

Na předem domluvené schůzce je vhodné mít po ruce dokumentaci a CV. Jsou příležitosti, kdy pomůže notebook. Je dobré nezapomenout na krátký popis projektu na jednom listu, který můžeme na místě zanechat a kde na nás zůstane kontakt, ale nejdůležitější je projekt představit slovně, nadchnout druhé pro naši myšlenku, vysvětlit obsah, souvislosti a právě to ilustrovat v dokumentaci či v dalších materiálech, které není složité ukázat. Důležité je přesvědčit, že máte jasnou, konkrétní představu, co děláte, proč to děláte a co potřebujete. Dříve, než jdete na schůzku, ujasněte si svá očekávání, jak vám dotyčný může pomoci. Tím šetříte čas svůj i toho druhého.

Na předem domluvené schůzce je dobré mít po ruce dokumentaci a CV.

Důležité je přesvědčit, že máte jasnou, konkrétní představu, co děláte, proč to děláte a co potřebujete.

Než vyrazíte na schůzku, respektive než požádáte o její termín, je důležité si nejprve zjistit, jaké jsou zájmy a možnosti toho, koho oslovujete, a nechtít něco, co dotyčný zjevně nemůže splnit, přičemž je jedno, zda nechce, anebo z různých důvodů nemůže. Ať už to je z novin, webových stránek či od známých, je dobré se dopředu informovat, co dotyčný, popřípadě jeho instituce, organizace či firma dělá, v čem spočívá jejich úspěch, co je zajímavé apod. Pokud vám jde o získání určité informace, rady, kontaktu, pak není třeba složité prezentace, ale jasného a krátkého vysvětlení, o co vám jde. V řadě případů to lze zvládnout i telefonicky nebo e-mailem. Nepodceňujte vlastní prezentaci, přestože se může zdát, že v souvislosti s vaší právě probíhající úspěšnou výstavou se o vás všude píše a všichni vaše jméno už znají nebo jste v prostředí, kde jste všeobecně znám/a – je dobré se představit a krátce říct, co děláte či jste v minulosti udělali, dokonce i v případě, pokud jste dotyčnému či dotyčné někdy v minulosti již byli představeni. Podaří-li se vám domluvit osobní jednání, ale nebylo možné vyjasnit přesně obsah a předjímat jeho výsledky, dbejte na to, abyste mohli využít čas i k dotazům, díky kterým dotyčného lépe poznáte, abyste mu mohli nabídnout něco, co by zajímalo i jej. Většinou každého potěší, když se zajímáte o jeho práci. Pozorně poslouchajte druhé, to je důležité pravidlo, které vám napomůže pochopit uvažování, zájmy a možnosti těch, kterým se prezentujete. Teprve když se vaše zájmy protnou se zájmy těch, kterým svoji práci představujete, je naděje na dobrou spolupráci.

Pozorně poslouchajte druhé, to je důležité pravidlo, které vám napomůže pochopit uvažování, zájmy a možnosti těch, kterým se prezentujete. Teprve když se vaše zájmy protnou se zájmy těch, kterým svoji práci představujete, je naděje na dobrou spolupráci.