

UNDERVISNING OG LÆRING

Kommuniser & Fasciner





**THE MIND IS NOT A
VESSEL TO BE FILLED, BUT
A FIRE TO BE KINDLED**

Plutarch

OPPVARMINGSPØVELSE

"Uventede forbindelser"

Vi starter kommunikasjonsmodulen vår med en morsom og engasjerende aktivitet for å få de kreative tankene til å flyte.

Målet er å få deg til å tenke raskt, være fantasifull og, viktigst av alt, ha det gøy sammen.



FØR VI BEGYNNER

Hver av dere vil få tildelt en tilfeldig og helt urelatert ting – det kan være alt fra en gummibåt til verdensrommet eller en tidsmaskin.

Utfordringen deres er å lage en kort, morsom historie som på en eller annen måte knytter denne tilfeldige tingen til effektiv kommunikasjon. Jo sprøere, desto bedre!

IDÉMYLDRENING

Ikke bekymre deg; det er alt sammen for moro skyld. Ta 5 minutter til å idemyldre og lage en humoristisk historie som knytter ditt tildelte element til kommunikasjon.



Elementer og Eksempelhistorier:

Kaffekopp

Historie: "Det var en gang, i et land med uendelige møter, en magisk kaffekopp. Hver gang noen tok en slurk, fant de motet til å si ifra og dele sine ideer. Akkurat som denne kaffekoppen, kan en liten slurk av selvtillit gå langt i effektiv kommunikasjon.

Pingvin

Historie: "I et avsidesliggende isfjellkontor hadde pingviner perfektionert kunsten av samarbeid og koordinering. De kommuniserte gjennom en unik dans som formidlet budskap om støtte og samarbeid."

Her er noen tilfeldige ord:

- magisk speil
- luftballong
- puslespill
- symfoniorkester
- fyrtårn
- forstørrelsesglass
- bobler
- iskrem
- trampoline

Føl deg fri til å mikse og matche disse elementene eller bruke dem som inspirasjon til å skape dine egne! Målet er å vekke kreativitet og oppmuntre deltakerne til å finne uventede forbindelser mellom disse elementene og effektiv kommunikasjon.

