

Dicas práticas

Comunicação oral e corporal

Na sociedade do conhecimento,
todos devem ser **comunicadores**.

Sua fala transmite a sua imagem como profissional –
seus **valores, crenças, ideologias, personalidade;**
seu **conhecimento,**
sua **formação,**
sua **organização** e
sua **criatividade**.

Sua informação deve ter **credibilidade**.
Para que o seu ouvinte confie em você,
ele deve **confiar** nas informações que lhe estão sendo
passadas.

Comunicação oral em diferentes situações:

- com quem
- para que (propósito)
- duração
- recursos de apoio
- presencial ou à distância
- apenas voz ou imagem e voz
- ao vivo ou gravada

Quem consegue se expressar bem numa discussão num grupo pequeno?

< responder no Chat –
bônus para quem
responder mais rápido>

Quem consegue se expressar bem
numa discussão num grupo pequeno?

Quem não tem medo de falar em público?

< responder no Chat –
bônus para quem
responder mais rápido >

Artigo recomendado:

Como fazer uma apresentação impecável. Eric Barton – BBC Capital, 24/03/2015.

Disponível em:

http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2015/03/150319_vert_cap_discurso_perfeito_ml

BBC Entrar Menu

BRASIL

Notícias | Brasil | Internacional | Economia | Saúde | Ciência e Tecnologia | Aprenda Inglês

Como fazer uma apresentação impecável

Eric Barton
Da BBC Capital

24 março 2015

Compartilhar



**HÁ
ESPERANÇA!**

Artigo recomendado:

Como fazer uma apresentação impecável. Eric Barton – BBC Capital, 24/03/2015.

Disponível em: http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2015/03/150319_vert_cap_discurso_perfeito_ml

Algumas pessoas batalham a vida inteira para alcançar uma boa reputação. Mas o americano Taylor Mali conseguiu isso com um único discurso, feito espontaneamente durante um concurso de poesias em Chicago, em 2000.



Taylor Mali on "What Teachers Make"



David Moody

Subscribe 1,174

5,546,421

+ Add to Share ... More

32,424 637

Uploaded on Oct 24, 2006

Taylor Mali (<http://taylormali.com>), one of the most well-known poets to have emerged from the poetry slam movement and one of the few people in the world to have no job other than that of poet., gives his mind on what teachers make. Mali is a vocal advocate of teachers and the nobility of teaching, having



Taylor Mali: What Do Teachers Make?

TeachingChannel

4 years ago • 4,953,610 views

Taylor Mali provides the ultimate comeback for anyone with the audacity to ask what a teacher makes. For more inspiring videos ...



What Teachers Make Final Moviebk2 0001

Kelly Gleason

6 years ago • 2,555,941 views

Taylor Mali's inspirational poem cleaned up a bit (aka censored) for a teacher's inservice audience. Original show by Ethos3.com ...



"What Teachers Make," by TAYLOR MALI

Taylor Mali

7 years ago • 824,220 views

Performed at the very first Page Meets Stage pairing at the Bowery Poetry Club on November 12, 2005.



What Teachers Make Taylor Mali With Cartoons from Zen Pencils

Gerard Dummer

2 years ago • 19,538 views

Poem What Teachers Make from Taylor Mali with Cartoons from Zen Pencils. Original Cartoon: ...



What teachers make

H455el

4 years ago • 138,697 views

Lyrics and performance by Taylor Mali, slide design by www.ethos3.com.

**TREINAR É
FUNDAMENTAL!**

Artigo recomendado:

Como fazer uma apresentação impecável. Eric Barton – BBC Capital, 24/03/2015.

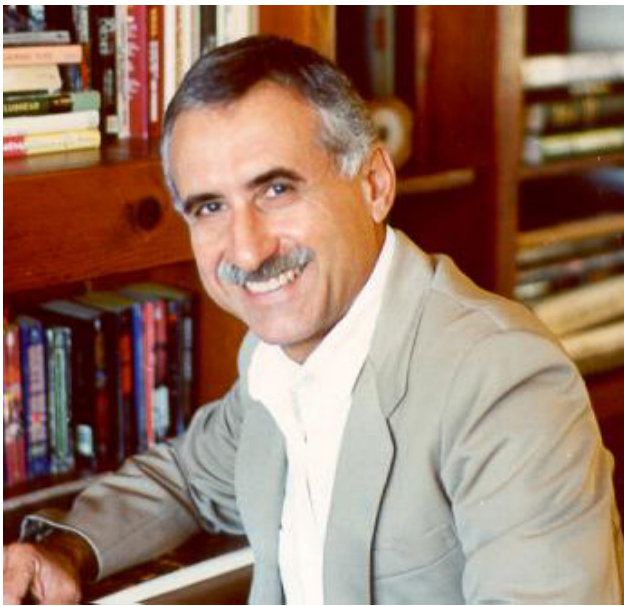
Disponível em: http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2015/03/150319_vert_cap_discurso_perfeito_ml

As apresentações acompanhadas de PowerPoint são praticamente uma constante, mas poucas empresas realmente treinam seus funcionários para evitar que o discurso seja menos "seco e analítico", como define Jill Avery, professora da Harvard Business School, nos Estados Unidos. "Imagine o impacto de uma apresentação carregada de envolvimento emocional ou com um forte arco narrativo."

