



#storybusiness

**FILMES SÃO METÁFORAS
DA VIDA REAL PARA AS APRESENTAÇÕES**

**A sua história
deve evitar o cliché
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.**



A sua história
deve evitar o cliché
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.

Seu objetivo deve ser **escrever uma boa história e saber contá-la bem.** Antes de planejar seus slides, use o tempo para desenhar sua história.

História demanda imaginação e razão. Os **dois lados do cérebro** trabalham para criar uma apresentação engajadora.

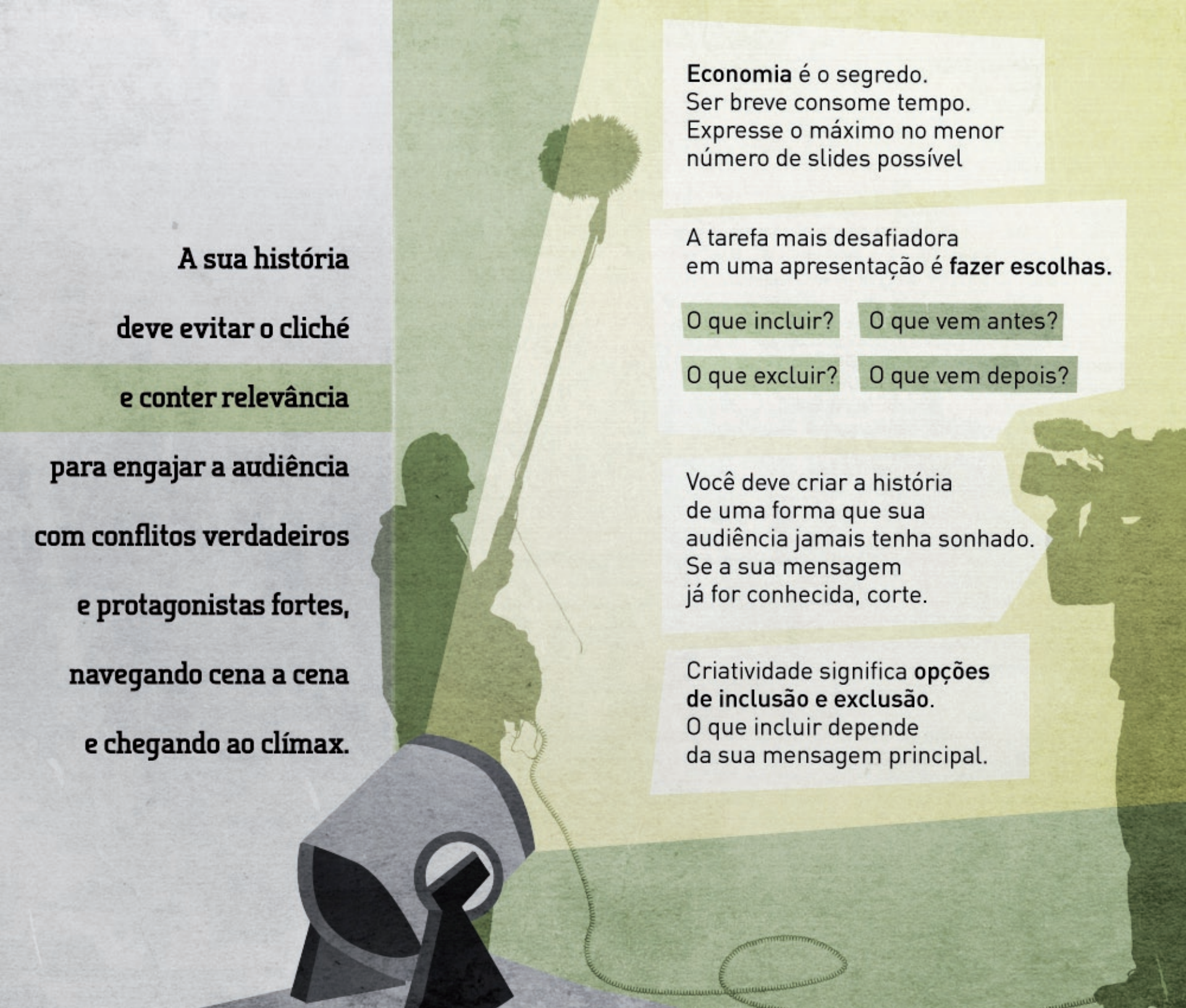


**A sua história
deve evitar o cliché
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.**

Uma boa apresentação é sobre “o que” e “como” você diz. Se seu conteúdo é cliché, sua apresentação também será.

Prefira o trivial bem elaborado ao profundo mal contado. Uma simples ideia pode ser cativante se você souber contá-la.

Como você vai vencer a guerra contra histórias chatas, imagens sem graça e bullet-points ?



**A sua história
deve evitar o cliché
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.**

Economia é o segredo.
Ser breve consome tempo.
Expresse o máximo no menor
número de slides possível

A tarefa mais desafiadora
em uma apresentação é **fazer escolhas.**

O que incluir?

O que vem antes?

O que excluir?

O que vem depois?

Você deve criar a história
de uma forma que sua
audiência jamais tenha sonhado.
Se a sua mensagem
já for conhecida, corte.

Criatividade significa **opções
de inclusão e exclusão.**
O que incluir depende
da sua mensagem principal.

A sua história
deve evitar o clichê
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.

Escrava
e reescreva
até atingir
a história perfeita.
Perfeita do ponto
de vista da sua
audiência.

História não é uma fuga
da realidade, mas sim **dar
sentido** à anarquia da existência.
Sua audiência quer **significados**.

Sempre pergunte
“por que essa
mensagem está
na minha apresentação?”.
Se a resposta não tiver
significado para
a audiência, corte.





A sua história
deve evitar o clichê
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.



Conflito

Sem conflito
não há história.
Traga conflito
para a sua
apresentação
e, claro, resolva.



Você realmente
conhece as **forças
antagônicas** da sua
mensagem central?
Elas são internas
ou externas?

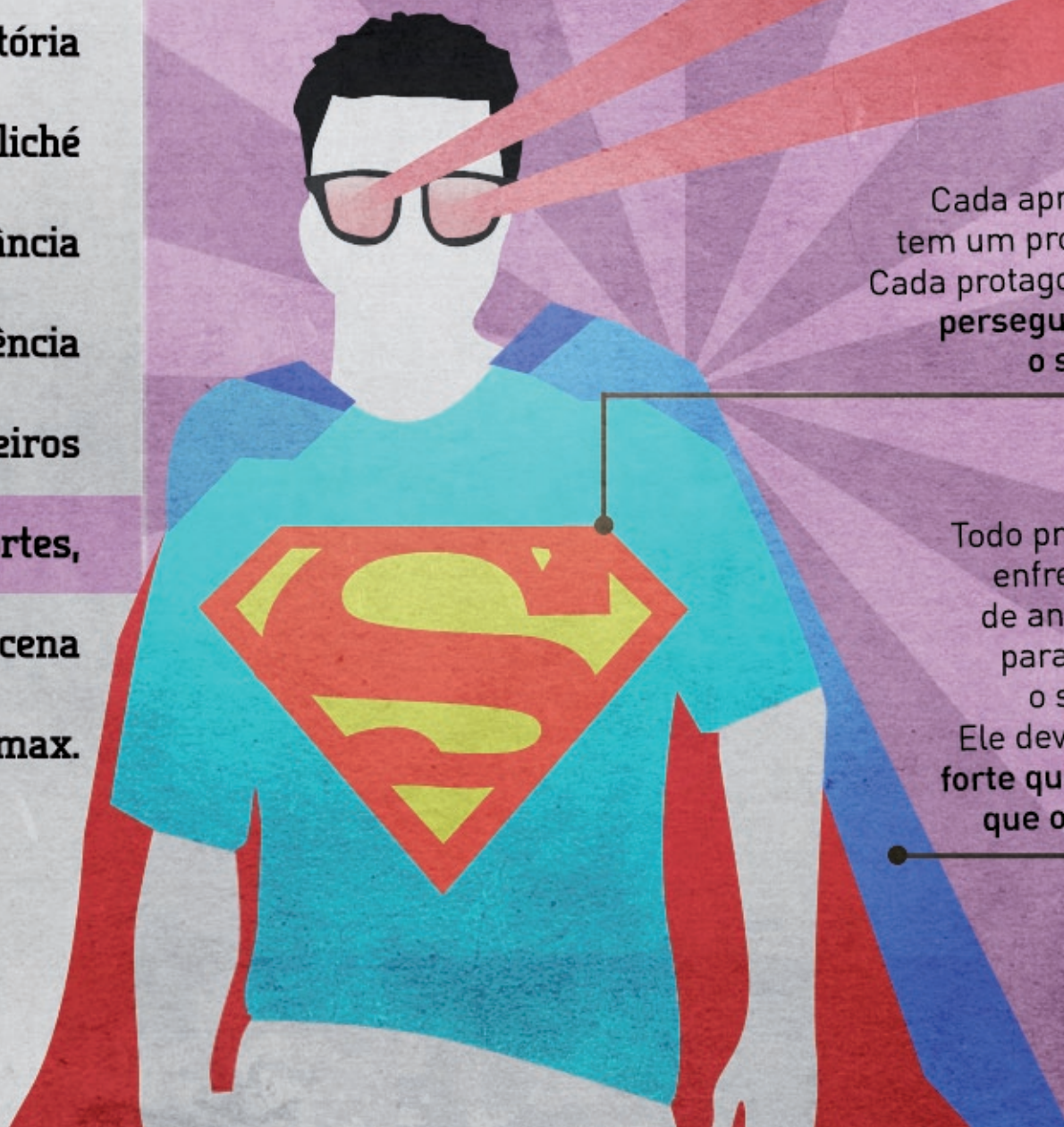


**A sua história
deve evitar o cliché
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.**

Quanto maior o poder da força
antagônica, maior o **poder
do protagonista** deve ser.

Cada apresentação
tem um protagonista.
Cada protagonista deve
**perseguir e atingir
o seu desejo.**

Todo protagonista
enfrenta forças
de antagonismo
para perseguir
o seu desejo.
Ele deve **ser mais
forte que as forças
que o impedem.**



**A sua história
deve evitar o cliché
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.**



Histórias são feitas de eventos. Eventos significam **mudanças**. Mudanças devem ser **relevantes** para a sua audiência.

Se a carga de valor na sua apresentação é a mesma do início ao fim, nada significativo acontece, não há nada a ser dito.



"Pista"

é uma informação que você planta em um determinado momento da apresentação.

"Recompensa"

é a revelação. Darth Vader revela "Luke, sou seu pai" e o sentido dos dois episódios anteriores muda. **Você pode fazer o mesmo com as apresentações.**

**A sua história
deve evitar o cliché
e conter relevância
para engajar a audiência
com conflitos verdadeiros
e protagonistas fortes,
navegando cena a cena
e chegando ao clímax.**



1 Faça suas animações formarem slides, slides formarem sequências, sequências formarem partes, até atingir o clímax da história.



2 História é uma série de atos. Os atos constroem o clímax da apresentação, levando a uma **mudança irreversível**.



3 Todas as dúvidas respondidas remetem ao "final fechado". Quando ficam perguntas para serem respondidas é um "final aberto".



4 A apresentação não é um acúmulo de informações jogadas numa narrativa, mas um **projeto de eventos para nos levar ao clímax**.



5 Todo ato termina com uma mensagem climática que causa uma **poderosa mudança na mensagem principal**.





#storybusiness

FILMES SÃO METÁFORAS DA VIDA REAL PARA AS APRESENTAÇÕES

