

LIVE



Edição: MMXXV_II

**ESTAMOS
AO VIVO**

CONSTRUINDO A ORATÓRIA

PROPÓSITO



O MINDSET

Realizar uma apresentação é uma oportunidade.

Conheça-se e desafie-se.

Agarre a oportunidade de construir com o público alvo uma informação nova, algo novo, uma emoção a mais.

Vamos começar a transformar ou evoluir nossa capacidade de compartilhar conhecimento! 😊

PREPARE E FAÇA



ESTÁ PRONTO? ENTÃO VAMOS!

Entenda às expectativas gerais: de quem solicita e do público.

Conheça o conteúdo, o ambiente, o canal de comunicação.

Conheça o público e/ou personas no detalhe, e vamos interagir.

VERIFIQUE O RESULTADO



COMO FOI? APRENDEU MAIS... CERTO!

Verifique os resultados e as experiências.

Revisite o propósito, as expectativas e contabilize tudo.

Entenda as lições aprendidas, os pontos de melhoria.

Acumule os conhecimentos que somou, e aprimore o conteúdo e técnica!

ATO 1





TRANSFORMANDO

Mindset para interagir com o público e mídia.
Uma viagem até o palco físico ou digital.

ATITUDES

Afinal, até um pedaço de código de um programa de computador pode ser um enredo com personagens. O que o programa faz é o ponto central, mas você como personagem, como chegou aquela lógica, o que pretende realizar, o resultado e reflexo no Sistema e como aquele programa impacta nas pessoas.

Estudar, sempre

Estude, pratique, procure e analise referências para que possa aprender através da observação e da experiência das suas referências.

Assista apresentações com pessoas já acostumadas, mas que possuem técnica aprimorada e atualizada.

Enredo

Não crie uma apresentação... crie um enredo – uma sucessão de acontecimentos que constituem a ação, em uma história, série ou conto.

Estabeleça o ponto central e desenvolver o enredo a partir daí considerando os personagens.

PROVOCAÇÕES

Uma de tantas definições:

Medo é um estado emocional que surge em resposta a consciência perante uma situação de eventual perigo.

<https://www.significados.com.br/medo/>

Que tal estudar um pouco sobre o tema. Pesquise, conheça e conheça-se.

Área de Conforto

Saia do lugar comum.

Aquele mesmo, que nos leva ao **medo**, às vezes também chamado de **timidez**.

Transforme

Transforme o **falar em público** em algo que te leve ao próximo nível do *game*, onde se entende que falar para o público traz satisfação, reputação e alegria ao compartilhar conhecimento.

TRANSFORMAR

Mindset

Mentalidade que cada um tem em relação a vida.

Conjunto de atitudes mentais que influenciam diretamente nos nossos comportamentos.

Motivadores

Motivadores para a mudança de nosso Mindset:

- # Necessidade
- # Vontade
- # Domínio do assunto
- # Orgulho
- #Prazer
- # Aprender mais

A estudiosa e professora de psicologia da Universidade de Stanford nos Estados Unidos, explica que **nosso mindset mostra o nosso modo otimista ou pessimista de enxergar diversas situações da vida e de como se portar diante delas.**

Carol S. Dweck

ATO 2





QUEM É VOCÊ?

Gere bons sentimentos, logo no início.

Se for jovem, e faz sua 1ª apresentação terá a cumplicidade do público em possíveis erros e comportamentos.

Se for experiente, o sentimento de que veio compartilhar conhecimento.

Também, apresentar sua história de vida, pode gerar respeito e curiosidade positiva.

PARA VOCÊ PENSAR...

#pensaí

PERGUNTINHAS

Então quais são seus objetivos?

Porque quero falar em público?

O que te move?

Para que público pretende falar?

Para quais canais na Internet?

Qual seu sonho?

Quem mensagem pretende levar?

O que pretende transformar?

Talvez uma transformação pessoal

Se preparar para o mundo profissional

Talvez estar preparado para construir uma carreira

Talvez estar para levar uma mensagem importante

Simplesmente estar preparado para o que vier

Que tal começar pelo seu propósito e objetivos?

ESTABELECENDO UM PROPÓSITO, SEUS OBJETIVOS E METAS A SEREM ALCANÇADAS

Para criar em sua mente um ambiente, um cenário de segurança:

Estabeleça um **Propósito**, uma ideia central.

