

Det publiken minns avgörs långt innan första sliden visas.

Sju moduler på två sidor — kursens kärna i komprimerad form.

Det här är inte en presentation om dig. Det är en presentation åt publiken. Frågan som styr allt: vad ska de tänka, känna eller göra när du har slutat tala? Allt annat — slides, röst, kropp, ord — är medel, inte mål. Skumma den här sidan inför nästa presentation, kom tillbaka till djupet i kursen när du har tid.

1 Börja med varför, inte vad

Bilköpet sker när någon kopplar fakta till en känsla — och känslan har sin grund i ett varför, inte i ett vad. Samma logik gäller i klassrummet, på personalmötet, framför kommunfullmäktige. Innan du öppnar Keynote: varför finns det här ämnet, varför ska någon bry sig, vad brinner du själv för? Det är publikens ingång till allt det andra. Går du på autopilot kommer publiken att känna det och sluta lyssna.

2 En slide bär ett budskap

Tre regler gör det mesta av jobbet. De är inte estetiska — de följer av hur hjärnan fungerar när någon både ska lyssna och titta samtidigt.

1

Ett budskap

En slide, en sak. Om du behöver säga två saker, gör två slides. Den nya sliden kostar ingenting; den fördelade uppmärksamheten kostar allt.

2

Max sex objekt

Räkna allt: rubrik, text, bilder, ikoner, logotyper. Sex eller färre. Däröver tappar publiken översikten och slutar processa det du säger.

3

Stor text, hög kontrast

Den i bakre raden är din målgrupp. Om hen inte kan läsa är sliden inte gjord för rummet. Stor text tvingar dig att välja det viktigaste.

3 Vad du gör i stället för text

De flesta slides krockar med presentatören. Publiken kan inte läsa och lyssna parallellt — om de tvingas välja, väljer de att läsa. Tre vanligaste fällorna och vad du gör i stället:

• VÄGG AV TEXT

Hela paragrafen projicerad på sliden — publiken slutar lyssna och börjar läsa.

• BÄTTRE

Citera nyckelmeningen, hänvisa till källan, prata om implikationerna.

• BÄST

En bild som förstärker budskapet, ett ord på sliden, allt det andra finns i din röst.

4 Närvaron — blicken, pausen, slutet

Stå upp om du kan. Energin i rummet sjunker när du sitter. Ta plats. Plantera fötterna.

Titta på en person i taget. Tre sekunder per person — inte sökande över haven av huvuden.

Pausa när det är viktigt. Två sekunders tystnad efter en nyckelmening är kraftfullare än tre minuters retorik.

Avsluta inte med "några frågor?" Avsluta med det du vill att publiken ska tänka på när de går ur rummet.

Berätta hellre än rapportera. En konkret berättelse fastnar bättre än fem abstrakta argument.

Tysta utfyllnadsljuden. "Eh", "asså", "liksom" — träna bort dem genom att höra dig själv.

Resten är detaljer. Men detaljerna avgör.

Det digitala mötet, rösten och kroppen — och kursen i sju meningar.

5 Det digitala mötet — kompensera medvetet

Skärmen tar bort de flesta signaler du brukar lita på. Du behöver kompensera med mycket annat — ljudet, kameran, blicken — för att fylla luckan.

Bra ljud före bra bild. Headset eller extern mikrofon. Inbyggd dator-mikrofon räcker inte.

Kameran i ögonhöjd. Lyft datorn på en bok. Annars ser publiken upp i din näsa hela mötet.

Titta på linsen, inte ansiktena. Det känns onaturligt — men det är där publiken upplever ögonkontakt.

Pausa medvetet och längre. Det digitala äter upp tystnader. Två sekunder live = fyra digitalt.

6 Röst, kropp och språk — där hävstången sitter

Slides kan du ändra på fem minuter. Rösten, kroppen och språket är där de flesta presentatörer har störst utvecklingspotential — och det går bara att förändra genom medveten träning utanför själva presentationen.

K

Kropp

Hållning, gestik, fötternas placering. Spela in dig själv en gång — du kommer att märka tre saker du inte visste att du gjorde.

R

Röst

Tempo, volym, paus, betoning. Variation är allt — en monoton röst kan inte räddas av starka argument.

S

Språk

Korta meningar. Konkreta ord. Bilder och berättelser i stället för abstraktioner. Du har inte 40 minuter — du har 40 enskilda meningar.

7 Kursen i sju meningar

1 Varför

Vad ska publiken tänka, känna eller göra efteråt? Det är där presentationen bär.

3 Sliden vs dig

Texttunga slides krockar med dig. Publiken kan inte läsa och lyssna parallellt.

5 Digitalt

Bra ljud, kamera i ögonhöjd, ögonkontakt mot linsen, längre pauser.

7 Det viktigaste

Inte vad du nu vet — utan vad du faktiskt gör annorlunda i nästa presentation.

2 Slides — grunderna

Ett budskap, max sex objekt, få färger, stor text — reglerna gör jobbet.

4 Framförandet

Stå upp, titta mot publiken, pausa när det är viktigt, avsluta starkt.

6 Kropp, röst, språk

Hävstång — bara medveten träning utanför själva presentationen ger förändring.

• EN SAK ATT INTE GÖRA

Avsluta inte med "några frågor?". Det är den sämsta möjliga sista bilden i publikens minne — en otydlig öppning som bjuder in tystnad. Avsluta i stället med en mening som sammanfattar vad du vill att de ska bära med sig. Frågor kan komma i nästa andetag.

Redo för djupet? Hela kursen i sju moduler — med övningar du kan testa direkt — finns på [choosewise.education / sv / presentationsteknik](https://choosewise.education/sv/presentationsteknik).

HELA KURSEN
ONLINE

Skriven med hjälp av Claude, redigerad av författaren.