

A person wearing a purple jacket is speaking into a microphone on a stage. The background is a dark teal color.

# Storytelling

## Elevate Your Leadership Presence

APEX, November 2024

John Stroud, AI Guides

# Des raisons d'être ici



**Difficulté à élaborer un message clair...**

malgré de nombreuses données?



**Ne sais pas vraiment quoi dire...**

et voit des efforts intenses  
passer inaperçus?



**Veut améliorer la présence des  
cadres supérieurs...**

être perçu comme un présentateur  
de confiance et convaincant par la  
haute direction?

# L'histoire de Renu







**J'étais moins influent,  
mais je rêvais de  
grands changements.**

**Apprendre aux geeks à parler**



# Today's Journey



**Why tell Stories?**



**How does this Relate to Your Work**



**Importance of the Storyteller**



Kick Ass



A warm, golden-hour scene of a desk. In the foreground, there are several stacks of old, leather-bound books. A small, glowing lantern sits on the left. To the right, a blue mug of coffee is visible. In the center, a small owl figurine sits on a stack of books. A wooden alarm clock is on the right. Several wooden speech bubbles with three dots inside are floating in the air. The background is a blurred bookshelf with warm lighting.

# 1. Pourquoi raconter des histoires?

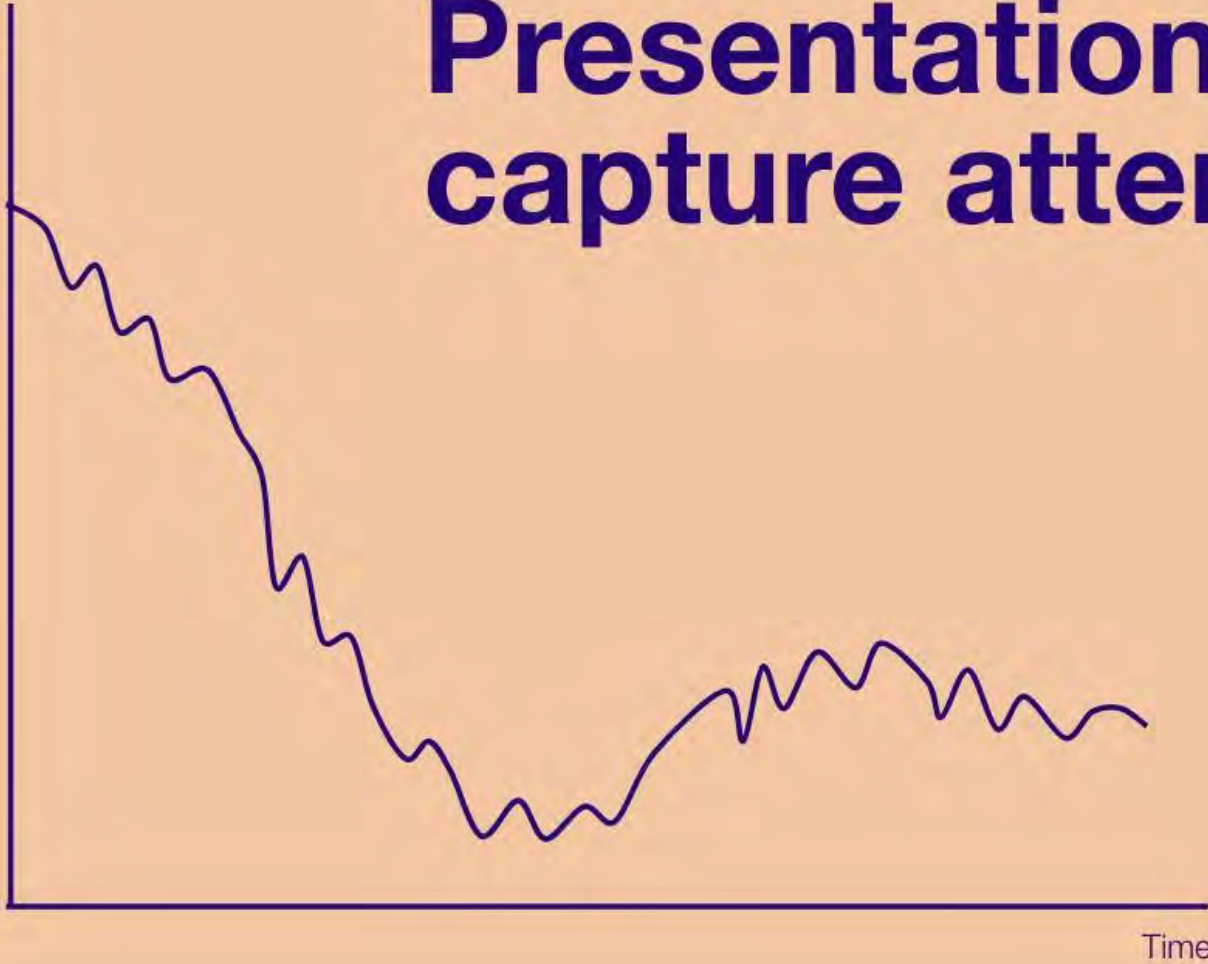
Les histoires sont le  
**langage**  
des leaders.