Segundo a especialista, falar em público é algo que pode ser aprendido. "Algumas pessoas acreditam que ou são bons oradores ou não são. Mas a verdade é que essas habilidades podem ser dominadas com a prática", explica Avery.

Para começar, ela sugere que se evite o erro mais comum quando alguém prepara um discurso, que é se perguntar: "O que eu quero dizer?". Ao invés disso, Avery dá a dica de se perguntar: "O que a plateia quer ouvir?"

Um exemplo: durante uma reunião em que você tenha que comunicar notícias negativas, pense no que a equipe precisa escutar para continuar com o moral alto e não só no que os seus chefes querem que você diga.

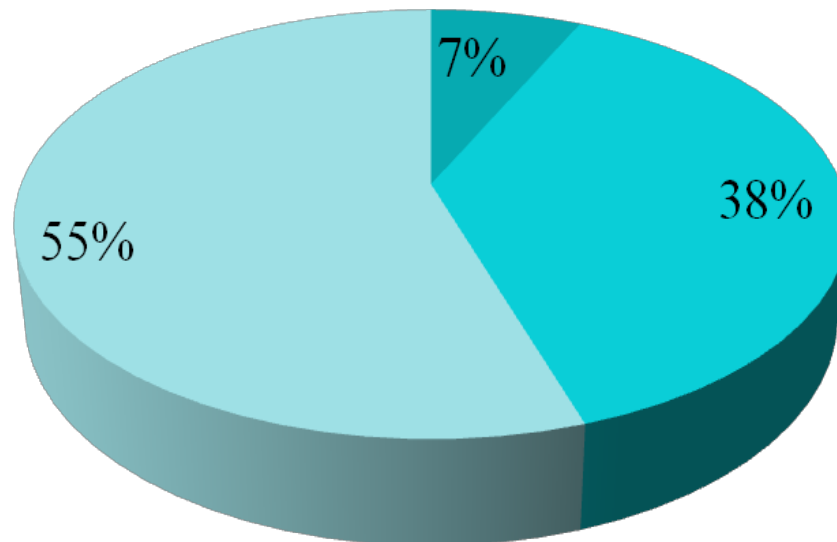


Albert Mehrabian, Ph.D.

Graduado em engenharia pelo MIT
Professor emérito de psicologia da UCLA

Elementos para transmissão de uma mensagem oral:

- Poder da Palavra
- Tom da voz
- Expressão corporal



DICAS GERAIS

- **Organize seu discurso.**

O ouvinte precisa entender com facilidade a lógica da sua argumentação.

Evite rodeios.

Dose as ênfases.

Não seja repetitivo.

- Sua apresentação deve ser **relevante, simples** e ir direto ao que interessa.

- Certifique-se de que as **ideias principais** fiquem **claras** para todos – **dentro do tempo disponível**

- **Demonstre dominar o assunto**
escolha as informações com técnica e método.
- **Confie em si mesmo,**
demonstre convicção, entusiasmo e comprometimento
e os outros também vão acreditar em você.
- **Evite falar apressadamente –**
essa é a tendência natural de uma pessoa ansiosa.
- **Não tema o silêncio:**
ele é útil para organizar ideias.
**Mas cuidado, no nosso caso, se sua imagem não estiver
sendo vista, podemos achar que a conexão caiu!**

- **Evite falar como se estivesse escrevendo.**
A escrita exige mais atenção.
Quando estamos ouvindo, não temos como retornar para analisar a estrutura da frase.
- **Recursos visuais** podem ser inteligentemente explorados (aqui não é apenas o PPT, você pode apresentar um objeto físico, por exemplo)
- **Evite frases e expressões feitas**, assim como o gerundismo. Cuide da boa pronúncia das palavras.
- Lembre-se que a **inovação é fundamental**.
“A mesma coisa” todos os outros poderão dizer.
Não desperdice tempo para repetir o que todos já sabem
Crie formas diferentes de apresentar o seu projeto.

- Mantenha o **foco** nas necessidades de informação do ouvinte.
 - Faça as pessoas perceberem que você entende os **sentimentos e pensamentos** delas.
 - Faça afirmações que estimulem seu interlocutor a formular observações construtivas.
 - Ouça atentamente as observações passíveis de dúvidas e procure resolvê-las o quanto antes.
 - **Quando for fazer perguntas, seja direto.** Use perguntas que façam com que o ouvinte se sinta à vontade. Com o corpo, dê sinais de que está atento, como aprovar com a cabeça.
- Em apresentações longas, enumere e retome seus argumentos ao final.

- **Concentre-se e seja imune a ruídos.**
- **Esteja preparado para o imprevisto.**
- **Visualize o sucesso.**
Uma auto-imagem positiva é essencial para fazer boas apresentações. Tenha pensamentos positivos em relação a apresentação. → MINDSET positivo

<< vídeo 2 – imunidade a ruído >>

<< vídeo 3 – lidar com imprevistos >>

- Cause uma boa impressão com uma **boa postura corporal** (ereta) e uma **vestimenta adequada**.
Não vista nada que possa servir para distrair o ouvinte.
Mantenha as mãos fora do bolso.
- Use a linguagem corporal para transmitir uma boa imagem –
(um aperto de mão firme --- isto está proibido agora),
um sorriso, gestos leves etc.
ATENÇÃO: em diferentes culturas alguns gestos tem diferentes significados!
- Aprenda a **relaxar** os músculos faciais e **sorria**.

- Mostre-se **positivo e honesto**.
- Mantenha a **postura firme e o contato do olhar**.
- Enfatize pontos-chave da apresentação com a linguagem corporal.
- **Adapte a sua estratégia de apresentação às reações do ouvinte.**

Observe linguagem corporal do ouvinte para verificar como ele está reagindo. Se necessário, adapte seu comportamento ao dele.

<< vídeo 4 – olhar >>, << vídeo 5 – postura e entusiasmo >>,
<< vídeo 6 – linguagem corporal >>, << vídeo 7 – linguagem corporal >>



FEBRACE

**Como falar com jornalistas, em frente
a câmeras de televisão e no rádio**

Organização e Realização



POLI USP

USP



FEBRACE

Você sabia?

A capacidade média de concentração de uma pessoa é de 30", por isso que os **comerciais de TV** e rádio têm 30 segundos de duração.

Você tem 30 segundos para dizer alguma coisa que prenda a atenção do ouvinte.

Selecione uma ideia de impacto, que crie interesse.



FEBRACE

Você sabia?

O tempo médio de uma entrevista editada num **telejornal** é de 20 segundos, o suficiente para dizer cerca de 85 palavras, o que pode variar de acordo com a velocidade da fala.

Ou seja, você tem que contar a história no tempo certo, falar sem rodeios.



FEBRACE

POSTURA

Mantenha uma postura ereta, evite baixar demais os ombros, ou elevar demais o tórax e a cabeça ou fazer gestos demasiados.

NATURALIDADE

A naturalidade é a principal recomendação para quem precisa falar em público.

DICÇÃO

Pronuncie claramente as palavras. Isso facilitará a compreensão por parte do interlocutor.

INTENSIDADE

Mantenha uma boa intensidade (volume) de voz, evitando falar muito alto ou muito baixo.

VELOCIDADE

Evite falar muito rápido, principalmente se sua dicção for deficiente.

RITMO

Alterne a intensidade e a velocidade de sua fala.



FEBRACE

INÍCIO/MEIO/FIM

Toda mensagem tem que ter início, meio e fim.

VOCABULÁRIO

Evite expressões pobres e vulgares, também não é recomendado um vocabulário técnico, com termos incompreensíveis às pessoas leigas.

Associe, adapte, substitua, modifique, reduza.

GRAMÁTICA

Cuide da gramática procurando praticar sempre o português correto, evitando, no entanto, uma fala empolada ou erudita. Cuidado com os S nos plurais e os R nas palavras impessoais.

EMOÇÃO

Jamais fale de forma monocórdia, sem emoção. Fale com entusiasmo, demonstrando interesse pelo assunto e pelo interlocutor.



FEBRACE

RESUMINDO...



FEBRACE

vista-se adequadamente

comunique-se com naturalidade

mantenha o equilíbrio emocional

fale com entusiasmo

só diga o que quer ver publicado

Ou GRAVADO



FEBRACE

muito cuidado com as informações em off

ouça as perguntas atentamente

aborde a questão pelo lado positivo

jamais invente respostas

ensaie bastante (treino e crítica)

Links e referências recomendadas:

DVD Linguagem Corporal, como falar, como entender. **Stella Baster** (atriz, locutora e especialista em expressão verbal)

Stella Baster - Linguagem corporal 01 - Apoio para estudo de Homilética -

– <https://www.youtube.com/watch?v=nkJd2wDrfNo>

Stella Baster - Linguagem corp 02 -

– <https://www.youtube.com/watch?v=m5SUSzX31xY>

Endeavour - Você sabe fazer uma apresentação? -

- <https://www.youtube.com/watch?v=6r1tb6EGEFk>

Regina de Sá, Aurea. Treinamento de Mídia,

- <http://www.treinamentodemidia.com.br>

Mais uma pergunta para vocês:

Quem já fez um elevator pitch?

< responder no Chat –
mais bônus para quem
responder mais rápido >

EXERCÍCIO PARA CADA EQUIPE

Elevator Pitch

- 30 segundos
- foco no problema, relevância e potencial da equipe para resolvê-lo
- público-alvo: investidor que entrou com você no elevador (um integrante da equipe pode fazer o papel do investidor)

< 15 minutos para elaborar e voltar para apresentar >