



STORYTELLING

***PARA PRESENTACIONES CORPORATIVAS
EN LA ERA DE LA IA***

YELLOWWAY

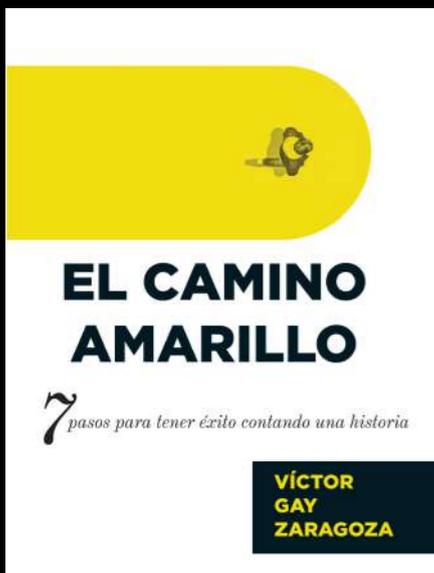
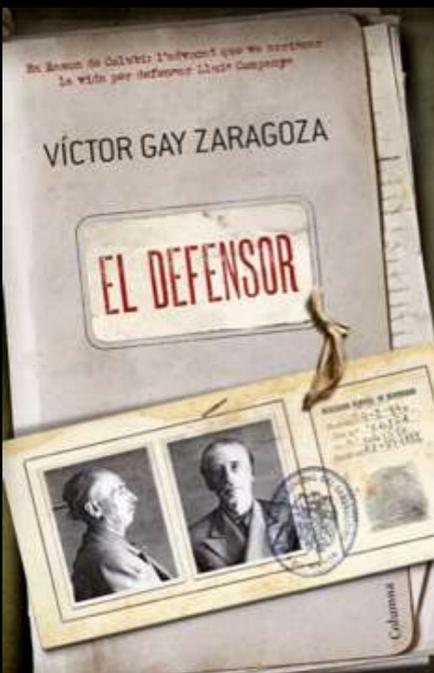
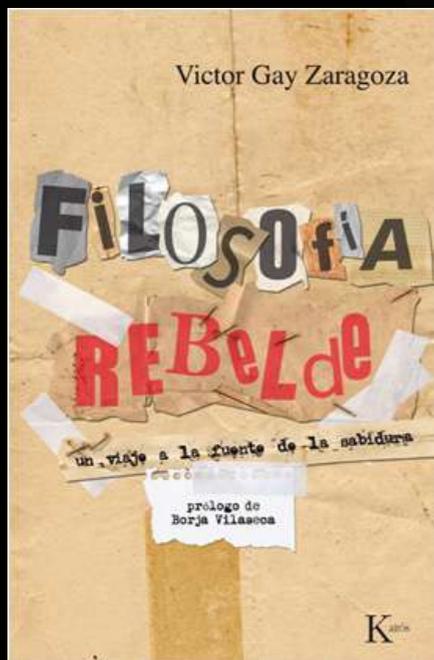
YOUR STORIES, YOUR BUSINESS





PRESENTACIÓN POR

VICTOR GAY ZARAGOZA



¡DOS HORAS PARA HACER UNA MOCHILA
E INGRESAR!



122

TAL CL

EL RELATO: PASADO PENA POR LO QUE
PERDÍ, FUTURO NO LO VEO Y PRESENTE
UNA PESADILLA

El 'guionista' de los directivos



El experto en comunicación Víctor Gay Zaragoza.

Víctor Gay Zaragoza (Barcelona, 1982) publicó su primer libro, 'Filosofía rebelde', a los 26 años. Desde entonces se ha especializado en la aplicación de las técnicas narrativas procedentes de la ficción ('storytelling') al asesoramiento de empresas y directivos en comunicación de marca. Entre sus clientes hay compañías del Ibex 35 y equipos de fútbol

como el Real Madrid. "Pero soy del Barça", admite.

ÉXITO PROFESIONAL VS FRACASO
PERSONAL: ALGO HABÍA DE CAMBIAR

EL RELATO: PASADO GRATITUD, FUTURO
ILUSIONANTE Y PRESENTE LO MEJOR
POSIBLE



YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

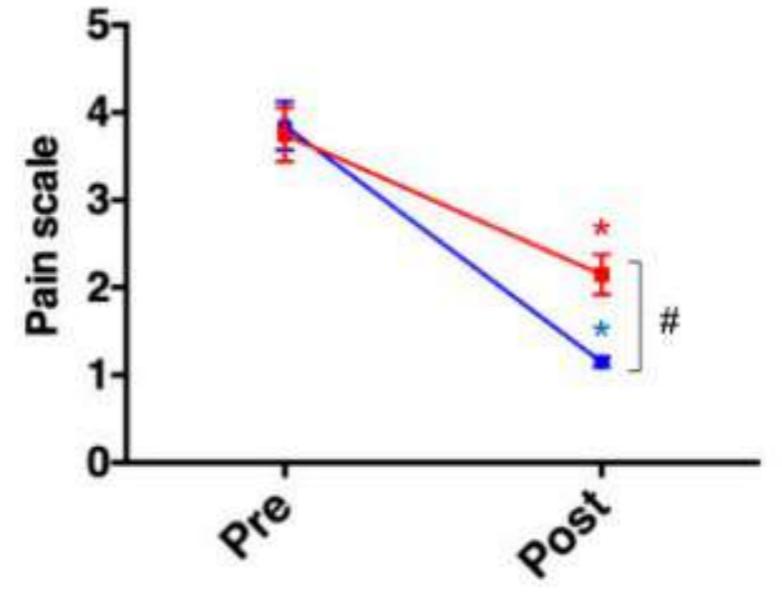
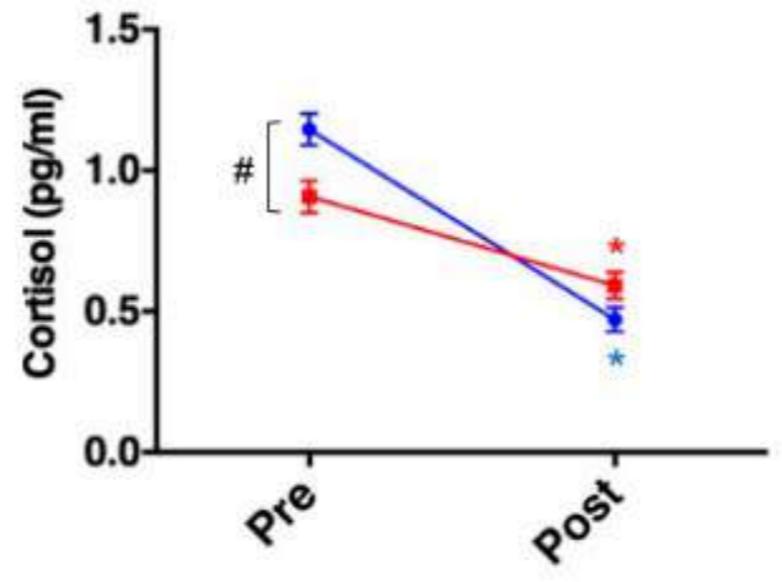
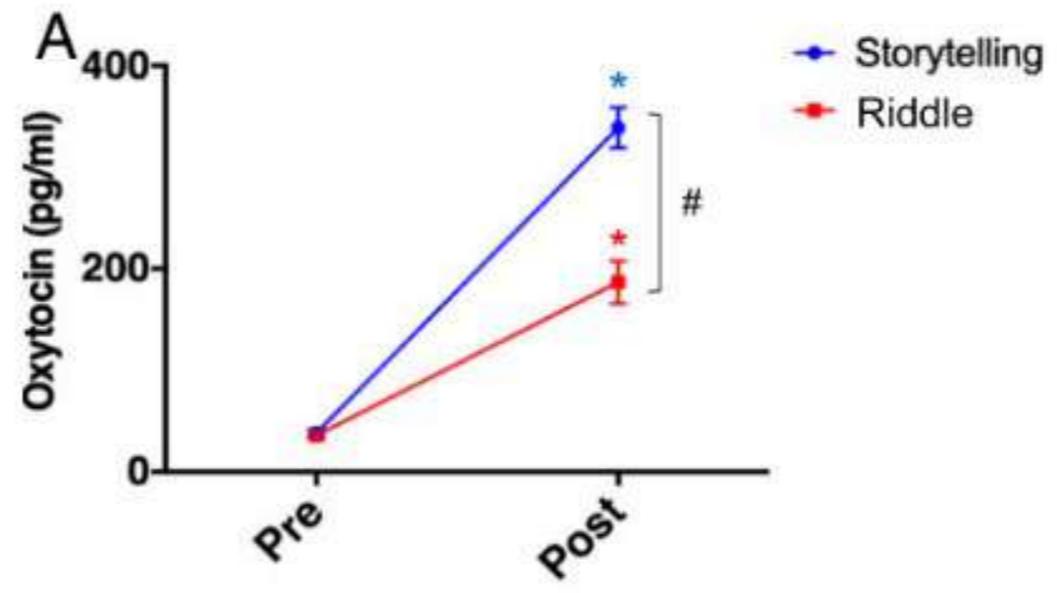


Storytelling increases oxytocin and positive emotions and decreases cortisol and pain in hospitalized children

Guilherme Brockington^{a,1} , Ana Paula Gomes Moreira^b , Maria Stephani Buso^c, Sérgio Gomes da Silva^{d,e,f} ,
Edgar Altszyler^g , Ronald Fischer^{h,i} , and Jorge Moll^{h,j} 

^aCenter of Natural and Human Sciences, Federal University of ABC, São Paulo 09210-580, Brazil; ^bDepartment of Pedagogy, University of Mogi das Cruzes, São Paulo 08780-911, Brazil; ^cDepartment of Psychology, Federal University of São Paulo, São Paulo 04021-001, Brazil; ^dNúcleo de Pesquisas Tecnológicas, University of Mogi das Cruzes, São Paulo 08780-911, Brazil; ^eHospital do Câncer de Muriaé, Fundação Cristiano Varella, Minas Gerais 36880-000, Brazil; ^fCentro Universitário UNIFAMINAS, Minas Gerais 36888-233m, Brazil; ^gInstituto de Investigación en Ciencias de la Computación, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires C1053, Argentina; ^hCognitive Neuroscience Unit, D'Or Institute for Research and Education, Rio de Janeiro 22.281-100, Brazil; ⁱSchool of Psychology, Victoria University of Wellington, Wellington 6140, New Zealand; and ^jSciences Institute, Palo Alto, CA 94306

Edited by Emily A. Holmes, Uppsala University, Uppsala, Sweden, and accepted by Editorial Board Member Michael S. Gazzaniga April 12, 2021 (received for review August 31, 2020)





Available online at www.sciencedirect.com

SCIENCE @ DIRECT®

Hormones and Behavior 48 (2005) 522 – 527

Hormones
and Behavior

www.elsevier.com/locate/yhbeh

Oxytocin is associated with human trustworthiness

Paul J. Zak^{a,b,c,*}, Robert Kurzban^d, William T. Matzner^e

^a*Center for Neuroeconomics Studies, Claremont Graduate University, Claremont, CA 91711-6165, USA*

^b*Department of Neurology, Loma Linda University Medical Center, Loma Linda, CA 92354, USA*

^c*Gruter Institute for Law and Behavioral Research, Portola Valley, CA 94028, USA*

^d*Department of Psychology, University of Pennsylvania, Philadelphia, PA 19104-6196, USA*

^e*Center for Neuroeconomics Studies, Claremont Graduate University, Claremont, CA 91711-6165, USA*

Received 21 March 2005; revised 14 July 2005; accepted 14 July 2005

Available online 18 August 2005

The Neurobiology of Trust

PAUL J. ZAK,^{a,b,c} ROBERT KURZBAN,^d AND WILLIAM T. MATZNER^a

^a*Center for Neuroeconomics Studies, Claremont Graduate University,
Claremont, California 91711-6167, USA*

^b*Department of Neurology, Loma Linda University, Loma Linda, California, USA*

^c*Gruter Institute for Law and Behavioral Research, Portola Valley, California, USA*

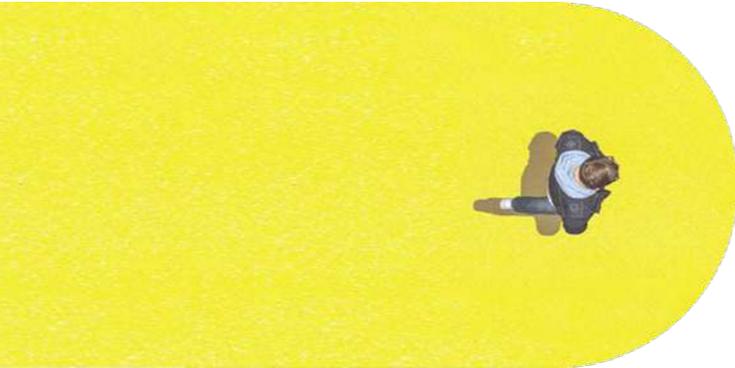
^d*Department of Psychology, University of Pennsylvania, Philadelphia,
Pennsylvania, USA*

ABSTRACT: This is the first report that endogenous oxytocin in humans is related to social behaviors, which is consistent with a large animal literature. Subjects are put into a social dilemma in which absent communication, cooperative behavior can benefit both parties randomly assigned to a dyad. The dilemma arises because one participant must make a monetary sacrifice to signal the degree of trust in the other before the other's behavioral response is known. We show that receipt of a signal of trust is associated with a higher level of peripheral oxytocin than that in subjects receiving a random monetary transfer of the same average amount. Oxytocin levels were also related to trustworthy behavior (sharing a greater proportion of the monetary gains). We conclude that oxytocin may be part of the human physiology that motivates cooperation.