---

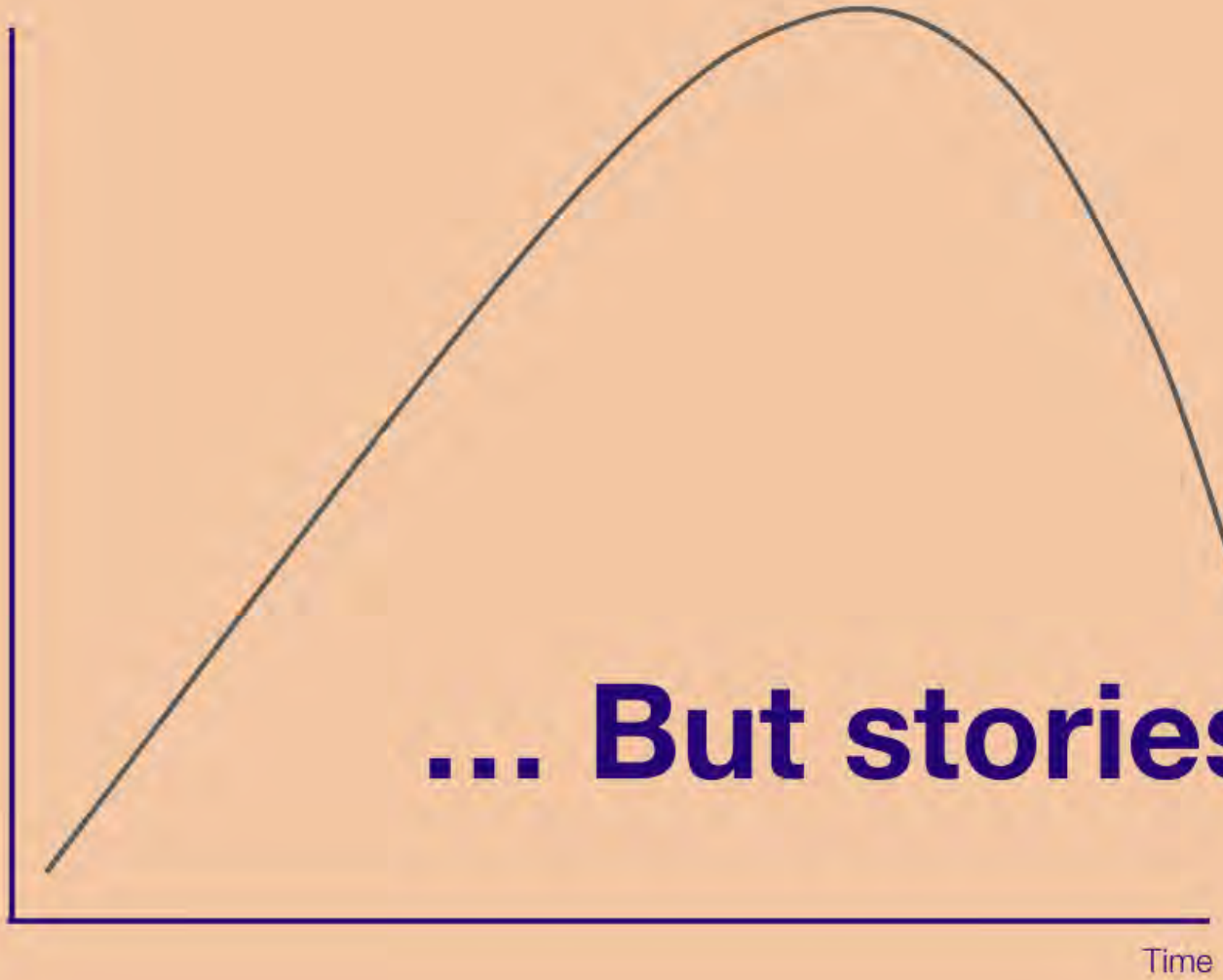


# Presentations don't capture attention ...

Subjective report  
of attention



Subjective report  
of attention

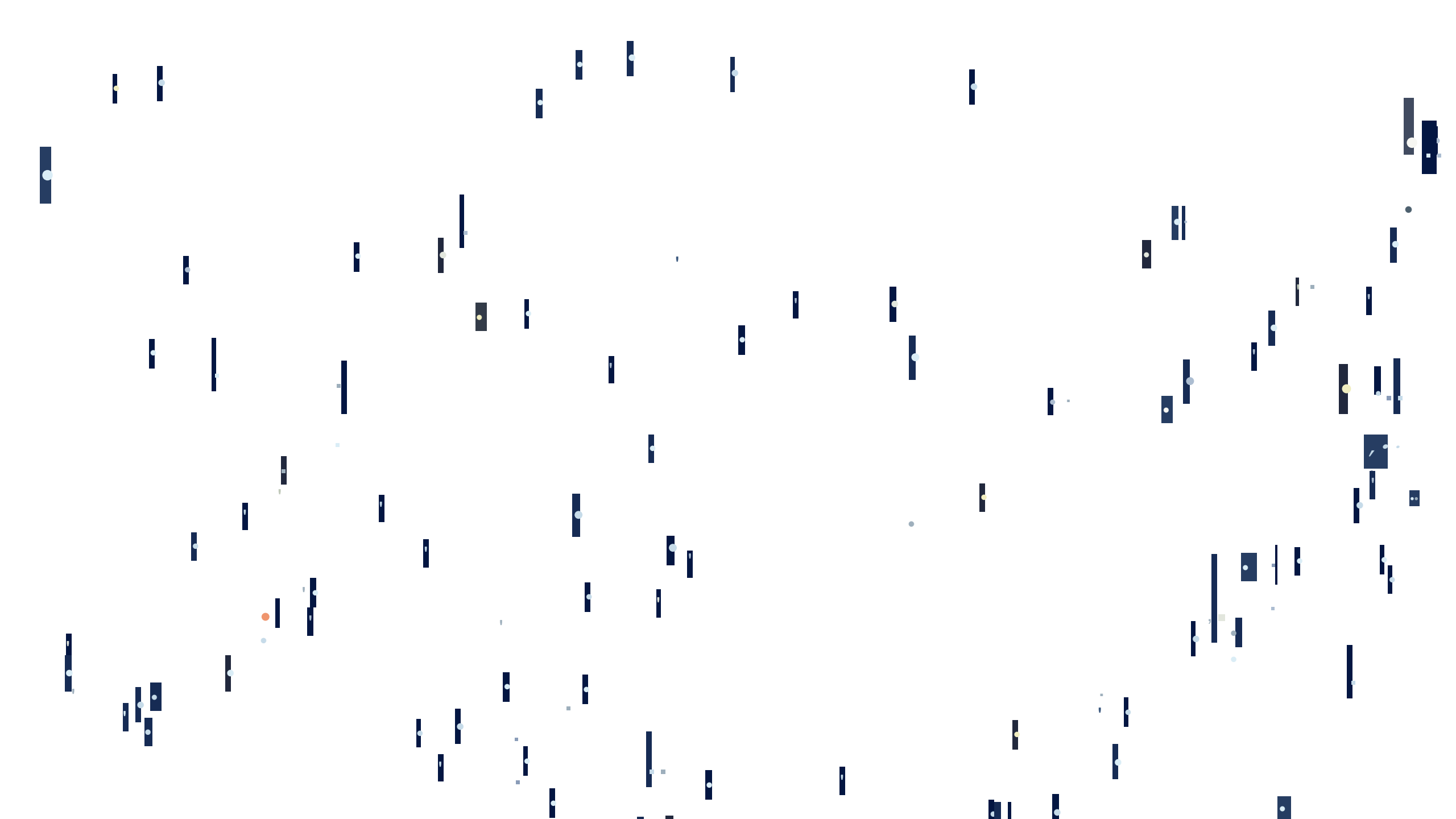


**... But stories do**

Les humains pensent  
en termes d'histoires



















**Raconter des histoires  
offre des avantages  
importants.**

- **1 contre 1, sur qui misez-vous?**

# **Pourquoi sommes-nous plus puissants que les chimpanzés? Il y a 70 000 ans, nous avons commencé à raconter des histoires.**

**Auparavant, la coopération se limitait à une centaine de personnes que nous connaissions et en qui nous avons confiance.**

**D'autres espèces coopèrent également.**

- Chimpanzés : Souplesse avec les personnes qu'ils connaissent
- Fourmis : En grand nombre (comme les fourmis)

**Les histoires nous permettent de coopérer avec des étrangers, avec souplesse et en grand nombre**





Humain : Humain

Humain : Histoire : Humain

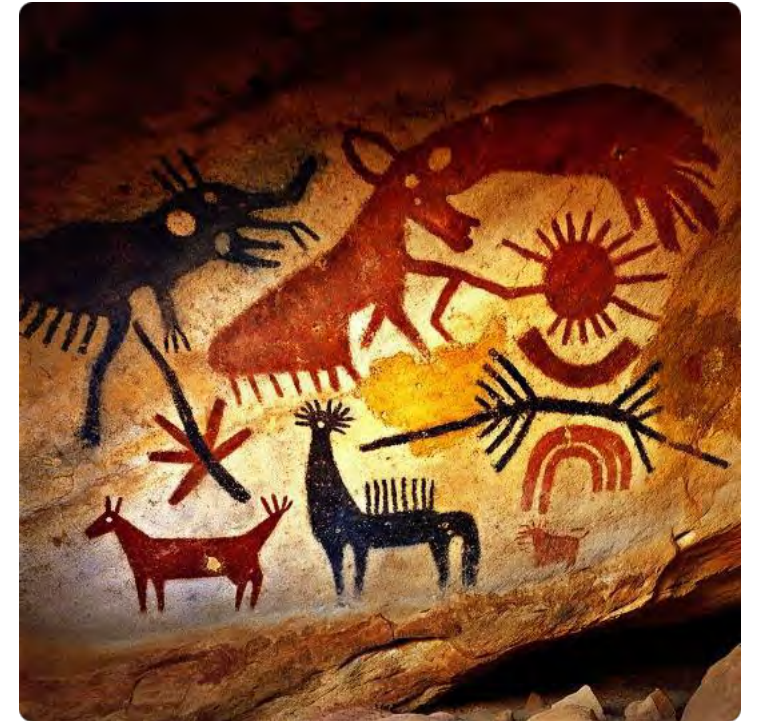
# Nous pourrions créer des histoires sur...



Commerce



Empires



Coutumes

# Aujourd'hui, nous avons des histoires sur...



## Monnaie

Nous sommes d'accord que ce papier a de la valeur.



