

Hvem?Hvad?Hvordan?

Målret dine budskaber med tre lette trin

Hvem?	Hvad?	Hvordan?
Mit publikum er ...	Mit mål er ...	Mine argumenter ...

HVEM taler du til?

Tænk over dit publikums:

Holdning til sagen. Er de positivt eller negativt stemt over for dit emne? Er der indvendinger og modstand, du bør håndtere? Fordomme eller misforståelser som du vil korrigere?

Kendskab til sagen. Hvad er deres viden om emnet? Har de ingen erfaring med emnet eller har de omfattende erfaring? Hvilke fagbegreber og tekniske detaljer forstår publikum, og hvilke vil blot skabe forvirring?

Fordele ved sagen. Hvad drømmer eller frygter dit publikum? Det kan være meget forskellige fra målgruppe til målgruppe. Topchefen kaster måske hænderne i vejret af begejstring, hvis du kan fremvise grønne tal på bundlinjen, mens medarbejderen på gulvet interesserer sig for trivsel og arbejdsglæde.

HVAD vil du sige?

Her beskriver du dit retoriske mål: Hvad vil du gerne overbevise dit publikum om? Hvad skal deres første tanke være, når de går ud ad døren? Hvilken handling vil du have dem til at udføre? Hvilken følelse skal de sidde tilbage med?

Afhængigt af dit publikum kan dit retoriske mål for eksempel være at:

- Advare
- Analysere
- Anbefale
- Forklare
- Informere
- Kritisere
- Motivere
- Nuancere
- Vurdere

HVORDAN siger du det?

Relevans: Vurder om det valgte materiale er relevant for din modtager. Tænk over hvilken detaljegråd, der er passende i dit oplæg. Skal du gå helt i dybden med emnet, eller er det tilstrækkeligt med en kort overflyvning?

Klarhed: Hvis publikum mangler erfaring med emnet, så sørg for at formidle materialet på en enkel og forståelig måde. Taler du til vidensfæller, er det okay at bruge specialist-sprog, men også her kan det let blive tørt. Brug derfor gerne eksempler og sammenligninger til at understøtte og illustrere dine pointer.

Troværdighed: Er publikum mistroisk, så øg troværdigheden med forskningsresultater, statistikker, ekspertudtalelser eller relevante case-studier. Tænk over din adkomst til emnet. Kan du trække på personlige erfaringer, der øger din troværdighed som taler?

Hvem? Hvad? Hvordan?

Målret dine budskaber med tre lette trin

Hvem?	Hvad?	Hvordan?
Mit publikum er ...	Mit mål er ...	Mine argumenter ...
Bestyrelsen	Opbakning til projektet	<ul style="list-style-type: none"> • Økonomi • Sammenhæng med 2030-mål • Ingen kedelige detaljer
Afdelingslederne	Enighed om funktioner	<ul style="list-style-type: none"> • Vise mock-up af layout • Eksempel: Det nye dashboard
Medarbejderne	Skabe motivation og tillid	<ul style="list-style-type: none"> • Gennemgå brugerfladen • Vise det gode eksempel, der sparer arbejdstid