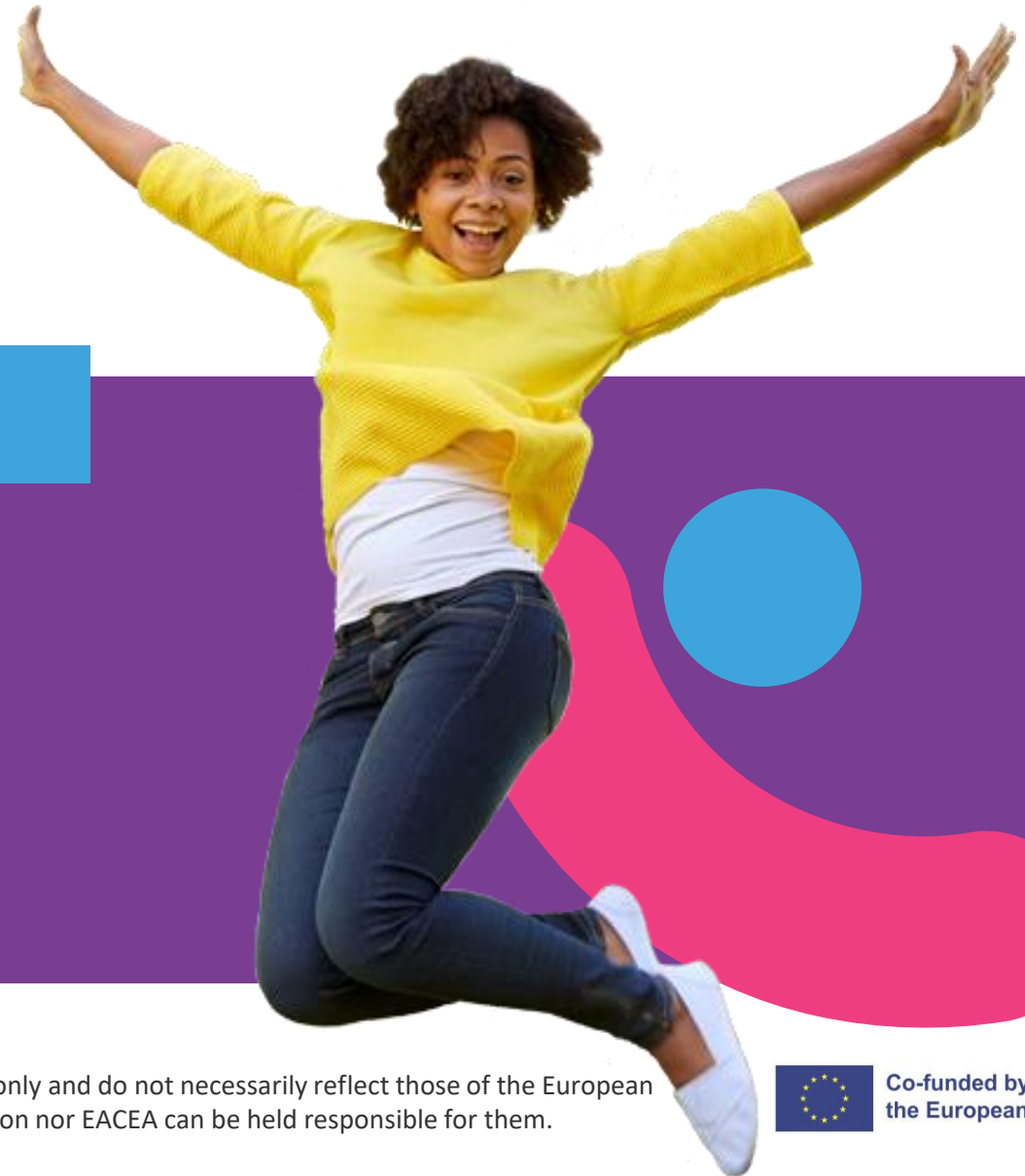




OPETUS JA OPPIMINEN

Kommunikoi & vangitse



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Co-funded by
the European Union



**MIELI EI OLE ASTIA, JOKA
TÄYTETÄÄN, VAAN TULI,
JOKA SYTYTETÄÄN.**

Plutarch

LÄMMITTELYHARJOITUS

"Odottamattomat yhteydet"

Aloitamme viestintämoduulin hausalla ja mukaansatempaavalla toiminnalla, joka saa luovan mehun virtaamaan.

