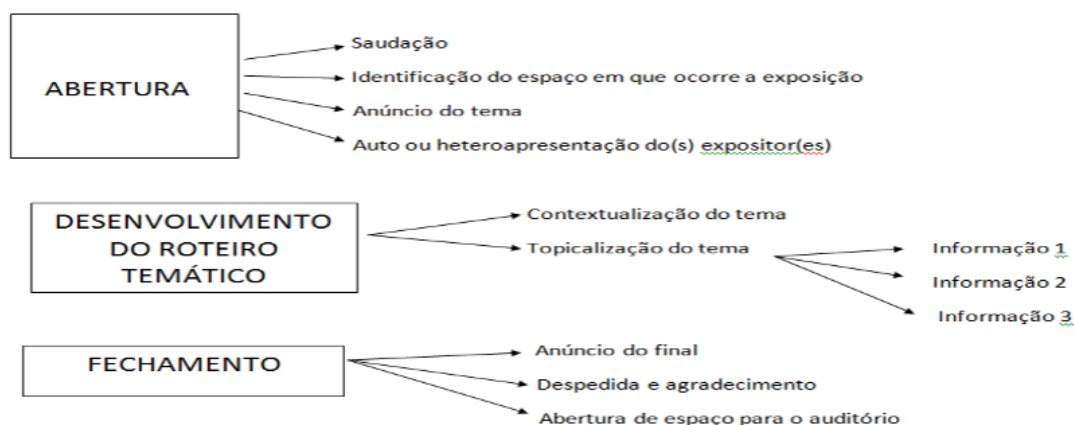


## A apresentação oral

A apresentação oral é um gênero que também pode ser situado no campo da vida pública. Por meio dela, o orador faz uma palestra ou exposição oral acerca de determinado assunto para determinada finalidade, a depender do contexto comunicativo de produção e circulação de enunciados nesse gênero. Uma apresentação oral, em linhas gerais, deve ser organizada de modo que seja constituída por: abertura; introdução ao tema em questão; apresentação dos objetivos e ideias das palestras; desenvolvimento do assunto; conclusão, agradecimento e despedida. O grau de formalidade da linguagem deve ser definido com base na situação comunicativa na qual o gênero se realizará.

Empiricamente, a exposição oral é um gênero bastante utilizado no ambiente escolar e acadêmico (aulas, reuniões, congressos, workshops, palestras, simpósios), mas também pode ser encontrado em outras esferas de utilização da língua, tais como em igrejas (missas), empresas (treinamento de pessoal), programas de televisão (documentários – nesta edição e programas de auditório), a depender do ambiente sociodiscursivo onde tal gênero for utilizado e da atividade por meio da qual ele se configurará. Atualmente, quando vivemos tempos de grande expansão das mídias digitais, as exposições também podem ser audiogravadas e disponibilizadas em sites da internet.



Fonte: Gomes-Santos, 2012, p. 96

## APRESENTAÇÃO EM EVENTO

### Comunicação oral

Depois que seu trabalho for submetido e aprovado você precisa se preparar para apresentar o seu texto nos dias do evento dentro da modalidade escolhida. Antecipadamente, a organização do evento informa os dias e os locais que os autores precisam estar para apresentarem publicamente seu trabalho. Depende também se o evento for presencial ou virtual, de qualquer forma os trabalhos são apresentados em salas ou espaços abertos para que os participantes do evento possam assistir.