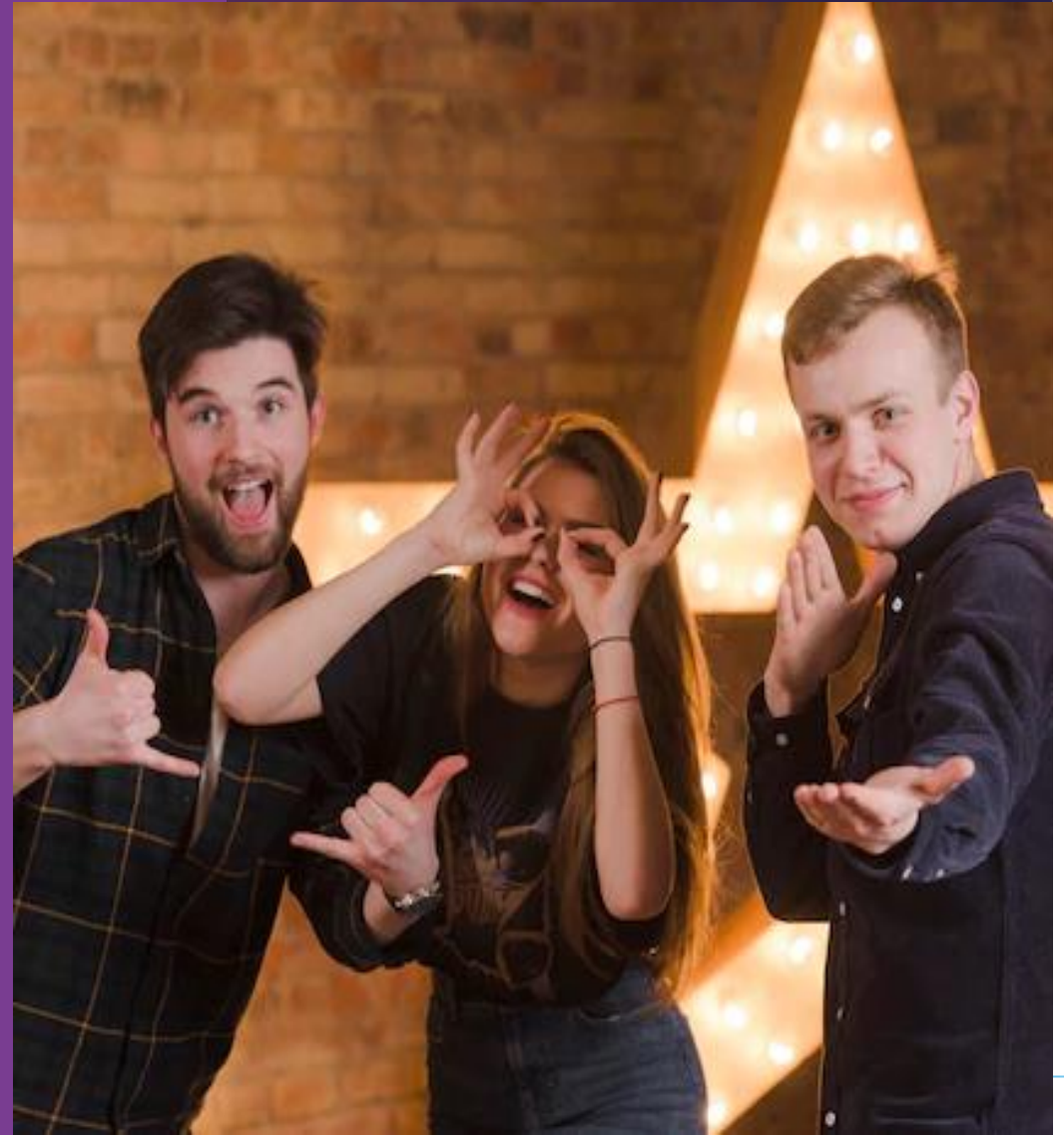
DELE OG GJETTE

Nå er det showtime!

En etter en, del dine historier med gruppen.

Etter hver historie, skal vi se om de andre kan gjette hvordan elementet henger sammen med effektiv kommunikasjon.

Gjør deg klar for noen overraskelser!



SLIPP LATTEREN LØS

Husk, dette handler om å ha det gøy og være kreativ.

Etter hver historie vil vi kort reflektere over kreativiteten og de uventede forbindelsene vi har oppdaget.

Flott jobbet, alle sammen!

Klar til å dykke inn i kommunikasjonsverdenen? La oss gjøre det!



