

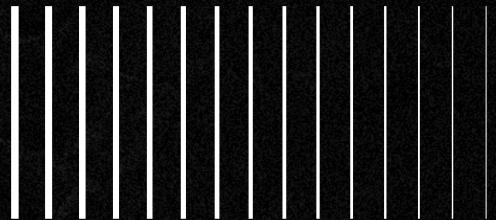


Apresentações que **conquistam**





Agenda do módulo



01

**Personal branding: porque
as pessoas te escutam**



02

**Empodere seu discurso:
entonação e ênfase**



03

**O poder da comunicação
não verbal**



04

**Desenvolva uma
comunicação empática**



Anotações



Agenda



Página interativa



Usar a entonação errada na fala pode gerar desconforto e tédio nos ouvintes. (Clube da Fala, 2022)

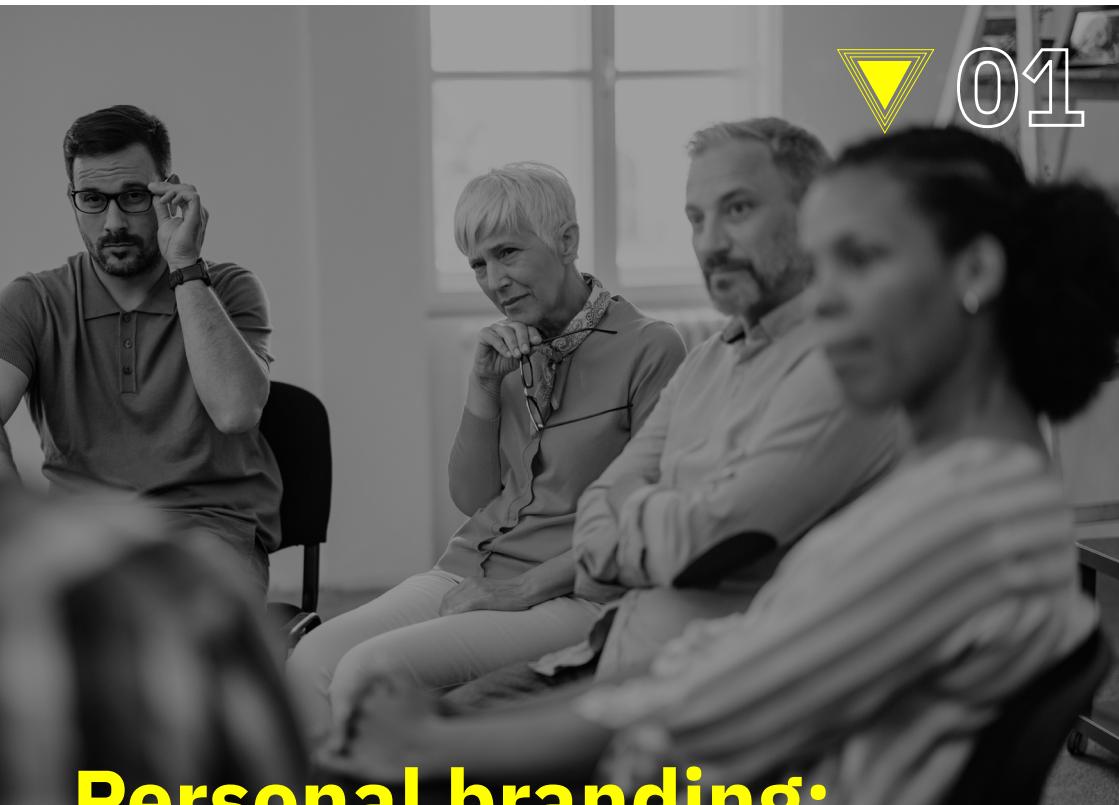


Transformar a sua voz em um veículo poderoso de influência, por meio de técnicas de respiração, entonação, dicção e articulação.





01



Personal branding: porque as pessoas te escutam





A voz que emociona e engaja

Como usar a psicodinâmica da comunicação para impactar quem te ouve

A voz é a nossa maior potência, é a expressão da nossa identidade. Contudo, apenas ter boas intenções não é suficiente. Para que nossas ideias sejam compreendidas e aceitas, precisamos ter uma boa conexão com quem nos ouve e saber como comunicar de maneira eficaz.

Caso contrário, nossas ideias ficarão **sem impacto**. A voz é fruto da emoção, por isso, é possível perceber o estado emocional de alguém logo na primeira palavra.

E isso tem um nome:

psicodinâmica da comunicação.

Está relacionada à maneira como a nossa voz afeta psicologicamente quem nos ouve, pois ela reflete nossas emoções.