Tavoitteena on saada teidät ajattelemaan nopeasti, olemaan mielikuvituksellisia ja ennen kaikkea nauramaan yhdessä.



ENNEN KUIN ALOITAMME

Jokaiselle teistä annetaan satunnainen ja täysin irrallinen asia - se voi olla mitä tahansa kumiankasta ulkoavaruuteen tai aikakoneeseen.

Haasteenasi on keksiä lyhyt, hauska tarina, jossa tämä satunnainen elementti jotenkin yhdistetään tehokkaaseen viestintään. Mitä hullumpi, sitä parempi!

IDEONTI

Älä huoli, se on vain hauskaa. Käytä 5 minuuttia ideointiin ja keksi humoristinen tarina, joka yhdistää sinulle osoitetun elementin viestintään.



Elementit ja esimerkkitarinat:

Kahvimuki

Tarina: "Olipa kerran loputtomien kokousten maassa maaginen kahvimuki. Aina kun joku otti kulauksen, hän löysi rohkeutta puhua ja jakaa ideoitaan. Aivan kuten tuon kahvimukin kohdalla, pienellä kulauksella itsevarmuutta voi päästä pitkälle tehokkaassa viestinnässä."

Pingviini

Tarina: "Jäävuoren syrjäisessä toimistossa pingviinit olivat oppineet tiimityöskentelyn ja koordinoinnin taidon. Ne kommunikoivat ainutlaatuisella tanssilla, joka välitti viestejä tuesta ja yhteistyöstä."

Tässä muutamia satunnaisia sanoja:

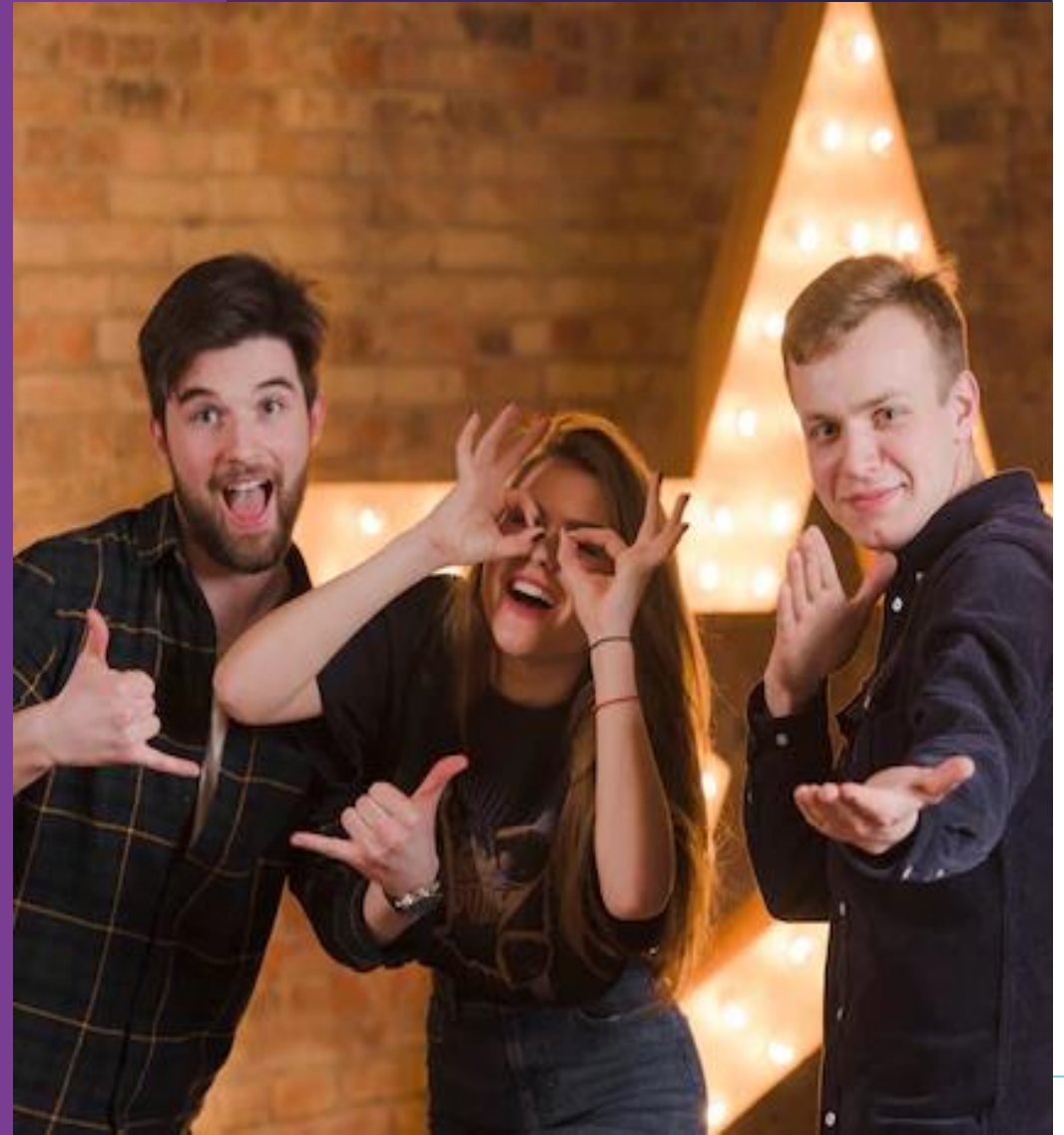
- taikapeili
- kuumailmapallo
- palapeli
- sinfoniaorkesteri
- majakka
- suurennuslasi
- kuplat
- jäätelö
- trampoliini

Voit vapaasti yhdistellä näitä elementtejä tai käyttää niitä inspiraationa omien luomiseen! Tavoitteena on herättää luovuus ja rohkaista osallistujia löytämään odottamattomia yhteyksiä näiden elementtien ja tehokkaan viestinnän välillä.

JAA JA ARVAA

Nyt on showtime!
Jakakaa tarinanne yksi kerrallaan ryhmän kanssa.

Kunkin tarinan jälkeen katsotaan, osaavatko muut arvata, miten elementti liittyy tehokkaaseen viestintään.
Valmistaudu yllätyksiin!
!



ANNA NAURUN VIRRATA

Muista, että tässä on kyse hauskanpidosta ja luovuudesta.

Jokaisen tarinan jälkeen pohdimme lyhyesti luovuutta ja löytämiämme odottamattomia yhteyksiä.

Hienoa työtä, kaikki!

Oletko valmis sukeltamaan tehokkaan viestinnän maailmaan? Tehdään se!



SISÄLLYSLUETTELO

- 01 Johdanto ja motivaatio
- 02 Käsite ja perusteet
- 03 Käytännön taitojen kehittäminen
- 04 Pohdinta



01

JOHDANTO JA MOTIVAATIO





*“SINULLA VOI OLLA LOISTAVIA IDEOITA, MUTTA
JOS ET SAA NIITÄ PERILLE, IDEASI EIVÄT JOHDA
MIHINKÄÄN.”*

Lee Lacocca

JOHDANTO ja MOTIVOINTI

Tässä moduulissa tarkastelemme viestintätaitojen ratkaisevaa roolia yrittäjän matkalla.