INNHOLDSFORTEGNELSE

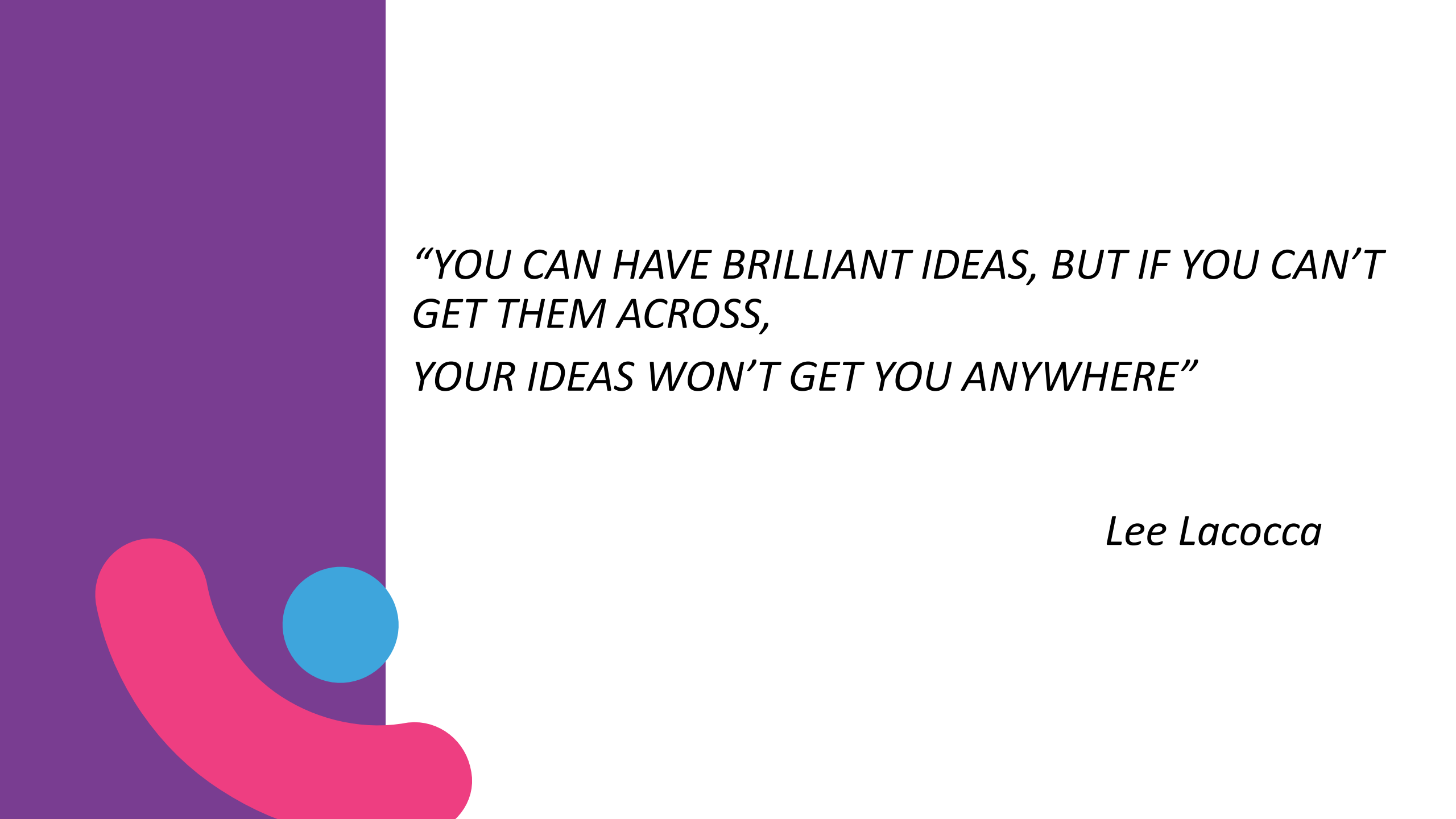
- 01 Introduksjon og motivasjon
- 02 Konsept og grunnprinsipper
- 03 Utvikling av praktiske ferdigheter
- 04 Refleksjon



01

INTODUKSJON OG MOTIVASJON





*“YOU CAN HAVE BRILLIANT IDEAS, BUT IF YOU CAN’T
GET THEM ACROSS,
YOUR IDEAS WON’T GET YOU ANYWHERE”*

Lee Lacocca

INTRODUKSJON OG MOTIVASJON

I denne modulen vil vi utforske den avgjørende rollen kommunikasjonsevner spiller i entreprenørskapets reise.

Entreprenørskap handler ikke bare om å ha en god idé; det handler om å effektivt formidle den ideen til forskjellige interessenter—enten det er teammedlemmer, investorer eller kunder.



VEILEDNING MOT SUKSESS:

Effektiv kommunikasjon er ryggraden i vellykket entreprenørskap.

Det er broen som kobler ideer med handling, visjon med gjennomføring, og innovasjon med innvirkning.

KUNST OG PÅVIRKNING AV ENTREPRENØRSKAP KOMMUNIKASJON

Entreprenører må formidle sine ideer overbevisende, bygge sterke relasjoner og navigere gjennom kompleksiteten i forretningslandskapet.

SUKSESSFULLE VIRKSOMHETER

Tenk på historien om en oppstartsbedrift som ikke bare lyktes på grunn av sitt innovative produkt, men også fordi gründeren klarte å formulere visjonen klart, tiltrekke investorer og bygge et motivert team.

Kommunikasjonsferdigheter, både verbale og ikke-verbale, er ofte forskjellen mellom en god idé og en suksessfull virksomhet.



02

KONSEPT OG GRUNNPRINSIPPER



UTOVER ORD

Grunnleggende teorier og konsepter som ligger til grunn for effektiv kommunikasjon i entreprenørskap.

