

Webnário de Oratória

O PODER DE FALAR EM PÚBLICO

UM CLICK PARA PROGRAMAR SEU CÉREBRO PARA O SUCESSO

ESTRATÉGIA

CONTEÚDO

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL



Ms. KÁTIA MARIA

Pedagoga, Coach, Palestrante

Candidata ao Governo de Goiás em 2018

@katiamariaON

ELAS
POR
ELAS



Apresentação

Comunicação é poder. Quem detém a informação e consegue transmiti-la com eficácia está no centro das tomadas de decisões, indiferente do ramo de atuação. O professor/a que comunica bem se torna referência na educação. O vendedor/a com boa comunicação vende mais. As políticas que se comunicam bem com seus eleitores e passam confiança permanecem no poder por anos. A liderança do século XXI está diretamente conectada com a capacidade de comunicação.

Todas e todos nascem com a capacidade de se comunicar, mas existem técnicas que podem fazer com que você possa atingir a fluidez com mais facilidade e assim conquistar o público para o qual você está falando.

Nossa educação nos ensinou a focar no negativo. Assim, muitas pessoas possuem dificuldade de falar em público por colocar toda a sua energia em seu desfavor e acaba por criar bloqueios e barreiras para uma fala fluida. O pensamento tem poder. A palavra tem poder. Se você visualiza que vai fazer uma fala em público e que será um sucesso, isso acontecerá. O inverso também é verdadeiro. Quando você mentaliza que sua exposição será um fiasco, o Universo também atende seu pedido.

Fazer uma fala em público com sucesso envolve estar mentalmente preparado para isso e ter consciência de que a fala é mais que palavras bonitas. Aliás, a palavra é apenas 7% da composição da estrutura da fala, 38% está no tom de voz e 55% na expressão corporal.

Este webnário é exatamente para te ajudar a alcançar uma fala de sucesso. A Programação Neurolinguística - PNL é um processo multidimensional que inclui não só o desenvolvimento da competência e da flexibilidade de comportamento, mas também o pensamento estratégico e a compreensão dos processos mentais e cognitivos que existem por trás do comportamento.

Queremos que você desenvolva um processo de falar em público que tenha estratégia, conteúdo e inteligência emocional. Falar bem é mais que dom. É técnica, conhecimento, treinamento e disciplina. Programe seu cérebro para o sucesso.

Kátia Maria
Pedagoga, palestrante,
mestre em estudos socioambientais pela UFG e
coach com certificação internacional



O que você sente ao falar em público?

Vamos começar testando sua capacidade de falar em público, a partir de um padrão tradicional. Marque apenas uma alternativa para cada pergunta.

- 1) Como você se sente ao falar em público?
 - a) Natural, sem tensões
 - b) Tenso, mas com controle da situação
 - c) Muito tenso, com dificuldade para lidar eficientemente com a situação
- 2) Ao ser convidado para falar em público:
 - a) Você prepara sua fala de acordo com seus objetivos e o interesse do público
 - b) Você prepara sua fala seguindo um esquema seu, independente do público que vai ouvi-lo/a
 - c) Você não prepara sua fala
- 3) Se você for convidado para falar sobre um assunto que não conhece com profundidade:
 - a) Você recusa
 - b) Você aceita, desde que tenha tempo suficiente para se preparar
 - c) Você aceita, mesmo sem ter tempo de se preparar
- 4) Ao organizar sua fala, você pensa num início, meio e fim:
 - a) Sempre
 - b) Às vezes
 - c) Nunca
- 5) Como você inicia sua fala?
 - a) Tenta conquistar os ouvintes
 - b) Entra direto no assunto, de forma objetiva
 - c) Inicia de qualquer maneira
- 6) Como você encerra suas apresentações?
 - a) Com uma frase forte, mesmo que não tenha muita ligação com o assunto
 - b) Recapitula a essência da mensagem e pede ação e reflexão
 - c) Termina secamente, com a frase “era isso o que eu tinha para dizer, obrigado!”



