

GISLENE ISQUIERDO



7 ERROS
QUE TE TRAVAM
NA HORA DE FALAR
EM PÚBLICO
E SUAS SOLUÇÕES

A Psicologia das Emoções
na Comunicação Humana

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	4
INTRODUÇÃO	7
1º ERRO - DESCONTROLE EMOCIONAL:.....	7
2º ERRO - COMUNICAÇÃO ROBOTIZADA:.....	8
3º ERRO - DISCURSO PADRONIZADO:	8
4º ERRO – ORGANIZAÇÃO DO DISCURSO:	8
5º ERRO - FOCAR NO LUGAR ERRADO:	8
6º ERRO - SER NORMAL:	9
7º ERRO - AUTOSABOTAGEM:.....	9
CAPÍTULO 1.....	10
DESCONTROLE EMOCIONAL	10
O MEDO.....	11
O NERVOSISMO	11
A ANSIEDADE	12
INSEGURANÇA.....	12
TIMIDEZ	13
VERGONHA	13
CAPÍTULO 2.....	15
COMUNICAÇÃO ROBOTIZADA	15
CAPÍTULO 3.....	17
DISCURSO PADRONIZADO.....	17

CAPÍTULO 4.....	19
ORGANIZAÇÃO DO DISCURSO	19
CURIOSIDADE	20
BLOCOS	20
CAPÍTULO 5.....	22
FOCAR NO LUGAR ERRADO	22
CAPÍTULO 6.....	24
SER NORMAL	24
CAPÍTULO 7.....	26
AUTO SABOTAGEM	26
CONCLUSÃO	28
BIBLIOGRAFIA.....	30

APRESENTAÇÃO

Já ministrei milhares de palestras, já gravei mais de mil vídeos, mas nem sempre foi assim!

Sou Psicóloga & Master Coach especialista em desenvolvimento humano; fundadora da Acordar Desenvolvimento Humano, uma empresa de treinamento e coaching que atende diversas empresas nacionais e multinacionais em vários estados brasileiros.

Já treinei mais de 4.000 pessoas para falarem em público, dou treinamentos e palestras por todo Brasil e hoje, falar em público é uma das minhas forças, mas por muito tempo, foi a minha fraqueza.

Quando eu era adolescente eu tinha medo de falar em público, eu me sentia inferior, tinha vergonha e receio do que as pessoas iam pensar de mim.

Eu sentia um desejo de falar em público, mas eu morria de vergonha.

Com 17 anos comecei a fazer Psicologia e me deparei com inúmeras situações onde eu tinha que falar em público. Apresentações de trabalhos em congressos científicos, seminários em sala de aula... e só de pensar em tudo isso, já me dava um certo pânico.

O coração acelerava, meu pensamento ficava a mil por hora e eu mal ouvia quem estava se apresentando antes de mim, pois eu ficava ensaiando mentalmente o que eu iria dizer...

Sentia falta de ar, a boca secava e sentia uma vontade louca de ir ao banheiro. As mãos gelavam e ao mesmo tempo eu sentia minhas bochechas queimarem...

Tudo isso porque eu me sentia ansiosa, nervosa, com medo e insegura...

Mas no decorrer da graduação, enquanto eu aprendia sobre os comportamentos, os pensamentos, as emoções, sobre a psique humana, eu fui aplicando em mim mesma tudo o que eu estudava.

Aprendi a controlar as emoções... e mais, aprendi quais eram os aspectos chave que faziam uma pessoa se conectar a outra, a manter a atenção do público e fui aplicando

tudo isso nas minhas apresentações. Ah! E além de aplicar, fui ensinando para meus amigos da faculdade que também passavam pela mesma situação!

Quando me formei, já trabalhava na área corporativa e meses depois eu já era gerente de Recursos Humanos.

Minha carreira nesta área só cresceu. Palestras, treinamentos, atendimentos individuais e em grupos...Até que montei a minha própria empresa!

E dentro dessa jornada, o treinamento que eu mais dou está dentro do tema: Comunicação, em especial, comunicação em público.

Hoje, após ministrar o Programa de Treinamento “Apresentação de Impacto” Presencial e Online, para milhares de pessoas, e diversas delas pedirem para eu escrever um livro... tomei a decisão!

Tive a graça de ter nos meus treinamentos pessoas extremamente diferentes e enriquecedoras. Como por exemplo, pessoas que já falavam bem e estavam em busca de um diferencial, como também, pessoas extremamente tímidas, que ficavam nervosas e sentiam-se inseguras.

Ao longo da minha carreira eu trabalhei com times, líderes, executivos, políticos, empresários, empreendedores digitais e em todos, não importava o nível, eu constatei a necessidade de aprimorarem sua comunicação diante de um público.

E o que vou compartilhar com você neste Guia é um passo a passo para você vencer o medo e se apresentar em público de forma a gerar um impacto positivo!

