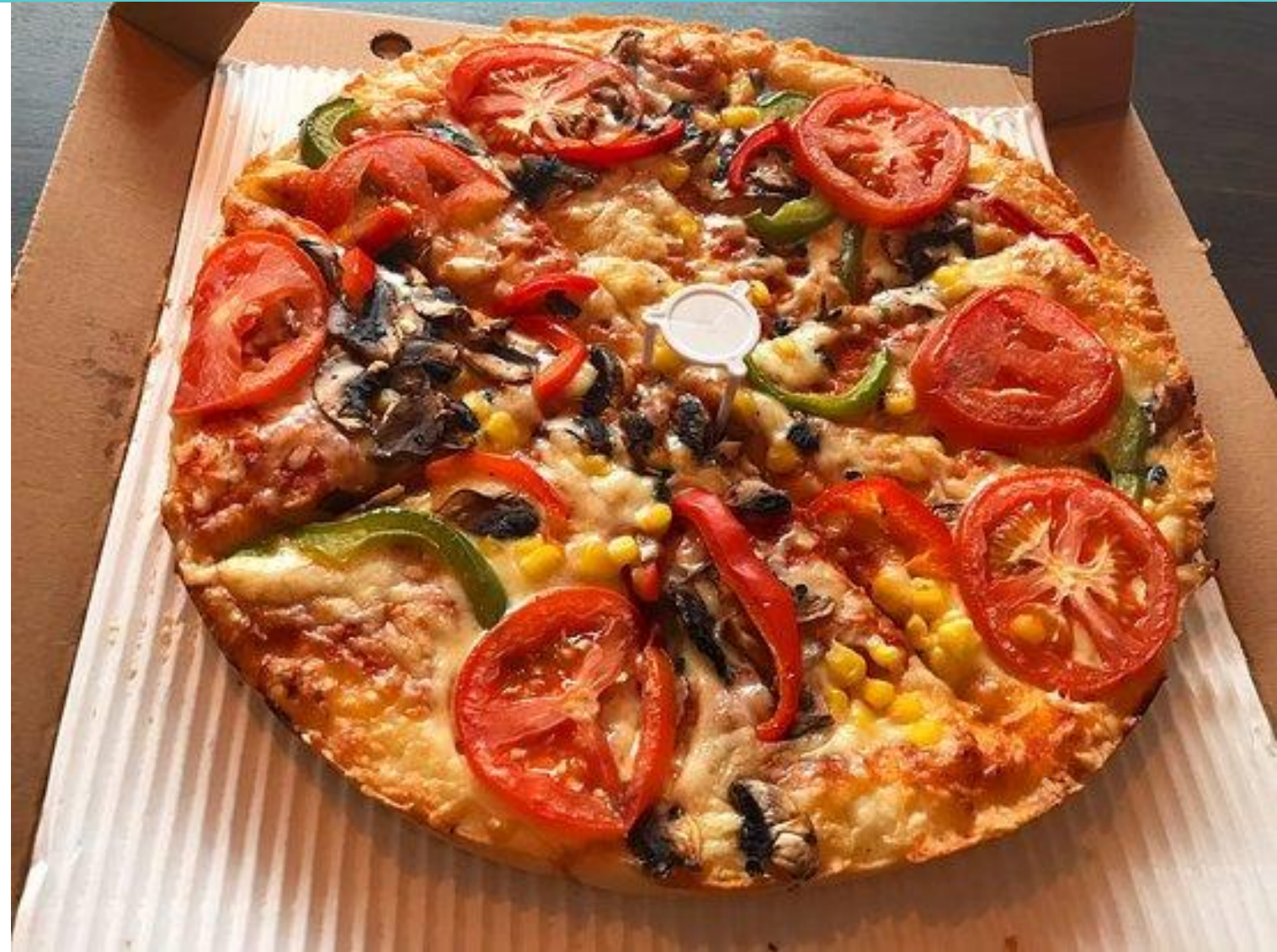


Dagens to mål

1. Engasjerende kommunikasjon
2. Gjøre våre ideer tydelige

Jeg elsker pizza fordi.....



Engasjerende kommunikasjon



Nye innsikter?

