

PAULO RICARDO MOREIRA

COMO ESTRUTURAR UMA APRESENTAÇÃO

CRIE APRESENTAÇÕES INCRÍVEIS COM
ESSE PASSO A PASSO

#comunicaçãoé poder



Como Estruturar Uma Apresentação De Sucesso

Por Paulo Ricardo Moreira

TERMO DE RESPONSABILIDADE

Todas as estratégias e informações que você vai ler neste ebook são fruto de minhas experiências profissionais na área ao longo de vários anos. Embora eu tenha me esforçado ao máximo para garantir a precisão e a mais alta qualidade dessas informações, de forma que todas as técnicas e métodos aqui ensinados são altamente efetivos para qualquer pessoa que esteja disposta a aprender e a colocar o esforço necessário para aplicá-los conforme instruídos, estes passos não foram testados ou comprovados cientificamente, e sim na prática.

As estratégias e informações aqui presentes são para todos, mas não são para qualquer um. Você precisa estar disposto. Além disso, sua situação particular pode não se adequar perfeitamente aos métodos e técnicas ensinados neste guia. Assim, você deverá utilizá-lo ajustando as informações de acordo com sua necessidade específica e, por essa razão, os resultados podem variar de pessoa para pessoa.

Não existe qualquer garantia, há somente a experiência e o depoimento de milhares de clientes bem sucedidos graças a este método.

DIREITOS AUTORAIS

Este guia está protegido por leis de direitos autorais. Todos os direitos sobre o guia são reservados. Você não tem permissão para vender este guia nem para copiar/reproduzir o conteúdo do guia em sites, blogs, jornais ou quaisquer outros veículos de distribuição e mídia. Qualquer tipo de violação dos direitos autorais estará sujeito a ações legais.

SOBRE O AUTOR



Hoje não é mais segredo para ninguém que eu sou apaixonado pelo que faço: cursos e palestras sobre Oratória. Descobri cedo minha paixão pela comunicação. Iniciei no rádio como locutor aos 16 anos de idade, em 2005.

Lembro-me bem de como sonhava em ser radialista.

E mesmo parecendo algo distante de ser realizado, todos os dias ligava o radinho de pilha e ficava ouvindo e imitando os locutores, alimentando esse sonho.

Para realizá-lo trabalhei de graça e até, literalmente, paguei para trabalhar, quando comprei um horário no rádio (uma espécie de aluguel) para começar meu próprio programa. Eram apenas duas horas aos domingos, mas era um bom começo. Tudo valeu a pena! Hoje, sinto-me realizado como comunicador.

Passaram-se os anos e em 2017 senti que era hora de me reinventar. Desejei plantar novas sementes, compartilhar conhecimentos e influenciar outras pessoas por meio da comunicação.

Observando a forma como as pessoas se apresentavam em público, percebi que a maioria tinha uma trava psicológica que as impedia de se expressarem com desenvoltura. Quando precisavam falar em público, essas pessoas se viam em situações embaraçosas e constrangedoras.

Com o objetivo de mostrar a essas pessoas que é possível vencer o medo de falar em público e fazer apresentações incríveis, surgiu então o nosso curso presencial de oratória. E hoje, a cada turma, vejo vidas sendo transformadas pelo poder da comunicação.

Então, vamos a pergunta principal: É possível vencer o medo de falar em público? Garanto, com todas as letras, que sim! É possível!

Para isso, existe um caminho que todo orador precisa percorrer para falar bem. Durante os anos em que treinei pessoas a falarem em público, pude perceber o que realmente funciona para dominar o medo.

E nesse ebook te mostro o passo a passo para você trilhar esse caminho de sucesso. Pois, a boa oratória é uma característica que reflete uma personalidade forte, segura e confiante. Então, aproveite ao máximo a leitura e, principalmente, coloque em prática. Vamos nessa?