- 7) Como você estabelece a intensidade (volume) da voz diante do público?
 - a) De acordo com o ambiente
 - b) De acordo com seu potencial
 - c) Não tem nenhuma preocupação com a intensidade
- 8) Que tipo de vocabulário você usa?
 - a) Simples e objetivo, de acordo com o público
 - b) O que conhece, próprio da sua profissão, atividade ou estudos
 - c) Bem informal, até com gírias
- 9) Ao falar, você:
 - a) Gesticula com moderação, reforçando o que está dizendo
 - b) Gesticula demais
 - c) Não gesticula, sente-se amarrado
- 10) Qual é o ritmo de sua fala?
 - a) Alterna, com velocidade normal, rápida e lenta
 - b) Nem rápido nem devagar, sempre mesma velocidade
 - c) Fala sempre muito rápido ou muito devagar
- 11) Como você pronuncia as palavras?
 - a) Corretamente, sem exagero
 - b) Corretamente, com certo exagero
 - c) Suprimindo algumas letras e sílabas das palavras
- 12) Como é a sua comunicação visual?
 - a) Olha para todas as pessoas
 - b) Olha para algumas pessoas
 - c) Não olha para o auditório
- 13) Como constrói suas frases?
 - a) Saem completas e ordenadas
 - b) Saem truncadas, mas completas
 - c) Às vezes costuma interrompê-las na metade
- 14) Numa reunião, como você se comporta?
 - a) Fala com objetividade e fica sempre atento
 - b) Nem sempre fala, mas fica sempre atento
 - c) Fica calado e com receio que peçam a sua opinião
- 15) Qual é o seu estilo de comunicação?
 - a) Natural, com emoção
 - b) Controlado, objetivo, sem grandes emoções
 - c) Afetado



Seja estratégica. Liste abaixo:

5 Pontos Fortes	5 Dificuldades
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

Teste de Sistema de Representação

Todo ser humano é um sistema complexo vivo. Somos formados por vários subsistemas que trabalham em sintonia e quando algo acontece com um dos subsistemas, o sistema maior sofre modificações. Nosso sistema de representação é responsável por nossa percepção de mundo externo e interno. Vamos ver como anda o seu sistema de representação? Sabendo os pontos fortes e fracos da sua habilidade de se comunicar, você terá mais condições de aumentar o poder da sua comunicação. Responda às perguntas deste teste escolhendo uma alternativa para cada item, e depois faça sua própria avaliação.

- 1) Eu gostaria mais de fazer este teste:
 - a) Por escrito
 - b) Verbalmente
 - c) Realizando tarefas
- 2) Para me agradar é só me dar algo:
 - a) Bonito
 - b) Sonoro
 - c) Útil
- 3) Eu tenho mais facilidade em recordar nas pessoas:
 - a) A fisionomia
 - b) O nome
 - c) As atitudes
- 4) Aprendo mais facilmente:
 - a) Lendo
 - b) Escutando
 - c) Fazendo
- 5) Atividades que mais me atraem:
 - a) Fotografia/pintura
 - b) Música/oratória
 - c) Escultura/dança



- 6) Na maioria dos momentos, eu prefiro:
 - a) Observar
 - b) Escutar
 - c) Fazer
- 7) Recordando os momentos felizes, vem-me à mente:
 - a) As cenas
 - b) Os sons
 - c) As sensações
- 8) Durante minhas férias, gosto de:
 - a) Visitar lugares bonitos
 - b) Repousar em lugares silenciosos
 - c) Participar de atividades físicas
- 9) Valorizo nas pessoas, principalmente:
 - a) A aparência
 - b) O que elas dizem
 - c) O que elas fazem
- 10) Acho que alguém gosta de mim quando:
 - a) Dá presentes
 - b) Faz elogios
 - c) Tem atitudes positivas comigo
- 11) Das três ações seguintes, prefiro:
 - a) Focalizar
 - b) Sintonizar
 - c) Movimentar
- 12) Valorizo mais:
 - a) O aspecto
 - b) O ritmo
 - c) A coordenação
- 13) Meu carro preferido tem de ser:
 - a) Charmoso
 - b) Silencioso
 - c) Confortável
- 14) Quando estou interessado em algo, procuro:
 - a) Olhar bem
 - b) Ouvir com atenção
 - c) participar
- 15) Para decidir, utilizo mais:
 - a) O que vejo
 - b) O que escuto
 - c) O que sinto



- 16) O que mais me incomoda:
- a) Luminosidade forte
 - b) Barulho
 - c) Coceira
- 17) A qualidade que mais me agrada é:
- a) Colorido
 - b) Afinado
 - c) Saboroso
- 18) A característica fundamental em uma peça de teatro é a:
- a) Iluminação
 - b) Eloquência
 - c) Gesticulação
- 19) Meu passatempo favorito é:
- a) Observar o belo
 - b) Ouvir sons harmoniosos
 - c) Dançar ou fazer exercícios
- 20) O programa que eu escolheria com mais gosto seria:
- a) Visitar uma exposição
 - b) Ir a um concerto
 - c) Ir a um parque de diversões

