Mapa mental

Storytelling: histórias que engajam e convencem

Storytelling

Por que histórias convencem

- Dados isolados exigem esforço de sentido
- História entrega contexto, conflito e desfecho
- Identificação torna a mensagem pessoal

Estrutura em três movimentos

- Situação inicial reconhecível
- Tensão ou obstáculo
- Resolução com significado

Contextos profissionais

- Pitch: comece pelo problema do cliente
- Entrevista: situação concreta, não lista de competências
- Mudança: ilustre o dia a dia

Erros comuns

- Detalhe demais, tensão de menos
- História solta da mensagem
- Exagero que soa artificial
- História errada para o contexto

De onde vêm histórias

- Projetos salvos, clientes difíceis, erros marcantes
- Registre cada caso em um parágrafo
- Especificidade faz a história ser lembrada

Plano de ação

1. Comece por uma situação que a audiência reconheça
2. Construa a tensão entre o esperado e o acontecido
3. Feche com o significado ligado à sua mensagem
4. Calibre o tom da história ao contexto
5. Registre suas histórias em um parágrafo quando acontecerem

Para guardar

A mesma informação é lembrada quando vira história: situação, tensão e resolução com significado.

Autor: **Vagner Soares**
Artes gráficas: **Yago Soares**
vagnersoares.com.br