Yrittäjyydessä ei ole kyse vain loistavasta ideasta, vaan myös siitä, että ideasta viestitään tehokkaasti eri sidosryhmille - tiimin jäsenille, sijoittajille tai asiakkaille.



NAVIGOINTI MENESTYKSEEN:

Tehokas viestintä on menestyvän yrittäjyyden selkäranka.

Se on silta, joka yhdistää ideat ja toiminnan, vision ja toteutuksen sekä innovaation ja vaikutuksen.

YRITTÄJÄViestinnän Taito ja Vaikutus

Yrittäjien on välitettävä ideansa vakuuttavasti, rakennettava vahvoja suhteita ja suunnistettava liiketoimintaympäristön monimutkaisissa kysymyksissä.

KUKOISTAVAT YRITYKSET

Esimerkkinä voidaan mainita tarina startup-yrityksestä, joka menestyi innovatiivisen tuotteensa lisäksi myös siksi, että perustaja kykeni muotoilemaan visionsa selkeästi, houkuttelemaan sijoittajia ja rakentamaan motivoituneen tiimin.

Viestintätaidot, sekä sanalliset että sanattomat, tekevät usein eron hyvän idean ja menestyvän yrityksen välillä.



02

KÄSITE JA PERUSTEET



YLI SANOJEN

Tehokkaan yrittäjyysviestinnän perustana olevat teoriat ja käsitteet.

Sanallinen ja sanaton
viestintä

Viestinnän
räätälöinti eri yleisöille

Vertailevan kertomuksen
rakentaminen

Aktiivisen kuuntelun
taidot

YLI SANOJEN

Sanallinen ja sanaton viestintä:

- Verbaaliseen viestintään kuuluu puhuttujen tai kirjoitettujen sanojen käyttö, kun taas nonverbaaliseen viestintään kuuluvat eleet, kehon kieli, ilmeet ja muut visuaaliset vihjeet.
- Yrittäjien on sovitettava yhteen verbaaliset ja ei-verbaaliset vihjeensä välittääkseen aitoutta, luottamusta ja uskottavuutta. Väärin sovittaminen voi johtaa väärinkäsityksiin ja haitata suhteiden rakentamista.

Viestinnän räätälöinti eri yleisöille:

- Viestin mukauttaminen yleisön ominaisuuksien, tarpeiden ja mieltymysten mukaan.
- Viestintätyylien mukauttaminen erilaisille sidosryhmille - sijoittajille, asiakkaille ja tiimin jäsenille - takaa tehokkaan resonanssin ja edistää sitoutumista.

YLI SANOJEN

Vakuuttava kertomus:

- Vakuuttava kertomus on tarina, joka kertoo yrittäjäyrityksesi arvon, tarkoituksen ja vision tavalla, joka vangitsee ja innostaa.
- Yrittäjien on ilmaistava tarinansa luodakseen tunnesiteitä. Hyvin laadittu tarina houkuttelee sijoittajia, motivoi tiimiä ja herättää vastakaikua asiakkaissa.

Aktiivisen kuuntelun taidot:

- Aktiiviseen kuuntelemiseen kuuluu keskittyminen, ymmärtäminen, vastaaminen ja muistaminen keskustelun aikana.
- Yrittäjät keräävät usein näkemyksiä eri lähteistä. Aktiivinen kuuntelu edistää parempaa ymmärrystä, auttaa tunnistamaan mahdollisuuksia ja haasteita ja vahvistaa suhteita. Se on tehokkaan yhteistyön ja päätöksenteon kulmakivi.

03

KÄYTÄNNÖN TAITOJEN KEHITTÄMINEN



Tervetuloa, nuoret yrittäjät!

Tässä moduulissa tarkastelemme viestinnän kriittistä osa-aluetta, joka on usein keskeisessä asemassa yrittäjän matkalla.



