

Elevatortalen - Lær at præsentere dig selv på 2 min

Vil du gerne være bedre til at præsentere dig selv?

Så kan elevatortalen hjælpe dig på vej ...

Måske du oplever, at få besøg af en hel koloni af sommerfugle, når du skal rejse dig op i en forsamling eller skal præsentere dig for en arbejdsgiver?

læs videre i denne artikel og bliv lidt klogere på hvordan du får dine sommerfugle under kontrol ved hjælp af din præsentationstale, også kaldet elevatortalen.

Du vil sandsynligvis mange gange i løbet af dit liv, have behov for at kunne præsentere dig selv i forskellige sammenhænge som f.eks. jobsamtaler, foredrag, undervisning, kundebesøg, salgstaler, uddannelse og meget mere.

At blive nervøs for at skulle præsentere sig selv, er en hel normal reaktion, som faktisk kan bruges positivt! Når du bliver nervøs, er det blot din krop og dit sind som fortæller dig, at nu skal

du skærpe din koncentration så du kan præstere på dit bedste niveau.

Nogle gange sker det at vores nervøsitet bliver så stor, at den ikke længere hjælper os, men bliver en ulempe for hvor godt vi kan præstere.

Når du kender din egen elevatortale godt, så kan du styre din nervøsitet, så den hjælper dig fremad istedet for at bremse dig.

I NLP siger vi, at mennesker har alle de ressourcer de skal bruge, for at komme i mål.

Det vil sige, at du selv sidder inde med de ressourcer der skal bruges, når du skal ud og præsentere dig selv – du skal blot finde dem frem!

En god elevatortale indeholder nogle helt konkrete elementer som du skal huske at have med, hvis du gerne vil have succes med at holde en god præsentationstale. Nogle af elementer kan fylde mere end andre, alt efter hvordan du vælger

at fremstille dit budskab og hvem modtageren af budskabet er.

Nogle af de elementer som er vigtige at have med i din elevatortale, er de følgende tre eksempler:

• **Det opmærksomhedsskabende element - hvordan bruger jeg billeder og metaforer som "huskespor"**

• **Det passioneret element - hvad er mine værdier? Hvad driver mig? Hvad vil jeg gerne hen i mod?**

• **Det autentiske element - din evne til at være troværdig ved at give samme budskab i både tale, kropssprog og stemmeleje.**

Det er vigtigt at understrege, at disse tre eksempler er en del af flere elementer som også er gode at have med i din elevatortale og som jeg med glæde vil dele med dig når muligheden byder sig.

Foruden de nævnte elementer, så er der et andet element som er mindst lige så vigtig for at komme i mål med en god elevatortale - og det er øvelse!

Det er vigtigt at du øver dig på din elevatortale, og derved har mulighed for at træne dine nervebaner, så nervøsiteten ikke løber afsted med dig.

Det er i virkeligheden kun fantasien der sætter grænser for hvordan du kan øve dig. Du har et hav af muligheder, så som; At Optage dig selv, stille dig foran spejlet, bruge en ven, og mange andre forslag. Vælg en form der passer dig, det får du de bedste resultater udad.

Jeg håber at denne artikel har givet dig en fornemmelse af, hvordan din egen præsentationssamtale kan se ud samt hvilke værktøjer du kan bruge for at komme godt i mål med dit budskab.

Husk, det er jo i sidste ende arbejdsgiver, kunden, klienten, eller din lærer, der vurderer om din elevatortale holder vand. For som det hedder på NLP'sk:

Betydningen af din kommunikation, viser sig i den respons du får.

