

El Poder de la Historia

Las leyendas de los negocios cuentan historias para inspirar, educar y motivar.

POR: CARMINE GALLO

Traducido por Javier Córdova González

Las ideas que se hacen populares están envueltas en historia. Las historias informan, iluminan inspiran Contar historias es algo que hacemos de manera natural. De hecho, es parte de nuestro ADN. Estamos predeterminados para las historia y podemos demostrarlo científicamente.



Algunos estudios demuestran que hace 400.000 años, al menos, los seres humanos tuvieron el control del fuego. Esto es un hito importante en el desarrollo humano. Sentados alrededor de una fogata, la gente comenzó a contar historias en lugar de cazar y recolectar como lo hacían durante el día. Las historias informaban a otros sobre las amenazas potenciales, los educaban y encendían su imaginación. Las historias hacen lo mismo hoy en día.

El emprendedor británico Richard Branson, más conocido como el fundador de Virgin Group, que se compone de más de 400 empresas, reúne a su equipo para compartir historias alrededor de una fogata en su casa en la isla de Necker, en Islas Vírgenes Británicas. "Contar historias se puede utilizar para impulsar el cambio", dice Branson. "Contar una historia es una de las mejores maneras que tenemos de concebir nuevas ideas".

Branson también da hospedaje a un grupo de jóvenes emprendedores que han sido invitados a la isla durante unos días para divertirse, comer e intercambiar ideas. Los 10 emprendedores son los finalistas de un concurso llamado Extreme Tech Challenge, que Branson ha juzgado por un par de años. El ganador recibe fondos y apoyo de Branson. Los oradores que captan la atención de Branson son concisos (las presentaciones ganadoras no duran más de 10 minutos), ellos hablan desde el corazón, y usan el lenguaje de la narrativa para estimular la imaginación de Branson con un villano (problema) y un héroe (solución). Las presentaciones ganadoras terminan con una imagen de un mundo mejor. Branson ama las ideas que se lanzan en forma de historia porque, como todos nosotros, Branson está conectado directamente a las historias de amor.

Branson es uno de los 50 empresarios, leyendas de negocios y oradores TED que entrevisté o presenté en *The Storyteller's Secret*, un libro en el que hice una investiga-



La ovación de pie más larga en TED, hasta la fecha, fue dada al abogado en derechos humanos, Bryan Stevenson, por la valiosa charla histórica que dio en 2012 en Long Beach, California.



Elon Musk fundador de Tesla y SpaceX, explica una idea compleja en términos simples al comentar sobre una batería casera que almacena la luz solar y la convierte en energía.

ción de dos años para ayudar a los líderes de negocios a entender el lenguaje de la narrativa y el papel que juega en su éxito. Descubrí que los líderes de negocios que cuentan historias caen en una de estas cinco categorías: los que inspiran, los que educan, los que simplifican, los que motivan o los que inician movimientos.

"Contar una historia es una de las mejores maneras que tenemos de concebir nuevas ideas." - Richard Branson

Contadores de historias que inspiran

Los contadores de historias que inspiran aprovechan su propia historia de triunfo sobre la adversidad y al hacerlo, nos desafían a soñar en grande. Por ejemplo, el CEO de Starbucks, Howard Schultz a menudo cuenta la historia de crecer en un conjunto habitacional del Brooklyn y ver la lucha familiar después de que su padre se lesionara en el trabajo. No tenían seguro de gastos médicos y tenían dificultades para llegar a fin de mes. La historia sustenta las iniciativas de Schultz como la de ofrecer un seguro de salud para todos los empleados. Schultz, uno de los grandes contadores de historias actuales en los negocios, una vez dijo: "Entre más aburridos sean tus orígenes, es más probable que utilices tu imaginación para inventar mundos donde todo parezca posible".

Si has superado la adversidad en tu vida, en tu carrera o en tu negocio, es importante compartir esa historia porque estamos conectados directamente a amar las historias de amor que pasan de la pobreza a la riqueza. Y las amamos

porque *necesitamos* oírlas. Encontramos sentido en la lucha.

Contadores de historias que educan

Estos son hombres y mujeres ofrecen una nueva manera de ver el mundo, y lo hacen a través del poder de la narrativa. El abogado de derechos humanos, Bryan Stevenson, ha ganado casos que defiende en el Tribunal de la Supremo Corte de EE.UU. También recibió la más larga ovación en TED por su discurso "Necesitamos hablar de una injusticia" en 2012 en Long Beach, California. Las historias personales componen el 65 por ciento de la ahora famosa charla TED de Stevenson.

Como otra popular oradora TED, Brené Brown, una vez dijo: "Las historias son sólo datos con alma." Ella está en lo cierto. Los científicos han descubierto que los seres humanos son esencialmente contadores de historias, lo que significa que se relacionan mejor con historias que con una montañas de datos. Los educadores efectivos utilizan los datos para apoyar sus ideas, pero cuentan con las historias para mover a la gente a la acción.

Contadores de historias que simplifican

Los contadores de historias que simplifican a menudo son emprendedores, como Richard Branson, quien una vez dijo: "Si tu discurso no puede caber en la parte posterior de un sobre, es basura", o el fundador de Tesla y SpaceX, Elon Musk, que explica las ideas complejas, simple, clara y concisamente.

En una presentación, Musk, introdujo una batería casera



Historias como la de laCOO de Facebook, Sheryl Sandberg, dicha en TED 2010 hacen una conexión emocional que puede hacerse viral.



