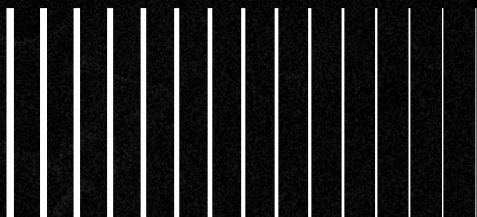


Apresentações que **conquistam**





Agenda do **módulo**



01

Como o cérebro assimila
informações



02

Comece bem: autoconhecimento
e coragem



03

Desenvolva uma comunicação
persuasiva – Parte I



04

Desenvolva uma comunicação
persuasiva – Parte II





75% da população mundial têm medo de falar em público.

Fonte: Associação Americana de Psiquiatria.

8% dos(as) brasileiros(as) se sentem confiantes para falar em público.

Fonte: National Comorbidity Survey Replication (NCS-R).

60% do público universitário têm pavor de falar e de se expor em público.

Fonte: Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG).

missão

Destravar o que dificulta sua comunicação por meio do autoconhecimento, da confiança e da capacidade de persuasão.





01

Como o cérebro assimila informações



O nosso cérebro processa as informações que recebemos do mundo externo e interno. Ele é responsável pelo aprendizado, pela memória, pelo raciocínio, pela emoção e por outras funções cognitivas.

O cérebro é dividido em diferentes áreas que desempenham funções específicas.

Uma maneira de entender essas áreas é por meio do modelo proposto pelo neurocientista Paul MacLean.

Segundo esse modelo, o cérebro humano é formado por **três camadas evolutivas**:

RACIONAL

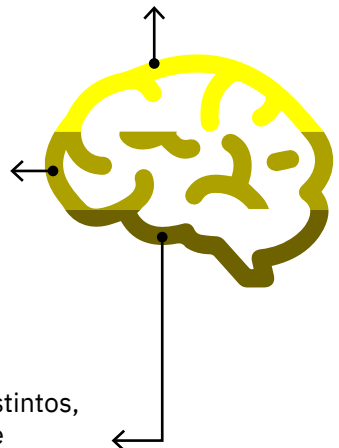
É a parte mais recente e sofisticada do cérebro, responsável pelo pensamento lógico, abstrato, criativo e crítico. Essa camada é ativada por estímulos cognitivos desafiadores e interessantes, como palavras, números, símbolos e conceitos. Além disso, é responsável pela atenção executiva, ou seja, a capacidade de planejar, organizar, priorizar e controlar as ações.

EMOTIVA

É a parte intermediária do cérebro, responsável por emoções, sentimentos, motivações e memórias. Essa camada é ativada por estímulos sensoriais complexos e significativos, como rostos, vozes, cheiros e sabores. É responsável pela atenção sustentada, ou seja, a capacidade de manter o foco em um estímulo por um período prolongado.

INSTINTIVA

Parte mais primitiva do cérebro, é responsável pelos instintos, como fome e sede. É ativada por estímulos sensoriais e simples, como cores e formas. É responsável também pela atenção seletiva.



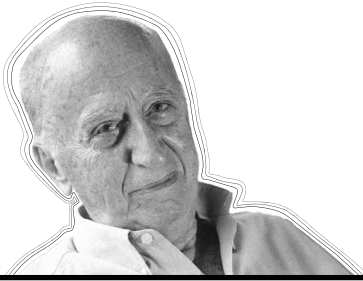


Ative as três camadas
do cérebro por meio
de apresentações
**simples, emocionantes
e inteligentes.**

Para sua apresentação ser simples e ativar a camada dos instintos do cérebro:

- > Use elementos visuais que chamam a atenção e transmitam a sua mensagem de forma clara e direta.
- > Evite usar textos longos ou complexos nos slides. Use imagens, gráficos, ícones e cores que sejam relevantes para o seu tema.
- > Use sons e movimentos que criem dinamismo e surpresa na sua apresentação.