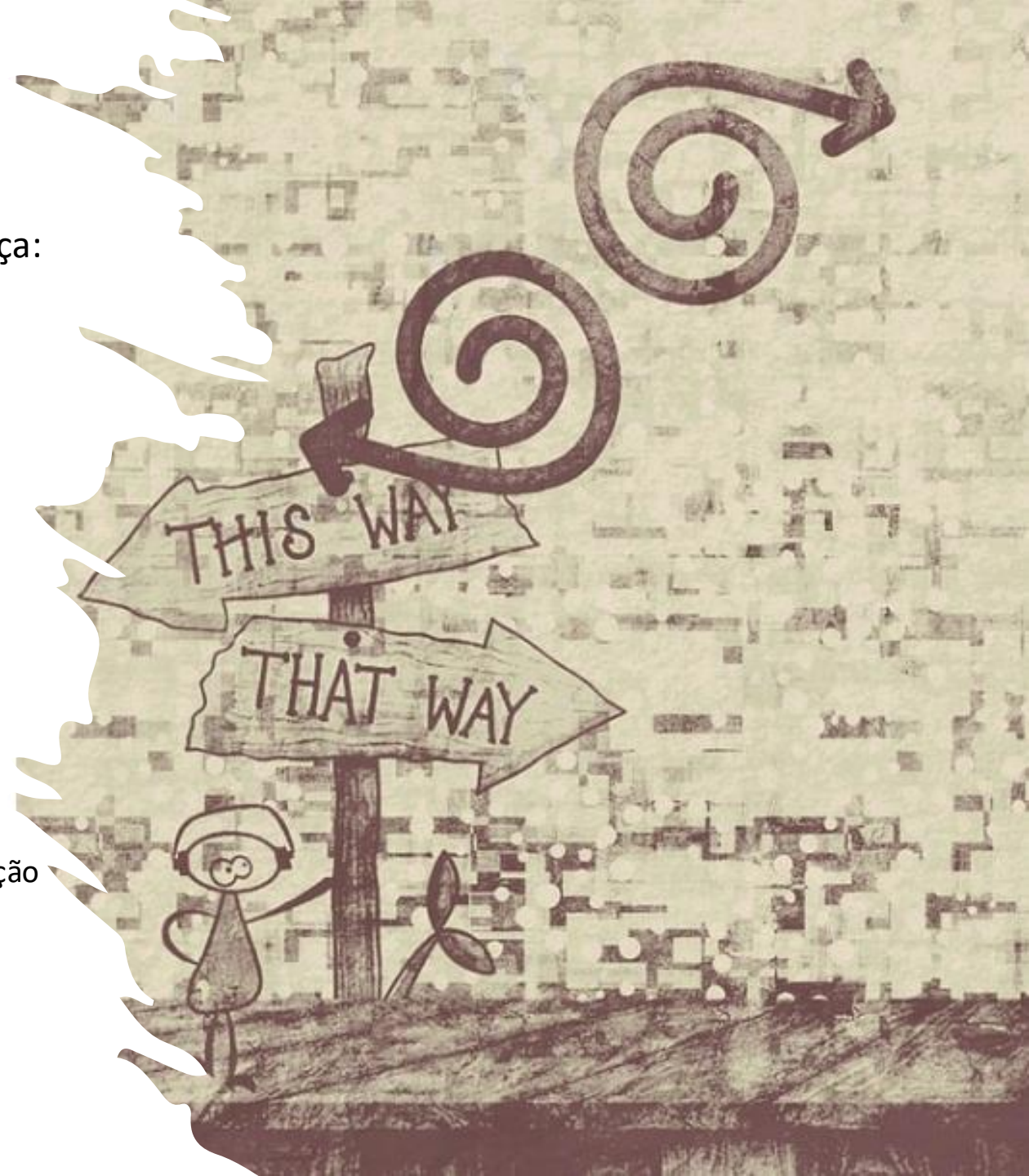
Exemplos: Realizar minha primeira palestra, ou minha primeira live.
Divulgar minha Startup
Testar uma hipótese

A partir do **Propósito**, estabeleça seus **Objetivos**.

Exemplos: Obter um alto grau de aprovação do público alvo
Publicar a palestra no Youtube e Facebook
Gerar um artigo de chamada do vídeo
Buscar a publicação do vídeo numa comunidade especialista

Então vamos às **Metas**.

Exemplos: Grau de aceitação de 90% do público numa pesquisa de reação
Obter 10 likes e 50 visualizações
Terminar com, no máximo 10% de variação do tempo
Duração máxima de 20 minutos – foco mídias sociais
Ao final, 2 pessoas do público venham falar comigo



NÃO INICIE

SEM UM PROPÓSITO

COISAS IMPORTANTES



O ponto forte de uma
apresentação é a...
MENSAGEM!

Precisa despertar o interesse,
precisa motivar, algo que
importe e gere resultado.