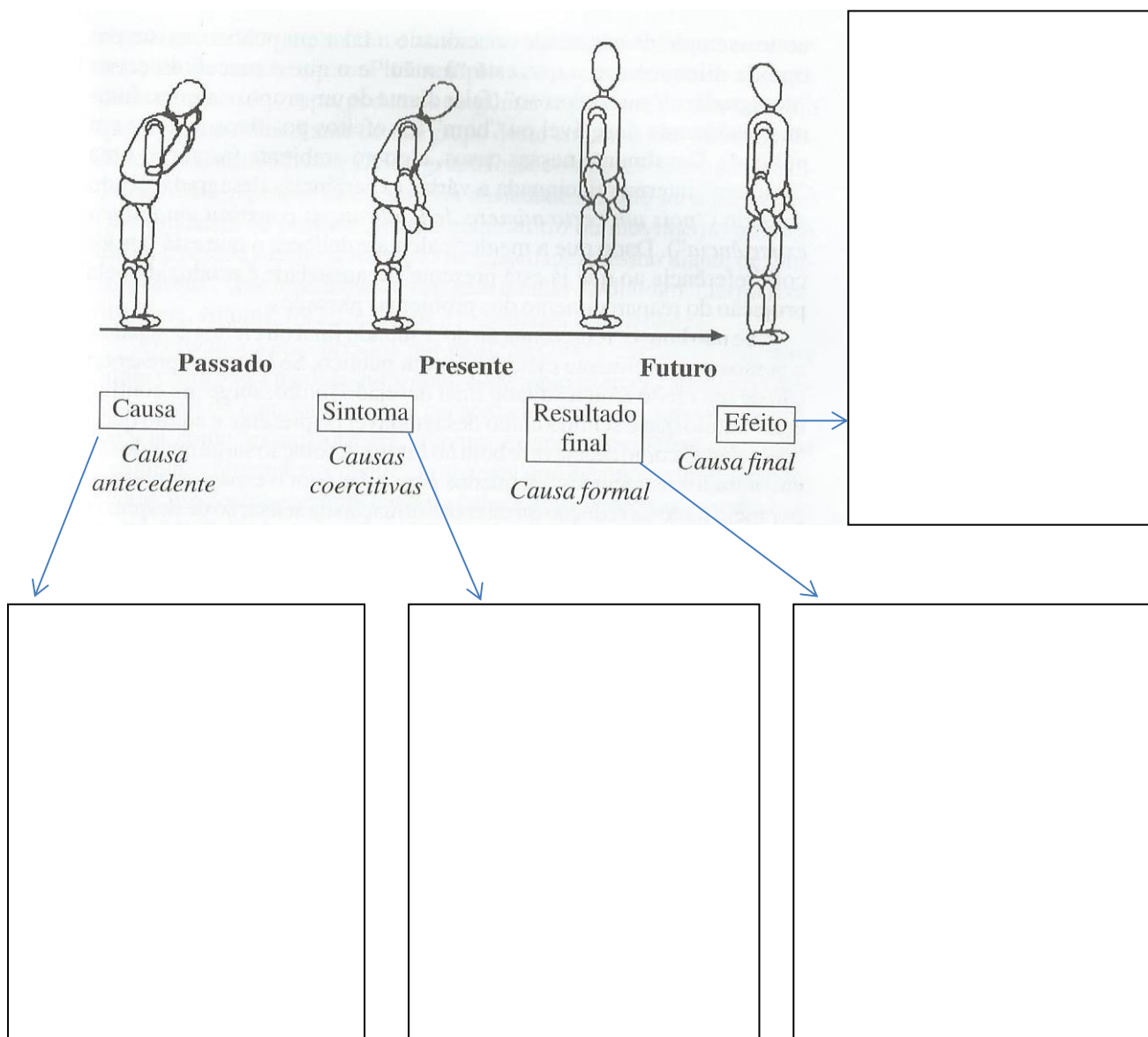
Respondeu tudo? Agora conte quantas vezes indicou cada letra e passe os totais para o quadro.

Respostas	Canal predominante
A	Visual
B	Auditivo
C	Cinestésico

O maior placar indica seu canal de percepção predominante. O placar menor mostra que aspectos você poderia melhorar em sua comunicação com as pessoas. Usando bem seu principal meio de comunicação e aprimorando os outros, você poderá aumentar bastante seu potencial comunicativo. O bom comunicador precisa falar e captar as três linguagens simultaneamente.

Estado Desejado

Todas nós temos capacidade de promovermos o desenvolvimento de nossas habilidades e atingirmos um potencial de excelência. Tudo é questão de conhecimento, treinamento e disciplina.



Aprofunde sobre o seu sistema de representação e responda:



Fico _____ quando falo em público porque

Fico _____ quando falo em público antes de

Fico _____ quando falo em público depois de

Fico _____ quando falo em público enquanto

Fico _____ quando falo em público sempre que

Fico _____ quando falo em público de forma que

Fico _____ quando falo em público se

Fico _____ quando falo em público embora

Fico _____ quando falo em público da mesma forma que

Olhe o seu estado desejado e re programe seu cérebro para o sucesso:

Quero me sentir bem e confiante quando falo em público:

Porque _____

Antes _____

Depois _____

Enquanto _____

Sempre que _____

De forma que _____

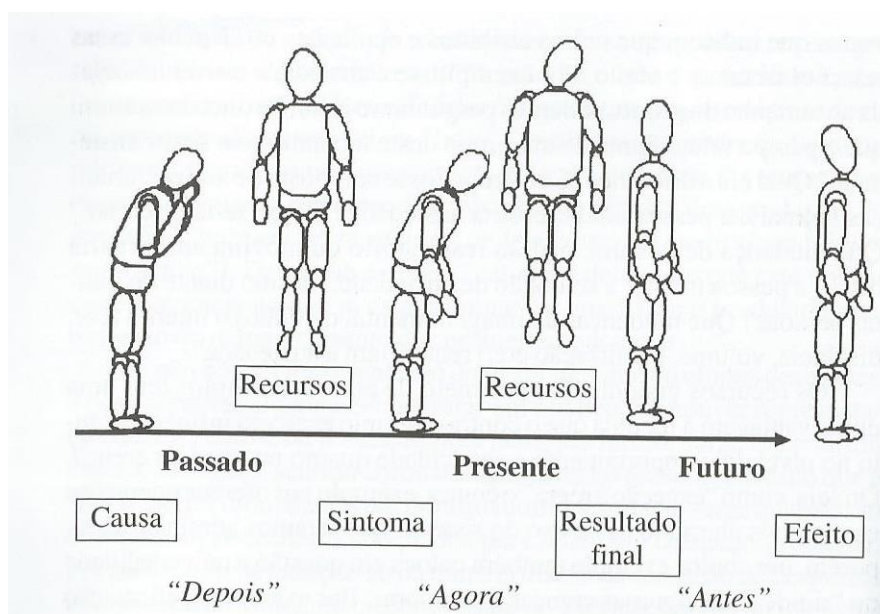
Se _____

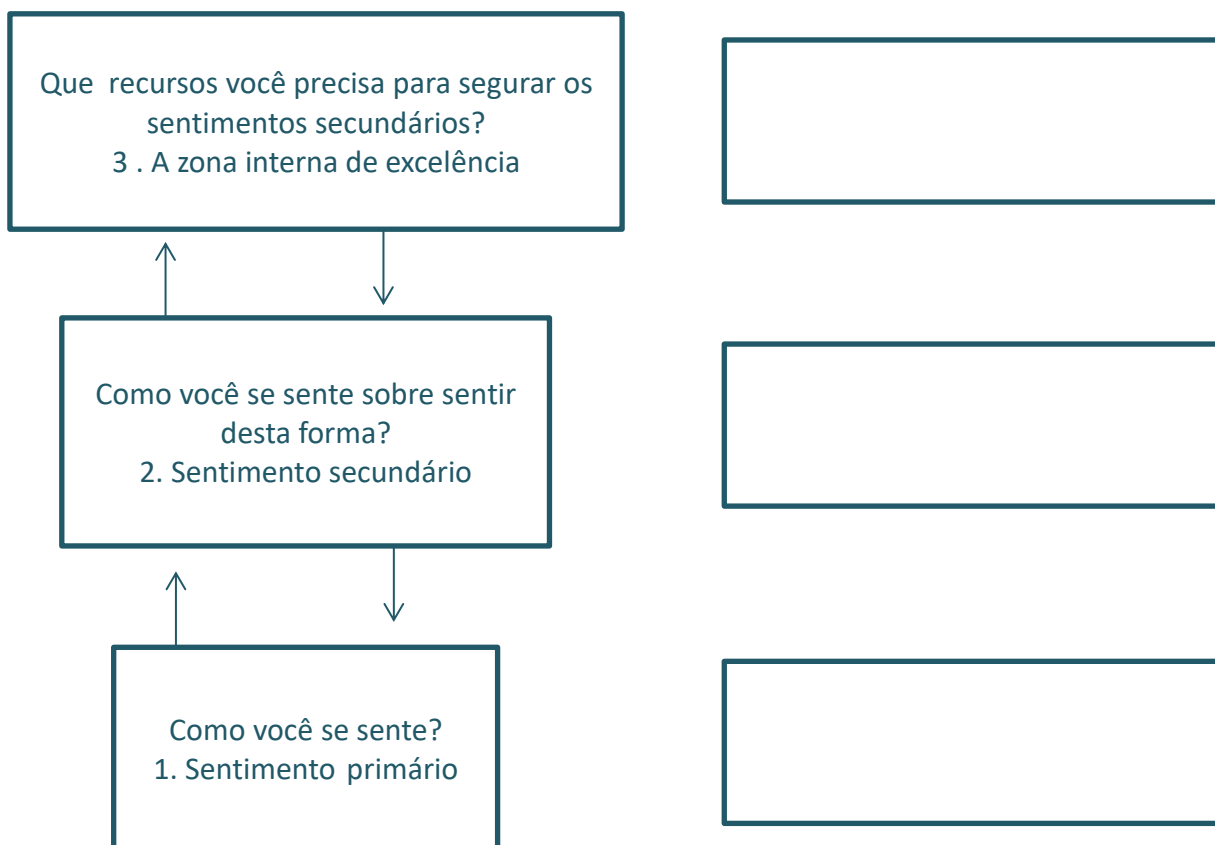
Embora _____

Da mesma forma _____

Adquirir Recursos

Quando conhecemos o nosso estado atual e traçamos o nosso estado desejado, o próximo passo é adquirir os recursos necessários para o desenvolvimento das habilidades e competências para uma fala de sucesso.





Os recursos podem ser identificados alterando a afirmação de resultado final, de quero para posso.

Posso/vou me sentir bem e confiante quando for falar em público:

Porque _____

Antes _____

Depois _____

Enquanto _____

Sempre que _____

De forma que _____

Se _____

Embora _____

Da mesma forma _____



Vamos planejar seu desempenho na Campanha 2020

1. Objetivo e propósito do seu discurso durante a campanha -

2. Quem é seu eleitorado (quanto mais específico, melhor)

3. Que conteúdo precisa dominar para fazer uma fala segura e com conhecimento para convencer seu eleitorado que você é a melhor opção -