Mas para que seu aprendizado seja potencializado, quero interagir com você ao longo da sua leitura!

Por isso ao final de cada capítulo eu vou te fazer uma pergunta.... e convido você a responde-la no link que eu postarei aqui... assim mais do que ler meu livro... nós vamos interagir durante a sua leitura.

E a pergunta será:

“Qual foi seu aprendizado?”.

Mas de repente você pode estar se perguntando:

**“Por que todo final de capítulo a Gi irá me fazer essa pergunta?
E por que eu deveria respondê-la por escrito?”**

Porque essa é uma técnica que promove que seu aprendizado seja mais profundo e duradouro! Você sai do papel de ‘expectador’ e entra no papel de ‘autor’.

Então vamos começar já a aplicar essa técnica!

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado até este momento?** Deixe seu comentário na Fanpage Gislene Isquierdo:



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

INTRODUÇÃO

Falar em Público e saber se comunicar com confiança é um diferencial, não só para a carreira e os negócios de uma pessoa, mas também na sua vida pessoal; pois comunicação é a base de qualquer relacionamento.

Como eu comentei na Apresentação deste livro, eu trabalhei dentro na área de Recursos Humanos por mais de 10 anos, e ao longo desse tempo, eu fiz centenas de milhares de entrevistas para processos seletivos e vi muitos profissionais que eram tecnicamente muito bons, serem reprovados em etapas como por exemplo, dinâmicas de grupo.

Obviamente que em um processo seletivo, nem sempre a habilidade de falar em público será a mais importante; dependendo da vaga em si, pode ser liderança, relacionamento com equipe, entre outras habilidades. Porém as competências que são chave para uma pessoa falar em público, como: controle emocional, organização do raciocínio entre outras, são competências básicas para liderança e relacionamento interpessoal por exemplo.

Falar em Público é uma competência básica e fundamental para qualquer carreira... mais hora ou menos hora, você vai precisar dela! Ainda mais se quiser crescer profissionalmente!

Por isso, neste livro eu vou contar para você quais são os 7 erros que impedem uma pessoa de falar em público e é claro, vou te contar as 7 soluções!

Mais do que te proporcionar informação, meu objetivo aqui é contribuir no seu desenvolvimento e te ajudar a descobrir se você comete esses erros ou não.

1º ERRO - DESCONTROLE EMOCIONAL:

Sentimentos como: medo, nervosismo, ansiedade, insegurança, timidez, vergonha não te ajudam a falar em público, pelo contrário, podem atrapalhar completamente... e aí sabe o que acontecerá?! Os tão temidos brancos!

2º ERRO - COMUNICAÇÃO ROBOTIZADA:

A pessoa fica tão tensa e preocupada que ela fala de forma extremamente formal (o que não conecta com o público), seus gestos são mecânicos, sua postura é rígida e sua expressão facial é nula, ou pior, demonstra sua tensão; e tudo isso não vai gerar engajamento nenhum com o público que estiver te assistindo.

3º ERRO - DISCURSO PADRONIZADO:

Tudo bem, eu concordo 100% que é preciso treinar seu discurso, inclusive no meu livro *“Falar em Público – do medo a autoconfiança”* eu explico como que, treinar seu discurso te dará liberdade de improvisar com segurança; porém isso não pode te levar ao erro do discurso padronizado. Aqui a pessoa se desespera se ela fica sabendo em cima da hora que ela terá que mudar algo ou se acontecerem imprevistos minutos antes da sua fala.

4º ERRO - ORGANIZAÇÃO DO DISCURSO:

As pessoas que travam e que não geram conexão com o público cometem o mesmo erro em 99% das vezes... elas não organizam seu discurso de forma envolvente e se perdem na hora de apresentá-los. Isso passa amadorismo... definitivamente você não vai querer passar essa imagem!

5º ERRO - FOCAR NO LUGAR ERRADO:

Fica o tempo todo falando de si ou focar só no passar de informações são erros péssimos que não geram conexão e nem passam credibilidade.

6º ERRO - SER NORMAL:

Normal é chato! Pensa em um professor maravilhoso que você teve ao longo da sua vida! Pensou?! Como eram as aulas dele? Tenho certeza que não eram normais!

7º ERRO - AUTOSABOTAGEM:

E o 7º erro é um dos piores, se não for o pior... aquele que te trava, que te impede, que faz com que você não alcance seus objetivos, o erro da Auto sabotagem!

Será que você está cometendo esse erro?

Está preparado para descobrir?!

Vamos começar!

Qual foi seu aprendizado ao ler a introdução deste livro? Deixe seu comentário na Fanpage Gislene Isquierdo:



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

CAPÍTULO 1

DESCONTROLE EMOCIONAL

A comunicação está presente em todas as áreas da nossa vida; até mesmo quando não dizemos nada, estamos dizendo algo.

