Comunicação em Público

Rubens Queiroz de Almeida
queiroz@unicamp.br
20020828

Falar em Público

- Um dos maiores medos do ser humano
- Medo de errar, do ridículo
- Para evitar o medo, conheça bem o assunto e pratique, pratique, pratique

Organização das Idéias

- Sobre o que vou falar?
- Para quem?
- Com qual objetivo?
- Qual será a abordagem utilizada?
- Conclusão: aonde quero chegar?

Apresentação Pessoal

- Nós não temos uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão
- Use sempre roupas adequadas ao ambiente onde está se apresentando. Seja discreto e sóbrio.
- Use roupas limpas, bem passadas, botões bem pregados, bainhas bem feitas e sem vestígios de puídos, manchas, pelos, etc.
- Prefira tecidos que não amassem
- Não abuse das cores, roupas xadrez, listadas, etc.
- Use no máximo duas cores

O Material Didático (1)

- Coloque um título em cada tela
- Use fontes grandes e estilos e cores diferentes para os títulos
- Não use muitas cores ou fontes
- Prefira uma única fonte com tamanhos e cores diferentes
- Todas as transparências devem ser simples e independentes
- Não coloque mais de seis itens em uma transparência

O Material Didático (2)

- As transparências são apenas um guia para orientar as idéias e nunca o foco principal da apresentação
- Não exagere no número de transparências. Ninguém está interessado em ver alguém lendo transparências o tempo inteiro
- Use gráficos de pizza para mostrar comparações
- Use gráficos de linha para indicar tendências
- Use gráficos de barra para ambos
- Ordene os tópicos por ordem de importância, o mais importante primeiro

Conheça sua platéia (1)

- Quem são eles? Quantos serão?
- O que eles sabem sobre o assunto?
- Idade, sexo, educação
- Por que eles estão aqui? Como chegaram até você?

Conheça sua platéia (2)

- Onde devo ficar? Será que todos me ouvem e enxergam?
- O que eles precisam? O que eu preciso?
- Que necessidades específicas eu devo tratar?
- O que os ouvintes esperam aprender ou ouvir de mim?

O Bom Comunicador

O bom comunicador é aquele que:

- Compartilha informações
- Sabe motivar e envolver seus interlocutores

Eficiência do Professor

- O teste mais importante da eficiência de um professor é o desempenho de seus alunos

Bruce Wilkinson

Ao começar

- No início de sua palestra, oriente seus alunos sobre detalhes como localização do toalete, tempo da palestra, horário e duraçã o dos intervalos, uso de telefone, etc.

Como cativar a platéia

- Respeito antes de tudo (pontualidade, dignidade)
- Não projete uma imagem de infalibilidade e superioridade.
- Brinque com seus defeitos, porém sem se expor. Gera um clima de maior aproximação.
- Empregue exemplos que sejam familiares ao assunto sendo abordado e à experiência de seus ouvintes
- O corpo fala. Estude os sinais que a platéia lhe envia para reagir adequadamente

O Bom Humor

- Use o bom humor, a emoção e a presença de espírito para dar mais brilho e dinâmica a suas apresentações

- Alegria é contagiante e cria um clima propício ao aprendizado

Cuidado!

- Piadas engraçadas geralmente são ofensivas a categorias de pessoas
- Não tente ser engraçado logo no começo da apresentação, é a fase de avaliação mútua
- Podem ser um elemento poderoso para manter uma boa dinâ mica
- Tente usá-las em contexto com o que está sendo falado
- Não dirija as suas piadas a sua platéia. Pode gerar confrontos.

Deu Branco!

- Quem decora frequentemente esquece
- Ninguém trava falando do que gosta
- Procure se apaixonar por seu assunto, leia o máximo possível sobre ele para alcançar uma compreensão aprofundada

A participação dos alunos

- Encoraje sua platéia a interagir com você
- Faça perguntas simples (o medo do ridículo é muito grande)
- Tente desmistificar o medo de errar

Não se esqueça!

- Ensaie antes da primeira apresentação. Verifique
  - Tempo
  - Conhecimento
- Seja organizado e objetivo
- Não use jargão técnico ou gírias
- Não complique
- Não fique em frente à tela
- Ao falar para grandes públicos, sempre repita a pergunta que lhe for feita e responda falando para todos

Comunicação Não-Verbal

- Comunicação não-verbal são palavras ouvidas com os olhos
- A sua atitude influencia seus alunos
- Não se porte de maneira desleixada, não fique encostado na parede ou olhando para o chão
- Não concentre seu foco em apenas uma pessoa. Demonstra insegurança e pode deixar a pessoa alvo de sua atenção em situação desconfortável.
- Olho nos olhos. Você já ouviu dizer que mentiroso não olha nos olhos?
- Não dê palestras longas ou para um grande número de pessoas sentado atrás de uma mesa. Isto retira todo e qualquer dinamismo de sua apresentação e muita gente vai dormir.
- Tenha sempre uma atitude positiva e entusiasmada

tic tic nervoso (1)

- Ficar mexendo em canetas, livros, mesas, etc. Demonstra ansiedade da sua parte, que por sua vez transmite a seus ouvintes a sensação de que você não sabe do que está falando.

