

Ros Atkins

McKinsey's 2024
Annual Book Recommendations

THE ART OF EXPLANATION

How to Communicate with
Clarity and Confidence



"PRECISION, DEFTNESS AND A CALMING EXPERTISE"
-TIMES

These **InsightBites** were produced by: *InsightBites.io* Number of Text Pages: 12



13 min lukuaika



6 avainideaa

Sisältö

INTRO	3
Bite 1: Onnistuneen selittämisen ominaisuudet	4
Bite 2: Ymmärrä yleisösi	6
Bite 3: 7 askeleen malli	8
Bite 4: Varaudu dynaamiseen selittämiseen	10
Bite 5: Iskulauseet ja iskusanat ovat arvokkaita	12
Bite 6: Tarvitsemme tarinoita	14

INTRO

The Art of Explanation, Ros Atkinsin kirjoittama teos on oivaltava opas selkeän viestinnän tieteestä ja taidosta. BBC:n kokenut toimittaja ja juontaja **Atkins** paneutuu tehokkaan selittämisen keskeiseen rooliin jokapäiväisessä elämässämme, niin ammatillisissa esityksissä kuin arkisissa keskusteluissakin. Hän avaa monimutkaisten ideoiden ymmärrettäväksi tekemisen taitoa ja tarjoaa rakenteellisen lähestymistavan selitysten laatimiseen, jotka jäävät mieleen, kiinnostavat ja jättävät pysyvän vaikutuksen yleisöön.

Atkins korostaa yleisön ymmärtämisen, tiedon strategisen järjestämisen sekä tarinankerronnan ja vaikuttavien lauseiden käyttöä selkeiden ja mieleenpainuvien viestien välittämisessä. Hän tutkii, kuinka selitykset eivät ole pelkästään tiedon siirtämistä, vaan yhteyksien rakentamista ja ihmisten auttamista ymmärtämään tietoa tavalla, joka tuntuu intuitiiviselta ja mukaansatempaavalta.

Kirja tarjoaa lukijoille työkaluja tulla paremmiksi viestijöiksi. Se auttaa murtamaan ymmärtämisen esteitä ja parantamaan kykyä selittää kaikkea – arkisesta poikkeukselliseen. Tämä tiivistelmä kiteyttää Atkinsin keskeiset periaatteet ja tarjoaa lukijoille selkeän polun selkeän, ytimekkään ja vaikuttavan viestinnän hallitsemiseksi.

Suosittellemme lämpimästi myös tämän kirjan ostamista.

Kirja kuuluu kategoriaan:

McKinsey's 2024 annual book recommendations

Osta kirja täältä: [Adlibris](#)

Bite 1: Onnistuneen selittämisen ominaisuudet

Ros Atkins korostaa, että menestyksekkäs selittäminen ja viestintä perustuvat kymmeneen keskeiseen ominaisuuteen, joiden tavoitteena on tehdä viestinnästä selkeää ja vaikuttavaa. Atkins määrittelee nämä ominaisuudet seuraaviksi: yksinkertaisuus, olennaiset yksityiskohdat, monimutkaisuus, tehokkuus, tarkkuus, konteksti, häiriötekijöiden puuttuminen, sitouttaminen, hyödyllisyys ja tarkoituksen selkeys. Nämä elementit muodostavat perustan mille tahansa selittämislle tai viestinnälle, oli kyseessä sitten lyhyt keskustelu, sähköpostiviesti tai virallinen esitys.

Atkinsin lähestymistavan ytimessä on yksinkertaisuus. Hän painottaa, että selittämisessä tulisi välttää tarpeetonta monimutkaisuutta, sillä liiallinen informaatio muodostaa esteen ymmärtämiselle. Yksinkertaisuus tarkoittaa lyhyiden sanojen ja selkeiden lauseiden valitsemista, jotta viestin ydin käy ilmi ilman sekaannusta. Tämä periaate näkyy käytännön esimerkissä hänen journalismityöstään, jossa hän vältti turhia yksityiskohtia ja ammattikieltä, mikä mahdollisti monimutkaisten uutisaiheiden viestimisen ymmärrettävästi laajalle yleisölle. Atkins selittää, miten jopa vähäpätöinen yksityiskohta, kuten pienen virkamiehen nimen sisällyttäminen uutisjuttuun, voi häiritä viestin selkeyttä ja viedä huomion pois olennaisesta asiasta.