Você já deve ter ouvido a expressão: *“O corpo fala”*.

Pois é... ele fala mesmo!

E o interessante é que, quanto mais distante for o membro do seu cérebro, menos controle você terá! Explico-me...

Você já viu alguma vez uma pessoa que quando está sentindo-se nervosa ou ansiosa, e ela fica sacudindo o seu pé?!

Ou talvez, você já tenha visto alguém que, quando está se apresentando em público, e detalhe, enquanto fala segura uma caneta nas mãos (daquelas que tem uma tampinha de vai e vem, que fica fazendo *“clac clac”*...) e que a pessoa nem percebe, mas enquanto ela fala ela fica... *“clac clac”*... abrindo e fechando a caneta?!

Todos esses comportamentos não verbais (pois a pessoa não disse nada, mas seu corpo disse) indicam descontrole emocional.

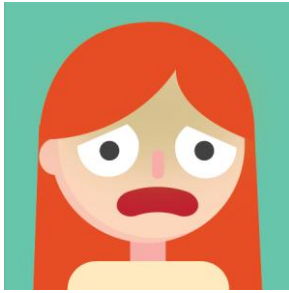
O fato é que quando você demonstra descontrole emocional isso pode e muito prejudicar a sua imagem, a sua carreira, o seu posicionamento.

Quem que daria credibilidade a uma pessoa que não consegue nem ao mesmo controlar as suas emoções?!

Quero em especial escrever um pouco mais sobre alguns sentimentos especificamente.

Vamos começar com o medo...

O MEDO

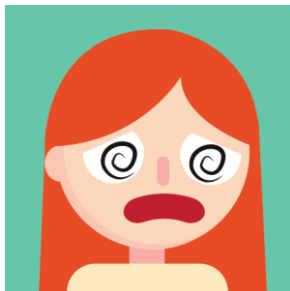


O medo é uma reação natural do ser humano, ele nos ajuda a manter-nos vivos. Ele não tem que sumir da sua vida, ele tem que simplesmente, ser um sinal de que você precisa se preparar para lidar melhor com a situação em si.

Então o que fazer para lidar com o medo?

Busque se preparar, para que quando você estiver diante de um público... que você possa arrasar! Que você saiba como se portar, quais gestos fazer quais não, como falar, como envolver os ouvintes, enfim...

O NERVOSISMO



Esse sentimento te mostra que, muito provavelmente, há algo que você deveria ter feito (e que te deixaria mais calmo e tranquilo), mas que no entanto, você não fez.

Uma das técnicas para você se livrar do nervosismo é parar de procrastinar.

Mas pode ser que você esteja pensando: *“Como assim Gi? O que parar de procrastinar, tem a ver com o nervosismo ao falar em público?”.*

Procrastinar... deixar para depois... *“Já já eu vou... Já já eu faço...”*

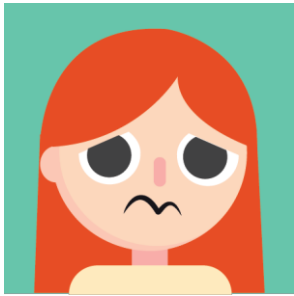
Refleta comigo:

Se você tivesse se preparado melhor, se você tivesse treinado mais, se você tivesse feito algum curso que te deixasse mais no controle de técnicas de como se apresentar, se você tivesse organizado melhor as suas ideias para a apresentação... Será que você estaria nervoso desse jeito?!

Muito provavelmente, que não!

Por isso, dê um basta na procrastinação!

A ANSIEDADE



A ansiedade é aquela sensação de que faltam 5 minutos para algo acontecer...

É aquela expectativa, mas não uma expectativa boa e sim, com uma sensação negativa...

"Quero que passe logo esse momento!"

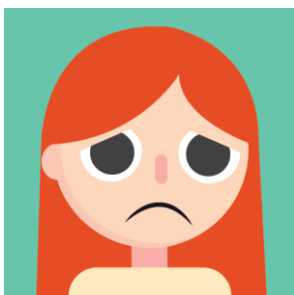
Seria positiva se o pensamento fosse:

"Não vejo a hora desse momento chegar!"

Para lidar com a ansiedade, primeiramente, é preciso discernir se ela é negativa ou positiva. Se ao identificar, você perceber que ela é negativa, passe para o segundo passo e identifique do que você está querendo se livrar.

Normalmente, esse sentimento vem junto com outro como o nervosismo ou o medo! Identifique e lide com ele (seguindo as técnicas que já compartilhei).