Mas cuidado: muita informação (som, transição, efeito na imagem) em um único slide pode tirar a atenção de quem está te assistindo!



“Se uma imagem vale mais do que mil palavras, **então diga isto com uma imagem.**”

Millôr Fernandes

Para sua apresentação ser emocionante:

- > Use elementos que gerem emoção e conexão com o seu tema.
- > Evite usar dados frios ou impessoais na sua apresentação.
- > Use histórias, exemplos, metáforas e analogias que sejam relevantes para o seu público.
- > Use expressões faciais, vocais e corporais que transmitam emoção e entusiasmo pelo tema.



Uma boa apresentação
depende da **história que
você conta.**

Para deixar sua apresentação inteligente e ativar a camada racional do público:

- > Use elementos que estimulem o pensamento e a aprendizagem do seu tema.
- > Use dados, fatos, evidências e argumentos que sejam relevantes e confiáveis para o seu tema.
- > Use também perguntas, desafios, provocações e convites à ação que sejam relevantes e instigantes para o seu público.



mão na massa



Pense em algo que você precisa apresentar e escolha elementos que tornem sua apresentação:

Simples: imagens, gráficos, ícones e cores

Emocionante: histórias, metáforas e analogias sobre o tema.

Inteligente: dados, fatos, evidências e argumentos fortes

SIMPLES:

EMOCIONANTE:

INTELIGENTE:



Pirâmide de Aprendizagem de Willian Glasser

Essa é uma forma de entender os modos **como uma pessoa aprende!**





**mão
na
massa**



Usando a pirâmide de aprendizagem, responda:

- > Com base no seu público, como quem vai te assistir pode aprender mais?
- > É possível fazer com que a aprendizagem do seu público possa ficar mais na base da pirâmide? (Ex.: colocar atividades práticas)





02

Comece bem: **autoconhecimento** **e coragem**



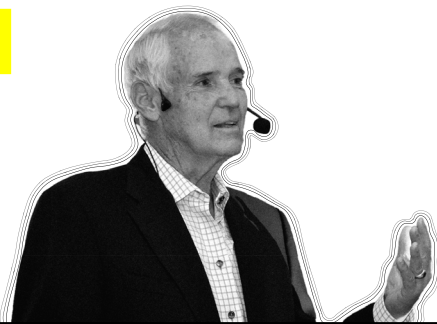
**mão
na
massa**



Eu me conheço?

Grave um áudio de 1 minuto respondendo à seguinte pergunta: **quem é você?**

“



Tim Gallwey

“Antes de você tentar mudar alguma coisa, aumente a sua consciência sobre esse contexto.”



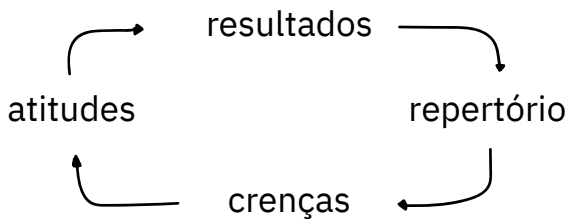
**A falta de
autoconhecimento pode
trazer consequências,
como:**

- > Insegurança na relação com os outros.**
- > Culpa.**
- > Crítico elevado.**
- > Síndrome do impostor.**



**Autoconhecimento
é um ato de
coragem.**

O ciclo da ação



> Os fatos que nos acontecem geram emoções, às quais atribuímos significados.

> Isso é guardado em nosso repertório e gera, por sua vez, crenças sobre nós, sobre pessoas e o sobre mundo.

> Nossas crenças nos levam a decisões, e estas a ações ou atitudes.

> As nossas ações geram resultados e, reiniciando o ciclo, estes resultados são, para nós, fatos que geram emoções e significados em nosso repertório.

Nosso sistema nervoso está sempre buscando padrões ao nosso redor para responder adequadamente a cada nova situação, de acordo com nosso repertório de situações já vividas – **as crenças**.

|||||



16



mão na massa



> Preencha o framework
Arsenal de autoconhecimento.