Toinen keskeinen ominaisuus on sitouttaminen, jonka Atkins yhdistää yleisön huomion herättämiseen ja ylläpitämiseen. Hän korostaa, että hyvä selittäminen ja viestintä on interaktiivista ja kiinnostavaa, olipa kyseessä tarinankerronta, vaikuttavat lauseet tai keskittyminen yleisön todellisiin mielenkiinnonkohteisiin. Sitoutuminen on ratkaisevaa, jotta kuulija pysyy mukana viestissä. Atkins jakaa esimerkkejä kokemuksistaan BBC:n toimittajana, jolloin kiinnostava tarinankerronta oli avainasemassa monimutkaisten tapahtumien, kuten Euroopan velkakriisin, selittämisessä. Tekemällä tarinasta samaistuttavan ja keskittymällä sen vaikutuksiin hän pystyi pitämään yleisön huomion ja välittämään olennaiset tiedot tehokkaasti.

Tarkoituksen selkeys on koko selittämisen ja viestinnän prosessin ohjaava periaate. Atkins korostaa, että ennen kuin alkaa laatia selitystä tai valmistella viestiä, on kysyttävä: "Mitä yritän selittää?" Tämä kysymys varmistaa, että viestintä on keskittynyttä ja että jokainen tieto tukee selkeästi viestin ydintä. Esimerkiksi valmistellessaan uutisraporttia tai sähköpostia Atkins suosittelee arvioimaan jokaisen lauseen tai yksityiskohdan suhdetta viestin tarkoitukseen. Jos jokin elementti ei edistä tarkoituksen selkeyttä, se tulisi poistaa. Tämä keskittyminen auttaa poistamaan häiriötekijöitä ja säilyttämään tarkkuuden koko selityksen ajan.

Kontekstin ymmärtäminen on myös ratkaisevan tärkeää, sillä se auttaa yleisöä ymmärtämään, miksi tieto on heille merkityksellistä. Atkins painottaa, että selittämisen ja viestinnän asettaminen relevanttiin kontekstiin lisää sen hyödyllisyyttä. Ilman kontekstia jopa tarkimmat ja yksinkertaisimmat selitykset voivat jäädä merkityksettömiksi yleisölle. Esimerkiksi selitettäessä uutta työpaikan politiikkaa on tärkeää, että ei ainoastaan kerrota politiikasta vaan myös selvennetään, miten se vaikuttaa tiimiin ja heidän työhönsä, mikä antaa selitykselle välittömän merkityksen.

Atkins tarjoaa käytännön ohjeita siihen, kuinka varmistaa, että nämä kymmenen ominaisuutta toimivat saumattomasti yhdessä. Hän selittää, kuinka tarpeettomien yksityiskohtien karsiminen, keskittyminen pääasiaan ja oikean kielen valinta voivat tehdä selittämisestä ja viestinnästä paitsi selkeämpää myös vakuuttavampaa ja mieleenpainuvampaa. Näiden elementtien yhdistäminen mahdollistaa sen, että kuka tahansa voi laatia viestejä, jotka ovat helposti ymmärrettäviä, tehokkaita ja sitouttavia.

Yhteenvetona voidaan todeta, että kirja tarjoaa käytännön oppaan selittämiseen ja viestintään. Olipa kyseessä virallisen esityksen valmistelu tai nopean sähköpostin kirjoittaminen, hyvä selitys—joka perustuu yksinkertaisuuteen, sitouttamiseen ja tarkoituksen selkeyteen—poistaa ymmärtämisen esteet ja parantaa viestintää.



Bite 2: Ymmärrä yleisösi

Atkins toteaa, että yleisön tunteminen on perusta tehokkaan viestin jakamiselle. Ymmärtämällä, kenelle puhut, mitä he jo tietävät ja miten he mieluiten vastaanottavat tietoa, voi muokata selityksen antoprosessia merkittävästi. Atkins korostaa, ettei yksikään selitys ole irrallinen; sen on oltava räätälöity yleisön tietotasoon, kiinnostuksen kohteisiin ja odotuksiin. Olipa kyse monimutkaisen idean selittämisestä kokouksessa, sähköpostin kirjoittamisesta kollegoille tai suuren yleisön edessä esiintymisestä, yleisön tunteminen mahdollistaa oikeiden sanojen, esimerkkien ja yksityiskohtien valinnan, jotta viesti kolahtaa.

Atkins esittelee viisi keskeistä kysymystä, jotka tulisi esittää ennen minkä tahansa selityksen antamista: Kuka on kohdeyleisösi? Mitä he jo tietävät? Mitä he haluavat tietää? Miten he haluavat vastaanottaa tietoa? Mihin erityisiin kysymyksiin selityksesi tulee vastata? Nämä kysymykset tarjoavat tiekartan yleisön tarpeiden arvioimiseksi ja selityksen mukauttamiseksi niiden mukaan. Esimerkiksi, jos puhut alan asiantuntijoille, voit ohittaa perusasiat ja siirtyä suoraan asian ytimeen. Toisaalta, jos yleisö ei tunne aihetta hyvin, peruskäsitteistä aloittaminen varmistaa, että kaikki ovat samalla sivulla.