INSEGURANÇA



A insegurança vem devido a você focar nos seus pontos negativos. Eu não estou dizendo que você não tem que identificá-los, pelo contrário, você tem que saber aquilo que você não é bom e buscar se desenvolver. Por exemplo, tem pessoas que não são boas para montar seu material audiovisual, ou quando o fazem, não são criativas... seus slides

são usualmente chatos e não envolvem o público. Outras não são boas para interagir com a audiência; outras não sabem lidar com imprevistos, enfim. Identifique no que você não é tão bom e busque se desenvolver.

Mas detalhe, ao mesmo tempo, você precisa saber quais são as suas forças, quais são as suas virtudes, os seus talentos e é claro, você tem que usá-los!

Você sabe quais são seus pontos fortes?

Você os usa ao falar em público?

TIMIDEZ



Ninguém nasce tímido... o ser humano aprende ao longo da sua vida (inconsistentemente é claro); não existe o gene da timidez, e mesmo se existisse, pesquisadores apontam que o cérebro humano tem a capacidade de se desenvolver e mudar!

Outro ponto é que ninguém se sente tímido em 100% dos momentos e situações.

Para lidar com isso, você precisa potencializar o seu autoconhecimento e descobrir em quais situações a timidez vem à tona e em quais você se sente à vontade.

Você pode não acreditar, mas eu Gislene Isquierdo sou uma pessoa mais tímida... entre chegar em um lugar e ser naturalmente expansiva com todos e ficar conversando, não é natural para mim!

Eu prefiro ficar mais “na minha” e observar...

Mas o ponto é que, eu entendi e entendo, o porque é importante eu sair “da minha” e ir ao encontro do outro!

Vá ao encontro do outro e potencialize suas relações!

Potencialize sua carreira!

VERGONHA



A vergonha é o último sentimento que quero trazer para você neste capítulo...

Toda vez que uma pessoa se sente desconfortável emocionalmente, ela tenderá a sentir-se envergonhada!

Sendo assim, todo ser humano em algum momento da sua vida, vai sentir vergonha!

O segredo é você não deixar a vergonha vencer. Muitas vezes ser ‘cara de pau’ vale super a pena!

Se você não souber lidar com suas emoções, elas virão à tona quando você estiver se apresentando e isso poderá influenciar negativamente o seu desempenho.

Para encerrar este capítulo, quero destacar só uma das consequências negativas de quando não temos controle emocional...

Ter brancos...

Imagina você no meio do seu discurso, apresentando algo extremamente importante, sendo avaliado pelas pessoas que estão te assistindo e de repente... Some da sua mente o que você ia falar...

Ninguém merece passar por isso!

Então, entre em ação e controle suas emoções com as técnicas que compartilhei com você!

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado no capítulo 1?**



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

CAPÍTULO 2

COMUNICAÇÃO ROBOTIZADA

Imagine a cena...

Um profissional vai ter que apresentar um projeto em uma reunião corporativa... Ele vai lá, supera os desafios, controla suas emoções, monta sua apresentação, se posiciona diante do público e na hora que começa a falar... ele não consegue envolver o público. Uma pessoa pega o celular e fica no facebook, a outra abre o notebook e começa a ver seus e-mails, a outra fica fazendo rabiscos na sua agenda, e por aí vai...

Como esse profissional se sentiria ao passar por essa situação?

Frustrado?! Decepcionado?! Desmotivado?! Chateado?!

Falta de conexão, público disperso, ouvintes nada engajados e participativos, são algumas das consequências de quem se apresenta em público de forma robotizada.

A comunicação robotizada é um grande erro.

O que acontece é que, a pessoa que vai falar fica tão tensa e preocupada, que ela acaba falando de uma maneira extremamente formal.

A não ser que ela seja um advogado, em uma audiência e que ele esteja falando com o juiz (porque se ele for falar com o júri e ele quiser gerar conexão, ele não poderá ser formal demais)...

Quando vemos alguém se expressar de forma robotizada, sentimos que há algo errado... como se a pessoa estivesse presa, como se ela não estivesse sendo ela mesma.

Ser muito formal, definitivamente, não conecta com o público.

A pessoa com a fala robotizada tem gestos mecânicos, sua postura é rígida e sua expressão facial é nula, ou pior, sua expressão facial demonstra sua tensão; e tudo isso não vai gerar vínculo com o público.

Por isso, busque ser natural, espontâneo... A forma que você age no dia a dia é a forma que você deve se portar diante de um público; obviamente, que você deve levar em consideração qual é o perfil das pessoas que compõem o público.

Por exemplo, um dos cursos que mais ministro dentro das empresas que me contratam é o “Técnicas de Apresentação e Oratória”, mas eu também ministro esse mesmo treinamento, para um projeto chamado “Oratória nas Escolas”.

“Oratória nas Escolas” é um projeto lindo, organizado por uma ONG chamada JCI, Junior Chamber International.

