



Modul 3

**Personlig branding:
*Storytelling – sådan
kommer du i gang.***

"Carpe diem" brølede en stemme i mit hoved og min hjerne kørte i *overdrive*,

som efter en hel weekend med Anthony Robbins på glødende kul.

Nu gør jeg det sgu!

Sådan starter historien om, hvordan jeg tog springet og blev selvstændig.

Dagens lektion handler om, hvordan du brander dig med storytelling

– og jeg vil gå direkte til stålet:

Dit personlige brand afhænger af de historier, du fortæller om dig selv.

Vi taler selvfølgelig ikke om historier af fri fantasi.
(Det ku' ellers blive interessant ;-)

Måden, du præsenterer dig på, er i høj grad med til at afgøre, hvordan andre opfatter dig.

Så hvorfor ikke bruge den viden og udnytte det talerum du får, næste gang du præsenterer dig selv?

Pointen er, hvis du vil skabe et stærkt personligt brand, så brug en stærk personlig historie.

Påvirk den måde andre opfatter dig på – konstruktivt.

Vælg en historie, hvor dine handlinger gjorde en forskel for dig selv eller andre.

En af dem hvor du er milevidt fra indkøb i Rema, grå leverpostej og hjemkaldte bøger.

For det er her dine værdier kommer til udtryk.

Når du bruger en stærk historie om dig selv, så påvirker du aktivt måden andre opfatter dig på.

Du kan på rekordtid sikre en relation til dem, der lytter til dig.

Fordi du giver noget af dig selv, så gør du det let for andre, at afkode hvem du er, og hvordan du arbejder.

Mit bedste råd til dig er, at du stiller dig selv de her spørgsmål:

- Hvilken historie vil jeg fortælle?
- Hvad er min pointe? – der må kun være én pointe, ellers bliver budskabet utydeligt
- Hvad vil du lægge vægt på, når du fortæller historien?

Hvis ikke du har denne del på plads risikerer du, at din historie tager styringen og en negativ utilsigtet vinkel kommer til at tage over.

Når du har tænkt de 3 punkter igennem, så skal du bare i gang.

Du kan starte derhjemme ved middagsbordet eller på kontoret foran kaffeautomaten.

Det gode ved historier er, at du altid får umiddelbar respons.

Manglende respons er også en respons!

Talk soon

/Marie Claire

Ps. Kan du huske Claus, der gerne ville på kursus. Ham jeg fortalte om undervejs i en af mine mails?

Claus ville gerne på kursus, men han er stærkt udfordret af en chef, der er fokuseret på at minimere sine omkostninger på medarbejderne.

Har du selv stået i en forhandlingssituation, der virker helt umulig, så får du mine 3 tips her:

1. En god forhandling har altid 2 vindere og ikke 1 vinder og 1 taber. Det skal helst gøre lidt ondt på begge parter for at udfaldet til begges fordel.
2. Brug historien til at overbevise din modpart. Historier har den fantastiske effekt, at de går under vores kritiske radar. Vi oplever simpelthen ikke, at vi bliver udsat for argumenter, når de er en del af en god historie. Fortæl din modpart, hvad et tilsvarende kursus har betydet for din kollega fra den anden afdeling.
3. Sæt dig ind i, hvad din modpart gerne vil opnå. Hvad er det for et scenarie hun ser for sig? Kan du tale din løsning ind her, så dit kursus rent faktisk bliver en løftestang for, at hun når sit mål og I får et fælles mål?