KEYWORDS: trust; neurobiology; oxytocin

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS



TRANSICIÓN

es urgente incorporar nuevas habilidades para presentar en el nuevo mundo de la empresa



La Inteligencia Artificial está transformando

las Industrias, la Educación, la Sociedad
y las

narrativas

TAMBIÉN

¡Descubre cómo poder aprovecharte de ella!

YELLOWWAY

YOUR STORIES. YOUR BUSINESS



THE ALGORITHMIZATION OF STORYTELLING & ITS CONSEQUENCES

HOW DID SOCIAL MEDIA RESHAPE US AND THE WORLD WE LIVE IN 7 STEPS

1-2006 FROM MYSPACE TO THE FACEBOOK FEED FIRST “PRIMITIVE” ALGORITHMS”

2-2007 THE LIKE BUTTON

3-2007 IPHONE LAUNCH -MOBILE ERA 

4-2010 FACEBOOK BUYS INSTAGRAM

5-2017 TRANSFORMER INTO SOCIAL MEDIA ALGORITHMS

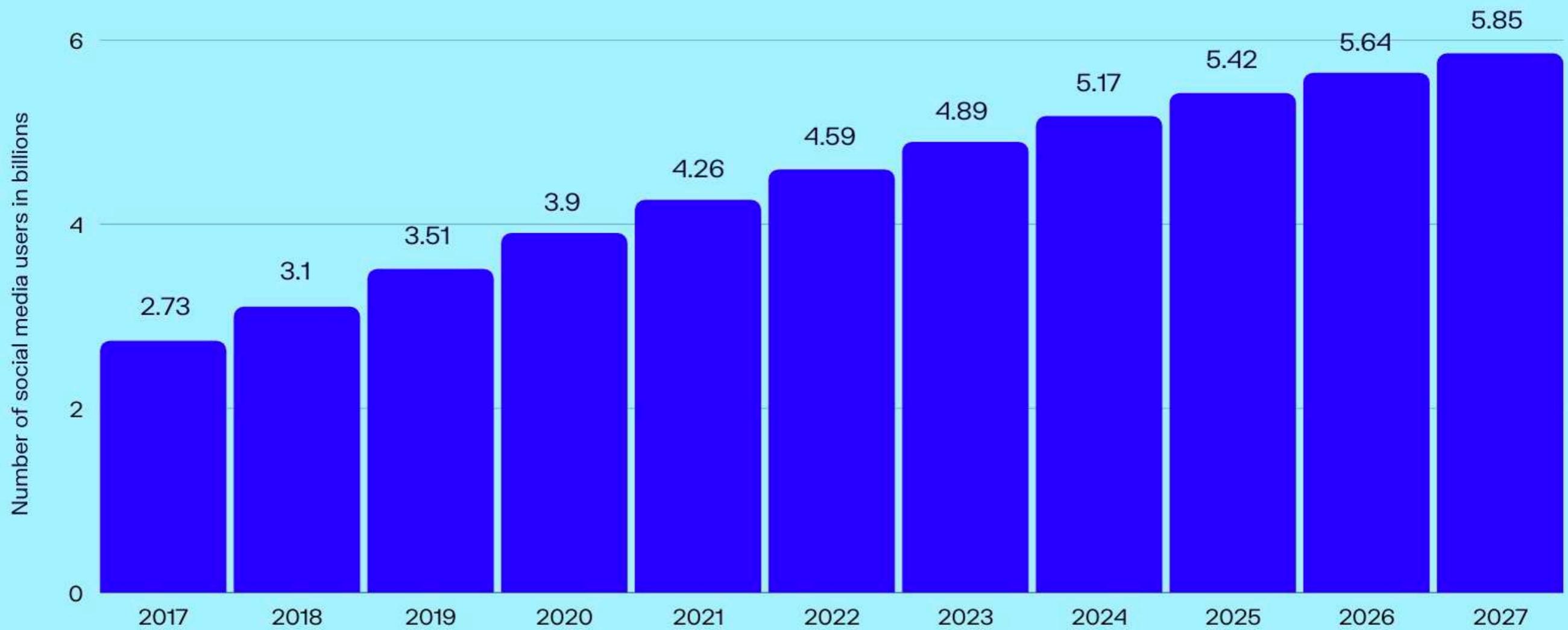
6-30th November 2022 TRANSFORMER INTO IA -ChatGPT

7-TIK TOK

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

Global Social Media Users (2017 to 2027)



Source: Statista

OBER

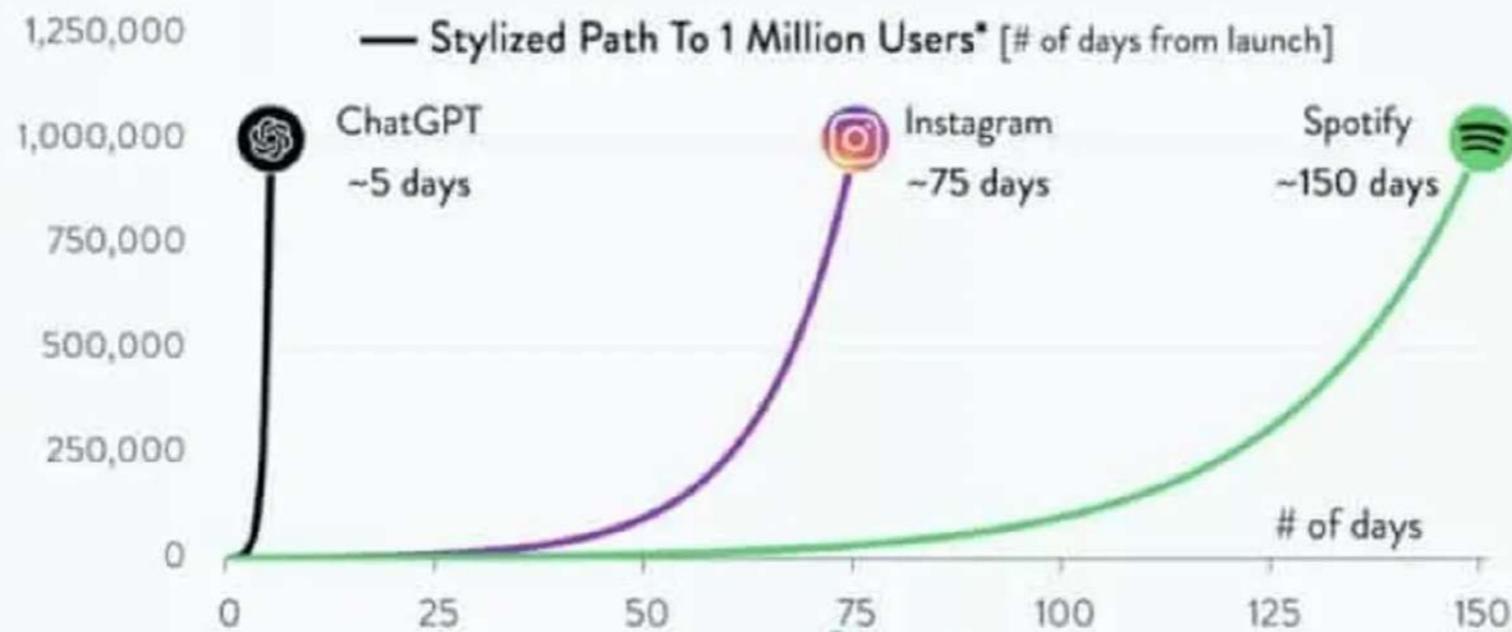
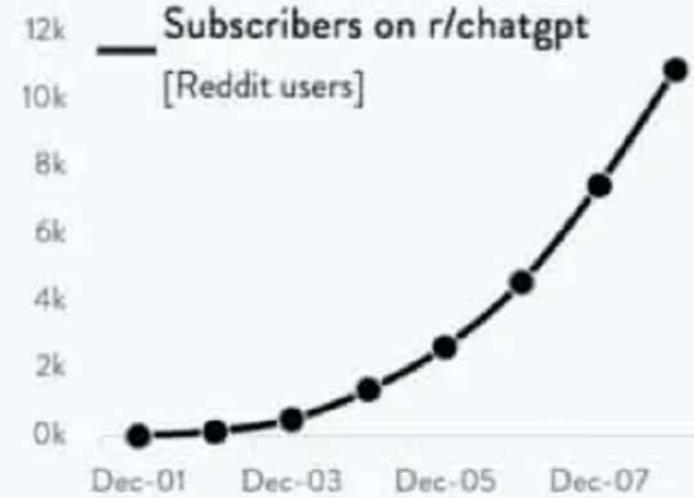
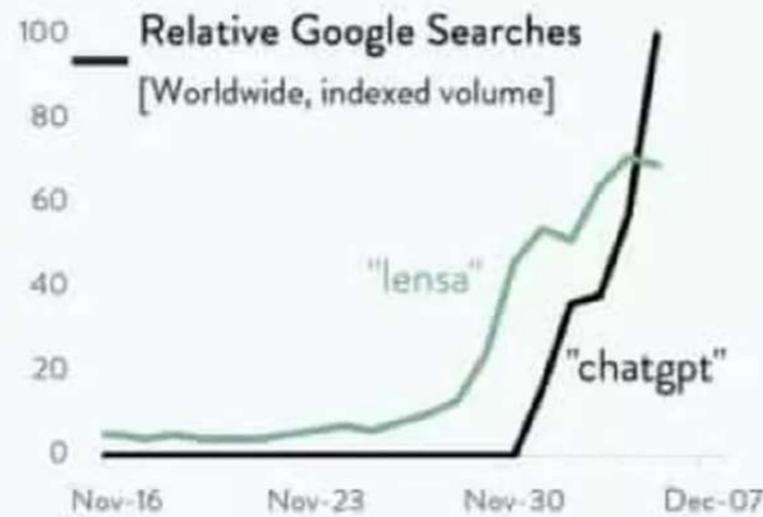
YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS



BUSINESS SCHOOL

ChatGPT From OpenAI Is A Bot Taking The Tech World By Storm



Sources: Google, Subredditstats, Media Reports

chart.r *Path is stylized to the 1m milestone

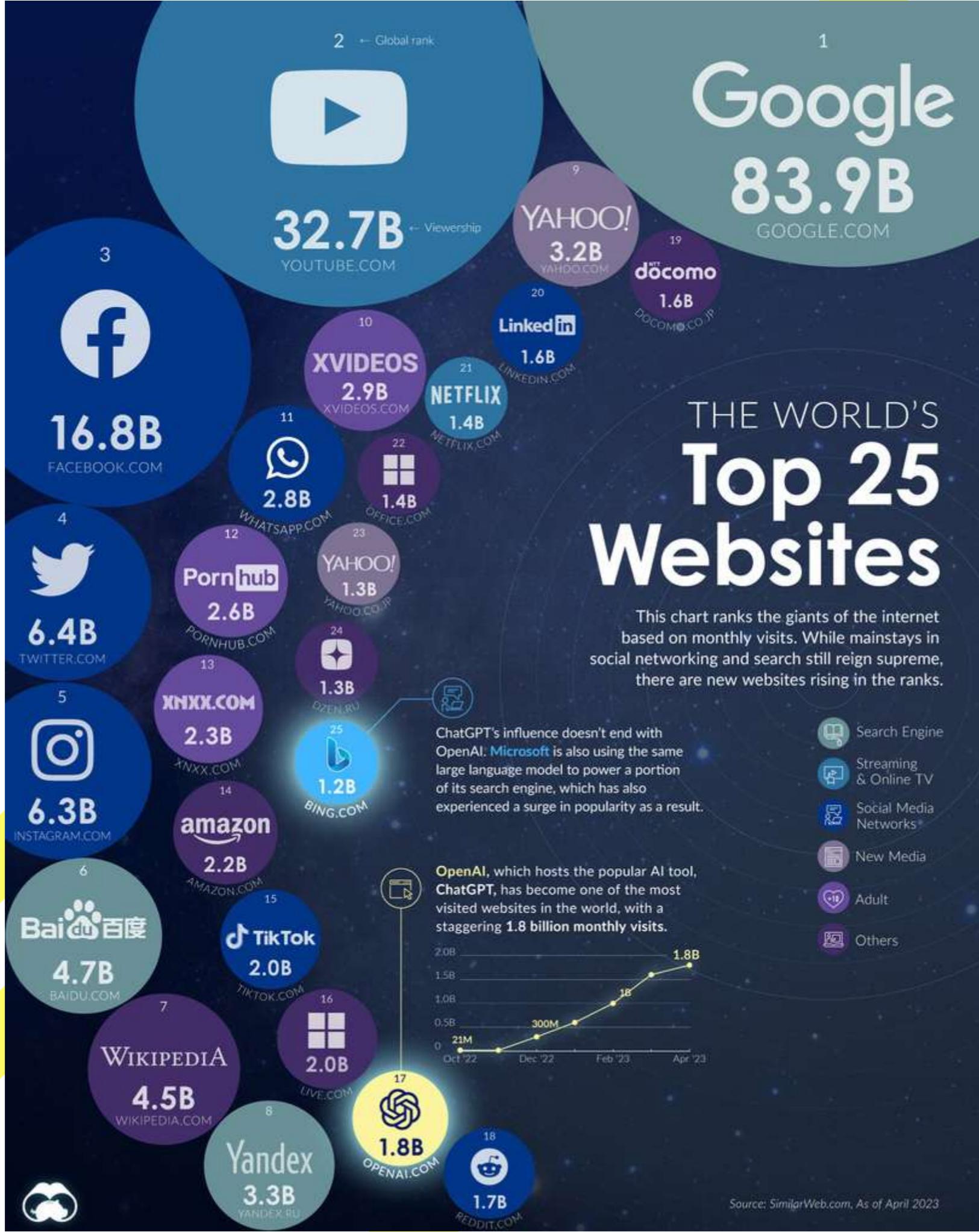
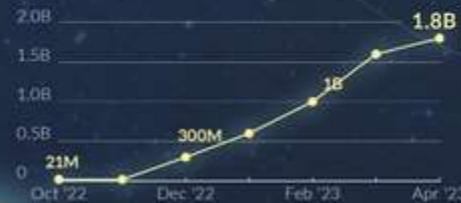
THE WORLD'S Top 25 Websites

This chart ranks the giants of the internet based on monthly visits. While mainstays in social networking and search still reign supreme, there are new websites rising in the ranks.

- Search Engine
- Streaming & Online TV
- Social Media Networks
- New Media
- Adult
- Others

ChatGPT's influence doesn't end with OpenAI. Microsoft is also using the same large language model to power a portion of its search engine, which has also experienced a surge in popularity as a result.

OpenAI, which hosts the popular AI tool, ChatGPT, has become one of the most visited websites in the world, with a staggering 1.8 billion monthly visits.



Exploring the AI Industry: 50 Most Visited AI Tools with over 24B Visits

Between September 2022 and August 2023 there were more than 24 billion visits, experiencing an average monthly growth of 236.3 million equivalent to a 10.7% growth rate.

Top 10 Countries With the Most AI Users

United States	5.5 B
India	2.1 B
Indonesia	1.4 B
Philippines	1.3 B
Brazil	1.3 B
United Kingdom	665 M
Japan	642 M
Germany	630 M
Mexico	579 M
Canada	534 M

- AI Chatbot (8)
- AI Writing (7)
- Image Generator (14)
- Design (4)
- Video Generator (5)
- Voice & Music (5)
- Others (7)

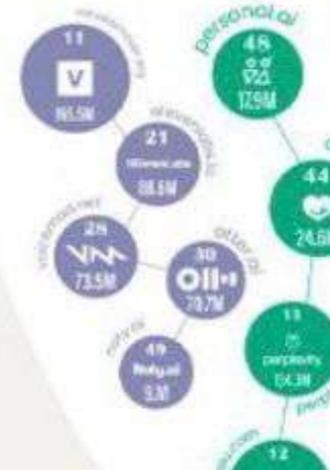
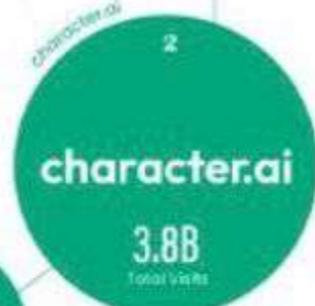


Hugging Face, only AI tool in Data Science, Users typically spend 11 minutes & 2 seconds per visit, with traffic evenly split between desktop and mobile (48% and 52%).

ChatGPT is the leading AI chatbot in its category, receiving 60% of the 24 billion traffic, while 7 other AI chatbots collectively account for only 18.86%.

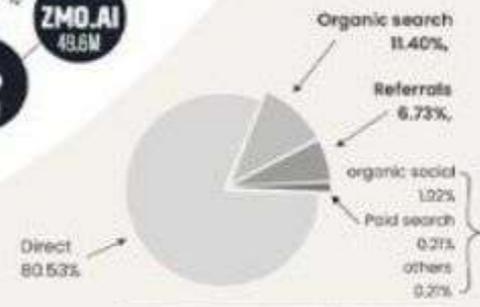
Craiyon, MidJourney, & QuillBot faced the largest traffic declines during the period. Craiyon: 15m, Midjourney: 8.66m, Quillbot: 5m

ChatGPT, Character AI, & Google Bard experienced net traffic growth of 1.8 billion, 463.4 million & 68 million visits respectively.

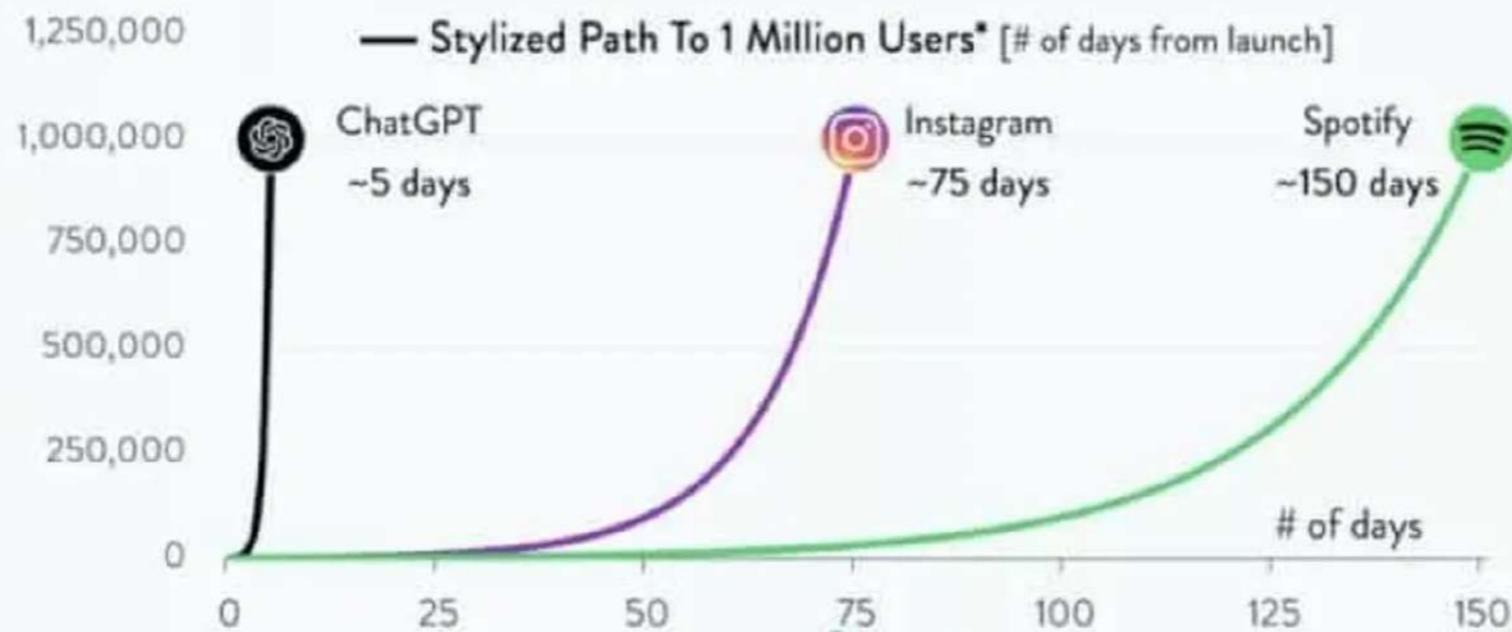
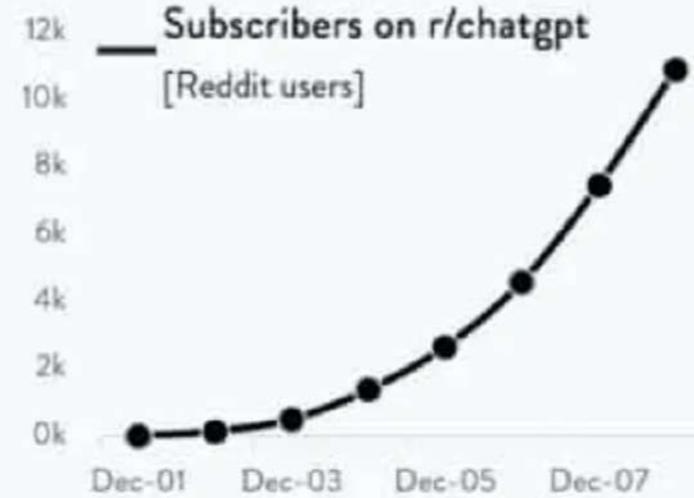
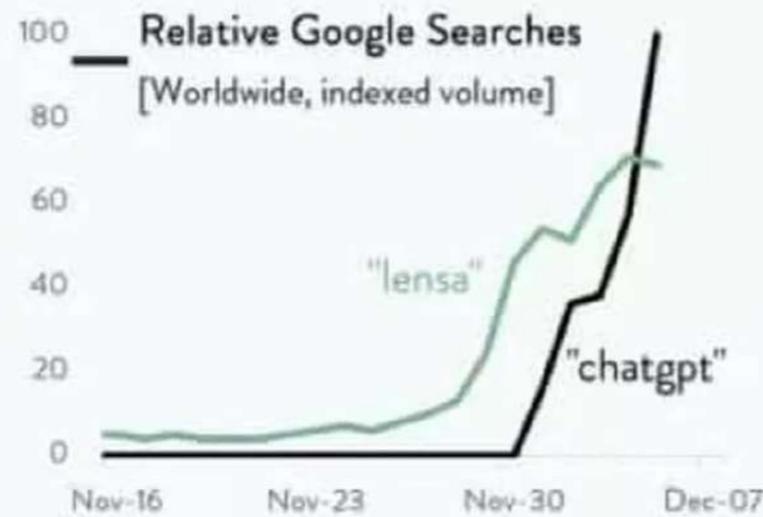


Google Bard, with just 1% of the 24 billion traffic, ranks #3 in monthly traffic gain on our list, averaging 11.3 million over 7 months.

At Bard, a user spends 10 minutes per session, with 67% being mobile users, and an impressive lower 26.59% bounce rate.



