

A ciência da contação de histórias: por que contar uma história é a maneira mais poderosa de ativar nossos cérebros.

Leo Widrich

Tradução: Paulo Bocca Nunes

Uma boa história pode fazer ou quebrar uma apresentação, artigo ou conversa. Mas por que isso? Quando o co-fundador da Buffer, Leo Widrich, começou a comercializar seu produto através de histórias, em vez de benefícios e pontos de bala, as inscrições passaram pelo teto. Aqui ele compartilha a ciência de por que contar histórias é tão singularmente poderoso.

Em 1748, o político e aristocrata britânico John Montagu, o 4º Conde de Sandwich, passou grande parte do seu tempo livre jogando cartas. Ele gostava muito de comer um lanche enquanto ainda mantinha uma mão livre para as cartas. Então ele teve a ideia de comer carne entre as fatias de torrada, o que permitiria que ele finalmente comesse e jogasse cartas ao mesmo tempo. Comendo seu recém-inventado “sanduíche”, o nome de duas fatias de pão com carne no meio, tornou-se uma das mais populares invenções de refeição no mundo ocidental.

O interessante é que é muito provável que você nunca esqueça a história de quem inventou o sanduíche novamente. Ou, pelo menos, muito menos propensos a fazê-lo, se ele nos fosse apresentado em pontos de bala ou outra forma puramente baseada em informações.

Por mais de 27.000 anos, desde que as primeiras pinturas rupestres foram descobertas, contar histórias tem sido um dos nossos métodos de comunicação mais fundamentais. Recentemente, um bom amigo meu me deu uma introdução ao poder da contação de histórias, e eu queria aprender mais.

Aqui está a ciência em torno da contação de histórias e como podemos usá-la para tomar decisões melhores todos os dias:

Nosso cérebro em histórias: como nossos cérebros se tornam mais ativos quando contamos histórias.

Todos nós gostamos de uma boa história, seja um romance, um filme ou simplesmente algo que um dos nossos amigos nos explica. Mas por que nos sentimos muito mais envolvidos quando ouvimos uma contação de histórias sobre eventos?

Texto original: The Science of Storytelling: Why Telling a Story is the Most Powerful Way to Activate Our Brains.

Autor: Leo Widrich

In.: Lifehacker – 5 de dezembro de 2012.

Disponível em <<https://lifehacker.com/5965703/the-science-of-storytelling-why-telling-a-story-is-the-most-powerful-way-to-activate-our-brains>>

Acesso em 25 de julho de 2017.

Tradução: Paulo Bocca Nunes

(escritor, contador de histórias, professor de Língua Portuguesa, Mestre em Letras Cultura e Regionalidade.

Mais informações em www.pauloboccanunes.com).

OBSERVAÇÕES

1. O texto foi encontrado na internet e traduzido sem fins lucrativos.
2. O único objetivo de traduzir o texto é disponibilizá-lo em língua portuguesa e, dessa forma, compartilhar o conhecimento sobre o tema ou assunto para pessoas que tenham interesse.
3. Os Artigos Traduzidos não fazem parte de uma revista eletrônica, nem possui ISBN. Trata-se apenas de uma forma de identificar o seu objeto de texto.
4. A autoria do texto original, em inglês ou espanhol, será preservada bem como a identificação do site em que foi encontrado o texto.
5. Não nos responsabilizamos caso o artigo original ficar indisponível no endereço eletrônico que indicamos. Essa possibilidade pode ocorrer e isso foge da nossa competência.
6. Buscou-se fazer uma tradução a mais próxima possível do texto original, sem fazer adaptações.
7. Quando houver necessidade de esclarecimentos em alguma parte do texto, haverá anotações de rodapé com a observação (N.T.), creditada ao tradutor.
8. Solicita-se que, caso for usado este artigo para qualquer fim, sejam feitas as referências ao autor do texto original, o título original, bem como ao tradutor e o endereço eletrônico em que estará disponibilizado tanto o texto original quanto o texto traduzido.

ESCLARECIMENTO DE TRADUÇÃO

1. Optamos por traduzir a palavra "storytelling" para "contação de histórias" para sugerir a ideia de contar uma história usando palavras faladas de forma performática, ou em caso de contar através de linguagem de sinais ao vivo que por si só já é performática. Também pelo fato de nos referirmos a "contador(a) de histórias" (storyteller) como aquela pessoa que se dedica à "contação de histórias".
2. Em alguns textos, há expressões que traduzidas ficam: "narrativas orais", "narradores orais", "tradições orais" ou qualquer outra expressão que esteja relacionada a esse tema. A tradução será de acordo com o contexto.

Na verdade, é bem simples. Se ouvirmos uma apresentação em PowerPoint com pontos chatos, uma parte do cérebro é ativada. Os cientistas chamam essa área de Broca e a área de Wernicke. No geral, atinge nossas partes de processamento de linguagem no cérebro, onde decodificamos palavras em significado. E é isso, nada mais acontece.

Quando nos dizem uma história, as coisas mudam dramaticamente. Não apenas as partes de processamento de linguagem em nosso cérebro estão ativadas, mas qualquer outra área em nosso cérebro que usaríamos quando experimentamos os eventos da história também.

Se alguém nos fala sobre quão deliciosos certos alimentos foram, nosso córtex sensorial se acende. Se é sobre o movimento, nosso córtex motor fica ativo:

Metáforas como “O cantor tinha uma voz aveludada” e “Ele tinha mãos de couro” despertou o córtex sensorial. [...] Então, os cérebros dos participantes foram escaneados enquanto liam frases como “John agarrou o objeto” e “Pablo chutou a bola”. Os exames revelaram atividade no córtex motor, que coordena os movimentos do corpo.