Spennende å lytte til engasjerte historiere
Litt svett å fortelle, men gøy

skaper engasjement

spennende, erfaringsmessig fikt, læremessig

Kjekt med historier!! Utfordrende!

engasjerende og lytte, litt ubehagelig og fremføre

Begge deler var spennende

Morro og engasjerende

Spennende og artig å lytte.
Viktig å kunne stille noe forberedt.

Vondt å formidle, morsomt å lytte!



1

100



Presis og kortfattet

Mål etter pause

1. Kommunisere med tydelighet
2. Presentere informasjon i en logisk rekkefølge
3. Forsterke verdien av budskapet ved å demonstrere når du skal forklare noe

Gjøre våre ideer tydelige

- L** Lettfattelig språk
- I** Illustrasjoner for å *tydeliggjøre*
- O** Organisere tankene
- N** Nøkkelord for å få frem hovedpoeng
- S** Summere opp nøkkelord

Enkel oppbygging ved bruk av LIONS

- Still et spørsmål/kom med en påstand
- 2-4 nøkkelord
- Oppsummere (ved å gjenta nøkkelord)
- Inspirerende avslutning

Summering

Hva er en aksjon vi kan ta mht hva vi oppdager i denne øvelsen. Hva er fordelen om vi gjør det`

Nøkkelord, gruppering
Kort og tydelig
"Kunne" nok om det du snakker om

Vær forberedt!

Gjenta hovedpoengene kort

Forberede hovedpoeng, lettere å holde fokus

Strukturere budskap —> Nå frem

jobbe ned nøkkelordene i start, og oppsummering

Forberedelse, engasjement og organisert

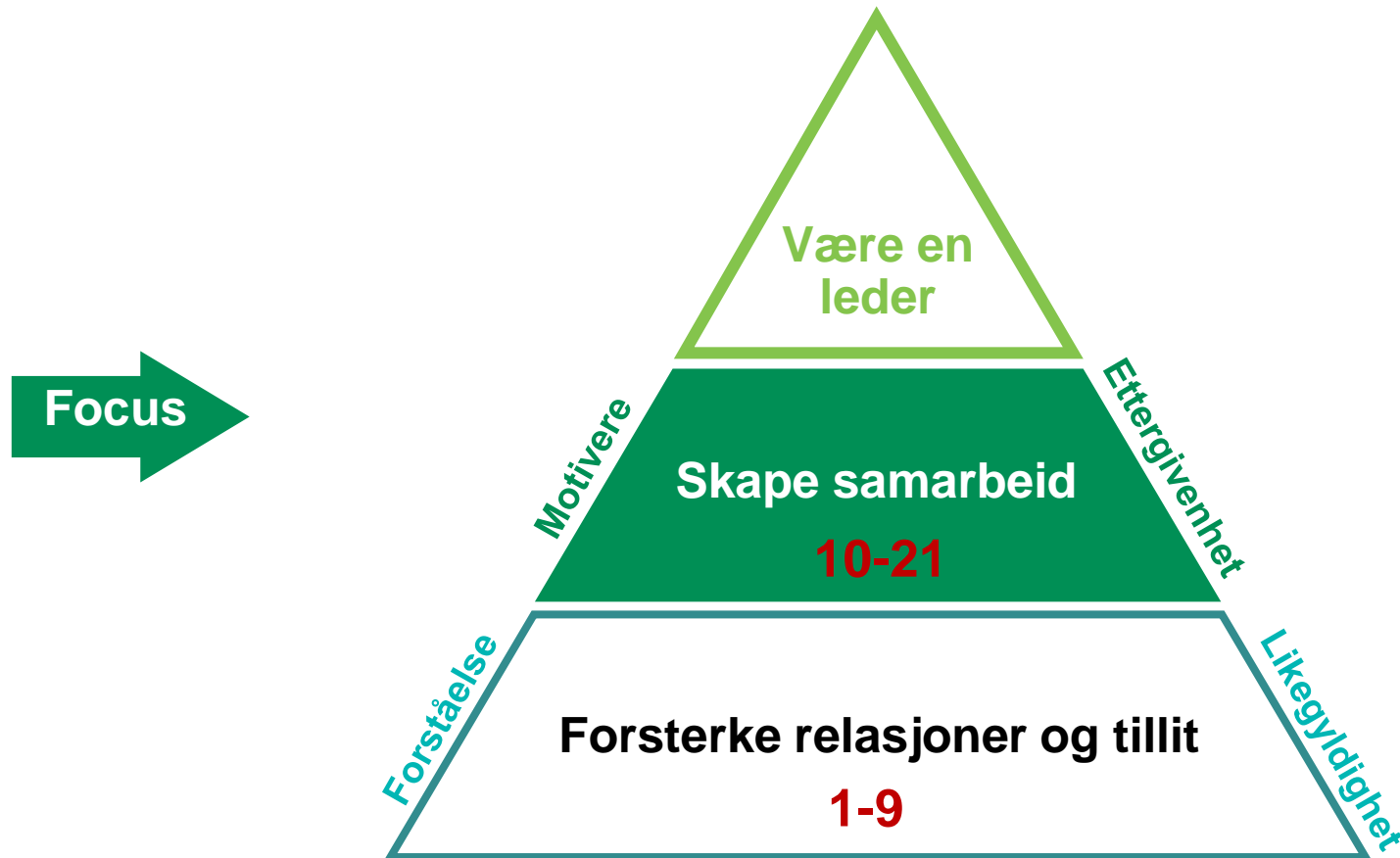
Forberede seg og målrette essensen for mottaker.
Bruke strukturen som hjelpemiddel