- Balançar o corpo ou a cabeça

- Franzir a testa

tic tic nervoso (2)

- Piscar os olhos repetidamente
- Morder os lábios
- Bater os dedos na mesa ou em qualquer outra superfície
- Ficar passando a mão no cabelo, nariz, etc, etc...

Como se livrar do tic tic nervoso

- São manifestações físicas de nervosismo
- São inconscientes
- Grave suas palestras, só assim perceberá seus defeitos e poderá eliminá-los.

Como lidar com os erros

- Se errou, não dê demasiada importância ao fato. Admita o erro, se possível de forma descontraída e siga em frente. Insistir em se desculpar ou fornecer muitas explicações é embaraçoso tanto para o instrutor como para os ouvintes.

- Ninguém sabe tudo, não tente passar uma falsa impressão de que é a autoridade máxima no assunto. Ninguém é e não precisamos nos desgastar com este tipo de fingimento.

- Quem tem medo de errar não aprende. Encare os erros como algo natural e inevitável.

Expressão Oral

- A melhor maneira de se ampliar o vocabulário e evitar os erros de linguagem é através da leitura, qualquer tipo de leitura.

- A leitura serve também para expandir os horizontes das pessoas e nos torna mais inteligentes, com capacidade ampliada para assimilar novos conhecimentos

- Palestrantes que podem oferecer algo além do que está definido como assunto principal enriquecem grandemente seus cursos e os tornam muito mais interessantes, além de transmitirem a imagem de competência.

Cuidado com a sua voz

- Falar sempre com o mesmo tom de voz é hipnótico e induz ao sono.

- Tente variar o volume de voz e a entonação para dar vida a sua palestra

Exercício do Cachorro Louco

- Escolha uma página qualquer de um livro e leia em voz alta. Se quiser pode gravá-lo.

- Em seguida coloque um lápis entre os dentes, de forma que suas extremidades fiquem fora da boca, e leia várias vezes a mesma página em voz alta - só que sem gravar.

- Você vai babar como um cachorro louco, mas vai valer a pena. Logo após grave de novo, dessa vez sem o lápis na boca.Compare as duas gravações. Você vai ficar surpreso!

Como lidar com os chatos

- Frequentemente temos que lidar com o aluno melancia, que quer aparecer a todo custo

- Procure expor o chato. Chame-o a frente para ajudá-lo a fazer uma dinâmica, operar o computador, etc. Frequentemente resolve o problema.

Procrastinação

- Palavra complicada que significa deixar para a última hora
- Prepare sempre sua palestra e o material de apoio com antecedência suficiente para evitar imprevistos previsíveis.
- Com planejamento adequado se consegue praticamente tudo. Falta de tempo nunca é uma desculpa convincente.

Né? Tá? Entendeu? Sabe? Tudo bem? Legal?

- Corra destas muletas verbais
- Transmite a impressão de que você não sabe do que está falando
- Ninguém é obrigado a manter um fluxo ininterrupto de palavras. Geralmente quando não conseguimos achar uma palavra adequada intercalamos nosso discurso com algumas destas pé rolas.

O jogo do Ah...

- Fale por 30 segundos sobre qualquer assunto de sua escolha.
- Não pode falar as palavras "né", "tá", "ahh", e similares.
- Pode fazer pausas a vontade.
- Quem conseguir ganha o prêmio.

Procure sempre melhorar

- Distribua um formulário de avaliação ao final de suas palestras ou cursos

- Não encare os comentários de forma defensiva, tente ver as coisas sob a ótica da outra pessoa. Você certamente irá aprender muito com isto.

- Você pode pensar que não, mas podemos aprender muito com todas as pessoas; crianças, adultos, idosos. Não bloqueie sua mente para aprender com o que está à sua volta. Não custa nada e muitas vezes o conhecimento adquirido lhe será muito valioso.

Encerramento

- Não diga: "Por hoje é só" ou "Era isso que eu queria dizer"
- Faça um breve resumo do que foi abordado para que os alunos façam uma auto-avaliação de seu aproveitamento em face dos objetivos do curso.
- Despeça-se dizendo "Muito obrigado pela atenção e boa tarde a todos" ou algo na mesma linha
- Não se esqueça, pergunte-se: Como posso melhorar?

Bibliografia

- Pequeno Manual de Comunicação Oral e Marketing Pessoal - Samuel Borges
- The Key Steps to An Effective Presentation
  - http://www.the-eggman.com
- Building and Giving Presentation Tips
  - http://macinfo.its.queensu.ca/LTU/tips/TipsPresentation.html
- LJL Seminars
  - http://www.ljlseminars.com/

Referências

- Rubens Queiroz de Almeida
  - queiroz@unicamp.br
- Instituto de Desenvolvimento do Potencial Humano
  - http://www.idph.net
- Dicas-L
  - http://www.dicas-l.com.br