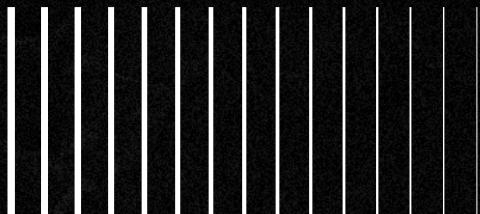


# Apresentações que **conquistam**





# 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**

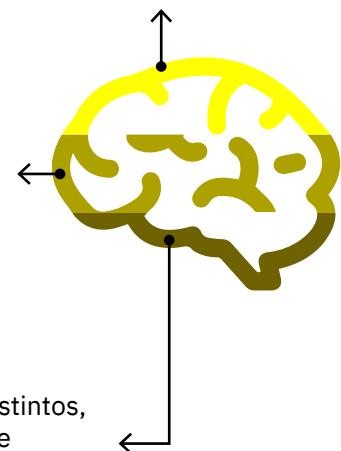
É a parte mais recente e sofisticada do cérebro, responsável pelo pensamento lógico, abstrato, criativo e crítico. Essa camada é ativada por estímulos cognitivos desafiadores e interessantes, como palavras, números, símbolos e conceitos. Além disso, é responsável pela atenção executiva, ou seja, a capacidade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



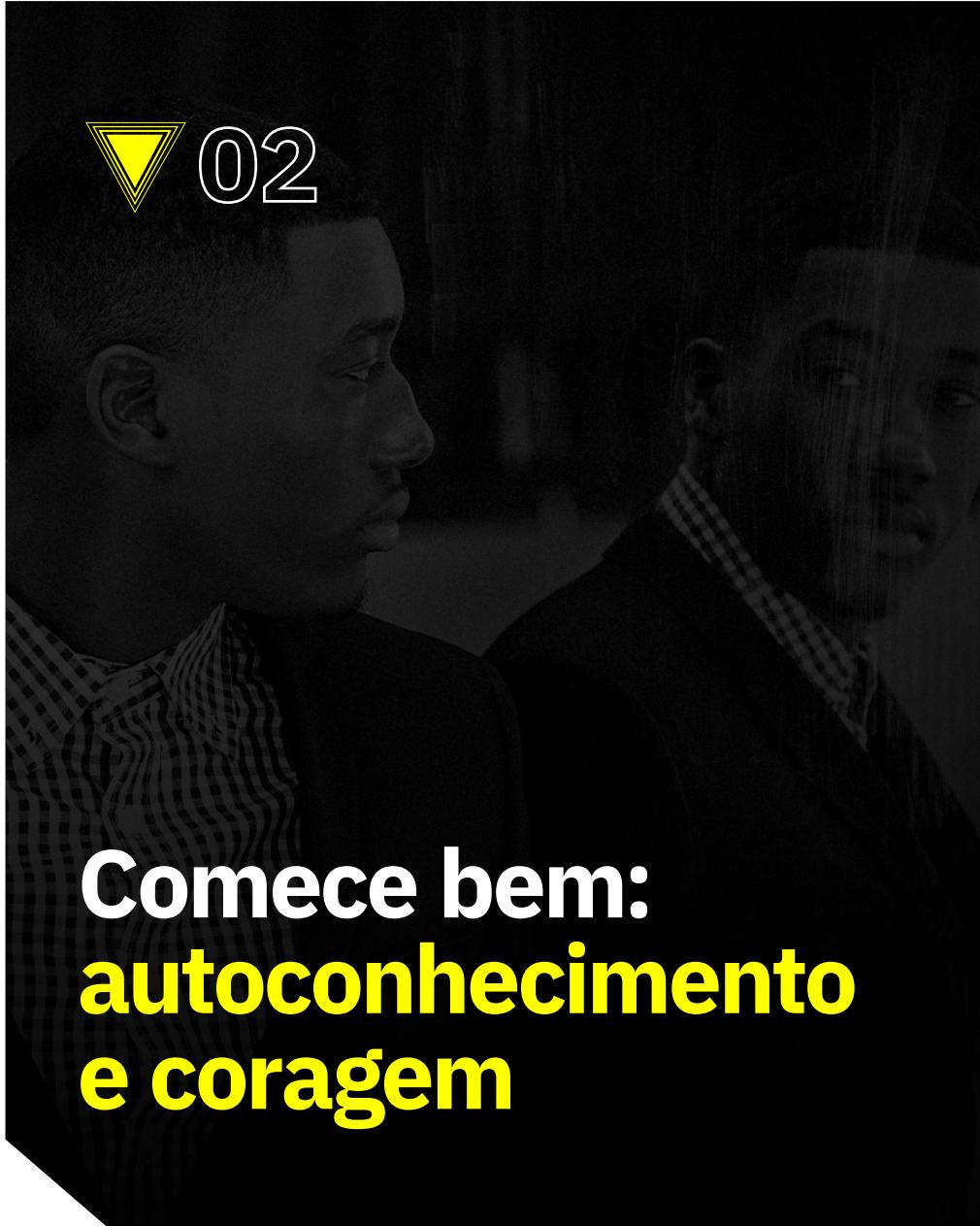
Usando a pirâmide de  
aprendizagem, responda:

- 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.”



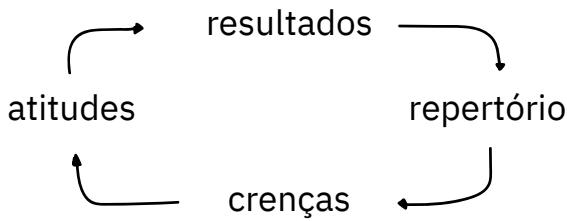
**A falta de  
autoconhecimento pode  
trazer consequências,  
como:**

- 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**.



## Como criamos padrões mentais



**A automatização do comportamento pode gerar um resultado satisfatório, mesmo não sendo o mais eficaz.**

O que entendemos por crenças?



As crenças podem ser impulsionadoras ou limitantes.



# 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(ua) 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

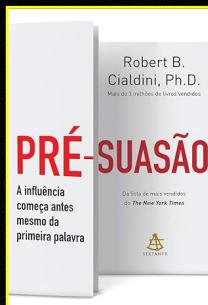


.....

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



# quero mais



Livro: Pré-suasão

Robert B.



Por que fazemos o  
que fazemos?

Mario Sérgio Cortella



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



Comunicação e Oratória – Conquer Plus





Apresentações que Conquistam  
Segredos da influência e persuasão



# Anotações

