

# VINKKEJÄ ESITYKSEEN

## TAUSTA

- Tykkien laatutaso vaihtelee (valo, terävyys, kuvan koko, värierottelu...). Suuristakin auditorioista löytyy tykkejä, jotka saavat laadukkaat diat näyttämään rumilta.
- Yksinkertaisuus on kaunista. Dioista ei pidä tehdä liian monimutkaisia.
- Diojen suunnittelussa kannattaa ottaa huomioon, että niitä tullaan ehkä näyttämään kaiken kokoisille ryhmille (10 – 500...).

## DIAT

- Jos käytetään taustadiaa (esim. väriä tai kuvaa), tulee sen olla mahdollisimman vaalea, jotta teksti eli dian varsinainen sanoma näkyy selvästi. Huono / epäselvä yleisvaikutelma vähentää kiinnostavuutta. Liian tumma tausta heikentää myös muiden värien tehoa.
- Kuulija motivoituu parhaiten, jos hän pystyy tajuamaan diassa olevan pääsanoman muutamissa sekunneissa (aina se ei ole mahdollista).
- Kiinnostavuutta voidaan tehostaa efekteillä. Niitä ei kuitenkaan pidä käyttää niin paljon ja niin erikoisia, että efektit kiinnostavat enemmän kuin esityksen sisältö.
- Tekstin minimikoko voisi olla 28-30 (34-40 on parempi). Jos tekstiä on paljon, jaetaan asia kahteen tai useampaan diaan. Paljon pientä tekstiä yhdessä diassa ärsyttää kuulijoita ja/tai vähentää kiinnostusta - erityisesti jos puhuja tuo esiin vain yhden rivin kerralla. Otsikot selvästi suuremmalla.
- Väreillä, varjostuksilla ja tekstilaatikoilla voi tehostaa otsikoita ja muutakin tekstiä. Alleviivausta ei kannata käyttää, jos viiva on kiinni kirjaimissa (sana näyttää epäsiistiltä).
- Jos diassa on allekkain avainsanoja tai tiivistettyjä lauseita, jotka esiintyjä haluaa tuoda painokkaasti esiin, voi ne näyttää yhden kerrallaan. Mutta jos rivejä on esimerkiksi 10, kannattaa ne esittää esim. ensin 3, sitten 3 ja lopuksi 4 riviä kerralla.
  - Aivot pystyvät ottamaan vastaan tietoa paljon nopeammin kuin esiintyjä puhuu.
  - Liika ”pihistely” ärsyttää monia, vaikka toisten mielestä se on hyvä asia. Taustalla on se tosiasia, että esiintyjä ei pysty ohjaamaan kuulijoiden ajatuksenjuoksua. Kiinnostus voi esim. kadota liian pikkutarkalla esittämiselle, jolloin esityksen tavoitetta ei saavuteta (viesti menee perille).
- Diojen vaihdossa voi myös käyttää efektejä, joka elävöittää esitystä (häivytykset, sivun kääntö...).

## KUVAT JA VIDEOT

- Kun lainataan toisten / asiantuntijoiden ajatuksia, voi netistä etsiä ko. henkilön kuva lisäämään uskottavuutta.

- ”Yksi kuva kertoo enemmän kuin tuhat sanaa”. Aivot toimivat kuvilla, siksi on hyvä käyttää piirrettyjä tai todellisia kuvia. Ne jäävät paremmin mieleen. Teksti tukee kuvaa ja päinvastoin.
- Lyhyet videoklipitkin (10-60 sek) elävöittävät esitystä: esim. todellinen esimerkki, asiantuntijan lausunto ym. Pitemmätkin videoklipit toimivat, jos niiden sanoma on todella kiinnostava ja/tai asia hyvin ”painavaa”.
- Kuviin ja videoihin liittyy usein tekijänoikeus. Netistä löytyy myös ilmaisia kuvia.