Uma história pode colocar todo o seu cérebro para funcionar. E, no entanto, fica melhor:

Quando contamos histórias para outras pessoas que realmente nos ajudaram a moldar nosso pensamento e modo de vida, podemos ter o mesmo efeito nelas também. O cérebro da pessoa contando uma história e a que ouve podem se sincronizar, diz Uri Hasson, de Princeton:

“Quando a mulher falava inglês, os voluntários entendiam sua história e seus cérebros se sincronizavam. Quando ela tinha atividade em sua ínsula, uma região emocional do cérebro, os ouvintes também. Quando seu córtex frontal se iluminava, o mesmo acontecia com o deles. Uma história, a mulher poderia plantar ideias, pensamentos e emoções no cérebro dos ouvintes”.

Qualquer coisa que você tenha experimentado, você pode fazer com que os outros experimentem o mesmo. Ou pelo menos, pegue as áreas do cérebro que você ativou dessa maneira, ativas também:

A evolução ligou nossos cérebros para contar histórias – como fazer uso disso.

Agora tudo isso é interessante. Sabemos que podemos ativar melhor nossos cérebros se ouvirmos histórias. A pergunta ainda não respondida é: por que isso acontece? Por que o formato de uma história, onde os eventos se desdobram um após o outro, tem um impacto tão profundo em nosso aprendizado?

A resposta simples é esta: estamos conectados dessa forma. Uma história, se dividida na forma mais simples, é uma conexão de causa e efeito. E é exatamente assim que pensamos. Nós pensamos em narrativas durante todo o dia, não importa se é sobre comprar mantimentos, se pensamos sobre o trabalho ou nosso cônjuge em casa. Nós inventamos histórias (curtas) em nossas cabeças para cada ação e conversa. De fato, Jeremy Hsu descobriu que “histórias pessoais e focos compõem 65% de nossas conversas”.

Agora, sempre que ouvimos uma história, queremos relacioná-la a uma de nossas experiências existentes. É por isso que as metáforas funcionam tão bem conosco. Enquanto estamos ocupados procurando por uma experiência semelhante em nossos cérebros, ativamos uma parte chamada ínsula, que nos ajuda a nos relacionar com a mesma experiência de dor, alegria ou repulsa.

Em um grande experimento, John Bargh, de Yale, descobriu o seguinte:

“Voluntários se encontrariam com um dos experimentadores, acreditando que eles estariam iniciando o experimento em breve. Na realidade, o experimento começou quando o experimentador, aparentemente lutando com um punhado de pastas, pediu ao voluntário para segurar brevemente seu café. Como o principal experimental Quando o assunto era manipulação, o café estava quente ou gelado. Os participantes então liam uma descrição de alguns indivíduos, e aqueles que seguravam a xícara mais quente tendiam a classificar o indivíduo como tendo uma personalidade mais calorosa, sem mudança na classificação de outros atributos”.

Ligamos metáforas e acontecimentos literais automaticamente. Tudo em nosso cérebro está procurando a relação de causa e efeito de algo que já experimentamos anteriormente.

Vamos nos aprofundar em algumas dicas para usá-lo

Trocando sugestões para contar histórias

Você conhece a sensação de quando um bom amigo lhe conta uma história e, duas semanas depois, menciona a mesma história para ele, como se fosse idéia sua? Isso é totalmente normal e, ao mesmo tempo, uma das maneiras mais poderosas de levar as pessoas a bordo com suas ideias e pensamentos. De acordo com Uri Hasson, de Princeton, uma história é a única maneira de ativar partes do cérebro para que um ouvinte transforme a história em sua própria ideia e experiência.

A próxima vez que você se esforçar para levar as pessoas a bordo com seus projetos e ideias, basta contar uma história, onde o resultado é fazer o que você tinha em mente e é a melhor coisa a fazer. De acordo com o pesquisador de Princeton, Hasson, contar histórias é a única maneira de plantar ideias na mente de outras pessoas.

Escreva com mais persuasão – traga histórias de si mesmo ou de um especialista

Isso é algo que levou muito tempo para entender. Se você começar a escrever, é natural pensar "Eu não tenho muita experiência com isso, como posso tornar meu post crível se eu usar histórias pessoais?" A melhor maneira de contornar isso é simplesmente trocando histórias com as de especialistas. Quando esse blog costumava ser um blog de mídia social, eu pedia citações dos principais profissionais da indústria ou simplesmente encontrei ótimas passagens que eles escreveram on-line. É uma ótima maneira de adicionar credibilidade e, ao mesmo tempo, contar uma história.

A história simples é mais bem sucedida do que a complicada

Quando pensamos em histórias, muitas vezes é fácil nos convenceremos de que elas precisam ser complexas e detalhadas para serem interessantes. A verdade, no entanto, é que quanto mais simples for uma história, maior a probabilidade de ela se manter. Usar uma linguagem simples, bem como baixa complexidade, é a melhor maneira de ativar as regiões cerebrais que nos fazem verdadeiramente relacionar com os acontecimentos de uma história. Esta é uma razão similar pela qual a multitarefa é tão difícil para nós. Tente, por exemplo, reduzir o número de adjetivos ou substantivos complicados em uma apresentação ou artigo e trocá-los por uma linguagem mais simples e sincera.

Último fato rápido: nosso cérebro aprende a ignorar certas palavras e frases que costumavam fazer histórias impressionantes. Os cientistas, em meio à pesquisa do tópico de contar histórias, também descobriram que certas palavras e frases perderam todo o poder de contar histórias:

Alguns cientistas argumentam que figuras de linguagem como “um dia difícil” são tão familiares que são tratadas simplesmente como palavras e nada mais.

Isso significa que o córtex frontal – a área do cérebro responsável por sentir emoções – não pode ser ativado com essas frases. É algo que vale a pena lembrar ao elaborar sua próxima história.