## États-nations

Nous imaginons des lignes dans la terre



## Idéologie

Nous croyons en une personne, un vote







Steve à la  
Banque  
mondiale



Les décisions ne sont pas limitées  
par des ressources; elles sont  
**limitées par des histoires.**

---

Tell a good enough story, and the resources will follow



La meilleure histoire **gagne**

---



Objection principale :

**« Mon public veut  
des faits. »**

”



1,3M  
unités expédiées

31%  
parts

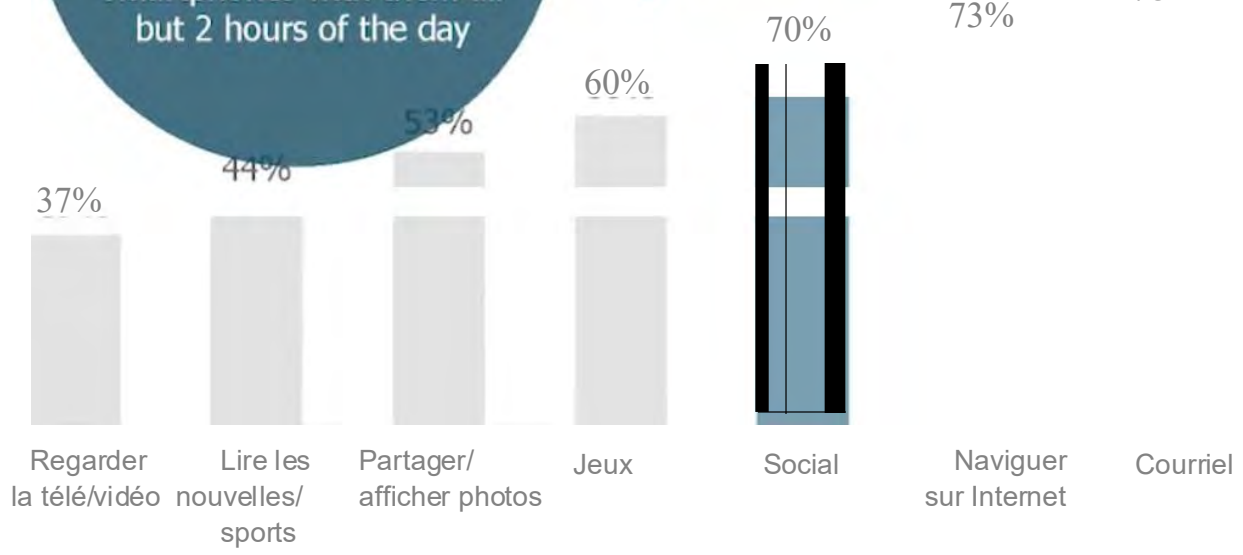
2 milliards \$  
Possibilités de  
hausse



85 M  
milléniaux en ligne

79%  
of people keep their  
smartphones with them all  
but 2 hours of the day

25B  
connected  
devices



Plus de 117 millions  
se personnes publient en  
ligne tous les jours

3,2bn

Classe moyenne mondiale 2020

En moyenne, les utilisateurs américains  
passent **11 heures par jour** sur des  
médias numériques

**Les faits ne restent pas**  
à l'esprit des gens.

Si vous donnez aux gens une liste de faits,  
ils ne s'en souviendront pas.

---

Mais si vous offrez aux gens une **histoire**, c'est  
une **feuille de route** pour les faits de l'histoire.