ChatGPT From OpenAI Is A Bot Taking The Tech World By Storm



Sources: Google, Subredditstats, Media Reports

chart.r *Path is stylized to the 1m milestone

YELLOWWAY

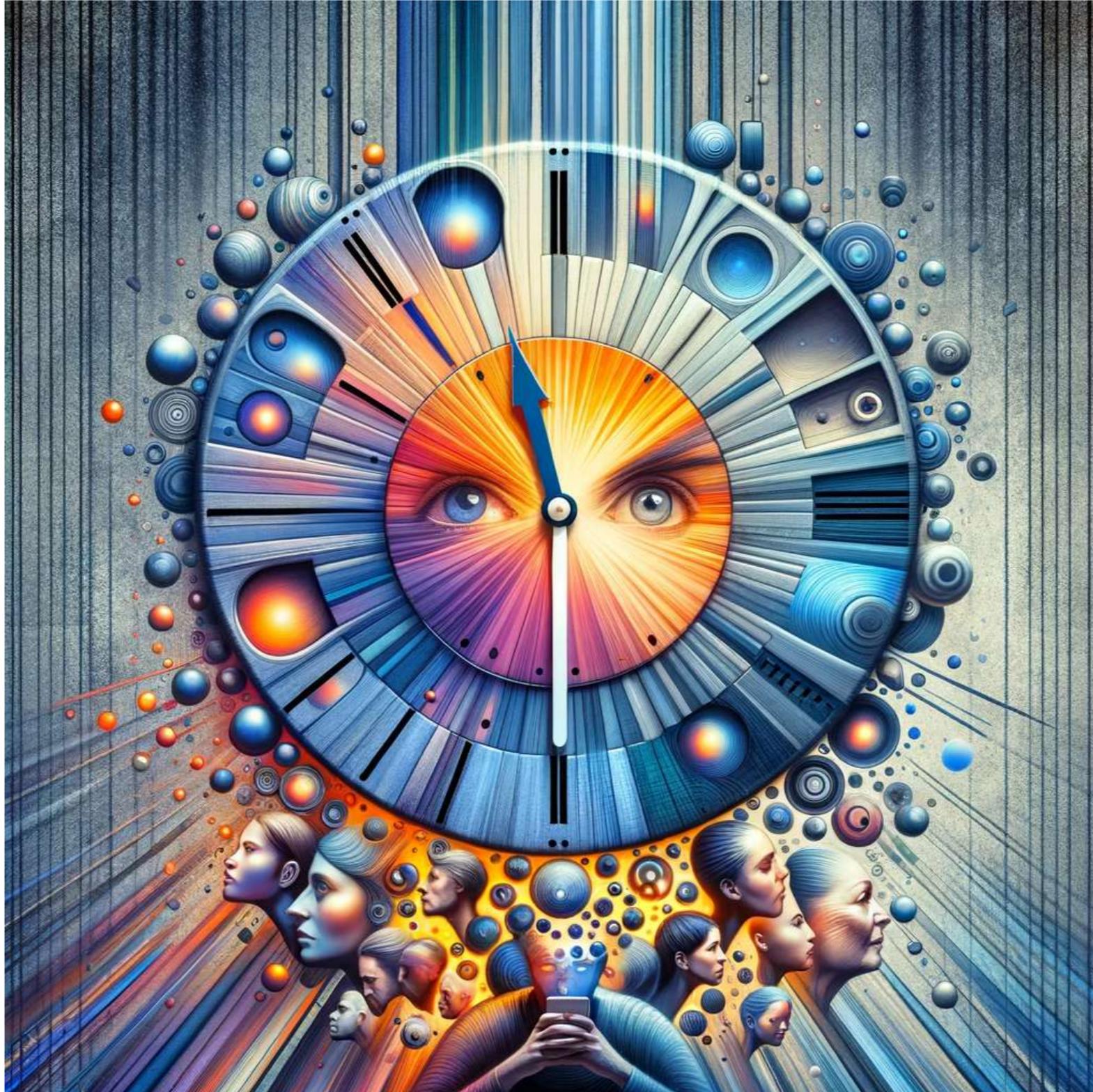
YOUR STORIES, YOUR BUSINESS



BUSINESS SCHOOL

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS



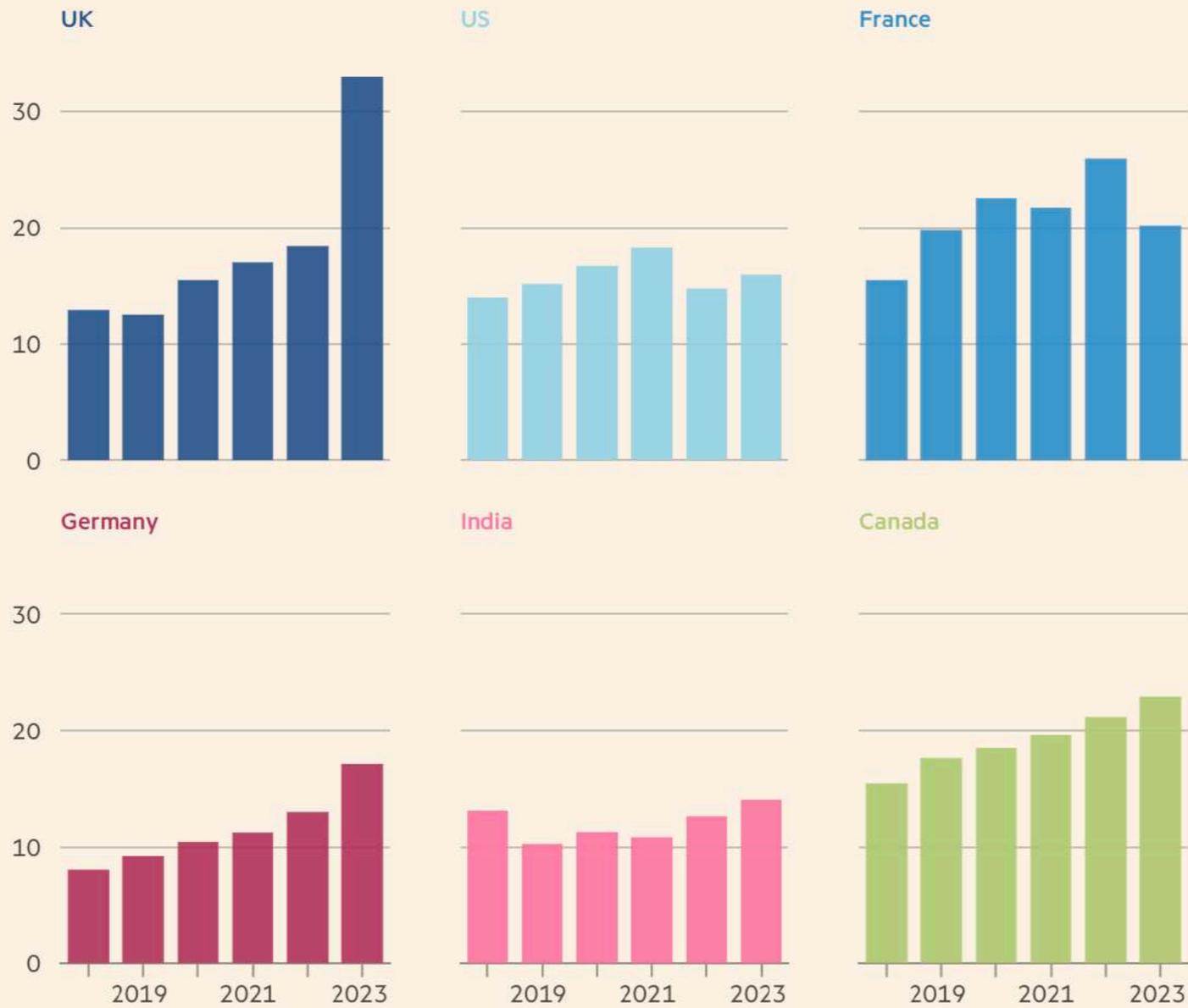
YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS



The UK is adding green jobs faster than many other countries

Share of LinkedIn job postings requiring at least one green skill (%)



FINANCIAL TIMES

Source: LinkedIn • Green skills include those related to renewable energy, conservation, emissions and waste reduction

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

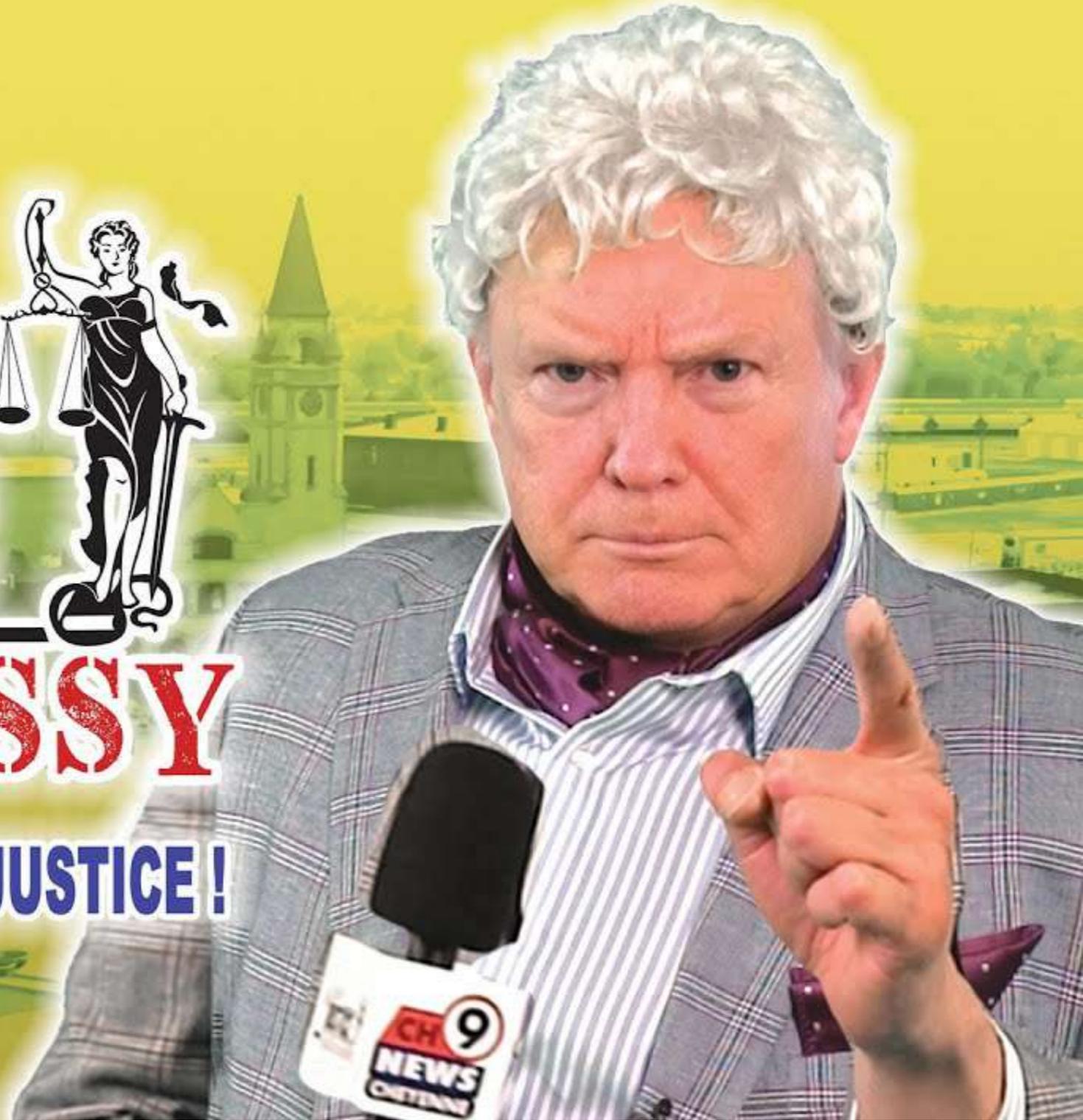
SASSY

JUSTICE



WITH FRIED SASSY

TAKING THE BLINDFOLD OFF OF JUSTICE!





agosto 30, 2023

¿Puedes probar que eres humano?

Por primera vez afrontaremos la necesidad de certificar nuestra humanidad en los trabajos asociados a la creatividad. La 'presunción de humanidad' que hasta ahora dábamos por sentada ya no estará garantizada.



Presentar desde donde ganamos

Propósito

Experiencias y anécdotas propias y verdaderas

Empatía y capacidad de aprender intuitivamente

Sentido Común

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS



[THEYELLOWWAY.COM](https://theyellowway.com)

CONCLUSIONES:

- 1-INTUICIÓN DEL MOMENTO: ir con un guión flexible para estar presente pero poder fluir, la historia se re-escribe al momento
- 2-CONOCER MÁS: empatiza con tu cliente, entiende lo que le duele, pregúntale
- 3-ENTIENDE LO QUE TE DICE Y LO QUE NO TE DICE: el subtexto de la historia gana importancia.
- 4-TEN UN PROPÓSITO INSPIRADOR
- 5-SE AUTÉNTICO Y SÉ TÚ ADN ÚNICO

¿Cómo hacer
STORYTELLING CON IA?

YELLOW**n****WAY**

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

LAS MEJORES PROMPTS DE STORYTELLING

Volume 1

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS



YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING



Volume 1

¿QUÉ SON LOS PROMPTS PARA HACER STORYTELLING?

Los prompts son instrucciones que proporcionas a CHAT GPT u otros sistemas de inteligencia artificial generativos para crear un storytelling destinada a una presentación, discurso o cualquier contenido que necesites desarrollar.

¿POR QUÉ SON TAN IMPORTANTES LOS PROMPTS?

Debido a la vasta cantidad de datos que maneja la inteligencia artificial, la calidad de los prompts tiene un impacto fundamental en la calidad del resultado final.

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

1-DEFINIR TU CAUSA CONSCIENTE PARA SER INSPIRADOR

Porqué es importante? La inteligencia artificial no tiene conciencia, usar la tuya propia para encontrar una causa inspiradora en la que realmente creas y comunicar te hará único.

El PROMPT que te ayudará a encontrar tu causa consciente (cópialo y pégalo en ChatGPT):

"Hola, ahora quiero que actúes como el mejor COACH y PUBLICISTA del mundo. Mi objetivo es entender lo que me impulsa en la vida y en el trabajo para usarlo en mi comunicación y sonar más inspirador. Por favor, hazme tres preguntas para descubrirlo y aplicarlo en mi comunicación. Ejemplos de causas conscientes: Steve Jobs quería preservar el genio de cada individuo, o Elon Musk quiere convertir a la humanidad en una especie interplanetaria y crear una civilización sostenible para todas las formas de vida en la Tierra. ¿Cuál es mi causa consciente? Hazme preguntas para descubrirla en cinco minutos."

