

Att nå fram med ett budskap

Hur du ökar trovärdigheten och förstärker
budskapet med kroppsspråk och retoriska inslag

Marie-Louise Höög, IKOS

marie-louise.hoog@liu.se





När det inte blir som du tänkt dig och reptilhjärnan slår på

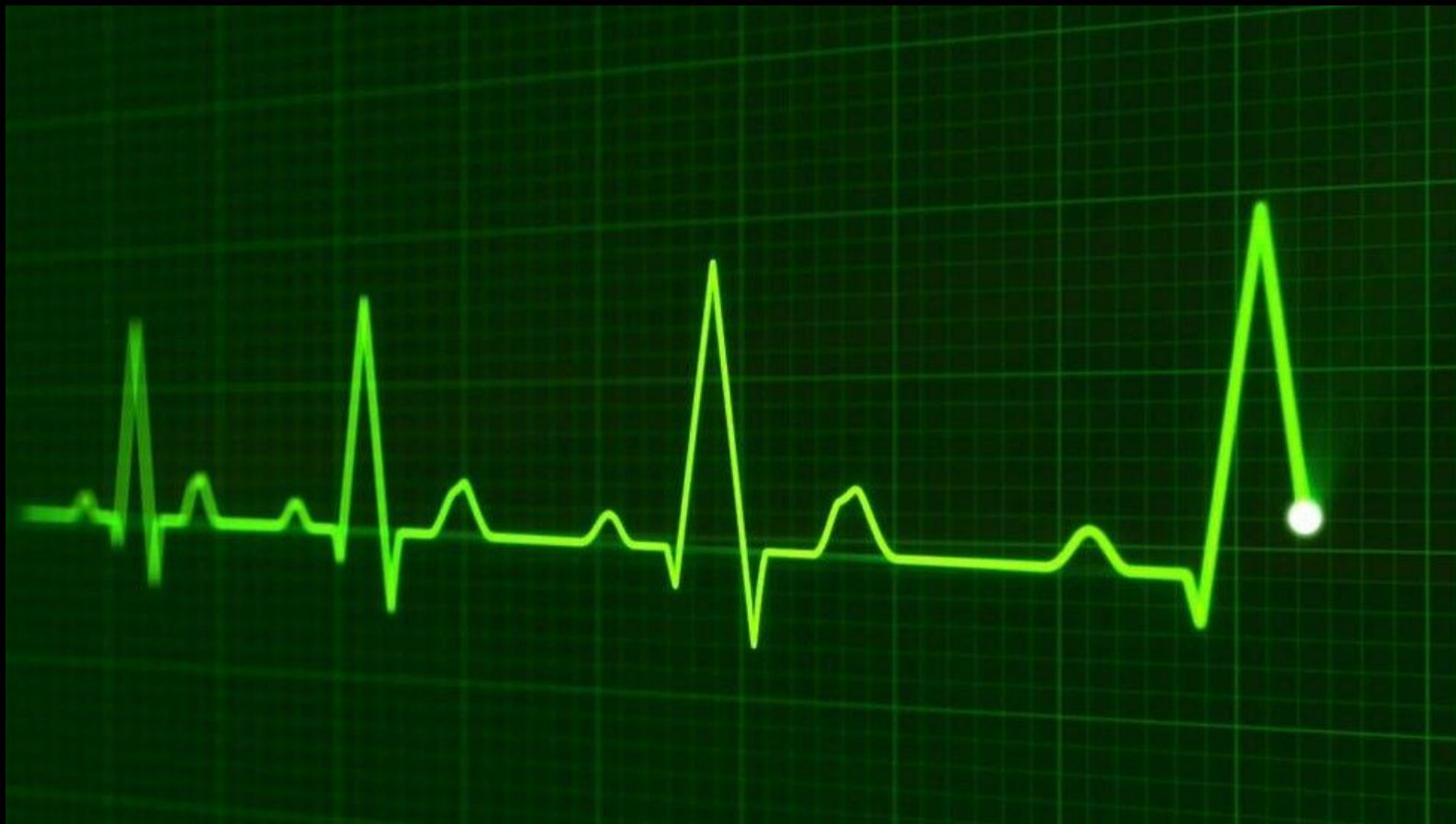




Undvik monotoni



Ge din presentation puls!



Bryt den fjärde väggen



Vad får publiken att lyssna och ta till sig information?