Qual a melhor forma de transmitir minha mensagem?

Aprendi que as “histórias” são importantes para o entendimento, a compreensão e fixação do conteúdo.

Afinal, sou fã de grandes contadores de histórias “verdadeiras”.

Gente que trabalha ou trabalhou com a verdade e com as pessoas.

Aqui vale a dica:
Estudar como funciona o cérebro
e sua capacidade cognitiva.

Sabedoria de sempre:
“As palavras dos bons são uma fonte de vida, mas as palavras dos maus escondem a sua violência.”
Provérbios 10:11



Atenção às expectativas

Entenda o público, o que eles buscam ou esperam.

Tenha o máximo de informações sobre as expectativas deles.

Isso ajudará, e muito, no atingimento de suas metas e mitigará o risco de perder o público durante sua apresentação.

Quanto a você e sua expectativa, entenda...

Falar em público é um privilégio, uma grande oportunidade para contribuir com a vida de outras pessoas.

Foque no privilégio e oportunidade que bate à sua porta.

Atenção às expectativas

Então...

Conhecendo o tema, o tempo disponível, e o público...

Faça o alinhamento de expectativas:

- O que veio fazer
- O que veio falar
- O tempo necessário
- A dinâmica (interrupções, intervalos e afins)
- O propósito daquele momento “para todos”
- Conhecer pessoas
- Compartilhar conteúdo
- Passar um momento agradável
- Obter conteúdo para uma certificação, enfim...



ATO 3



OS CINCO PONTOS DE HONRA DA COMUNICAÇÃO

POR ISIDORO BLIKSTEIN

FICHA MENTAL



Roteiro ou guia do apresentador

Seleção das informações relevantes para o público

Costura ou sequência lógica das ideias

PERSUASÃO



- Convencer suavemente
- Convicção e segurança
- Identificação com os assuntos e atividades da
- Empatia
- Identificação com necessidades e problemas do público
- Disponibilidade, serenidade e calma
- Uso de ganchos ou estratégias para atrair o público
- Credibilidade
- Argumento consistente + coerência de mensagens e atitudes

FALA, EXPRESSÃO CORPORAL E RECURSOS AUDIOVISUAIS



- Fala
 - Voz e entonação
 - Pronúncia, ritmo e pausa
- Expressão Corporal
 - Contato visual
 - Expressão facial – amigável
 - Gestos – evitar gestos inconvenientes e cuidar dos gestos dos braços
 - Postura, movimentação e vestuário
- Recursos audiovisuais

ESTILO



- Correção gramatical
- Clareza
 - Usar termos que possam ser entendidos pelo público
- Fluência
 - Evitar redundâncias e cacoetes (né, tá, ok)
- Concisão
 - Falar o necessário e evitar prolixidade ou laconismo
- Nível linguístico
 - Não abusar de gíria e evitar palavrões
- Culto-popular-urbano-regional-formal-coloquial
 - especializado-gíria.

