



# Engagera med Storytelling

eBook

# Skickliga ledare är ofta lysande berättare

Storytelling är ett effektivt sätt att engagera både våra team och kunder. Vårt sätt att kommunicera och berätta om specifika situationer är avgörande i syfte att lyckas ge djupa och hållbara relationer, inom arbetet men även privat. Ju mer vi kan inspirera och influera människor omkring oss, desto fler möjligheter får vi att bidra med saker som betyder något på områden där det verkligen behövs. En bra Storytelling-teknik hjälper dig bygga upp förväntningar, målbilder och värderingar på ett entusiastiskt och medryckande sätt.

Dale Carnegie insåg tidigt styrkan med storytelling och hur den kan användas som uttryckssätt för att påverka människor. För många år sedan granskade hanskickliga ledare och skrev ner sina iakttagelser i boken Hur du vinner vänner och påverkar din omgivning. Idag hjälper Dale Carnegie Training ledare och andra att använda storytelling som verktyg för att bli bättre teamspelare och ledare.



“

**“Syftet är att få dina lyssnare att se det du såg, höra vad du hörde och känna det du kände. Relevanta detaljer inlindade i ett konkret och färgstarkt språk är det bästa sättet att återskapa händelsen som den utspelade sig och illustrera den för lyssnarna.”**

– Dale Carnegie

# HUF-strukturen

## 1

### Händelse

Berätta om en specifik händelse som gett en personlig erfarenhet som är relevant för situationen och vad du vill uppnå.

## 2

### Uppmaning

Summera med ett konkret råd en uppmaning som åhörarna enkelt kan göra.

## 3

### Fördel

Beskriv tydligt vilken fördel åhörarna kan förvänta sig när de väljer att följa uppmaningen.

## Nycklar till effektiv storytelling

- Börja rakt in i händelsen.
- Måla upp en färgstark bild som tilltalar alla fem sinnen när du beskriver händelsen.
- Se till att svara på frågorna vem, vad, när, var och varför.
- Använd ett positivt och naturligt kroppsspråk, positiva uttryckssätt och gester.
- Framför presentationen kontrollerat och med känsla.
- Använd ett naturligt tonfall, din naturliga röst, för att mer ha ett "samtal" än en "lektion."
- Använd föremål för att förstärka ditt budskap när det är lämpligt.
- Håll ögonkontakt med publiken.
- Undvik att vara bunden till ett manus eller att använda talarstol.

# Var en storyteller - sex sätt att engagera lyssnarna

## 1. Våra åhörare

Utan lyssnare finns ingen berättelse, bara ljudvågor. Om vi vill ha lyssnare måste vi ta hänsyn till vad de är intresserade av och använda ord och beskrivningar som de förstår.

## 2. Öppna med en händelse för att göra intryck - Storytelling

Storyn – den specifika situationen, händelsen, gör det hela konkret och sätter in den i ett relevant sammanhang. En personlig händelse är det bästa sättet att få andras uppmärksamhet. Som lyssnare identifierar vi oss själva som en del av situationen och vi vill veta vad som kommer att hända. Ett knep för att fånga lyssnarnas intresse är att börja direkt med att dramatisera händelsen och tala som att det utspelar sig i nutid. Besvara därefter frågorna vem, vad, när, var, varför och hur, det hjälper oss som lyssnare att känna känslan och verkligen uppleva händelsen.

## 3. Visa dina fakta, bevis och reflektioner

Bevis, exempel och statistik stöder ett påstående om behov av förändring. Ge fakta innan du förklarar budskapet. Lyssnarna funderar ofta på saker som: "Varför ska jag lyssna på det här," "Varför ska jag tro på det här" eller "Vem mer kan bekräfta det här." Bevis är ett av de primära verktygen som du måste använda när du vill övertyga någon om ditt perspektiv. Det ger dig en möjlighet att ge ett logiskt, inte bara känslomässigt, svar. Tala om vad dina bevis och fakta betyder för dig och vad du tror. Använd verkliga exempel och dela med dig av dina egna reflektioner och insikter. Men också analogier, referenser eller föremål som rekvisita, och demonstrationer förstärker vårt budskap.

## 4. Förenkla ditt budskap

För att övertyga och motivera någon på ett effektivt sätt behöver du förenkla ditt budskap. Beskriv händelsen kronologiskt, som den utspelade sig, med viktiga detaljer som visar dina insikter och att det du föreslår är nödvändigt. Kom ihåg att berätta vad de ska göra. Undvik att ha flera aktiviteter i samma uppmaning.

## 5. Visa värdet och förklara fördelen

Alla berättelser och anekdoter bör avslutas med slutsats, budskap och ett råd baserat på dina erfarenheter. Berätta även vad lyssnarna vinner och får för fördelar av att följa ditt råd. Det här är ett effektivt sätt att skapa meningsfulla diskussioner och eftertanke för lyssnarna.

## 6. Du är ditt budskap!

När du berättar din story är du en del av budskapet - en viktig del. Därför måste vi göra klart att vi vet vad vi talar om, visa vad vi känner för det vi talar om och att vi gärna delar med oss av budskapet. Vår attityd och våra känslor blir en bro över till lyssnarna. Genom att visa oss förberedda och har med oss rekvisita och föremål, förstärker vi detta intryck och det hjälper oss också att förstärka budskapet för lyssnarna. När vi är medvetna om våra styrkor och använder dem, kan vi kompensera för det vi inte är starka på. Våga vara personlig - du är unik!



Historien har upprepade gånger förändrats av människor som har haft en önskan att överföra sina övertygelser och känslor till sina lyssnare genom storytelling.”

– Dale Carnegie