

# 48 SNABBA TIPS FÖR ATT LYCKAS SOM TALARE



FRID & FREUD AB



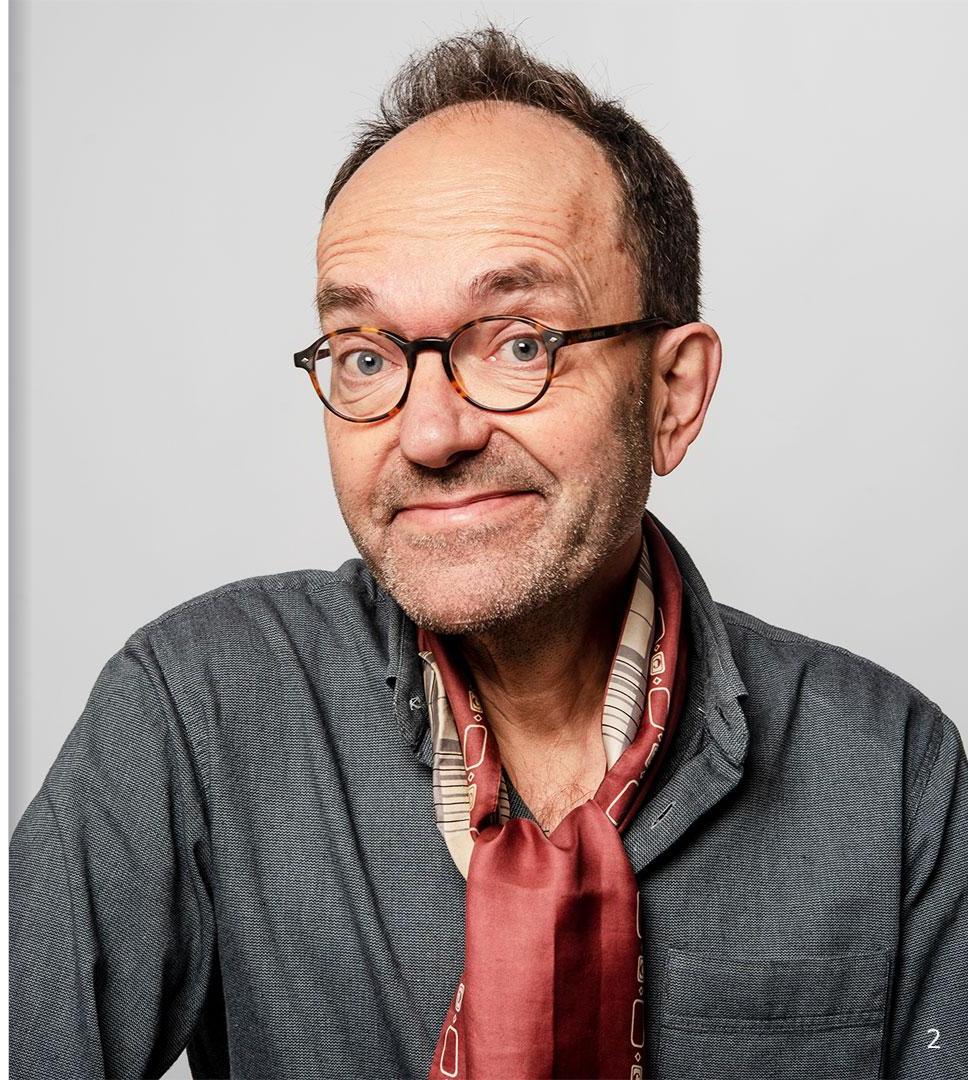
# Hej!

Vem vill inte bli en mer inspirerande talare?  
De allra flesta. Men bakom framgångsrika  
presentationer ligger mycket arbete och  
övning. Och inte sällan en personlig tränare  
med både kunskap och lång erfarenhet.

Inför din nästa presentation får du här Frid  
& Freuds "48 snabba tips", en lista jag satt  
samman efter att ha arbetat som coach och  
utbildare under många år.

Med vänliga hälsningar,  
Lasse Frid

PS. Missa inte mina Bra Länkar, efter listan!



# Del 1.

## FÖRBEREDELSE SOM STÄRKER



# Förberedelser som stärker

1. Gör först av allt en noggrann målgruppsanalys av publiken. Ta med stämningläge, deras kunskaper i ämnet och förväntningar. Notera också deras eventuella farhågor inför mötet. Räkna inte med att publiken tycker och tänker som du, men ta reda på vad du har gemensamt med dem.
2. Formulera tydligt vad du vill ha ut av mötet.
3. Förbered dig så väl att du kan din text i sömnen. Speciellt viktigt är att kunna inledningen och slutklämmen.
4. Se till att det som är viktigast och nödvändigt att presentera är framsorterat.



Bra Länkar  
Kontakt

# Förberedelser som stärker

5. Glöm sedan den skrivna texten. Behåll eventuellt enbart stolpar. Nu ska du gå över till talspråk. Öva och låt en vän som vill dig väl titta. Notera när personen ler, skrattar eller nickar. Notera också om vännen tappar koncentrationen och börjar flacka med blicken. Där finns förbättringspotentialen.
6. Se till att framställningen är strukturerad så att en tydlig röd tråd blir synlig. I inledningen tar du upp det som mottagarna anser viktigast. Fortsätt sedan lyfta fram det som mottagarna är berörda av.
7. Använd ord som är begripliga för lyssnaren.
8. Kallelsen till mötet skall vara informativ, lockande och skapa förväntningar.