DOMÍNIO DO PÚBLICO E TERRITÓRIO



Autopercepção e administração do tempo

Percepção do público e cenário

Interação com o público e cenário

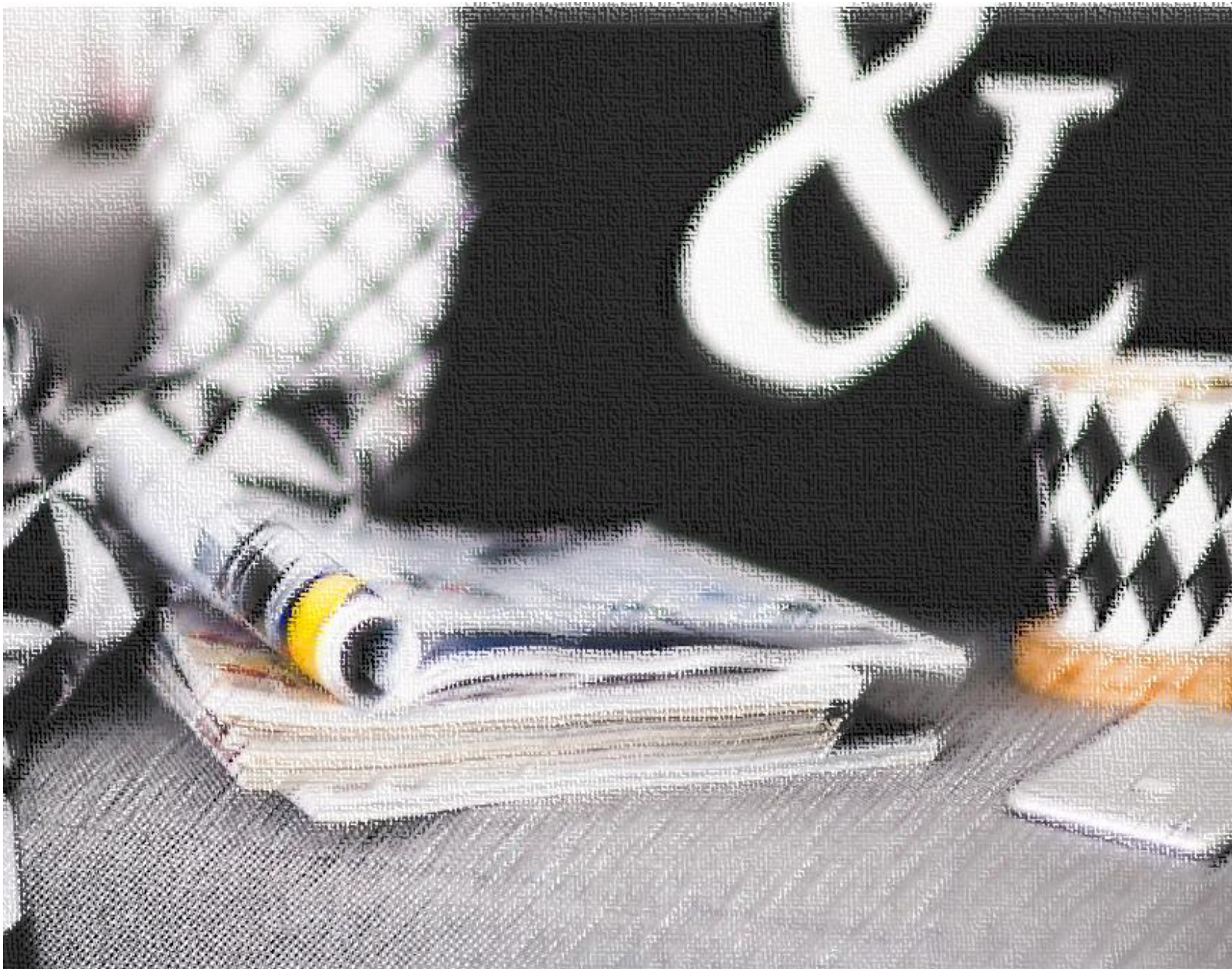
Saber ouvir

ATO 4



BOAS PRÁTICAS PARA FALAR EM PÚBLICO





ENTÃO, VAMOS LÁ!

Vamos ver algumas, das tantas práticas interessantes que ajudarão a você falar bem, e principalmente, a enfrentar seus medos.

Lembrando que na Web existem inúmeros vídeos, palestras e conteúdo muito interessante sobre o tema, além de livros que ensinam e nos preparam.

Aqui vamos trabalhar um resumo de várias práticas, e principalmente a experiência de algumas jornadas.

E principalmente, iniciar um caminho para o seu desenvolvimento, conceitos e dicas simples, para que continue a pesquisar e, mais do que nunca, transforme ainda mais seu *mindset*.

ORATÓRIA

- A oratória boa é aquela que você convence seu público, obviamente com ética e respeito;
- Mas, você precisa conhecer gente e conhecer seu público;
- Você precisa dominar o assunto e traduzir em sua emoção...
- Pratique muito, pratique mais, utilize todas as oportunidades para praticar;
- Treine seu conteúdo antes de ir à público;

PRÁTICA

- Não passe a vez... sempre que possível, num grupo de trabalho, na escola, não abra mão de ser o apresentador de um tema ou trabalho;
- Assista-se para entender sua postura e melhorar pontos de sua postura.

TRANSMITA EMOÇÃO DE ACORDO COM O ASSUNTO, FACILITANDO A INTEPRETAÇÃO

Exemplo de como não fazer:

Em sua oratória você pede que o público entre em um momento de introspecção, porém... mas fala isso de uma forma abrupta, cheia de energia.

Quer introspecção, mas não induz o público a isso.

PARA AMBIENTES VIRTUAIS | VIA WEB

A dica do planejamento continua valendo.

Teste as ferramentas (Softwares e acessórios) que serão utilizados.
Avalie a capacidade do Link de Comunicação e os momentos em que ele está sobrecarregado, evitando tais momentos.

A estrutura tecnológica do seu público não está ao seu alcance, mas a configuração de sua Plataforma de pode colaborar com eles, optando sempre por um meio que requeira menos recursos para seus ouvintes – claro, sem perder a qualidade.

AMBIENTE E PLANEJAMENTO

- Crie uma rotina de antes de toda apresentação;
- Entenda o ambiente antes, mesmo que tenha que solicitar fotos do local, ou então pesquise na Web possíveis fotos e considerações sobre o local da apresentação;
- Verifique todos os recursos que precisará e informe com antecedência aos organizadores;
- Verifique se tudo foi providenciado, na véspera;
- Ao chegar, verifique novamente;
- Chegue antes!

A APARÊNCIA E FATOS HISTÓRICOS NO MUNDO DIGITAL

A sua aparência é fator que contribui muito para gerar confiança no seu público.

No mundo Digital, alguns fatores precisam ser observados...

- Considere o enquadramento de sua imagem;
- O evento pode ser gravado e assistido inúmeras vezes depois em ambientes e tempos bem diferentes, então ao citar fatos do momento, lembre que amanhã isto será passado... Continuará fazendo sentido?
- Não fique “se olhando” na sua câmera... Olhe para a câmera do público.

EVITE MENSAGENS NEGATIVAS

- Prepare-se com mensagens positivas para o cérebro, e lembre-se, seu cérebro não entende o “não”;
- Exemplo: Não pense no fusca branco... pois é, você pensou não é!
- Não adianta dizer para o cérebro... “não” vou ficar nervoso!

APARÊNCIA

- Diz a psicologia que somos julgados em 3 segundos;
- Procure uma roupa que seja condizente com o público alvo, mas não distorça sua personalidade;
- Cuide de sua imagem.

PRATIQUE

Não passe a vez... sempre que possível, num grupo de trabalho, na escola, não abra mão de ser o apresentador de um tema ou trabalho.

Assista-se para entender sua postura e melhorar pontos de sua postura.

VOCABULÁRIO

O vocabulário precisa ser adequado ao seu público – todos precisam compreender.

EXPRESSÃO CORPORAL

Atenção ao que o seu corpo comunica.

SEU CORPO FALANDO DURANTE UMA APRESENTAÇÃO

Seja no mundo físico ou digital, nossas expressões, caras, bocas, mãos e olhares (além do suor) dizem muito sobre nós...

Não esqueça de ser natural, ser você mesmo(a).

Existem muitas técnicas e dicas sobre postura e posicionamento diante do público ou das câmeras. Estude e escolha a que melhor se adapta a você, não necessariamente a mais recomendada.

Leve em consideração o contexto: você, público, ambiente e seu propósito.

- Cuidado com a intensidade de sua voz, ela ajudará a transmitir a emoção. Cuidado com a utilização de microfones;
- Atenção a velocidade da fala. Se correr demais, estressa o público. Se lento demais, perde a atenção;
- Utilize pausas para conter uma velocidade acelerada;
- A pausa pode até gerar uma dramaticidade na apresentação;
- Não utilize pausas como ãããã ééééé' - isso é horrível;
- A expressividade de uma frase pode mudar o entendimento, use-a ressaltando o que você quer ressaltar;
- Fale com uma boa dicção – pronuncie palavras até o final, projete bem seu som;
- Para praticar uma boa dicção, fale corretamente em todos os momentos do seu dia-a-dia.

SER OUVIDO É TÃO IMPORTANTE QUANTO FALAR BEM

Não adianta você se preparar e depois o seu público não conseguir ouvi-lo ☹️

O teste dos microfones, apesar de um pouco desagradável é uma prática importante – veja o exemplo das bandas de música.

Para isso, fica sempre a dica: chegue antes e teste todos os equipamentos, inclusive o microfone.

Se está no mundo digital, faça um teste com um(a) colega remotamente, antes.

A EXPERIÊNCIA E O PRAZER DE FALAR EM PÚBLICO OU AO PÚBLICO

A experiência de uma, duas, três apresentações lhe trarão cada vez mais naturalidade.

Calma, se não ficar tão bom como pensou, faça uma retrospectiva:

- O que foi planejado
- O que deu certo
- O que não deu certo
- O que vai melhorar

O APRESENTADOR

Mantenha a naturalidade, ou seja, continue sendo quem você é. Imagine uma pessoa séria, que no momento da apresentação tenta contar várias piadas, não funcionará.

Coloque “emoção” na apresentação, para que não fique aquele “blá blá blá” inócuo e chato

Exemplo pessoal é importante diante do tema. Falar para o público de algo que você não acredita ou pratica, não funcionará bem;

Exemplo, falar que exercícios físicos são importantes para a saúde, porém você mesmo não os pratica, portanto qual sua reputação para falar sobre o tema...

CANAIS DE COMUNICAÇÃO

No mundo digital, não “crave” um único canal de comunicação.

