

# apresentar com impacto

NUNO LEVY

***ebook***

 **LestoPay**  
PAGAMENTOS RÁPIDOS



# Índice:

Quem é e estrela da tua apresentação?

7 perguntas para conhecer a tua plateia

BANG !!!

Quem é e estrela da tua apresentação?

Problemas? Quais problemas?

Cabocla seu olhar tá me dizendo que você ...

Planificação analógica

A importância de estar completamente presentes

Pussy cat, pussy cat ...

3 dicas para conectar com a tua plateia

O gênio da lâmpada

# apresentar com impacto

## Quem é a estrela da tua apresentação?

Na pequena cidade do centro da Itália, Siena, existe uma tradição cultural denominada “Il Palio di Siena”. Literalmente “Il Palio” significa o troféu e em Siena representa uma tradição que vem desde os anos 1200 onde a cidade se desafia com 2 corridas anuais de cavalos.

A particularidade do “Palio di Siena” reside no facto da corrida ser feita na praça principal da cidade e dos cavalos sempre de puro-sangue não terem selas.

Pela particularidade da pista – Piazza del Campo – e a extrema rivalidade entre os concorrentes fez dela uma corrida de cavalos fora do comum.

Devido aos ângulos estreitos da famosa “Piazza del Campo” com os puros-sangues e a abordagem não propriamente desportiva a corrida pode ser muito perigosa seja pelo cavalo que pelos cavalheiros.

Para os “Seneses” (assim denominados os habitantes de Siena), o cavalo é a estrela da festa. Existe um amor e lealdade quase ao nível de deificação do cavalo de corrida. E não acaso como acontece com frequência os cavalheiros caírem durante a corrida, se o cavalo atravessar em primeiro vence.

Não é incomum após o cavalo vencedor terminar a corrida a multidão louca e desenfreada ir-lhe de encontro abraçando e beijando, tecendo gratidão pela vitória.

Antes da corrida, o cavalo tem um guarda dedicado que lhe alimenta, dorme com ele e não lhe deixa por 24 horas seguidas enquanto não acontece a corrida. Antes de entrar na pista o cavalo é levado à Igreja para ser benzido pelo Padre. Quando levado à Igreja é literalmente entrar dentro da mesma até o altar.

Mas, se para “Il Palio di Siena” a estrela é o cavalo, quem é a estrela da tua apresentação?

- Serás tu, o apresentador?
- Será os teus slides powerpoint?
- Será os conteúdos da apresentação?

Desculpa, mas se respondeste sim a alguma das questões em cima estás redondamente enganado!

A estrela da tua apresentação é a tua plateia, isto é, quem vai lá te ver e seguir. Pode parecer contrassenso, mas o teu sucesso depende se a plateia gostou ou não.

Assim, quando estiveres a preparar a tua apresentação a primeira e a mais importante das coisas a fazer é investigar sobre a tua plateia (quem vai ver a apresentação), pois a tua apresentação será sempre para o benefício dela.

# apresentar com impacto



## Como determinar os objetivos da tua apresentação?

No famoso livro “Alice no país das maravilhas” narra-se um episódio em que a Alice está perdida na floresta e chega numa bifurcação encontrando um gato. Alice pergunta ao gato qual a direção tomar, ao que o gato lhe responde com outra pergunta:

Onde queres ir?

Sendo que Alice lhe responde: não sei!

Então o gato lhe diz: se não souberes onde queres ir qualquer caminho te levará!

Muitas vezes ao sermos convidados para fazer uma apresentação vem natural pensarmos no que vamos dizer, mas, essa não é a abordagem correta. O que debes fazer primeiro é reformular o teu pensamento tentando clarificar 2 pontos:

- Qual o objetivo da minha apresentação?
- Como é que posso beneficiar a plateia?

Então, teremos que determinar primeiro quais os nossos objetivos com a apresentação. Não é muito difícil pois regra geral as apresentações caem entre uma das 5 seguintes dimensões chaves, é para:

1. Informar;
2. Instruir;
3. Demonstrar um processo;
4. Mudar atitudes;
5. Motivar.

Antes de começar, tens de ser claro sobre os objetivos da tua apresentação. Deves definir os teus objetivos em termos de resultado que pretendes atingir em vez do que vais dizer.