O MEDO TE IMPEDE DE CONQUISTAR

Já parou para pensar quantas oportunidades são perdidas pelo simples medo de falar em público? Pessoas que são dominadas pelo medo acumulam prejuízos ao longo da vida. Essas perdas vão desde o âmbito familiar até o mundo dos negócios. Sem falar no aspecto psicológico como a baixa autoestima, falta de autoconfiança e insegurança nas relações interpessoais.

Imagine aquele momento do seminário na faculdade em que você foge para não se apresentar ou se apresenta sem transmitir segurança para seu público. Imagine o dinheiro que você deixou de ganhar naquela venda por falta de clareza na hora de expor seus conhecimentos com relação ao produto ou serviço.

Constantemente, recebo mensagens de pessoas que perderam aquela tão desejada vaga de emprego porque não se saíram bem na entrevista. E muitas outras que deixaram de receber uma promoção na empresa porque não conseguiram evidenciar todo o seu potencial.

A triste realidade é que quem não consegue se expressar bem, geralmente por medo, costuma reprimir-se, evita opinar, socializar-se. E com o passar do tempo essa pessoa torna-se passiva e inerte às situações, sujeitando-se às decisões de terceiros justamente por não ter as habilidades necessárias para expor suas ideias de forma clara e persuasiva.

Não raramente, essas pessoas amargam a dor de ver outros, às vezes, até menos capacitados do que elas, tomarem espaços que seriam seus, pelo simples medo de falar em público.

Levando em consideração tudo isso, decidi montar um ebook para te auxiliar na estruturação de suas apresentações. Sempre que tiver algo para apresentar, recomendo que recorra a esse material.

Ele vai te ajudar a saber exatamente o que fazer em cada momento de sua apresentação e isso vai te dar mais segurança para falar em público.

O MUNDO MUDOU

Já se foi o tempo em que apenas a competência técnica bastava para se diferenciar no mercado de trabalho. Basta observar, por exemplo, quantas pessoas você conhece com o famoso “Ensino Superior” e que mesmo assim enfrentam dificuldades para encontrar um “lugar ao sol”? Hoje, mais do que nunca, somos julgados pela forma como nos comunicamos, como expressamos nossas ideias.