Só que, quando eu ministro o mesmo curso “Técnicas de Apresentação e Oratória”, para empresas, os slides possuem imagens que se conectam com aquele público, os exemplos são focados na realidade deles... E o mesmo conteúdo é ministrado de forma completamente diferente (inclusive a roupa que eu vou no dia do curso tem um estilo completamente diferente), os slides tem imagens diferentes, os exemplos são absurdamente diferentes, pois no projeto da JCI eu tenho que me conectar com jovens adolescentes e não com colaboradores de uma empresa!

Só que o importante é que, eu continua sendo eu mesma... o meu jeito de falar, a minha espontaneidade são as mesmas!

Por isso para você não ter uma comunicação robotizada você precisa ser sim, espontâneo; ser sim, natural e ao mesmo tempo, ser estratégico e buscar conhecer e gerar identificação com cada público que você irá se apresentar!

Esse é definitivamente um grande segredo!

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado no capítulo 2?**



VISITE A FANPAGE GISELENE ISQUIERDO

CAPÍTULO 3

DISCURSO PADRONIZADO

Esse erro está ligado ao que eu compartilhei com você no capítulo anterior, e também, ao que irei compartilhar no próximo capítulo quando eu falarei do erro da organização do discurso.

E para trazer o conteúdo do erro do discurso padronizado eu quero contar uma história...

No ano de 2014 eu fui assistir a uma apresentação de um palestrante famoso nacionalmente.

Ele é uma pessoa que durante a sua fala, usa várias técnicas para envolver o público, conta histórias, usa recursos criativos, faz comparações com animais, enfim, ele é realmente muito bom!

O pormenor desse palestrante é que, suas palestras são padronizadas... isso quer dizer que, sua apresentação é feita como se fosse uma peça de teatro, com texto bem definido e bem marcado.

Ele estava fazendo sua palestra de forma exemplar, quando algo inesperado aconteceu no meio da sua apresentação...

Eis que havia um carro que estava impedindo a saída da garagem do hotel onde o evento estava sendo realizado... e então, uma pessoa da equipe da organização, pegou um microfone, pediu licença para o palestrante e deu o recado pedindo que o proprietário do veículo tal com a placa tal, retirasse o carro e blá blá blá...

Você já deve ter ouvido algum recado deste tipo na sua vida!

No término do recado a moça agradeceu e saiu da sala...

O palestrante ficou mudo por um tempo, e ao voltar a sua fala disse:

“Por favor, eu gostaria de não ser mais interrompido, pois a palestra tem todo um roteiro e eu posso me perder”.

Esse é perigo de um discurso rigidamente padronizado... você não tem e chances são, que nunca terá, o controle de todas as variáveis, ou seja, você poderá sim, ser interrompido.

E se por acaso, em algum momento ao longo da sua apresentação, isso acontecer... você precisa ter controle emocional, manter sua espontaneidade e continuar sua apresentação.

Eu concordo plenamente que é preciso treinar um discurso, eu concordo e inclusive, defendo a ideia de treinar repetidas vezes a sua apresentação.

No meu livro *“Falar em Público – do medo a autoconfiança”*, eu falo mais sobre isso e também, eu explico como que treinar o seu discurso te dará liberdade de improvisar com segurança e mais, te dará segurança e naturalidade caso imprevistos ocorram...

Porém, treinar seu discurso não pode te levar ao erro do discurso rigidamente padronizado.

Quando o discurso está muito rígido, e a pessoa ficar sabendo em cima da hora, que terá que mudar algo na sua fala, como por exemplo a duração (se ela preparou algo com duração de 90 minutos e em cima da hora ela fica sabendo que só terá 60 minutos), muito provavelmente ela irá se desesperar e isso poderá desestruturá-la.

Por isso, treine seu discurso... mas seja flexível!

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado no capítulo 3?**



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

CAPÍTULO 4

ORGANIZAÇÃO DO DISCURSO

Montou seu discurso, organizou suas ideias, treinou... teoricamente está tudo pronto, é só ir lá e arrasar!

É... não é bem assim!

A estruturação do discurso, a forma que as ideias serão orquestradas pode ser um erro fatal.

As pessoas que travam ao falar em público e que não geram conexão com os ouvintes cometem o mesmo erro em 99% das vezes... elas não organizam seu discurso de forma envolvente e se perdem na hora de apresentá-los. Isso passa amadorismo... e eu penso que você, definitivamente, não vai querer passar essa imagem!

Como eu escrevi anteriormente, você precisará saber qual é o público; pois públicos diferentes utilizam de recursos diferentes para se conectarem.

Simples assim, o que eu uso para me conectar com os adolescentes do projeto da JCI, um discurso mais leve, sem muitas citações de pesquisas científicas, mais músicas e atividades práticas.

Para o público mais corporativo, eu também utilizo de músicas e atividades práticas, mas muitas vezes eu consigo fazer uma apresentação teórica um pouco mais prolongada e ainda assim manter 100% da atenção das pessoas.

