

Tør du forcere hierarki-stakittet?

Forleden var der to friske arbejdsløse gutter, der turde satse og gøre noget helt anderledes. De sendte en høflig sms til iværksætteren Michelle Hviid og inviterede hende og familie på aftensmad. De tog en chance, og den gav pote – hun takkede ja! Og hvad så, hvis hun havde sagt nej tak? Så havde de prøvet, og eneste udgift havde været sms-taksten.

De to fyre ovenfor praktiserede præcis den helt særlige type hverdagsmod, hvor en beskeden, men modig og nytænkende indsats, faktisk kan føre meget store ting med sig. Jeg er nemlig helt overbevist om, at de to unge mænd fik mange guldgruber ud af Michelle Hviid, mens de kokkererede for hende. Metoden er jo egentligt ret enkelt: Tænk lidt nyt og skævt, byd ind med noget spændende og afvent resultat.

Hvorfor gøre ting sværere end nødvendigt?

De to fyre lod sig ikke begrænse af hierarkiet mellem at være arbejdsløs og så at hedde Michelle Hviid og være en anerkendt iværksætter og foredragsholder. Tværtimod. De sprang ligefrem højdespring over hierarki-stakittet! Men ofte bliver mange af os andre på den sikre side at stakittet og er f.eks. nervøse for at ringe direkte til en med titlen direktør, fordi man overbeviser sig selv om, at man så forstyrrer en uhyre *vigtig* person midt i dagens *vigtigste* møde. Katastrofe! Hvis mødet svigter, lader man måske helt være med at ringe.

Allerede her er man med til at skabe et uheldigt og usynligt solidt hierarki-stakit mellem sig selv og den person, man jo egentligt rigtigt gerne vil have fat i. Hvorfor vælger vi tit at lægge ’mentalt pigtråd’ ud for os selv, så det bliver sværere at komme i nærheden af den person, vi jo egentligt så gerne vil møde? Det må siges at være et uhensigtsmæssigt selvforsvar, når vi gør vejen for os selv meget sværere end nødvendigt.

Forbered dig til tænderne – så du kommer med et godt pitch

Hvis man giver slip på den tanke, at man stjæler den andens tid og i stedet fokuserer på, at man faktisk giver den anden nogle nye spændende input (for man har naturligvis gjort sig umage med rent faktisk at have forberedt sig til tænderne, så man får pitchet kort, præcist og inspirerende om, hvorfor netop du er så vigtig at tale med).

Hvordan ringer man til Knud Romer?

Da jeg gik på Journalisthøjskolen ringede jeg til en person, der var en afgørende kilde til mit afgangsprøve om reklamer. Hvordan ringer man til en kendis som Knud Romer? Tja, man slår op jo faktisk bare op på Krak, taster nummeret ind og holder vejret. Resultat? Knud Romer ville gerne bruge de 5 minutter på at tale med mig. Men ja, jeg ringede faktisk midt i hans frokost-pizza, men hvis det var ok med mig, gumlede han bare videre imens jeg stillede spørgsmålene. Pointen er, han kunne jo bare have sagt nej tak.

Er du klar til at klatre over hierarki-stakittet nu? YES! Så skriv ned lige nu:

- Hvem drømmer du mest om at ringe og pitche en god idé for?
- Skal du maile, ringe eller få et personligt møde med personen i hus?
- Hvorfor er det egentligt relevant for personen at tale med dig - hvad får personen ud af det?
- Hvornår vil du gøre det? Det er så effektivt at sætte dig en kort, men realistisk deadline, og dele dette med andre, der holder dig op på det!

God fornøjelse!

Mange modige hilsner

Ditte Ernst