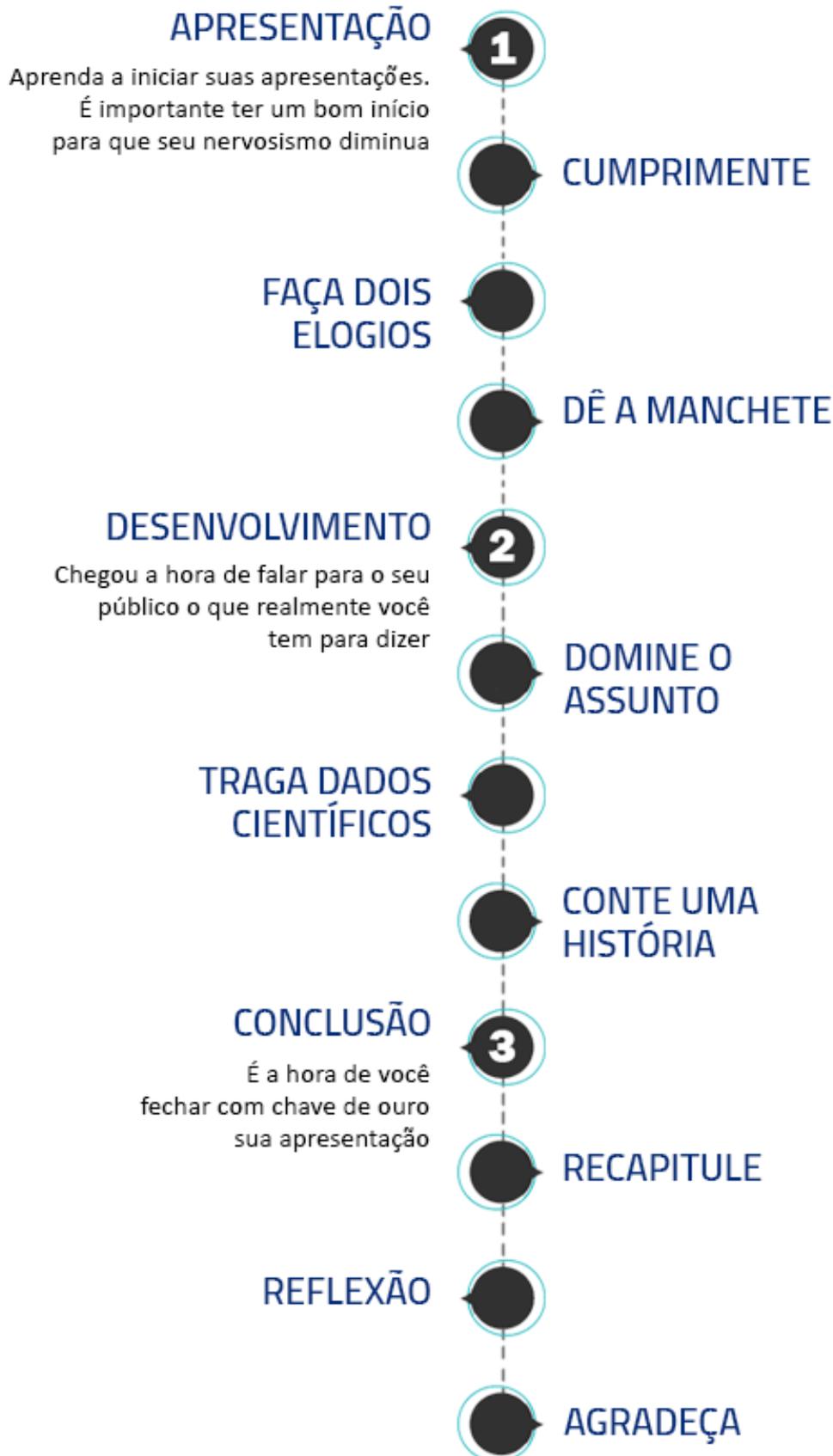
Estudar, pesquisar e buscar conhecimento são aspectos primordiais. Entretanto, mais do que ter a informação é necessário saber externar e compartilhar essa informação de maneira assertiva.

Existe aquela pessoa que tem muito conhecimento sobre um determinado assunto, mas na hora de transmitir em público tudo o que sabe, ela simplesmente trava, começa suar frio, a boa seca rapidamente e as mãos gelam. Sem falar no famoso “branco”. É como se houvesse um verdadeiro apagão na memória.

Em meio a tantas pessoas que negligenciam a Oratória, a parte boa é que se você está aqui agora, é porque sabe da importância de uma boa comunicação pessoal. Sabe que quem se comunica bem, já está um passo à frente.

Então, agora, você vai dar o primeiro passo para vencer esse o medo de falar em público e conseguir se destacar com uma boa comunicação.

O QUE VOCÊ ENCONTRARÁ NESTE EBOOK



1

apresentação

Essa talvez seja a parte mais simples de toda a sua apresentação. Mas não se engane, muitas pessoas acabam atropelando esse passo por causa do nervosismo, da vontade de falar tudo o que tem para falar e sair logo daquele local.

Só que o fato é que fazendo isso, você acaba ficando ainda mais nervoso, porque não dá tempo relaxar e apreciar a apresentação. Veja! Falar em público é uma preciosidade, então aproveite aquele momento.

Paulo, e o que eu devo fazer para não ir vomitando toda o meu discurso de uma vez? Olha! Chegou no palco para dar início a sua apresentação? Cumprimente. “Bom dia! Boa tarde! Boa noite!”.



