

FERRAMENTAS DA PALESTRA



TED TALKS

Capítulo 5

FERRAMENTAS DA PALESTRA

- 1) Sintonia**
- 2) Narração**
- 3) Explicação**
- 4) Persuasão**
- 5) Revelação**

1) Sintonia

“Para instalar uma ideia na mente de alguém, você precisa de **permissão.**”

- Seu público sempre estará armado de:
 - Ceticismo, desconfiança, antipatia, tédio e incompreensão
- **Desarme o seu público, construa laços.**

TED TALKS

Capítulo 5

- **Como desarmar seu público**
- **Contato visual**
 - Automaticamente julgamos as pessoas com quem temos contato.

TED Kelly McGonigal: Como fazer do estresse um amigo.

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

TED TALKS

Capítulo 5

- **Vulnerabilidade**
 - O público torce pelo vulnerável, pelo fraco
 - Lógica: Camarões x Brasil!
 - Você pode mostrar alguma vulnerabilidade...
- “Um momentinho... Como podem ver, estou um pouco nervoso.”

IRENE KAZUMI MIURA

Disciplina Baseada no livro de Chris Anderson

TED TALKS

Capítulo 5

- **Faça a plateia rir!!**
Mas calma...não exagere no recurso!!
 - Riso: finalidade é criar vínculos sociais
 - Poderosa ferramenta para derrubar barreiras.

O humor é uma arte leve
Não tente força-lo com piadas prontas!

TED TALKS

Capítulo 5

Erros comuns ao se tentar fazer rir:

- Linguagem ofensiva
- Rimas humorísticas
- Jogos de palavras
- Sarcasmo
- Perda do Timing: Prolongar demais
- **EVITE QUALQUER COISA envolvendo:**
 - Religião, etnia, identidade de gênero, política e orientação sexual

TED TALKS

Capítulo 5

- **Refreie o seu Ego!**

Cuidado! Egos inflados distanciam o público.



TED TALKS

Capítulo 5

- **StoryTelling – Seja Autêntico!**

TED - Ernesto Sirolli:

Ernesto Sirolli: Quer ajudar alguém? Fique quieto e escute!

<https://www.youtube.com/watch?v=chXsLtHqfdM&feature=youtu.be>

Mas cuidado com:

- Presunção
- Manipulação emocional clara

2) Narração

Voltamos ao fogo: As histórias fazem parte do seu cerne.

2.1) Qual a fórmula para uma boa história?

- Protagonista luta por um objetivo
- > há obstáculos inesperados > há crise
- > há clímax > há enfim o desenlace.

- **Quais os principais pontos de uma boa história?**
 - Fundamente-a num personagem pelo qual a plateia possa sentir empatia.
 - Construa tensão: seja mediante curiosidade, intriga social ou perigo real.
 - Dê o nível correto de detalhes (não exagere!)
 - Termine com uma resolução satisfatória.
 - Pode ser engraçada, comovente ou reveladora.

TED TALKS

Capítulo 6

- **Por que contar uma história**
 - Cria a linha mestra (arco narrativo da história)
 - Se a história for envolvente, você obtém uma reação intensa da plateia.
 - Caso a história seja a seu respeito:
 - Você cria empatia em relação a algumas coisas pelas quais mais preza.
 - Você não esquece o que vai dizer porque a estrutura é linear!

- **O poder da parábola**

“Uma parábola é uma história que encerra uma lição moral ou espiritual.”

- Parábola pode funcionar muito bem para um público que conhece o tema.

3) Explicação

- **Passo 1**

Comece de onde seu público está: e caminhe/guie até onde você quer que estejam.

- **Passo 2**

Desperte curiosidade: a lacuna de conhecimento fará seu público prestar atenção no que você está falando.

- **Passo 3**

Apresente um a um os conceitos que levam ao conteúdo central: o entendimento do público depende de cada um deles.

- **3) Explicação**

- **Passo 4**

Utilize metáforas e analogias: faça ligações dos novos conceitos com o que seu público já conhece do mundo.