FOKUS

Riktad
uppmärksamhet

ETHOS & LOGOS

Tillit och
trovärdighet

PATHOS

Känslomässig
laddning, t.ex.
humor

VARIATION

Oväntade inslag
och dynamik
("växelsång")

INTERAKTION

Bekräfta, guida och
inkludera

VISUELLA HJÄLPMEDEL

PPT, bilder,
tydliga exempel
och rekvisita

ETHOS & PATHOS

Berättelser,
egen erfarenhet



Analysera kommunikationssituationen



1. Syfte: Vad vill du uppnå? Vad ska presentationen handla om? Hur vill du att de som lyssnar ska reagera?
2. Mottagarna: Vilka kommer att lyssna? Vilken relation har du till dem? Vilka tidigare kunskaper och erfarenheter har de av ditt ämne?
3. Lägg dig på rätt nivå i relation till målgruppen. Hur mycket detaljer måste vara med? Vad behöver du göra för att nå fram?

Förklara komplex fakta på ett kreativt sätt

- Hitta teman: Ordna innehållet i 3 tydliga huvudpunkter, som du sedan kan utveckla.
- Dra paralleller och visa på mönster
- Förenkla komplicerade saker på ett lättfattligt sätt med hjälp av bildspråk
- Använd modeller, symboler och bilder
- Använd rekvisita för att visualisera och demonstrera

Värm upp synapserna – Lägg fokus på inledningen!

- Något nytt, originellt och spännande får vår uppmärksamhet.
- Skapa mersmak...

Men gör det inte för komplicerat!

Förslag på olika inledningar

1. Fråga publiken något: Har ni tänkt på...?
2. Presentera intressant fakta som har med ämnet att göra och som får publiken att tänka efter.
3. En anekdot eller personlig historia kopplat till ditt ämne.

Fler tips: <https://sanders.se/start-a-presentation/>

Hela

Du är budskapet

Icke-verbal kommunikation ("det tysta språket"): 60-80 %

Exempel: hållning, avstånd, leenden, pauser, tonläge, ögonkontakt, gester och röststyrka

Första intrycket



Vän eller fiende?

1. Värme och pålitlighet
2. Kompetens



Kroppsmedvetenhet är nyckeln till ett framgångsrikt framförande

Cirkel 1



Patsy Rodenburg

Cirkel 2

Cirkel 3

Vad händer i cirkel 1?



Kroppsspråk i cirkel 1: Signalerar låg status



Kroppsspråk i cirkel 1

Low-Power Poses



Low-Power Poses



Framförande i cirkel 1



Vad händer i cirkel 3?



Framförande i cirkel 3: Vad händer med rösten och intrycket?



Framförande i cirkel 3?

