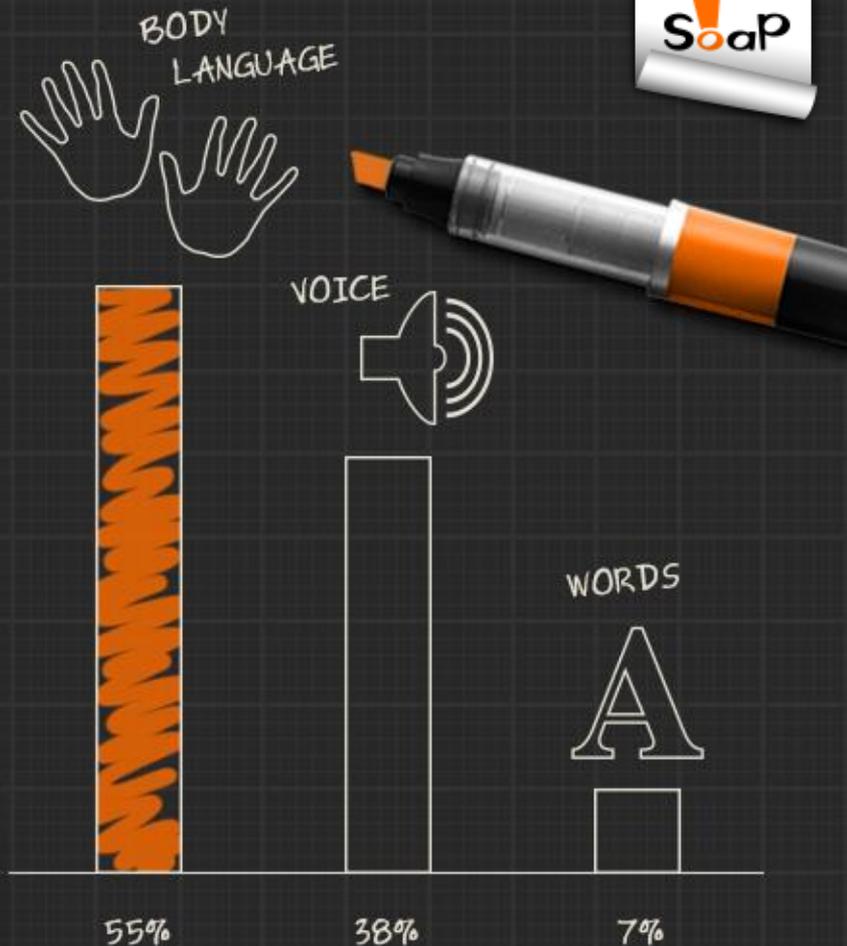


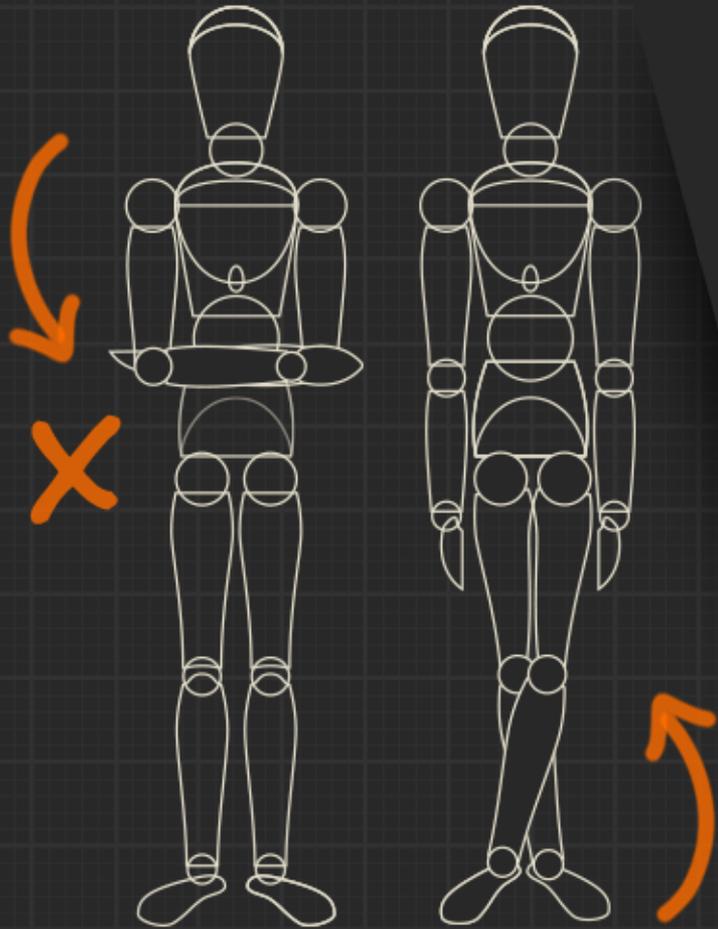
OS 10 ERROS MAIS COMUNS DE LINGUAGEM CORPORAL EM APRESENTAÇÕES

Muitos estudos na área da linguagem corporal mostram que, do ponto de vista da audiência, o fator de maior impacto é a **comunicação não verbal** do apresentador.

A linguagem corporal compõe até **55%** da influência do apresentador sobre a audiência.

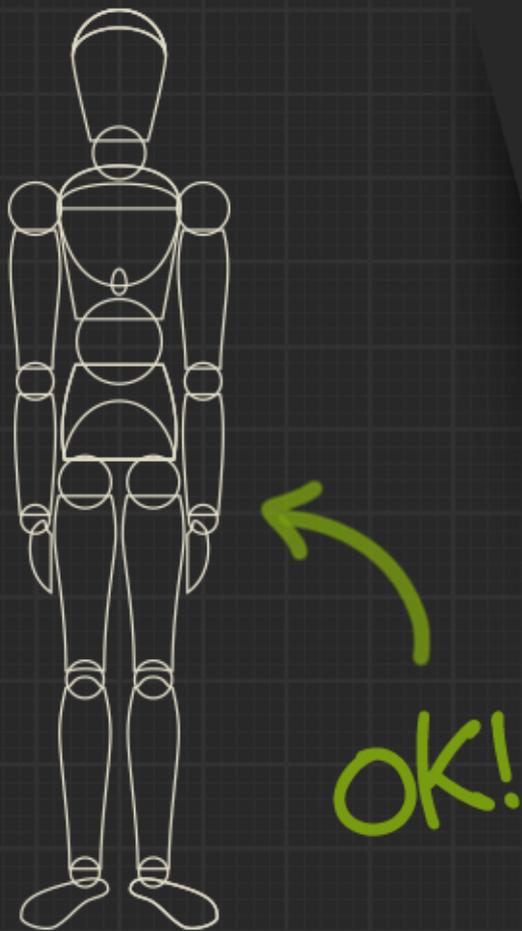
Sendo assim, por que não compartilhar os 10 erros mais comuns de linguagem corporal em apresentações que identificamos. Certamente, você já deve ter notado em si mesmo esse ou aquele ponto. Fique tranquilo! Nesse material estão as informações necessárias para **melhorar seu desempenho** junto à audiência.





1 CRUZAR OS BRAÇOS OU AS PERNAS

Quando você cruza os braços, pode enviar uma mensagem subliminar de que **não está aberto aos presentes e se sente ameaçado**. Para a audiência estar na defensiva. E isso é exatamente o oposto do que você quer. Aos homens: cruzar as pernas ao sentar também não é um bom sinal. Pode ser interpretado como **nervosismo e falta de profissionalismo** – de novo, percepções que não quer.



1 CRUZAR OS BRAÇOS OU AS PERNAS

Quando você está apresentando, facilite a comunicação. Ela deve ser acessível. Você deve **transparecer confiança** ao transmitir sua mensagem. Mantenha as costas eretas, sua cabeça alta, o peitoral e braços abertos.

