



De **77** vanligaste misstagen i presentationer

Attityd, förhållningssätt

- Den som talar är själv viktigast.
Resulterar i att talaren är nonchalant.
- Det som sägs är inte genomtänkt.
Strukturen håller inte. Ryckig logik. Svårt att följa resonemanget.
- Det som sägs kan vara till vilka som helst.
Det finns inga direkt konkreta exempel som man känner igen och berör.
- Det finns ingen repetition till grund för presentationen.
Man får en känsla av att det är första gången presentationen görs. Den som gör presentationen söker, stakar sig och säger om samma sak flera gånger.
- Den som presenterar är svår att få grepp om, är otydlig som person.
Återhållsam, diskret och opersonlig. Man måste gissa om personen.
- Läser innantill.
Förstår inte skillnaden mellan att läsa en text å ena sidan och att förmedla ett tankeinnehåll andra sidan.
- Försöker vara någon den inte är, är onaturlig.
Spelar en roll. Gör en karaktär, en person, som inte har förankring i den egna personligheten.
- Är privat.
Förstår inte skillnaden mellan att vara privat å ena sidan och att vara personlig å andra sidan.
- ”Bara jag är rolig och blir omtyckt så kommer det att fungera”.
Vädjar inte till folks intelligens.
- ”Bara för att det är jag som säger detta så kommer de att lyssna”.
Ser sig själv som för viktig och speciell.
- Talar till fel auditorium.
Har inte tagit reda på vilka lyssnarna är eller gör samma presentation oavsett lyssnarna.
- Tillskriver lyssnarna egenskaper som de inte känner igen.
Vet egentligen inte vilka lyssnarna är.
- Har ett ursäktande sätt.
Tar tillbaks innan presentationen är gjord, för säkerhets skull.
- Är inte klädd för tillfället.
Är antingen nonchalant eller har inte förstått betydelsen av rätt klädsel.

Förhållandet till gruppen

- Har ingen ögonkontakt med gruppen.
Tittar i taket, läser ur manuset.
- Tittar och talar till en person.
Utesluter andra, visar att andra inte behöver lyssna.
- Visar inte att lyssnarna är viktiga.
Drar sin egen genomgång utan tanke på vilket auditorium han/hon har framför sig.
- Påstår om lyssnarna.
Har missuppfattat eller förstår inte vilka lyssnarna är.

Strukturering

- Man vet inte om man informerar eller säljer.
Man förstår inte skillnaden mellan att informera å ena sidan och att sälja in en tankegång å andra sidan.
- Använder ett språk som får lyssnarna att inte lyssna.
Har inte förstått språkets betydelse för förståelsen av ett innehåll.
- Den röda tråden är bara till för den som talar.
Kan inte se att den egna logiken inte är andras.
- Slutet hänger som en avklippt tåt i luften.
Har inte tänkt igenom den fulla presentationen utan förlitar sig på att det löser sig.
- Använder ett bildspråk som är främmande för gruppen.
Skapar oförstående och kanske t.o.m. förvirring.
- Är omständlig och kommer inte till sak.
Förstår inte att en tanke måste vara kort och koncis.
- Levererar information istället för att leverera innehåll.
Rabblar fakta istället för att sätta in fakta i sammanhang.

Frågor

- Man vet inte vad man vill med frågan.
Frågan är inlärd i sammanhanget.
- Man tar inte konsekvensen av frågan.
Man utnyttjar inte följden av svaret på frågan.
- Man hör inte om personen som blir tillfrågad egentligen svarar på frågan.
Kan bero på att man inte vet varför man egentligen ställer frågan men också att man redan gått vidare i tanken.
- I svaret låter man sig ledas bort från ämnet.
- Frågan är ett förhör och inte ett sökande efter kunskap.
Frågan vill framtvinga vissa svar.
- Frågan är banal i sammanhanget.
Frågan ger för enkla och helt givna svar.
- Den tillfrågade vet inte hur han/hon skall svara.
Bakgrunden till frågan är otydlig och skapar därmed en viss osäkerhet.

Argumentationen

- Man har inte skapat någon relation till den man samtalar med.
Den som känner att den har relation till den som argumenterar lyssnar bättre.
- Man lyssnar bara på det som stödjer de egna argumenten.
Fokus är att hitta en lösning inte att få rätt.
- Man försöker i första hand hitta fel.
Man tror att argumentera är att söndra.
- Man ställer fel krav på diskussionen.
Argumentationen kan ha fler syften än att komma med en lösning.
- Man ställer för höga krav på diskussionen.
Man förstår inte diskussionens nivå.
- Man startar konflikter genom att lyssna på fel saker.
- Man startar konflikter genom att tillskriva motparten åsikter.

Rösten

- Samma höga tonläge hela tiden.
Skapar spänning/ irritation hos lyssnarna.
- Ingen gripbar melodi.
Svårt att följa i längden.
- Alla orden betonas på samma sätt
Skapar monotoni och därmed svårt att följa.
- Inga ord betonas
Skapar också monotoni
- Finns inga pauser
Som lyssnare har man ingen möjlighet att fylla innehållet med egna tankar.
- Frasen avtar mot slutet. Droppar med rösten i slutet av meningen
Som lyssnare missar man innehållet
- Talar långt inne i munnen
Talet blir grumligt.

Hjälpmedel

- För många bilder för sakinnehållet.
Många bilder kan sägas – utan bilden.
- För många bilder för den tillgängliga tiden.
Man tror att mängden bilder hjälper till att lyfta fram det rätta innehållet.
- Bilderna är till för den egna strukturen.
Man tror bilderna är till för mig som föredragshållare i första hand, inte för publiken.
- Två bilder på gång samtidigt.
En beskrivning på tavlan som inte har med bilden att göra.
- PowerPoint-presentationen är en show i sig.
Förvirrar sakinnehållet.
- Samma hjälpmedel till alla delar i presentationen.
Gör framställningen enahanda.
- För mycket förklarande text.
Bilderna är till för att ses i första hand.