



Budskapsmodellen



Varför – så att jag förstår.	Mitt varför-budskap:
Varför är det här viktigt? Konsekvenser om vi inte gör det? Vad ska det här leda till?	
Vad - så jag vet	Mitt vad-budskap:
Vad innebär det här konkret? Tidplan, kostnad, nytt arbetssätt? Vad ska vi göra annorlunda på kort och lång sikt?	
Din känsla – så att jag tror på dig	Vad känner du inför det du berättar om? Glädje, spänning, oro, inspiration?
Fundera på och berätta om din egen inställning/känsla inför det som ska ske. Våga vara ärlig – det skapar trovärdighet.	
Hur – så att jag förstår vad det innebär	Mitt hur-budskap (när, vem, första steget osv.) och mina dialogfrågor till gruppen:
Här är det lämpligt att ställa frågor för att bjuda in till i dialog, snarare än att ge svar. Exempel: Hur ska vi göra för att lyckas? Hur påverkas var och en? Vad ska vi/du göra annorlunda?	