Atkins jakaa henkilökohtaisen esimerkin ajastaan British Airwaysin lentoradion ohjelman tuottajana. Hänen tehtävänä oli kuvailla kulttuuritapahtumia ympäri maailmaa, ja aluksi hän täytti segmenttinsä kaikilla mahdollisilla yksityiskohdilla. Myöhemmin hän kuitenkin tajusi, että hänen yleisönsä—ihmiset lentokoneessa, joista useimmat eivät osallistuneet tapahtumiin—eivät tarvinneet tyhjentyviä tietoja. He arvostivat enemmän viihdyttävää ja helposti seurattavaa kuvausta, joka antoi heille käsityksen tapahtuman tunnelmasta. Tämä kokemus opetti hänelle, että yleisön halujen ja tarpeiden ymmärtäminen voi tehdä huomattavan eron siinä, kuinka tehokas selityksestä tulee.

Atkins korostaa myös viestintätavan mukauttamisen merkitystä yleisön mieltymysten mukaan. Esimerkiksi kiireisen johtajan kanssa pidettävässä korkean panoksen kokouksessa lyhyen, ytimekkään selityksen antaminen on usein tehokkaampaa kuin pitkä ja yksityiskohtainen esitys. Hän kertoo kokemuksesta BBC

uutisten johtajan James Hardingin kanssa, jossa hän tiivistä esityksensä lyhyiksi ja napakoiksi, tietäen, että Harding suosi nopeita ja suorita keskusteluja. Ymmärtämällä Hardingin tyyliä Atkins onnistui viestimään viestinsä tehokkaasti, mikä johti tuottavaan lopputulokseen.

Jos yleisön mieltymykset eivät ole tiedossa, Atkins neuvoo keräämään mahdollisimman paljon tietoa tutkimalla tai kysymällä suoraan. Jopa yksinkertaisten kysymysten esittäminen keskustelun tai kokouksen aikana voi auttaa selventämään yleisön odotuksia ja tietotasoa. Tämä aktiivinen sitoutuminen varmistaa, että selitys on relevantti ja osoittaa yleisölle, että olet kiinnostunut heidän tarpeidensa täyttämisestä.

On myös hyvä huomata, ettei mitään taikatemppuja tarvita. Tunnettu pääpuhuja Mike Hourigan korostaa¹:

"Ymmärrä yleisösi. Yleisö on kiinnostunut uskottavuudestasi. Ei ole väliä, onko kyseessä myyntiesitys tai puhe Rotary-klubille. Ihmiset haluavat tietää, mikä antaa sinulle oikeuden puhua heidän ryhmälleen. Hyvä uutinen on, että ellet ole ammattipuhuja, sinulta ei odoteta yleisön itkettämistä, naurattamista tai seisovia aplodeja. Sinulta odotetaan, että esität tietoa heidän ryhmälleen relevantilla tavalla."

Yhteenvetona voidaan todeta, että Atkinsin ohjeet yleisön tuntemisesta kiteytyvät yhteen ydinperiaatteeseen: mitä paremmin tunnet yleisösi, sitä tehokkaammin voit viestiä heidän kanssaan. Mukauttamalla selitykset yleisön tietämykseen, mieltymyksiin ja odotuksiin, kasvatat mahdollisuutta, että viesti ymmärretään, muistetaan ja arvostetaan. Keskittymällä niiden ihmisten tarpeisiin, jolle viestit, voit muuttaa hyvän selityksen erinomaiseksi.



¹ <https://www.gitomer.com/presentation-skills-understanding-the-three-knows-of-presenting-to-any-audience/>

Bite 3: 7 askeleen malli

Kirjassa esitellään **seitsemän askeleen malli**, joka on suunniteltu yksinkertaistamaan ja parantamaan tapaa, jolla jaamme monimutkaista tietoa. Tämä menetelmä tarjoaa rakenteellisen lähestymistavan selkeiden ja vaikuttavien selitysten luomiseen, ja se on erityisen hyödyllinen esityksissä, haastatteluissa, raporteissa tai missä tahansa tilanteessa, jossa tarvitaan johdonmukaista monimutkaisten ajatusten viestintää. Atkinsin seitsemän askelta—*Valmistelu*, *Tiedon Kerääminen*, *Tiedon Tiivistäminen*, *Tiedon Järjestäminen*, *Yhteyksien Luominen*, *Tarkan Tiedon Varmistaminen* ja *Esitys*—toimivat tehokkaasti selittämisen rakennuspalikoina, varmistaen, että jokainen vaihe parantaa sisältöä ja pitää sen keskittyneenä ja ymmärrettävänä.

