

DICAS DE APRESENTAÇÃO

**PROF. ME.
HÉLIO
ESPERIDIÃO**

USE PALAVRAS-CHAVE



- Seja para apresentar um iPod, um notebook ou um iPhone, Jobs trazia ênfase ao tema de suas apresentações ao utilizar palavras-chave. Como por exemplo:
- “Hoje a Apple vai reinventar o telefone.”
- Lançamento do 1º iPhone
 - “Hoje temos algo de extraordinário para mostrar. Algo de especial para no ar”

FAÇA UM RESUMO DOS TÓPICOS

- Jobs não vendia um hardware ou software, ele vendia experiências. E quando ele falava de números, tais valores possuem grande significado e eram concretos:



iPod.
1,000 songs in your pocket.

EXPRESSE SUA PAIXÃO

- Jobs era claramente apaixonado por seu produto e transmitia esse entusiasmo para sua audiência com palavras e ações. Este entusiasmo além de contagiar a plateia, despertava interesse e prendia a atenção.

-



CRIE SLIDES COM DESIGN SIMPLES E CONCISOS

- Um dos aspectos mais eficazes de Steve Jobs é que suas apresentações eram fáceis de entender, com um forte elemento visual e de fácil leitura.
- Enquanto a maioria dos apresentadores enche as apresentações de inúmeros gráficos complexos, textos enormes e discursos intermináveis, Jobs fazia exatamente o contrário: **utilizava poucos textos e imagens em destaque em seus slides.**

CRIE UM VILÃO

Buttons & controls can't change



Moto Q



BlackBerry



Palm Treo



Nokia E62

ENCARE A SUA APRESENTAÇÃO COMO UM ESPETÁCULO

- Jobs utilizava vídeos, demonstrações e até convidados para **fortalecer sua conexão com o público**.
- Além de recorrer ao suspense como um recurso para tornar alguns momentos memoráveis, como por exemplo na apresentação do Macbook Air, quando retirou-o notebook dentro de um envelope A4.



OPTE PELA REGRA DE TRÊS

- Na apresentação do iPhone, Steve dividiu sua apresentação em três seções.
 - 1 – Ele falou sobre as funções do iPod do novo iPhone;
 - 2 – O próprio telefone;
 - 3 – Conexão com a Internet.
- “Hoje estamos introduzindo três produtos revolucionários. O primeiro, um iPod widescreen com controles de toque. O segundo, é um revolucionário celular. E o terceiro é um inovador dispositivo de comunicação na Internet.”



12 DICAS DE APRESENTAÇÃO

1. COMECE OU TERMINE FORTE



- Depois da fala, no entanto, 63% do público se lembra das histórias – e apenas 5% se lembram de estatísticas individuais.
- Uma boa história, portanto, pode ser um bom jeito de iniciar uma apresentação.