Os teus objetivos devem focalizar no que o teu público quer ouvir em vez daquilo que tens para dizer. Se não conseguires ser claro e não poderes especificar os teus propósitos em poucas linhas o teu público nunca ficara esclarecido.

Como podes fazer isso? Focaliza sempre e clarifica os porquês primeiro:

1. Porque é importante o tema para a plateia?
2. Porque deveriam se interessar?
3. O que têm a ganhar?



# apresentar com impacto

## 7 perguntas para conhecer a tua plateia

Sendo a plateia a estrela verdadeira da tua apresentação é mais do que natural passares um bom tempo investigando sobre ela.

Em termos gerais o mínimo que podes tentar é determinar:

### Quem é a plateia?

- Qual o seu background profissional e académico?
- Qual o conhecimento que tem do tema (daquilo) que irás apresentar?
- Quais os seus interesses no tema – para que possas estabelecer o que é importante para eles.
- Qual a dimensão do público?

### Qual é o propósito da apresentação?

- É para inspirar?
- Estão à procura de informação prática concreta?
- Querem mais conceitos e teorias do que conselhos?
- 

### Porque é que foste convidado?

Quais as expectativas têm de ti?

### Aonde é que é a apresentação?

Tenta saber tudo sobre aonde e, se é grande como é feito o local, a logística, etc....

### Quando será?

Tens tempo suficiente para te preparares? Em que hora do dia? Se há outros apresentadores, qual é a ordem (manifesta sempre o do desejo de ser o primeiro ou último). Qual o dia da semana? Tudo isso interessa.

Mas se queres mesmo elevar a fasquia tens que ir mais a fundo em relação à plateia. Tens que estudá-la a fundo e construir um modelo da plateia que te permita personalizá-la dando mesmo um nome e determinando as respostas a 7 questões:

#### 1. Como ela é?

Conhecer a demografia (de onde vêm) é um bom começo, mas criar uma conexão com ela requer que te metas no seu lugar e tentes descrever a vida do seu ponto de vista.

#### 2. Porque estão aqui?

O que pensas que eles pretendem tirar da tua apresentação? Porque vieram para a tua apresentação? Vieram de livre vontade ou foi o chefe que os mandou? Isto tem muita a ver com a análise da situação.

#### 3. O que os mantém acordados à noite?

Todas as pessoas têm um medo ou um calo no sapato. Deixa a plateia entender que tens empatia e ofereces uma solução.

#### 4. Como é que podes resolver os seus problemas?

O que preparaste para a plateia? Como é que vais melhorar-lhe a vida?

#### 5. O que queres que eles façam?

Responde à pergunta: "E agora?" Assegura-te que existe uma clara ação para a plateia tomar.

# apresentar com impacto

## 7 perguntas para conhecer a tua plateia (cont)

### 6. Como é que podem resistir?

O que os pode impedir de adotar tua mensagem e o teu chamamento à ação?

### 7. Qual a melhor maneira de chegar a eles?

As pessoas recebem informação de forma variada. Isso inclui tudo desde a preparação da sala ou espaço da apresentação até a viabilidade de materiais após. Dá à plateia o que ela quer e como ela quiser.

O resultado desta investigação profunda vai ser o que é denominado “persona”, uma descrição da pessoa modelo que estará na plateia com tanto de fotografia.

Qual a vantagem de ter esta “persona”? Vai-te permitir fazer uma comunicação pessoal em vez de estar a falar de forma genérica com todos. Se fizeres bem o trabalho de investigação das 7 questões-chave sobre a tua plateia, a tua comunicação vai ser mais real e humana.

A título de exemplo, após a construção de uma persona para um evento empresarial onde ia fazer uma apresentação a minha persona foi: “O meu público-alvo é João com uma média de 42 anos, tem um minimercado na zona do palmarejo.

Entre os seus principais problemas é manter o negócio a funcionar pagando aos seus empregados o salário, pagar as despesas para poder manter o seu negócio e estar atento e prevenir para não ser assaltado por bandidos.