Ensimmäinen vaihe, **Valmistelu**, keskittyy selventämään, mitä tarkalleen haluat selittää ja ymmärtämään selityksesi tarkoituksen. Atkins ehdottaa, että aloitat määrittelemällä selityksesi laajuuden: Kenelle selität? Mitä yrität välittää? Kuinka paljon aikaa tai tilaa sinulla on? Vastaamalla näihin yksinkertaisiin mutta olennaisiin kysymyksiin luot selitykselle perustan. Tämä vaihe on tarkoitettu luomaan selkeä suunnitelma, jotta viestisi pysyy keskittyneenä tavoitteeseensa ja on yleisön tarpeiden kannalta relevantti.

Seuraavaksi tulee **Tiedon Kerääminen**. Olitpa jo perehtynyt aiheeseen tai et, oikean tiedon kerääminen on olennainen osa vahvan selityksen muodostamista. Atkins vertaa tätä prosessia raaka-aineiden keräämiseen ennen rakennustyön aloittamista. Tässä vaiheessa ei vielä huolehdi tiedon järjestämisestä tai hienosäätämisestä, vaan tarkoituksena on kerätä kaikki oleellinen tieto, jotta voit myöhemmin valita arvokkaimmat oivallukset.

Kun tieto on kerätty, seuraava vaihe on **Tiedon Tiivistäminen**. Tässä vaiheessa alkutulvasta karsitaan olennaisimmat osat. Atkins vertaa tätä vaihetta kaivostyöntekijöihin, jotka jalostavat raaka-aineita käyttökelpoisiksi materiaaleiksi. Tiivistämisen aikana poistat tarpeettomat yksityiskohdat ja keskityt vain siihen, mikä suoraan tukee ydinsanomaa. Tavoitteena on pelkistää sisältö yksinkertaisimmaksi, selkeimmäksi ja vaikuttavimmaksi kokonaisuudeksi.

Neljäs vaihe, **Tiedon Järjestäminen**, tarkoittaa tiivistetyn sisällön järjestämistä loogiseksi kokonaisuudeksi. Atkins korostaa, että vaikka tieto olisi kuinka hyvää, se on esitettävä tavalla, joka on yleisön kannalta ymmärrettävä. Ryhmittelemällä toisiinsa liittyvät käsitteet, rakentamalla narratiivin tai käyttämällä vaiheittaista lähestymistapaa monimutkaista tietoa voidaan tehdä helpommin omaksuttavaksi. Esimerkiksi uuden tuotteen esittelyssä voit järjestää tiedon kertomalla ensin, minkä ongelman tuote ratkaisee, miten se toimii ja mitkä ovat sen hyödyt.

Yhteyksien Luominen liittyy sujuvien siirtymien ja yhteyksien rakentamiseen selityksen eri kohtien välille. Atkins painottaa, että jokaisen ajatuksen tulisi liittyä luontevasti seuraavaan, ohjaten yleisöä läpi

narratiivin. Aivan kuten ketjun lenkit pitävät rakenteen kasassa, tehokkaat siirtymät estävät selityksen pirstoutumisen ja auttavat kuulijaa seuraamaan kokonaisuutta ilman hämmennystä.

Tarkan Tiedon Varmistaminen -vaiheessa Atkins neuvoo poistamaan tarpeettomat toistot ja päällekkäisen tiedon. Tämä vaihe liittyy selityksen hienosäätämiseen, varmistaen, että se pysyy ytimekkäänä ja selkeänä. Sisällön uudelleenarvioiminen mahdollistaa kielen hienosäätämisen ja sen varmistamisen, että jokainen elementti palvelee selkeää tarkoitusta. Esimerkiksi puheessa liian monimutkaiset lauseet tai epäolennaiset yksityiskohdat voivat olla häiritseviä; sisällön tiivistäminen varmistaa, että viesti on terävä ja vaikuttava.

Viimeinen vaihe, **Esitys**, keskittyy selityksen esittämiseen. Olipa kyseessä kirjoitettu tai puhuttu viesti, esitystavan tulisi vastata yleisön tarpeisiin ja selityksen kontekstiin. Atkins korostaa esitysten harjoittelua, sähköpostien rakenteen hiomista selkeyden vuoksi tai jopa spontaanien selitysten harjoittelua keskustelutilanteissa. Tehokas esitys on aiempien vaiheiden huipentuma, joka varmistaa, että viesti ei ainoastaan saavuta yleisöä vaan myös jää mieleen.