Quem tem dificuldade de modular mais a voz e de se comunicar, não consegue manifestar suas reais intenções, pois muitas vezes o **COMO** dizemos comunica mais do que **O QUE** estamos dizendo.

Ou seja:



Como falamos é a **embalagem**.

O que falamos é o **produto**.

Os dois **alinhados**,
sucesso absoluto! |||||||||



pulo do gato



Para toda **emoção**,
uma **reação**.



Aqui estão 3 orientações práticas de como avaliar os sentimentos que você tem transmitido durante seus momentos de fala.

▼01 Seu ponto de partida é a sua última experiência: faça uma autoavaliação da sua performance, sempre que possível, logo após a sua apresentação.

▼02 **Não sinta vergonha da sua voz:**
Se não gosta de se ouvir, considera a sua voz terrível e prefere nem mandar áudios, você não está sozinho(a) nessa! E é nosso dever te dizer: você precisa aceitar a sua voz.

Sabia que a voz gravada é a que mais se assemelha com a voz que as outras pessoas ouvem quando você fala?

Por isso, usar mais os recursos de áudio é um bom exercício para vencer a insegurança e ficar mais à vontade ao se comunicar.



mão na massa



Grave um áudio e o **envie a uma pessoa próxima a você**, contando sobre o curso da Conquer e sobre sua experiência ao fazê-lo.

Peça um feedback: **a sua voz reflete o sentimento** que você diz estar sentindo?

pulo d gato



**Seja sempre a
primeira pessoa a
se ouvir.**



Ouça a si mesmo(a) antes de falar com alguém, gravando um áudio do que você pretende dizer “ao vivo e a cores”.

Assim, você se escuta e verifica se foi assertivo(a), se conseguiu alinhar o seu discurso com a sua forma de comunicar. Afinal, se você não se ouvir, quem vai? Por fim...

▼ 03

A repetição correta leva ao sucesso: Você pode gravar o seu ensaio e identificar seus próprios pontos de melhoria, repetindo o discurso até sentir confiança.



“Os melhores oradores se tornam os melhores justamente por nunca estarem satisfeitos.”

Carmine Gallo





▼ 02

Empodere seu discurso:



entonação e ênfase



**7% da mensagem é transmitida
por palavras;**

38% pelo tom de voz;

55% pela expressão facial.



Fonte: Albert Mehrabian - 1967.

**Isso quer dizer que as palavras não
são importantes na comunicação?
De forma alguma!**

Significa que não adianta apenas proferir palavras se o tom da voz e o corpo não condizem com a mensagem.

Não adianta ter um superproduto se a embalagem que o envolve não está a altura. Se queremos “vender” bem as nossas ideias, precisamos encontrar um lugar de equilíbrio nos quais o conteúdo da mensagem e a maneira como a comunicamos se complementam!



Para alcançar esse equilíbrio, é preciso entender melhor alguns recursos da nossa voz, e o primeiro deles é a **entonação**.

A entonação é a responsável por transmitir o que queremos e demonstrar nossos sentimentos por meio da variação da voz.

A entonação pode se dividir em três tipos, basicamente:



a entonação ascendente



a entonação neutra



a entonação descendente





01 Entonação ascendente

Deve ser utilizada toda vez que você quiser trazer um conteúdo positivo e demonstrar entusiasmo.

Inícios de apresentações geralmente têm tons leves e descontraídos, por isso, use uma entonação ascendente.

Dica: termine a frase como se tivesse um ponto de exclamação!

02 Entonação neutra

Deve ser utilizada para transmitir mais seriedade, formalidade e credibilidade.

Por exemplo, na defesa de uma ideia ou projeto, é melhor manter uma entonação neutra.

Dica: termine a frase como se estivesse colocando um ponto final.

Também é excelente para eliminar os famosos prolongamentos de vogais: “Ehh...”; “entããão...”, “né...”, que promovem desinteresse no ouvinte e repercute em menos credibilidade.

03 Entonação descendente

Deve ser utilizada para expressar insatisfação, desmotivação ou tristeza.

Dica: use a entonação descendente com sabedoria, pois geralmente ela está ligada a sentimentos negativos.

