

KICKSTART DIN STORY

STORYTELLING

MED HELLE ROSENDAHL

STORYTELLING
AKADEMIET®

KICKSTART DIN STORY

SÅDAN SKABER DU EN STÆRK FORTÆLLING, DER STYRKER DIT BRAND
OG HAR FOKUS PÅ DIN PASSION

DENNE PERSONLIGE STORYBOOK TILHØRER:

[NAVN]

DIN FORTÆLLING

Savner du inspiration til at skabe en stærk fortælling, der fokuserer på din passion?

Her får du hjælp til at komme godt fra start og samle brikkerne til din fortælling. **Kickstart din story** er baseret på bogen 'Storytelling, hvad er din fortælling?'

Passion er omdrejningspunktet for alle gode fortællinger, og når du bringer din passion i spil, vil du også opleve, at det gør en forskel for dig og din målgruppe, uanset om det er dine medarbejdere eller kunder. Din fortælling bliver mere nærværende.

Jeg kalder det personlig branding reshaped, når jeg arbejder med personlig storytelling. Typisk er branding et begreb, der handler om at fremstå pæn og poleret. Det tror jeg ikke vinder indpas længere. Jeg tror på autentiske fortællinger med ridser i lakken. Fortællinger, der vækker følelser og gør en forskel. Du skal naturligvis ikke udlevere dig selv, men hvis dine fortællinger slet ikke har kant, kan du ikke forvente, at de vil gøre en forskel.

Passion in action er, når du bruger din egen passion som afsæt for dine fortællinger. Det gør en forskel. Og det skaber energi.

Jeg glæder mig til at hjælpe dig med at skabe en stærk fortælling, så du kan stå på et solidt fundament.

Alt det bedste

Hilsner

Helle

INTRODUKTION TIL STORYTELLING

Storytelling er unikt. Det er et eminent værktøj til at vække følelser, og det kan bogstavelig talt skabe de samme hjernemønstre mellem afsender og modtager.

Storytelling er et gammelt begreb, men det har fået fornyet relevans de senere år. Digitale kommunikationsplatforme bevirker, at vi befinder os i et konstant inferno af brands, virksomheder og personligheder, der kæmper om vores opmærksomhed. Dels er det umuligt for os at huske alle disse brands, og dels opstår der et behov for at forenkle og skabe mening i dette informationskaos.

Vi bruger udtrykket 'at være på bølgelængde med nogen', og det er bogstavelig talt det, man kan med storytelling. En fortælling kan gå lige i hjertet, men man kan også måle effekten i hjernen, hvor man ved at montere elektroder uden på hovedet, kan opfange de elektriske udladninger fra hjernen.

FORTÆLLINGER MED BRAIN POWER

“Fortællinger fascinerer, og vi er villige til at afsætte tid, penge og endda søvn for fantastiske fortællinger. Hvorfor? Fordi ALT i hjernen aktiveres. Vi mister til gengæld fokus, hvis informationen ikke vækker nogle følelser os. Kolde fakta har slet ikke samme effekt,” siger Thomas Zoëga Ramsøy, der er hjerneforsker og neuropsykolog samt stifter af Neurons Inc., der er verdens førende virksomhed inden for anvendt hjerneforskning. Det uddyber han i bogen, Storytelling, hvad er din fortælling?

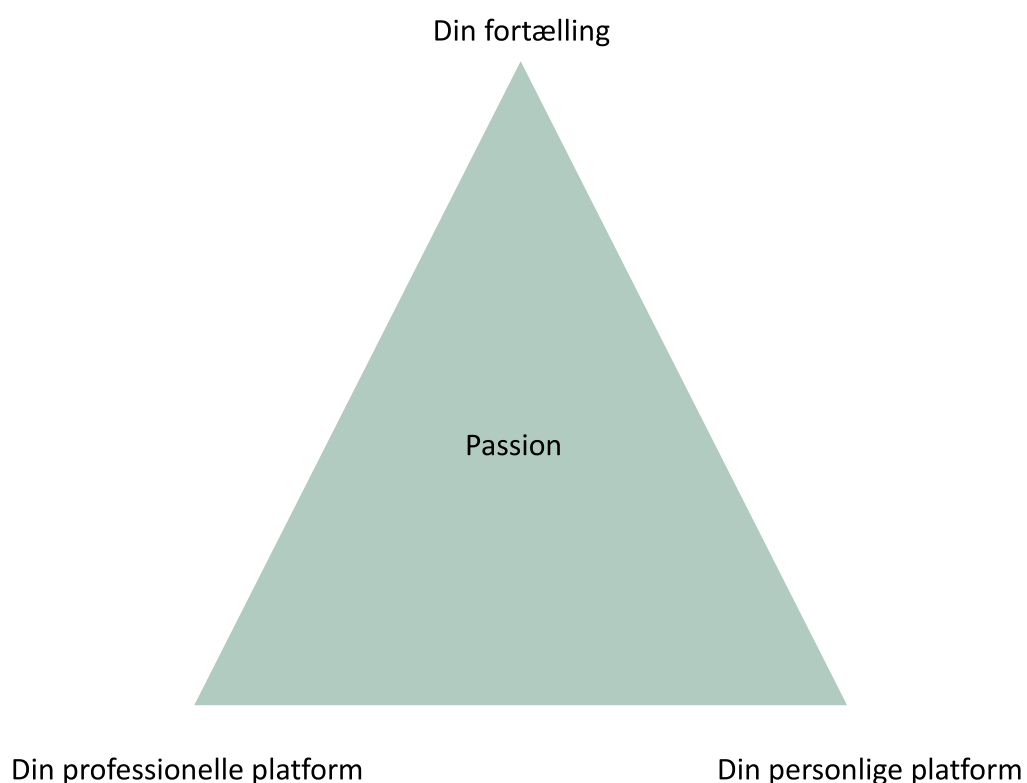
Min tilgang går ud på at forankre fortællingen i en professionel og personlig platform ved at anvende Storytelling Diamanten.

