

UN MAESTRO DEL STORYTELLING

Durante el vídeo 3 de este módulo te pedía que vieras el mítico discurso completo de **Steve Jobs** de la **Graduación de Stanford en 2005** <https://www.youtube.com/watch?v=vXJYrrLGNAo>. Es espectacular ¿verdad?

Es un relato retrospectivo en el que Jobs cuenta con gran maestría tres historias que, a pesar de su apariencia, no tienen nada de espontáneas, y en las que el fundador de Apple se encomienda punto por punto a las normas dictadas diez años antes por los principales gurús del storytelling, para hacernos partícipes de las circunstancias a las que tuvo que enfrentarse a lo largo de su vida y que le «transformaron» en un ser tan especial.

¿Qué tuvo en cuenta para que este discurso emocionara?

Utilizar las claves del **CONFLICTO** (niño adoptado y familia desestructurada), **EMOCIÓN** (no es capaz de estudiar pero se deja llevar por su pasión: la tipografía) y la **TRANSFORMACIÓN** (como tras lograr que su pasión sea el valor diferencial de su compañía le echan y enferma, le obligan a transformarse para mejorar como nunca antes).

En el vídeo te comentaba que era el momento de hacerte las mismas preguntas que él se formuló gracias a las cuales hoy se conoce como uno de los discursos más famosos de la historia. Si todavía no te las has hecho te las recuerdo. Estas son las preguntas que deberías hacerte en primera persona.

1. ¿A QUIÉN ME VOY A DIRIGIR?

Puestos a modelar tu propia historia, lo primero que debes saber es quién es tu audiencia: ¿es una persona?, ¿es un grupo numeroso?, ¿es mi jefe?, ¿es mi compañero de mesa en el trabajo?, ¿es uno de mis empleados?

2. ¿QUÉ QUIERO QUE SIENTAN, PIENSEN Y HAGAN?

Para propiciar la transformación en tu audiencia debes tener en cuenta quien es tu audiencia hoy. Pero más allá del cargo que ostentan profundiza en quién es en relación a tu temática. Específicamente hazte las preguntas que aparecen en el siguiente cuadro:

¿QUÉ PIENSAN?



¿QUÉ ME GUSTARÍA QUE PENSARAN?

¿QUÉ SIENTEN?



¿QUÉ ME GUSTARÍA QUE SINTIERAN?

¿QUÉ HACEN?



¿QUÉ QUIERO QUE HAGAN?

Gracias al poder de estas preguntas tu capacidad para contarles historias que impacten emocionalmente a tu audiencia está asegurado. ¡No lo olvides! Asegúrate que tu historia cumple con las 3 claves que utiliza Jobs: **CONFLICTO, EMOCIÓN y TRANSFORMACIÓN**.