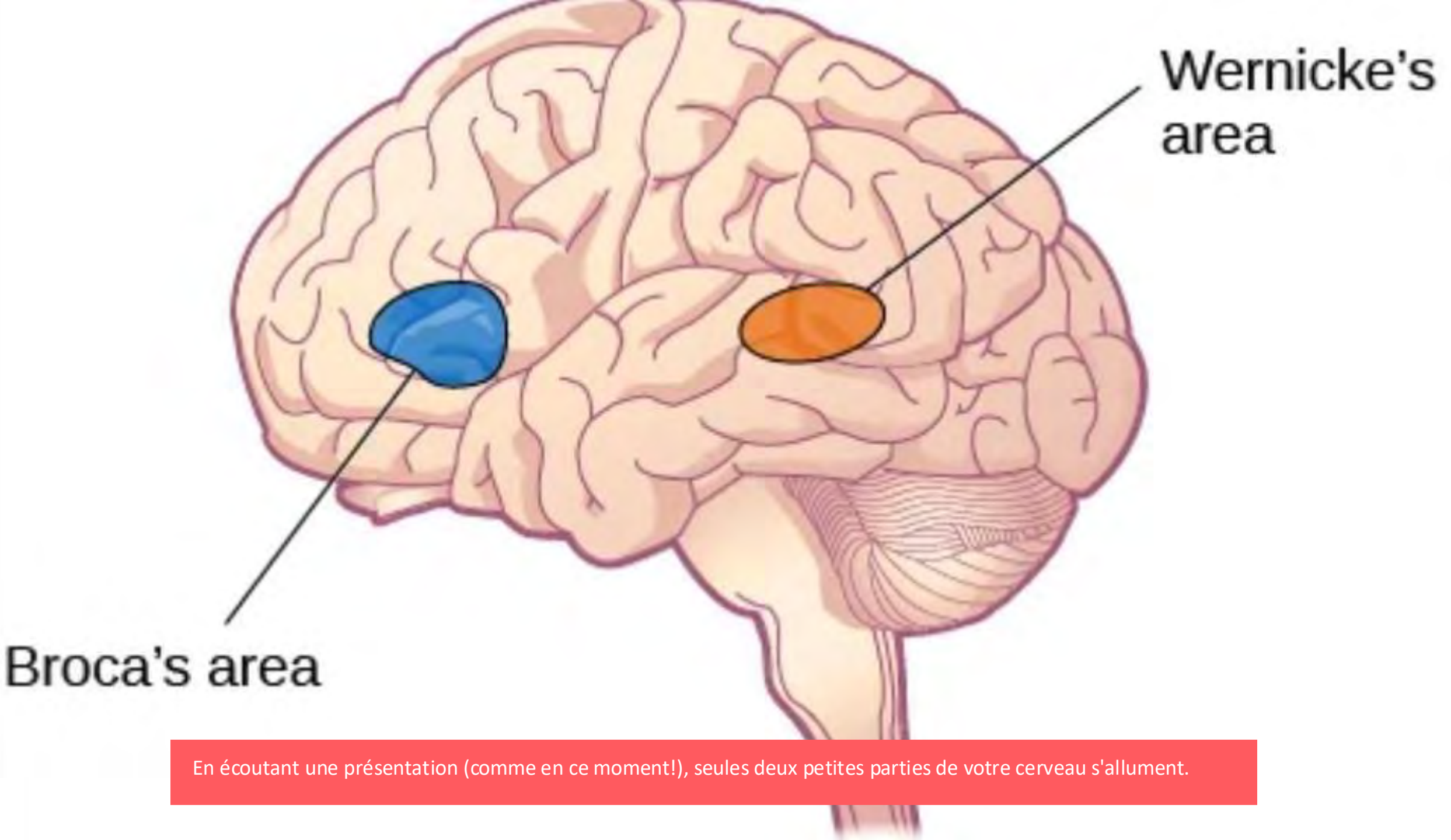
# GAME OF THRONES

THE COMPLETE SERIES



# Seinfeld





Broca's area

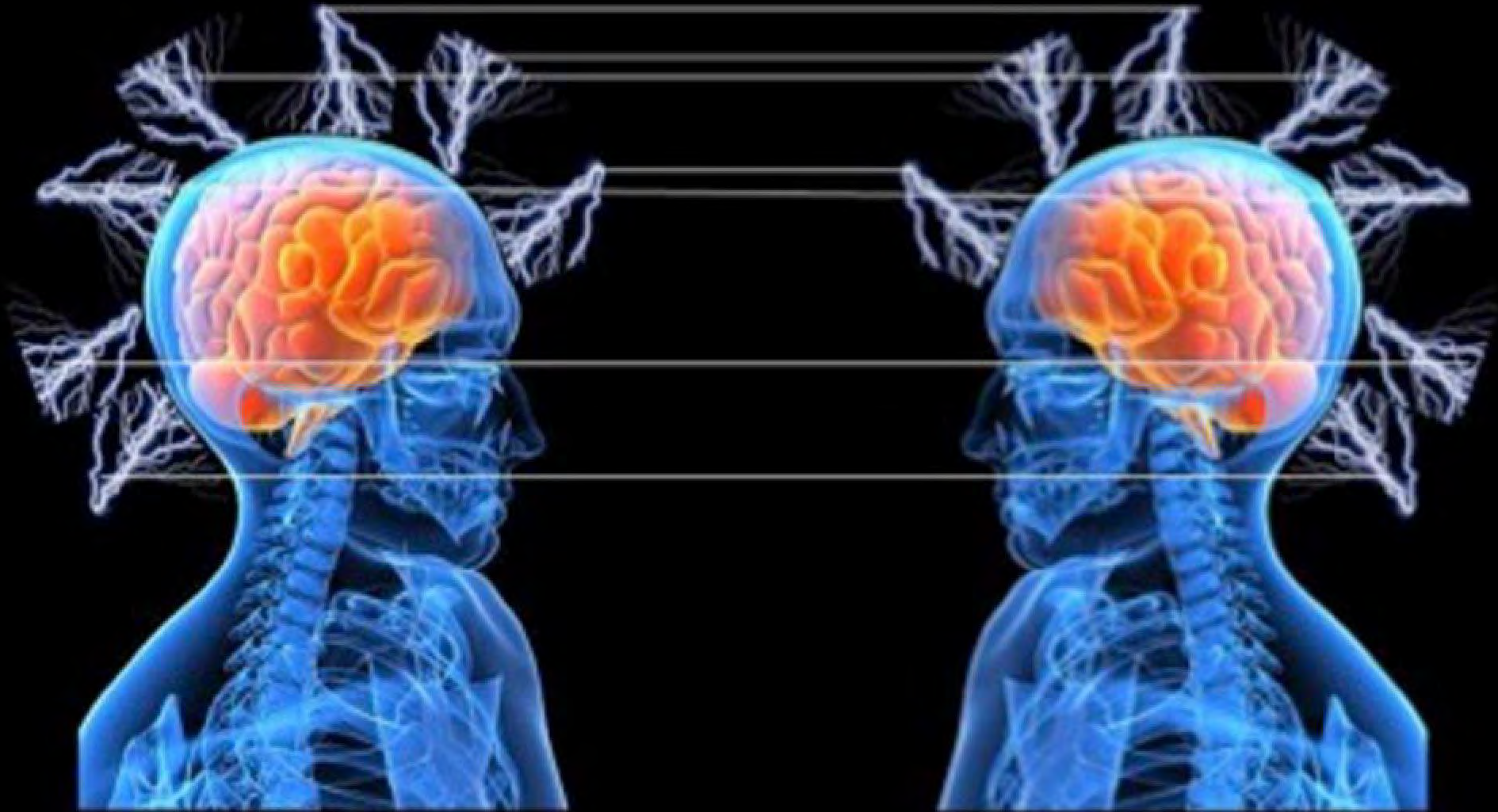
Wernicke's area

En écoutant une présentation (comme en ce moment!), seules deux petites parties de votre cerveau s'allument.





...mais quand on entend une histoire...



Un film dans votre tête grâce au couplage neuronal



**FACTS**







Les gens sont prêts à faire n'importe quoi pour ceux qui :

1. Encouragent leurs rêves
2. Justifient leurs échecs
3. Apaisent leurs craintes
4. Confirment leurs soupçons et
5. Les aident à lancer des pierres à leurs ennemis.

A warm, golden-hour scene of a desk. In the foreground, there are several stacks of old, leather-bound books. To the right, a small, round, orange alarm clock sits on a stack of books. Next to it is a blue mug filled with coffee. In the center, a small white owl figurine sits on a stack of books. To the left, a small potted succulent is visible. The background is softly blurred, showing a wooden desk and a bookshelf. Several speech bubbles of various shapes and sizes are scattered throughout the scene, some containing three dots. The overall atmosphere is cozy and studious.

2. Quel est le lien  
avec le travail?



# Dans le temps qui vous est donné, les histoires aident à....

1. Informer
  - Introduction à une présentation
  - Développement d'une présentation entière
2. Partager votre vision avec votre équipe
  - Les aider à s'aligner sur votre « pourquoi »
3. Renforcer l'esprit d'équipe en période de retour au bureau
  - Partager des histoires encourage les autres à partager les leurs

# 5 histoires essentielles à raconter

- Histoire sur l'origine : pourquoi votre équipe/organisation a été créée.
- Histoire sur la valeur : expliquez comment vous aidez les gens.
- Histoire sur l'épreuve : comment votre équipe/organisation a surmonté un défi
- Histoire sur l'innovation : comment vous avez trouvé une solution à un nouveau problème
- Histoire sur la tarte à la crème : comment vous avez fait une erreur.

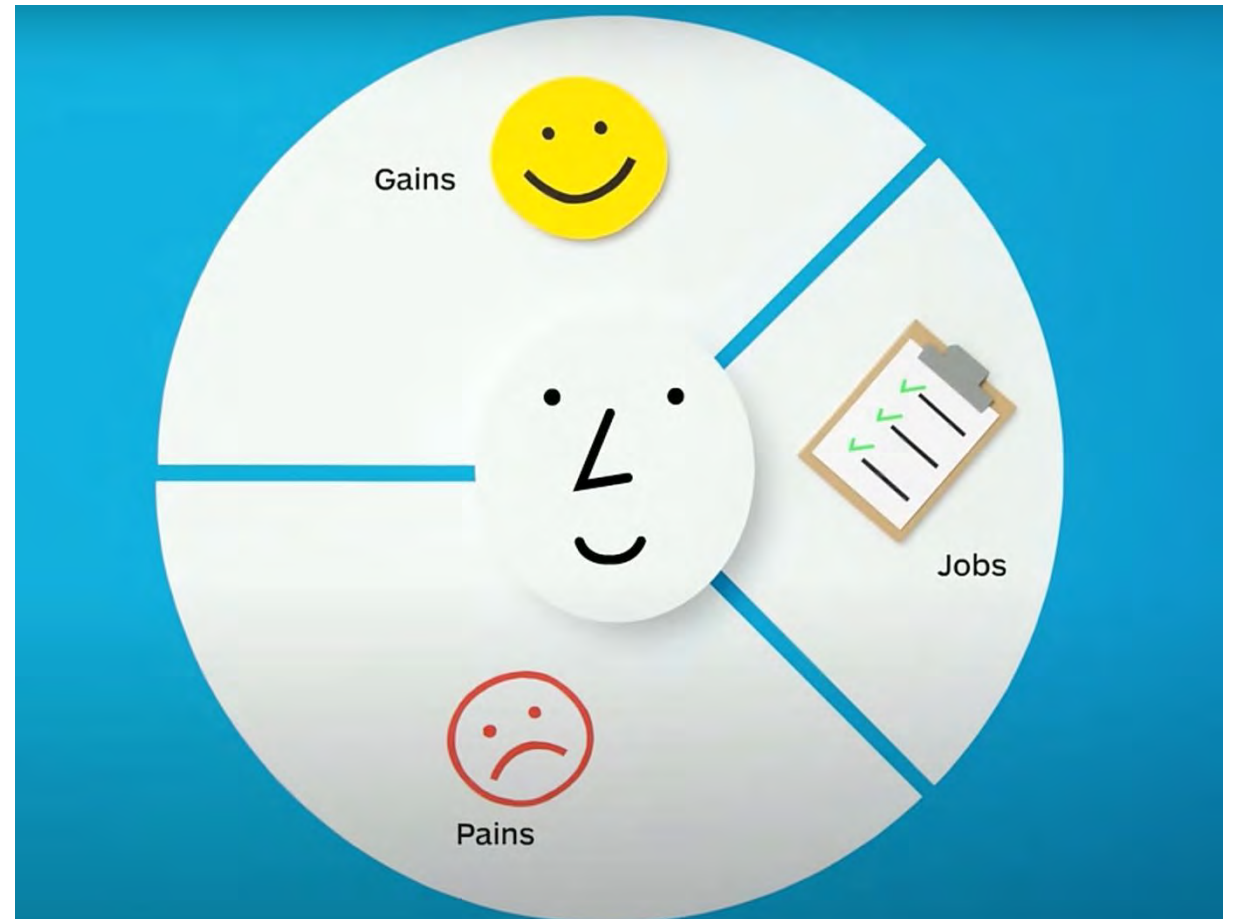


1. Concentrez-vous  
sur votre public

---

# Pensez à votre SMA

- **Quelles tâches ont-ils?**
- **Quelles sont les difficultés auxquelles ils sont confrontés?**
- **Quels gains souhaitent-ils réaliser?**







