

Elevator Speech

Mgr. Marcela Janíčková, Mgr. Kateřina Koželská
Hormed. s.r.o.

Elevator Speech - technika efektivní komunikace zdravotníků a zdravotnických zařízení

Motto: *Vaše vizitka (značka) je to, co o Vás lidé říkají, když zrovna s nimi nejste v místnosti.*

John Purkiss & David Royston-Lee

Představte si, že jste navštívili odbornou konferenci a během pauzy na kávu potřebujete rychle oslovit jednoho z řečníků. Prohodit pár zdvořilostních vět, předat mu vizitku a pozvat jej na akci, kterou vaše klinika nebo vy osobně pořádáte za měsíc. Nezdá se to, ale může to být nesnadný úkol... stejně jako během několika málo minut představit sebe – svou práci – či svůj návrh.

V dnešní části seriálu se zaměříme na techniku Elevator Speech. Jde o způsob efektivní a stručné komunikace, kdy mluvčí dokáže působivě a profesionálně **zaujmout, přesvědčit a získat druhé pro svou věc.**

CO ZNAMENÁ ELEVATOR SPEECH A JAK VZNIKLA

V překladu „Elevator Speech“ znamená výtahová řeč. Tato technika stručné, časově omezené a především aktivní komunikace s cílem zaujmout druhou stranu, vznikla před několika lety v podnikatelském prostředí (nejprve u tzv. start – up firem, které se chtěli etablovat na trhu a oslovovat případné investory).

Elevator Speech nebo-li výtahový projev znamená krátký, výmluvný proslov, který stačí pronést za dobu, než "výtah vyjede nebo sjede pár pater." Může to být stručné vypíchnutí toho, co děláte vy nebo vaše společnost/klinika a proč by to mělo potenciálního klienta zajímat.

Postupně se technika „minutové bleskové prezentace“ rozšířila z byznys prostředí i do dalších oblastí profesní komunikace, například do výběrových řízení, získá-

vání nových kontaktů, interní komunikace s cílem získat podporu pro „svou“ věc či networkingu na konferencích a kongresech.

JAK ZA MINUTU ŘÍCT, KDO JSTE A CO CHCETE

Proč právě „výtahová řeč“? Klíčovým parametrem je limitovaný časový prostor – představte si, že jedete ve výtahu s pro vás důležitou osobou a máte několik málo pater na to, abyste představili svůj nápad nebo si dohodli schůzku. Elevator Speech je tedy brána jako minutové představení nápadu, služby nebo sebe sama. Cílem není mluvit rychle a „vychrlit“ o sobě nebo svém nápadu všechny informace. Cílem je říci jen tolik, abychom druhou stranu zaujali a vytvořili si příležitost pro další setkání.

V JAKÝCH SITUACÍCH VYUŽÍT ELEVATOR SPEECH

Třeba na kongresu, konferenci či semináři, kde potřebujete představit sebe, kliniku, kterou zastupujete nebo svou práci. Nebo na pohovoru, kde se chcete odlišit od ostatních uchazečů. Mohou ji používat také pracovníci ve službách (prodeji), když potřebují oslovit zákazníky a chtějí jim dát jasnou informaci, v čem jsou jiní nebo v čem může být spolupráce s nimi přínosná.

CO A JAK SI PŘIPRAVIT – ČÍM ZAUJMOUT

Mimořádnému úspěchu vždy předchází mimořádná příprava. Robert H. Schuler

Představte si, že se chystáte na odbornou konferenci jako



zástupce vašeho zdravotnického zařízení (kliniky) a víte, že kromě odborného programu pro vás bude důležité využít příležitosti pro navázání nových kontaktů pro případnou spolupráci.

Ještě než se konference zúčastníte, stojí za to, udělat si malou přípravu.

Ideální je začít tím, že máte k dispozici seznam přihlášených účastníků konference, a tedy víte, koho můžete na místě potkat a oslovit. Poté si sami pro sebe zkuste odpovědět na tyto otázky:

- *Co je mým cílem při oslovení dotyčné/dotyčného? Čeho chci dosáhnout?*
- *Jaký první dojem chci vyvolat – jak vzbudím důvěru?*
- *Jak se představím: kdo jsem, co dělám, kde působím apod.?*
- *Jaký je přínos toho, co poskytuji, nabízím nebo umím (jako osoba nebo jako zařízení, klinika apod.)?*
- *Proč by se právě se mnou/s námi měli opět chtít sejit? („co z toho budou mít/co získají,...?“)*
- *Čím zakončím rozhovor: jaký dohodnu další krok? (vizitka, schůzka, termín setkání apod.)*

JAK VYBUDOVAT SVOU DŮVĚRYHODNOST:

správný člověk na správném místě

- Odvolejte se na jméno druhého – reference/doporučení
- Uveďte svou hodnotu: co pro druhého můžete udělat?
- Mluvte málo, řekněte hodně...
- Dávejte konkrétní příklady, popište konkrétní situace

JAK MLUVIT: kouzelná slova a vražedné věty

Jak při oslovení druhého tak například i při prezentaci záležitosti nejen na prvním dojmu a formě vystupování, ale zejména na tom, co druhé straně sdělujeme a jak své sdělení formulujeme.

Elevator Speech je aktivní forma komunikace a vyžaduje, aby mluvčí/řečník věřil tomu, co říká. Zajímavá je skutečnost, že některé formulace mohou působit přesvědčivěji a konkrétněji, druhé zaujmou či přesvědčí, některé formulace naopak mohou odradit.

Zaměřte se tedy na to, jaká slova a obraty obvykle ve svém sdělení či prezentaci volíte:

KOUZELNÁ SLOVA: jsou taková slova, která jsou pozitivně a aktivně zabarvená, například:

- příležitost, možnost, výsledky, zkušenosti, úspora času, snížení nákladů apod.
- používat krátké věty v aktivních tvarech sloves (např. dokážeme, umíme, zvládneme, vyřešíme apod.) a vypustit dlouhá souvětí se slovesy v podmiňovacím tvaru

- orientace na posluchače – oslovování zájmem (pro vás, společně s vámi apod.) či jménem

VRAŽEDNÉ VĚTY: obraty, které postrádají energii, pozitivní náboj a mohou obsahovat skryté obavy:

- například omluvy, kterými začínáme svou řeč, své představení
- mnohonásobné podmiňovací tvary ve větě (např. bylo by velmi obtížné, pokud bychom... apod.)
- negativně formulované věty, zápor na začátku sdělení (např. nechci vás vyrušovat, ale mám...)

VYUŽITÍ ELEVATOR SPEECH PŘI PRACOVNÍM/ VÝBĚROVÉM POHOVORU

Ucházíte se o zajímavou pozici na klinice, chcete se stát součástí zajímavého týmu? Jde Vám o hodně?

Zásady Elevator Speech se dají využít také při přípravě na pracovní pohovor.

Při výběrovém interview lze Elevator Speech využít jako tzv. bleskovou vizitku, kdy druhé straně (personalistovi, budoucímu nadřízenému apod.) stručně sdělím odpovědi na klíčové otázky:

Kdo jsem? Co umím (zkušenosti, kvalifikace, úspěchy apod.)? Proč právě já jsem ten pravý/ta pravá na danou pozici?

Výhodné je, pokusit se sám na sebe podívat očima personalisty a zamyslet se, v čem mohu být mezi ostatními uchazeči „ten pravý“ – čím se odliším, zaujmu a jaká je moje jedinečná hodnota. Raději než chronologicky při pohovoru odříkat svou dosavadní praxi, je zmínit pro každou absolvovanou praxi v rámci svého životopisu svůj největší úspěch nebo situaci, ze které jste se nejvíce poučili.

Motto závěrem...

Elevator Speech je k úspěchu klíč.

Jako lidé jsme tvorové společenšší...navíc dynamická komunikace dnešní doby je hodně ovlivněna naší vzájemnou propojeností a schopností vytvářet si sítě kontaktů. A právě mezilidská interakce a schopnost přímé a jasné komunikace formou „výťahové řeči“ nám může přinést efekt a úspěch i do našeho profesního působení či podnikání.

V příštím díle našeho seriálu se zaměříme na specifika obchodně laděné komunikace s využitím tzv. Elevator Pitch.

(kk, mj) ☒