<https://fb.watch/8iV7Bqj2rh/>

Kroppsspråk i cirkel 3: Signalerar hög status



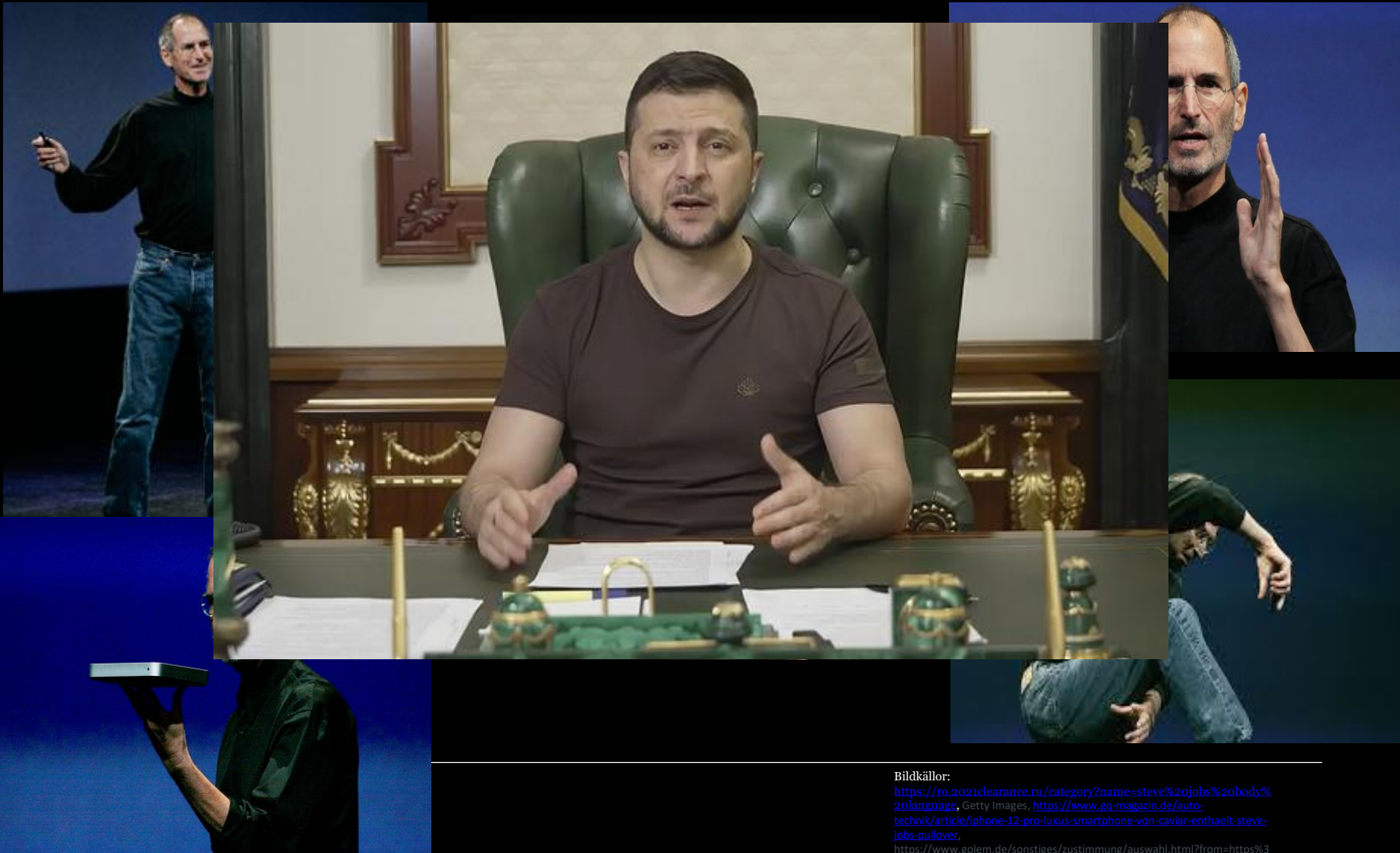
VectorStock

VectorStock.com/443662

Vad händer i cirkel 2?



Vad händer i cirkel 2?



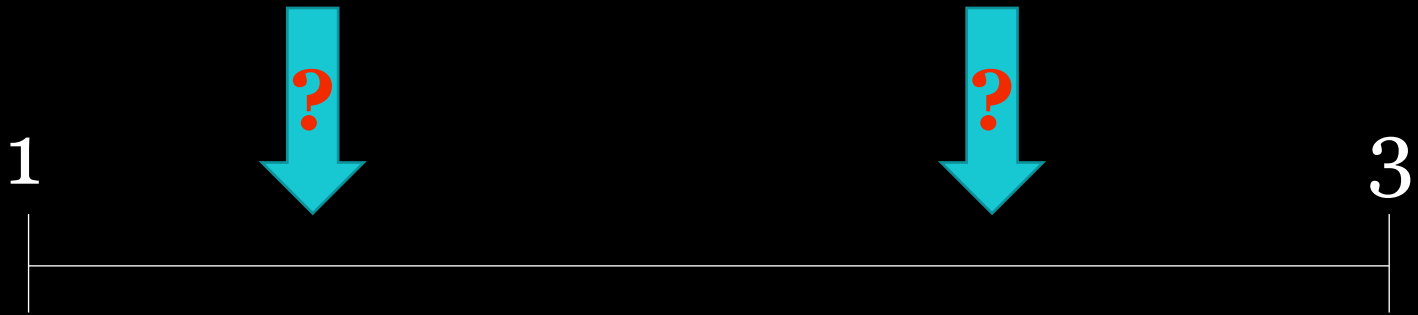
Bildkällor:
<https://ro.2021clearance.ru/category?name=steve%20jobs%20body%20language>, Getty Images, <https://www.gq-magazin.de/autotechnik/article/iphone-12-pro-luxus-smartphone-von-caviar-enthaelt-steve-jobs-pullover>,
<https://www.golem.de/sonstiges/zustimmung/auswahl.html?from=https%3A%2F%2Fwww.golem.de%2F1110%2F86987.html&referer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F>

Framförande i cirkel 2 – Hans Rosling i Globen om flyktingkrisen (2015)



Hur kan du förbereda dig?

Var befinner du dig på skalan mellan cirkel 1 och 3 när du står inför publik?



Träna på att reglera din energi och din närvaro med hjälp av ditt kroppsspråk:



Låt båda fötterna vara i kontakt med golvet, stå stadigt.



Låt andningen ge dig kraft, lugn och engagemang.



Lägg fokus och ögonkontakt utåt på publiken.



Låt armar och händer vara en naturlig del av framförandet.

Bryt igenom den fjärde väggen!

