

ProjetoFEUP

TÉCNICAS DE APRESENTAÇÃO

Prof. Dr. Manuel Firmino Torres

SUMÁRIO

PREPARAÇÃO

INTRODUÇÃO

- Modos de Comunicação
- Apresentação

1ª ETAPA: "CRIAR O CENÁRIO"

- Cenário

2ª ETAPA: "A ENCENAÇÃO"

- Princípios de base de criação dos planos visuais
- Encenação

REALIZAÇÃO

3ª ETAPA: "A APRESENTAÇÃO"

- 2 níveis na comunicação
- Tarefas do Apresentador
- Expressar-se. A regra dos 5 C
- Comunicação Oral: factor chave do êxito
- Momentos da Apresentação

DOCUMENTO ESCRITO

P
R
E
P
A
R
A
Ç
Ã
O

INTRODUÇÃO

MODOS DE COMUNICAÇÃO

ESCRITA

Não há contacto directo; mensagem por documento, mais quantitativa com abundância de informações.

ORAL

Contacto directo com o interlocutor (verbalmente); mensagem mais qualitativa com número limitado de informações.

APRESENTAÇÃO

Reúne os pontos fortes dos anteriores:

- Contacto e força da convicção do oral
- Impacto e visão global do visual
- Abundância informativa e permanência da escrita

AUDIO-VISUAL

Ao impacto da palavra junta-se a força da imagem; custo e competência necessária à sua utilização (tv e vídeo) restringe-a aos especialistas.

F.E.U.P. / Manuel Firmino

P
R
E
P
A
R
A
Ç
Ã
O

APRESENTAÇÃO

VANTAGENS:

- Maior facilidade de utilização do que o audio-visual
- Contacto directo com os destinatários
- Convite à concentração em assuntos precisos
- Dimensão emocional da troca em público
- Interatividade com os participantes
- Suscita análise da linguagem oral e percepção global do visual

➤ **INSTRUMENTO EXCELENTE PARA COMUNICAÇÕES PONTUAIS**


Ganho de tempo na transmissão de informação complexa; saber-fazer do apresentador assegura qualidade da apresentação.

F.E.U.P. / Manuel Firmino


PREPARAÇÃO

1ª ETAPA: “CRIAR O CENÁRIO”

FACTOR-CHAVE: Pensar “visual” desde o início



1. Definir quem são os participantes:
 Quem são? (posições, formações, idades, crenças, valores, ...)
 O que sabem? (conhecimentos, suposições sobre o assunto)
 O que querem? (vontade/necessidade de saber, compreender)



2. Determinar qual é o objetivo:


- informar
- convencer
- formar

F.E.U.P. / Manuel Firmino

CENÁRIO

PROCEDIMENTO

PARTICIPANTES



OBJETIVO(S)

- Este processo assemelha-se à história de um filme, uma narrativa pensada visualmente desde o início. É, desde logo, a trama da história que vai constituir uma série de grandes fases que serão decompostas em momentos sucessivos. A associação destes deve permitir atingir o(s) objetivo(s).
- O importante é que cada um destes momentos possa ser traduzido em elementos visuais concretos na 2ª etapa.

F.E.U.P. / Manuel Firmino

2ª ETAPA: “A ENCENAÇÃO”

FACTOR-CHAVE: Pensar momentos sucessivos e traduzi-los em planos visuais.

- A técnica utilizada é a do “story-board” (guião)
 - 1ª linha: tema (inclui participantes e objetivos)
 - 2ª linha: grandes fases do cenário
 - 3ª linha: decomposição das fases em sub-fases e em pontos até se obter momentos que se podem traduzir em planos visuais (diapositivos, transparências, sequências animadas, etc.)

F.E.U.P. / Manuel Firmino

PRINCÍPIOS DE BASE:

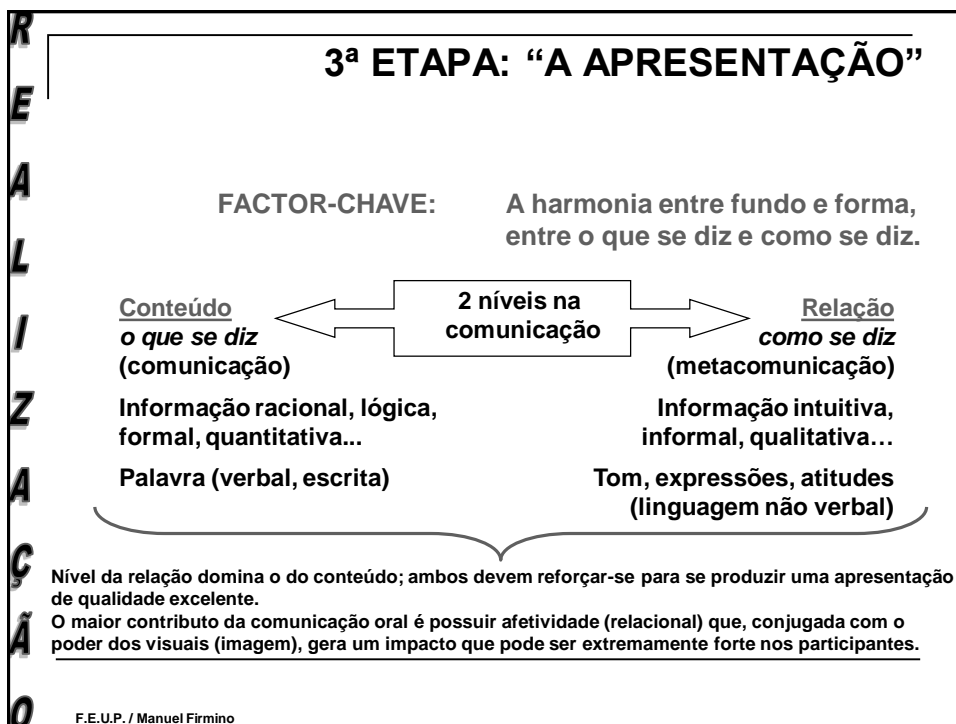
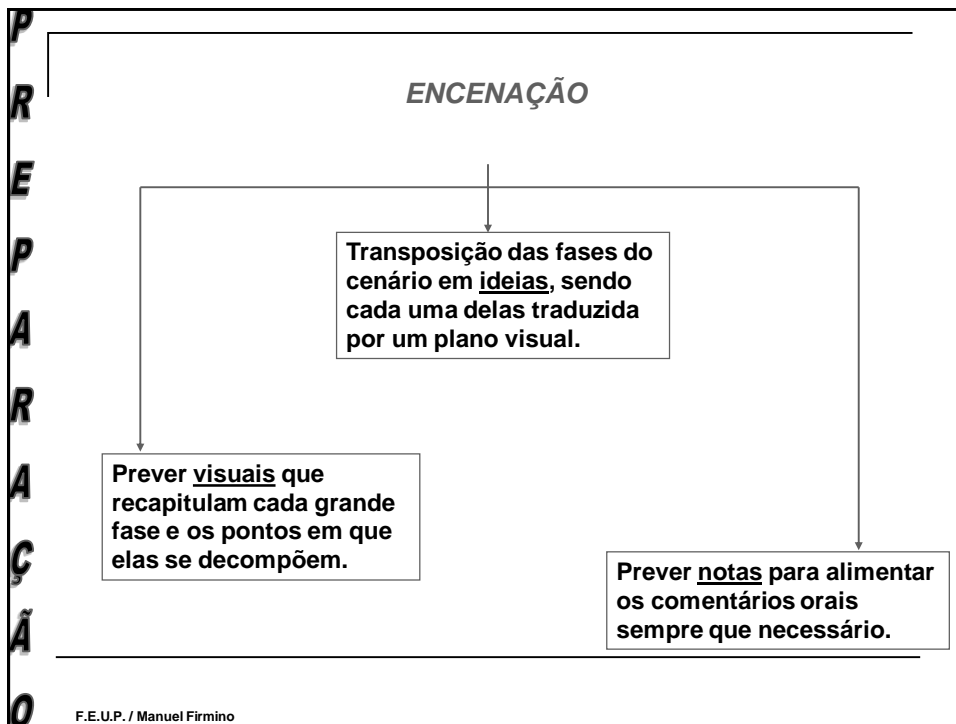
CRIAÇÃO DOS PLANOS VISUAIS

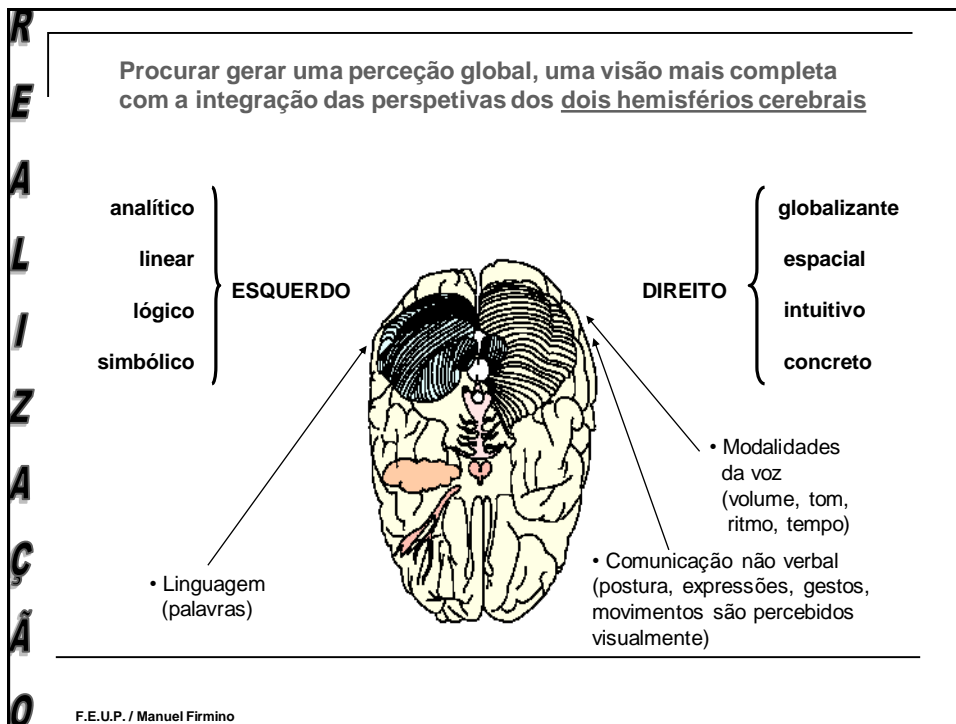
- Uma ideia por plano
- Número limitado de itens
- Grafismo (diagramas, esquemas, desenhos, etc)
- Menos texto possível
- Palavras simples, frases curtas
- Escolha criteriosa da letra (tipo e tamanho)
- Números igualmente simples (arredondados)

Em síntese:

- Visual muito ligeiro
- Uma ideia por visual
- Visual mais para ver do que para ler

F.E.U.P. / Manuel Firmino





**R
E
A
L
I
Z
A
Ç
Ã
O**

TAREFAS DO APRESENTADOR

- Transmitir oralmente o essencial da informação [visuais de apoio] (síntese pensada e dirigida ao público-alvo para atingir o objectivo)
- Gerir o tecido comunicacional informal gerado entre ele e os participantes, assim como entre estes (quadro relacional; "ambiente")
- Permitir aos participantes situarem-se ao longo da apresentação
- Procurar não transmitir só o conteúdo durante a apresentação (não correr o risco de passar ao lado do essencial, do porquê da apresentação)
- Consagrar o início e o fim da apresentação ao relacional

Deve surgir como:

➡ 1) Simpático

➡ 2) Apaixonado

➡ 3) Técnico

e... nesta ordem

F.E.U.P. / Manuel Firmino

R
E
A
L
I
Z
A
Ç
Ã
O

EXPRIMIR-SE: A REGRA DOS 5C

Curto	Conciso	Claro	Completo	Compreensível
-------	---------	-------	----------	---------------

F.E.U.P. / Manuel Firmino

R
E
A
L
I
Z
A
Ç
Ã
O

COMUNICAÇÃO ORAL - FACTOR CHAVE DO ÊXITO

“RECEIO”

Antes da apresentação é benéfico!

+ Algum stress é normal = concentração de energia e recursos

- Demasiado $\begin{cases} \uparrow = \text{Limita as possibilidades, bloqueia...} \\ \downarrow = \text{mensagem passa sem convicção} \end{cases}$

EXPRESSÃO ORAL

Voz: instrumento nº1 do orador

Corpo: ocupa um espaço tridimensional

RESPIRAÇÃO/ARTICULAÇÃO

1º Princípio: “economizar a respiração”

2ª Princípio: articular, abrir bem a boca

F.E.U.P. / Manuel Firmino

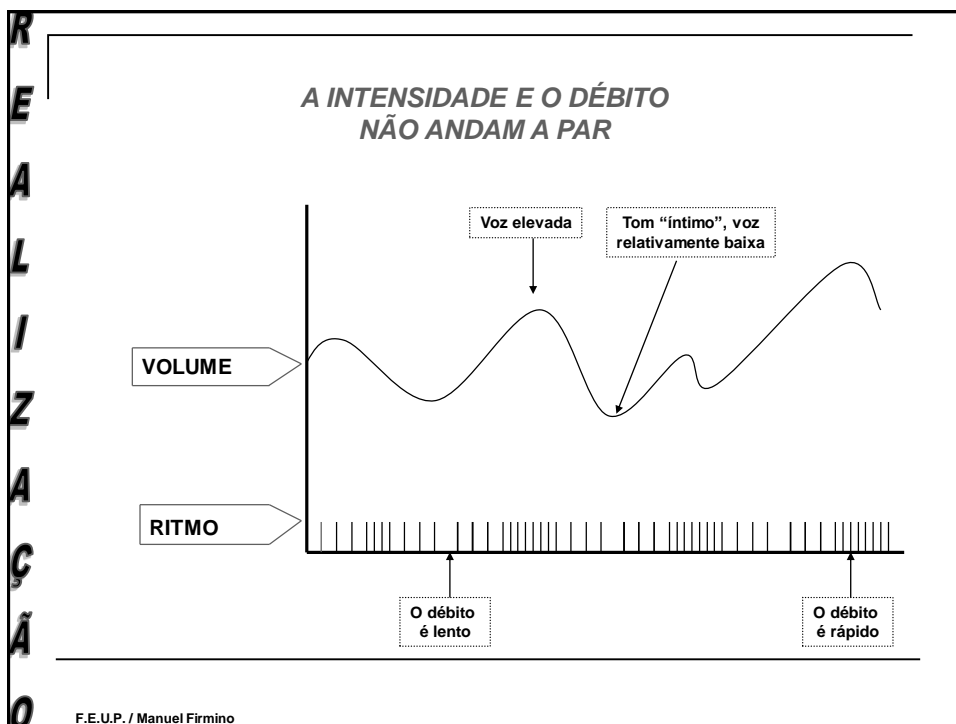
REALIZAÇÃO

MODALIDADES DA VOZ

Parâmetros base a conjugar
cf. contexto e circunstâncias:

VOLUME	{	<ul style="list-style-type: none"> • determinado pela intensidade do som produzido • dá a potência à voz (função de amplitude da respiração) • deve adaptar-se ao local (boa colocação da voz)
TOM	{	<ul style="list-style-type: none"> • corresponde à altura da voz (de grave a aguda) • variações dão o relevo à palavra (evitar monocordismo) • dá indicações sobre as ideias emitidas
RITMO	{	<ul style="list-style-type: none"> • medida do débito dos sons emitidos • indicador da velocidade das palavras • adequar para permitir assimilar o que é dito
TEMPO	{	<ul style="list-style-type: none"> • corresponde ao ritmo do discurso ao longo da apresentação (palavras + silêncios) • as pausas têm várias funções: <ul style="list-style-type: none"> · introduzir o que se vai seguir · a sua duração dá a importância de uma ideia · permite a assimilação do que foi dito

F.E.U.P. / Manuel Firmino



FUNDO E FORMA

Volume, tom, ritmo e tempo

- servem para dar vida ao discurso
- dão indicações sobre as palavras e facilitam a compreensão
- tornam a apresentação preferível à informação escrita e visual

A parte oral da apresentação serve para extrair a informação essencial que será então modulada pelo volume, tom, ritmo e tempo.

Trata-se de transformar uma auto-estrada rectilínea e monótona num percurso agradável, variado e onde se vai descobrindo um novo plano da paisagem.

LINGUAGEM NÃO VERBAL

2 INTENÇÕES

- descritiva
- expressiva

4 FORMAS

- postura
- expressões
- gestos
- movimentos

SIGNOS:

- silêncio
- sorriso
- olhar
- aparência ...

ATENÇÃO: Anterioridade do não verbal (filogénese e ontogénese)

IDEIA-CHAVE: Estar bem no seu corpo e não só na sua cabeça!

MOMENTOS DA APRESENTAÇÃO

1º INÍCIO

- Acolher os participantes
- Apresentar os interlocutores
- Enunciar o tema com clareza
- Informar os detalhes práticos
(hora prevista para o final, pausas, documentos, notas, questões, debate, etc.)
- Usar a comunicação informal para gerar a relação
(o "ambiente" constrói-se desde os primeiros minutos e a interação resultante influenciará o que os participantes farão com o que lhes for transmitido)

F.E.U.P. / Manuel Firmino

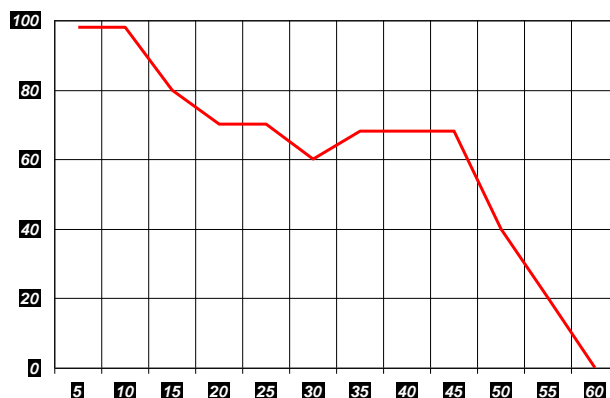
MOMENTOS DA APRESENTAÇÃO (cont.)

2º DESENVOLVIMENTO

- Dividi-lo em fases e referir início e fim de cada fase
- Enunciá-las com visuais e comentá-los oralmente
(indicar pontos mais importantes, realçar estrutura, juntar detalhes, etc.)
- Depois fazer síntese oralmente e talvez com visuais
(ajudar a clarificar as ideias em grandes linhas, fazer a ligação entre as fases, estabelecendo um fio condutor e integrando o novo no que já foi adquirido)
- Duração desejável de 15 a 20, até 45 minutos
(obtém-se uma atenção máxima se a sessão dura entre 15 a 45 minutos, depois é preciso gerir as flutuações que podem surgir)
- Duração máxima de 1,30h; senão prever pausas
(dividir a apresentação demasiado longa em partes de 1.30h com intervalos de 15 minutos para não diminuir a atenção; a fadiga exige de novo o relacional)
- Pequena síntese geral no final do desenvolvimento
(só com as grandes linhas para favorecer a integração e incitar à coerência)

F.E.U.P. / Manuel Firmino

VALOR DO RENDIMENTO DA CONCENTRAÇÃO DURANTE 60' (% média)



F.E.U.P. / Manuel Firmino

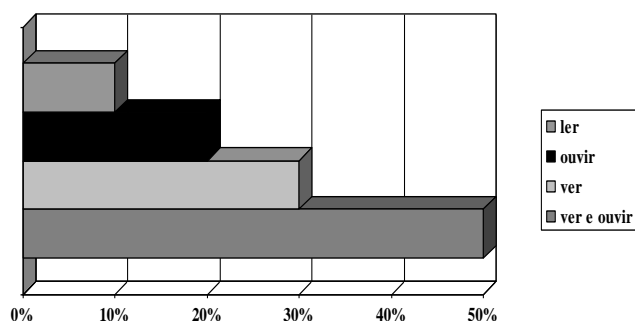
MOMENTOS DA APRESENTAÇÃO (Cont.)

3º FINAL

- **Averiguar o grau de compreensão dos participantes**
(gerir este momento com questões e convites a comentários, "passar a bola" e regressar ao relacional, respondendo-lhes para explicitar o que ainda está implícito)
- **Certificar-se de que os participantes ficaram com ideias bem concretas sobre o tema abordado**
(desenvolvimento abstracto deve conduzir a uma situação concreta, o que manifesta utilidade)
- **Verificar se as expectativas foram satisfeitas**
(avaliar os resultados obtidos relativamente aos esperados; obter e registar o feedback)
- **Agradecer aos participantes**
(de novo, dar mais importância à relação que ao conteúdo)
- **Concluir a intervenção sempre de forma positiva**
(terminar com a ideia final de que se procurou uma apresentação útil e agradável)

F.E.U.P. / Manuel Firmino

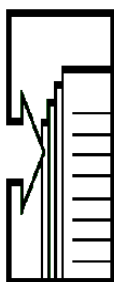
PERCENTAGEM DE ATENÇÃO E MEMORIZAÇÃO AO LONGO DE UMA APRESENTAÇÃO



F.E.U.P. / Manuel Firmino

DOCUMENTO ESCRITO

FACTOR-CHAVE: Decidir o objetivo específico do documento a fornecer.



- ☐ Fornecer aos participantes um suporte permanente do que acabaram de assistir durante a apresentação.
 - uma cópia dos visuais pode ser suficiente, como memória da informação quantitativa, consultável não importa onde nem em que momento.
- ☐ Fornecer uma síntese da apresentação realizada.
 - incluir cópias dos visuais principais, após redução, numa estrutura (seguindo o fio condutor da apresentação) sob a forma de uma hierarquia de títulos, sub-títulos, comentários sucintos; o objetivo destes mini-textos é recordar o essencial das ideias.

F.E.U.P. / Manuel Firmino