



El Arte de Narración

eLibro

El Arte de Narración

Los líderes superiores son generalmente excelentes narradores. Narrar historias es un dispositivo eficaz para comprometer a su equipo, emocionar a los clientes, y obtener la aceptación de inversionistas potenciales. Para tener éxito en el mundo empresarial, es fundamental construir su historia con eficacia de tal manera que la presentará de una manera convincente.

Dale Carnegie comprendió el poder y el arte de la narración. Él estudió grandes líderes e ilustró sus hallazgos en "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas". Hoy en día, Dale Carnegie Training ayuda a los líderes e individuos, con la narración, a convertirse en líderes exitoso



“

La historia en varias ocasiones se ha cambiado por personas que tenían el deseo y la capacidad de transferir sus convicciones y emociones a sus oyentes.”

– Dale Carnegie

Fórmula Mágica Para Persuadir e Inspirar a Sus Oyentes

1

Incidente

Compartir una experiencia personal relevante.

2

Acción

Compartir una acción específica que lleva a cabo para solucionar o prevenir problemas.

3

Beneficio

Hacer énfasis en el beneficio que le brindó haber realizado esa acción.

La Fórmula Mágica

Dale Carnegie ha creado una “fórmula mágica”, utilizada durante mucho tiempo y demostrada ser eficaz, que proporciona la estructura básica para construir credibilidad, captar la atención, y llamar a otros a la acción.

¡Esta fórmula le ayudará a prepararse para una comunicación efectiva que inspira a otros a actuar!

Pasos para una Historia Cautivante

- Una introducción que impacte a la audiencia
- **Incidente:** Evidencia de una necesidad de cambio
- **Acción:** Ejemplo del cambio
- **Beneficios:** Soluciones

Claves para una Narración Efectiva

- Establecer “Quién,” “Qué,” “Cuándo,” “Dónde,” y “Por qué”
- Incluir animación y cambios en el tono de voz
- Reducir la “Acción” y ampliar el “Beneficio”

4 Técnicas Para Atraer al Público y Convertirse en un Maestro de la Narración

Empezar con un **Incidente** para obtener **Atención**.

Un incidente personal es una manera segura de atraer la atención favorable cuando estamos tratando de hacer un punto. Relate una experiencia viva y personal correspondiente al punto. Esto es lo que engancha a la gente y las abre a la persuasión. Los oyentes se identifican como parte de una situación, y quieren saber lo que va a suceder. No se necesitan detalles previos al incidente. Al lanzar directamente el incidente, es más fácil capturar la atención del público.

Utilizar **Hechos** y **Evidencias**.

Los hechos, evidencias, ejemplos y estadísticas apoyan el punto de necesidad de cambio. Comience con un hecho antes de explicar el mensaje. A menudo la mente del oyente está llena de preguntas: ¿Por qué debo escuchar, por qué debo creer; quien confirma que? La evidencia es una de las principales herramientas que necesitamos cuando queremos convencer a alguien. Esto nos permite formar una respuesta lógica-no solo emocional. Indique lo que las pruebas y los hechos significan para usted. Utilice más ejemplos de la vida real y testimonios.

Ilustrar la **Acción**.

Para una persuasión eficaz es necesario simplificar el mensaje. Describir la historia cronológicamente con detalles importantes. Mostrar que era necesario ese cambio, y recomendar una acción clara a tomar en esta situación.

Explicar el **Beneficio**.

Conecte la acción a su beneficio. Todas las historias y anécdotas tienen que terminar con el beneficio de la acción que hemos tomado o el problema resuelto. Este es un enfoque fuerte para optimizar discusión significativa y minimizar confrontaciones emocionales.



Su propósito es hacer que el público vea lo que vio, escuche lo que oyó, sentir lo que sintió. Detalles relevantes, expresados en un lenguaje concreto, y colorido, es la mejor manera de recrear el incidente como sucedió y presentarlo al público.”

– Dale Carnegie