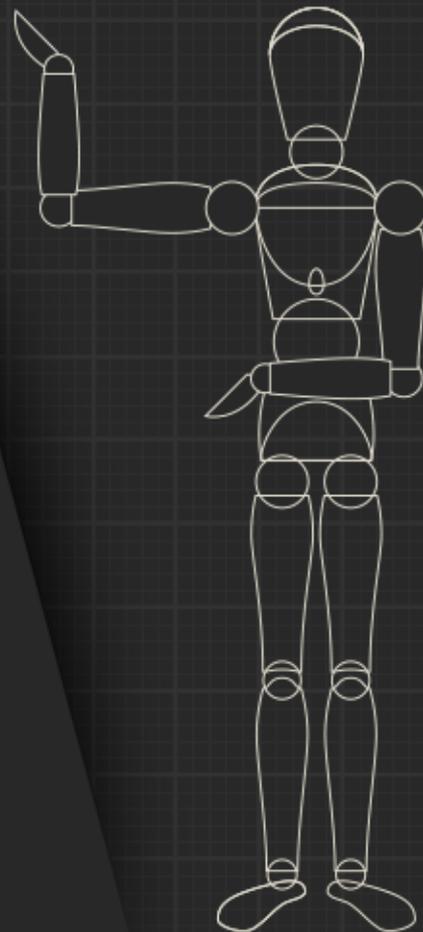
2 VIRAR AS COSTAS PARA A AUDIÊNCIA

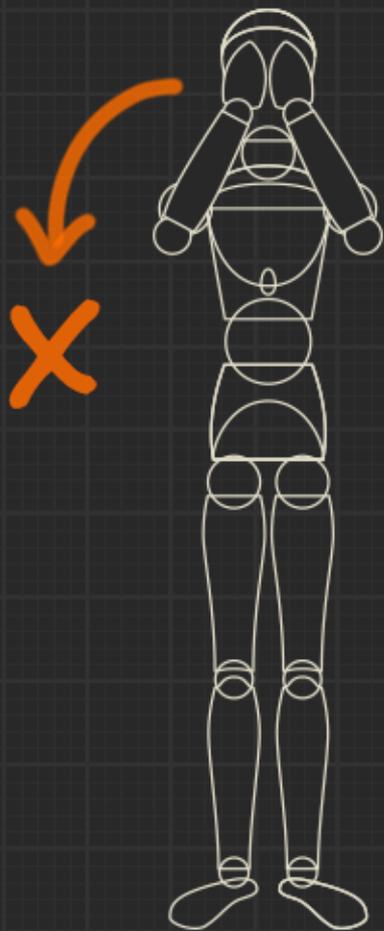
Evite dar as costas para a audiência. Isso pode dar a sensação de que não se importa, pode soar rude.



2 VIRAR AS COSTAS PARA A AUDIÊNCIA

As pessoas precisam ver seu rosto, seus olhos, sua boca para se conectar com você. Então, se planeja **atrair a atenção** para algo na tela, apenas fique ao lado dela e aponte. Um laser point pode te ajudar.





3 EVITAR CONTATO VISUAL

Tendemos a fugir do contato visual inconscientemente, evitando o confronto. Mas o apresentador precisa estar **seguro** e **confiante**. Uma maneira de demonstrar isso é olhar as pessoas nos olhos.



3 EVITAR CONTATO VISUAL

Ao olhá-las nos olhos, elas vão **dedicar mais atenção** a você e à sua mensagem, o que aumentam as chances deles aderirem à sua proposta de mudança.