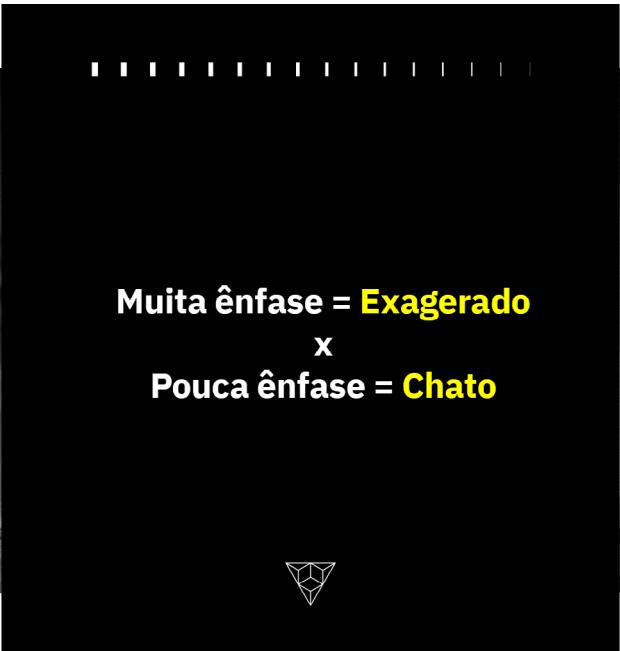


O segundo recurso da voz que está a nossa disposição, também para ser utilizado com sabedoria, é a **ênfase**.

Ela é responsável por destacar palavras ou ideias para dar mais importância e trazer clareza à comunicação.

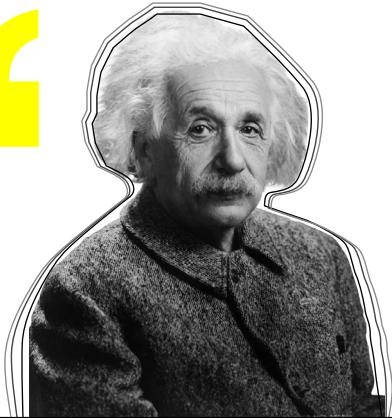
Esse destaque acontece por meio de uma variação **no volume, na velocidade ou na pausa da fala**.

E quando se trata de enfatizar, além de sabedoria, é preciso **moderação**, pois:





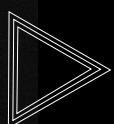
“



“Viver é como andar de bicicleta.
É preciso estar em **constante movimento** para manter o equilíbrio.”

Albert Einstein

**mão
na
massa**



Escolha uma situação que você está vivenciando sobre falar em público.



Escreva o seu discurso, destaque as palavras que precisa dar ênfase e treine a entonação que deseja usar.



Treine o seu discurso, lendo-o em voz alta.



No começo, essa marcação de ênfase e planejamento de entonação pode parecer robótico, mas é normal, assim como é normal errar algumas vezes, principalmente no início.

Treine até se tornar natural





03



O poder da comunicação não verbal





Responda: verdadeiro ou falso?



Verdadeiro



Falso

Você não pode **cruzar os braços** enquanto estiver interagindo com alguém.



Verdadeiro



Falso

Mãos nos bolsos é uma atitude de insegurança.



Verdadeiro



Falso

Coçar o nariz é sinal de mentira.

Lembre-se: na comunicação e na oratória tudo deve ser analisado num contexto. Então, um gesto isolado não deve ser considerado. Todas as afirmativas acima são falsas.



Aprender a ler as pessoas é uma habilidade que decifra o que o outro está querendo dizer nas entrelinhas, por meio da linguagem corporal, que vai além das palavras.

Para tanto, é preciso que você considere:

- ▶ **Os gestos;**
- ▶ **As expressões faciais;**
- ▶ **A história;**
- ▶ **O contexto:** tem relação com a cultura do comunicador, que pode ser de **baixo ou alto contexto.**



Cultura de **baixo contexto** é formal e direta, com foco no conteúdo e menos relacional.

Cultura de **alto contexto** é mais relacional e coletivista, com foco na linguagem não verbal.



Contexto cultural



← Baixo

Alto →



.....

Adapte-se! Torne
sua comunicação
flexível.



Will Rogers

“Você nunca terá uma segunda chance de causar uma **boa primeira impressão.”**

Por isso, atente-se às roupas e aos adereços que você usa. Prefira roupas que reflitam sua personalidade e estilo, alinhado-as com o contexto e com o que você quer transmitir.

Cuidado! Existem alguns sinais que podem se tornar ruídos de comunicação, tais como:



Gesticular de mais ou de menos



Mexer demasiadamente nos cabelos



Estalar os dedos enquanto fala



Ficar mexendo em si mesmo



Rapport

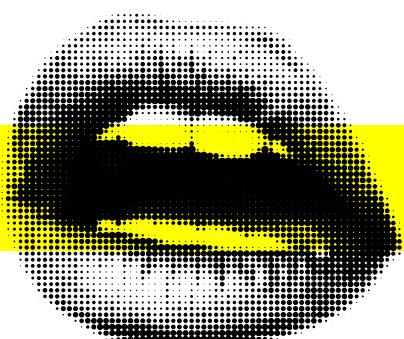
A técnica de rapport significa **criar uma ligação de empatia** com outra pessoa para ter maior sinergia e tornar o processo de comunicação mais fluido, fácil e prazeroso.

