

CONNECT

Mere end fakta

SITUATIONEN

Du står over for at skulle præstere: et pitch for en investor, et første møde med en ny samarbejdspartner eller et forandringsbudskab til dit team. Du har argumenterne, men de skal også huskes.

DEN VIGTIGSTE INDSIGT

Mennesker husker historier og stoler på dem, de føler sig forbundet med.

Historier huskes langt bedre end fakta og data, fordi de giver hjernen en person, en rækkefølge og en følelse at hænge informationen op på. Og spejling, at møde den anden i sprog, energi og tempo, er en genvej til tillid.

GØR DET

Pak én kompetence ind i en historie

En konkret situation, hvad du gjorde, og hvad det gav. Kobl den til netop deres behov. Lad data være beviset, ikke budskabet.

Spejl dem

Brug deres ord og deres sprog, mød deres energi og tempo, og spejl kropssproget diskret.

Stil ét nysgerrigt spørgsmål

"Hvad er vigtigst for jer lige nu?" Et ægte spørgsmål flytter fokus fra din nervøsitet til den anden, og giver dig noget at koble din historie til.

COMMIT · DIN PLAN

Vælg ét greb, og brug det inden for de næste 48 timer.

Hvis

så

1 · TEST

Brug grebet i en rigtig situation.

2 · REFLEKTÉR

Hvad virkede? Hvad mærkede du?

3 · JUSTÉR

Tilpas, og test igen.

Det er gentagelsen, der gør det til en vane.