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING



"Hola, ahora quiero que actúes como el mejor COACH y PUBLICISTA del mundo. Mi objetivo es entender lo que me impulsa en la vida y en el trabajo para usarlo en mi comunicación y sonar más inspirador. Por favor, hazme tres preguntas para descubrirlo y aplicarlo en mi comunicación. Ejemplos de causas conscientes: Steve Jobs quería preservar el genio de cada individuo, o Elon Musk quiere convertir a la humanidad en una especie interplanetaria y crear una civilización sostenible para todas las formas de vida en la Tierra. ¿Cuál es mi causa consciente? Hazme preguntas para descubrirla en cinco minutos."



¡Hola! Estoy emocionado de ayudarte a descubrir tu causa consciente y utilizarla para comunicar de manera inspiradora. Aquí tienes tres preguntas clave para empezar a explorar tu pasión y propósito en la vida y en el trabajo:

- 1. ¿Qué aspecto del mundo o de la vida te preocupa profundamente?**
 - Reflexiona sobre los problemas o desafíos que te inquietan o te generan una profunda empatía. ¿Hay alguna causa social, ambiental o humanitaria que te conmueva especialmente?
- 2. ¿En qué áreas de tu vida o trabajo sientes una conexión y pasión excepcionales?**
 - Identifica las actividades o proyectos que te apasionan y en los que te sientes más comprometido. ¿Qué temas o actividades te hacen sentir vivo y motivado?
- 3. ¿Qué cambio positivo te gustaría ver en el mundo o en tu comunidad?**
 - Piensa en las mejoras que te gustaría presenciar en el mundo que te rodea. ¿Cómo te gustaría contribuir al bienestar de los demás o al progreso de la sociedad?

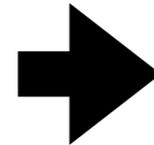
Tómate unos minutos para reflexionar sobre estas preguntas y anotar tus respuestas. [Volver a generar](#)
vez que tengas una idea más clara de tu causa consciente, podrás utilizarla como base para

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

 1.Lo que me mueve es ayudar a las personas a adaptarse a la IA 2-soy un consultor en storytelling y profesor en la mejores universidades del mundo 3-me gustaría que mi comunidad abrazara la IA para hacer un cambio en positivo en el mundo sin miedo y con optimismo



 ¡Gracias por compartir eso! Parece que tienes una causa consciente clara y apasionante:

Tu causa consciente: Ayudar a las personas a adaptarse a la inteligencia artificial (IA) y promover un enfoque positivo y optimista hacia la IA en tu comunidad.

Ahora que tienes tu causa consciente identificada, aquí hay algunas ideas sobre cómo puedes aplicarla en tu comunicación para sonar más inspirador:

1. **Narra tu historia personal:** Utiliza tu experiencia como consultor en storytelling y profesor en universidades de prestigio para contar tu propia historia de adaptación a la IA. Comparte cómo has visto el impacto positivo que puede tener la IA en nuestras vidas y cómo tu misión es transmitir este mensaje de forma optimista.
2. **Educa e informa:** Aprovecha tu posición como profesor para impartir conocimientos sobre la IA y su potencial transformador. Comunica de manera accesible y comprensible cómo las personas pueden beneficiarse de la IA y cómo pueden abrazarla de manera positiva.
3. **Promueve la colaboración:** Anima a tu comunidad a colaborar en proyectos que utilicen la IA para hacer un cambio positivo en el mundo. Destaca ejemplos inspiradores de cómo la IA está siendo utilizada para abordar problemas sociales y ambientales.
4. **Desmitifica el miedo:** Aborda los temores y preocupaciones comunes relacionados con la IA de manera informada y tranquilizadora. Proporciona información sólida y ejemplos concretos de cómo la IA puede ser una fuerza para el bien en lugar de una amenaza.
5. **Crea una visión compartida:** Pinta un cuadro inspirador del futuro en el que la IA y las personas...

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

2- DEFINIR EL SUEÑO NARRATIVO DE TU STORYTELLING

Porqué es importante? Un buen storytelling no va sobre lo que vendes (una idea, producto o servicio), sino sobre lo emocionante que tu historia sea para tu audiencia. Tesla no vende coches, sino que acelera la transición hacia la sostenibilidad. Coca-Cola no vende bebidas, sino felicidad. Nike no se enfoca en la ropa, sino en una que superes tu límites. Para que funcionen los sueños narrativos deben estar anclados en la experiencia del cliente: los resultados operativos y emocionales que brindamos a nuestros clientes se han de relacionar con este sueño.

El PROMPT que te ayudará a definir tu sueño narrativo:

“Hola, ahora quiero que actúes como el mejor consultor de storytelling en el mundo. Mi objetivo es crear un sueño narrativo para mi presentación. Quiero vender XXX a XXX (ESPECIFICA el sector y la persona). Ejemplos de sueños narrativos en presentaciones son que Tesla no vende autos, sino sostenibilidad, Coca-Cola no vende bebidas gaseosas, sino felicidad, o Harley Davidson no vende motocicletas, sino LIBERTAD. ¿Qué podemos vender más allá de lo que quiero vender? Los resultados operativos que entregamos son XXX y los resultados emocionales son XXX. Mi causa consciente que he definido en el prompt anterior es XXXXXX, y la misión de mi empresa es XXXX”

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING



“Hola, ahora quiero que actúes como el mejor consultor de storytelling en el mundo. Mi objetivo es crear un sueño narrativo para mi presentación. Quiero vender CURSOS DE FORMACIÓN EN STORYTELLING PARA PRESENTACIONES CON IA a EMPRESAS MULTINACIONALES . Ejemplos de sueños narrativos en presentaciones son que Tesla no vende autos, sino sostenibilidad, Coca-Cola no vende bebidas gaseosas, sino felicidad, o Harley Davidson no vende motocicletas, sino LIBERTAD. ¿Qué podemos vender más allá de lo que quiero vender? Los resultados operativos que entregamos a nuestros clientes son CLARIFICAN SU MENSAJE, TRANSMITEN MEJOR, DiseSEÑAN narrativas de presentación con datos.

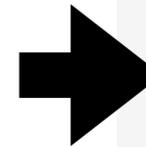
Explican los datos de una manera que inspiren y no aburran.

Transformar el big data y los excells en smart data e infografías.

Elegir los charts y elementos visuales adecuados.

Estructurar presentación con datos

Influir en las audiencias y los resultados emocionales son SENTIRSE SEGUROS ANTES LA REVOLUCIÓN QUE SE AVECINA Mi causa consciente que he definido en el prompt anterior es Ayudar a las personas a adaptarse a la inteligencia artificial (IA) y promover un enfoque positivo y optimista hacia la IA en tu comunidad., y la misión de mi empresa es GENERAR HISTORIAS QUE HACEN CRECER NEGOCIOS Y MEJORAN EL MUNDO.



iHola! Para crear un sueño narrativo convincente que venda tus cursos de formación en storytelling para presentaciones con IA a empresas multinacionales, podemos ir más allá de simplemente vender un servicio. Aquí tienes un sueño narrativo que se centra en la transformación y el impacto positivo que puedes ofrecer a tus clientes:

Sueño Narrativo: En un mundo impulsado por la información y la tecnología, las empresas multinacionales enfrentan una revolución constante. No estamos aquí solo para ofrecer cursos de formación en storytelling, estamos aquí para desencadenar una transformación.

Nuestra Misión: En nuestra misión de "Generar historias que hacen crecer negocios y mejoran el mundo", estamos listos para guiar a tu empresa hacia un nuevo horizonte de éxito.

El Camino hacia la Transformación: Nuestros cursos no se tratan solo de contar historias, se trata de empoderar a tu equipo para que sean los narradores maestros de su propia evolución. Con nosotros, tus equipos aprenderán a:

1. **Clarificar su Mensaje:** Ayudamos a tus equipos a destilar la esencia de su mensaje, eliminando el ruido y creando una narrativa poderosa y efectiva.
2. **Transmitir Mejor:** Les enseñamos a comunicar con confianza y autenticidad, conectando con audiencias de manera más impactante.
3. **Transformar Big Data en Smart Data:** Convertimos la abrumadora cantidad de datos en valiosa información que inspira y guía la toma de decisiones estratégicas.
4. **Diseñar Narrativas con Datos:** Les mostramos cómo incorporar datos de manera convincente en sus presentaciones, para que las audiencias no solo comprendan, sino que se emocionen con la información.
5. **Influir y Generar Seguridad:** Tus equipos aprenderán a influir en las audiencias y brindar seguridad en un mundo en constante cambio.

[Volver a ge](#)



Elon Musk  @elonmusk · 13 feb.



Looking forward to Tesla Investor Day on March 1.

By this, we mean the broadest definition of investor, as in the people & life of Earth.

It will be a message of good hope & positivity for the future.



9.711



16,4 mil



212,7 mil



51,2 M





LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

3-PAIN DEL PÚBLICO, ADVERSARIOS Y SOLUCIÓN NARRATIVA

Porqué es importante? La gente no escuchará tu storytelling porque eres el mejor sino porque le solucionas un dolor, trascendes los adversarios que menoscaban la confianza en tu relato y propones una solución narrativa a su dolor creíble y en la que confían. Tu puedes conocer detalles sobre estos puntos que la IA ignore

El PROMPT que te ayudará a solucionar el dolor de tu público y tus adversarios:

"Ahora quiero que actúes como el mejor consultor de Storytelling del mundo y me ayudes a crear una narrativa convincente para vender XXX a XXX. Tienen la NECESIDAD de XXX y les DUELE y el ADVERSARIO al que me enfrento es XXX, y la solución total que propongo es XXX. Mi causa consciente es YYY y el sueño narrativo de mi presentación es YYY. ¿Cómo abordarías esto en la presentación que estoy preparando?"

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

3-PAIN DEL PÚBLICO, ADVERSARIOS Y SOLUCIÓN NARRATIVA

Porqué es importante? La gente no escuchará tu storytelling porqué eres el mejor sino porqué le solucionas un dolor, trascendes los adversarios que menoscaban la confianza en tu relato y propones una solución narrativa a su dolor creíble y en la que confían. Tu puedes conocer detalles sobre estos puntos que la IA ignore

El PROMPT que te ayudará a solucionar el dolor de tu público y tus adversarios:

"Ahora quiero que actúes como el mejor consultor de Storytelling del mundo y me ayudes a crear una narrativa convincente para vender XXX a XXX. Tienen la NECESIDAD de XXX y les DUELE y el ADVERSARIO al que me enfrento es XXX, y la solución total que propongo es XXX. Mi causa consciente es YYY y el sueño narrativo de mi presentación es YYY. ¿Cómo abordarías esto en la presentación que estoy preparando?"

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING



"Ahora quiero que actúes como el mejor consultor de Storytelling del mundo y me ayudes a crear una narrativa convincente para vender FORMACIÓN EN STORYTELLING PARA PRESENTACIONES CON IA a EMPRESAS MULTINACIONALES. Tienen la NECESIDAD de CRECER Y ADAPTARSE AL CAMBIO MÁS GRANDE DESDE LA CREACIÓN DE INTERNET y les DUELE QUEDARSE ATRÁS Y NO SOBREVIVIR EL CAMBIO y el ADVERSARIO al que me enfrente es TODAVÍA NO ESTOY POSICIONADO CÓMO EXPERTO EN IA PERO SI EN STORYTELLING, y la solución total que propongo es UN MÉTODO HÍBRIDO QUE COMBINA LO MEJOR DE LOS HUMANOS Y LO MEJOR DE LA IA PARA HACER STORYTELLING Y SOBREVIVIR. Mi causa consciente es Ayudar a las personas a adaptarse a COMUNICAR USANDO la inteligencia artificial (IA) y promover un enfoque positivo y optimista hacia la IA en tu comunidad y el sueño narrativo de mi presentación es Nuestros cursos no se tratan solo de contar historias, se trata de empoderar a tu equipo para que sean los narradores maestros de su propia evolución. ¿Cómo abordarías esto en la presentación que estoy preparando?"



Sugerencia para la presentación:

Para abordar esta presentación de manera efectiva, podrías seguir estos pasos:

1. **Introducción Impactante:** Comienza con una apertura poderosa que resalte la necesidad crítica que enfrentan las empresas multinacionales en la era de la IA y la importancia de adaptarse al cambio.
2. **Crear Empatía:** Desarrolla empatía al resaltar el dolor que sienten al quedarse atrás en un mundo en constante evolución y cómo eso podría poner en riesgo su supervivencia.
3. **Identificar al Adversario:** Sé honesto acerca del desafío que enfrentas al no estar aún posicionado como un experto en IA, pero enfatiza tu experiencia en storytelling y cómo puede ser una ventaja en este contexto.
4. **Presentar la Solución:** Destaca tu solución híbrida que combina lo mejor de la inteligencia humana y artificial para abordar sus necesidades de storytelling y supervivencia en esta nueva era.
5. **Conectar con la Causa Consciente:** Explica tu causa consciente de ayudar a las personas a adaptarse a comunicar con IA y cómo esto puede ser un activo clave para las empresas en el mundo actual.
6. **Sueño Narrativo:** Comunica tu sueño narrativo, que se trata de empoderar a sus equipos para convertirse en maestros narradores y líderes en su propia evolución.
7. **Ejemplos e Historias de Éxito:** Ilustra tu enfoque con ejemplos concretos y casos de éxito de empresas que han aplicado tu método híbrido y han prosperado en la era de la IA.
8. **Llamado a la Acción:** Finaliza la presentación con un llamado a la acción claro y convincente, invitando a las empresas a unirse a tu programa de formación en storytelling para abrazar la IA y prosperar.

