

Eu, _____, portador do CPF: _____
me comprometo a:

- E declaro, que me encontro em perfeitas faculdades físicas e mentais, e que assino o presente termo, de livre e espontânea vontade. Assim como, estou desobrigado (a) de realizar qualquer tarefa, dinâmica ou atividade contra minha própria vontade.

Data: ____/____/____ Assinatura: _____

Anotações:

[illegible]

ORATÓRIA



“As trevas se desfazem quando você acende a luz”.

A “primeira impressão” é gerada em quanto tempo? _____.

A cada _____ minutos a atenção cai drasticamente.

Ser um **SPEAKER** é ter a capacidade de manter a **PRESENÇA** e o **ESTADO** durante toda sua apresentação.

O **Estado Emocional** é mais importante do que aquilo que você diz!

PRESENÇA e **ESTADO** → Duas coisas essenciais ao palestrante. Saiba:
VOCÊ É A MENSAGEM!

Aprendizado é diferente de **informação**.

Aprendizado é **TRANSFORMAÇÃO!**



Aprendizagem → Fazer, Estado Emocional, Repetição e Prática. **Lembre-se:** “A repetição é a mãe do aprendizado”

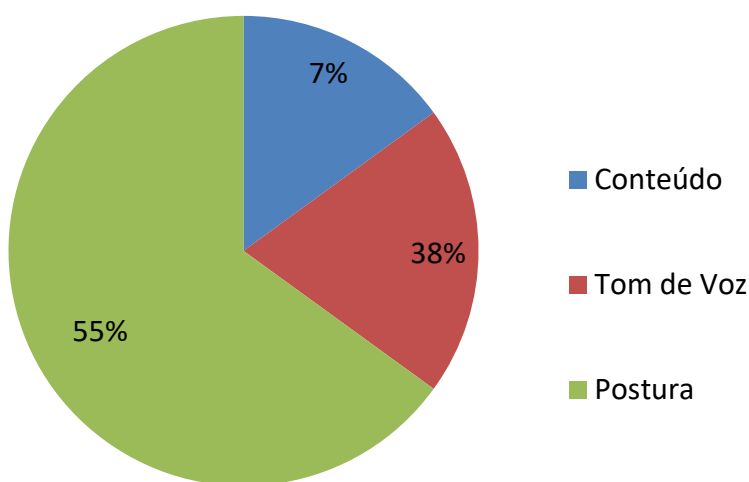
* **Atenção:** falar **Sobre**, falar **Com** e falar **Para**.

“O aprender está no fazer” Dr. Jairo Mancilha.

Para falar é necessário haver incômodo! Incômodo para sair da zona de conforto.

- É se doar;
- Se jogar;
- Soltar o freio de mão!

Utilize também a VOZ e o CORPO como instrumentos de COMUNICAÇÃO.



Fonte: Albert

ENERGIA → Aprendizado requer ENERGIA.



A quebra de estado é importante para a manutenção da ENERGIA;

ESTADOS EMOCIONAIS

Nossos estados, sentimentos e emoções são criados pela téttrade abaixo:



O **ESTADO EMOCIONAL** atual determina nosso comportamento e também a qualidade de nossa comunicação. Assim sendo, cada um de nós é responsável pelo próprio estado emocional.

Dessa maneira, esse conhecimento pode nos tirar do papel de vítima e nos tornar proativos, além de nos colocar no controle de nossas próprias vidas.

Você pode **“provocar”** estados emocionais de diversas maneiras, tais como:

- ✓ Músicas e Sons diversos;
- ✓ Histórias e Metáforas;
- ✓ Fisiologia alterada;
- ✓ Imagens, Cheiros, etc.

ESTADO DE PRESENÇA

“Você não precisa de uma luz no fim do túnel quando ela já se acende dentro de você!”.

Inicialmente, tenha em mente: *“É possível. Eu sou capaz. Eu mereço. Isso vale a pena!”*. 95% dos problemas de falar em público são causados pelos **PENSAMENTOS** e **IMAGINAÇÕES**.