> Após preencher o Arsenal de autoconhecimento, grave um novo áudio de 1 minuto e responda: **“Quem é você?”**.

Faça uma análise sobre a mudança da sua autopercepção em relação ao primeiro áudio gravado.





03

Desenvolva uma comunicação persuasiva – Parte I



Você já precisou convencer alguém de algo muito importante para você?

Um recurso indispensável quando o assunto é criar conexão e persuasão são os:

Gatilhos Mentais!

Tomamos em média 35 mil decisões por dia, mais ou menos uma decisão a cada 2 segundos. A maioria delas é subconsciente, afinal, temos limitações de processamento no nosso cérebro, por isso, grande parte das nossas decisões são automáticas.

Fonte: Wall Street Journal

Portanto, ter conhecimento sobre gatilhos mentais é entender sobre o que nos move – como também o que move o outro.

1º Gatilho Mental: **Porque**

Sempre que for pedir algo, peça com um “porque”.
Sua taxa de influência e aceitação aumentará muito!

Por exemplo:

Em vez de pedir para o(a) seu(sua) liderado(a):

“Me envia o nome de todas as cidades onde temos clientes”

Você pede:

“Me envia, por favor, o nome de todas as cidades onde temos clientes, porque a diretoria da empresa está pensando em expandir para novas localidades e esses números vão nos ajudar a tomar a decisão”



2º Gatilho Mental: Escassez

Sabe quando a gente compra algo que muitas vezes nem precisava, mas só para não perder a oportunidade acaba levando?

O gatilho da escassez explora o medo da perda.
E também gera um sentimento de exclusividade.

Veja alguns exemplos:

“Compre agora”

“Só até amanhã”

“Enquanto durarem os estoques”

“Promoção por tempo limitado”

3º Gatilho Mental: Prova Social

Se você visse um restaurante cheio e outro vazio, um que tem muitas pessoas e outro apenas com cadeiras vazias, qual você escolheria para almoçar?

O gatilho da prova social explora o chamado efeito manada, gerando um efeito de persuasão ao ver outras pessoas usando ou provando produtos.

**> 95% das pessoas são imitadores
e apenas 5% são iniciadoras.**



04

Desenvolva uma comunicação persuasiva – Parte II



Gatilhos Mentais!

4º Gatilho Mental: **Autoridade**

O gatilho da autoridade diz que as pessoas tendem a acreditar muito mais em uma informação se tiver uma figura de autoridade por trás.

E aqui um exemplo bem simples...

Você sabia que um guardador de carro, que é um guardador de carro oficial e usa um jaleco, chega a receber duas vezes mais gorjetas do que um guardador de carros com uma camiseta comum ou sem camiseta?

5º Gatilho Mental: **Afinidade**

As pessoas gostam de se relacionar, de interagir com pessoas por quem elas têm empatia, com quem elas se identificam, enfim, pessoas que se fazem interessantes.

Por isso, é importante você mostrar um genuíno interesse na pessoa com quem você está conversando ou apresentando algo.



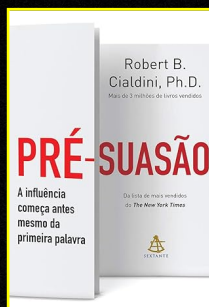
pulo d
gato



Uma boa apresentação
depende da **história que
você conta.**

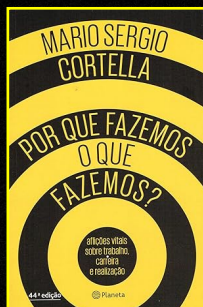


quero **mais**



Livro: Pré-suasão

Robert B.



Por que fazemos o
que fazemos?

Mario Sergio Cortella



Vídeo: O segredo da TED para uma excelente
palestra em público



Comunicação e Oratória – Conquer Plus





Anotações