Verbal
og ikke-verbal
kommunikasjon

Tilpasse
kommunikasjon
til forskjellige
målgrupper

Bygge en
sammenlignende
fortelling

Aktiv lytting
ferdigheter

UTOVER ORD

Verbal og ikke-verbal kommunikasjon:

Verbal kommunikasjon innebærer bruk av talte eller skrevne ord, mens ikke-verbal kommunikasjon inkluderer bevegelser, kroppsspråk, ansiktsuttrykk og andre visuelle tegn.

- Entreprenører må tilpasse sine verbale og ikke-verbale signaler for å formidle autenticitet, selvtillit og troverdighet. En mangel på samsvar kan føre til misforståelser og hemme relasjonsbygging.

Tilpasse kommunikasjon til forskjellige målgrupper:

Å justere budskapet ditt basert på målgruppens egenskaper, behov og preferanser.

- Å tilpasse kommunikasjonsstiler for ulike interessenter—investorer, kunder og teammedlemmer—sikrer effektiv resonans og fremmer engasjement.

UTOVER ORD

Bygge en overbevisende fortelling:

- En overbevisende fortelling er en historie som formidler verdien, formålet og visjonen til din gründersatsing på en måte som fengsler og inspirerer.
- Entreprenører må artikulere sin historie for å skape følelsesmessige forbindelser. En velutformet fortelling tiltrekker ikke bare investorer, men motiverer også teamet og resonnerer med kundene.

Aktiv lytting:

- Aktiv lytting innebærer å konsentrere seg fullt ut, forstå, respondere og huske det som blir sagt under en samtale.
- Entreprenører samler ofte innsikt fra forskjellige kilder. Aktiv lytting fremmer bedre forståelse, hjelper med å identifisere muligheter og utfordringer, og styrker relasjoner. Det er en grunnstein for effektivt samarbeid og beslutningstaking.

