

Histórias irresistíveis

Você já parou para pensar que as histórias ajudaram a nos tornar quem somos?

Todos gostamos de ouvir histórias, Elas contribuíram para moldar a forma como nossa mente recebe e transmite informações.

Não é de se surpreender que muitas das melhores palestras se baseiam na narração de uma história. Todo mundo aprecia e compreende uma boa história, o que nem sempre acontece com explicações difíceis e argumentos complexos.

No geral, uma história tem uma estrutura linear simples, que facilita acompanhá-la. A ideia é fazer com que o ouvinte simplesmente deixe o contador levá-lo numa viagem, passo a passo. Mas quais são os principais elementos de uma boa história para ser contada numa apresentação?

Fundamente-se num personagem pelo qual a plateia possa sentir empatia. Construa tensão, seja mediante curiosidade, intriga social ou perigo real.

Dê o nível correto de detalhes. Se forem insuficientes, a história não será vívida; se forem excessivos, ela se arrastará.

Termine com uma resolução satisfatória, seja ela engraçada, comovente ou reveladora.

Se o Pedro seguir essas ideias para criar uma apresentação sobre como foi migrar para uma startup, poderia ficar assim:

- **Personagem:** Pedro, um jovem nerd, que gosta de programar e pensar em produtos que possam melhorar a vida das pessoas.
- **Perigo real:** Por mais que ele gostasse muito da empresa e dos seus colegas, ele não tinha espaço para propor ideias, sua única função era programar e ele sentia que podia fazer mais que isso.
- **Detalhes:** Trabalhava num time de programadores com 8 pessoas e diferente de outras empresas onde trabalhou, seu chefe era um líder sempre disposto a ouvir, mas isso não era suficiente, Pedro sentia que queria fazer mais do que "codar".
- **Resolução:** Foi nesse momento que senti que era hora de mudar. Por mais que eu gostasse de onde trabalhava, eu queria algo mais e quando conheci o startupismo, senti que ali poderia ser o meu lugar. E foi quando entrei na Bytebank.

Esse é o primeiro esboço, mas a ideia também vai depender da habilidade narrativa do Pedro. Vale a pena ele fazer ajustes em suas histórias, sobretudo no caso onde vamos falar sobre nós. Geralmente nos preocupamos em encher de detalhes que consideramos essenciais, mas que o público em geral não precisa saber.

Por exemplo, seria relevante o Pedro falar sobre as principais características das 8 pessoas que trabalhavam com ele? “João era o faz tudo, Maria a especialista em bugs....” Qual a relevância disso no contexto mudança de trabalho? Ainda mais que Pedro se dava bem com todos?

Outra coisa que Pedro precisa se atentar é não exagerar na quantidade de histórias que ele vai contar: falar da sua relação com os colegas, com seu líder, com as pessoas dos outros departamentos, com os clientes...

Algumas das melhores palestras são montadas em torno de uma única história. Essa estrutura gera enormes benefícios para o palestrante:

Cria a linha mestra. (É simplesmente o arco narrativo da história).

Se a história for envolvente, Pedro vai obter uma reação intensa da plateia.

Caso a história seja a seu respeito, você cria empatia em relação a algumas coisas pelas quais mais preza.

Você não esquece o que vai dizer porque a estrutura é linear; e para seu cérebro é muito mais fácil lembrar fatos em sequências.