



# A Arte de Contrar Histórias

eLivro

[dalecarnegie.com](http://dalecarnegie.com)

# A Arte de Contar Histórias

Os melhores líderes são, na maioria das vezes, contadores de histórias natos.

Contar histórias é uma maneira efetiva de engajar sua equipe, encantar seus clientes e ganhar a confiança de seus principais investidores. Para ser bem-sucedido no mundo empresarial atual, é fundamental estabelecer a sua história de modo eficaz, e apresentá-la de maneira convincente.

Dale Carnegie compreendia o poder da arte de contar histórias. Ele aprofundou seus estudos em grandes líderes e, ilustrou seu conhecimento obtido no livro Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas há muitos anos. Hoje em dia, a empresa Dale Carnegie Training ajuda líderes e indivíduos a potencializarem suas habilidades nessa arte, para que se tornem profissionais e líderes mais bem sucedidos.



“

**Repetidamente, a história tem sido alterada por pessoas que tiveram o desejo e a capacidade de transferir suas convicções e emoções aos seus ouvintes.”**

– Dale Carnegie

# A Fórmula Mágica Para Uma História Envolvente

## 1

### Situação

Compartilhe uma experiência pessoal vívida e que seja relevante ao assunto.

## 2

### Ação

Compartilhe a sua tomada de decisão (sua ação preventiva ou solucionadora).

## 3

### Benefício

Enfatize explicitamente aos ouvintes, o benefício por ter tomado tais medidas.

## Fórmula Mágica

Dale Carnegie criou uma “fórmula mágica” que proporciona uma estrutura básica para desenvolver credibilidade, atrair a atenção, e incitar os outros à ação.

Esta fórmula auxilia no preparo para uma comunicação eficaz que inspira outros a agir!

## Passo-a-Passo

- Faça uma introdução que cause impacto desde o início
- **Situação:** Evidência da necessidade de mudança
- **Ação:** Exemplo de mudança
- **Benefício:** Soluções

## Pontos Fundamentais

- Estabeleça “Quem,” “O Que,” “Quando,” “Onde,” e “Por Que”
- Inclua animação e entonação de voz
- Delimita a “Ação” e prolongue o “Benefício”

# Quatro Técnicas para Engajar Ouvintes e Se Tornar um Contador de Histórias Notável

Inicie com uma **Situação de Impacto**.

Um evento pessoal é uma maneira eficaz de cativar a atenção, quando estamos tentando provar um argumento. Relembre uma experiência pessoal expressiva e que seja relevante ao assunto. Isto é o que fisga os ouvintes e os deixam acessíveis a persuasão. Os espectadores acompanham a argumentação, porque se identificam com parte da situação, e querem saber o que vai acontecer no final. Não é necessário delongar. É mais fácil conquistar a atenção do público indo diretamente ao ponto, na situação específica. Um orador que inicia com um relato pessoal, estará seguro, sem perder as palavras ou o raciocínio.

Use **Fatos e Evidências**.

Fatos, evidências, exemplos, e estatísticas sustentam a declaração de necessidade de mudança. Comece com um fato antes de explicar a mensagem. Muitas vezes, a mente dos ouvintes estará cheia de perguntas: Por que eu deveria ouvir isso, ou por que eu deveria acreditar, quem confirma isso? Evidência é uma das principais ferramentas utilizadas quando queremos convencer alguém do nosso ponto de vista. Isso nos permite formar uma resposta lógica, não apenas emocional. Indique o que a evidência e o fato significam para você e, em que você acredita. Dê mais exemplos reais, analogias e depoimentos.

Ilustre a **Ação**.

A persuasão eficaz exige que simplifiquemos a mensagem. Descreva sua história cronologicamente como aconteceu, sem se esquecer dos detalhes importantes. Mostre que a mudança foi necessária, e recomenda aos ouvintes que medida (ação) tomar diante desta situação.

Justifique o **Benefício**.

Associe a ação positiva ao benefício. Todas as histórias e anedotas precisam terminar com o benefício da ação que tomamos ou resolvemos. Esta é uma abordagem poderosa para otimizar a discussão significativa e minimizar confrontos emocionais.

Copyright © 2017 Dale Carnegie & Associates, Inc. All rights reserved. art\_of\_storytelling\_070617\_ebook - portuguese

“

O seu propósito é fazer com que o ouvinte veja o que você viu, escute o que você escutou e sinta o que você sentiu. Detalhes relevantes traduzidos em linguagem visível e colorida, é a melhor maneira de recriar um episódio e expressá-lo aos seus espectadores.”

– Dale Carnegie