Mas existem vários pontos que são similares a todos os públicos, pois eles estão alinhados a psicologia do ser humano; neste livro, vou destacar dois deles:

CURIOSIDADE



As pessoas são curiosas por natureza. Se a sua apresentação em nenhum momento despertar a curiosidade das pessoas, com certeza aí você estará cometendo um grande erro.

Você já assistiu a algum filme, série ou novela que ao final do capítulo você ficou desesperado pela continuação?!

Esse episódio despertou em você a curiosidade pelo o que virá a seguir...

Imagina a sua apresentação gerando essa reação?!

Pois é... isso é 100% possível!

Basta organizar as suas ideias de forma a envolver o público (falo mais sobre isso no curso avançado “Efeito UAU – Apresentação”).

Ah! Detalhe! Para você fazer isso você precisará organizar seu conhecimento em blocos! E esse é o próximo ponto...

BLOCOS



Os blocos funcionam como revelações progressivas; aplicar essa técnica significa passar apenas as informações que as pessoas precisam em um determinado momento.

Segundo a pesquisadora, Susan Weinschenk (2011), o cérebro humano é capaz de processar apenas um pequeno número de informações por vez – pelo menos inconscientemente.

Por exemplo, estima-se que você seja capaz de lidar com 40 bilhões de informações por segundo, mas nem 40% disso chegue a sua consciência.

É aí que percebemos o erro comum entre as pessoas que se apresentam em público, elas dão muita informação de uma única vez... é o que eu gosto de chamar de avalanche de informação.

Por isso, dê apenas um pequeno número de informação por vez!

2 ERROS COMUNS:

- Um único slide com vários tópicos (pior ainda é quando todos esses tópicos entram de uma vez só na tela de projeção – mostro como não cometer esse erro no módulo 6 do curso avançado “Efeito UAU – Apresentação”).
- Desconhecimento do público. É necessário que você saiba o que as pessoas querem e o que elas precisam (esses são dois saberes diferentes e complementares). Se você não fez uma pesquisa sobre a demanda da sua plateia... sua apresentação poderá deixar a desejar.

Por isso, definitivamente, conheça seu público, organize seu conteúdo em blocos, desperte a curiosidade e seja criativo e é lógico, estratégico, na organização do seu conteúdo!

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado no capítulo 4?**



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

CAPÍTULO 5

FOCAR NO LUGAR ERRADO

O foco potencializa a ação da energia existente.

E é por isso que focar no lugar errado pode ser algo poderoso ou perigoso.

Neste capítulo quero te contar dois erros que as pessoas despreparadas cometem em relação ao foco.

PRIMEIRO



Uma pessoa que fica o tempo todo falando de si em sua apresentação, sofre do que eu chamo de a “síndrome do eu eu”...

Ninguém merece assistir a uma palestra, por exemplo, onde o palestrante fica o tempo todo, se vangloriando das suas histórias e das suas façanhas.

Contar histórias no meio da sua apresentação é uma técnica estratégica, mas você tem que saber como usá-la ao seu favor e não contra você.

Uma das ferramentas de envolvimento que eu ensino dentro do Treinamento avançado “Efeito UAU – Apresentação” é justamente, essa de contar histórias. E na verdade, mais do que ensinar eu mostro como fazer.

Seja contar algo da sua vida ou uma metáfora, contar história envolve.

Escolha o momento certo para utilizar dessa técnica!

SEGUNDO



Esse erro, infelizmente, é muito comum...Focar no passar de informações.

Mas de repente você pode estar pensando:

"Mas Gi, como assim... focar no passar de informações é um erro?"

Exatamente assim!

Hoje as pessoas têm uma avalanche de informação. E não que eu não acredito que ter informação é importante... para mim ter informação é fundamental para que uma pessoa vá para o próximo nível...

Mas uma avalanche de informação pode travar uma pessoa, pois não é a quantidade de informação que ela tem que definirá se ela terá resultados ou não... e sim, o quanto ela transformar a informação recebida em ação efetiva.

Para você realizar uma boa apresentação em público você precisará dosar com equilíbrio o quanto de informação você passará e o quanto você colocará sua audiência para entrar em ação.

Lembrando ainda do que eu passei para você anteriormente sobre agrupar o conteúdo em blocos, pois assim a pessoa reterá a informação passada por muito mais tempo!

Outro aspecto que quero destacar é que, não é a informação por si só que agregará valor na vida da sua audiência, mas a forma que você a passará.

Você pode passar a mesma informação de maneira entediante ou altamente envolvente! Qual delas você escolhe?

Fique atento para não cometer esses erros. Pois, tanto o primeiro erro como o segundo, são erros péssimos e que não geram conexão e nem passam credibilidade.

