



# POSIZIONAMENTO NARRATIVO E PERSONAL CONTENT MARKETING

## MASTERCLASS 4

Master Trainer: Helga Ogliari

## MODULO 2

Che storia racconti

# STORYTELLING

**Non è solo raccontare storie**

**Un po' scienza, un po' arte, un po' tecnica della narrazione,**

**è anche strumento di comprensione della realtà e autorealizzazione**

# LO SCHEMA NARRATIVO CANONICO



**EROE**  
**IMPRESA**



**AVVERSARI**  
**CONFLITTO**  
**TRAUMA**



Il gatto si è seduto sul tappeto»  
non è una storia  
«Il gatto si è seduto sul tappeto del cane»  
è una storia  
(John le Carré)

# LO SCHEMA NARRATIVO CANONICO



**EROE**  
**IMPRESA**



**AVVERSARI**  
**CONFLITTO**  
**TRAUMA**



**AIUTANTI**  
**OGGETTI MAGICI**



# TESORO!



**EROE**

**IMPRESA**

**TRAUMA**

**AVVERSARI**

**CONFLITTO**

**OGGETTI MAGICI**

**AIUTANTI**

**TESORO**





**EROE**

**IMPRESA**

**TRAUMA**

**AVVERSARI**

**CONFLITTO**

**OGGETTI MAGICI**

**TESORO**



**SEI L'ALLEATO GIUSTO?**





# La “sana ossessione” per il pubblico

La tua storia non è  
automaticamente interessante  
per il tuo cliente.

Lo diventa solo se la tua storia  
incrocia la sua e tu sei credibile nel  
ruolo di aiutante.