TOIMINTA 1: Hiljaisuuden voima

Power of Stillness -harjoituksen tavoitteena on puuttua yleisiin hermostuneisuustottumuksiin julkisten puheiden aikana . Tämän harjoituksen avulla osallistujilla on mahdollisuus harjoitella hiljaisuutta ja keskittyä itsevarman esiintymisen ylläpitämiseen samalla kun he hallitsevat hermostuneita tapojaan.

TOIMINTA 2: Hissipuhe

Hissipuhe on ratkaisevan tärkeä viestintätaitojen kannalta, sillä se tarjoaa lyhyen ja vakuuttavan yhteenvedon. Se auttaa luomaan vahvan ensivaikutelman, lisää selkeyttä ja tiiviyyttä, helpottaa tehokasta verkostoitumista ja osoittaa ammattimaisuutta. Mukautuva ja hyvin valmisteltu hissipuhe mahdollistaa yllättäviin tilaisuuksiin tarttumisen, henkilökohtaisen ja ammatillisen brändin luomisen ja yleisön sitouttamisen tiiviin tarinankerronnan avulla.

AKTIVITEETTI 1: HILJAISUUDEN VOIMA

JOHDANTO:

- Ei ole harvinaista, että ihmisiä hermostuttaa, kun he joutuvat puhumaan yleisön edessä. Ahdistus voi ilmetä monin eri tavoin, aina hermostuneisuudesta sykkeen kiihtymiseen ja jopa tahattomiin häiritseviin tapoihin. Näiden yleisten hermostuneiden tapojen ymmärtäminen ja niihin puuttuminen on tärkeä askel kohti tehokkaan viestinnän taidon hallintaa.
- Tapa, jolla kannamme itseämme, hienovaraiset liikkeemme ja liikkumattomuuden vankkumaton voima voivat vaikuttaa syvästi siihen, miten viestimme otetaan vastaan. Sanojen lisäksi sanattomat vihjeet luovat itsevarman ja vaikuttavan läsnäolon. Lähdetään siis matkalle ja tutustutaan hiljaisuuden voimaan ja siihen, miten se voi muuttaa tapamme viestiä ja jättää pysyvän vaikutuksen yleisöömme ja sidosryhmiimme.

AKTIVITEETTI 1: HILJAISUUDEN VOIMA

Vaihe 1: Asento ja hengitys:

Aloita lyhyt keskustelu asennon ja hallitun hengityksen merkityksestä. Suorita osallistujille ohjattu harjoitus, jossa he seisovat pystyssä, hartiat taaksepäin, hengittävät syvään ja hengittävät hitaasti ulos. Korosta asennon, hengityksen ja rauhallisuuden välistä yhteyttä.

Vaihe 2: Mindful Movement:

Keskustele tarpeettomien liikkeiden vaikutuksesta luottamuksen tunteeseen. Pyydä osallistujia harjoittelemaan tarkoituksenmukaista kävelyä huoneen poikki ja pitämään liikkeet tasaisina ja harkittuina. Kannusta heitä olemaan tarkkana askelistaan ja kehonkielestään.

Vaihe 3: Katsekontakti:

Korosta katsekontaktin säilyttämisen tärkeyttä yhteyden luomiseksi yleisöön. Muodosta osallistujien parit ja pyydä heitä käymään lyhyitä keskusteluja katsekontaktia ylläpitäen. Vaihtelee pareja sopeutumiskyvyn parantamiseksi.

Vaihe 4 : Hiljaisuus puhumisessa:

Keskustele taipumuksesta hermostua tai hermostua puhuessasi. Pyydä osallistujia pitämään lyhyt improvisoitu puhe tietoisesti välttämättä tarpeettomia liikkeitä. Kannusta heitä puhumaan selkeästi, pitämään katsekontakti ja minimoimaan häiritsevät eleet.