03

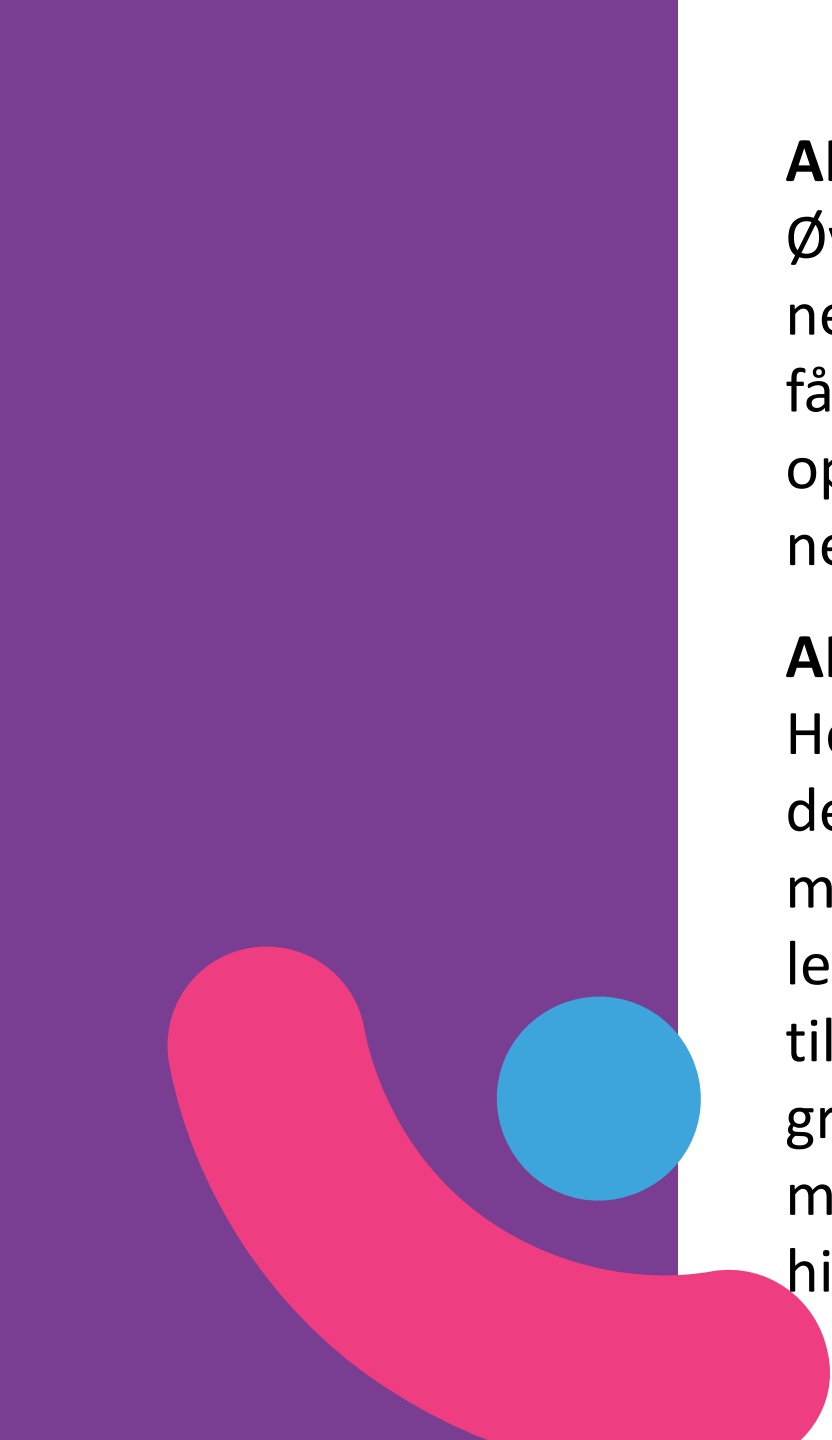
UTVIKLING AV PRAKTISKE FERDIGHETER





Velkommen, unge gründere!

I denne modulen vil vi utforske et kritisk aspekt av kommunikasjon som ofte spiller en avgjørende rolle i en gründerreise.



AKTIVITET 1: Kraften i Stillhet

Øvelsen "Kraften i Stillhet" har som mål å håndtere vanlige nervøse vaner under offentlig tale. Gjennom denne aktiviteten får deltakerne muligheten til å øve på stillhet og fokusere på å opprettholde et selvsikkert ytre samtidig som de kontrollerer nervøse vaner.

AKTIVITET 2: Heispresentasjon

Heispresentasjonen er avgjørende for kommunikasjonsevner, da den gir en kortfattet og engasjerende oppsummering. Den hjelper med å skape sterke førsteinntrykk, forbedrer klarhet og presisjon, letter effektiv nettverksbygging, og viser profesjonalitet. En tilpassbar og godt forberedt heispresentasjon gjør det mulig å gripe uventede muligheter, bidrar til personlig og profesjonell merkevarebygging, og engasjerer publikum gjennom konsis historiefortelling.

AKTIVITET 1: KRAFTEN I STILLHET

INTRODUKSJON:

- Det er ikke uvanlig at personer opplever nervøsitet når de står overfor muligheten for å tale foran et publikum. Angsten kan komme til uttrykk på ulike måter, fra rastløshet til en rask hjerterefrekvens, og til og med utilsiktede distraherende vaner. Å forstå og håndtere disse vanlige nervøse vanene er et viktig skritt mot å mestre ferdighetene for effektiv kommunikasjon.
- Hvordan vi bærer oss selv, de subtile bevegelsene vi gjør, og den urokkelige kraften i stillhet kan i stor grad påvirke hvordan budskapet vårt blir mottatt. Utover ordene vi sier, er det de ikke-verbale signalene som skaper en selvsikker og innflytelsesrik tilstedeværelse. Så la oss begi oss ut på en reise for å oppdage kraften i stillhet og hvordan den kan forvandle måten vi kommuniserer på, og etterlate et varig inntrykk på vårt publikum og interessenter.

AKTIVITET 1: STILLHETENS KRAFT

Trinn 1: Holdning og Pust:

Start med en kort diskusjon om viktigheten av holdning og kontrollert pust. Led deltakerne gjennom en veiledet øvelse der de står rett opp, med skuldrene bak, tar dype åndedrag og puster ut sakte. Legg vekt på forbindelsen mellom holdning, pust og ro.