PENSAMENTOS: Memórias do presente/passado;

IMAGINAÇÕES: Expectativa ligada ao futuro.

O Estado de PRESENÇA te coloca no AQUI e AGORA!

Livre-se de qualquer preocupação, de modo, que você esteja totalmente **PRESENTE** e **ATENTO** ao que está acontecendo à sua volta.

Dicas para manter-se presente:

- ✓ Fique confortável. Encontre seu ponto de equilíbrio. Uma maneira de fazer isso é alinhar seus pés à largura dos ombros.
- ✓ Controle sua respiração. Perceba o ar entrando e saindo livremente pelas suas narinas.
- ✓ Observe o ambiente. Sinta a atmosfera do lugar. Olhe para o fundo da sala e expanda sua visão trazendo-a para a plateia, de forma, que você esteja consciente dos movimentos ao seu redor.
- ✓ Mantenha o contato ocular com algumas pessoas específicas e expanda sua visão para a plateia, de forma a permanecer conectadas a elas.

Estar **PRESENTE** é manter o **CORPO** e a **MENTE** no mesmo lugar! O **CORPO** é o principal caminho para estar presente, pois ele só pode estar **PRESENTE**.

Então, se desejar trazer a **MENTE** para o **PRESENTE**, traga-a para o **CORPO**.

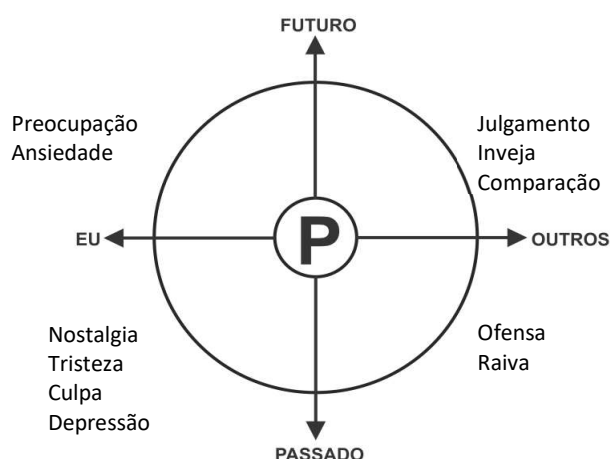
“Energy flows where attention goes” – A **ENERGIA** vai para onde a **ATENÇÃO** vai.

A mente é como um macaco que vive pulando de galho em galho. Ela dificilmente para no presente. Então, não precisa se livrar dos pensamentos.

O QUE VOCÊ RESISTE, PERSISTE!

O que fazer? Traga sua **ATENÇÃO** para o **PRESENTE**!

A maior qualidade de um **SPEAKER** é manter-se conectado consigo mesmo.



```
graph TD; Q1((Tem um problema?)) -- SIM --> S1[SIM]; Q1 -- NÃO --> C((Então NÃO SE PREOCUPE!)); S1 --> Q2((Pode fazer algo?)); Q2 -- NÃO --> C; Q2 -- SIM --> S2[SIM]; S2 --> C; C --> Q1;
```

The flowchart illustrates the 'Então NÃO SE PREOCUPE!' (Then DON'T WORRY!) strategy. It begins with the question 'Tem um problema?' (Is there a problem?). If the answer is 'SIM' (Yes), it leads to 'Pode fazer algo?' (Can you do something?). If the answer to this is 'NÃO' (No), it leads to the central orange circle 'Então NÃO SE PREOCUPE!'. If the answer is 'SIM' (Yes), it also leads to the central circle. If the initial answer to 'Tem um problema?' is 'NÃO' (No), it leads directly to the central circle. The central circle has a feedback loop back to 'Tem um problema?'.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

INICIANDO A PALESTRA

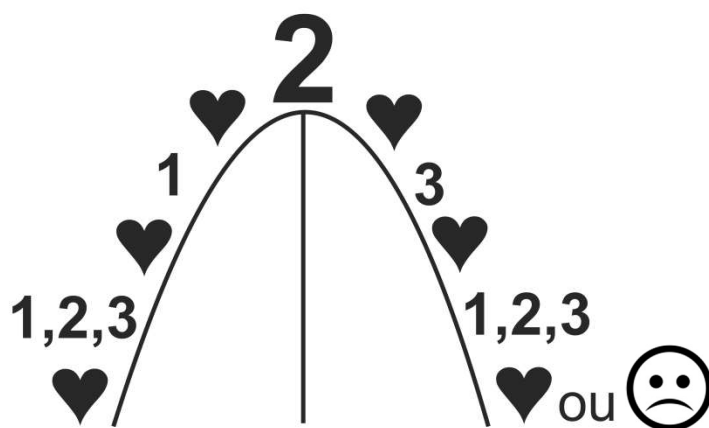
Quando vamos nos apresentar é importante termos a certeza de que as informações serão compreensíveis para o maior número de pessoas.

Existe um sistema criado por Bernice McCarthy que, além de ser baseado nos “estilos de aprendizagem”, também formata sua apresentação. Chama-se: **4MAT**.

- Engajamento (**Porquê**) - Comece explicando os “*por quês*”.
- Conteúdo (**O que**) - Dê os detalhes; os dados.
- Qual utilidade (**Como**) – De que maneira essa informação será útil.
- Futuro (**E se**) – Como seria se acontecesse, por exemplo, um imprevisto?! Ou, “e se” eu fizesse de outra forma, qual resultado teria?

CINCO PONTOS ESSENCIAIS PARA UMA BOA APRESENTAÇÃO

1. Tenha um objetivo claro;
2. Saiba para onde quer conduzir a audiência;
3. Pergunte-se: O que eu quero que minha audiência sinta, pense ou faça ao final deste encontro?
4. Conte uma história ou metáfora;
5. Ensaie muito bem. Tenha a história na cabeça e o “script” na ponta da língua. Isso lhe dá segurança, além de transmitir credibilidade.



Distribuição de tópicos e momentos da palestra

Dica: É importante compreender a diferença entre **TEMA** e **IDEIA**. O **TEMA** é abrangente. A **IDEIA** é específica.

Exemplo:

TEMA: “ORATÓRIA”.

IDEIA: “Calibrando a plateia”.

INTRODUÇÕES E FECHAMENTOS

É comum vermos erros grotescos sendo cometidos logo no início da apresentação. Lembre-se: Você tem poucos segundos para gerar uma boa impressão e prender a atenção da plateia.

Abaixo seguem alguns roteiros que poderão lhe ajudar nas aberturas e fechamentos das palestras.

“Boa Noite! É com muita alegria que venho conversar hoje sobre um assunto que tem tomado minhas reflexões nos últimos tempos (introduz o assunto)”

Olá, Boa Noite! Eu sou fulano (a), e sinto um grande prazer em estar com vocês hoje para conversarmos sobre... (introduz o assunto)

Boa Noite, meu nome é fulano (a), quero usar o tempo de conversa para refletirmos sobre um assunto que está presente no noticiário dos últimos dias (introduz o assunto)

Boa Noite, amigos!

"Não é o que acontece, sim o que você faz com o que acontece" (uma frase de efeito, uma citação)

Meu nome é fulano (a), e vamos conversar hoje sobre... (introduz o assunto)

Eu sou ..., desejo uma ótima noite a todos, e quero convidá-los a refletir comigo sobre... (introduz o assunto)

Muito boa noite, eu sou fulano (a). Em relação há alguns anos passados, temos percebido um aumento significativo... (introduz o assunto)

"O que é mais importante, a interpretação ou o fato?" (início com uma provocação)

Boa noite, meu nome é... (introduz o assunto)

FECHAMENTOS

Caminhando para o fechamento da palestra, expresse apreciação pela ligação estabelecida com os participantes. Expresse reconhecimento por si mesmo, pelos riscos assumidos e pelo trabalho realizado.

Chame a atenção para o objetivo geral e o valor do que foi aprendido. Comemore os sucessos e faça uma ponte ao futuro do estado de aprendizagem. Conte uma história que inspire e resuma a experiência.

