

KommunikationsFIF

På Planmesse09 leverede to legetanter fra Nyt Potentiale fif til andre former for kommunikation. "Leg-til-læring" var princippet på Legepladsen, hvor øvelser i grupper var på spil. Her kan du læse dig til den række af tips, som Christina Høyer Stensgaard og Karin Krogh efterlod sig – på skrift.

Om at netværke

Amerikanerne er legendarisk kendt for at være super til at netværke professionelt. De introducerer sig selv/deres projekt kort og præcist, når at snakke med mange til en reception og opsøger bevidst de personer, der er vigtige for dem.

Her er 11 gode tips, der kan skabe interesse for dig og dit projekt, så du skaber en platform for at tage kontakten op igen senere.

Networking på Americansk

- Tal med en ny kontakt i tre til fem minutter og gå så videre til næste kontakt.
- Introducer gerne mennesker for hinanden, hvis du kan se at de har nogle ting til fælles.
- Sørg altid for at introducere dig selv med navn.
- Husk at gå hen og tale med dem, du har mødt før, - også selvom du ikke er sikker på, at de kan huske dig.
- Tag ansvar for at samtalen glider behageligt af sted. Stil spørgsmål og lyt til svarene.
- Hav en strategi for hvordan og hvornår du i de kommende dage vil vende tilbage til din nye kontakt.

Speednetworking

Nem og effektiv mulighed for at lære mange nye mennesker at kende på kort tid. Og så er bonus, at man samtidig bliver god til at introducere sig selv og sine kompetencer.

- Introducér dig selv bredt, gå ikke i for meget i detaljer.
- Tal i bullets – tænk over hvilke stikord du gerne vil have din samtalepartner skal hæfte på dig.
- Giv plads til spørgsmål og sørg for, at du har forstået dem, før du svarer.
- Ta' ansvar for, at også din samtalepartner får taletid.
- Skriv notater ned, evt. på bagsiden af din samtalepartners visitkort.

Kroppen taler!

Tænk over hvad du læser ud af andres kropssprog, og øv dig samtidigt i at udvikle et klart og tydeligt kropssprog. Det giver konkrete resultater for din kommunikation.

- Kroppen kan ikke lyve! Dine ord skal passe til dine følelser ellers kan du komme til at virke utroværdig.
- Vær professionelt omkring dit kropssprog – det udgør mere end halvdelen af din kommunikation.
- Sørg for, at du udviser åbenhed: læn dig fremover, se interesseret ud i ansigtet, hold øjenkontakt med den talende og hav ikke krydsede arme og ben.
- Bevæg dig – det fremmer tankevirksomheden!
- Tjek om du udstråler den rette status i forhold til situationen: Skal du træde i karakter eller måske passe ind i mængden? Sørg generelt for at matche den du taler med i status. Det gør folk trygge og fremmer dialogen.

Elevatortalen

Skær dit budskab ned til 31 ord, forklar om dit kommende projekt så tilhøreren vil høre mere inden elevatoren når 4. sal. I en elevatortale er fokus på ordvalg og intensitet.

- Fakta – hvad præcist beder du om?
- Fordele – hvordan vil denne idé være en forbedring?
- Nyttéværdi – hvordan vil denne idé konkret være en fordel for den du taler til?
- Når du står i elevatoren, og skal levere din tale, er rækkefølgen:
 - Nyttéværdi
 - Fordele
 - Fakta
 - Afslut med et relevant spørgsmål, målrettet tilhøreren.