Vaihe 5: Visualisointi:

Esittele visualisoinnin käsite luottamuksen rakentamisen välineenä. Ohjaa osallistujat visualisointiharjoitukseen, jossa he kuvittelevat puhuvansa itsevarmasti yleisön edessä. Kannusta heitä visualisoimaan hiljaisuus ja rauhallinen käytös.

Vaihe 6: Vertaispalaute:

Korostetaan rakentavan palautteen merkitystä parantamisen kannalta. Muodostetaan pienryhmiä, joissa osallistujat vuorotellen antavat ja saavat palautetta toistensa hiljaisuusharjoituksista. Kannusta positiiviseen vahvistukseen ja konkreettisiin parannusehdotuksiin.

[Public Speaking For Beginners \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

[Good vs Bad Public Speaking: Examples to learn from to improve your Presentation Skills \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=...)

Tehtävä 2: Hissipuhe

Johdanto: Tässä toiminnassa ei ole kyse vain viestintätaidoista, vaan myös siitä, miten tarttua hetkeen.

Hissipuheellasi on potentiaalia

- avaamaan ovia,
- turvata kumppanuuksia ja
- tasoittaa tietä yrittäjyysmatkallesi.

Tärkeys: Kuvittele, että kohtaat sattumalta jonkun tärkeän henkilön. Hissipuheesi on loistava tilaisuus herättää hänen kiinnostuksensa ideaanne kohtaan.

Täältä löydät videon hyvistä ja huonoista hissipuhe-esimerkeistä:

<https://www.youtube.com/watch?v=MzLtCn-c9sY>

Nuoret Yrittäjät Tekevät Aaltoja

Airbnb:n toinen perustaja ja toimitusjohtaja Brian Chesky kertoi visiostaan tehokkaasti muutamassa sekunnissa, mikä johti merkittäviin kumppanuuksiin ja rahoitukseen.

BRIAN CHESKY
DESIGN-LED COMPANY



Tutustutaanpa Airbnb:n tarjoukseen.

Hän korosti

- ainutlaatuisten ja kohtuuhintaisten majoituspaikkojen löytäminen,
- esitteli Airbnb:n ratkaisuksi, ja
- korosti ainutlaatuista kokemusta

Tämä on mallisi menestystä varten.



AIRBNB:N HISSIPUHEIDEN ANALYSOINTI



Ongelma:

Airbnb tunnistettu: Perinteiset majoitusvaihtoehdot olivat usein rajallisia, kalliita tai niistä puuttui henkilökohtainen ote.



Ratkaisu:

Airbnb tarjotaan: Alusta, joka yhdistää matkailijat ainutlaatuisiin, edullisiin ja paikallisiin majoituspaikkoihin.



Ainutlaatuinen arvoesitys (UVP):

Airbnb korostuu: Mahdollisuus kokea kohde kuin paikallinen ja luoda unohtumattomia muistoja.

YRITYKSEN TILANNEKUVAN LAATIMINEN

Nyt laaditaan oma liiketoimintakuvaus. Se on kuin kertoisi nopean, jännittävän tarinan mahtavasta ideastasi.

Keskeiset elementit:

Ongelma: Minkä ongelman ideasi ratkaisee?

Ratkaisu: Miten tuotteesi/palvelusi ratkaisee ongelman?

Ainutlaatuinen arvoesitys (UVP): Mikä saa ideasi erottumaan muista?



HARJOITUS TEKEE MESTARIN

Aloitetaan nyt käytännön työ oman hissipuheesi kanssa.

Vaihe 1: Tunnista selkeästi kipupiste tai haaste, johon tuotteesi tai palvelusi pyrkii vastaamaan. Ole tarkka ja ytimekäs. Kuulijan on ymmärrettävä nopeasti ongelma, jonka ideasi ratkaisee.

Vaihe 2: Ilmaise tuotteesi tai palvelusi tarjoama ratkaisu. Selitä ominaisuudet tai menetelmät, jotka tekevät ideastasi tehokkaan ratkaisun tunnistettuun ongelmaan. Kerro tarpeeksi yksityiskohtaisesti, jotta lähestymistapasi ainutlaatuisuus käy ilmi.

