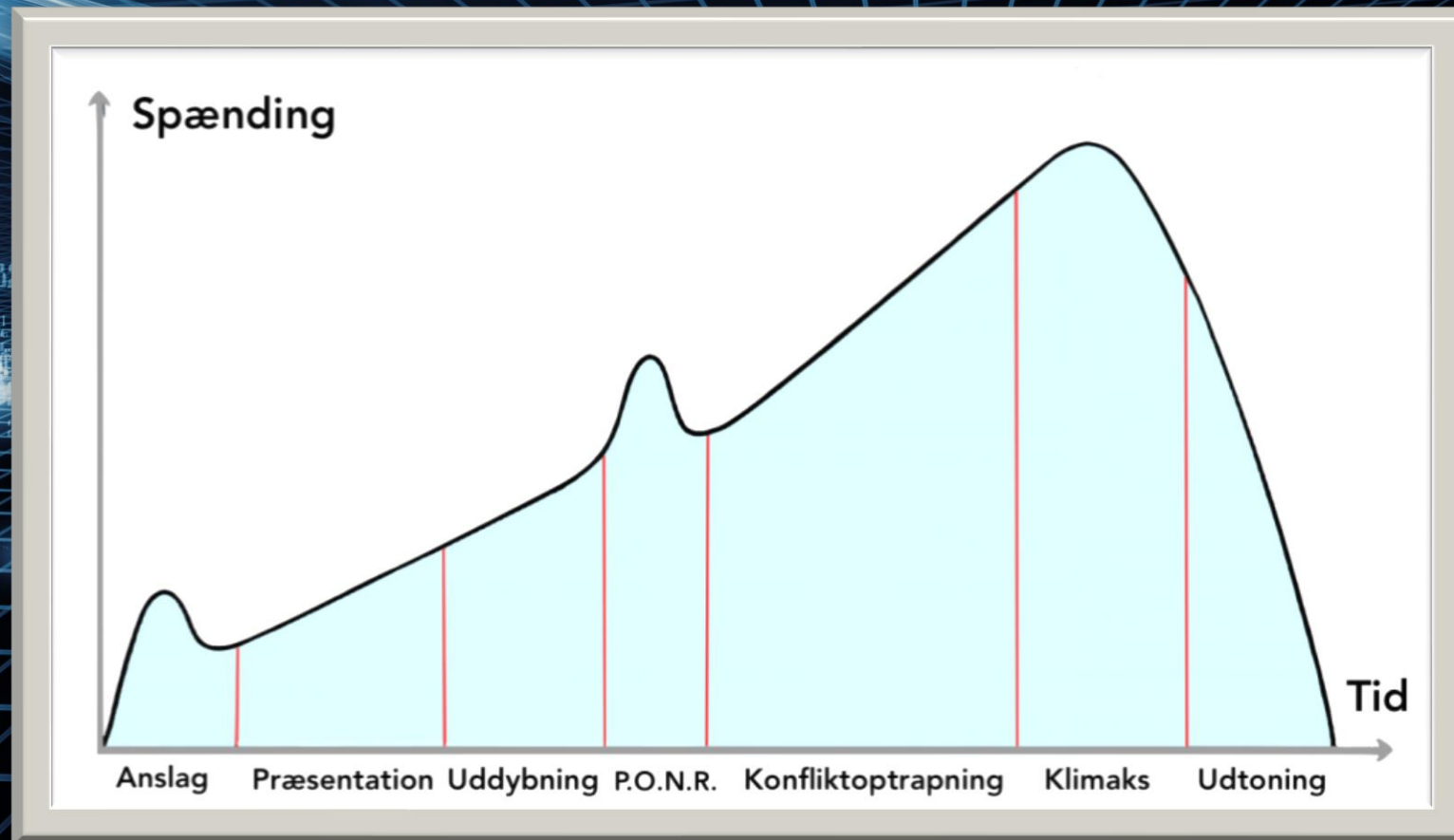
Mindre vigtige detaljer

Baggrund og perspektiv

Vigtige pointer og fakta

Hovedbudskab

Udfordring: Spændingen skal bevares hele vejen



Sådan kan dit oplæg skrues sammen

- 1) Hovedbudskab (kort fortalt)
- 2) Etablering af et problem eller behov, der skal løses
- 3) Vigtige pointer og fakta
- 4) Deltagerinvolvering
- 5) Baggrund og perspektiv
- 6) Gentag hovedbudskab og uddyb
- 7) Deltagerinvolvering
- 8) Opsummering af hovedbudskab og pointer

Første udkast er sjældent det bedste



Alle dine tanker og idéer i det første udkast



Det færdige oplæg

Et eksempel: Ted Talk af Özlem Cekic om kaffedialog(1,634,586 views)



Det kan du lære af eksemplet

- Kun tre år siden, at Özlem Cekic lærte engelsk
- Du ser det endelige resultat – ikke måneders forberedelse
- Hvor meget af den oprindelige tale er mon skåret væk? (slutresultatet er blot 15 min.)
- Hun har noget på hjerte og en personlig fortælling – det smitter af
- Har et manus – men husker at være i øjenkontakt og er ikke for bundet af det

Forstå formidlingsmekanismerne – i din egen kontekst

- Det er dig, der er eksperten, når du holder oplæg: Omfavn rollen.
- Find en form for formidling, der fungerer for dig.
- Vær ikke bange for at teste dit oplæg – og vær åben om din tvivl.
- Nervøsitet skader ikke. Det gør overdreven selvtillid og pral.
- Husk: Det handler om, at du er den, der ved noget og kan noget – nu skal du "bare" formidle det.



Husk at øve dig mundtligt

- Hold dit oplæg mundtligt for at opdage, hvor langt du er fra målet, og hvor dit oplæg halter
- Øv dig på at frigøre dig fra dit manus
- Dit fokus skal være på budskabet – ikke på specifikke ord eller sætninger
- Tjek tiden – næsten alle taler for lang tid

Hvad er dit særlige kendetegn?



Kan du udnytte nye måder at formidle på?



Microsoft HoloLens 2

Opsummering: At holde et oplæg handler om

- Fortælleglæde
- Dele ud af sin viden
- Om at kunne fokusere
- Om at forstå målgruppen



Spørgsmål?

ks@dit.dk