No formato de comunicação oral você terá que desenvolver slides com cada etapa do seu estudo para facilitar sua apresentação. Recomenda-se usar imagens da pesquisa ou ilustrativa, menos texto nos slides e mais imagem, caprichar nos slides para causar um conforto em quem assiste. Os slides são desenvolvidos de acordo com as estruturas do texto que foi submetido. É recomendável utilizar imagens que ilustrem o que vai ser falado, porque os slides são ferramentas para nortear o apresentador, não é apropriado que o apresentador leia os slides mas sim traga as discussões de cada etapa do estudo. Geralmente, cada apresentação tem 10 minutos e alguns casos chega a 15 minutos. É nesse tempo que você vai falar de cada etapa do seu trabalho e como você o concluiu. Lembrando que comunicação oral diz respeito a trabalhos que já foram concluídos. Da mesma forma que o pôster, a organização do evento estipula o dia, o horário e o local da sua apresentação. Em geral, aloca-se um grupo de no mínimo 10 pessoas para apresentar em blocos e abrir para discussões entre os apresentadores e ouvintes. É um espaço de grande oportunidade de troca, você ouve outras perspectivas,



aprende outras metodologias e cria uma rede de contatos da sua área de conhecimento. Essas sessões possuem um coordenador que orienta as apresentações e discussões e também possuem um monitor que dá todo suporte ao coordenador e aos participantes da sessão. Vale destacar aqui, que os eventos, muitas vezes, abrem inscrições para monitores de evento. Esses monitores recebem um treinamento, são locados em pontos de serviço e ganham certificados de horas acadêmicas pelos serviços prestados ao evento. Essas horas podem ser usadas para a exigência de cada faculdade a respeito das horas de atividades acadêmicas.

Sua postura deve ser segura e tranquila, ninguém mais do que você sabe do seu trabalho, você precisa apresentar o trabalho dentro do prazo estipulado pelo evento ou pelo coordenador da sessão. Sugiro também roupas apropriadas ao evento e confortáveis para que você se sinta seguro na hora de realizar sua apresentação. É fundamental treinar sua apresentação, treine com um amigo ou no espelho, é importante treinar para que você não ultrapasse o tempo ou não deixe de lado dados importantes no seu trabalho.

Ao fim da sessão, quando todos apresentarem e as discussões terminarem o coordenador vai informar o fim da sessão e, provavelmente, você terá que assinar algum documento comprovando sua presença. E assim, missão cumprida continue aproveitando as outras atividades do evento.

## **CARACTERÍSTICAS**

Dumont (2010) destaca que a apresentação oral difere do próprio trabalho científico em alguns aspectos:

- audiência específica: apesar do relato de sua pesquisa também ter sido escrito para um público determinado, em uma defesa ou evento científico, fica mais claro quem são os ouvintes, suas áreas de atuação e interesses. Isso deve ser levado em consideração na preparação da exposição oral;
- sequência e ritmo: a definição de horário de início e de término para uma apresentação oral faz com que ela tenha de ser realizada com sequência e ritmo estabelecidos pelo apresentador;

Tais aspectos afetam a forma como selecionamos as informações a serem apresentadas, bem como sua ordem de apresentação. Este processo pode ser visto como a construção de uma narrativa que deve ser capaz de capturar a atenção dos ouvintes desde o princípio, sem dispersá-la ao longo de toda a apresentação. Uma boa narrativa também deve ajudar no dimensionamento da quantidade de slides a ser utilizada com relação ao tempo estabelecido para a apresentação.

Alguns problemas frequentes em apresentações orais - baseado em Atkinson (2018)

- Apresentação estruturada sem um bom fio condutor
- Apresentação mal dimensionada com relação ao tempo disponível
- A apresentação não foca nos aspectos mais importantes da pesquisa, frequentemente os métodos/ resultados
- Slides com quantidade inadequada de informações

## **DICAS**

Em sua obra sobre construção de apresentações, Cris Atkinson (2018) argumenta que toda a apresentação deve estar baseada em uma boa história. Na apresentação de um trabalho científico, esta história está baseada em uma estrutura comum para a escrita de artigos, dissertações e teses. No entanto, mesmo baseando-se em um modelo relativamente genérico, é fundamental sabermos enfatizar alguns tópicos de modo a criar um roteiro interessante para a apresentação. Não será produtivo apresentar o máximo de informações possível no curto espaço de tempo disponível.



