

## Cómo aprovechar el poder del Storytelling.

**FEBRERO 2025**

Tanto si te pones delante de una multitud en una conferencia como si charlas con un colega en un ascensor, contar historias es la forma más eficaz de transmitir tu mensaje. Funciona en los anuncios de televisión de noventa segundos de los partidos del fútbol, en los formatos de diez segundos de las redes sociales y en ese correo electrónico que tienes que enviar en cinco segundos.

¿Por qué? La respuesta es sencilla, la gente no toma decisiones basadas en la lógica. Toman decisiones basadas en las emociones. Para persuadir, influir e inspirar, hay que establecer una conexión emocional. Y contar historias es la mejor manera de hacerlo.

«Comprende la importancia de la narración de historias en el mundo laboral moderno; cómo la narración de historias añade valor a las empresas y beneficia a las personas; cómo cualquiera puede ser un narrador de historias, y cómo se puede contar una de las historias más importantes del mundo en solo dos palabras. [...] Contar historias te permite comunicarte con más fuerza en

prácticamente cualquier entorno laboral. Es la forma más eficaz de transmitir lo que se quiere decir, tanto si se está de pie ante una multitud en una conferencia como si se envía un correo electrónico rápido para conseguir el apoyo de una parte interesada en un proyecto; tanto si se está elaborando una presentación en PowerPoint como si se está charlando con un compañero en un ascensor.

Les funciona a los líderes que dirigen grandes empresas en períodos de transición y a quien intenta conseguir su primer trabajo».

### NOVEDAD HABILIDADES DIRECTIVAS

ISBN: 9788419841964  
 Encuadernación: Rústica  
 Formato: 15,3 x 23 cm  
 Págs: 250  
 Paper: FSC  
 Categoría: B  
 Derechos: M  
 PVP: 22,93 € | 23,85 €  
 IBIC: KJP

Palabras clave: **storytelling, persuasión, narrativa, conexión.**



### Autor:



**Mark Edwards** es un coach empresarial que comenzó su carrera como periodista económico y durante veinticinco años sus escritos han estado apareciendo semanalmente en el *Sunday Times*.

Ha ayudado a sus clientes a ganar más de 10.000 millones de dólares en nuevos negocios como experto en discursos promocionales en los sectores de los medios de comunicación, el marketing y la publicidad.

Es coautor de *Belonging: The Key to Transforming and Maintaining Diversity, Inclusion and Equality at Work* y autor de *El tao de Bowie: 10 lecciones de la vida de David Bowie para ayudarte a vivir la tuya*.

### Redes sociales:

**LinkedIn:** [https://www.linkedin.com/posts/mark-edwards-best-story-bowie-and-belonging\\_in-business-the-best-story-wins-activity-7218885605701627904-yfEJ](https://www.linkedin.com/posts/mark-edwards-best-story-bowie-and-belonging_in-business-the-best-story-wins-activity-7218885605701627904-yfEJ)

**Twitter:** <https://twitter.com/markward140>

### Argumentos de venta y Plan de medios:

- Contar historias es la mejor manera de persuadir, influir e inspirar: establecer una conexión emocional.
- Una guía inspiradora sobre cómo aprovechar el poder de la narración en el trabajo.
- Recuerda la frase: “una imagen vale más que mil palabras”. En el caso del storytelling es más como “una imagen vale tanto como mil palabras”, es decir, el texto y la imagen tienen el mismo valor.
- Nota de prensa y promoción en redes sociales.

### Otros libros relacionados:

