



🕒 3 min. 👁️ 📌 15-10-2010

# Brænd igennem når du præsenterer

Find dit engagement i emnet og brug det. Vær bevidst om, hvad dit vigtigste budskab er. Indtag rummet og vend dig mod dine modtagere. Så er du godt på vej til at holde et oplæg der gør indtryk.

## Skribentinfo



[Annette Bjerre Ryhede](#)

Kommunikationsrådgiver og ekstern  
lektor  
[artikulation.dk](http://artikulation.dk)

**A**t tale foran andre mennesker er én af de ting, vi er allermost angste for. Og det er ikke så mærkeligt, for vi skal performe. Vi ved, vi bliver målt og vejet, både på det vi siger, men også på den måde vi siger det på.

Her er et par enkle tips, som er værd at tænke over både for din egen skyld, men også for dine tilhøreres. At holde et fedt oplæg kræver nemlig lidt mere overvejelse, end vi ofte tror. Som med alle andre kommunikationsformer er det en genre i sig selv og et møde med modtageren, som kan gå helt skævt eller kan ramme spot on!

## Brænd igennem!

Det, der gør indtryk på dine modtagere, er, at du tør være til stede med din person overfor dit publikum. At du tør indtage rummet, tage opmærksomheden og vende dig ud mod dem, der lytter. Vis dem, at her står en person i kød og blod og formidler noget mundtligt til dem. Det, der får dig til at brænde igennem, er dit engagement i dit emne. Vær ikke bange for det! Find ind til det, og brug det til at vinkle dit oplæg.

At du selv brænder for og står inde for det, du taler om, er første skridt til at brænde igennem i mundtlig formidling. Men nogle gange kan engagementet stikke af med en, lede en på vildspor og gøre, at man glemmer, hvem man taler til, fordi man selv er så begejstret. Her er et par forslag til, hvordan du undgår den

situation

### **Hvem er det jeg skal tale til?**

Vi tror ofte, vi ved, hvem målgruppen er, i stedet for at bruge et par minutter på research. Man kan for eksempel spørge dem, der har inviteret én, hvem publikum egentlig er. Selvfølgelig kan en målgruppe af tilhørere være meget broget, men så find ud af, hvad der har tiltrukket dem. Hvad stod der for eksempel i invitationen?

Der er ikke noget mere irriterende for et publikum, end at oplægsholderen taler om noget andet end det, de troede de kom for at høre om. Så føler de, at de spilder deres tid, og så kan det som taler være svært at få sine pointer igennem. Find derfor ud af, hvad der interesserer dit publikum ved emnet? Hvad deres forhold er til det, og hvad de ved om det i forvejen?

### **Hvad er mit budskab?**

Alt for ofte ryger vi i en fælde, hvor vi fortæller rundt om et emne i stedet for, at pointerne bliver skåret skarpt ud. Det handler som i meget anden kommunikation om at skære ind til benet og skære fra.

Stil derfor dig selv spørgsmålet: Hvad vil du sige, hvis kun må sige én ting? Hvad er det allervigtigste, du gerne vil fortælle til denne målgruppe? Brug dette fokus til at indramme dit stof. Så bliver det klarere for dig selv, hvad du vil sige. Du får overblik, og det giver ro og en øget oplevelse af kontrol med situationen.

Efter du har gjort dig dit budskab klart, udvælg så tre punkter, du gerne vil uddybe for at udbrede og definere dit budskab. Og kun tre! For tre er det gyldne tal i retorikken. Vi kan ikke rumme mere, når vi skal lytte. Først når skelettet er på plads, kan du tænke i eksempler, billeder og argumenter, der tydeliggør og eksemplificerer pointer og budskab. Og som selvfølgelig er målrettet din målgruppe.

### **Power point eller power point mig ej**

Hvordan skal man så formidle det gode oplæg? Mange vil straks tænke power point. Men inden du sætter dig til skærmen, og lader power point programmet bestemme din struktur og dine pointer, skal du overveje, om du overhovedet har brug for det. Hvilket formål skal det tjene? Dit publikum kan nemlig ikke læse og lytte på samme tid.

Brug derfor ikke power pointen som hjælp til at huske en masse eksempler og detaljer. Brug den til at tydeliggøre dine pointer! Powerpointen kan snildt tage al fokus væk fra dig, og du kan bruge den til at gemme dig bag ved. Men det hæmmer kontakten til dit publikum og derved din mulighed for at få dine pointer igennem og måske rykke dit publikum.

Brug derfor kun power point meget sparsomt, og vær bevidst om, hvornår du bruger den. Brug fx blanke slides eller sluk for projektoren, når du taler om noget, der ikke refererer til den slide, dit publikum kigger på. Og husk, at vi ikke kan læse og lytte samtidig uden at blive trætte i hovedet. Tænk i stedet i grafik, billeder og symboler, som kan tydeliggøre dine pointer og dit budskab.

### **Talepapir frem for manuskript**

Når det gælder selve fremførelsen vil mange hive et færdigt talemanuskript op ad lommen. Men den færdigskrevne tale, der læses op, dur ikke. Det bliver et dødt oplæg! Tilhørerne er jo kommet for at høre dig tale – ikke for at høre dig lave højtlesning.

Og man kan tydeligt høre forskel. Når man læser op, sker det ofte, at sætningerne bliver lange skriftsætninger i stedet for korte talesprogssætninger. Dynamikken i tonelejet forsvinder og værst af alt: Kontakten til publikum kappes over, når du henvender dig til papiret i stedet for til tilhørerne.

Lav i stedet et talepapir, hvor hovedbudskabet er klart beskrevet sammen med de tre hovedpointer, og sæt så nogle stikord ind undervejs. Tal gerne talen frem for dig selv eller sammen med en kollega eller ven. Så sikrer du, at du får talesproget ind i oplægget fra begyndelsen.

Indlednings- og afslutningssætningerne kan man dog skrive ned, da det kan være rart med en klar start til at fange publikums opmærksomhed og en klar afslutning for at slå budskabet fast. En nedskrevet indledning er også rar til at komme i gang på, så man føler, man er kommet godt fra start. Det gør det lettere at tale frit. Så længe dine pointer er klare for dig selv, skal du nok få sagt og forklaret det, du gerne vil undervejs.

Med et talepapir i stedet for et manuskript, vil det højst sandsynligt blive sjovere for dig at holde oplæg, fordi du kan oparbejde en kontakt til publikum. Og det vel at mærke en kontakt, der vil få dig til at vokse som taler. Og så bliver du endnu bedre som taler, og det bliver endnu sjovere at stå der!

**Læs mere:**

[Du er budskabet - præsentationsteknik](#)

[Mere om mundtlig kommunikation og få flere gode råd på Artikulation.dk](#)