A abertura de sua apresentação é um momento importante no qual você tem toda a atenção do público. Se souber utilizar este momento adequadamente, você poderá manter a atenção dos ouvintes por toda sua exposição oral. O primeiro slide da apresentação, aqui chamado de capa, traz suas credenciais e é o slide que normalmente fica exposto até que você inicie efetivamente sua fala. Além do título do trabalho, nome a afiliação dos autores, você também pode colocar neste slide seu endereço de email para facilitar o contato de pessoas que tenham interesse pelo seu trabalho. Este slide acompanha os momentos iniciais de sua exposição quando você normalmente se apresenta, cita sua instituição e/ou grupo de pesquisa. Você também pode elaborar um slide complementar, caso julgue importante enfatizar o contexto no qual foi desenvolvida a pesquisa: fotos de pessoas, laboratórios ou equipamentos podem fazer sentido neste momento. Mas atenção, não se estenda muito, estes minutos iniciais são cruciais para capturar a atenção do público. Não desperdice este tempo para mencionar pessoas e/ou instituições apenas para cumprir uma função protocolar. Neste caso, deixe para fazê-lo no final de sua apresentação.

Já a introdução inicia efetivamente seu trabalho. Uma boa forma de iniciá-la é trazer o problema de pesquisa, buscando enfatizar a importância de estudá-lo e, possivelmente, propor soluções para resolvê-lo. Por exemplo, para um trabalho que trata do emprego da tecnologia para apoio à compreensão textual, pode-se iniciar a apresentação mostrando os indicadores de alfabetização no país e argumentando que saber ler e escrever são habilidades fundamentais para a formação de um cidadão totalmente integrado na sociedade. Dados recentes podem lhe ajudar em sua argumentação.

## Sumário

É comum vermos apresentações que iniciam por um sumário que descreve cada tópico a ser tratado. No exemplo abaixo, o apresentador relata o que será dito em cada momento:

1. Introdução
  - Problema de pesquisa
  - Objetivo
  - Justificativa
2. Referencial teórico
3. Métodos/Instrumentos
4. Resultados/Discussão
5. Conclusão

*"Vou iniciar apresentando a introdução do trabalho, na qual eu falo sobre o problema de pesquisa, o objetivo e a justificativa para o desenvolvimento do estudo. Depois eu apresento o referencial teórico, seguido dos métodos e instrumentos utilizados na realização da pesquisa. Em seguida, apresento os resultados acompanhados de uma breve discussão, e finalizo trazendo algumas conclusões e direcionamentos para trabalhos futuros."*

Considerando que os primeiros minutos de nossa fala são aqueles em que os ouvintes estão mais atentos (Price, 2012), se não trouxermos alguma informação realmente interessante e relevante, o mais provável é que percamos a atenção do público e, depois, não consigamos mais recuperá-la. Portanto, o ideal é que você use este início da apresentação para convencer o a plateia sobre o interesse de seu estudo, de maneira breve e contundente. Mais tarde, no final da introdução, você pode trazer um breve roteiro sobre que será apresentado a partir dali.

Após apresentar o problema de pesquisa, você pode comentar brevemente sobre métodos comumente utilizados para resolvê-lo, enfatizando limitações. Em seguida, você pode expor de maneira mais específica sua questão de pesquisa, delimitando de modo mais formal sua proposta de estudo. Neste momento você talvez tenha algumas dúvidas quanto às delimitações do trabalho que deveriam ou não ser apresentadas oralmente:

• Questão de pesquisa? • Objetivo geral? • Objetivos específicos? • Hipóteses?

Infelizmente, não há uma fórmula universal para todas as situações, mas aqui vão algumas dicas que podem lhe ajudar a decidir:

• Como seu tempo é limitado, cuide para não ser redundante. Se sua definição de questão de pesquisa se aproxima da definição de seu objetivo geral, apresente apenas um deles para dar um tom mais formal para a



delimitação do estudo. O capítulo 7 deste mesmo volume discute similaridades e diferenças entre estes elementos, o que pode lhe auxiliar na resolução de alguma dúvida.

- No caso de apresentação de artigo científico, novamente por limitação de tempo, só apresente seus objetivos específicos ou hipóteses se você retomá-los mais adiante, na seção de métodos, na qual você fará a exposição detalhada sobre o que foi realizado para alcançar determinado objetivo ou para validar cada uma das hipóteses.

Após delimitar seu estudo, comente brevemente sobre sua abordagem para solucionar o problema. Mas procure não entrar em muitos detalhes, já que muitos dos conceitos necessários para compreender seu trabalho ainda não foram explanados nesta etapa de sua apresentação. Seguindo nosso exemplo, podemos delimitar que a ideia do estudo será avaliar de que maneira funções de extração automática de conceitos por mineração de texto podem auxiliar os alunos no processo de compreensão textual. Neste momento, você pode mencionar o que vai apresentar a partir de agora, dando ao público uma melhor noção da estrutura da sua fala. Contudo, evite comentários evidentes, como por exemplo, que vai apresentar "... a fundamentação teórica do trabalho, os resultados da pesquisa e as conclusões do estudo". Ao invés disso, procure falar especificamente sobre os assuntos que serão tratados em cada uma destas etapas, buscando mostrar como os temas serão encadeados em sua apresentação.

## **Fundamentação e Trabalhos Relacionados**

Falar sobre aspectos teóricos e trabalhos relacionados em uma apresentação oral de trabalho científico é um desafio importante por algumas razões. Primeiramente, porque temos muito pouco tempo para expor detalhes de teorias que muitas vezes deram sustentação à pesquisa e influenciaram caminhos trilhados. Em segundo lugar, porque em uma apresentação deste tipo, estamos nos dirigindo a um público que possivelmente já tem algum conhecimento sobre o assunto tratado e, muitas vezes, são especialistas na área. Portanto nossa apresentação não pode assumir um tom de "aula" sobre os tópicos abordados na pesquisa. Ao invés disso, temos de falar sobre os temas tratados já relacionando-os diretamente ao nosso trabalho. Por exemplo, se sua pesquisa tratar do uso de realidade virtual para apoiar a aprendizagem de geometria espacial, você não precisa explicar os princípios da realidade virtual, ou mesmo da geometria espacial. Traga autores que falam sobre dificuldades de aprendizagem matemática relacionadas à visualização de objetos tridimensionais. Comente pesquisas sobre realidade virtual que podem facilitar a visualização e manipulação de objetos em três dimensões e, assim, auxiliar a aprendizagem de geometria espacial. Destaque, por fim, lacunas nestas pesquisas que ainda não foram solucionadas, fazendo desta forma a conexão com sua própria abordagem de investigação. Para algumas pesquisas, a delimitação precisa dos trabalhos relacionados pode ser fundamental para destacar aspectos de originalidade. Nestes casos, a apresentação de quadros ou tabelas comparativas podem dar aos ouvintes uma boa visualização de semelhanças e diferenças entre trabalhos existentes e lacunas a serem preenchidas. Estas mesmas tabelas/quadros, podem ser utilizados mais tarde para situar seu próprio trabalho com relação às pesquisas já realizadas na área.

## **Métodos e Resultados**

Esta é provavelmente a principal seção do seu trabalho, na qual você terá alguns minutos para expor, de maneira clara, a forma como sua pesquisa foi desenvolvida. Seu principal objetivo nesta etapa é dar aos ouvintes uma boa noção de todos os passos seguidos na realização da pesquisa, além de assegurá-los sobre o rigor com que foi desenvolvido o estudo. Siga o roteiro que utilizou para detalhar os métodos da pesquisa em seu trabalho escrito, no qual você possivelmente já descreveu: • Cenário/contexto: espaço onde foi realizado o estudo (universidade, escola, ...), bem como seu contexto social, econômico/ cultural. • Sujeitos da pesquisa: características importantes sobre os participantes, como por exemplo faixa etária, sexo e etapa escolar. • Intervenção: atividade realizada pelos participantes com o objetivo de coletar dados para a pesquisa; • Instrumentos: materiais utilizados na coleta de dados tais como formulários, questionários, diários de campo; • Coleta de dados: técnicas empregadas na coleta de dados tais como observação e entrevista; • Análise de dados: procedimentos utilizados na análise dos dados coletados tais como métodos estatísticos, métodos para análise de conteúdo ou





análise de discurso. Note que os itens acima devem servir apenas como referência para auxiliá-lo na organização do que deve ser apresentado no momento que você falar sobre os métodos 8 da pesquisa. Dependendo do tipo de estudo por você realizado, alguns dos elementos mencionados podem não fazer sentido. Por exemplo, para um estudo de caso, você pode ter apenas observado um (ou mais) sujeito(s) sem ter realizado nenhum tipo de intervenção. Por outro lado, em uma pesquisa de caráter documental, não houve sujeitos da pesquisa. Após apresentar os detalhes sobre o contexto e sobre como sua pesquisa foi realizada, chega o momento de você apresentar os resultados de seu trabalho.

Procure ser conciso mas ao mesmo tempo não omitir informações que evidenciem o interesse de seus achados ou mesmo o rigor do desenvolvimento do estudo. Na descrição dos resultados, frequentemente precisamos sintetizar informações em tabelas ou gráficos. Aqui seguem algumas dicas para melhor apresentá-los, com base em Duarte (2010).

- Seguidamente gráficos e tabelas trazem muitos dados, o que dificulta a localização de informações exatas que você pode querer mencionar em sua fala. Nestes momentos, enfatize parte destes gráficos e tabelas com setas e/ou cores para facilitar a visualização das informações e o acompanhamento de seus argumentos.
- É provavelmente desnecessário apresentar uma tabela acompanhada de um gráfico em um mesmo slide;
- Na apresentação de gráficos, cuide para que as diferenças de cores necessárias para compreendê-los fiquem bem evidentes. Durante a apresentação dos resultados, você deve interpretá-los e discuti-los, procurando não apenas ler/descrever o que já aparece em suas tabelas e gráficos. Tome cuidado, contudo, para não fazer afirmações que não estejam ancoradas em sua coleta/análise dos dados.

## **Fechamento**

O fechamento é seu momento de apresentar suas conclusões para o estudo e encerrar sua apresentação. Ao colocar suas conclusões, busque sintetizar as principais ideias do estudo e mostrar, de forma clara, como o trabalho contribuiu com o avanço do conhecimento na área. Lembre-se que é mais importante trazer poucas conclusões que permitam que os ouvintes se recordem posteriormente de seu trabalho, do que trazer muitas informações que mais tarde ninguém lembrará. Ainda nas conclusões, procure enfatizar o caráter original do estudo, destacando diferenças com relação a pesquisas anteriores. Mencionar um ou dois caminhos para trabalhos futuros pode ajudar os ouvintes a conceber novos estudos que utilizem sua pesquisa como base, o que seria um ótimo resultado. Para finalizar, é desnecessário colocar um slide com um ponto de interrogação ou a palavra Perguntas. Melhor deixar uma tela com o título de sua apresentação e seus dados de contato, caso alguém tenha se interessado por seu trabalho e queira contatá-lo por email. Antes de concluir o roteiro, verifique se há um bom equilíbrio entre as diferentes etapas de sua apresentação. Avalie se seu roteiro não pode conduzi-lo a uma situação 9 em que você terá de despender muito tempo explicando a fundamentação teórica do estudo e terá pouco espaço para apresentar seu próprio estudo com um bom nível de detalhe

### **Pitch: o segredo das apresentações eficientes**

Apresentar seminários, trabalhos ou até mesmo pesquisas na frente de outras pessoas é, ou já foi, comum para todos. É quase impossível encontrar alguém que nunca tenha feito isso na escola ou faculdade. Porém, em certas negociações, essa forma de comunicação ganha outra relevância. Além das demandas negociais que devem ser superadas, o tempo é outro fator a considerar na hora de elaborar as apresentações. Os chamados pitches surgem como uma excelente ferramenta, isso porque são apresentações **sucintas** e objetivas muito usadas por empreendedores e empresários com o intuito de conseguir um grande investimento.

O pitch é uma apresentação breve e direta de uma empresa, produto, serviço ou ideia, que costuma ser feita por pessoas que estão em busca de atrair interessados em suas ideias. Durante o **pitch**, o apresentador deve explicar o seu projeto, os seus diferenciais e em qual mercado vai atuar, assim como os seus objetivos com



essa explanação. É um primeiro contato com o potencial interessado, um primeiro passo para o que pode ser uma parceria no futuro. O “pitch de vendas” já é conhecido há bastante tempo na área comercial, como um discurso que busca convencer o potencial cliente a comprar a ideia. No entanto, mais recentemente, o termo se popularizou também no mundo das startups. Em eventos focados em conectar startups e investidores procurando negócios promissores, por exemplo, é comum que haja uma área para apresentações desse tipo.

Você tem um minuto para convencer um cliente a contratar seu serviço ou comprar seu produto? Em meio a um mundo diversificado por histórias ímpares e singulares, o tempo para absorvê-las se tornou mais escasso. No mundo dos negócios, principalmente, essa realidade se mostra presente na apresentação do seu projeto. A todo tempo empresas buscam maneiras mais eficazes e rápidas para demonstrar seus serviços e produtos de forma prática e conseguir a atenção dos investidores para um objetivo comum: vender. Muitos usam estruturas pré-determinadas com modelos de apresentação de poucos minutos. Essa é a definição de Pitch. Um ponto importante é que, normalmente, os pitches têm duração aproximada de 5 a 8 minutos – e o curto tempo torna a missão de ser convincente ainda mais difícil. Então, para facilitar a apresentação, é interessante seguir uma estrutura.

A origem do termo surgiu em Hollywood quando os produtores e executivos de filmes não tinham tempo para ler os roteiros escritos por completo e então demandavam o Pitch, que seria nada menos que a versão breve da história ao ponto de ser contada durante o trajeto de elevador (também conhecido como “elevador pitch”). Embora seja mais popular em startups e em empresas de tecnologia, ele pode ser aplicado e desenvolvido em outros tipos de negócios e atividades.

Apesar da tarefa de resumir um grande projeto, a história do negócio e ideias que convençam a legitimidade da venda não ser simples, há técnicas específicas que podem ajudar qualquer empreendedor a construir um pitch adequado para usar a seu favor.

## **ELEMENTOS DE UM BOM PITCH**

Do que adianta você ter um ótimo produto em mãos, que seja de utilidade para a sociedade se você não consegue vender a mercadoria? É essencial que se construa uma narrativa efetiva que convença a importância do produto que está sendo empreendido. Aqui, preparamos os pontos principais que vão ajudar no desenvolvimento de um bom pitch e se destacar nos poucos minutos necessários.

1. Estratégia inicial – Comece se apresentando e mostrando seu projeto de forma direta.
2. Problema – Nesta etapa, você pode contar com os fundamentos de storytelling. Boas histórias, que contêm enredo, personagens, clímax e conclusão tendem a receber mais atenção, pois são bem estruturadas e têm poder de convencimento.
3. Solução – É neste momento que você mostra que seu serviço é a solução para o problema apresentado anteriormente. Você pode indicar os diferenciais do seu serviço em poucas palavras de forma que o investidor entenda e, se possível, exponha um protótipo.
4. Conclusão – A finalização vai depender do apresentador e do ouvinte. Se for um possível cliente, ofereça uma amostra do seu serviço, alguma espécie de teste experimental. No caso de um investidor, aponte as necessidades do negócio. Mas é importante que ao fechar a sua argumentação, o ouvinte seja influenciado a tomar alguma decisão. Construir um argumento plausível deve, então, ser praticado continuamente a fim de que haja uma melhoria. É no aperfeiçoamento que se encontra o caminho para a melhoria de seu desempenho.