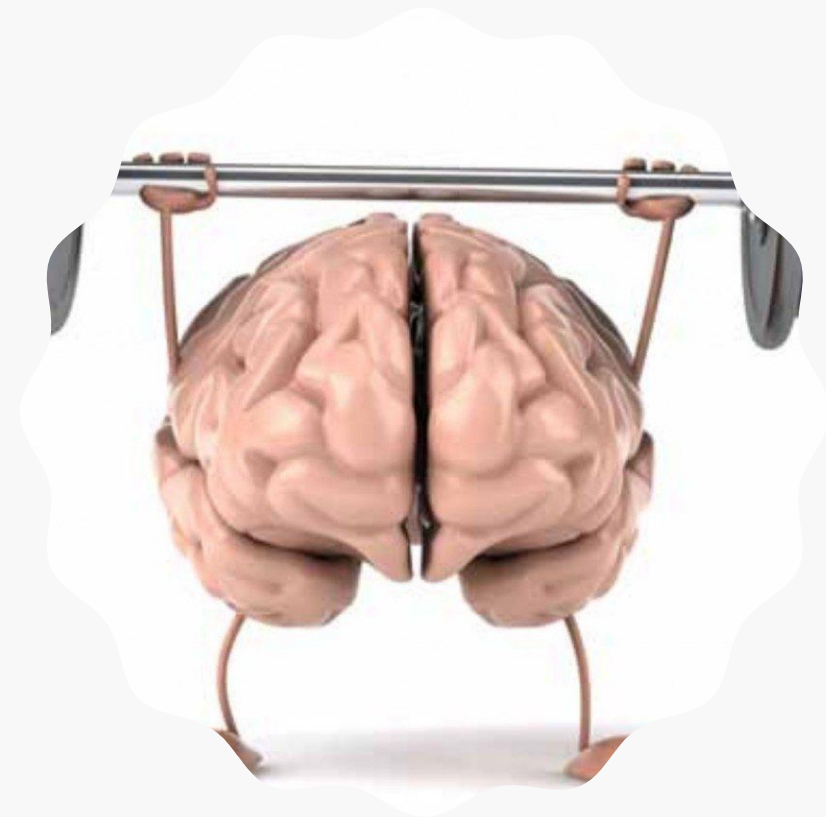
TERMINAR

- Você pode resumir os pontos-chave (entre um e três), retomar o que disse inicialmente, pedir que o público faça algo, projetar uma visão de futuro ou contar uma história que simbolize sua mensagem.
- Note que não é preciso começar e terminar enfaticamente, mas as maneiras de fazer um ou outro são parecidas. Não é por acaso. É porque funciona.



2. TREINE (BASTANTE) SUAS FALAS

- Se não tiver tempo de treinar tudo, foque na introdução.
- Ela é o ponto-chave na hora de controlar seus nervos. Algumas pesquisas apontam que, após os primeiros 30 ou 60 segundos de apresentação, os níveis de ansiedade caem de maneira significativa.
- Afinal, você não está inventando aquilo na hora.



3. SEJA VOCÊ MESMO

- Conforme o público compreende que estamos sendo apenas nós mesmos e estamos tentando compartilhar
- Eles pararam de me analisar e julgar, simplesmente aproveitaram o momento
- Ninguém é perfeito



4. TENHA UM TEMA CENTRAL

- Saiba de antemão qual é a mensagem principal que você quer passar, atenha-se a ela e deixe-a clara para o público.
- Assim, mesmo que você perca a linha de raciocínio sem querer, vai ficar mais fácil retomá-la.



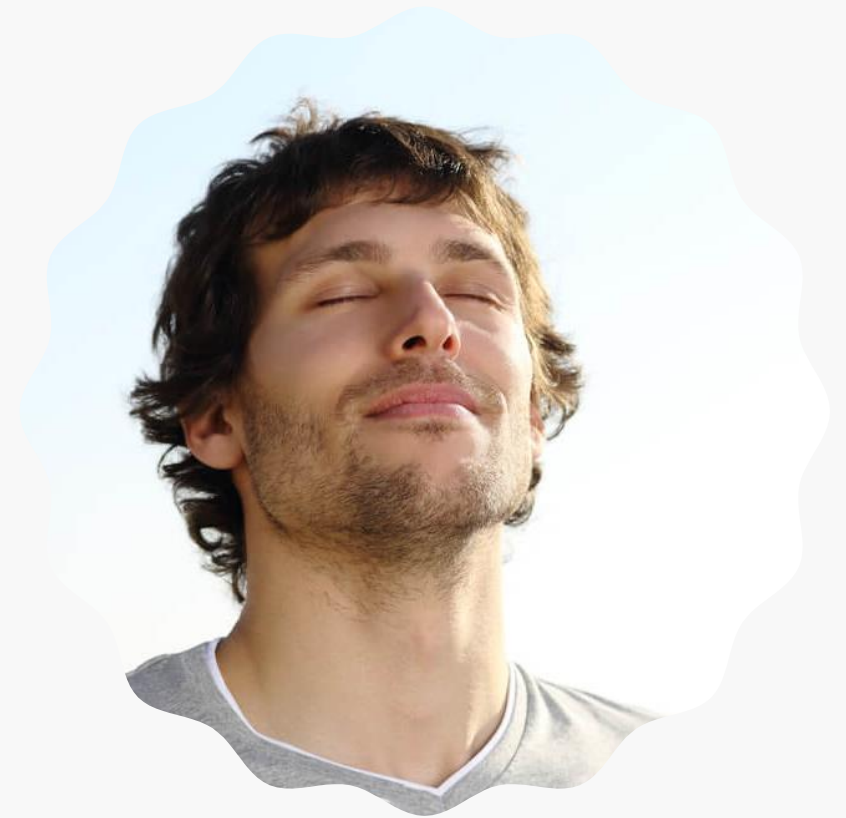
5. SAIBA DAR RITMO

- Controle da velocidade e do tom da voz passam uma sensação de autoconfiança para público.
- Ir rápido demais no conteúdo que você planejou passar é uma armadilha comum, e pode te deixar com um tempo de sobra que você vai passar maus bocados para conseguir preencher.
- Oradores profissionais são deliberadamente lentos ao entregar o conteúdo. Não de forma que incomoda, claro, mas em um ritmo que vai encorajar todos na sala a prestarem atenção e aguardarem por cada última palavra da frase.
- Controle sua vontade de falar sem parar e preencher cada silêncio entre uma frase e outra **com hum e ah**. Silêncios são bons! As pausas são essenciais para dar um bom ritmo ao seu discurso, e você não deve evitá-las.