Paul vend des  
chaussures

Tâches du SMA	Difficultés du SMA	Gains du SMA
<p data-bbox="155 519 570 811">Proposition de politiques et d'initiatives stratégiques</p> <p data-bbox="112 911 853 962">Conformité et surveillance</p> <p data-bbox="117 1143 848 1279">Relations avec les parties prenantes</p>	<p data-bbox="996 519 1620 571">Priorités concurrentes</p> <p data-bbox="1103 751 1516 886">Ressources et temps limités</p> <p data-bbox="919 986 1696 1046">Résistance au changement</p>	<p data-bbox="1829 519 2346 725">Confiants qu'ils prennent la bonne décision</p> <p data-bbox="1862 829 2364 965">Anticipation de nouveaux risques</p> <p data-bbox="1760 1065 2466 1116">Occasion d'être un héros</p>



## 2. Qui aidez-vous?

---

# Créez une personnalité

- **Nom** : Arun
- **Défi** : Ignore qu'il existe de l'aide disponible.
- **Ses propres mots**: « Je suppose simplement que le gouvernement canadien n'est pas utile. »
- **Votre rôle** : « Nous avons l'intention d'aider Arun en faisant X. »



**Remarque** : Il peut s'agir d'une personne réelle (p. ex. des groupes de discussion) ou d'une illustration d'un problème (dans ce cas, soyez transparent).





**Apple**



**Orchard**







## 3. Clarifiez votre **histoire**

---

A story that is whole has a beginning, middle and an end.”

-Aristotle's *Poetics*

# Beginning



# Middle



# End



McKinsey  
& Company

**BCG** BOSTON  
CONSULTING  
GROUP



# Structurez l'histoire



## Situation

Why is this important?

What you need to know to understand the problem.



## Complication

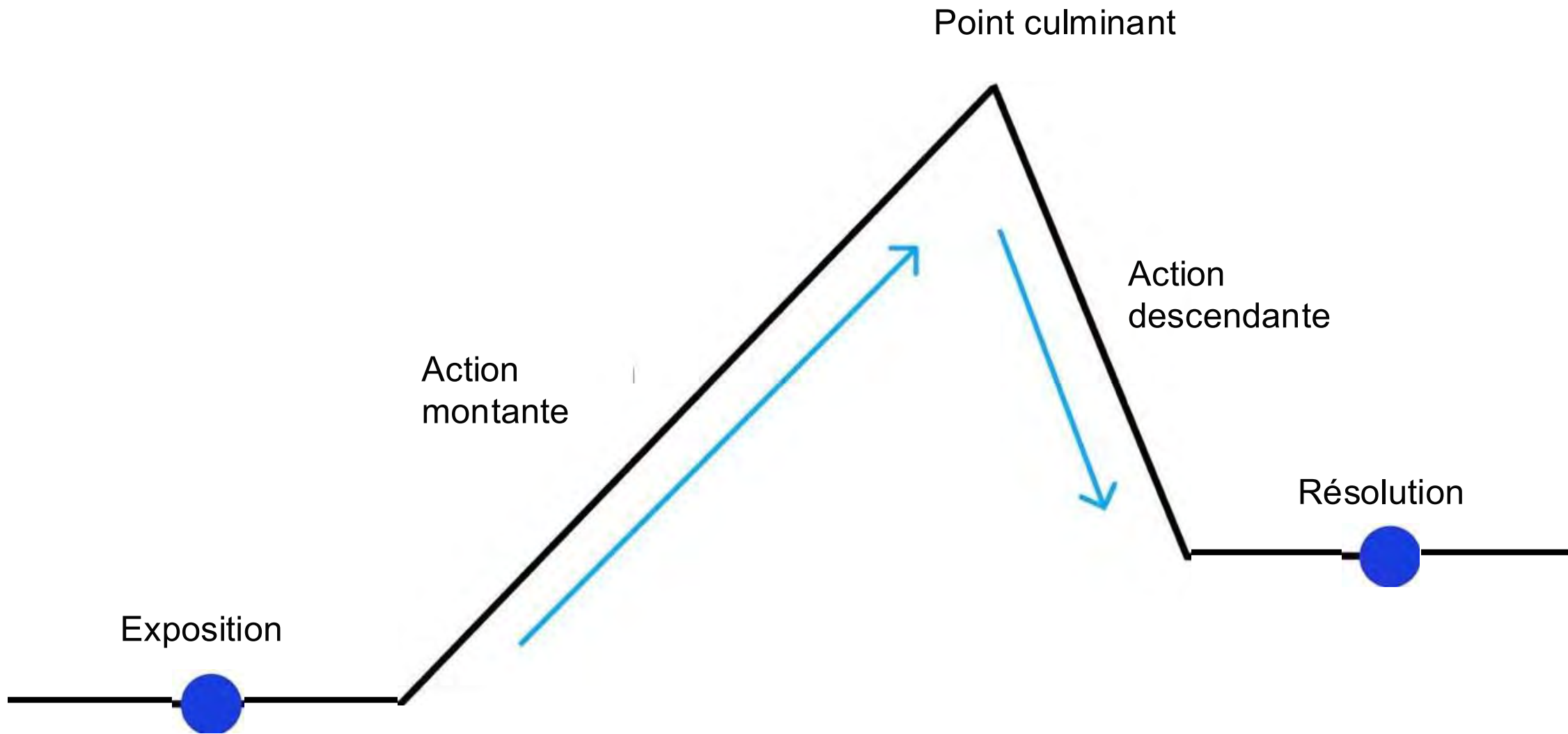
What went wrong?