Recuerda utilizar ejemplos visuales y narrativos impactantes a lo largo de tu presentación para mantener la atención y el interés de tu audiencia.

[Volver a ge](#)

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

4- USAR TUS PROPIAS EXPERIENCIAS PARA CAMBIAR PUNTOS DE VISTA E INSPIRAR

Porqué es importante? La IA no conoce tus experiencias y constituyen un material valioso para diferenciarte. Además al abrirte y compartirlas y generar empatía, conectas con la humanidad de la otra persona y una experiencia si es honesta nunca podrá ser debatida

El PROMPT que te ayudará a usar tus experiencias para cambiar puntos de vista:

“Actúa como el mejor consultor de storytelling en el mundo con la misión de ayudarme a preparar una presentación inspiradora. Quiero vender la idea XXX a XXX. Mi causa consciente es XXX, el sueño narrativo de mi presentación es XXX ¿Qué experiencias personales puedo compartir para transmitir esta idea? Un ejemplo sería el discurso que hizo RFK cuando MLK murió y que evitó que hubieran revueltas en Indianapolis o lo que hacen en las Conferencias TED. Hazme 3 preguntas específicas para que pueda usar dos experiencias propias para cambiar el punto de vista a mi cliente y transmitir mi idea”

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING



Actúa como el mejor consultor de storytelling en el mundo con la misión de ayudarme a preparar una presentación inspiradora. Quiero vender FORMACIÓN EN STORYTELLING PARA PRESENTACIONES CON IA a EMPRESAS MULTINACIONALES. Mi causa consciente es Ayudar a las personas a adaptarse a COMUNICAR USANDO la inteligencia artificial (IA) y promover un enfoque positivo y optimista hacia la IA, el sueño narrativo de mi presentación es Nuestros cursos no se tratan solo de contar historias, se trata de empoderar a tu equipo para que sean los narradores maestros de su propia evolución. ¿Qué experiencias personales puedo compartir para transmitir esta idea? Un ejemplo sería el discurso que hizo RFK cuando MLK murió y que evitó que hubieran revueltas en Indianapolis o lo que hacen en las Conferencias TED. Hazme 3 preguntas específicas para que pueda usar dos experiencias propias para cambiar el punto de vista a mi cliente y transmitir mi idea



¡Claro! Aquí tienes tres preguntas específicas para reflexionar sobre tus experiencias personales y cómo puedes utilizarlas para transmitir tu idea de forma inspiradora en tu presentación:

1. **Pregunta 1:** ¿Puedes recordar una ocasión en tu vida en la que la comunicación impactó profundamente en tu perspectiva o emociones? ¿Qué ocurrió y por qué fue tan significativo?
2. **Pregunta 2:** ¿Has tenido alguna experiencia en la que hayas sentido que el poder de una narrativa o discurso cambió la forma en que las personas percibían una situación o problema? ¿Qué sucedió y cómo influyó en ti o en los demás?
3. **Pregunta 3:** ¿Has sido testigo de un momento en el que alguien logró inspirar a otros a adoptar una actitud positiva y optimista hacia un cambio o desafío importante? ¿Cuál fue ese momento y qué lecciones puedes extraer de él?

Al responder a estas preguntas, podrás identificar experiencias personales que ejemplifiquen la importancia de la comunicación efectiva y cómo puede cambiar la perspectiva de las personas. Estas anécdotas te ayudarán a conectar de manera más auténtica y emocional con tu audiencia durante la presentación y a transmitir tu idea de empoderamiento a través del storytelling.

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

5-LA SEMILLA DE TU STORYTELLING

Porqué es importante? Sin semilla una historia no puede funcionar. Se trata de resumir la esencia de la narrativa: personajes, principio, final e hilo conductor. La semilla de tu historia es el ADN de la misma, es la línea narrativa que marcará la coherencia en tu historia y básicamente definirá que es. Una semilla de tu estilo marcará la diferencia.

El PROMPT que te ayudará a crear la semilla de tu storytelling:

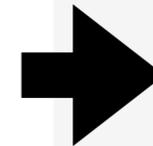
“Actúa como el mejor consultor de storytelling en el mundo con la misión de ayudarme a preparar el inicio de una presentación muy importante. La idea que quiero transmitir al final de mi presentación es XXX, quiero que las personas PIENSEN , SIENTAN y HAGAN XXX. Deseo que comiences la historia con XXXX y que el hilo conductor resalte lo que quiero vender. ¿Qué SEMILLA PROPONDRÍAS? ¿QUE SEMILLA PARA MI STORYTELLING ? RECUERDA QUE LA SEMILLA ES UN PÁRRAFO QUE NOS EXPLICA LOS PERSONAJES, PRINCIPIO Y FINAL DE UNA NARRATIVA. TU RESPUESTA HA DE SER UN PÁRRAFO QUE CONTENGA ESTOS ELEMENTOS.

HILOCONDUCTOR Y FINAL DE UN STORYTELLING

LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING



Actúa como el mejor consultor de storytelling en el mundo con la misión de ayudarme a preparar el inicio de una presentación muy importante. La idea que quiero transmitir al final de mi presentación es ,Nuestros cursos no se tratan solo de contar historias, se trata de empoderar a tu equipo para que sean los narradores maestros de su propia evolución. quiero que las personas PIENSEN que somos los mejores formadores , SIENTAN confianza y NOS CONTRATEN PARA SUS PROGRAMAS. Deseo que comiences la historia con UNA ANECDOTA y que el hilo conductor resalte lo que quiero vender QUE SON CURSOS DE FORMACIÓN A EMPRESAS MULTINACIONALES Y CÓMO AYUDAMOS A GENERAR HISTORIAS QUE HACEN CRECER NEGOCIOS Y MEJORAN EL MUNDO ¿QUE SEMILLA PARA MI STORYTELLING ? RECUERDA QUE LA SEMILLA ES UN PARRAFO QUE NOS EXPLICA LOS PERSONAJES, PRINCIPIO, HILO CONDUCTOR Y FINAL DE UN STORYTELLING



**En un mundo empresarial en constante cambio, conocemos a un equipo de profesionales en una multinacional que se enfrenta a desafíos abrumadores. El líder del equipo, en busca de una solución, descubre nuestros cursos de formación en storytelling. Lo que comienza como una búsqueda de habilidades de comunicación se convierte en una transformación épica. Nuestros cursos no solo les enseñan a contar historias, sino que empoderan al equipo para convertirse en narradores maestros de su propia evolución. La historia culmina con este equipo utilizando sus nuevas habilidades para enfrentar los desafíos del mundo empresarial con confianza, generando historias que hacen crecer el negocio y mejoran el mundo. Así, demostramos que nuestros cursos van más allá de contar historias; son la clave para el éxito y la transformación en un mundo en constante cambio. Piensen en nosotros como los mejores formadores, sientan confianza y contrátennos para sus programas."

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

OPENAI
DEVELOP
OPENAI
DEVELOP



LAS MEJORES PROMPTS PARA STORYTELLING

EXTRA! PARA CREAR LOS VISUALES DE TU PRESENTACIÓN

COPIA PEGA LA SEMILLA DE TU PRESENTACIÓN EN

TOME.APP, MIDEJOURNEY o DALLE Y PIDE QUE TE HAGA LOS VISUALES

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

PERO cómo sabemos tenéis poco tiempo....

¡Tenemos nuestro software propio incluido en todas nuestras formaciones!

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

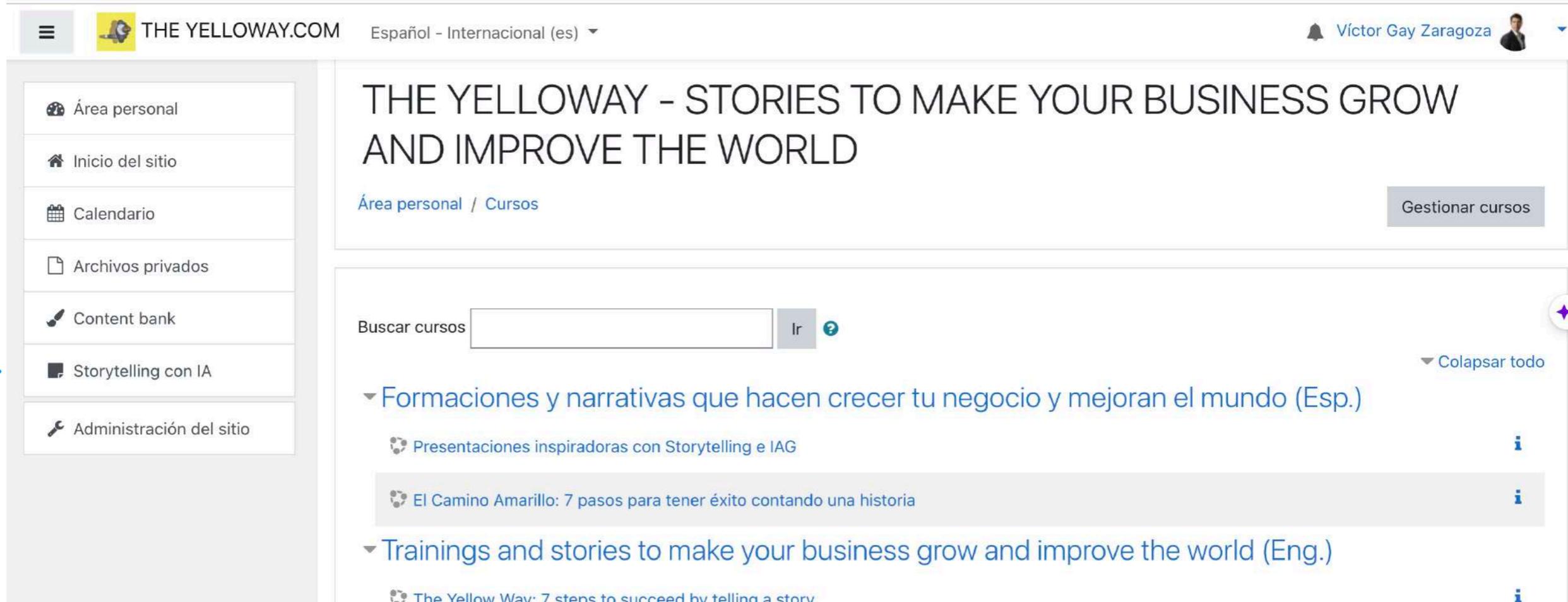


¿Cómo funciona nuestro software propio para hacer presentaciones corporativas con storytelling?

YELLOWWAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

ACCESO A TODOS NUESTROS ESTUDIANTES Y ALUMNES



The screenshot displays the user interface of THE YELLOWWAY.COM. At the top, the site name and language are shown. A sidebar menu on the left contains navigation options. The main content area features a search bar and a list of courses under two categories: Spanish and English. A blue arrow on the left points to the sidebar menu.

THE YELLOWWAY.COM Español - Internacional (es) Víctor Gay Zaragoza

Área personal
Inicio del sitio
Calendario
Archivos privados
Content bank
Storytelling con IA
Administración del sitio

THE YELLOWWAY - STORIES TO MAKE YOUR BUSINESS GROW AND IMPROVE THE WORLD

Área personal / Cursos [Gestionar cursos](#)

Buscar cursos Ir ?

Colapsar todo

- Formaciones y narrativas que hacen crecer tu negocio y mejoran el mundo (Esp.)
 - Presentaciones inspiradoras con Storytelling e IAG
 - El Camino Amarillo: 7 pasos para tener éxito contando una historia**
- Trainings and stories to make your business grow and improve the world (Eng.)
 - The Yellow Way: 7 steps to succeed by telling a story

ACCESO A TODOS NUESTROS ESTUDIANTES Y ALUMNES



THE YELLOWWAY.COM

Español - Internacional (es) ▾

Área personal

Inicio del sitio

Calendario

Archivos privados

Content bank

Storytelling con IA

Administración del sitio

Contesta estas 7 preguntas y prepararemos un buen storytelling y los visuales para tu presentación

¿Qué quieres vender y/o poner en valor en tu presentación?



Ejemplos: (1) Software de Supply Chain SAP APO (2)mi marca personal (3)metodología de trabajo AGILE.



