

Elevatortalen

Du kan bruge guiden 'Elevatortalen' til at forberede din personlige præsentation



'You never get a second chance – to make a good first impression'

Den effektive, personlige elevatortale

'You never get a second chance – to make a good first impression', siger amerikanerne – og meget tyder på, de har ret. Når du møder andre mennesker første gang, går der meget kort tid, før du danner et indtryk af personen og vurderer, om du ønsker, at kontakten skal udvikle sig yderligere.

Det er baggrunden for, at du – hvis du har ambitioner om effektivt at profilere dig selv – har god grund til at øve dig i at designe og kommunikere en effektiv, personlig elevatortale. Det er ikke hjernekirurgi at levere en personlig elevatortale. Men der er nogle grundlæggende regler, som du bør være opmærksom på.

Hvad er en elevatortale?

Den personlige elevatortale er en ultrakort fortælling om dig selv, hvor du giver et menneske, du møder for første gang, præcise svar på spørgsmålene:

- Hvem er du?
- Hvad gør du?
- Og hvad vil du?

Hvorfor har du brug for en elevatortale?

Du har brug for en personlig elevatortale, fordi du – eksempelvis i forbindelse med netværk – ofte befinder dig i situationer, hvor det forventes, at du kort og klart kan præsentere dig selv og dine kvalifikationer.

Hvor har du brug for en elevatortale?

Du har typisk brug for en effektiv, personlig elevatortale til jobsamtalen, til selskaber, på messer og kurser, til receptioner, tilfældige møder, til familiefester – og andre steder hvor hverken tid eller situation er til en længere forklaring.

Hvad karakteriserer elevatortalen?

Den effektive elevatortale er:

- **Kort:** Hvilket vil sige cirka 30-60 sekunder. Talen skal kunne leveres i den tid, det tager at køre nogle etager op eller ned med en elevator. Deraf navnet. 30-60 sekunder lyder måske ikke af meget. Men sandheden er, at du har rigelig tid til at skabe oprigtig interesse hos din samtalepartner – eller det modsatte...
- **Præcis:** Gå lige til biddet og drop mellemregninger, undskyldninger og andet, der kan give støj i kommunikationen.

- **Autentisk:** Din tale skal være sand i forhold til dig som fortæller – forstået på den måde at talen skal udtrykke og reflektere dine værdier. Endvidere skal den positionere dig bedst muligt som et professionelt menneske.
- **Relevant:** Målgrupper er forskellige – og lægger vægt på forskellige ting. Det faktum bør din elevatortale afspejle. Naturligvis uden at du ændrer på de grundlæggende facts. Men vægtning af informationer, detaljeringsgrad og rækkefølge bør være fleksibel – så du kommer din samtalepartner mest muligt i møde.
- **Opmærksomhedsskabende:** Den veldrejede elevatortale giver andre lyst til at vide mere om dig – og skaber på den måde opmærksomhed om din person. Det handler om at skille sig ud fra mængden – på den gode måde...
- **Dialogopbyggende:** Den gode elevatortale lægger op til dialog med andre mennesker. Tænk over, hvilke relevante spørgsmål du kan stille din samtalepartner med henblik på at holde dialogen i gang.
- **Situationsbestemt:** Der er forskel på, om du leverer din elevatortale til en familiefest eller til Danske Banks HR-direktør, som du møder til en conference. Led efter en relevant, situationsbestemt vinkel, der passer til omgivelserne - så rammer du den, du taler med bedst muligt. Hav eventuel noget ekstra ammunition i lommen, så du kan udvide din elevatortale lejlighedsvis. Hvis du pludselig møder direktøren fra den virksomhed, du drømmer om en ansættelse i, er der intet forgjort i at bruge lidt ekstra krudt og udvide din elevatortale.

Hvad skal din elevatortale indeholde?