1.1

cumprimente

Parece óbvio, né? “Paulo, todo mundo sabe que tem que cumprimentar”. Mas poucos fazem. E a partir de agora, você vai fazer. Chegou? Cumprimente! Simples assim. Com isso, você começa a gerar empatia no seu público e a chance de ele se conectar com sua apresentação aumenta.

Deixar uma boa primeira impressão é vital quando falamos em se apresentar em público. Isso significa que as pessoas começarão a ter sentimentos positivos sobre você.

Além disso, quando você começa cumprimentando, aquela tensão de início de apresentação é colocada em segundo plano. Aos poucos você vai sintonizando com seu público e o nervosismo começa a diminuir.

1.2

faça dois elogios sinceros

Deixa-me te perguntar: você gosta de ser elogiado? De verdade. Você passou em um concurso, conseguiu um emprego novo, alcançou um objetivo e alguém te fala: *“Parabéns! Você queria tanto chegar a isso e estou orgulhoso que tenha conseguido”*

Isso é bom ou é ruim? Eu vou confessar que gosto muito de ser elogiado, desde que seja verdadeiro. Mas também gosto de elogiar quando eu sinto, de coração, que devo elogiar sinceramente alguém.

O seu público também vai gostar de ser elogiado. Pense nisso! Mas preste atenção a essa palavra: **SINCERIDADE**. Se você chegar, cumprimentar e fazer um elogio que não seja sincero, o seu público vai perceber que aquilo se trata de uma mera formalidade e, ao invés de aproximar, vai afastar as pessoas de sua apresentação.

E como isso aconteceria na prática? Vamos lá! Você chegou, cumprimentou e faz, pelo menos, dois elogios.

“Olá! Bom dia! Estou muito feliz de estar aqui hoje para poder falar um pouco nessa palestra sobre [SEU TEMA]. É uma alegria imensa, para mim, saber que existem pessoas interessadas em aprender [SEU TEMA]. Eu sou apaixonado por [SEU TEMA] e sinto um prazer enorme quando posso

repassar meu conhecimento nessa área para outros apaixonados pelo [SEU TEMA]”

Percebe? As pessoas que estão ali para te assistir vão se sentir agradecidas por terem sido reconhecidas, por saberem que existe uma admiração da sua parte, que você é grato pela presença deles. A conexão que você gerou com o cumprimento é fortalecida e começa ser enraizada aqui.

Obviamente que isso é apenas um exemplo, mas já é um começo para você entender como funciona esse início de apresentação e poder ter uma base prática de como fazer.



1.3

dê a manchete

Recapitulando: você chegou para se apresentar, cumprimentou sua plateia e fez, pelo menos, dois elogios sinceros.

Nesse momento, duas coisas estão acontecendo. A primeira é que seu nervosismo começa a diminuir, porque seu cérebro, antes interpretando aquilo como uma situação de perigo, começa a perceber que você está seguro do que está fazendo. E segundo, seu público já está muito mais aberto para receber a sua apresentação.

E agora, para sintonizar de vez sua plateia com sua apresentação, você vai dar dizer em qual direção vocês vão seguir a partir de agora. Você vai deixar claro sobre o que você vai falar durante 30 minutos, ou uma hora, ou duas horas.

É como um jornal de TV, que antes de começar diz o título, a manchete, de todas as matérias que serão apresentadas durante aquela programação. Isso faz com que seu público tenha clareza do que vai ser apresentado.

“Certo, Paulo. Mas como posso fazer isso?” Eu vou te dar um exemplo de como eu daria uma manchete sobre esse tema que estamos conversando.

Cheguei. Cumprimentei. Fiz, pelo menos, dois elogios. *“E hoje eu vou falar para vocês como devemos estruturar um discurso. Desde como*

devemos iniciar nossas apresentações, passando pela fase de desenvolvimento e chegando, por fim, à conclusão da nossa apresentação. Vamos nessa?"

