



LIKING

Danmarks Tekniske Universitet
Resumé

Resumé

• Princip 1: Opmærksomhed og status

- Husk folks navn
- Skab det spejl folk godt kan lide at se sig selv i - tro på den bedste udgave af dem – se dem i et bedre lys end de ser sig selv
- Giv folk opmærksomhed - vær en aktiv lytter
- Lad dit kropssprog vise, at du synes, den anden er vigtig
- Hold meget øjenkontakt – men ikke 100%
- Husk folks personsfærer – gå til nye studerende fra siden (stereosyn)
- Åben op for nye studerende (big baby pivot)
- Tag nye studerende med ind i samtalen
- Når du alligevel skal give ordrer, så kan folk føle sig vigtige hvis:
 - Du giver ordrer som spørgsmål + positiv tiltale
 - Giver valgmuligheder (uneasy alternative/double binds)

• Princip 2: Lighed

- Vi kan lide folk, der minder om os selv. Pointer derfor ligheder og fællesskab.
- Lav mood match / find folks stemning (husk på spejlneuroner)
- Spejl folks kropssprog for at skabe liking + nemt samarbejde (chameleon effect)
- Vis med din verbale og nonverbale kommunikation, at du er ligesom den du snakker med
- Start på gruppens niveau (lighed). Blev en del af gruppen (gruppetilhørsforhold) og lav så leading.



Resumé

- **Princip 3: Klassisk betingning**

- Folk kan ikke huske, hvad du sagde og gjorde, men hvordan de havde det, mens de var sammen med dig.
- Forbind dig selv med noget positivt.
 - Komplimenter
 - Hylt folks værdier
 - Vær den glade budbringer
- Rør ved folk
- Skab gode situationer på sigt
- Skab positive samtaler ved at bruge Appreciative Inquiry
- Ikke sige nej
- WIIFM: Tag udgangspunkt i folks egen verden.

- **Princip 4: Reciprocitet**

- Vi kan lide folk, der kan lide os
- Tal til kongen i folk... Ikke stodderen
- Opbyg samtalen gradvist
- Start samtalen med fyldige svar (ingen nøgne svar)
- Introducer folk fyldigt.
- Opbyg langsomt intimitet i samtalen – begge fortæller mere
- Smil – smil igen



Resumé

- **Princip 5: Gruppetilhørsforhold**

- Mennesker er flokdyr
- Vi kan lide at tilhøre en gruppe
- Skab gruppetilhørsforhold: Succes i gruppen, sociale arrangementer og inddrag de nye
- Brug we talk
- Fortæl folk, at I er på samme side
- Skab fælles mål (superordinary goals)

- **Princip 6: Vi udfylder hullerne**

- Hvis vi ikke ved særlig meget om andre, så bruger vi de information, vi kan få, til at forklare hele deres personlighed
- Halo effekten - vælg dit udseende med omtanke
- De første 90 sekunder er vigtige – dit kropssprog vil være afgørende
- Start aldrig en samtale med noget negativt
- Du bliver bedømt ud fra, hvem du går sammen med
- Brug de ark, som blev udfyldt om dig, til at finde ud af de specifikke informationer om dig, som du skal være opmærksomme på i førstehåndsintrykket, der påvirker nye studerende.

- **Autoritet**

- Pas på ikke at misbruge din autoritet – aftal grænser fra starten