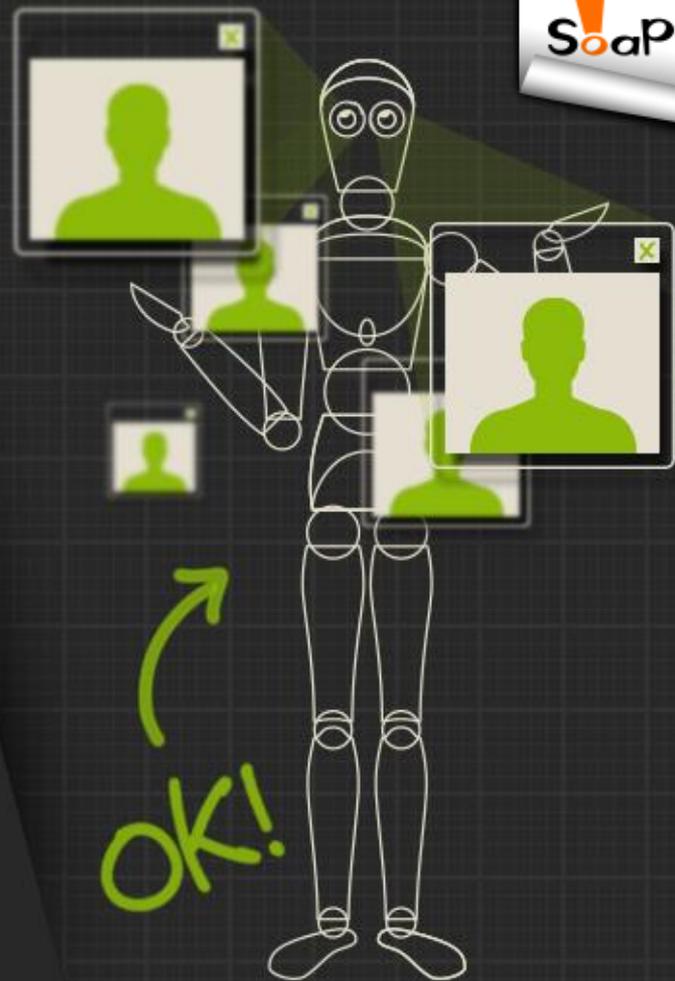
4 ENCARAR UM SÓ PONTO NA AUDIÊNCIA

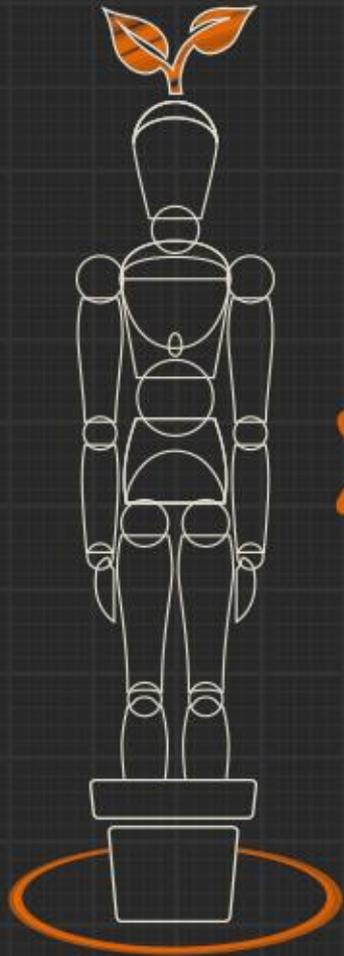
Encarar um **ponto isolado na audiência nunca é uma boa ideia**. As pessoas vão notar que você, na verdade, não está olhando para ninguém. Além disso, faz você parecer inseguro, assim como olhar para o teto.



4 ENCARAR UM SÓ PONTO NA AUDIÊNCIA

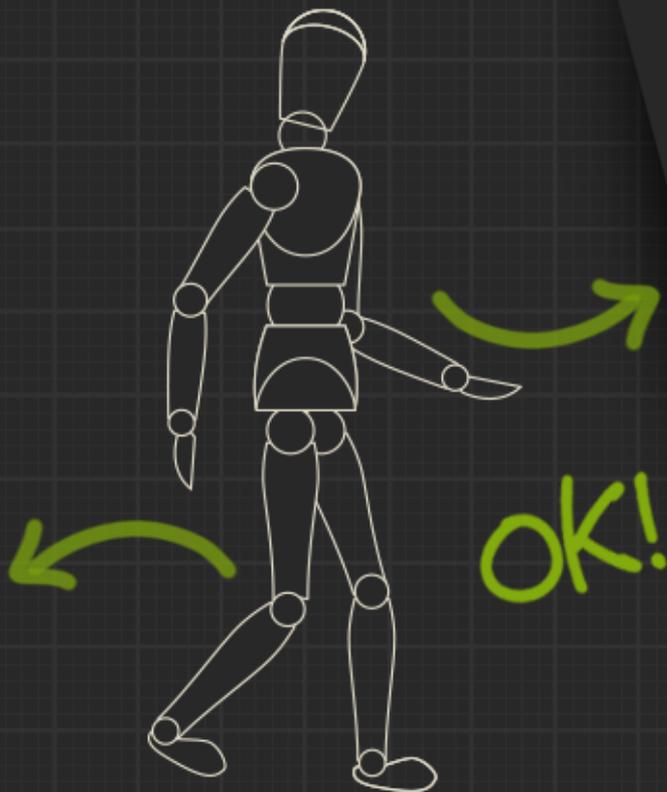
Em vez disso, tente olhar, pausadamente, **para cada pessoa**, ora de um lado da plateia, ora de outro, na frente e atrás. Seu público vai sentir-se conectado a você, como em uma conversa – e, mais importante: vai se concentrar em você.





5 FICAR NA MESMA POSIÇÃO DURANTE TODA A APRESENTAÇÃO

Se, ao apresentar, você **fica no mesmo lugar** por receio de tropeçar ou cair, uma dica: use sapatos confortáveis.



5 FICAR NA MESMA POSIÇÃO DURANTE TODA A APRESENTAÇÃO

O cérebro precisa de movimento para permanecer alerta. E se **mover no espaço ao seu redor é uma forma poderosa de manter a audiência em alerta e atenta ao conteúdo**. Então não deixe de usar essa ferramenta poderosa por medo ou receio.

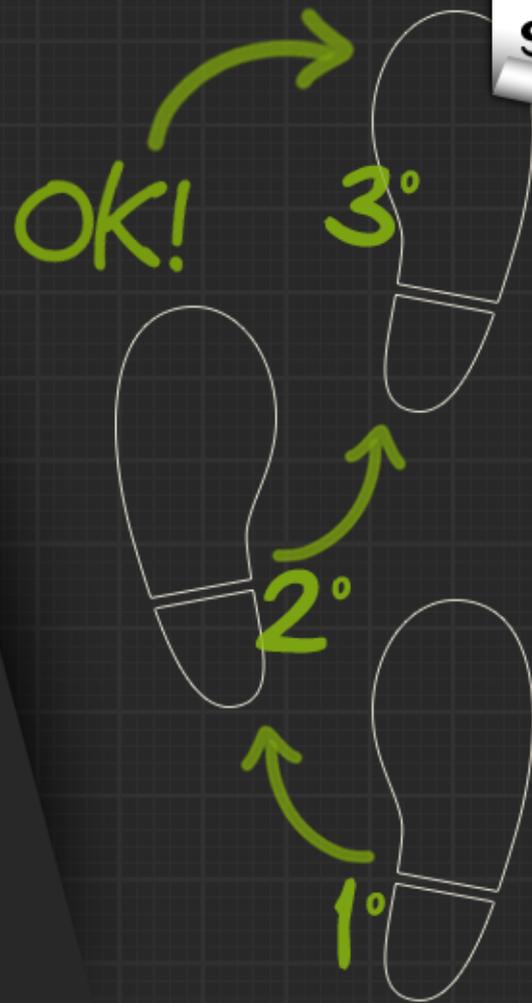
6 ANDAR MUITO RÁPIDO E MUITO LONGE

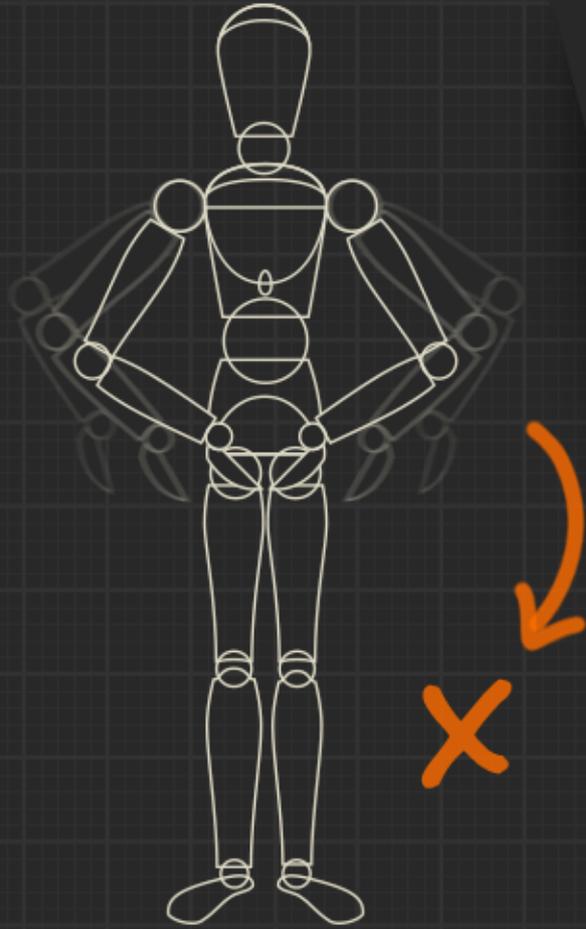
Apesar de aconselhamos andar pelo espaço à sua volta, não convém abusar. Se você estiver **constantemente em movimento**, ou **andando muito rápido**, a audiência pode deduzir que está nervoso e, certamente, ficará nervosa também. Esse não é o objetivo.



6 ANDAR MUITO RÁPIDO E MUITO LONGE

Você deve se mover **sempre que a mensagem pedir movimentação**. Se você está falando com alguém da audiência, por exemplo, mova-se para um ponto mais próximo a essa pessoa. Se estiver apresentando uma lista de três pontos, use a movimentação para ilustrar a mudança do ponto 1 para o 2 e daí em diante.





7 REPETIR GESTOS DEMASIADAMENTE

Já viu apresentadores que **repetem os mesmos gestos**, independentemente da mensagem? Faz sentido? Os gestos devem servir para enfatizar e ilustrar as mensagens, não como muletas para quando não souber o que fazer com mãos.



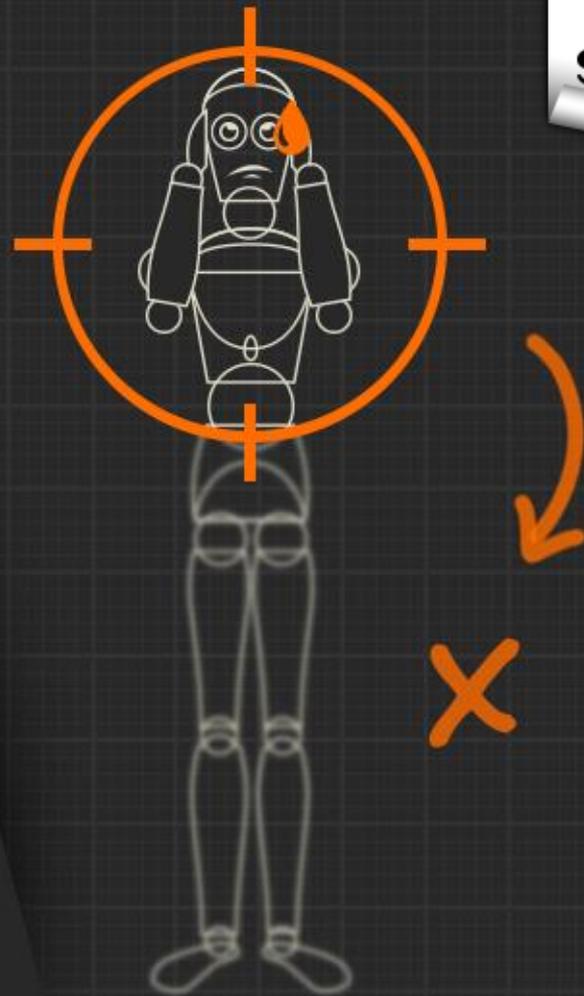
7 REPETIR GESTOS DEMASIADAMENTE

Gesticule quando isso fizer algum sentido e quando **ajudar a complementar a mensagem**, caso contrário será apenas um obstáculo à sua comunicação. Tente variar o gestual o máximo possível, mas de maneira natural.

8 INQUIETAÇÃO

Inquietação significa nervosismo e nervosismo é distração total.

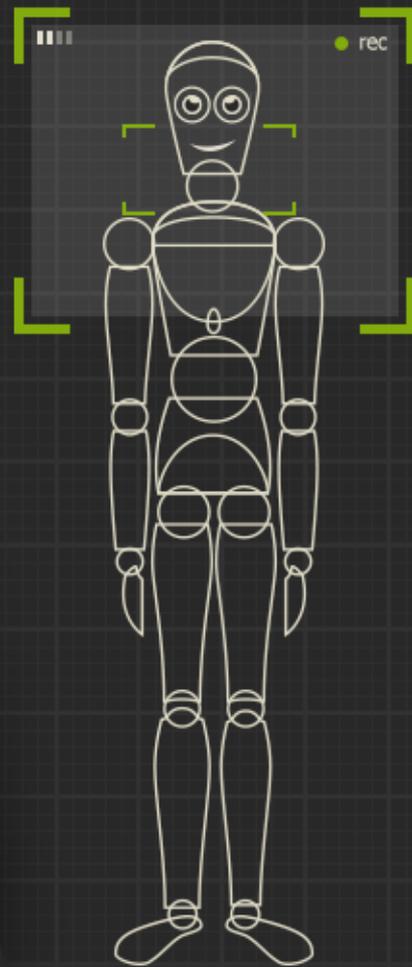
A audiência acaba **focando na sua inquietação, não na sua mensagem.**