Dicas para usar o rapport no dia a dia:

01. **Reforço positivo:** contagie as pessoas com sua energia.

02. **Espelhamento:** Ajuste o ritmo da sua fala e do seu comportamento de acordo com seu interlocutor.

Grande parte do que você diz não sai da sua boca.





mão na massa



Faça um “raio-x” de si mesmo na **frete do espelho**.

- Como está seu rosto?
- Como estão seus ombros?
- Como estão seus pés?

Durante 2 minutos, faça pequenos **ajustes em sua postura e perceba a diferença**:

- Experimente erguer um pouco a cabeça e identifique que sensação isso te transmite.
- Arrume a postura, alinhe sua coluna. Percebe alguma mudança?
- Sorria, fique mais sério(a). Qual sensação cada expressão passa?



Vista-se com uma roupa que te empodere e, novamente, perceba-se na frente do espelho:

- Como você se sente com essa roupa?
- Em comparação com a roupa que você estava antes, percebeu alguma diferença?



04



Desenvolva uma comunicação empática





“



Não importa o quanto você sabe sobre algo. O que importa é a facilidade com que o outro consegue entender o que você tem para falar.”

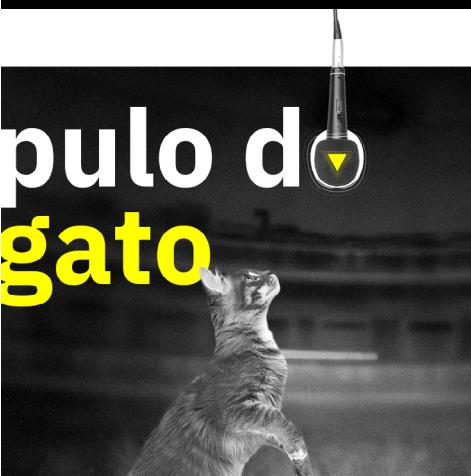
Simon Sinek

Em uma escala de 0 a 5, o quanto as pessoas entendem o que você diz?

0 1 2 3 4 5

Ao contrário do que pensam, ser assertivo:

- não é falar difícil
- não é falar pouco
- não é falar muito



.....

Use sinônimos! Altere palavras complexas e difíceis para quem está ouvindo.



01 Seja assertivo na comunicação, para isso:

PILAR 01

ESCATUTÓRIA:

é a arte de saber ouvir, de se colocar no lugar do outro.

PILAR 02

O PODER DA SÍNTESE:

resumir a sua ideia em poucas palavras.

PILAR 03

POSICIONAMENTO:

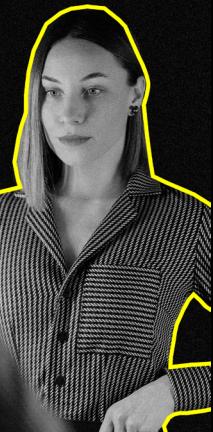
firmeza e segurança. Envolve mais que a postura corporal, envolve firmeza e segurança no que você diz. É passar segurança para o seu público.



A escuta consciente requer atenção plena ao momento presente, empatia pelo outro e intenção positiva total da nossa presença durante toda a conexão.”



mão na massa



Construa uma síntese de até 5 linhas que resuma a ideia principal da sua apresentação.

02 Já para a assertividade no discurso

PILAR 01

HUMOR E VULNERABILIDADE:

o humor na dose certa gera conexão e empatia com o público.

PILAR 02

DISCURSO ORGANIZADO:

preparado de maneira lógica, que faça sentido, segue uma ordem cronológica, etc.

PILAR 03

EMPATIA:

conte histórias, fale sobre curiosidades suas, erros que cometeu, etc. Para que o público se identifique com você.





desafio conquer

- **Insira 1 ou 2 slides de humor** na sua apresentação (pode ser gifs, memes, o que combinar mais com sua chave do humor);
- **Envie** o arquivo da sua apresentação para **3 pessoas diferentes** e peça feedback.

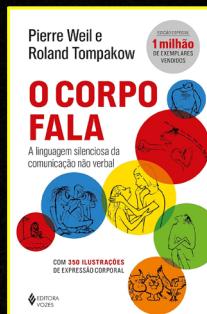


quero mais



Cinco Ensaios Sobre Humor
e Análise do Discurso

Sírio Possenti



O corpo fala: A linguagem silenciosa
da comunicação não verbal

Pierre Weil



Vídeo: Sua linguagem
corporal molda quem você é



Comunicação
e Oratória

Curso Comunicação e Oratória - Hora do
Show





Anotações