Gjøre våre ideer tydelige

- L** Lettfattelig språk
- I** Illustrasjoner for å *tydeliggjøre*
- O** Organisere tankene
- N** Nøkkelord for å få frem hovedpoeng
- S** Summere opp nøkkelord

Lederskapstrekanten – oppnå samarbeid



Samarbeidstilnæringer

10. Den eneste måten å få noe ut av en krangel på, er å unngå den
11. Vis respekt for andres meninger. Si aldri "du tar feil"
12. Hvis du tar feil, innrøm det med en gang og med ettertrykk
13. Innled på en vennlig måte
14. Få den andre personen til å si "ja, ja" så fort som mulig
15. La den andre personen snakke mest
16. La den andre personen føle at ideen er hans eller hennes
17. Prøv oppriktig å se situasjonen fra den andre personens synsvinkler
18. Sympatiser med den andre personens ideer og ønsker
19. Appeller til de edlere motivene
20. Dramatiser ideene dine
21. Kast ut en utfordring

Samarbeidstilnæringer

Unngå
konflikt

- 10. Den eneste måten å få noe ut av en krangel på, er å unngå den
- 11. Vis respekt for andres meninger. Si aldri "du tar feil"
- 12. Hvis du tar feil, innrøm det med en gang og med ettertrykk

Skape
samarbeid

- 13. Innled på en vennlig måte
- 14. Få den andre personen til å si "ja, ja" så fort som mulig
- 15. La den andre personen snakke mest
- 16. La den andre personen føle at ideen er hans eller hennes

Virkelig
forstå

- 17. Prøv oppriktig å se situasjonen fra den andre personens synsvinkler
- 18. Sympatiser med den andre personens ideer og ønsker

Selge
fordelen

- 19. Appeller til de edlere motivene
- 20. Dramatiser ideene dine
- 21. Kast ut en utfordring

Neste gang

Bruk ditt engasjement for å jobbe med samarbeidsmålet. Forbered en rapport om resultatene av ditt engasjement for å oppnå samarbeid (se side 76 i deltagermanualen tilnærming 10-21). Bruk HAR strukturen til å inspirere tilhørerne til handling, 90 sek. Planleggingsark på side 102.

- Jobbe med stresstilnærminger for å redusere stress/uro
- Benytte LIONS for å bli mer tydelig
- Jobbe mot ditt fremtidsbildet og dine gjennombrudd
- Fortsette å benytte samtalemodellen og de 9 første tilnærmingene
- Samtale med din ansvarlighetspartner



Virtual High Five

Gratulerer til John-Kenneth
for å inspirere alle med sin
tydelighet!