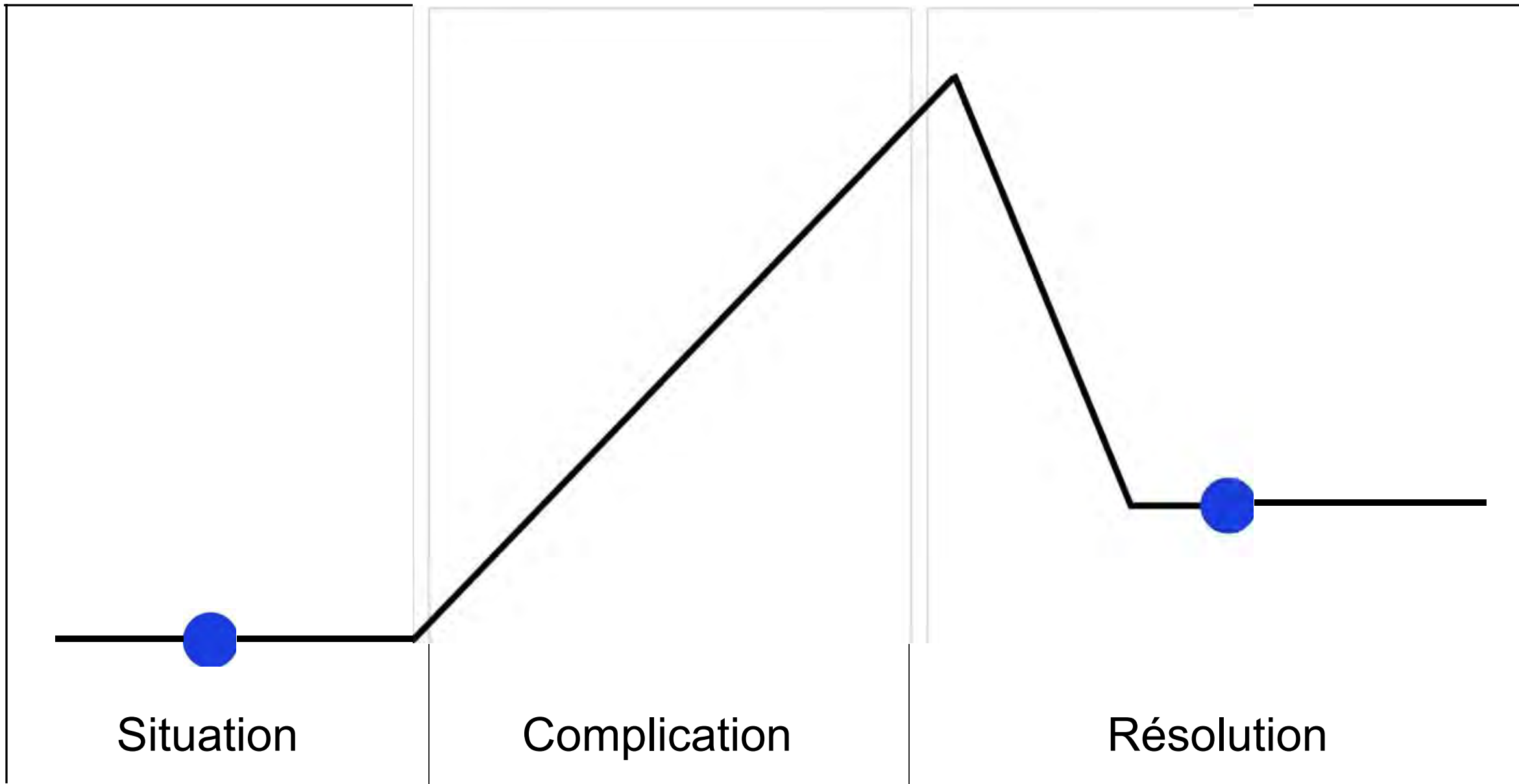
Why the problem is a terrible thing



## Résolution

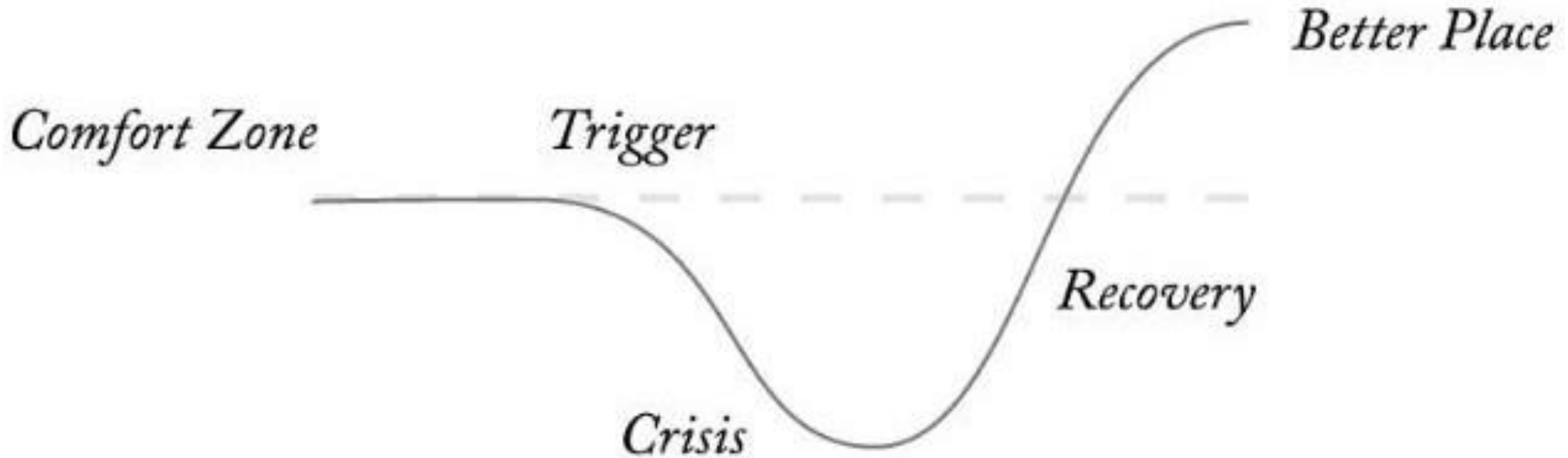
What is the solution?