Trinn 2: Bevisst Bevegelse:

Diskuter hvordan unødvendige bevegelser påvirker oppfatningen av selvtillit. La deltakerne øve på å gå målrettet over rommet, med jevne og bestemte bevegelser. Oppmuntre dem til å være bevisste på skrittene sine og kroppsspråket sitt.

Trinn 3: Øyekontakt:

Understrek viktigheten av å opprettholde øyekontakt for å etablere en forbindelse med publikum. Par deltakerne sammen og la dem ha korte samtaler mens de opprettholder øyekontakt. Bytt partnere for å forbedre tilpasningsevnen.

Trinn 4: Stillhet i tale:

Diskuter tendensen til å fidget eller engasjere seg i nervøse vaner mens man taler. La deltakerne holde en kort, uformell tale mens de bevisst unngår unødvendige bevegelser. Oppfordre dem til å tale tydelig, opprettholde øyekontakt og minimere distraherende bevegelser.

Trinn 5: Visualisering:

Introduser konseptet visualisering som et verktøy for å bygge selvtillit. Veiled deltakerne gjennom en visualiseringsøvelse der de forestiller seg selv som taler selvsikkert foran et publikum. Oppfordre dem til å visualisere stillhet og en rolig væremåte.

Trinn 6: Tilbakemelding fra jevnaldrende:

Fremhev viktigheten av konstruktiv tilbakemelding for forbedring. Dann små grupper der deltakerne skifter på å gi og motta tilbakemelding på hverandres stillhetsøvelser. Oppfordre til positiv forsterkning og spesifikke forslag til forbedringer.

[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=...)

Aktivitet 2: Heispitch

Introduksjon: Denne aktiviteten handler ikke bare om kommunikasjonsevner; det handler om å gripe øyeblikket.

Din heispitch har potensial til å

- åpne dører,
 - sikre partnerskap, og
- legge til rette for din entreprenørielle reise.

Viktighet: Tenk deg at du har en tilfeldig møte med noen viktige. Din heispitch er din gyldne mulighet til å vekke deres interesse for ideen din.

Her finner du videoen med gode og dårlige eksempler på heispitch:

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

Unge Entreprenører Lager Bølger

Brian Chesky, medgründer og administrerende direktør i Airbnb, formidlet effektivt sin visjon på få sekunder, noe som førte til betydelige partnerskap og finansiering.

BRIAN CHESKY
DESIGN-LED COMPANY



La oss bryte ned Airbnbs presentasjon.

Han fremhevet

- problemet med å finne unike, rimelige overnattingssteder,
- presenterte Airbnb som løsningen, og understreket den unike opplevelsen.

Dette er din mal for suksess.



ANALYSERING AV ELEVATOR PITCH FOR AIRBNB:



Problem:

Airbnb Identifiserte: Tradisjonelle overnattingsalternativer var ofte begrensede, dyre eller manglet en personlig touch.



Løsning:

Airbnb Tilbød: En plattform som kobler reisende med unike, rimelige og lokale overnattingsmuligheter.



Unikt Verditilbud (UVP):

Airbnb Fremhevet: Muligheten til å oppleve en destinasjon som en lokal, og skape uforglemmelige minner.

UTFORMING DIN BEDRIFTSOVERSIKT

Nå skal vi utforme din egen bedriftsoversikt. Det er som å fortelle en kort, spennende historie om din fantastiske idé.

Hovedelementer:

Problem: Hvilket problem løser din idé?

Løsning: Hvordan løser ditt produkt/tjeneste dette problemet?

Unik Verditilbud (UVT): Hva gjør din idé unik?



ØVELSE GJØR MESTER

Nå skal vi komme i gang med din egen heispitch.

Trinn 1: Identifiser tydelig problemet eller utfordringen som ditt produkt eller tjeneste har som mål å løse. Vær spesifikk og konsis. Lytteren skal raskt forstå problemet din idé løser.

Trinn 2: Beskriv løsningen ditt produkt eller tjeneste tilbyr. Forklar funksjonene eller metodene som gjør ideen din effektiv i å håndtere det identifiserte problemet. Gi nok detaljer for å formidle det unike ved tilnærmingen din.