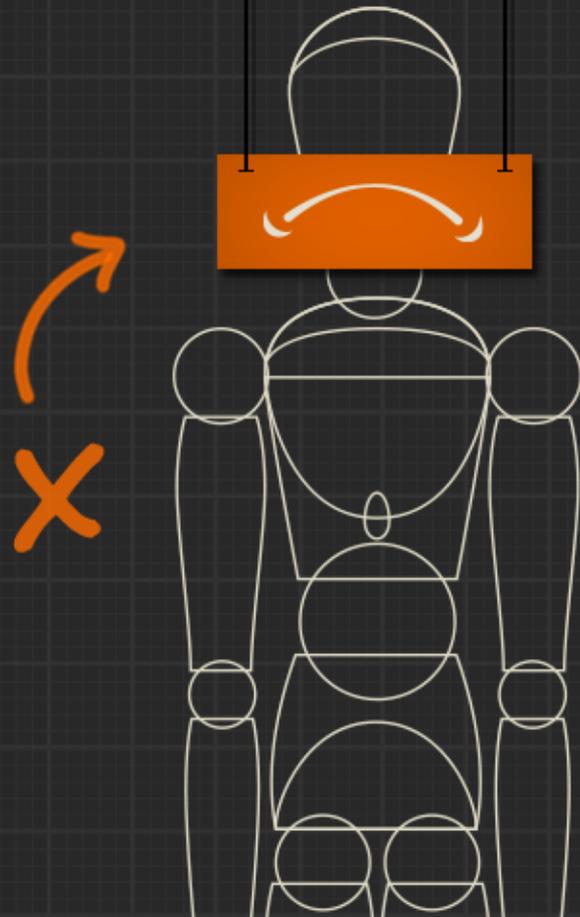


8 INQUIETAÇÃO

Mantenha o foco exclusivamente naquela situação. Mantenha-se atento ao seu corpo e ao modo como se comunica. A melhor maneira de criar essa ampla consciência é **ensaiar bastante a apresentação**, de preferência com uma audiência.

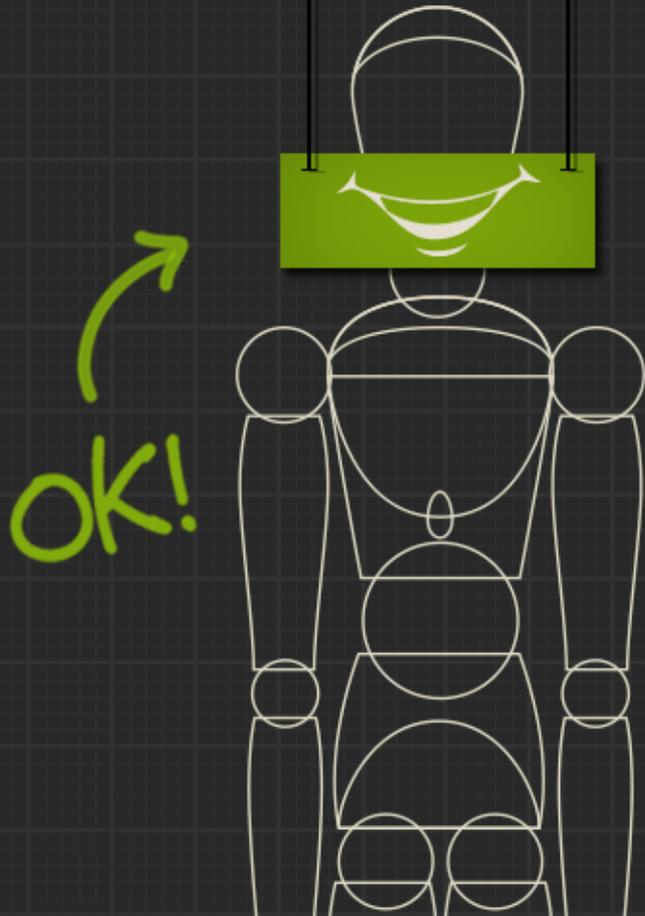
Dica: filme você mesmo. Esse vídeo vai dizer quanta inquietação você tem sob condições reais.





9 ESQUECER DE SORRIR

Se você não sorri, a audiência provavelmente o verá como alguém sério demais. Disso pode **gerar um constrangimento** no instante em que abrir espaço para perguntas ou mesmo precise interagir.