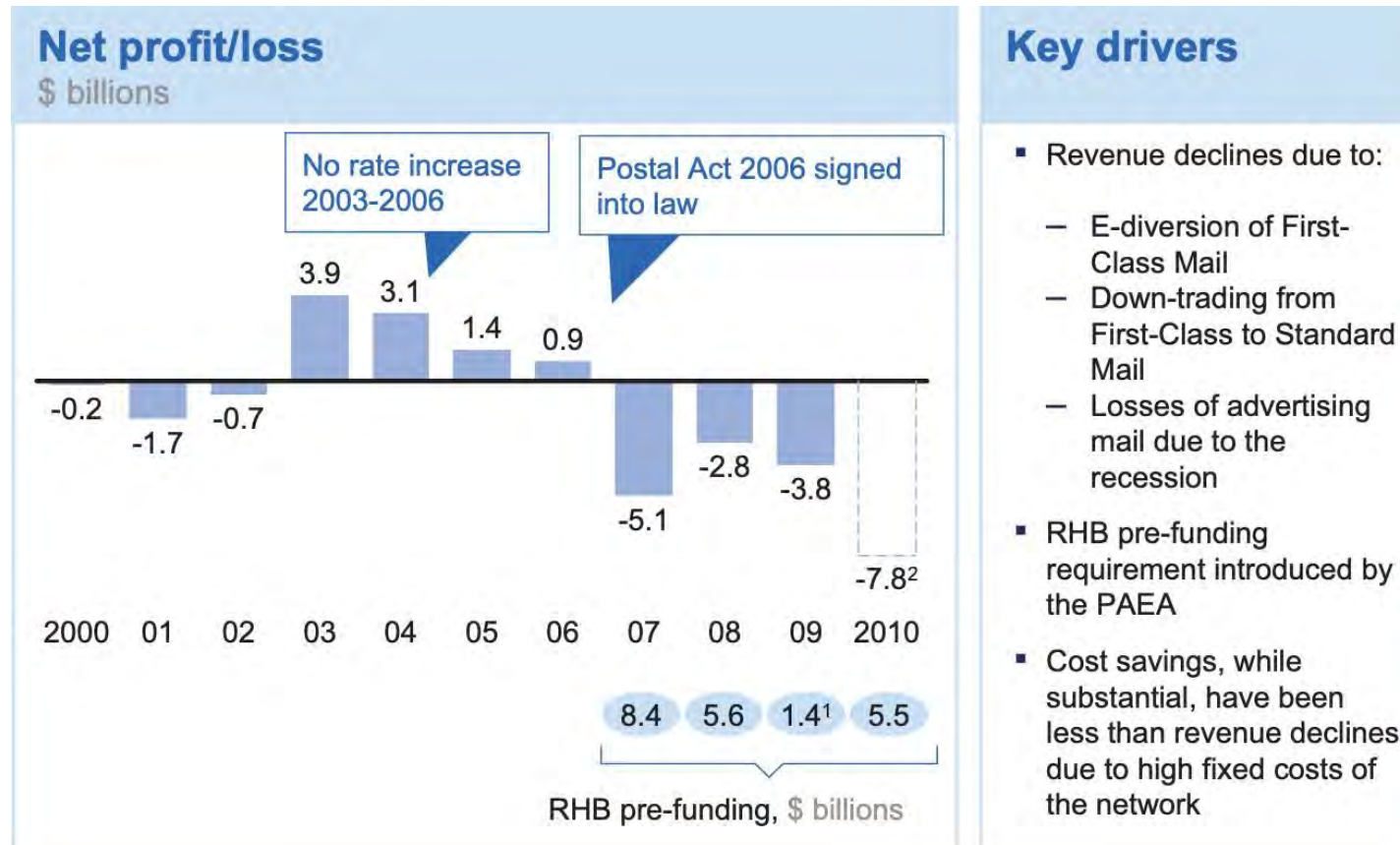




# Arc narratif « Une personne en difficulté »

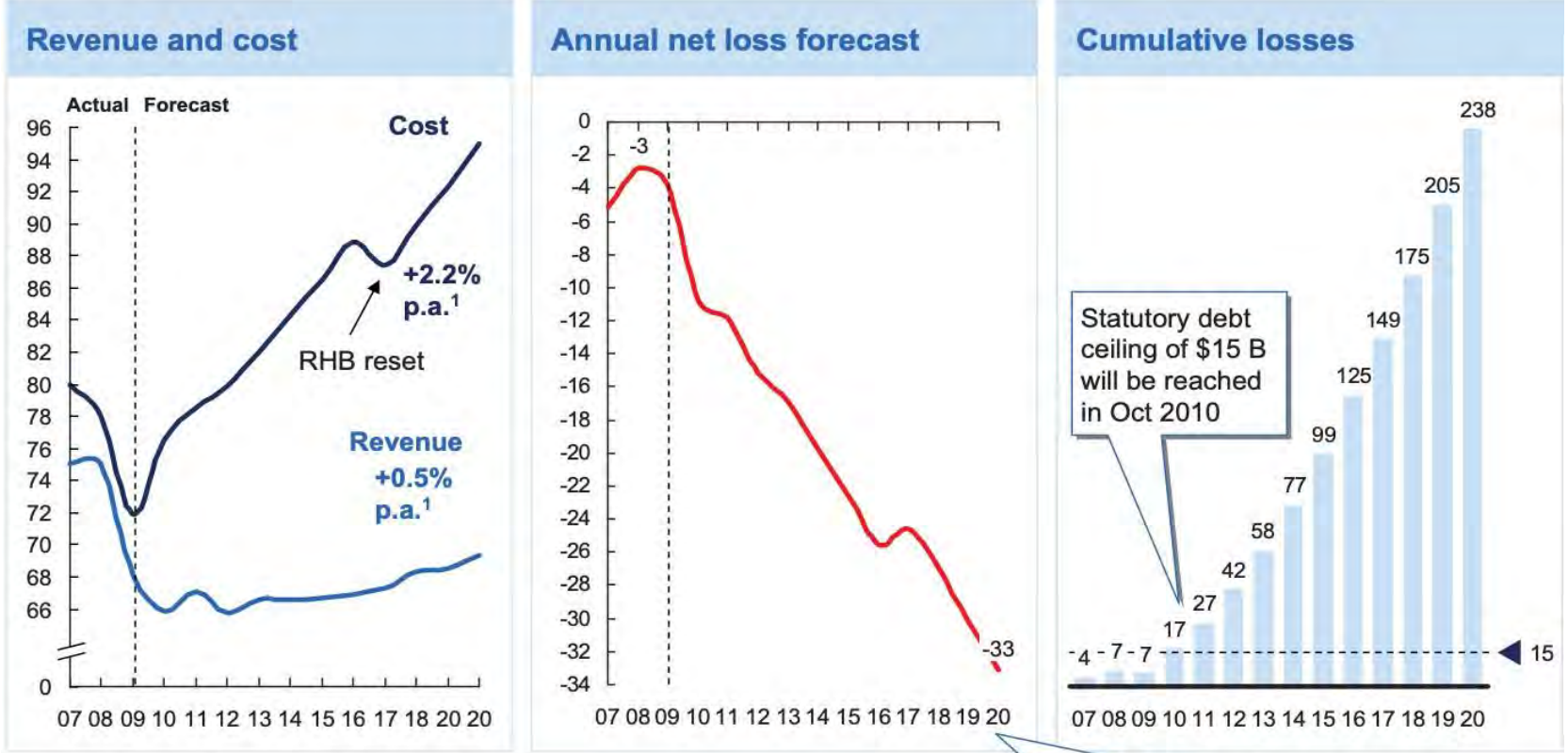


# Situation : USPS subit des pertes sans précédent



# Complication : Si nous ne faisons rien, la situation va empirer.

€ BILLIONS



Even if volumes remained flat instead of declining by 1.5% annually, the loss in 2020 would still be \$21 billion

1 Per Annum: Compound annual growth rate, 2010 to 2020



# Résolution : Voici 4 choses qu'USPS peut faire

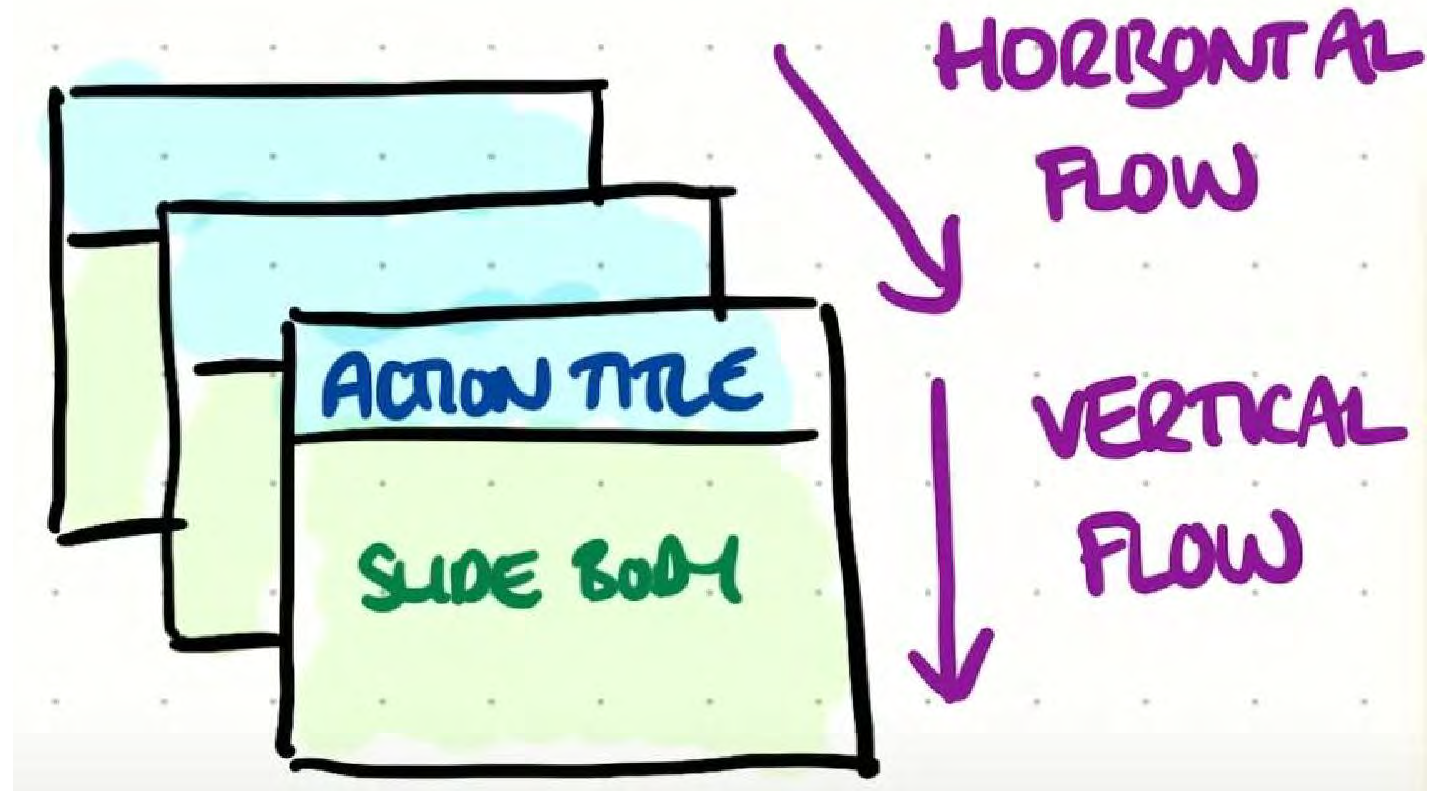
## Net annual income benefit (2020)

1	Product and service actions	~\$2B
2	Productivity improvements	~\$10B
3	Workforce flexibility improvements	~\$0.5B
4	Purchasing savings	~\$0.5B
	Avoided interest due to reduced debt	~\$5B
	<b>Total</b>	<b>~\$18B</b>
	<b>Cumulative impact 2010-2020</b>	<b>~\$123B</b>

# Structure PowerPoint

Horizontal: Can understand the argument by just reading the Title (Dots).