Concluindo... quero deixar com vocês uma reflexão que sintetiza tudo o que vimos hoje aqui (uma pergunta, citação, frase de efeito ou afirmação.)

Ao terminar essas considerações, quero compartilhar o pensamento de um grande pensador, que diz: (uma pergunta, citação, frase de efeito ou afirmação.)

Creio que adotando as propostas que apresentamos aqui, será possível (uma afirmação, etc.)

Agradeço a atenção que deram a essas considerações trazidas aqui, e reitero o prazer que tive de estar com vocês.

Muito obrigado a todos. Sinto-me prestigiado pela presença, e ponho-me à disposição para qualquer esclarecimento. Boa Noite!

SISTEMAS REPRESENTACIONAIS

Visual → Imagens internas
Visualização e Imaginação.



Auditivo → Ouvir internamente
a voz e outros sons.

Cinestésico → Sensações
Toques / Emoções.

O **VACOG** enfatiza a maneira pela qual usamos nossos sentidos para processar e para representar informações sobre o que está acontecendo no mundo ao nosso redor.

É possível identificar qual é o canal preferencial de determinada pessoa analisando sua fraseologia. Por exemplo:

VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO
Vejo o que você quer dizer	Isso é grego para mim	Posso pegar essa idéia!
Temos o mesmo ponto de vista	Ouvir passarinho cantar	Ela é um ser insensível
Você vai olhar para trás e sorrir	Música para os meus ouvidos	Consegui captar a idéia
Isso me parece ...	Entrar em sintonia	Ele é casca grossa
O futuro parece brilhante	Em alto e bom som	Essa voz é de arrepiar
A evidência está clara	Nunca ouvi falar nisso	Adoro música suave

Anotações:

Características dos Sistemas

Sistema Característica	VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO
Movimento dos Olhos	↑	↔ Fonte: INAP	↓
v Tonalidade	Alta	Modulada	Baixa
o Volume	Alto	Sonoro	Baixo
z Andamento	Mais Rápido	Médio a Rápido	Lento
Tensão Muscular	Tensa	Média	Solta
Respiração	Superficial e Curta	Diafragmática	Profunda e Abdominal
Gestos	Aperta a vista, toca os olhos, gesticula alto e agitadamente	Franze a testa, toca a boca e a mandíbula, gestos perto do ouvido	Coloca as mãos no peito ou perto do coração, gesticula mais baixo e se toca muito
Posturas	Inclinada para trás, cabeça para cima	Reta, cabeça inclinada para o lado	Cabeça e ombros para baixo, corpo inclinado para a frente

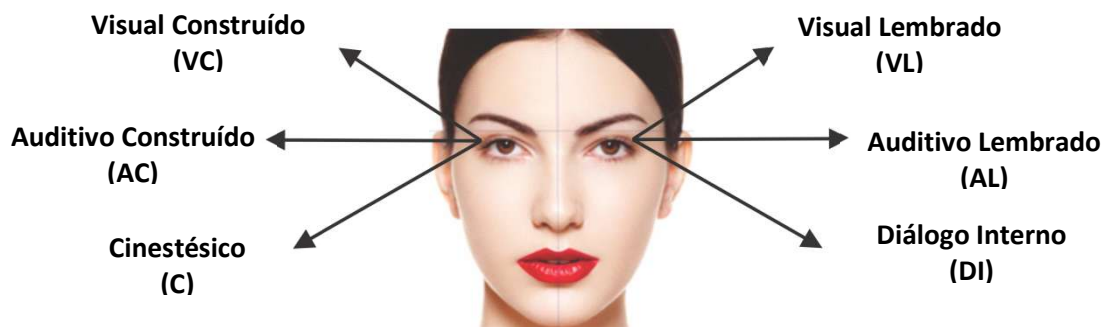
Um fator importante, e que não pode ser desprezado, chama-se: **Calibragem!**

A tabela anterior, assim como as informações sobre os sistemas representacionais, são apenas um norteamento para melhor apuração de como o indivíduo percebe e reage ao que está à sua volta.