Trinn 3: Fremhev de unike aspektene eller funksjonene som skiller ideen din fra eksisterende løsninger. Dette er din mulighet til å vise hva som gjør produktet eller tjenesten din spesiell og overbevisende.

RETNINGSLINJER FOR FORBEREDELSE:

- 1) Unngå sjargong eller teknisk språk som kan forvirre publikum.
- 2) Sikt på en lengde som kan leveres komfortabelt innen 30 til 60 sekunder, den typiske varigheten for en heispitch.
- 3) Utform din pitch på en måte som fanger lytterens oppmerksomhet for å gjøre den minneverdig.
- 4) Øv på din heispitch til du kan levere den med selvtillit.
- 5) Tilpass din pitch basert på publikum. Infuser lidenskap og selvtillit i leveringen din.
- 6) Infuser lidenskap og selvtillit i leveringen din.

SCENARIO 1

Den Bærekraftige Fashionista

Du brenner for bærekraftig mote og har utviklet en kleskolleksjon laget av miljøvennlige materialer. Målet ditt er å presentere ditt motemerke til en gruppe miljøbevisste forbrukere på et lokalt grønt marked. Utvikle en heispresentasjon som fanger essensen av ditt bærekraftige motemerke.

SCENARIO 2

Den Bærekraftige Fashionista

Du brenner for bærekraftig mote og har utviklet en kleskolleksjon laget av miljøvennlige materialer. Målet ditt er å presentere ditt motemerke til en gruppe miljøbevisste forbrukere på et lokalt grønt marked. Utvikle en heispresentasjon som fanger essensen av ditt bærekraftige motemerke.

SCENARIO 3

Fellesskapskobleren

Du har startet en plattform for fellesskapet som kobler lokale kunstnere med potensielle kunder for bestillingsverk. Plattformen din har som mål å styrke kunstnere og bringe unik, personlig kunst til et bredere publikum. Utvikle en heispitch som passer til å presentere din fellesskapsfokuserte plattform for potensielle samarbeidspartnere eller sponsorer på et lokalt kunstarrangement.

TID FOR Å PITCHE IDEEN DIN!



Finn en partner: Finn en partner, og la oss gå videre med øvelsen.



Oppgave: Hver deltaker vil ta tur for å dele sitt forretningsbilde.

TILBAKEMELDINGSFOKUS:

Tilbakemeldingssesjon med jevnaldrende

Klarhet: Var oversikten lett å forstå?

Konsistens: Virket den for lang eller akkurat passe?

Engasjement: Hvor interessant var oversikten?
Fikk den oppmerksomhet?

Eksempeldiskusjon: La oss diskutere hvordan små endringer i ordene dine eller måten du sier dem på, kan gjøre en STOR forskjell.

04

REFLEKSJON



REFLEKSJON (AKTIVITET 1)

Hva var de mest utfordrende aspektene ved å opprettholde stillhet under den improviserte talerøvelsen?

Hvordan påvirket det å bevisst unngå unødvendige bevegelser klarheten i talen din og den generelle effektiviteten av budskapet ditt?

Hvilke innsikter fikk du om dine egne nervøse vaner, og hvordan planlegger du å håndtere dem i fremtidige presentasjoner?

På hvilke måter kan "stillhetens kraft" bidra til din suksess som ung gründer, spesielt når det gjelder å presentere ideer og samhandle med interessenter?

Hvordan kan lærdommen fra denne øvelsen brukes i virkelige situasjoner, som møter med investorer, nettverksarrangementer eller produktlanseringer?



REFLEKSJON (ACTIVITET 2)

Reflekter i gruppen:

- Hvilke kommunikasjonsstrategier fungerte godt i øvelsene våre?
- Hvilke utfordringer møtte vi, og hvordan overkom vi dem som et team?
- Hvilke innsikter fikk vi om idéutvikling gjennom effektiv kommunikasjon?
- Hvordan kan vi bruke disse lærdommene i våre entreprenørielle bestrebelser fremover?





FØLG VÅR REISE



www.entreneurshiabs.eu



**Co-funded by
the European Union**

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.