

Een aansprekend verhaal beweegt mensen

Een aansprekend verhaal. De ondernemer heeft het nodig om investeerders te trekken. De directeur om iedereen achter de visie te krijgen. De manager om de medewerkers te motiveren. De verkoper om klanten te binden. Het individu om met anderen te delen.



Reynold Chandansingh geeft op managementsite.nl zeven tips.

1. Ken je doelgroep en kernboodschappen

Kruip in de huid van je "toehoorders" om te snappen wat ze bezighoudt en beweegt. Stem de inhoud en vorm van je verhaal daarop af. Sluit aan op hun beleving, maar biedt ook een ander perspectief.

2. Maak je boodschap waarachtig en werkelijk

Reis in de tijd en beschrijf vanuit een punt in de toekomst wat er is. Dit is sterker dan vanuit het nu vertellen wat er gaat of moet gebeuren. Maak je visie beeldend in alle facetten. Zodat het concreet, waarachtig en werkelijk wordt.

3. Beschrijf de reis als spannend proces

Evalueer de (toekomstige) reis. Beschrijf de mogelijkheden en krachten, die je hebt benut; uit jezelf en de omgeving. Deel hoe je de onvermijdelijke problemen overwon, want het ging niet vanzelf. Beschrijf de beren op de weg en de hordes die je nam. Hoe je uitdagingen het hoofd bood. En vooral hoe je overeind bleef, rationeel en emotioneel.

4. Beschrijf betekenis en samenhang

Geef aan hoe (toekomstige) prestaties betekenis hebben in het groter geheel. Bijvoorbeeld de continuïteit van de onderneming of je eigen groei. Vertel de bijdrage daaraan en de "logische" volgende stap vanuit die samenhang.

5. Deel wat je voelt en ervaart

Deel wat er met je gebeurt als je iets belangrijks realiseert. Niet alleen op het eind, maar ook tijdens de reis. Het is van belang je daarvan bewust te zijn. En te delen met je "toehoorders." Het is een zichtbaar onderdeel van een elk aansprekend verhaal!

6. Gebruik persoonlijke anekdotes

Vul je verhaal met meer betekenis door gebruik van krachtige, persoonlijke anekdotes. Kies een drietal kernwoorden in je verhaal. Vertel bij elk een aansprekende anekdote, dat illustreert waarom je het zo belangrijk vindt.

7. Zet aansprekende metaforen in

Maak "abstracte" woorden begrijpelijk met veelzeggende beelden. Beelden zeggen meer dan woorden. Een voor iedereen herkenbaar voorbeeld van creativiteit kan veel meer zeggen dan een uitgebreide, woordelijke uitleg van het begrip.

Een aansprekend verhaal is duidelijk, scherp en concreet. Waarin visie en ambitie zijn verwoord, vertaald in een waarachtig en werkelijk toekomstbeeld. Dat getuigt van durf. Moed komt ook tot uiting in kwetsbaar vertellen van persoonlijke verhalen.