Yhteenvetona voidaan todeta, että Atkinsin seitsemän askeleen prosessi tarjoaa kattavan menetelmän selitysten laatimiseen, jotka ovat sekä yksityiskohtaisia että helposti seurattavia. Keskittymällä jokaiseen vaiheeseen—valmistelusta esitykseen—voit varmistaa, että selityksesi ovat johdonmukaisia, mukaansatempaavia ja yleisölle hyvin vastaanotettuja.



Bite 4: Varaudu dynaamiseen selittämiseen

Atkins käsittelee **dynaamisten selitysten** käsitettä tilanteissa, joissa reaaliaikainen, spontaani viestintä on olennaista. Dynaamiset selitykset tulevat esiin kokouksissa, haastatteluissa tai yllättävissä keskusteluissa, joissa valmistautumisaikaa on vähän tai ei ollenkaan. Atkins perustaa ajatuksensa seitsemän askeleen malliin, mutta soveltaa sitä joustaviin ja ennalta arvaamattomiin tilanteisiin. Avain dynaamisissa selityksissä on säilyttää selkeys ja johdonmukaisuus samalla, kun järjestät ajatuksesi nopeasti ja reagoit tilanteeseen lennossa.

Yksi dynaamisen selittämisen peruseriaatteista on olla joustava mutta rakenteellinen. Atkins korostaa, että vaikka tilanne olisi spontaani, on tärkeää, että sinulla on mielessäsi selkeä käsitys keskeisistä asioista, jotka haluat välittää. Tämä auttaa ohjaamaan keskustelua ilman, että menetät fokusta, ja varmistaa, että selitys pysyy selkeänä ja relevanttina. Tämän saavuttamiseksi Atkins suosittelee, että viestijät ovat perehtyneitä keskeiseen sisältöön, jota he saattavat tarvita erilaisissa tilanteissa, kuten työhaastattelussa, projektikokouksessa tai asiakastapaamisessa. Harjoittelemalla ja sisäistämällä tärkeää tietoa olet paremmin valmistautunut mukauttamaan viestiäsi reaaliajassa.

Atkins painottaa myös kysymysten ennakoimisen tärkeyttä. Kun astut kokoukseen tai keskusteluun, pohdi, millaisia kysymyksiä saattaa tulla esiin. Tämä valmistaa sinut vastaamaan itsevarmasti ja välttämään yllätykset. Esimerkiksi haastatteluissa tai Q&A-tilaisuuksissa harjoittelu, jossa yhdistät keskeisiä käsitteitä sujuvasti ja ennakoit mahdolliset kiinnostuksen tai epäselvyyden kohteet, voi tehdä suuren eron hyvin organisoidun ja harkitun vastauksen antamisessa. Tämä lähestymistapa antaa sinulle mahdollisuuden ohjata keskustelua ja antaa vaikutelman rauhallisesta hallinnasta.

Dynaamisten selitysten merkittävä osa on sanallinen sujuvuus. Atkins korostaa, kuinka tärkeää on harjoitella, miten yhdistät ideoita suullisesti lennosta. Tällaisissa tilanteissa siirtymälauseet, kuten "Se on yksi näkökulma, mutta toinen keskeinen asia on..." tai "Tämä liittyy suoraan..." auttavat siirtymään sujuvasti ideoiden välillä. Tällaiset sanalliset työkalut eivät ainoastaan paranna sujuvuutta, vaan myös parantavat keskustelun kulkua, tehden selityksestä luonnollisemman ja vakuuttavamman. Atkins suosittelee harjoittelemaan näitä siirtymäfraaseja, jotta ne tulevat luonnostaan silloin, kun sinun täytyy vaihtaa eri tietojen välillä.

Nopeassa viestinnässä tiiviys on avainasemassa. Atkins havainnollistaa tätä esimerkeillä lyhyistä sähköposteista ja tiivistä keskusteluista. Pitkien selitysten tavoin myös lyhyissä viesteissä on säilytettävä selkeys ja tarkoitus, mutta ne on tiivistettävä olennaisiin kohtiin. Hän neuvoo rakentamaan lyhyet selitykset siten, että tärkeimmät tiedot tuodaan esiin heti alussa, samaan tapaan kuin otsikossa, jotta huomio kiinnitetään välittömästi. Olipa kyseessä nopea kokous tai sähköposti, tavoitteena on välttää tarpeettomat yksityiskohdat ja keskittyä viestin ytimeen, jotta yleisö saa ja ymmärtää olennaisen viestin.