## ESITTÄMINEN

- Harjoitus tekee mestarin. Tämä liittyy diojen suunnittelemiseen, esiintymiseen ja itseluottamukseen. Erilaisia keinoja kannattaa käyttää ja soveltaa omaan persoonaansa siten, että esityksestä tulee aito ja kiinnostava. Viesti menee silloin parhaiten perille.
- Ole oma itsesi, älä näyttele. Kun ihminen on oma itsensä, on hän rento ja itseluottamus hyvä. Ajatus on kirkas, luovuus toimii ja esitys on uskottava, koska tunneviesti tukee sitä.
- Viestin vie perille: sanat, eleet, ilmeet, äänenpainot ja tunne. Tunteilla on usein suurin vaikutus ja siksi alku kannattaa suunnitellaan siten, että kuulijoihin syntyy nopeasti rento kontakti.
- Tunnevaikutuksen takia esiintyjä voi toisinaan myös lukea diojen tekstit, jolloin hän saa niihin mukaan haluamansa tunneviestin (lauseiden pitää olla lyhyitä ja ytimekkäitä). Palautteita diojen tekstin lukemisesta ääneen (35 vuoden kokemus).
  - Kaksi kertaa on sanottu, ettei pitäisi lukea. Ensimmäisen kirjoitti palautelomakkeeseen pedantti insinööri ja toisen kertoi juuri esiintymistaidon kurssilta tullut osallistuja.
  - Samasta asiasta on pyydetty seminaarien jälkeen palautetta eri vuosina yhteensä noin 50 ryhmältä – siis miten he kokivat ääneen lukemisen. Keinoa pidettiin hyvänä, koska se tuki ja vahvisti ymmärtämistä. Lukemista ei kuitenkaan saa tehdä tasapaksusti, vaan siinä käytetään tunteita, painotuksia, ilmeitä ja eleitä.
  - ”Kertaus on opintojen äiti.” Ihminen oppii toiston kautta. Joskus on hyvä antaa kuulijoiden ensin lukea tekstit ja sen jälkeen esiintyjä lukee osia niistä vielä painotuksin. Eri kohtia voi korostaa pointterilla tai kädellä, jolla ohjataan kuulijoiden ajattelua ja lisätään ymmärtämistä.
- Äänen vaihtelevalla käytöllä (korostamalla / hiljentämällä, nopeuttamalla / hidastamalla) voi lisätä esityksen vaikuttavuutta.

## ESITYSAINEISTO KUULIJOILLE

- Esiintyjän kannalta on helpoin tapa lähettää diat esityksen jälkeen sähköpostissa pdf-muodossa. Mutta muistavatko kuulijat esityksen sisällön? Hyvissä dioissa on otsikoita, iskulauseita ja tiivistettyä ajatuksia, joita esiintyjä täydentää puheellaan. Palveleeko sellaisten diojen lähettäminen viestin perille menemistä? Kun oppiminen on tavoitteena, voi mukaan liittää esimerkiksi diojen muistiinpanoalueet, joista löytyy lisää tietoa ja ehkä esimerkkejä.

- Kun esiintyjä haluaa oikeasti tuottaa lisäarvoa kuulijoilleen, voi dioista tehdä erillisen pdf – aineiston, johon lisätään syventävää tietoa aiheesta, käytännön esimerkkejä ja ehkä kysymyksiä pohdittavaksi. Sellaisen aineiston kuulijat voivat jakaa myös muille (esim. työpaikalla). Jälkeenpäin jaetun aineiston mittari: ymmärtääkö sisällön joku, joka ei ollut paikalla.
- Suuremmat esitysmateriaalit on hyvä lähettää Dropboxissa.

## VALMISTAUTUMINEN ESITYKSEEN

- Kartoitus
  - Olenko ymmärtänyt aiheen oikein.
  - Mitä haluan kertoa siitä.
  - Ketkä ovat kuulijoita ja mitä he todennäköisesti tietävät aiheesta ennestään.
  - Mitä otaksun heidän haluavan kuulla.
- Tavoitteen asettaminen
  - Mikä on tavoitteeni
    - \* tiedon lisääminen
    - \* uusia ajatuksia / näkökulmia
    - \* aikaisemman käsityksen muuttaminen tai vahvistaminen
    - \* asennemuutos
    - \* ostohalu
    - \* keskustelu
    - \* toiminta
    - \* joku muu
  - Onko tavoitteeni reaalinen käytettävissä olevaan aikaan nähden
    - \* tässä tehdään paljon virheitä
  - Tavoitteena on
    - \* saada viesti perille (kuulijakeskeisyys) eikä
    - \* annetussa ajassa kertoa mahdollisimman paljon (esiintyjäkeskeisyys).
- Viestin rakenne
  - Mitä aion kertoa
    - \* asia lyhyesti (esityksen otsikko ymmärrettävästi)
    - \* kytkentä kuulijoihin
    - \* tarvittaessa tarkastelunäkökulma ja rajaukset
  - Esitys johdonmukaisesti edellä olevien ohjeiden mukaan
- Lopussa ytimekäs yhteenveto, joka varmistaa tavoitteen saavuttamisen
  - Kun esitykselleen keksii hyvän alkulauseen, jossa asia on kiteytetty, kannattaa se ehkä esittääkin vasta lopussa – tai se esitetään alussa ja lopussa.
  - Ajan varaaminen kysymyksille / keskustelulle