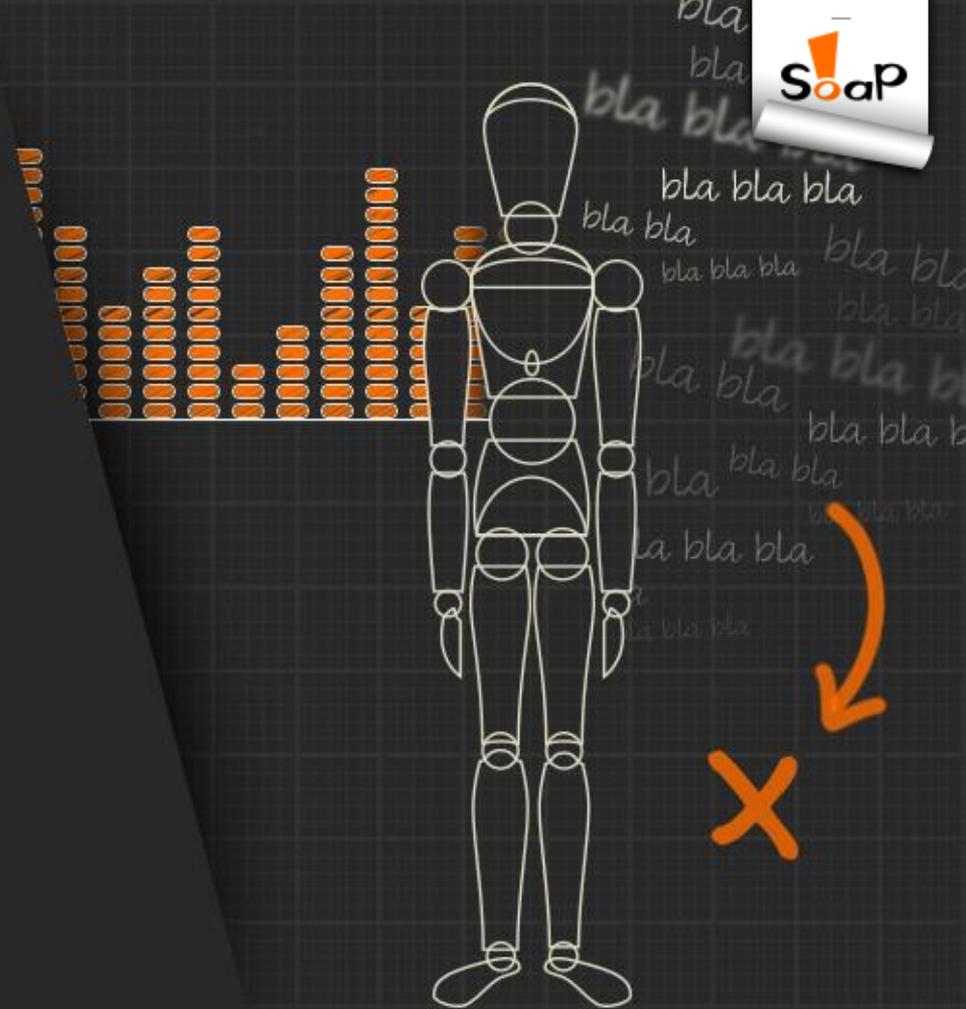
9 ESQUECER DE SORRIR

Sorrir é a maneira ideal para fazer a audiência se sentir confortável e **disposta a ouvir.**

10 FALAR MUITO RÁPIDO, MUITO DEVAGAR OU MUITO BAIXO

Se você fala muito rápido, as pessoas tem dificuldade de acompanhar. Se fala muito devagar ou muito baixo... bem, provavelmente vão cair no sono.

De qualquer maneira, a mensagem é comprometida e seus **objetivos** ficam mais distantes.



10 FALAR MUITO RÁPIDO, MUITO DEVAGAR OU MUITO BAIXO

A **voz do apresentador** é uma de suas ferramentas mais **poderosas**, mas ele deve saber usá-la. Ache o volume e tom corretos, **ênfatize** palavras e expressões importantes e articule cada sílaba. Se fizer isso, a audiência ai entender naturalmente o que você está dizendo.





STATE OF THE ART PRESENTATIONS

Conheça os produtos SOAP

www.soap.com.br/produtos

Baixe outros materiais gratuitos

www.soap.com.br/downloads



Gostou? Compartilhe.