Vaihe 3: Korosta ainutlaatuisia näkökohtia tai ominaisuuksia, jotka erottavat ideasi olemassa olevista ratkaisuista. Tämä on tilaisuutesi tuoda esiin, mikä tekee tuotteestasi tai palvelustasi erityisen ja kiinnostavan.

VALMISTELUOHJEET :

- 1)** Vältä jargonia tai teknistä kieltä, joka saattaa hämmentää yleisöäsi.
- 2)** Tavoittele pituutta, joka voidaan mukavasti esittää 30-60 sekunnissa, joka on tyypillinen hissipuheenvuoron kesto.
- 3)** Muotoile puheesi niin, että se kiinnittää kuulijan huomion ja tekee puheestasi mieleenpainuvan.
- 4)** Harjoittele hissipuheesi, kunnes pystyt esittämään sen varmasti.
- 5)** Mukauta esitystäsi yleisösi mukaan. Sisällytä intohimoa ja itsevarmuutta esitykseen.
- 6)** Sisällytä intohimoa ja itsevarmuutta esitykseen.

SKENAARIO 1

Kestävä Fashionista

Olet innostunut kestävästä muodista ja kehittänyt ympäristöystävällisen vaatemalliston, jossa käytetään innovatiivisia materiaaleja. Tavoitteenasi on esitellä muotimerkkisi ympäristötietoisille kuluttajille paikallisilla vihreillä markkinoilla. Kehitä hissipuhe, joka kuvastaa kestävästä muotibrändisi olemusta.

SKENAARIO 2

Terveys- ja Hyvinvointiguru

Olet innostunut terveydestä ja hyvinvoinnista ja luonut mobiilisovelluksen, joka tarjoaa henkilökohtaisia harjoitussuunnitelmia ja ravitsemusohjeita. Kohderyhmääsi kuuluvat kuntoilun harrastajat ja henkilöt, jotka haluavat parantaa hyvinvointiaan. Laadi hissipuhe, joka kertoo terveys- ja hyvinvointisovelluksesi ainutlaatuisista ominaisuuksista ja eduista.

SKENAARIO 3

Yhteisön yhdistin

Olet perustanut yhteisöalustan, joka yhdistää paikalliset taiteilijat ja potentiaaliset asiakkaat tilaustöitä varten. Alustasi tavoitteena on antaa taiteilijoille mahdollisuuksia ja tuoda ainutlaatuista, yksilöllistä taidetta laajemman yleisön ulottuville. Kehitä hissipuhe, joka soveltuu yhteisöllisen alustasi esittelyyn mahdollisille yhteistyökumppaneille tai sponsoreille paikallisessa taidetapahtumassa.

AIKA ESITELLÄ IDEASI!



Pariksi: Ota kumppani mukaan, ja aloitetaan harjoittelu.



Tehtävä: Jokainen osallistuja kertoo vuorollaan liiketoimintakuvansa.

PALAUTE KESKEINEN:

Vertaispalaute

Selkeys: Oliko tilannekuva helppo ymmärtää?

Tiiviys: Tuntuiko se liian pitkältä vai juuri oikealta?

Kihlaus: Kuinka mielenkiintoinen tilannekuva oli? Kiinnittikö se huomiota

Esimerkkikeskustelu: Keskustellaan siitä, miten pienet muutokset sanoissasi tai tavassasi sanoa ne voivat saada aikaan suuren eron.