Den effektive, personlige elevatortale indeholder gode svar på:

- **Hvem er du?:** Her leverer du kort basisinformation om navn og job.
Eksempel: 'Hej – jeg hedder Amalie Hasse. Jeg er kunderådgiver i AB Møbler... '.
- **Hvad gør du?:** Hvad laver du konkret på jobbet. Gør det let at forstå.
Eksempel: 'I AB Møbler har jeg ansvaret for, at vores kunder får de helt rigtige løsninger, når de skal indrette deres kontorer... '.
- **Hvad brænder du for?:**
Eksempel: 'Det, jeg virkelig brænder for, er, at give vores kunder en service, der overstiger deres forventninger... '.
- **Hvilke resultater har du skabt?:** Selvfølgelig skal du ikke prale. Men modsat er det vigtigt, at du hjælper din samtalepartner til at forstå, hvordan du eventuelt kan skabe værdi for – eller sammen med – ham eller hende.
Eksempel: 'I år har vi faktisk – selvom det er krisetider – vundet markedsandele og fået en række nye kunder... '.
- **Hvad vil du gerne i fremtiden?:**
Eksempel: 'Jeg er meget glad for mit job i AB Møbler, og på sigt kunne jeg godt tænke mig at få ansvaret for hele vores salgsarbejde. Det er også grunden til, at jeg nu er i gang med at tage yderlige uddannelse... '.

Hvad kan du gøre din elevatortale levende og nærværende?

- **Find din egen tone:** Brug dit normale sprog.
- **Vær passioneret:** Fortæl hvad du personligt og fagligt interesserer dig for.
- **Vær konkret:** Men lad være med at gå i detaljer.
- **Vær nærværende:** Sørg for, at du har et imødekommende kropssprog, når du leverer din elevatortale. Hav hensigtsmæssig øjenkontakt og smil - smilende personer opfattes som selvsikre og som nogle, man gerne vil stifte yderlige kontakt med.
- **Stil spørgsmål:** Dialog er den sikre vej til et stærkt netværk – og din mulighed for at give et mere grundigt indtryk af dig selv.
- **Gør det let at forstå:** En god elevatortale skal kunne forstås af din mormor. Sørg for at din elevatortale er åben – i modsætning til lukket.

***Eksempel på en lukket elevatortale:** 'Hej, jeg hedder Lise Vang, og jeg er PA for vores salesmanager hos CSI, hvor jeg primært arbejder med vores keyaccount clients...'*

***Eksempel på åben elevatortale:** 'Hej, jeg hedder Lise Vang, og jeg arbejder for IT-virksomheden CSI, hvor jeg er personlig assistent for vores salgschef og i øvrigt arbejder med at sørge for, at vores store kunder er mere end tilfredse med os...'*

Hvordan øver du dig på din elevatortale?

Du kan starte med at minde dig selv om, at alting kommunikerer. Det er ikke kun det, vi siger, der sender signaler til andre: Måden du går, står, taler, bevæger dig, dit ansigt, din mimik, din stemme, dit kropssprog, påklædning osv. sender tydelige signaler til dine omgivelser og fortæller en historie om dig.

Du kan gøre følgende for at øve dig på din elevatortale:

- Start med at skrive din elevatortale ned: Vær omhyggelig med at finde de ord og sætninger, der ligger rigtigt i munden på dig.
- Lær talen udenad: Vær her opmærksom på at anvende talesprog, når du leverer din tale.
- Øv dig foran spejlet: Husk: Det er ikke kun det, du siger, der er vigtigt. Det er også måden, du siger det på. Vær derfor opmærksom på, at dit kropssprog understøtter dine ord.
- Øv dig foran et venligtsindet 'live' publikum: Brug din kone, mand, kæreste, din mor, din søster eller andre som publikum til din elevatortale.
- Opsøg muligheder for at levere din elevatortale: Led aktivt efter situationer i den virkelige verden, hvor du kan afprøve din elevatortale.
- Øv dig, øv dig, øv dig: Det her er som sagt ikke hjernekirurgi. Og jo mere du øver dig, desto bedre bliver du.

Den effektive elevatortale er udarbejdet i et samarbejde med kommunikationsvirksomheden Jesper Klit & Partners og Ledernes Hovedorganisation.