Fazer “uma *live*” para o Facebook pode facilmente ser readequado para uma outra mídia social ou mensageria como WhatsApp.

Um vídeo ou uma simples mensagem de voz de uma mensageria, como o WhatsApp, pode viralizar nas Redes Sociais.

No mundo digital, ao se preparar... Não faça apenas para um canal, pense na portabilidade para inúmeros canais.

POSTURA

- A postura é adequada ou inadequada de acordo como público para o qual está falando.
- O correto e incorreto é muito rígido, pois posturas diferentes precisam ser adotadas para públicos diferentes;

Exemplo: os presidentes dos EUA não se apoiam em uma única perna, ou seja, ao apoiar-se nas duas pernas passam a mensagem de equilíbrio.

O CANAL DE COMUNICAÇÃO

- Entenda para qual público e qual canal estará utilizando:
Ao vivo... Mídia Social, qual...
- Em determinadas mídias, não é tolerável um tempo muito grande, para outras.

GESTICULAÇÃO

- Se mantiver suas mãos na altura da cintura:
 - Qualquer gesto terá um pequeno movimento, mais curto;
 - Se estiverem dentro do bolso e você for gesticular, pode ficar estranho;
 - Se estiver com as mãos lá em baixo, ao gesticular, vai gerar um movimento grande e um tanto espalhafatoso;
- Alternar os gestos entre as mãos – vez uma / vez outra – pode passar um bom sentimento para o público;
- Apoiar uma mão sobre a outra, sim, porém não esprema, comprima e nem esfregue as mãos;
- Imagine que você está enquadrado por uma câmera, então se as mão estiverem lá em baixo, ficará fora de foco.

RECURSOS NARRATIVOS

- Suspense, humor, surpresa;
- Conflito, drama ou provocação;
- Objetividade, conselho e apoio.

SUA FACE TRANSMITE...

Sua face, seu semblante transmite o seus sentimentos. Trata-se de uma gesticulação simples e peculiar: sobrancelhas, bocas e olhares.

- Mantenha um semblante agradável para seu público;
- Olhe para o público, e se o quantidade de pessoas for muito grande, escolha algumas, mas olhe por alguns segundos para elas.

O ENTENDIMENTO É DO PÚBLICO, E NÃO O SEU

- Faça uma abertura
- Explane o assunto
- Faça o encerramento

Não deixe que seu público se perca durante seu discurso.

Mantenha a cadência e a clareza das ideias.

Se preciso faça pausas simples, e recupere o curso do discurso, em caso de duração longa. :-O

DISCURSO

- Faça a abertura do seu discurso, depois a explanação e por fim o encerramento;
- Evite pedir desculpas logo na abertura (estou rouco, estou nervoso, não me preparei adequadamente, me atrasei) – com isso você perde imediatamente o público;
- Conquiste a atenção do público, e fique de olho em seu comportamento;
- Menos é mais, evitando discursos longos que ofuscam a mensagem principal;
- Compartilhe algo que ninguém sabe;
- Dê sempre algo para o público “levar para casa”, um conselho prático, uma ideia, uma técnica. Algo que possa aplicar em sua vida cotidiana;
- No encerramento, um “obrigado” pode ser muito ruim...
- Ao final, agradeça novamente a oportunidade, deixe uma ação desejada, uma mensagem do que seria o próximo passo naquele tema, um reforço do seu ponto de vista, faça uma citação sobre o tema ou uma reflexão.



Divirta-se!

Se estiver fazendo algo que lhe agrada, o resultado será muito melhor.

ERROS QUE NÃO DEVE COMETER

- Começar a apresentação pedindo desculpas. A introdução precisa ser um momento poderoso;
- Falar sobre você o tempo todo... Foca no público e não em você;
- Não fale difícil para seu público, isso não aumentará sua reputação;
- Vícios de linguagem... né, então, tá!
- Falar sem olhar para o público. Não olhe para o slide o tempo todo;
- Ler os slides;
- Falar palavras que não agregam: acho, tentar...
- Fazer piadas sem graça ou preconceituosas;
- Respeite o tempo de apresentação;
- Não confie somente em sua memória, crie planos alternativos – Numa apresentação presencial, a energia elétrica pode acabar e...;
- Vícios de pausa... ééééé, ããããã;
- Falta de emoção em sua voz, utilizando o mesmo tom do início ao fim;
- Não esquive de responder perguntas;
- Conclusão ruim, por exemplo: “acho que era isso que tinha para dizer”;



PRÁTICAS NADA COMUNS



DICAS ESTRANHAS, SQN

Momento de explorar o trivial,
aquilo que por vezes não é
considerada uma boa prática...
Talvez uma opinião?!?
Uma experiência?!?