O que você pressupõe que a plateia já sabe?

- **Passo 5**

Use exemplos: exemplos farão o seu público entender o que você disse.

TED TALKS

Capítulo 7

- **A Maldição do Conhecimento**

“É difícil lembrar como é não saber algo que conhecemos bem.”

- **A estrutura hierárquica da ideia**

A memória de longo prazo organiza de forma hierárquica o conteúdo: blocos dentro de blocos dentro de blocos.

4) Persuasão

- Significa convencer o ouvinte de que sua maneira de ver o mundo não está de todo correta.
 - Recomendo: Doze Homens e Uma Sentença
<https://www.youtube.com/watch?v=K7M3DDylQSI>
- Demolir: pôr abaixo as partes que não estão funcionando e reconstruir algo melhor.

Demolição > Reconstrução

TED TALKS

Capítulo 8

- **Exemplo - Persuasão**
- TED - Steven Pinker
 - Sobre o declínio da violência

https://www.ted.com/talks/steven_pinker_on_the_myth_of_violence/up-next?language=pt-br

TED TALKS

Capítulo 8

- **Ferramentas de Persuasão**
 - **Técnica da História de Detetive**
- TED - Siegfried Woldhek

https://www.ted.com/talks/siegfried_woldhek_shows_how_he_found_the_true_face_of_leonardo/up-next?language=pt

- Grande mistério >Busca de possíveis soluções >Descarte das soluções até uma última viável
- O público percorre o mesmo processo de aprendizado do orador.

TED TALKS

Capítulo 8

- **Ferramentas de Persuasão**
 - **Técnica da História de Detetive**
- **No início, injete humor:** Apresente de uma maneira bem humorada o que você tem a dizer!
- **Acrescente um caso real:** Mostre por que se interessou pelo assunto, o que ele tem de mais legal, mostre paixão!
- **Dê exemplos eloquentes:** Cause impacto em sua demolição.
- **Busque o aval de terceiros:** É só você quem fala isso?

TED TALKS

Capítulo 8

- **Ferramentas de Persuasão**
 - Técnica da História de Detetive
- **Use recursos visuais impactantes:**
 - Gráficos de pizza
 - Imagens chocantes
 - Recursos impactantes para provar o que você diz
- **TED - Siegfried Woldhek (rosto de Leonardo da Vinci)**

https://www.ted.com/talks/siegfried_woldhek_shows_how_he_found_the_true_face_of_leonardo/up-next?language=pt

IRENE KAZUMI MIURA

Disciplina Baseada no livro de Chris Anderson

5) Revelação

Numa palestra baseada na revelação, você pode:

- Mostrar uma série de imagens de um projeto novo e ir falando sobre ele.
- Descrever sua visão de uma cidade autossustentável do futuro.
- Mostrar fotos surpreendentes de sua viagem recente à floresta amazônica.

TED TALKS

Capítulo 9

- **Palestras de revelação**

Utilizar imagens causam sensação de encantamento e prazer estético na plateia.

Lembre das emoções ao assistir um filme

Imagens podem nos transportar!



- **Não se exhiba!!**

“Nesta obra, procurei desafiar o paradigma identidade-comunidade no contexto de uma dialética pós-moderna.”



Use linguagem humana acessível!

- **Palestra de Demonstração (estrutura)**
 - Fazer uma provocação inicial
 - Fornecer o indispensável: fundamentos, contexto e/ou história da invenção.
 - Demonstrar (quanto mais visual e teatral melhor)
 - Mostrar as implicações da demonstração (tecnologia, serviços etc)
- **TED Michael Pritchard transforma água imunda em potável**

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

TED TALKS

Capítulo 9

- **Misturar e Combinar Ferramentas**
 - Qual escolher?
 - Sintonia
 - Narração
 - Explicação
 - Persuasão
 - Revelação

TED TALKS

Capítulo 9

- **Misturar e Combinar Ferramentas**
- **Não escolha!**
 - Selecione, misture e combine !!
 - Misture ferramentas do modo mais eficiente e legítimo para a ideia que você quer construir.