Isso dura, em média, um minuto. No máximo dois. Mas não se prenda a esses números. Eu citei esses números para te dizer algo que eu digo para todos meus alunos: conquiste o primeiro minuto. E é seguindo esse passo-a-passo que você vai conquistar seu público no primeiro minuto. Depois, continue conquistando a cada minuto.

Pronto. Aqui a gente finaliza a sintonização entre nossa apresentação e o público. Nesse momento, quem está ali para te assistir, está totalmente aberto e concentrado no que vem depois, que é o desenvolvimento.

2

desenvolvimento

Chegou a hora de falar para o seu público o que realmente você tem para dizer. É o momento de aprofundar o tema, que você revelou na manchete, e mostrar todo o seu conhecimento sobre aquele conteúdo.

O que eu vou trazer para você, são passos que você pode se basear para criar o seu discurso. Com esse modelo, eu garanto, que é possível encaixar qualquer tipo de apresentação. Seja um TCC, uma palestra, uma pregação na igreja ou um discurso entre familiares.



2.1

domine o assunto

Lembrando que para dar um show nesse momento, você precisa ter domínio sobre o que se propôs a falar. E lá vai uma dica importante: um dos grandes motivos para o nervosismo em apresentações é a falta de conhecimento sobre o que as pessoas querem falar.

Então, conheça o assunto, fale sobre o que você sabe, sobre o que faz seu coração cantar. Se você não tem sintonia com o assunto, não tem como o público sintonizar com você.

Uma coisa que você deve evitar de todas as formas é decorar o que vai falar. Parece uma recomendação simplista demais, entretanto, se você não consegue explicar uma coisa complexa de maneira simples, é porque você não entendeu. E sem entender, sem dominar o que vai falar, as chances de você ficar nervoso aumentam muito.

2.2

traga dados científicos

Aqui você pode trazer dados científicos sobre o seu tema. Isso dá mais autoridade para sua apresentação. Se você é advogado, por exemplo, você diz: *“Olha! A OAB fez uma pesquisa recentemente e essa pesquisa mostra que [COLOCA OS DADOS]”*

Quem vê você falando dados com tanta firmeza, logo pensa. “Esse sabe do que está falando. Trouxe até informações específicas sobre esse assunto”. E se você já participou de uma palestra, uma apresentação, em que o orador mostra dados, possivelmente você teve uma impressão como essa.

2.3

conte uma história

Lembra do que falamos sobre conquistar a cada minuto? Esse é o elemento dessa conquista mais poderoso para mim. Quem não gosta de ouvir uma história?

Além disso, contar uma história é um dos gatilhos mentais que faz o público prestar atenção no que você está dizendo. Você prende a atenção das pessoas, você gera conexão.

Nós somos curiosos por natureza. Quando você ouve alguém falar: “deixa eu contar uma história”, automaticamente, você começa a prestar mais atenção no que vai ser dito.

Inclusive, tem um experimento, feito pelo neurocientista Uri Hasson, mostrando que quando você está contando uma história, o cérebro da outra pessoa que está ouvindo começa a ativar as mesmas partes de quem está contando.

Ele chamou esse fenômeno de acoplamento neural, ou seja, os dois cérebros, de quem estava contando e quem estava ouvindo a história estavam quase que totalmente conectados. Quando isso acontece, é gerada uma liberação de ocitocina, o hormônio do amor, da confiança, o que explica essa sintonia entre quem conta e quem ouve a história.

Então, sempre que tiver a oportunidade de apresentar algum assunto dentro de uma história, simplesmente faça, continue conquistando a cada minuto e avance até chegar à conclusão.

3

conclusão

Olha o quanto você avançou em sua apresentação, olha como você já conseguiu passar o seu conteúdo com segurança, clareza, tranquilidade. Quando você chega nessa parte da sua apresentação, você já deu o seu máximo, já atingiu o seu objetivo, que fazer um discurso que prenda a atenção.

