7. 스토리텔링, 메시지의 임팩트를 강하게 하는 요소

- **스토리에 대한 이해**

  동일한 사물, 대상이라고 하더라도 **스토리텔링**이 달라지면 보는 관점과 시선이 완전히 달라진다. 그리고 상대방의 입장에서 스토리텔링이 행해지다 보면 **설득력 높은 메시지**를 만들 수 있다.

- **'프레임'의 역할과 영향력**

  쇼호스트들은 상품을 판매하기 위해 다양한 **프레임**을 동원한다. 이는 곧 특정한 부분을 인상 깊게 만들어 소비를 유도하는 방식이다. 따라서 리더들은 일반적인 커뮤니케이션에서도 특정 부분을 강조하면서 프레임을 바꾸면 훨씬 **원활한 커뮤니케이션**을 할 수 있다.

- **리더, 자신만의 소통법 만들기**

  '라벨 프레임'과 '약점 프레임' 등은 가장 대표적인 **프레임 변형**의 형태이다. 이러한 프레임의 변형을 통하여 리더는 자신이 격발하고 싶은 메시지를 가장 **효과적으로 변형시키고 최적화 시킬 수 있는 스토리**를 찾아야 한다.