6. RESPIRE FUNDO

- Existem dois grandes problemas de entonação que prejudicam uma apresentação em público: uptalk (quando suas afirmações soam como perguntas) e vocal fry (quando a voz fica baixa e falha, principalmente no final das frases).
- O segredo para contornar esses obstáculos é respirar fundo.



7. SORRIA

- O poder de um sorriso não deve ser subestimado: ele é capaz de deixar sua fala mais acolhedora.
- E o cérebro humano é tão atento ao ato que é capaz de discernir dezesseis tipos de sorrisos mesmo que esteja apenas escutando a voz.
- Ou seja, sorria ao telefone também.



8. LEMBRE QUE A PLATEIA PERDOA ERROS

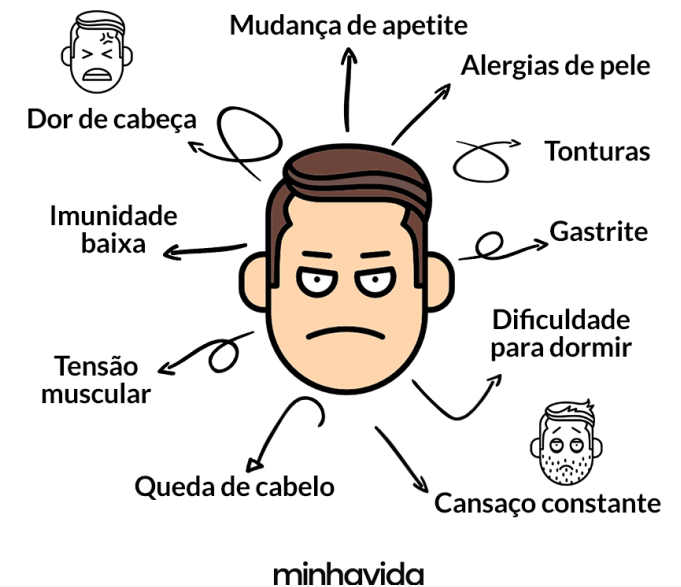
- Como este é um traço comum, o público entende que erros acontecem. Errou? Siga em frente. As pessoas querem saber como você reage para saber como devem reagir também.
- – gaguejar, esquecer, errar os sons – ocorrem, em média, uma vez a cada dez palavras. Se as pessoas falam em média 15 mil palavras por dia, são 1500 erros verbais diários, escreveu.



9. REDUZA SEUS NÍVEIS DE ESTRESSE

- Há infinitas maneiras de se estressar, especialmente quando já existe uma predisposição para procurar fatores estressantes. Também há infinitas maneiras de reduzir esses fatores, como chegar cedo ao local para não se preocupar com o horário, andar pela sala para se acostumar com ela, praticar exercícios físicos no dia ou conversar com membros da plateia antes da fala, para que seja uma massa menos amorfa.
- Transformar estranhos em amigos pode render bons frutos caso você erre, já que encontrar um rosto solidário é uma maneira de se tranquilizar no ambiente e voltar ao trabalho. (E ser um rosto solidário, sorrindo ou aplaudindo o palestrante, é uma ótima gentileza.)

10 SINTOMAS FÍSICOS DO ESTRESSE



10. SEJA VULNERÁVEL

- Caso sua fala inclua uma sessão de perguntas e respostas, é importante estabelecer que você não sabe absolutamente tudo – nem sua plateia deveria saber.
- Caso alguém te pergunte algo que você não sabe, confesse e pergunte o que ela acha sobre o assunto.
- Deixar o clima mais informal também é uma maneira de deixar os ouvintes menos passivos e elimina a distância entre o palestrante e o público



11. CONHEÇA SEU CORPO

- Expressões corporais, movimentos e posicionamentos podem transmitir confiança ao transmitir a mensagem



12. CONHEÇA SEU CÉREBRO

- O célebre psicólogo Daniel Kahneman, vencedor do Nobel e autor de Rápido e devagar:
- Duas formas de pensar, diz que o cérebro humano se lembra de apenas duas coisas sobre um evento: o ápice emocional, seja ele bom ou ruim, e o fim.
- De acordo com Kahneman, a duração da experiência ou a proporção de prazer e desprazer influenciam pouco no resumo. Ou seja, mesmo que você tenha gaguejado dez vezes e seus slides não abriram, se o ápice emocional e o fim da sua fala forem bons, o resultado também será



REFERÊNCIAS

- <http://www.onigrama.com.br/tecnicas-de-apresentacoes-utilizadas-por-steve-jobs/>
- <https://exame.abril.com.br/carreira/12-tecnicas-para-se-apresentar-bem-em-publico/>