Vertical: Data & Visualizations (Dashes) supports the Title



# Lors de la rédaction de l'histoire, ajoutez des éléments..

- Encouragez leurs rêves (« Arun a toujours voulu... »)
- Justifiez leurs échecs (« Un jour, Arun a été surpris... »)
- Apaisez leurs craintes (« Comme la plupart des gens, Arun se sentait... »)
- Confirmez leurs soupçons (« Comme il s'en doutait, la cause première était... »)
- Lancez des pierres à leurs ennemis (« Ayant réussi, Arun arriva à la réunion suivante avec un sourire entendu qui disait... »).



# Je vous vous parler de la fois où je/nous...

situation

Me voilà donc...

set the stage: time/place background

problème

Nous voulions...

internal/external desire or goal

mais...  
..

lack of resources  
limiting beliefs  
external forces

action

C'est alors que...

(A choice)  
And then...

résultat

at  
Jusqu'à ce qu'enfin...

(donnés)

how much how good

Emotional data  
Somatic memory

**f**  
**fâché**

frustré  
agacé  
défensif  
furieux  
indigné  
offensé



**triste**

déprimé  
déçu  
consterné  
regrettable  
abattu  
désillusionné  
affligé

**J**  
**heureux-::\_**

enthousiaste / ravi  
soulagé  
transporté  
excité  
satisfait  
reconnaisant ravi  
content  
amusé  
trionphant

**effrayé**

anxieux  
vulnérable  
stressé  
nerveux  
confus

**blessé**

trahi  
choqué  
stupéfait  
mécontent  
abandonné

**prudent**

connaissances/liens

Et maintenant nous savons.... C'est pourquoi ...

# 3. Le conteur

A warm, golden-hour scene of a desk. In the center, a stack of books is topped with a small potted succulent and a white owl figurine. To the right, a wooden alarm clock sits on another stack of books. In the foreground, a blue mug of coffee is visible. The background is filled with more books and a pen holder. Several wooden speech bubbles with three dots are scattered throughout the scene. The text '3. Le conteur' is overlaid in white on a semi-transparent dark band across the middle.



**“People watching a presenter are more influenced by the likability of the speaker than by the quality of the speaker’s arguments.”**

*Ferran and Watts, Management Science, 09/2008*



# Soyez vrai

- On déteste les gens faux.

# L'important en commençant

- Indiquez à votre SMA s'il s'agit d'une « bonne nouvelle » ou d'une « mauvaise nouvelle ».
- Indiquez à votre SMA s'il s'agit d'information ou d'action.
- Ce n'est pas un roman policier.

# Soyez Yoda (et non Luke)

- Votre SMA (et non vous) est le héros de l'histoire.
- Permettez à votre SMA de prendre la meilleure décision possible.



« Soyez conscient du temps dont vous disposez. »

- Si votre SMA est pressé, ne racontez pas une longue histoire.
- Commencez par des histoires courtes (de 30 secondes à une minute) ou des analogies.

« Je suis nerveux lorsque je dois prendre la parole. »

- La plupart des gens le sont.
- Pratiquez, pratiquez, pratiquez avant!!! Répétez à haute voix!!!
- Même si vous ne suivez pas le texte à la lettre, votre SMA ne le sait pas.

Faites en sorte qu'il soit facile  
pour votre SMA de dire « oui ».

- Une fois vendu, arrêtez de vendre.



# Conversation de bienvenue

- Laissez votre SMA trouver ses propres raisons de suivre votre conseil.

# Gardez toujours la tête haute.

- Ne vous excusez pas d'être là.
- Tout le monde échoue parfois.
- Traitez-vous comme vous traiteriez un ami.

# Raconter des histoires pour des fonctionnaires

Workshop





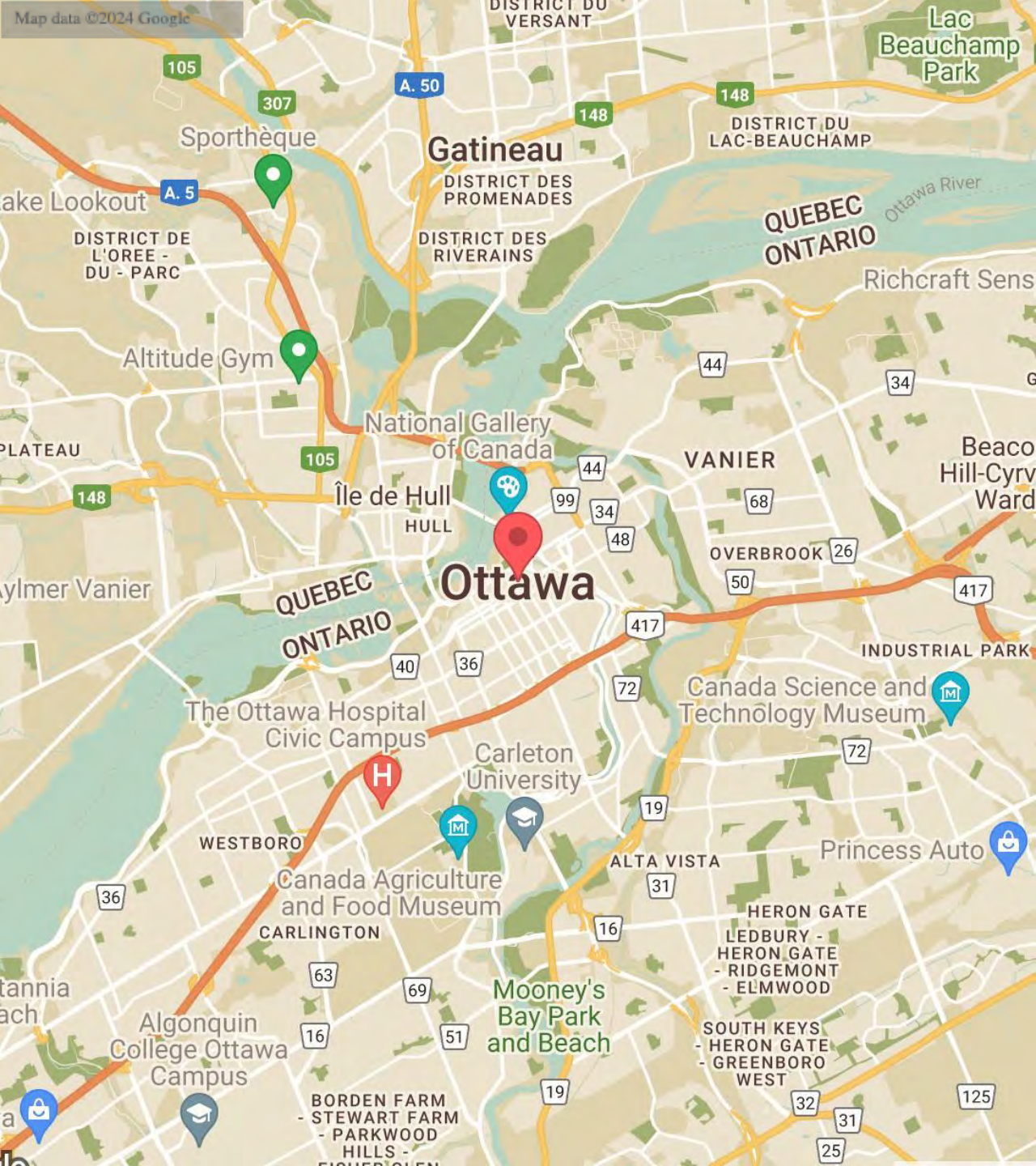
# Options d'ateliers

- Interministériel gratuit pour les cadres supérieurs (9 janvier 2025)
- Toute votre équipe
- Individuel pour les cadres supérieurs (plusieurs séances plus courtes)
- Interministériel pour les rédacteurs de présentations

# **Atelier gratuit d'une demi-journée**

**9 janvier, 10 h à 14 h, Impact Hub, Ottawa**





# John Stroud

 [john@aiguides.co](mailto:john@aiguides.co)

 [AIGuides.co](https://AIGuides.co)