

s/n =
signal/noise
sense/nonsense

7

■ INFORMATION

Att presentera fakta

För lyssnarna att
– ge rätt svar

Tekniker är viktiga
Man gör rätt *eller* fel

■ UNDERVISNING

Att utveckla tankar

För lyssnarna att
– förstå
– få ett nytt perspektiv
– få nya förhållningssätt
– utveckla sitt omdöme
Strategier är viktiga
Alltid både rätt *och* fel...

8

Bjud in!

Berätta för dem vem du är.
Berätta för dem vad du känner till om dem.
Berätta för dem varför och vart du vill leda dem.
Visa dem program, upplägg, innehåll, mål och riktning.
Visa dem vad de har för nytta av detta.
Visa motivet!

– Detta kommer att göra dem motiverade.

10

Om jag vill lyckas med att föra en människa mot ett bestämt mål, måste jag först finna henne där hon är och börja just där.

För att hjälpa någon måste jag visserligen förstå mer än vad han gör, men först och främst förstå det han förstår.

Søren Kierkegaard

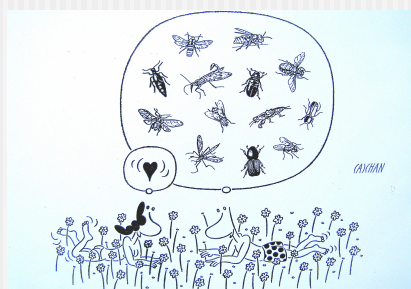
11

Finn deras förväntningar

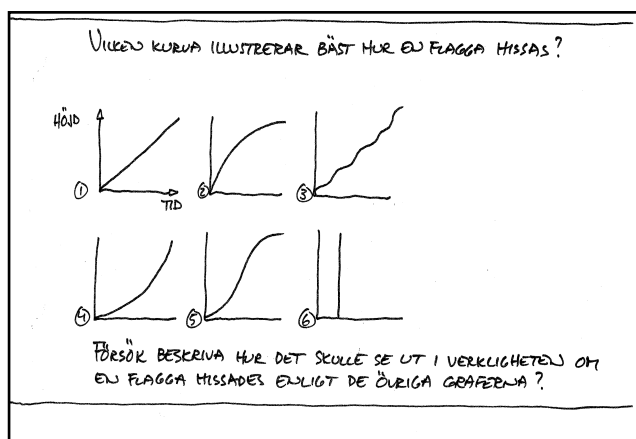


12

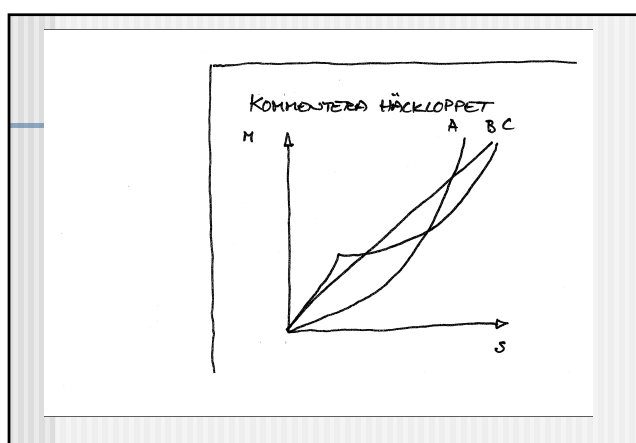
Ser de vad du ser?



13



14



15

■ Information	Kataloga
"Förmedling av fakta..."	
■ Kunskap	Analoga
"Utveckling av kvaliteter..."	
■ Kompetens	Dialoga
"...sedda i unika situationer"	
	kunskaper

16

Skapa relation! ⁽¹⁾

Se dem i ögonen.
 Visa dem att du inte har något att dölja.
 Visa dem att du är intresserad av dem också som individer.
 Var engagerad och hängiven.
 Visa dem hur intressant detta är.
 Visa att du litar på dem och visa dina höga förväntningar.
 Du *vet* att de kommer att förstå och
 att de gillar det du gör.
 Om inte – fråga dem varför (nyfiken utan anklagelser).
 Om gruppen är heterogen – tala till de olika, inte mitt emellan!
 – Detta gör dem trygga och de kommer att tro på dig.

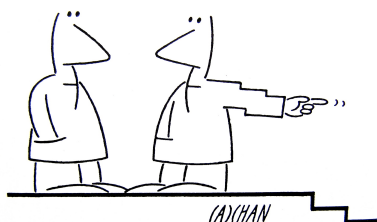
18

Skapa relation! ⁽²⁾

Om du känner dig nervös
 – tala med dem om det som får dig att känna dig osäker.
 Att vara osäker på vad de förväntar sig leder ofta till
 nervositet.
 – Fråga dem om deras förväntningar!
 Är gruppen (i något avseende) mer heterogen än du
 förväntat dig, kan en känsla av splittring i intentionen
 uppstå.
 Sök ögonkontakt med de lyssnare som ger dig bekräftelse.
 – Detta gör dig tryggare
 och du kommer att göra en bättre insats.

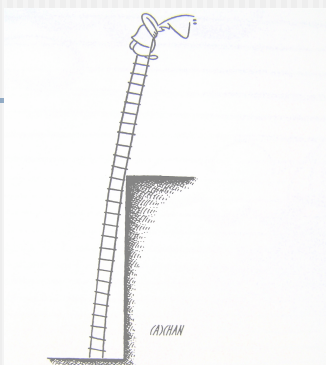
19

Visa dina intentioner



20

Justera dina ambitioner mot förutsätt- ningarna



21



24

Avsluta!

Ha noggrann koll på tiden (lägg gärna klockan på bordet) och jämför tiden som gått med noteringar i ditt manuskript.

Starta med det mest centrala i ditt budskap och planera en eventuell fördjupning om du får tid.
Var inte rädd att använda mindre tid än planerat.

Summera det viktigaste av innehållet och ditt budskap.
Ge lyssnarna en snabb tillbakablick.
Påminn dem om varför du valde att säga just detta.

– Detta kommer att öka deras behållning.

25