Levanta-se às 6h30 e está no seu estabelecimento até às 11h da noite, tem 2 filhas de 7 e 11 anos que gostaria de poder enviar para universidade no exterior.”

Vejam a especificidade da persona em cima. Com isso posso trabalhar em como ele prefere comunicar, que problemas ele tem e ver como a minha apresentação pode lhe ajudar a resolver os seus problemas mais bichudos.



#### 1 Como ela é?

Conhecer a demografia (de onde vêm) é um bom começo, mas criar uma conexão com ela requer que te metas nos seus lugares e tentes descrever a vida do seu ponto de vista.

#### 2 Porque estão aqui?

O que pensas que eles pretendem tirar da tua apresentação? Porque vieram para a tua apresentação? Vieram de livre vontade ou foi o chefe que os mandou? Isto tem muita a ver com a análise da situação.

#### 3 O que os mantêm acordados à noite?

Todas as pessoas tem um medo ou um calo no sapato. Deixa a plateia entender que tens empatia e oferece uma solução.

#### 4 Como é que podes resolver os seus problemas?

O que preparas-te para a plateia? Como é que vais melhorar-lhe a vida?

#### 5 O que queres que eles façam?

Responde à pergunta: “E agora?” Assegura-te que existe uma clara ação para a plateia tomar.

#### 6 Como é que podem resistir?

O que os pode impedir de adotar tua mensagem e o teu chamamento à ação?

#### 7 Qual a melhor maneira de chegar a eles?

As pessoas recebem informação de forma variada. Isso inclui tudo desde a preparação da sala ou espaço da apresentação até a viabilidade de materiais após. Dá à plateia o que ela quer e como ela quiser.

# apresentar com impacto

## BANG!!!

Ok, já investigaste sobre a tua plateia, já clarificaste os teus objetivos em termos do que queres que a plateia faça, agora toca a escrever a tua apresentação.

Sabes aquele ditado: “a primeira impressão é que fica” pois, como iniciar a tua apresentação tem que ser um BANG!!! Tens que iniciar com algo que capture a atenção da plateia e a faça focar em ti e na tua mensagem.

Os primeiros segundos são preciosíssimos e não podem ser desperdiçados! O que vejo com frequência são apresentadores que não prepararam nem praticaram as suas primeiras palavras.

O início é onde a atenção é maior e a plateia mesmo sem te conhecer está curiosa e expectante e te quer dar uma chance. Podes atrair a atenção da tua plateia de várias formas:

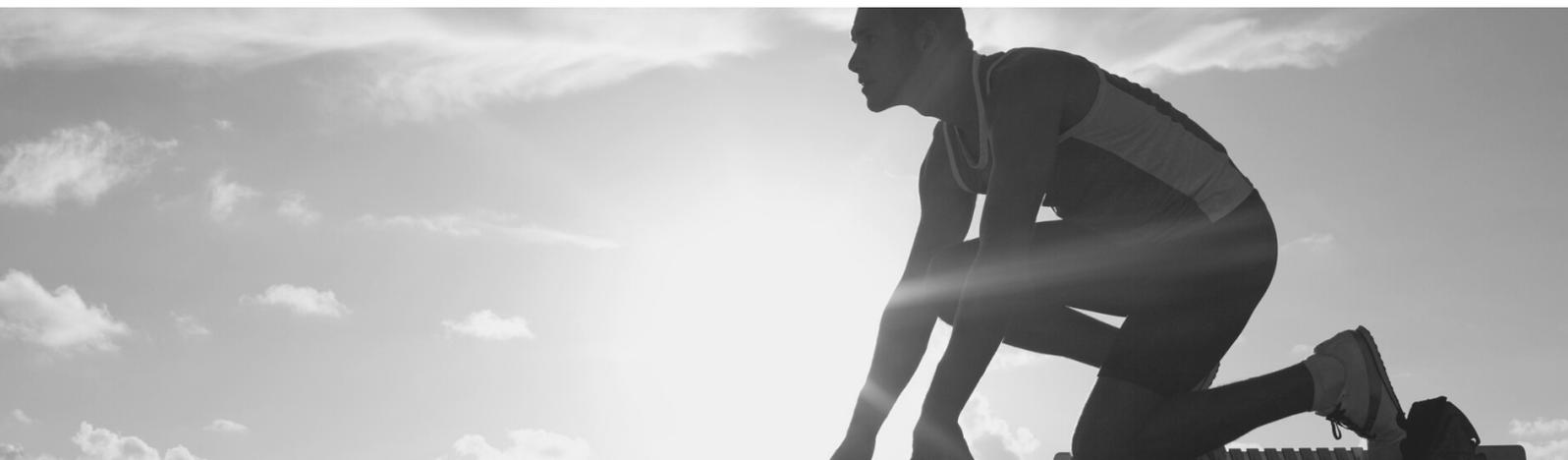
- Com notícias
- Um facto
- Uma questão
- Um vídeo
- Uma história
- Silêncio