04

POHDINTA



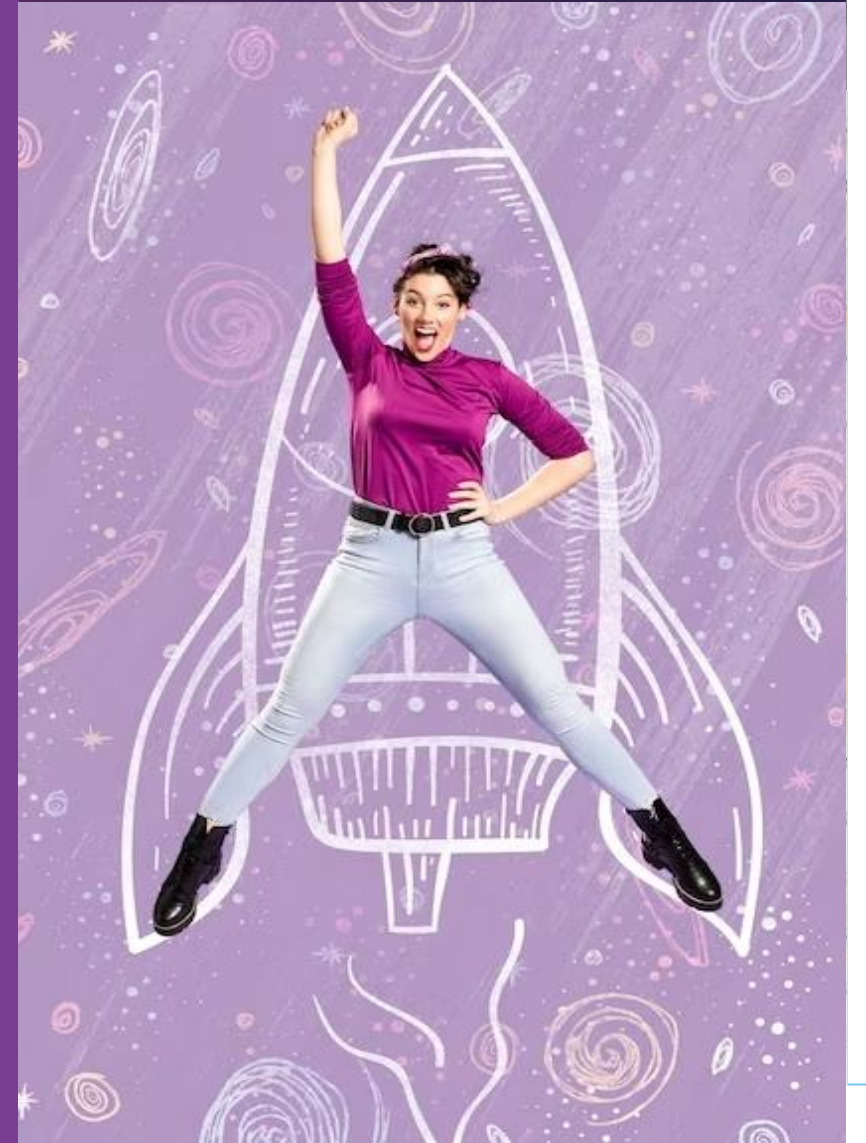
POHDINTA (TOIMINTA 1)

Mitkä olivat haastavimmat seikat hiljaisuuden säilyttämisessä improvisoidun puheharjoituksen aikana? Miten tarpeettomien liikkeiden tietoinen välttäminen vaikutti puheesi selkeyteen ja viestisi yleiseen tehokkuuteen?

Mitä oivalluksia sait omista hermostuneisuustottumuksistasi ja miten aiot käsitellä niitä tulevissa esityksissäsi?

Millä tavoin "hiljaisuuden voima" voi edistää menestystäsi nuorena yrittäjänä, erityisesti ideoiden esittämisessä ja vuorovaikutuksessa sidosryhmien kanssa?

Miten tässä harjoituksessa saatuja kokemuksia voitaisiin soveltaa todellisissa tilanteissa, kuten sijoittajatapaamisissa, verkostoitumistilaisuuksissa tai tuotelanseerauksissa?





SEURAA MATKAAMME



www.entreneurshiplabs.eu



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.