São dicas um tanto estranhas,
talvez, que fujam do normal.
Coisas para o seu *mindset*...

Um olhar para a mente e
espírito.

Ah! Dicas estranhas não escolhem
ambiente: ao vivo, mídia, palco ou
talk's, meet-ups e etc.



- Cuidado com o tamanho da fonte, pois mesmo que esteja escrevendo para exibir no Youtube – onde o público está colado na tela, pense que seu vídeo pode ser apresentado numa sala para várias pessoas;
- Não leia o slide, transforme o conteúdo em uma história fluida;
- Treine, treine, treine... mas saiba improvisar;
- Cuidado, por vezes, quando escrevemos muito num slide, ficamos presos ao conteúdo e nossa mente não desenvolve o tema, fica tentando lembrar ou seguir o que está na tela;
- Durante a apresentação, encare, fale com as pessoas e não para as pessoas;
- Olhe ao seu redor e sinta a energia, a luz, o cheiro, o calor ou frio, toque em alguns objetivos – ou seja – ative suas percepções para que seu cérebro tome conta do ambiente;
- Encare com firmeza, também a câmera...pois não sabe quem está do outro lado – transmita confiança;
- Crie forma de escape, como tomar uma água, nas não se apegue a eles;
- Estudo antes e tenha em seu repertório histórias (cases) sobre o tema;

Treine, treine, treine... mas saiba improvisar!

- Utilize ferramentas tradicionais ou inovadoras de apresentação, mas não se torne escravo da pirotecnia delas... foque no conteúdo e no enredo (história);
- Para apresentações on-line, busque sempre ter um canal de comunicação com o público, um chat, por exemplo;
- Saia de um erro com normalidade, mas se não for possível, peça desculpas;
- Não pense que o erro não foi percebido, subestimando o público, isso quebra a confiança entre as partes;
- Cuidado com o tamanho da fonte, não pode ser muito pequena;
- Seja fluído... pausas sim, interrupções podem quebrar a concentração sua e do público;
- Crie em sua mente um lugar seguro, um bom lugar onde se sente bem para contar sua história;
- As pausas privilegiam a respiração, e o oxigênio é combustível para o cérebro, que é a parte de seu corpo que está a todo vapor;
- Fale para amigos (o público), mas saiba que não são, portanto conquiste-os com cordialidade;
- Se estiver on-line, observe as reações... ou a falta delas no chat.

Aprenda com a natureza!



O palco pode ser gravado!

Para quem você está falando mesmo? 😬

Esteja preparado(a) para os vários canais de comunicação!

- Seja fluído... pausas sim, interrupções podem quebrar a concentração sua e do público;
- Crie em sua mente um lugar seguro, um bom lugar onde se sente bem para contar sua história;
- Se o ambiente ou público for hostil, transporte aquele lugar bom e seguro de sua mente para o externo e mostre confiança;
- Nem sempre conhecerás seu público, mas é mandatório que conheça a força que tens dentro de ti;
- Você pode obter feedback do público com perguntas simples sobre o tema ou o momento;
- Observe o público e crie indicadores de ambiente: bocejos, olhares para o relógio, olhares para o smartphone, etc.
- Pense e aprenda com os melhores, e seja você mesmo honrando os melhores;
- De acordo com os indicadores de ambiente, faça mudanças – *pivote* – sua apresentação;
- Seja dono da apresentação, mas seja humilde;
- Valorize-se:
 - Se está nervoso ou com medo... você está enfrentando-o;
 - Se está a vontade, está doando seu tempo;
 - Se está ganhando dinheiro para tal, está fazendo jus ao seu esforço;

Sempre conte histórias!

- Ah! Conte histórias usando o conteúdo. Mesmo uma sequência de código de computador escrito na hora, é uma história lógica;
- As figuras nos textos precisam servir para algo: uma pausa, uma reflexão, um sorriso, um reforço da mensagem. Do contrário, desvia a atenção e puxa o pensamento para fora da apresentação;
- Quebre o gelo, sempre! Mas cuidado com as piadinhas, respeito e humildade geram confiança e bem-estar;
- Ser humilde não é ser um inseto rastejante, cuide de sua auto estima;
- Slides com fundo claro cansam menos;
- Não, nunca, leia o slide – o público já está lendo;
- Treine em frente ao espelho;
- Grave um vídeo seu, e assista;
- Observe o público atentamente, suas reações e solicite feedback;
- Estabeleça uma relação de aprendizado mútuo com o público ao vivo;
- Cuide de toda a preparação do ambiente ou checagem dos preparos realizados com antecedência;
- Errar faz parte, assim como aprender com os erros.