E chegou a hora de fechar com chave de ouro e chamar os aplausos de quem esteve até aqui te ouvindo atentamente, de quem esteve conectado com você durante toda a sua apresentação.

E eu vou te apresentar duas formas para você encerrar o seu discurso com maestria.



3.1

recapitule

A primeira delas é: faça uma recapitulação, um resumo, do que foi apresentado. Isso vai deixar toda a sua apresentação viva na cabeça de seu público.

Como seria na prática?

“Gente, olha. Você viu lá no início que é importante cumprimentar o seu público, depois você já sabe que deve fazer, pelo menos, dois elogios. Outro ponto importante que foi falado é que você deve dar a manchete da sua apresentação. Portanto, é importante que você use essas técnicas para se sentir mais seguro em suas apresentações”.

Percebeu? Acabei de usar a recapitulação com uma forma de encerramento do meu discurso.

3.2

reflexão

A segunda forma que eu vou te ensinar é: faça uma reflexão que tenha ligação com o que você apresentou. Por exemplo:

“Você viu a importância de saber estruturar um discurso. Saber iniciar, desenvolver e encerrar uma apresentação. Isso vai fazer você ter muito mais segurança na hora de falar em público e vai te ajudar a inspirar muitas outras pessoas com base no seu conteúdo. Então invista na sua comunicação pessoal e consiga, conquiste, muito mais autoconfiança, mais autoestima e qualidade de vida. Procure isso, porque quem se comunica bem, se destaca”.

Viu? Não tem segredo. Essas duas formas de encerrar se aplicam a qualquer apresentação que você precise fazer.

3.3

agradeça

E por fim, para chamar os aplausos, eu vou te dar uma dica que é sensacional. E eu quero que você treine, porque é simples, mas é preciso se acostumar a fazer para que seja o mais natural possível.

Depois de fazer uma recapitulação ou uma reflexão, você pode escolher um dos dois ou misturá-los, agradeça e encerre com um **“Muito Obrigado”**.

Mas, detalhe muito importante, entre a finalização e o agradecimento, dê uma pausa. Isso vai dar um charme sensacional ao seu discurso.

“Como seria isso na prática, Paulo?” Vou te mostrar agora usando exemplo que dei da recapitulação.

“Gente, olha. Você viu lá no início que é importante cumprimentar o seu público, depois você já sabe que deve fazer, pelo menos, dois elogios. Outro ponto importante que foi falado é que você deve dar a manchete da sua apresentação. Portanto, é importante que você use essas técnicas para se sentir mais seguro em suas apresentações. [PAUSA] Muito obrigado!”

Olha! É muito difícil que seu público não te aplauda nessa hora. E, pode anotar, esse é o fechamento com chave de ouro.

parabéns!

Eu não tenho dúvidas que com esse material suas apresentações, seus discursos, ficarão muito mais consistentes. Guarde esse Ebook com carinho. Use-o sempre que precisar estruturar um discurso.

Eu recomendo que você anote cada passo, estude, treine e pratique esse modelo de estruturar um discurso. Se precisar, volte, leia de novo. Esse é um passo enorme que você vai dar para vencer o medo de falar em público

Se você vai apresentar um TCC, se está se preparando para uma palestra, para uma reunião, para um seminário na faculdade, ou um trabalho na escola, use esse material para estruturar sua apresentação.

Você vai ter mais clareza do que falar e de qual o melhor caminho seguir para se apresentar. Isso vai te dar muito mais segurança e vai ser mais fácil, de alguma forma, controlar o nervosismo.

Não se vence o medo do dia para a noite, de uma vez, ele é vencido no dia-a-dia, com treino e prática. Se tiver uma oportunidade de falar em público, fale. “Mas, Paulo, tenho medo”. Vai com medo mesmo. Coragem não é você agir com medo, é você agir apesar do medo.

E lembre-se: quem fala bem se destaca, em qualquer lugar, em qualquer ambiente, porque Comunicação é Poder!