¿A quién se lo quieres vender?



Se específico, como en estos ejemplos: (1)un cliente que es el director de Supply Chain de Unilever (2) mi jefe que es el jefe de marketing en Pepsico (3) Mi equipo de IT.

Basándote en tu respuesta a la pregunta 1 sobre el producto, servicio o idea que quieres vender, ¿puedes describir los beneficios tangibles que ofrece a la audiencia que identificaste en la pregunta 2?



Ejemplos: (1)Reducir costes de inventario en un 30%, mejorar la previsión de demanda en un 10%, aumentar rapidez entrega(2)Conseguir éxito en proyectos, buena ejecución, añadir valor y creatividad (3) conseguir hacer más trabajo en menos tiempo, mejorar la calidad del producto y mejor satisfacción del cliente en un 20%.

¿Cómo se traducen los beneficios tangibles de tu producto o servicio, descritos anteriormente, en beneficios emocionales para tu público objetivo?



Ejemplos: reducir el estrés, aumentar la satisfacción laboral, reconocimiento por parte de sus superiores, armonía, confianza, control...

¿Cuál es el principal adversario para generar confianza en tu presentación?



Ejemplos: (1) No tenemos mucha experiencia en el sector del cliente, (2) Ser muy joven o muy mayor (3) la creencia que "hemos probado diferentes metodologías en el pasado, esta es otra".

Dinos algo en lo que realmente creas y sea importante para ti (idealmente relacionado con lo que quieres vender)



Ejemplos: Liberar el potencial de cada individuo y empresa, un mundo más sostenible, diversidad de género, salud mental.

¿Cuál es la misión de tu empresa?



Ejemplos: "Organizar la información del mundo y hacerla universalmente accesible y útil" (Google), "Acelerar la transición del mundo hacia la energía sostenible" (Tesla), "Proporcionar atención médica a personas afectadas por conflictos, epidemias, desastres o exclusión de la atención sanitaria" (Médicos Sin Fronteras).

Captura de pantalla

Guardar cambios

Cancelar

ACCESO A TODOS NUESTROS ESTUDIANTES Y ALUMNES



THE YELLOWWAY.COM

Español - Internacional (es) ▼

Área personal

Inicio del sitio

Calendario

Archivos privados

Content bank

Storytelling con IA

Administración del sitio

Contesta estas 7 preguntas y prepareremos un buen storytelling y los visuales para tu presentación

¿Qué quieres vender y/o poner en valor en tu presentación?



Software de supply chain y logística

¿A quién se lo quieres vender?



todos los usuarios internos que participan en la logística

Basándote en tu respuesta a la pregunta 1 sobre el producto, servicio o idea que quieres vender, ¿puedes describir los beneficios tangibles que ofrece a la audiencia que identificaste en la pregunta 2?



reducir costes de inventario, reducir stocks, mayor rapidez en las entregas, aumento de márgenes

¿Cómo se traducen los beneficios tangibles de tu producto o servicio, descritos anteriormente, en beneficios emocionales para tu público objetivo?



poder crecer, controlar la situación y generar una mejor experiencia de cliente

¿Cuál es el principal adversario para generar confianza en tu presentación?



falta de tiempo para innovaciones y nuevas ideas

Dinos algo en lo que realmente creas y sea importante para ti (idealmente relacionado con lo que quieres vender)



para sobrevivir en este mundo hemos de crear una experiencia de cliente increíble

¿Cuál es la misión de tu empresa?



aceleramos la transición a la sostenibilidad

- Debe suministrar un valor aquí.

Captura de pantalla

Guardar cambios

Cancelar

ACCESO A TODOS NUESTROS ESTUDIANTES Y ALUMNES

Storytelling con IA

[Área personal](#) / [Storytelling con IA](#)

Por favor, espere: No actualice esta página ni cierre la pestaña mientras se prepara la presentación. Este proceso puede tardar hasta 4 minutos.

Narrativa concisa de una oración

Transformamos retos logísticos en oportunidades de crecimiento sostenible, control y satisfacción.

Párrafo más detallado

Nuestra solución de software de cadena de suministro y logística es el vehículo hacia una eficiencia operativa sin precedentes, equipando a cada usuario con las herramientas para reducir costos, agilizar las entregas y, sobre todo, conquistar un margen de crecimiento y control que redibuja la experiencia de cliente en el mundo de la sostenibilidad.

Guión extendido

¿Alguna vez han sentido que la logística de su empresa es un rompecabezas donde cada pieza debería encajar perfectamente para alcanzar la excelencia? ¡Bienvenidos! Hoy presentaremos una solución que no solo resuelve ese rompecabezas, sino que redefine el significado de eficiencia y sostenibilidad en la cadena de suministro. (Este es el momento en el que cada presentador podría compartir una breve anécdota personal sobre los desafíos logísticos).

En un mundo donde la sostenibilidad no es negociable, la logística se convierte en la columna vertebral de las empresas. Nuestro software es la respuesta a años de experiencia acumulada en desafíos logísticos; reduciendo stock e inventario y acelerando entregas.

El primer pilar de nuestra propuesta es la drástica reducción de costos de inventario. Con datos precisos y en tiempo real, generamos pronósticos que mejoran la eficiencia operativa y aumentan los márgenes de ganancia.

Frente al desafío de la falta de tiempo para la innovación, nuestro software es una ventana abierta a nuevas ideas. Mediante la automatización y el análisis inteligente, damos paso a la creatividad y al crecimiento continuo.

El segundo pilar trasciende lo tangible al infundir en nuestros clientes la confianza para crecer, el poder de controlar y la capacidad para generar una experiencia de cliente memorable.

Repasemos: reducción de costos, innovación continua, control y una mejor experiencia de cliente. Cada punto no solo se suma al anterior, sino que juntos representan una revolución en la logística y en la relación con nuestros consumidores.

Cerramos con una promesa: nuestro software es el aliado de hoy para abrazar el mañana. Al adoptarlo se unen a una marcha triunfal hacia un futuro donde la eficiencia y la sostenibilidad son sinónimo de éxito y donde cada entrega cuenta una historia de superación y satisfacción.

Presentación

Pendiente...



**Guión e imágenes generados por el software
STORYTELLING CON IA en dos minutos**



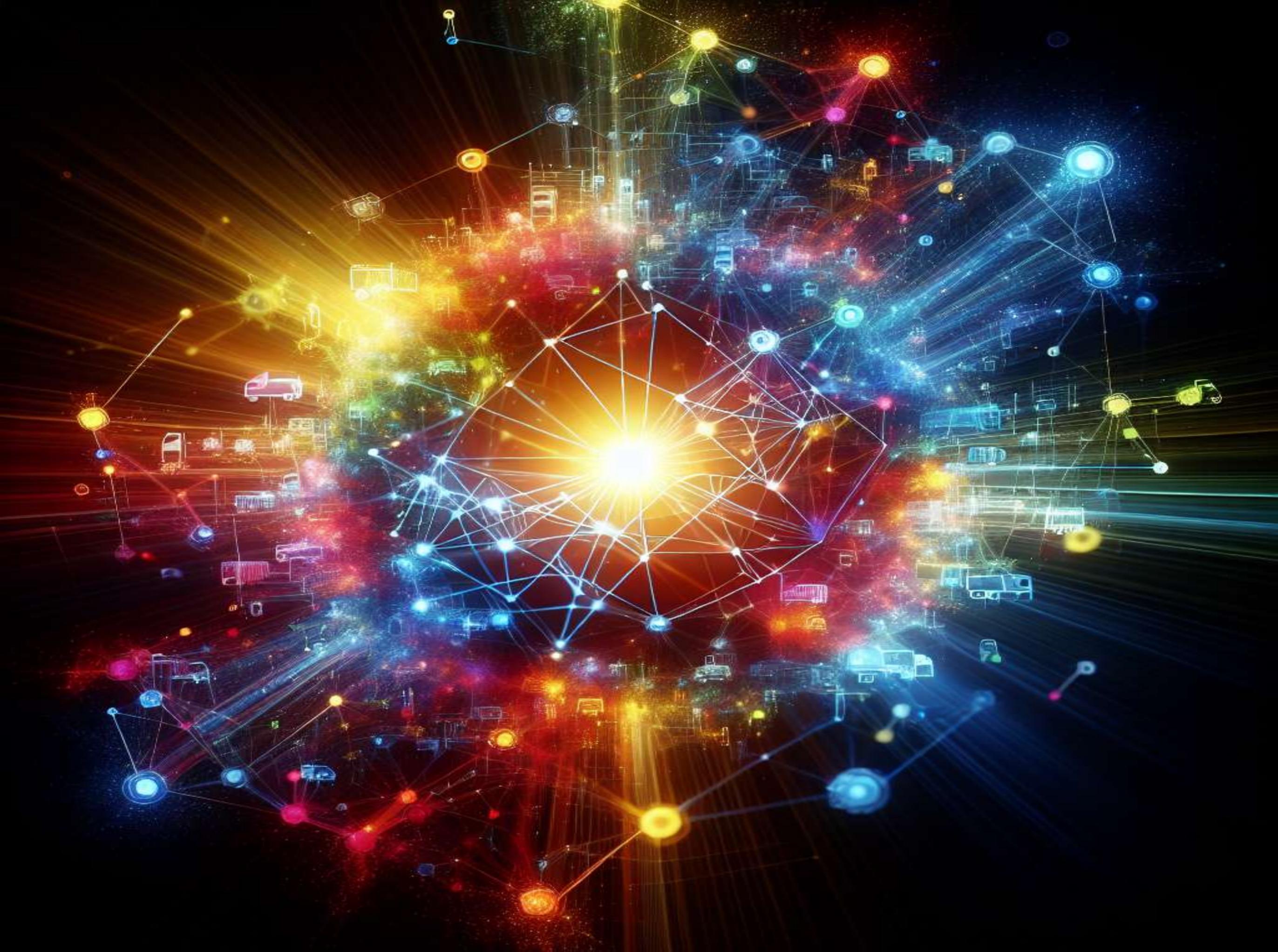
Guión e imágenes generados por el software STORYTELLING CON IA

¿Alguna vez han sentido que la logística de su empresa es un rompecabezas donde cada pieza debería encajar perfectamente para alcanzar la excelencia?

¡Bienvenidos!

Hoy presentaremos una solución que no solo resuelve ese rompecabezas, sino que redefine el significado de eficiencia y sostenibilidad en la cadena de suministro.

(Este es el momento en el que cada presentador podría compartir una breve anécdota personal sobre los desafíos logísticos).





En un mundo donde la sostenibilidad no es negociable, la logística se convierte en la columna vertebral de las empresas. Nuestro software es la respuesta a años de experiencia acumulada en desafíos logísticos; reduciendo stock e inventario y acelerando entregas.





El primer pilar de nuestra propuesta es la drástica reducción de costos de inventario.

Con datos precisos y en tiempo real, generamos pronósticos que mejoran la eficiencia operativa y aumentan los márgenes de ganancia.





Frente al desafío de la falta de tiempo para la innovación, nuestro software es una ventana abierta a nuevas ideas. Mediante la automatización y el análisis inteligente, damos paso a la creatividad y al crecimiento continuo.



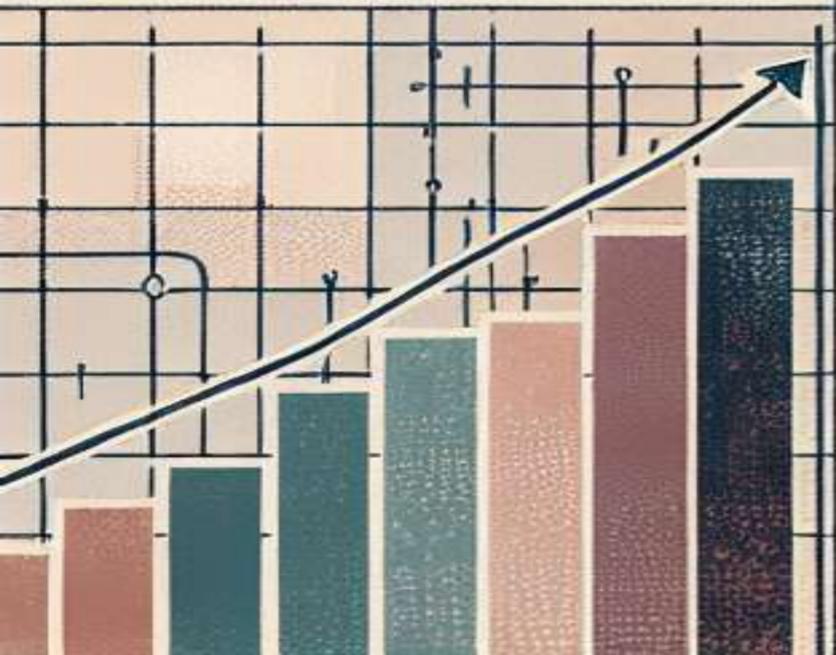
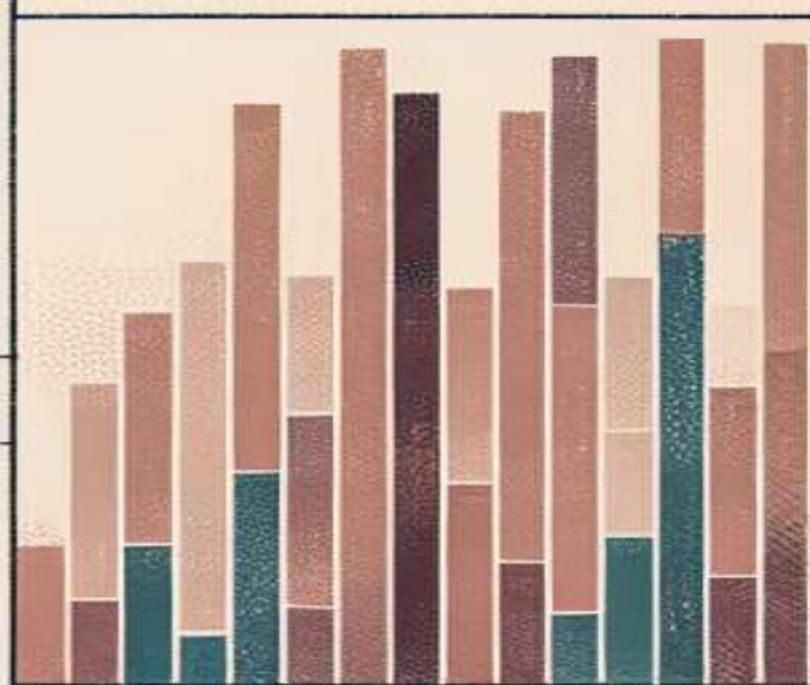
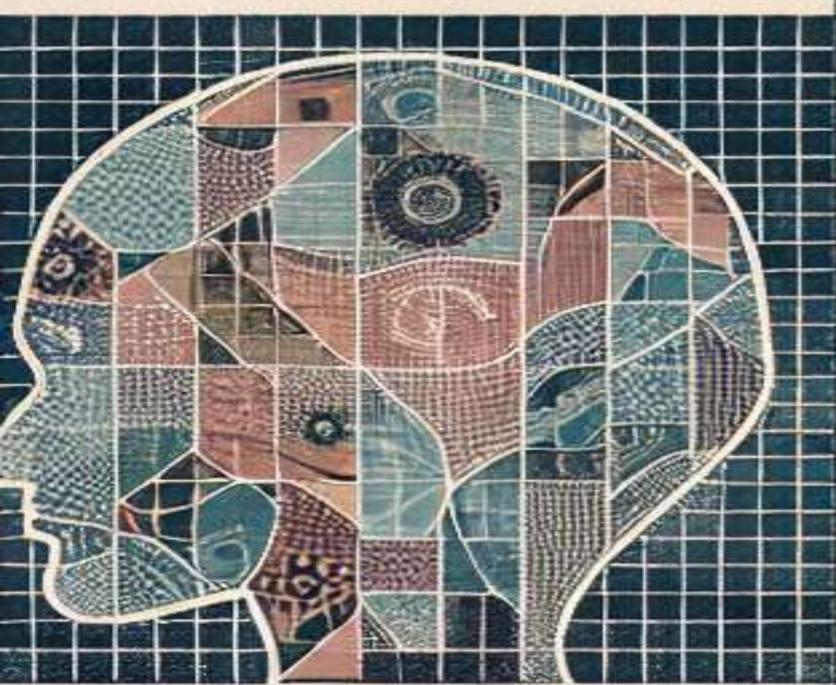
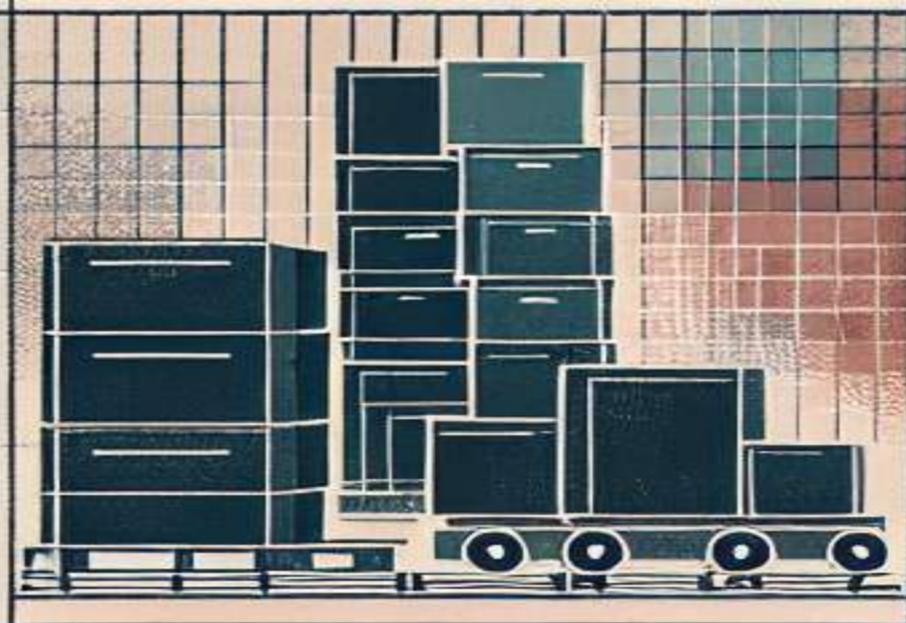
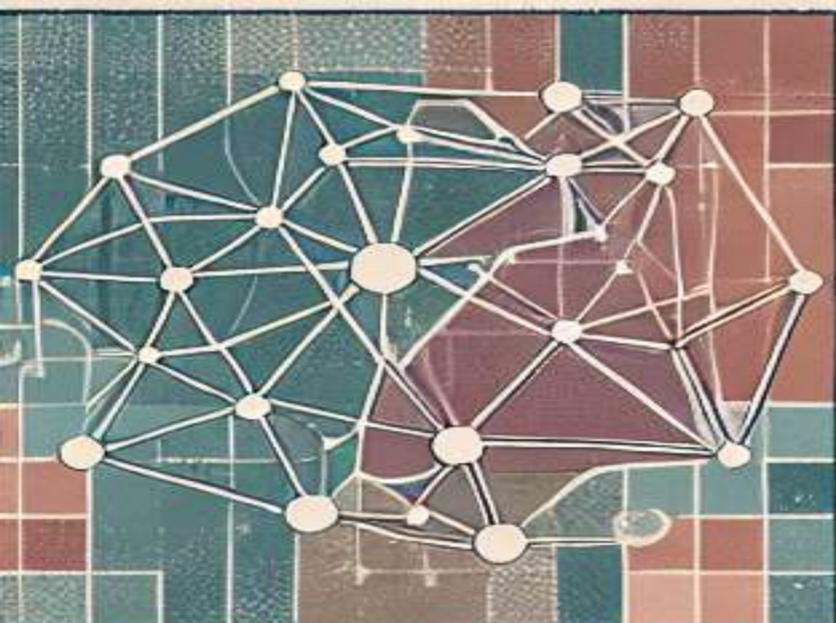


El segundo pilar trasciende lo tangible al infundir en nuestros clientes la confianza para crecer, el poder de controlar y la capacidad para generar una experiencia de cliente memorable





Repasemos: reducción de costos, innovación continua, control y una mejor experiencia de cliente. Cada punto no solo se suma al anterior, sino que juntos representan una revolución en la logística y en la relación con nuestros consumidores.





Cerramos con una promesa: nuestro software es el aliado de hoy para abrazar el mañana. Al adoptarlo se unen a una marcha triunfal hacia un futuro donde la eficiencia y la sostenibilidad son sinónimo de éxito y donde cada entrega cuenta una historia de superación y satisfacción.



in

Gren

Enydopl

City

Sroch

Green

meling

pasolas

moletrbic

Solar

Windon

Son

Syon

Petendans

Bojalcyahle

Ro

Soera

abes

A TU PRESENTACIÓN GENERADA CON IA RECUERDA SIEMPRE AÑADIR:

- 1-INTUICIÓN DEL MOMENTO: ir con un guión flexible para estar presente pero poder fluir, la historia se re-escribe al momento
- 2-CONOCER MÁS: empatiza con tu cliente, entiende lo que le duele, pregúntale
- 3-ENTIENDE LO QUE TE DICE Y LO QUE NO TE DICE: el subtexto de la historia gana importancia.
- 4-TEN UN PROPÓSITO INSPIRADOR
- 5-SE AUTÉNTICO Y SÉ TÚ ADN ÚNICO



YELLOW **n**WAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

CÁNCER WARRIORS

ccancerwarriors@gmail.com

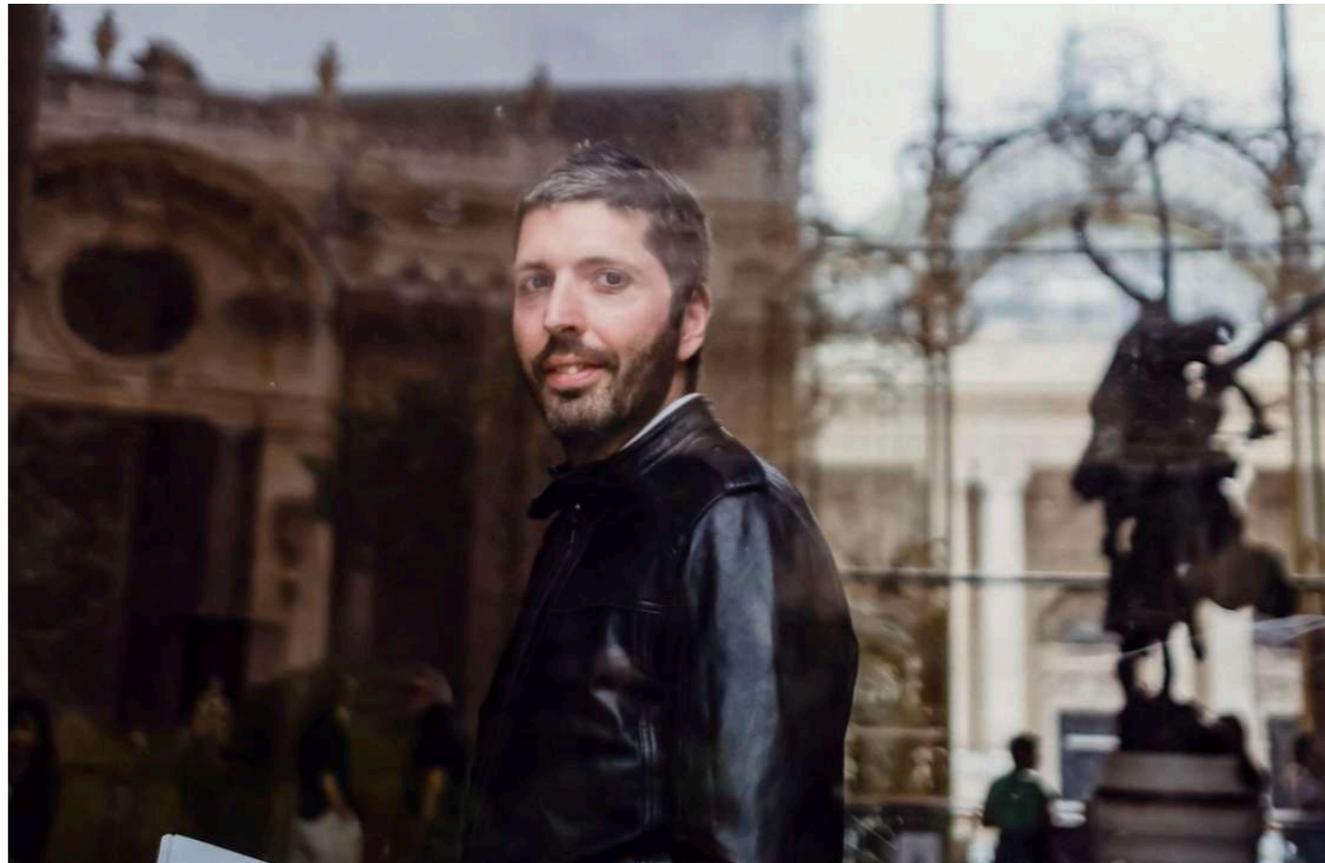
QUEREMOS SABER CÓMO
ACABAN LAS HISTORIAS :)



Victor Gay Zaragoza

Generador de historias y formaciones que hacen crecer tu negocio y mejoran el mund...





PRESENTACIÓN POR

VICTOR GAY ZARAGOZA

hola@victorgayzaragoza.com

vzaragoza@faculty.ie.edu

YELLOWWAY
YOUR STORIES, YOUR BUSINESS

ie BUSINESS SCHOOL



YELLOW **n**WAY

YOUR STORIES, YOUR BUSINESS