**Saiba como usar o Storytelling na prática jurídica**

*Argumentação Analítica com base em dados e representações visuais facilita a comunicação e o engajamento com os clientes*

A arte de contar histórias (*storytelling*) faz parte da evolução da humanidade e há tempos vem sendo utilizada para conquistar e reter clientes por meio de enredos elaborados e narrativas envolventes. No Direito, a argumentação analítica baseada em representações visuais de diferentes dados (*visual law*) facilita a comunicação e fornece insights relevantes para a condução dos processos.

De acordo com Vanessa Louzada, CEO da Deep Legal, lawtech especializada em inteligência de dados e gestão preditiva, o *storytelling* com dados auxilia os profissionais em seus relatórios, a partir de uma demonstração visual proativa, em reuniões de trabalho, palestras e outros canais de interação. “O *storytelling* contribui muito para o dia a dia do jurídico, pois a partir da compreensão dos dados é possível contextualizar o enredo, analisar as possibilidades e apresentar soluções que atendam às necessidades dos clientes”, destaca.

Entre as possibilidades, os dados para a construção da narrativa podem ser extraídos de gráficos, tabelas, mapas mentais e organogramas. Vanessa Louzada explica que muitas soluções tecnológicas são aliadas neste processo, transformando as informações jurídicas em representações visuais. “A argumentação analítica baseada nesses dados facilita a legibilidade e gera o engajamento da equipe na busca de soluções. Por isso, a história deve ser estruturada de modo estratégico, apontando os pontos que precisam de melhoria e quais os principais caminhos a serem seguidos”.

Vanessa Louzada lembra que um bom *storytelling* de dados deve ser convincente, trazer credibilidade e criar uma conexão emocional com o ouvinte. Ela destaca alguns passos a serem seguidos:

Início: Começar uma história requer uma boa contextualização, por isso é importante destacar os *big numbers* relacionados à demanda do cliente, para gerar uma consciência do cenário atual.

Meio: Contra dados não há argumentos, então é importante deixar claro os prós e contras das informações extraídas, demonstrando os erros e acertos e de que forma os dados podem resolver as dores do cliente.

Fim: Por fim, utilize os dados para identificar insights ocultos e prever possibilidades, apresentando soluções para diferentes cenários futuros.

De acordo com Vanessa Louzada, em todas as etapas é importante manter o foco nas informações que realmente são relevantes e eliminar os dados não essenciais, mantendo assim a atenção na resolução do problema. “É importante lembrar que a história deve responder às principais perguntas e sempre passar pelo conhecimento do negócio de seu cliente”.

Além de auxiliar na prospecção e retenção de clientes, o *storytelling* também pode ser aplicado na prática jurídica, ao fazer uma petição ou uma sustentação oral, por exemplo. “Apesar de a narrativa ser uma das essências do Direito, nem sempre é uma preocupação no dia a dia dos profissionais. O uso de *storytelling* melhora as habilidades de comunicação e análise, convertendo informações em soluções, que são absorvidas por muito mais pessoas no dia a dia da empresa”, afirma Vanessa Louzada.

**Sobre a Deep Legal**

A Deep Legal é uma Lawtech de inteligência e gestão preditiva. Utiliza sofisticadas técnicas estatísticas e avançadas tecnologias como ferramentas de Big Data, Machine Learning e Inteligência Artificial para coletar dados, normalizá-los e transformá-los em informação consistente a fim de criar uma nova experiência aos profissionais jurídicos na otimização do seu trabalho de modo que possam informar, monitorar, comparar e predizer carteiras de ações judiciais.  São soluções direcionadas à gestão corporativa de empresas e escritórios jurídicos que possuem volume judicial. A Deep Legal ajuda a decodificar “dados” em insights estruturados e relevantes que se transformam em decisões estratégicas, inteligentes com geração de valor para o seu negócio. <https://www.deeplegal.com.br/>