Busque criar uma verdadeira experiência na vida do público... isso refletirá positivamente na sua imagem e com certeza, no seu crescimento!

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado no capítulo 5?**



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

CAPÍTULO 6

SER NORMAL

Imagina que você foi convidado para dar uma palestra, dando dicas dentro da sua carreira para profissionais que estão começando agora, na área que você já atua a anos... Ou seja, esse tema para você está muito tranquilo!

Imagina também, que ao terminar a sua palestra você pergunta para algumas pessoas:

“E aí? O que achou da palestra?”

E as pessoas te respondem:

“Ah! Você falou bem! Foi normal!”

Ser normal é chato!

Quero te convidar a relembrar de uma palestra que você assistiu e que você amou, que na sua opinião foi muito boa, mas muito boa mesmo!

Lembrou?

O que fez dessa palestra algo tão especial?

O que ela tinha?

Como o apresentador se portou?

Que emoções você experienciou?

Essas respostas te ajudarão a pensar quais são os fatores que fazem de uma apresentação algo “acima do normal”... algo “impactante”... algo “UAU”!

A ausência desses fatores... levarão sua apresentação a ser classificada como “normal”.

Segundo pesquisadores da psicologia, um dos fatores que fazem uma apresentação ser impactante é o carisma.

Mas se você estiver pensando:

“Vixi... lascou! Eu não sou uma pessoa carismática”.

... quero te explicar algo.

Ter carisma ou ser carismático não é um dom que simplesmente nasce com a pessoa, mas sim, é algo que ela desenvolve ao longo da sua vida... e não importa o grau atual do seu carisma, se você quiser você pode desenvolver!

Então, eu quero te perguntar: **O que você pode fazer agora que vai te ajudar a se desenvolver e a potencializar o seu carisma?**

Ultimo ponto antes de eu te contar sobre o 7º erro (o qual é devastador) é...

Saiba criar o estado de *flow*.

Flow é um estado onde a pessoa está altamente engajada: emocionalmente, mentalmente e fisicamente.

Sabe quando você está fazendo algo... e quando olha no relógio tem a sensação que o tempo voou?!

Isso é *flow*!

E é assim que uma pessoa fica diante de uma apresentação extraordinária... de uma apresentação acima do normal, de uma apresentação UAU! Ela nem vê a hora passar!

E por outro lado... sabe quando você está fazendo algo e que o tempo não passa... parece que passaram 3 horas, mas você olha no relógio e não passaram nem 3 minutos?! A impressão que se tem é que o relógio quebrou?!

Pois é... isso é anti *flow*!

É isso que uma apresentação normal gera...

E aí? Qual dessas sensações você quer gerar quando estiver falando em público?

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado no capítulo 6?**



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

CAPÍTULO 7

AUTO SABOTAGEM

Esse é o pior de todos os erros...

Esse é o erro mais devastador de todos. E o pior é que ele age na surdina... disfarçadamente... camuflado.

Esse é aquele erro que te trava... que te impede... que faz com que você não alcance seus objetivos.

O perigoso e letal erro da Auto sabotagem

De repente, você pode até estar pensando: “Nossa... como a Gi está dramática”.

Na verdade, bem que eu gostaria de concordar que isso é drama... mas não é. É realidade mesmo!

Muitas vezes na minha vida eu me sabotei com a seguinte frase:

“Eu não sou boa o suficiente”.

Toda vez que eu estipulava um objetivo novo, que eu tinha um novo desafio... essa era a frase que vinha na minha mente.

A psicologia descobriu que todo ser humano tem duas vozes dentro de si, uma voz sábia e uma sabotadora.

Você precisa identificar o que essas vozes dizem para você e então decidir para qual você vai dar potencial... qual delas você vai aumentar o volume...

A voz sabotadora é aquela que traz a tona a sua pior versão, é aquela que te faz desanimar... que te levar a questionar se você é bom o suficiente... é aquela que te lembra de todos os seus defeitos... e mesmo que você tenha feito um bom trabalho, ela te diz:

“Você não fez mais do que sua obrigação”.

“Você poderia ter feito melhor se...”

Fato é que, se essa voz estiver alta, você está se auto sabotando: você está sendo seu pior inimigo!

E assim você não alcançará seus objetivos.

Mas lembre-se, todo ser humano também tem a sua voz sábia: aquela que te alavanca, que te faz persistir, que traz a tona a sua melhor versão.

A vida é feita de escolhas!

Qual voz você escolhe ouvir?!

Será que você está cometendo o erro de dar volume a sua voz sabotadora?

Será que você está se auto sabotando?

Refleta e entre em ação!

Faça acontecer hoje na sua vida!

Compartilhe comigo: **Qual foi seu aprendizado no capítulo 7?**



VISITE A FANPAGE GISLENE ISQUIERDO

CONCLUSÃO

PRÓXIMO NÍVEL!

