

# EXERCÍCIO PRÁTICO AS QUATRO HISTÓRIAS QUE VOCÊ PRECISA TER

# AS QUATRO HISTÓRIAS QUE VOCÊ PRECISA TER

## INTRODUÇÃO

Histórias são ferramentas poderosas para quebrar falsas crenças e criar conexão emocional com o público. Este exercício ajudará você a identificar, estruturar e contar as quatro histórias principais que inspiram e convencem sua audiência a aceitar sua nova oportunidade.

## ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

### Parte 1: identificação das falsas crenças

**1** Liste as falsas crenças mais comuns que seu público pode ter sobre:

- Sua nova oportunidade.
- O framework ou veículo usado.
- A capacidade deles de executar o plano (crenças internas).
- Obstáculos externos que podem impedir o sucesso (crenças externas).

**2** Para cada crença, descreva as experiências que podem ter levado o público a acreditar nisso.

**Dicas:**

- pense com a cabeça de um lead e/ou cliente. Explore possíveis desconfianças sobre o método.
- Identifique crenças internas. Reconheça medos e inseguranças pessoais.
- Apresente obstáculos externos e avalie barreiras fora do controle do público.
- Priorize crenças mais relevantes para abordar.

### Parte 2: criação das histórias

**1 História de origem:** conte como você descobriu sua nova oportunidade e o que o levou a essa jornada.

**2 História do framework/veículo:** explique como você aprendeu ou criou o método que oferece e por que ele é eficaz.

**3 História de crenças internas:** compartilhe como você superou dúvidas sobre sua capacidade de executar o plano e dê exemplos de outras pessoas que fizeram o mesmo.

**4 História de crenças externas:** mostre como você superou barreiras externas ou ajudou outros a fazerem isso.

### Parte 3: estruturação da “Nova Ponte da Epifania”

**1** A Nova Ponte da Epifania é uma história que ajuda a transformar uma crença limitante em uma nova crença fortalecedora. Ela conecta emocionalmente o público ao seu “momento a-ha”, mostrando como você superou um desafio ou mudou de perspectiva. Ela reescreve as falsas crenças que os impedem de progredir e guia o público a adotar sua solução como o caminho para o sucesso.

Para cada história, siga o roteiro da Ponte da Epifania:

- O problema enfrentado.
- A jornada e os desafios.
- O “momento a-ha” ou descoberta transformadora.
- A solução e os resultados alcançados.

**2** Simplifique a linguagem e inclua elementos emocionais que gerem conexão.

### Parte 4: inventário de histórias

**1** Crie um inventário com suas histórias principais.

**2** Identifique quais histórias são mais adequadas para quebrar cada falsa crença do público.

**3** Pratique contar as histórias em diferentes contextos para torná-las naturais e convincentes.

## RESULTADO DO EXERCÍCIO

1. Quatro histórias claras e bem estruturadas com:
  - Origem.
  - Framework.
  - Crenças internas.
  - Crenças externas.
2. Um inventário com as histórias principais prontas para uso.
3. Narrativas alinhadas às falsas crenças e que promovem a nova oportunidade.

## CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

1. Clareza e simplicidade das histórias criadas.
2. Presença de emoção e identificação em cada narrativa.
3. Conexão lógica entre as falsas crenças e as histórias usadas para superá-las.
4. Relevância das histórias para o público e para a solução apresentada.
5. Qualidade do inventário e preparação para usá-lo em diferentes situações.

## DICAS

1. Seja autêntico e vulnerável ao contar sua história de origem.
2. Use detalhes específicos para tornar as narrativas mais reais e envolventes.
3. Concentre-se em transmitir emoção antes de usar lógica e fatos.
4. Simplifique conceitos complexos com analogias e comparações.
5. Pratique suas histórias com diferentes públicos.