

Essere in grado di descriverti – ‘Il discorso da ascensore’

In un contesto di rete, essere in grado di descrivere te stesso viene comunemente chiamato "elevator speech" o "elevator pitch" - come se dovessi incontrare per la prima volta una persona potenzialmente importante in un ascensore ad una conferenza e lui / lei ti chiede: "Cosa fai?" Non hai più di 20 secondi - forse solo 10-15 secondi - tra i piani per spiegare, e per dare un'impressione talmente buona di te da far sì che la persona chieda i tuoi dettagli di contatto.

Se parli (o scrivi) troppo, l'ascoltatore (o il lettore) si annoierà, o penserà che sei maleducato o troppo egoista.

Sii conciso. Dimostrerai stima e competenza comunicando i tuoi punti più rilevanti nel più breve tempo possibile.

Ecco i punti principali per la creazione del discorso dell'ascensore:

1. il tuo nome	"Il mio nome è..." Guarda l'altra persona negli occhi. Sorridi. Spalle indietro. Parla con sicurezza. Sincerità e passione sono cruciale nel dare una prima buona impressione.
2. Il nome della tua attività o l'area di lavoro	"Lavoro per..." o "La mia attività è ..." Ad alta voce e con sicurezza. Non chiedere "Hai sentito parlare di noi..?" o aspetta di essere riconosciuto.
3. Luogo di lavoro o la zona coperta	Adattare la città, la geografia per la situazione. Non c'è molto valore nel menzionare un piccolo paese se si partecipa a un raduno globale o se si è in una riunione locale della città. Rendilo pertinente alla situazione.

4. la tua specializzazione (USP) e/o offerta personale, e i tuoi obiettivi

Cerca di essere diverso, speciale e migliore della concorrenza in qualche modo. Sii significativo per l'evento o la situazione o il gruppo, e per quanto tu possa intuire, sii significativo per la persona da cui vuoi essere notato. Esprimi ciò che offri in termini di risultati positivi per coloro che aiuti o fornisci, piuttosto che concentrarti sui dettagli tecnici dal tuo punto di vista. Carica qui le tue affermazioni con vantaggi o qualità speciali. Sii positivo, fiero e ambizioso nel tuo modo di pensare e di esprimere ciò che fai. Includi in questa dichiarazione **quali sono i tuoi obiettivi**, per mostrare che hai ambizioni e che sai cosa stai cercando dai contatti di rete.

Il tuo discorso da ascensore

1. Il tuo nome	
2. Il nome della tua attività o l'area di lavoro	
3. Luogo di lavoro e la zona coperta	

4. La tua specializzazione (USP) e/o la tua offerta, e i tuoi obiettivi

Lista di controllo del discorso dell'ascensore:

Hai:

- Identificato le tue specializzazioni personali.
- Pianificato cosa vuoi dire.
- L'hai reso interessante ed appassionante.
- Prepara, riformula, e correggi – ricorda che questo prenderà tempo e farai diverse revisioni prima di impostare la tua versione finale, quindi non ti preoccupare se non lo fai bene la prima volta.
- Ripassa finché sembri spontaneo e non "ripetuto a memoria".

Sii felice quando ne hai una bozza, rivedila usando queste domande:

- Dura meno di 60 secondi?
- Ti rende memorabile?
- Stai parlando con naturalezza?
- Hai tolto quei termini che potrebbero indisporre o annoiare il tuo pubblico? (termini troppo confidenziali o troppo tecnici)
- Può essere considerato troppo superficiale e senza sostanza?
- Adesso fai alcune modifiche e prova, prova, prova!