Não sei se você já ouviu a frase:

“O que te trouxe até aqui não é o que vai te levar para o próximo nível”.

Essa frase é verdadeira!

Gosto do comparar a vida a um jogo de vídeo game: para você passar de fase num game, você vai necessariamente, precisar aprimorar suas técnicas já desenvolvidas e com certeza, precisará também, de novas.

Para falar a verdade para você, eu não jogo vídeo game, mas tenho filhos que jogam... E eu aprendo muito observando-os jogar.

Outro dia o Gabriel, que é o meu filho mais velho, me perguntou se ele poderia assistir a um vídeo no Youtube.

Eu rapidamente perguntei a ele: “Vídeo do que?!”.

Para minha surpresa, era um vídeo de um jogo chamado “*Minecraft*”. Não sei se você já viu ou ouviu falar desse joguinho, mas enfim, o era esse vídeo que o Gabriel queria assistir.

Eu, sem entender muita coisa, perguntei a ele:

“Mas Gab, por que você assistir a um vídeo sobre isso?”.

E sabe qual foi a resposta dele?!

“Porque eu quero passar de fase mais rápido, mãe!”.

Informação é a base para você passar de fase mais rápido, e assim como num jogo de vídeo game, a nossa vida é cheia de fases, seja na carreira, seja nos relacionamentos. A vida é cheia de fases!

E o que te fez chegar até aqui... até esta fase, não é o que te levará a próxima!

Por isso, busque se desenvolver constantemente!

Com este livro você descobriu os 7 erros que fazem uma pessoa travar ao falar em público e você descobriu também as suas soluções. Agora te convido a ir para o próximo nível... para a próxima fase... A fase de você fazer apresentações em público com confiança e segurança e que verdadeiramente, engajem a sua audiência!

Eu acredito em desenvolvimento contínuo, em aprendizado constante... e você?!

Então agora... rumo ao próximo nível! ;)

BIBLIOGRAFIA

ANDERSON, C. **Ted Talks**: O guia oficial do TED para falar em público. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2016.

BISWAS-DIENER, R; DEAN, B. **Positive Psychology Coaching**: putting the science of happiness to work for your clients. New Jersey: Wiley, 2007. primeiro local: e depois editora

GRANT, A.; CURTAYNE, L.; BURTON, G. Resilience and workplace well-being: a randomised controlled study. **The Journal of Positive Psychology**, v.4, n.5, p.396 – 407, 2009. negrito só no título da revista

HEATH, C.; HEATH D. **Ideias que colam**: por que algumas ideias pegam e outras não. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

PETERSON, C. **A Primer em Psicologia Positiva**. Oxford: Oxford University Press, 2006.

ROBBINS, A. **Derpente seu Gigante Interior**: como assumir o controle de tudo na sua vida. 22ª ed. Rio de Janeiro: BestSeller, 2012.

ROBBINS, A. **Poder sem Limites**: o caminho do sucesso pela programação neurolinguística. 12ª ed. Rio de Janeiro: BestSeller, 2010.

SELIGMAN, M. E. P. **Felicidade Autêntica**: usando a nova psicologia positiva para a realização permanente. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009.

SELIGMAN, M. E. P. **Florescer**: uma nova compreensão sobre a natureza da felicidade e do bem-estar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011.

WEINSCHENK, S. M. **100 Things Every Designer Needs to Know About People**. Berkeley: New Riders, 2011.

DESENVOLVA SUA COMUNICAÇÃO AO PÚBLICO

NÃO basta ser tecnicamente competente. A habilidade de se expressar em público (seja para apenas uma pessoa ou milhares) com segurança e persuasão leva o profissional a ter melhores resultados.

DESCUBRA:

- Como ter **melhores resultados** quando estiver falando em público.
- O que fazer para **falar com fluência e segurança**, controlando suas emoções.
- E mais: como **manter o público conectado** a você durante sua apresentação!

Faça como as pessoas de sucesso e aprimore sua comunicação!

Assista uma aula sobre a *Cura do Medo de Falar em Público*:



ASSISTA AGORA



GISLENE ISQUIERDO

Psicóloga & *Master Coach*, especialista em desenvolvimento humano e criadora do Método Apresentação de Impacto e do Programa de Treinamento Efeito UAU - Apresentação. Especialista em comunicação e oratória; Gislene Isquierdo ministra, por todo o Brasil, o treinamento “Comunicação & Oratória”, sendo contratada por diversas empresas nacionais e multinacionais.

Docente do curso de MBA em *Coaching* e Psicologia, possui sólida vivência nas áreas do comportamento, de gestão de pessoas e treinamentos empresariais. Com mais de 18 anos de experiência na área corporativa em desenvolvimento humano, foi gerente de RH, coordenadora de T&D e atualmente é empresária da Acordar Desenvolvimento Humano.