



Seni Bercerita

eBook

Pemimpin terbaik biasanya seorang yang pandai bercerita. Bercerita adalah cara efektif untuk melibatkan tim anda, menggerakkan pelanggan anda dan mendapatkan dukungan dari pemodal potensial. Untuk berhasil dalam dunia bisnis masa kini, penting sekali membangun cerita anda dengan efektif dan menyampaikannya dengan cara yang menarik. Dale Carnegie memahami kekuatan dan seni bercerita. Dia mempelajari pemimpin-pemimpin besar dan mengilustrasikan temuannya dalam bagaimana mencari kawan dan mempengaruhi orang lain banyak tahun yang lampau. Kini, Dale Carnegie Training menolong para pemimpin dan perorangan memanfaatkan cerita untuk menjadi lebih berhasil sebagai anggota dan pemimpin tim.



“

Sejarah berulang kali dirubah oleh orang-orang yang punya keinginan dan kemampuan untuk menyeberangkan keyakinan dan emosi kepada pendengarnya.”

– Dale Carnegie

Resep Ajaib Untuk Cerita Yang Menarik

1

Peristiwa

Ceritakan pengalaman pribadi yang jelas yang berkaitan dengan inti masalah

2

Himbauan

Sampaikan himbauan spesifik yang telah Anda ambil (untuk menyelesaikan atau menghindari masalah)

3

Manfaat

Sebutkan manfaat; dengan jelas menekankan manfaat dari mengambil tindakan yang disarankan bagi pendengar Anda

Resep Ajaib

Dale Carnegie telah membuat “Resep Ajaib” yang sudah teruji sebagai struktur dasar untuk membangun kredibilitas, menarik perhatian dan mendorong orang untuk bertindak.

Resep ini akan menolong anda menyiapkan komunikasi efektif yang menginspirasi orang untuk berbuat!

Langkah-Langkah Cerita yang Menarik

- Pembukaan yang mempengaruhi pendengar
- **Peristiwa:** Bukti akan perlunya perubahan
- **Himbauan:** Contoh perubahan
- **Manfaat:** Solusinya

Kunci Bercerita yang Efektif

- Sebutkan Siapa, Apa, Kapan, Dimana dan Mengapa.
- Sertakan animasi dan variasi suara (vocal).
- Sempitkan “**Himbauan**” dan perluas “**Manfaat**”-nya.

4 Cara Untuk Melibatkan Pendengar Dan Menjadi Ahli Pencerita Ulung

Mulailah dengan **Peristiwa** untuk **Menarik Perhatian**

Sebuah pengalaman pribadi adalah cara pasti untuk menarik perhatian ketika kita ingin menyampaikan pesan. Hidupkan kembali pengalaman Anda yang relevan dengan pesannya. Inilah yang menarik orang dan membuka jalan untuk mempengaruhi. Pendengar mengikuti karena kita menjadi bagian dari situasi, dan kita ingin tahu apa yang akan terjadi. Tidak perlu ada pernyataan pemanasan. Dengan langsung masuk ke peristiwa, lebih mudah menarik perhatian pendengar. Pembicara yang mulai dengan cerita pribadi akan aman dari kehilangan kata-kata dan ide.

Gunakan **Fakta-fakta** dan **Bukti**.

Fakta, bukti, contoh dan statistik mendukung pernyataan tentang perlunya berubah. Mulailah dengan fakta sebelum menjelaskan pesannya. Seringkali pikiran pendengar dipenuhi pertanyaan: mengapa saya harus dengar, mengapa saya harus percaya; siapa bilang begitu? Bukti adalah salah satu alat utama yang kita perlu untuk meyakinkan seseorang tentang pendapat kita. Ini memungkinkan kita menimbulkan tanggapan logis – tidak hanya emosional. Tunjukkan apa arti bukti dan fakta tersebut bagi Anda dan keyakinan Anda. Gunakan contoh nyata, analogi dan kesaksian-kesaksian.

Ilustrasikan **Himbauannya**

Persuasi efektif mengharuskan kita menyederhakan pesan. Lukiskan cerita secara kronologis seperti terjadinya dengan sesuai detil yang menjelaskan. Tunjukkan bahwa diperlukan perubahan, dan himbau tindakan yang jelas bagi pendengar untuk mereka ambil dalam situasi ini.

Jelaskan **Manfaatnya**

Hubungkan tindakan positif tertentu dengan manfaatnya semua cerita dan anekdot harus diakhiri dengan manfaat dari tindakan yang kita ambil atau masalah yang kita selesaikan. Ini adalah pendekatan yang tepat untuk mengoptimalkan diskusi yang bermakna dan mengurangi konfrontasi emosional.