SKAB DIN EGEN FORTÆLLING MED STORYTELLING DIAMANTEN

Jeg anbefaler, at du fokuserer på to platforme, når du skaber din fortælling. Den ene platform er din professionelle platform, der består af din faglige værktøjskasse, uddannelse og professionelle erfaring, mens den anden er din personlige platform, der udgøres af dine personlige egenskaber, værdier og passion.

Selvom dine kunder køber et produkt eller en ydelse, så gør de det baseret på en relation – med dig. Jeg anbefaler, at du skaber en fortælling om din virksomhed eller arbejdsplads, der tager afsæt i din passion. Giv fortællingen dit personlige touch, så den bliver nærværende for modtageren.

Det er illustreret i denne model kaldet Storytelling Diamanten, fordi en fortælling rummer mange facetter.



DRØM OG AMBITION

Hvad er formålet med din fortælling?

Definér formålet med din fortælling. Hvad vil du gerne opnå eller ændre? Hvordan vil du gerne opfattes?

Hvordan kan du bryde det ned i delmål?

Hvad kan du gøre årligt, månedligt, ugentligt og dagligt for at nå dit mål? Mål behøver ikke handle om penge og prestige. Det kan også være at meditere dagligt, hvis det er medvirkende til, at du lykkes med din drøm og ambition.

Dagligt:

Ugentligt:

Månedligt:

Årligt:

PASSION OG IDE

Hvad var din grundide, og hvilken forskel ønsker du at gøre?

Hvad var din oprindelige ide med dit projekt/dit nuværende job, og hvilken forskel vil du gøre for din kunde/målgruppe?

Fortællinger med kant og fremdrift

Hvilke fortællinger rummer du, der har kant? Måske er netop de fortællinger årsagen til, at du startede dit projekt/i dit job? Hvilken rolle tildeler du dig selv i dine fortællinger? Hvis fortællingen spænder ben for dig, så prøv at ændre perspektiv, så du giver dig selv en aktiv rolle. Hvordan kan du bruge de fortællinger til at skabe fremdrift for din forretning/dit liv?

DIN FORTÆLLING

Her samler vi brikkerne til din fortælling.

Hvad er dit hovedbudskab, og hvordan du skaber værdi for dine kunder/medarbejdere/kolleger?
Prøv at formulér det i én sætning.

Hvad er din fortælling?

Du kan reflektere over konkrete fortællinger, hvor du havde noget på spil. Fortællinger, der illustrerer, hvordan du har løst en konkret udfordring – alene, som leder eller som del af et team. Prøv dernæst at formulere DIN fortælling. Hvem er du, og hvilken forskel gør du i verden? Du er UNIK. Tro på, at dit bidrag i verden er vigtigt og gør en forskel.

5 TIPS TIL AT FLYVE I MODVIND



Dyrk din passion: Gode ideer opstår, når vi dyrker vores passion og raffinerer produktet.



Vær proaktiv: Der opstår nye muligheder, når verden ændrer sig radikalt. Grib dem.



Nye partnerskaber: Tænk i alternative former for samarbejde, hvor I begge opnår en fordelagtig situation.



Digitale produkter: Gentænk dine produkter enten ved at sælge fysiske produkter online, omlægge til online sessioner eller udvikle digitale produkter.



Fail fast: Kom ud over rampen. Prøv din ide af. Få feedback fra dine kunder og tilpas dit produkt.