# Förberedelser som stärker

9. Platsen för mötet bör om möjligt vara inspirerande. Kan du ordna så att det är ljust, luftigt och att det kanske finns frukt och dricka?
10. Se till att tidpunkten är lämplig.
11. Gå till platsen där du ska tala i god tid. Gör dig hemmastadd.
12. Se till att spotlights eller lampor fungerar och är riktade så att du syns.
13. Se till att någon annan har fått i uppdrag att studera hur du lyckas med din presentation.
14. Förbered så att en trevlig person kommer att introducera dig på ett sådant sätt att din kompetens och ställning blir tydliga.
15. Kolla att dina kläder passar situationen och platsen.



Bra Länkar  
Kontakt

# Del 2.

SÅ VÄSSAR DU  
FRAMFÖRANDET



# Så vässar du framförandet

16. Markera tydligt vad mötet syftar till.
17. Stå i dörren och välkomna lyssnarna.
18. Se till att skapa sympati, uppträd lugnt och sansat.
19. Visa att mötet är viktigt.
20. Gå upp på scenen med energi.
21. Prata inte på vägen upp - låt istället publiken spana in dig.
22. Le, släpp ner axlarna. Då gör publiken likadant.
23. Titta runt - ge samtliga känslan av att du ser dem.
24. Notera speciellt den eller de som ler tillbaka. Det ger dig energi och skapar bra stämning.



Bra Länkar  
Kontakt



# Så vässar du framförandet

25. Börja med en "hook", en inledning som fångar publiken. Det kan vara en fråga, ett överraskande påstående, något som får lyssnarna att vakna till.
26. Etablera dialog snarast möjligt, gärna med en fråga som publiken bara behöver besvara med en nickning och följ sedan din struktur.
27. Förklara snabbt vad de kommer att få med sig - motivera varför de ska lyssna.
28. Presentera dig kortfattat, lämna ditt långa CV hemma. Förtroende förtjänar du under tiden du talar.
29. Låt ditt kroppsspråk understryka det du talar om. Håll inte armarna i kors.



Bra Länkar  
Kontakt

# Så vässar du framförandet

30. Gå inte runt, det kan ge en känsla av nervositet.
31. Ta in hela rummet med blicken, även de som sitter på kanterna.
32. Håll koll på din andning. Andas ända ner i magen, då blir rösten stark och avspänd.
33. Variera tonfall, volym och hastighet.
34. Pausera. Då får publiken möjlighet att hänga med och du själv tid att tänka.
35. Tala sanning.
36. Lägg in små frågor som involverar lyssnarna. Det räcker med "inte sant?" eller "visst är det så?" Allt detta gör du för att skapa en känsla av delaktighet.



Bra Länkar  
Kontakt

# Så vässar du framförandet

37. Lyssna, se, notera publikens reaktioner såsom skratt men också tappade hakor och frågande ansikten.
38. Förtydliga om publiken ser frågande ut.
39. Ta upp frågor men följ din struktur.
40. Fortsätt hålla ögonkontakt och le.
41. Var sparsmakad med powerpoint.
42. Om du använder powerpoint, se till att aldrig läsa bilden med ryggen mot publiken.
43. Dölj inte eventuella obehagliga sanningar.
44. Lova bara det du kan hålla.



Bra Länkar  
Kontakt

## Så vässar du framförandet

45. Avsluta tydligt. Det kan vara med en slutkläm och tonfall. Håll aldrig publiken i osäkerhet huruvida det är slut eller ej.
46. Håll tiden.
47. Tacka publiken, men bara om du verkligen menar det.
48. Följ eventuellt upp genom att sända ut mötessammanfattning e.dyl.



Bra Länkar  
Kontakt

# Del 3.

BRA LÄNKAR



## Bra Länkar

*Bestäm dig för att använda de här punkterna när du förbereder och genomför din nästa presentation. Det kommer att gå bättre redan första gången och mer övning ger mer färdighet! Därför har jag här länkat till resurser där du kan lära dig mer, nätverka med kollegor, få möjlighet att öva samt stöd direkt av mig. Vi hörs!*

*- Lasse Frid*

[Konsten att kommunicera](#) - Facebookgrupp där jag postar utbildande videos och tips, och du kan nätverka med kollegor och mig.

[Lasse Frid på LinkedIn](#) - Är du aktiv på LinkedIn? Skicka en kontaktförfrågan till Lasse för att utöka din synlighet och ditt nätverk.

[Tips & Inspiration](#) - Platsen på min hemsida där jag lägger upp aktuella videos. Missa inte min frukostföreläsning om att bli en modigare talare!

[Kunder och case](#) - Se ett urval av vilka Frid & Freud jobbat med tidigare, och vad de säger om Frid & Freuds kurser.



[Bra Länkar](#)  
[Kontakt](#)

## Bra Länkar

*Driver du företag eller är chef på en avdelning och har minst 10 anställda / medarbetare?*

Lasse Frid har genom Frid & Freud AB sedan 1999 utbildat 10000-tals medarbetare på allt från mindre företag till stora koncerner och organisationer.

Genom Frid & Freuds nu klassiska "Talarskola för knäsvaga" och bemötandeträningen "Modet att mötas", har företagen fått en trevligare arbetsmiljö, gladare medarbetare och nöjdare kunder. Kursdeltagarna har blivit modigare talare med mer självförtroende och pondus, och haft roligt under tiden!

[Boka ett telefonmöte med Lasse.](#)

Låt oss pratas vid om kommunikation och bemötande.  
Kan träning vara en väg att utveckla kontakten  
med både kunder och kollegor?



[Bra Länkar](#)  
[Kontakt](#)