

RESULTAT FRA SELVTEST

Gode råd til at skabe kontakt

Brug dette redskab i
sammenhæng med selvtest

Testresultat

Hvis du har mellem 1-3 krydser i 'Passer bedst på mig'

- Social kontakt falder dig ikke så nemt, men heldigvis har du sikkert en god portion selvindsigt og ved, at det kan være en idé at gøre noget ved det. Vælg et af de spørgsmål hvor du har svaret 'Passer mindst på mig', og øv dig kun på det. Aftal med dig selv, hvor lang en periode, eller hvor mange gange du skal øve dig, inden du evaluerer dig selv. At mestre at kunne tage kontakt, kræver mod og træning, husk derfor at klappe dig selv på skulderen, hver gang du har forsøgt.
- Tag fat i et af de andre spørgsmål, som du har mod på prøve af/øve dig på. Husk at starte med de spørgsmål, du enten synes er sjovest eller nemmest. Du kan altid derefter tage fat i nye, der falder dig lidt sværere.

Hvis du har mellem 4-7 krydser i 'passer bedst på mig'

- Måske er du rigtig god til at skabe sociale aktiviteter, så andre også kan lære flere at kende, men du kan blive ved med at udfordre dig selv og også arbejde på at give depechen videre og få nogle af dine venner, bekendte eller kolleger, som måske ikke er så udadvendte, til at tage initiativ til at skabe kontakt og sociale aktiviteter.
- Hvis du mærker, at du har et stort udviklingspotentiale ift. at smalltalke, så prøv i en periode at tage initiativ og spørge andre, du ikke kender så godt, om noget og prøv at arbejde med at være inviterende i din tilstedeværelse med andre, fx ved at stille nysgerrige spørgsmål.
- Når du har trænet dig i fx at stille spørgsmål eller give lidt af dig selv, kan du tage en ny udfordring op.

Hvis du har mellem 8-10 krydser i 'passer bedst på mig'

- Det kører for dig. Måske du skal spørge folk omkring dig om, hvordan svarene i skemaet ville se ud, hvis de skulle svare på dine vegne. Hvis de har andre svar, end du har, så brug forskellene til at grave lidt dybere ned i, hvorfor de svarede sådan? Det er altid sundt at prøve at se sig selv lidt udefra – det kan give dig nogle nye perspektiver.
- Det kan tage tid og energi at følge op på samtaler – og at huske det. Og det er en af de ting, der er nemme at glemme. Men det kan være et godt indsatsområde for dig, hvis du synes, du har styr på de fleste andre elementer i at tage kontakt.
- Husk at alle bliver glade af at blive husket og værdsat, især når der er kvalitet i din tilbagemelding, for eksempel med en god artikel eller et relevant link. Det er et stærkt og opbyggeligt signal at sende både fagligt og personligt. Med respekt og håndsrækning.
- Prøv hver gang du har været til et større socialt eller fagligt arrangement at tænke over, hvem du gerne vil have tættere relation til. Og så følg op på dem du udvælger.

Tip: Brug evt. IDAs redskab "Relationslandskabet" ([link](#)) til dette.

Gode råd til at skabe kontakt

At tage kontakt til nye mennesker kan for nogle være grænseoverskridende, mens andre gør det uden at tænke over det. Her er nogle enkle råd til dig, som gerne vil blive bedre til at skabe kontakt:

- Smil og søg øjenkontakt. Når du går ind i et rum, står foran kaffemaskinen, eller sætter dig om et mødebord, så er øjenkontakt, at se hinanden direkte i øjnene, første skridt til kontakt. Nu har vi set, at vi begge er til stede – anerkend det og smil, evt. kun et lille smil eller et lille nik med hovedet.
- Start samtalen. Det første emne er ligegyldigt, du viser med dine ord "jeg vil gerne tale med dig", og hvis det bliver grebet af den anden, kan I hurtigt skifte det første emne ud med noget mere spændende. Den første sætning kan være svær at finde på. Et godt råd er at gribe nuet, dvs. brug konteksten og tal ind i, hvad der sker omkring jer. Fx hvis du mødes med folk til et arrangement, så tal om beliggenheden, hvorfor du er kommet til arrangementet, hvad der optager dig ved dagens emne, eller blot om hvilken kaffe eller the som er bedst.
- Vis at du er en aktiv lytter. Brug din mimik, dit ansigt, krop og små "jaja", "mmm" og nik, så du viser, at du lytter. Det betyder, at den du taler med, får lyst til at uddybe med flere spændende facetter, og forhåbentlig bagefter spørger dig om noget.
- Øv dig i at small-talke og stille nysgerrige spørgsmål til den anden, fx "hvad har bragt dig herind i dag?", "hvilke arrangementer har du ellers været til, som du synes om?", "hvad synes du bedst om ved at komme her?", "hvad er du optaget af til daglig?" osv. Brug helst åbne spørgsmål og undgå spørgsmål man kun kan svare ja eller nej til, da de har tendens til at lukke samtalen. Du må aldrig underkende betydningen af at etablere den gode stemning. Ved brug af smalltalk og nysgerrige spørgsmål signalerer du, at du har en interesse i og respekt for din samtalepartner.

... OG HUSK ALTID – SLUT AF MED ET SMIL

Du kender udtrykket, når enden er god, er alting godt. Så det er dejligt, når selv de ultrakorte relationer ender med et smil.