El Premio Nobel de la Paz, Malala Yousafzai, utiliza contar historias y habla desde el corazón para cambiar el mundo.

que almacena la luz solar y la convierte en energía. Toda la presentación duró menos de 20 minutos y Musk usó palabras cortas y sencillas para describir el problema y la solución. Las palabras eran tan simples, de hecho, que su presentación podría ser leída por un estudiante de escuela primaria. Musk lee los manuales de cohetes de la era oscura soviética por diversión, sin embargo, él habla al público en general en el lenguaje que un niño promedio de tercer grado pueda entender.

Cuando Musk introdujo el Tesla Powerwall en abril de 2015, explicó que el producto es una batería casera que captura la luz del sol en paneles solares y la convierte en energía. Aunque está diseñada para el consumidor promedio, la tecnología detrás del Powerwall es muy compleja. En su sitio web, "El Tesla Powerwall es una batería de iones de litio montada en la pared, recargable con control térmico líquido. Produce 5,8 amperios de corriente nominales y 8.6 amperios de carga máxima de salida". Y esa es la parte fácil. Mientras Musk entiende cada palabra de la tecnología subyacente, él lo explica a los consumi-

dores en el sencillo lenguaje de la narrativa convincente.

Todas las grandes historias tienen un héroe (protagonista) y un villano (antagonista). Las presentaciones de Elon Musk no son diferentes. Musk introduce villanos y héroes en la forma de problemas y sus soluciones. En la presentación del Powerwall, los combustibles fósiles son el problema y el sol es la solución.

"Así es como es hoy en día", Musk comenzó mientras mostraba una foto de una planta de energía que arrojaba carbono a la atmósfera. "Esto está bastante mal. Es un asco. Esto es real. Esto es en realidad cómo se genera la mayor cantidad de energía, con los combustibles fósiles".

Musk sigue: "La solución consta de dos partes. La primera, el Sol. Tenemos este reactor de fusión a la mano en el cielo llamado Sol. No tienes que hacer nada. Simplemente funciona.

Aparece todos los días y produce cantidades absurdas de poder".

Los dos extractos anteriores dan una puntuación de lectura de 2,8, medido por la prueba de legibilidad de Flesch-Kincaid, un sistema que mide la complejidad de un texto para el sistema de educación de U.S. Una puntuación de 2,8 significa que el alumno promedio de segundo o tercer grado, debería ser capaces de leer el texto, porque las oraciones son cortas y la mayoría de las palabras se componen de una sola sílaba.

Musk literalmente es un científico de cohetes, pero cuando habla a los consumidores hace que sus ideas sean realmente fáciles de entender.

Contadores de historias que motivan

Por supuesto, éstos son personas inspiradoras, y también son líderes que construyen marcas como Southwest Airlines, the Apple Store, Whole Foods, Starbucks o Wynn Resorts. "Contar historias ha cambiado mi negocio y mi vida", dice el magnate hotelero de Las Vegas, Steve Wynn. Wynn cree que contar historias aprovecha la fuerza más fuerte del universo -autoestima.

Por ejemplo, al principio de cada turno en los hoteles Wynn, un supervisor pregunta: "¿Alguien tiene una historia sobre una gran experiencia de un cliente que les gustaría compartir?" Las historias sirven para educar al resto del equipo en modelos de comportamiento. Más importante aún, las historias motivan a los empleados porque los héroes de servicio al cliente son reconocidos por sus pares. Muy pronto, los empleados compiten por mejores historias. El reconocimiento es un gran motivador.

Narradores que inician movimientos

La directora de operaciones de Facebook, Sheryl Sandberg, puso en marcha el movimiento *Lean In*, alentando a las mujeres a hablar en el lugar de trabajo. Millones de mujeres jóvenes no estarían 'participando en grupos' si no hubiera sido por una historia personal. Cuando Sandberg dio su primera gran presentación en público sobre el tema en un escenario TED en 2010, estaba preparada para dar datos y cifras y "no historias personales". Un amigo se dio cuenta que Sandberg estaba molesta por algo. Sandberg le confió que le era difícil dejar a su hija en su casa mientras ella asistía a la conferencia. "Necesitas compartir esa historia", le sugirió el amigo de Sandberg.

Sandberg estaba reacia a hacerlo al principio, pero se dio cuenta de que tenía que abrir su corazón para hacer una conexión emocional con su público.

La historia se hizo viral y condujo al best-seller *Lean In: Women, Work and the Will to Lead*, que llevaron al movimiento. Los datos no desencadenan los movimientos; historias sí lo hacen.

Detrás de cada movimiento, hay un gran contador de historias. Notablemente, los contadores de historias que cambian al mundo se inspiran a menudo a sí mismos por los contadores de historias que los precedieron.

Por ejemplo, Malala Yousafzai, la ganadora más joven del Premio Nobel de la Paz, creció en una familia contadora de historias. El abuelo de Malala era famoso por sus sermones y Ma-

lala recuerda que las personas venían de todas partes para escuchar a su abuelo contar historias. Malala entró a las competencias de hablar en público en Pakistán donde aprendió a entregar su mensaje desde el corazón y no de una hoja de papel, dijo una vez.

Una bala casi termina con la vida de Malala, pero el arte de contar historias se ha convertido en su arma más poderosa en la guerra de las ideas.

Contar una historia no es un lujo, escribió el novelista estadounidense Robert Stone: "Es casi tan necesario como el pan. No podemos imaginarnos a nosotros mismos sin él, porque el yo es una historia". Si el yo es una historia, entonces todos somos contadores de historias. Entre más pronto lo aceptes, más pronto empezarás a trabajar en darle forma a tu futuro. **T**

CARMINE GALLO es autora de *The Storyteller's Secret: From TED Speakers to Business Legends, Why Some Ideas Catch On and Others Don't*.

Traducido del artículo, "**STORYTELLING/** The Power of Story", Págs. 16 – 19. Revista TOASTMASTER, May 2016.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. jacogo@hotmail.com