Yhteenvetona kirja opettaa, että dynaamiset selitykset vaativat ketteryyttä, selkeyttä ja kykyä ajatella nopeasti. Valmistautumalla etukäteen, harjoittelemalla ideoiden yhdistämistä ja keskittymällä olennaisiin asioihin, viestijät voivat liikkua joustavissa tilanteissa itsevarmasti ja antaa selityksiä, jotka resonovat missä tahansa tilanteessa. <https://www.inc.com/john-baldoni/deliver-a-great-speech-aristotle-three-tips.html>

Ennen kuin siirrymme seuraavaan avainajatuksen, tässä on lisävinkki John Baldonilta, joka julkaistiin Inc. Magazinessa toukokuussa 2012:

‘Yksinkertainen, suora ja mieleenpainuva, aristotelinen triptyykki on kätevä menetelmä, jota kannattaa hyödyntää aina, kun pidät esityksen—olipa se pitkä tai lyhyt—ja haluat ihmisten muistavan sen.

1. **Kerro heille, mitä aiot kertoa.** Tämä on avaussanasi, jossa esität, miksi puhut yleisölle. Viestisi tulisi perustua kahteen asiaan: siihen, mitä haluat sanoa, ja siihen, mitä yleisön täytyy kuulla.
2. **Kerro heille.** Tämä osa on avoin. Tässä vaiheessa esität kaikki sisältösi ja selität yksityiskohdat. Johtajana tämä on paras hetki rakentaa liiketoimintasi perusta ja esittää asiaasi vakuuttavasti.
3. **Kerro heille, mitä juuri kerroit.** Toista tärkeimmät pointtisi. Johtajille tämä on mahdollisuus antaa ihmisille syy uskoa ideaasi ja sinuun. Ja sen jälkeen osoita, kuinka sinä ja tiimisi pystytte toteuttamaan viestin. Esimerkiksi, jos olet myyjä, kerro, miten tuet tuotetta. Tai jos olet toimitusjohtaja, selitä, miten johdat yrityksen vaikeiden aikojen läpi.’



Bite 5: Iskulauseet ja iskusanat ovat arvokkaita

Atkins esittelee ajatuksen **iskusanoista tehokkaina työkaluina**, jotka voivat tehdä selityksistä mieleenpainuvampia ja vaikuttavampia. Iskusanat ovat ytimekkäitä, hyvin muotoiltuja lauseita, jotka tiivistävät keskeiset ideat ja tekevät ne helpommin muistettaviksi yleisölle. Nämä fraasit toimivat ankkureina, auttaen kuulijoita tai lukijoita ymmärtämään ja muistamaan selityksen avainkohdat, erityisesti silloin, kun käsitellään monimutkaista tai tiivistä tietoa. Atkins korostaa, että tällaisten lauseiden tulee olla selkeitä, vaikuttavia ja tarkoituksella suunniteltuja, usein kehitettyjä harjoituksen ja viilaamisen kautta.

Atkins jakaa kokemuksiaan siitä, kuinka hän aluksi käytti pidempiä ja yksityiskohtaisempia kuvauksia esitellessään ideoitaan BBC:llä, kuten Outside Source -ohjelman ideaa. Vaikka nämä kuvaukset olivat tarkkoja, ne eivät onnistuneet vangitsemaan huomiota nopeasti. Ajan myötä hän oppi tiivistämään viestinsä lyhyemmiksi ja tehokkaammiksi fraaseiksi, kuten "TV-uutislähetys digitaaliselle aikakaudelle" ja "reaaliaikainen kokoaminen". Nämä iskusanat auttoivat häntä välittämään idean ytimen nopeasti ilman, että kuulija kuormittui liiallisista yksityiskohdista. Tällaiset fraasit voivat murtautua läpi jokapäiväisen viestinnän hälyn, varmistaen, että selityksen pääasia ymmärretään, muistetaan ja herättää jatkokeskustelua.

Atkins korostaa, että iskusanat voivat myös syntyä vuorovaikutuksista. Työskennellessään 50:50-projektin parissa, jonka tavoitteena oli parantaa sukupuolten tasapainoa BBC:n uutisoinnissa, hän huomasi tiettyjen fraasien resonoivan kollegoiden kanssa ja viestivän tehokkaasti projektin tavoitteita. Huomioimalla parhaiten toimivat fraasit ja käyttämällä niitä uudelleen hän pystyi vahvistamaan projektin sanoman. Tämä löytämisprosessi, olipa se tarkoituksellista suunnittelua tai keskusteluissa resonoivien fraasien huomaamista, on ratkaisevaa fraasien löytämisessä, jotka todella vangitsevat kuulijan huomion.

Toisinaan tehokkaiden fraasien lainaaminen tai oppiminen muilta voi olla yhtä tehokasta. Atkins muistelee omaksuneensa "**assertiivinen puolueettomuus**" -fraasin eräältä BBC:n johtajalta, joka tiivisti osuvasti hänen selitysvideoidensa lähestymistavan. Vaikka se ei ollut hänen itse keksimänsä fraasi, hän tunnisti sen voiman ja alkoi käyttää sitä kuvaillessaan työtään. Atkins korostaa, että vahvojen fraasien omaksuminen muilta on arvokas strategia, sillä ne saattavat ilmaista ajatuksen vaikuttavammin kuin mitä itse olisi osannut.

Iskusanojen luomiseen Atkins neuvoo kokeilemalla ja erehtymällä. Aloita pidemmällä kuvauksella konseptista, jota haluat selittää, ja hierrä sitä sitten yhä tiiviimmäksi, kunnes sinulla on lause, joka tiivistää sen ytimen vain muutamaan sanaan. Prosessi saattaa vaatia useita toistoja, mutta lopputuloksena on tehokas viestintätyökalu, joka voi murtautua esiin jopa kaikkein monimutkaisimmissa aiheissa. Hän ehdottaa myös, että kiinnitetään huomiota palautteeseen – lauseet, jotka eivät toimi, voidaan jättää pois, kun taas ne, jotka toimivat, kannattaa säilyttää ja käyttää uudelleen. Tavoitteena on kehittää joukko fraaseja, jotka ovat valmiita käyttöön eri yleisöille selitettäessä ideoita, varmistaen viestin olevan selkeä, ytimekäs ja mieleenpainuva.

Kirjassa nähdään, että iskusanat ovat olennaisia elementtejä, jotka tekevät selityksistä vaikuttavia. Ne auttavat tiivistämään monimutkaiset ideat yksinkertaisiksi, mieleenpainuviksi lauseiksi, jotka ovat yleisölle helppoja ymmärtää ja muistaa. Työstämällä tietoisesti näitä fraaseja ja hiomalla niitä kommunikaattorit voivat merkittävästi parantaa kykyään selittää ideoita tehokkaasti, jättäen pysyvän vaikutuksen yleisöön.



Bite 6: Tarvitsemme tarinoita

Ros Atkins **korostaa tarinankerronnan voimaa keskeisenä työkaluna**, joka tekee selityksistä paitsi kiinnostavampia myös helpommin ymmärrettäviä. Atkinsin mukaan tarinalliset rakenteet vetoavat lähes vaistonvaraisesti ihmisen ajatteluun, auttaen meitä käsittelemään ja muistamaan monimutkaista tietoa antamalla sille kontekstia ja merkitystä. Olipa kyse liiketoimintakäsitteen selittämisestä, opetustunnista tai yksinkertaisesti keskustelusta, tiedon kehystäminen tarinan sisälle voi opastaa yleisöä selityksen läpi tavalla, johon pelkät faktat eivät usein kykene.

Atkinsin lähestymistavan ytimessä on ajatus siitä, että tarinat tuovat selityksiin johdonmukaisuutta ja tunnetta. Muuttamalla abstraktit faktat tarinaksi selittäjä voi tehdä jopa monimutkaisista aiheista samaistuttavia. Atkins rohkaisee kokeilemaan erilaisia tarinankerrontatekniikoita tilanteen mukaan. Esimerkiksi aloittaminen lopputuloksesta ja palaaminen taaksepäin on tehokasta, kun täytyy selventää, kuinka tietty tulos saavutettiin. Vaihtoehtoisesti ongelman ratkaiseminen vaihe vaiheelta luo loogisen etenemisen, joka auttaa yleisöä seuraamaan tapahtumien tai ideoiden kehitystä.

Atkins jakaa esimerkkejä omasta journalistin työstään osoittaakseen, kuinka tarinat voivat muuttaa selityksiä. Hänen varhaisissa BBC-selitysvideoissaan Atkins ja hänen tiiminsä kokeilivat aluksi segmentoitua lähestymistapaa, jossa eri osat merkittiin näytölle auttamaan yleisöä ymmärtämään aiheita, kuten Brexit tai monimutkaiset kauppasopimukset. Palautteen perusteella kävi kuitenkin ilmi, että nämä jäykät "otsakkeet" häiritsivät tarinankerronnan sujuvuutta. Atkins huomasi, että poistamalla nämä visuaaliset vihjeet ja antamalla tarinan itsessään ohjata katsojia, sitoutuminen parani. Ystävä kommentoi myöhemmin, että hänen seitsemän minuutin selitysvideonsa tuntui paljon lyhyemmältä—osoitus tarinan voimasta yleisön mielenkiinnon ylläpitämisessä.