4. Storytelling – lembre algumas histórias de vida que estejam ligadas com seu objetivo, propósito e conteúdo que podem ser utilizadas durante o discurso

5. Estruture um roteiro de fala com começo, meio e fim

Uma estratégia para cada situação e o sucesso sempre!



Recapitulando

- Ao receber um convite para falar em público, só aceite se dominar o assunto ou tiver tempo suficientemente para se preparar;
- Organize sua palestra criando uma estrutura com começo, meio e fim;
- Se prepare emocionalmente para a exposição. Visualize sucesso! As técnicas de relaxamento como meditação, yoga e respiração ajudam bastante. Respira...
- Chegue com antecedência, reconheça o ambiente, confira todos os equipamentos e o material que será utilizado durante a sua fala;
- Estabeleça Rapport com seus ouvintes logo na chegada. Isso significa criar empatia, gerar confiança;
- Respire na mesma frequência que seu público. Comece no ritmo da plateia e lentamente traga seu público para respirar na sua frequência;
- Calibre sua plateia: faça a leitura da linguagem não verbal de seus ouvintes, observe as pistas do comportamento do público;
- Lembre-se que falar a verdade é sempre a melhor escolha a longo prazo;
- Toda pessoa possui múltiplas inteligências, utilize as três linguagens: visual, auditiva e cinestésica, para falar em público;
- Seu poder está na capacidade de gerar ação nas outras pessoas. Utilize palavras que possam gerar novos comportamentos;
- Mantenha a sintonia com o público durante toda a exposição;
- Finalize a exposição sistematizando sua fala e deixando a reflexão para seus ouvintes.

Você programou seu cérebro para falar em público com sucesso. O conhecimento você já tem, agora é uma questão de treinamento e disciplina. Lembre-se que a comunicação é constituída de um conjunto complexo de elementos e funciona como um sistema. Comunicação é poder.

Sucesso!