As melhores técnicas cercadas pelo medo, se tornam fracas!



Então...

Dicas tradicionais ou não, precisam ser adequadas de acordo com o canal e público.

Exemplo: não fique com as mãos no bolso, ou não cruze os braços. Isso pode não fazer sentido se esta fazendo uma transmissão ao vivo numa estação de trabalho com uma tela de game como plano principal e seu rosto aparecendo num quadro em segundo plano.

Adapte-se!

AO FINAL DA APRESENTAÇÃO

E VOCÊ!

Saberá quando foi bom...

Ser for reconhecido, sentir-se satisfeito e
ter contribuído com algo bom para pessoas que estiveram com você.



TERMINOU?

Ao final, agradeça!

Mas principalmente, diga o quanto
gostou de estar ali naquele
momento.

Reaja, sem que seja com um... ufa,
consegui!

Não saia correndo!

AGORA SIM...

Lembra do Propósito, Objetivos e Metas?

Hora de mensurar o que conseguiu até agora, ou acompanhar os desdobramentos.

E não esqueça de deixar as referências para contatos.

Ah! Para atingir a meta de ser procurado por duas pessoas ao final, informe que estará disponível por mais tempo. 😊

Então...

É hora de celebrar com o novo aprendizado, e olhar para frente! Qual será o próximo desafio?

COISAS QUE POSSO FAZER A+

Coletar contatos (leads), visto que as pessoas vieram te ouvir ou assistir, devem ter algum interesse no tema.

Tendo o contato, posso:

- Me associar a elas via Redes Sociais;
- Enviar mais material sobre o tema;
- Solicitar que respondam a uma pesquisa simples, sobre o tema apresentado;
- Solicitar que façam sugestões sobre novos temas ligado ao assunto;
- Coletar feedback para melhorar sua ideia ou conteúdo;
- Convidar para outros eventos.

Mas...

Não seja uma pessoa incomoda para o seu público. Mantenha os limites da colaboração.

MUITA COISA INTERESSANTE COM AUTORES, WEB E COLABORADORES

#seconecta

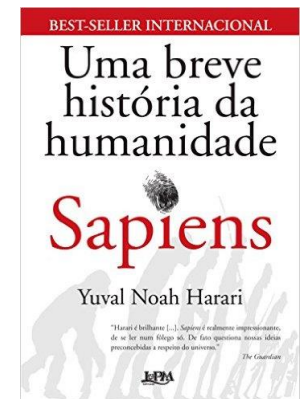
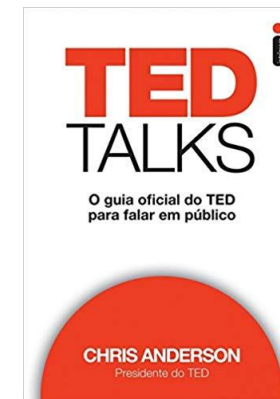
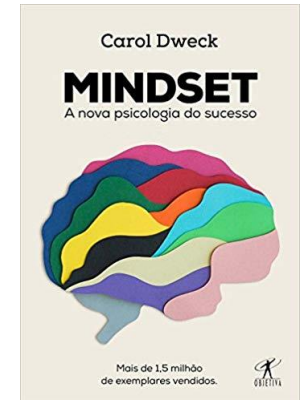
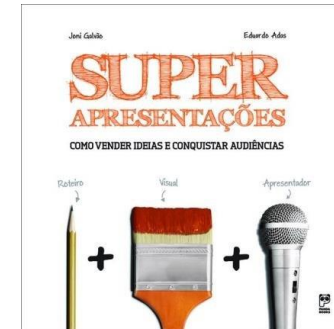
Agradeço a todos que direta ou indiretamente contribuíram com este breve conteúdo. Incluindo professores, autores que li e pessoas que tem meu respeito. Obrigado por contribuir!

Minhas fontes: livros físicos e digitais que adquiri, minha experiência, fontes da Web conhecidas (e nem tanto) e amigos com suas dicas e cases. Conforme citações nos textos.

Seja legal, sempre respeite os direitos autorais!

ALGUMAS REFERÊNCIAS

Algumas referências e publicações admiradas:



</> Tchau

```
// Obrigado Pessoal!  
if (mundo == "REAL" || mundo == "DIGITAL")  
    System.out.print("A gente se vê por aí!");
```

<https://www.linkedin.com/in/sergiohcaliani/>
<https://twitter.com/shcaliani>
[http://caixadeleitura.blogspot.com/
shcaliani@gmail.com](http://caixadeleitura.blogspot.com/shcaliani@gmail.com)