Käytännössä Atkins suosittelee pohtimaan, kuinka selittäisit käsitteen ystävälle tai perheenjäsenelle epävirallisessa tilanteessa. Ihmiset ovat luonnostaan taipuvaisia kertomaan tarinoita, joten tämän vaiston hyödyntäminen voi tehdä selityksistä sujuvampia ja luonnollisempia. Jos kohtaat esteitä, hän ehdottaa erilaisten lähtökohtien tai tarinarakenteiden kokeilemistä. Esimerkiksi kronologinen lähestymistapa—jossa tapahtumat etenevät aikajärjestyksessä—voi olla hyödyllinen aiheissa, jotka kehittyvät ajan myötä. Vaihtoehtoisesti "zoom-out" -menetelmä laajentaa vähitellen selityksen kontekstia, auttaen yleisöä näkemään, kuinka yksittäiset faktat liittyvät suurempaan kokonaisuuteen.

Tarinankerronta ei vain sitouta yleisöä vaan myös auttaa muistamisessa. Liittämällä uutta tietoa tuttuihin rakenteisiin yleisö todennäköisemmin ymmärtää ja muistaa keskeiset kohdat. Esimerkiksi monimutkaisen taloudellisen käsitteen selittäminen voi alkaa tarinalla samaistuttavasta tosielämän tilanteesta, kuten perheen budjettivaikeuksista, ennen siirtymistä laajempiin taloudellisiin periaatteisiin. Tämä menetelmä tarjoaa sekä selkeyttä että samaistuttavuutta, tehden selityksestä mieleenpainuvamman.

Lopuksi Atkins toteaa, että tarinallisuus ei ole vain valinnainen lisä selityksissä—se on keskeinen työkalu, joka auttaa tuomaan selkeyttä, johdonmukaisuutta ja tunnetta viestiin. Kehystämällä selitykset tarinoiksi viestijät voivat tehdä jopa monimutkaisimmista aiheista yleisölle helposti lähestyttäviä ja kiinnostavia, varmistaen, että viesti ei ainoastaan ymmärretä, vaan myös muistetaan.

Tiivistelmän lopuksi haluamme jakaa sinulle kauniin englanninkielisen riimin:

The Power of a Story

**A story told with heart and grace,
Can take you to another place.
With words as wings, it sets you free,
To sail through time and history.**

**It paints a world both far and near,
Where dreams and truths become so clear.
Through every tale, the soul will learn,
And with each page, the spirit yearns.**

**So tell your stories, bold and bright,
Let them shine through darkest night.
For in a tale, there lies the key,
To shape the world, for you and me.**



LEGAL NOTICE:

*Legal Notice on Content Summarization for Commercial Use By **InsightBites.io**:*

Our **InsightBites** distill the main ideas and most important concepts from non-fiction books, but they are new, original works of their own, written in our Insight Bites style, and format. We work with publishing partners to select the most compelling ideas to **bite**, introducing customers to new books and authors they might otherwise miss.

Our commitment goes beyond offering quick summaries; we strive to respect the intellectual endeavors of all authors and publishers whose works we engage with. This legal notice serves to clarify our stance on copyright, the originality of our content, and our dedication to upholding the highest ethical and legal standards in our service. We urge all users, contributors, and interested parties to carefully read through this notice to understand our operational framework and values:

1. Original Content: All content under the "InsightBites" brand, including but not limited to summaries, interpretations, and analyses, is the original work of the InsightBites team. Our team undertakes extensive efforts to ensure that our materials are created from a fresh perspective, using original phrasing, structure, and presentation.

2. Transformative Nature: Insight Bites Content is not a mere reproduction of the source materials. Instead, it's a transformative work that provides a distinct and unique experience to our users, different from consuming the original content. Our purpose is to offer concise insights, breakdowns, and overviews, which are crafted independently, ensuring that they **don't replace** the original work **but rather complement** it or inspire further exploration.

3. No Infringement Intended: Insight Bites respects the intellectual property rights of authors, publishers, and all third parties. Our service operates within the parameters of both EU and US copyright laws, emphasizing the creation of original, derivative works rather than reproducing copyrighted materials. Our goal is to promote books and provide a new avenue for readers to engage with content, not to detract from the original works.

4. Feedback & Concerns: If you have concerns about any content on Insight Bites, please reach out to us immediately at sales@insightbites.com. We're committed to addressing all concerns promptly and ensuring that our platform remains compliant with all relevant copyright laws.

THE END

B