

Øvelse: Telefonsamtale

: 60 min

Hvad? En fake telefonsamtale, hvor deltagerne kan pitche en ide, et budget eller lignende til "vigtige personer" i den anden ende af røret

Hvorfor? Fordi det giver deltagerne mulighed for at bruge deres mundtlighed på en sjov og anderledes måde

Hvordan?

1. Når vi lavede øvelsen, har vi som facilitatorer "leget", at vi var en fond, som deltagerne kunne søge penge hos
2. Giv først deltagerne tre opgaver, de skal løse
 - 1) Først skal de undersøge, hvem de søger penge fra - det kan være en fond, en klassepulje eller et bidrag fra din egen arbejdsplads
 - 2) Nu skal deltagerne gøre formålet med deres projekt helt klart og tydeligt, så de kan sælge det for "fonden". Bed dem om at skrive nogle helt konkrete sætninger ned, de senere kan bruge i telefonsamtalen
 - 3) Sidst skal de lave en plan for, hvad pengene skal bruges på. Ledninger? Småkager? Tuscher?
3. Når grupperne har løst de tre opgaver, skal du opstille en "fake" telefonsamtale. Stil top stole i midten af lokalet; du siddende på den ene og et medlem fra en af grupperne på den anden. Grupperne skal alle igennem, men en gruppe af gangen.
4. I har begge en telefon i hånden. Deltagerne "faker", at vedkommende ringer dig op. Deltagerne skal forsøge at sælge deres ide, og du skal vurdere, om du vil give penge til ideen. Du kan stille en række spørgsmål, hvis samtalen gør lidt langsomt. For eksempel: *Hvad er målet med jeres projekt? Hvad skal I helt konkret bruge pengene på? Hvorfor tænker I, at det lige netop er os, der skal støtte?*
5. Igen er det her en øvelse, der er orienteret mod eventplanlægning, men prøv at *hacke* den og tænke ud af boksen: I hvilken sammenhæng kan dine deltagere få gavn af en sum penge? Er de ved at udvikle et produkt? Skal de male et kæmpe vægbillede?