Então, antes de afirmar ou tirar conclusões sobre isso, vale a pena calibrar bem o ESTADO EMOCIONAL e as demais informações que estão à sua disposição.

Anotações:

PISTAS DE ACESSOS OCULARES



AUXILIARES LINGUISTICOS

A linguagem dirige nossos pensamentos para direções específicas e, de alguma maneira, ela nos ajuda a criar a nossa realidade, potencializando ou limitando nossas possibilidades.

A habilidade de usar a linguagem com precisão é essencial para nos comunicarmos melhor. **Cuidado com a palavra NÃO.**

A frase que contém "não", para ser compreendida, traz à mente o que está junto com ela. O "não" existe apenas na linguagem e não na experiência. Por isso, procure falar sempre no positivo: o que você quer, jamais o que você não quer.

✓ Cuidado com a palavra MAS

A frase que contém "mas", nega tudo que vem antes. Exemplo: "*Fulano é um rapaz inteligente, esforçado, mas...*" Nesse caso, substitua "**mas**" por "**e**".

Anotações:

✓ Cuidado com a palavra TENTAR

A frase que contém "**tentar**" pressupõe sempre uma possibilidade de falhar. Por exemplo: "*vou tentar acordar amanhã às 8h*". Nesse caso, tenho grande chance de não ir, pois apenas vou "**tentar**". Se for possível utilize "**fazer**".

✓ Cuidado com as palavras DEVO, TENHO QUE ou PRECISO

A frase que contém algumas dessas palavras, pressupõe sempre, que sua vida é controlada por algo externo. Em vez delas, use "*quero, decido, vou*".

✓ Cuidado com as palavras NÃO POSSO e NÃO CONSIGO

A frase que contém essas palavras, sempre dá ideia de incapacidade pessoal. Use "*não quero*", "*não podia*" ou "*não conseguia*", que pressupõe que você terá sucesso no que for fazer.

✓ Use a palavra AINDA

Ao falar nos seus problemas, ou fazer descrições negativas de si mesmo, utilize o verbo no passado ou diga a palavra "ainda". Isto libera o presente. Exemplo: "*eu tinha dificuldade de fazer isso*", "*não consigo ainda*". A palavra "ainda" pressupõe que vai conseguir.

✓ Substitua SE por QUANDO

Em vez de falar "*se eu conseguir ganhar dinheiro, vou viajar*", diga: "*quando eu conseguir ganhar dinheiro, vou viajar*". A palavra "**quando**" pressupõe que você está decidido.

Anotações:

Com CORAGEM, HUMILDADE E VERDADE:

QUAIS SÃO AS NARRATIVAS QUE ESTÃO AI DENTRO?	QUAIS SÃO OS “MIMIMIS” QUE VOCÊ CONTA DIARIAMENTE?

O QUE VOCÊ VAI FAZER COM BASE NISSO?

ALINHAMENTO DE VALORES DO INDIVÍDUO

CRENÇAS	COMPETÊNCIA	ATITUDE
MERECIMENTO	TENHO	TER
CAPACIDADE	FAÇO	FAZER
IDENTIDADE	SOU	SER

EM QUE ÁREA VOCÊ NOTA NECESSIDADE DE EVOLUÇÃO?:

ECOSSISTEMA

A probabilidade de você se tornar **IGUAL** ou **PARECIDO (A)** com os lugares que vai, com os amigos que tem e com os livros que lê, é muito alta. Com base nisso, os lugares, os livros e as pessoas com as quais você vem convivendo, estão alinhadas aos seus **OBJETIVOS** de vida e **VALORES**?

Cite pelo menos 3 pessoas que você CONVIVE, e que, precisam ter uma MUDANÇA RADICAL NA MENTE, urgente:

1. _____ Ecosystema: _____
2. _____ Ecosystema: _____
3. _____ Ecosystema: _____

NUNCA SE ESQUEÇA: O ECOSISTEMA SEMPRE VENCE!

Anotações: