1. Excitação

Altos níveis de energia e entusiasmo sempre foram características dos oradores mais carismáticos. Emoções positivas, expressas por essas qualidades, podem ajudar a encher o público de emoção.

Hoje, é ainda mais crítico mostrar entusiasmo –pois nossos espectadores podem sair da tela em um piscar de olhos. Com a transição para a comunicação virtual, perdemos o feedback espontâneo de nosso público, incluindo sorrisos, risos, acenos de concordância e muito mais. Como podemos aumentar nosso nível de excitação sem feedback espontâneo?

Devemos aumentar nossa empolgação de dentro para fora, começando com a decisão de estar 100% presente em todas as interações online. Como sugere a autora americana, Olivia Fox Cabane, o carisma depende menos de quanto tempo você tem na frente da plateia e mais de quão presente você está em cada interação.

Crie mentalmente suas emoções desejadas antes da reunião online, perguntando-se:

• Por que estou animado com esse tópico?  
• Como minha mensagem afetará meu público-alvo?  
• Por que vale a pena que meu público ouça minha mensagem?

Você também pode aumentar sua energia fazendo em alguns minutos, movimentos corporais, como saltos, alongamentos e dança, ou ouvindo uma música energética.

2. Eloquência

Na arena virtual, as pessoas estão menos conscientes de sua linguagem corporal e mais sintonizadas com o poder de suas ideias.

É um desafio, pois todos sabemos que a linguagem corporal é uma das ferramentas mais eficazes para demonstrar confiança e carisma. Mas as regras do jogo estão mudando e precisamos nos adaptar. Hoje, demonstramos o carisma pelo valor de nossas ideias e palavras.

Para avaliar o poder de suas palavras, pergunte-se:

• Quão claramente eu expresso minhas ideias?  
• Quanto valor essas ideias trazem para o meu público?

Na comunicação virtual, cada minuto conta e cada palavra é essencial. Estrutura de fala, pronúncia clara, linguagem fácil de entender e qualidade do conteúdo são apenas algumas das novas regras que você deve aplicar ao seu jogo.

3. Engajamento

No mundo virtual, o carisma não se baseia no charme, mas na força de conexão entre um orador e seu público. Oradores carismáticos ajudam seus ouvintes a entender e relatar sua mensagem. Eles os envolvem. Eles não falam para seus ouvintes –eles mantêm uma conversa. A autora americana Kate Murphy sugere que conversar e ouvir é uma via de mão dupla. Oradores carismáticos conversam com um público, e o ouvem, conectando-se diretamente com ouvintes online e solicitando feedback.

Como você incorpora o envolvimento em sua presença online? Você pode começar contando histórias, fazendo perguntas retóricas, introduzindo metáforas, usando adereços ou recursos visuais e muito mais.

Pesquisas sugerem que a surpresa é a maneira mais conhecida de atrair a atenção humana e, em sua palestra no TEDx, meu marido, Gil Peretz, explicou que “no momento em que você surpreende seu público, você recebe a atenção deles”. Oradores carismáticos usam a surpresa, sempre deixando algo sem solução: uma promessa, uma trama inacabada ou um elemento surpreendente. Eles sabem que quando dizemos aos nossos ouvintes o que eles não sabem, eles querem saber. Os seres humanos são naturalmente curiosos e bons oradores virtuais percebem isso e o usam.

4. Empatia

Um dos componentes críticos do carisma online é a empatia. É a capacidade de entender a experiência de quem está nos ouvindo. Oradores carismáticos podem usar empatia para dar aos ouvintes a sensação de que eles se importam com eles.

O contato visual é uma das maneiras mais eficazes de projetar empatia. Pesquisas mostram que o contato visual influencia a simpatia e a atratividade. Ao enfatizar o contato visual, informamos ao público que eles são essenciais para nós. Certifique-se de olhar diretamente para a câmera e mostrar ao público que eles são essenciais.

A empatia também pode ser projetada pelo tom da sua voz, por perguntas feitas pelo público e compartilhando seus sentimentos e histórias pessoais.

5. Euforia

Quando sorrimos, não apenas irradiamos energia positiva, mas também inspiramos nosso público a fazer o mesmo. Sorrisos são contagiosos. O uso do humor é outra excelente maneira de se conectar aos nossos ouvintes. Quando você e seu público se divertem, você obtém um resultado duplo: a mensagem é recebida com força e você é visto como sendo mais carismático.

[https://forbes.com.br/carreira/2020/08/5-elementos-para-construir-carisma-virtual/#foto5](https://forbes.com.br/carreira/2020/08/5-elementos-para-construir-carisma-virtual/" \l "foto5)