Exemplo, alguns anos atrás (em 2013) usei o início do filme “O pianista no oceano” onde na cena inicial os emigrantes chegavam à costa dos EUA e no meio do nevoeiro intenso alguém gritou: América!

Escolhi esta introdução pois após muito investigar cheguei à conclusão que o coração daquilo que ia apresentar eram as “possibilidades” que um determinado serviço ia trazer à plateia. A América para os emigrantes era a “possibilidade” de melhorarem as suas vidas.

Outra forma muito poderosa de começar é trazendo uma história pelo magnetismo que tem nas pessoas. Uma história evoca emoções e contribui para fazer a tua apresentação memorável.

O facto a reter aqui é: as tuas primeiras palavras devem ser muito bem escolhidas e preparadas para poderes aproveitar desse momento ímpar que é o início da apresentação.



# apresentar com impacto



## O pastor Sardo

Fiz umas férias fantásticas na Sardenha alguns anos atrás. Para quem não sabe a ilha da Sardenha tem uma forte cultura pastorícia. Na Sardenha têm muitas ovelhas e cabras e fazem muito queijo bom.

A ilha é linda ainda com natureza intacta (mais na parte Sul) com praias espetaculares do nível da nossa querida Boavista.

Os "Sardos" (os habitantes da Sardenha), são de estatura pequena e com uma grande tradição pastorícia como acima referi, então, acontece com frequência no interior da ilha de encontrar grupos de cabras a atravessarem a estrada no seu ritmo apaziguado e vagaroso com o "pastor sardo" atrás do grupo a guiá-lo com assobios e movimentos de corpo.

O "pastor sardo" tem a responsabilidade de levar as cabras para a pastagem e no final do dia de reencaminhá-las para casa. O sucesso da empresa é determinado pela capacidade de o pastor saber guiar as suas cabrinhas e conseguir ajudar uma ou outra que por acaso se desencaminhe do roteiro.

Os "sardos" são também exímios cavaleiros (pela sua estatura pequena e pouco peso) e muitos deles são grandes estrelas nas corridas de cavalo.

Quando correm como cavaleiros o objetivo é ir o mais depressa possível e ultrapassar o resto dos concorrentes.

A diferença entre o "pastor sardo" e a "estrela" é a mesma que existe entre uma boa liderança e uma péssima.

O bom líder tem como objetivo desenvolver as capacidades e competências do grupo e quase por ironia é aquele que está atrás do grupo. Ao bom líder interessa que o grupo chegue ao destino mesmo se ele tiver que ir mais devagar.

O péssimo líder é aquele que pensa que liderança é ele chegar em primeiro lugar, sem se preocupar com o grupo. O péssimo líder é do tipo "quando saiu da empresa as coisas deixaram de funcionar", quer dizer que apesar de todos os anos que ele passou como "líder" não soube ajudar os outros a desenvolverem.

O grande apresentador é como o "pastor sardo" ele pensa somente na plateia, em como ajudá-la a desenvolver-se, no quê está interessada e gosta.

O apresentador medíocre é como a estrela, pensa só num vencedor - ele mesmo - e desinteressa-se por completo da plateia só se interessa por ele mesmo e pelo seu Powerpoint.

Se quiseres ser um grande apresentador e líder começa a "pastorar".

# apresentar com impacto



## A moeda do imperador Tito

Quando tinha 16 anos, fomos numa caravana desportiva para Mindelo jogar Basket, num navio que costumava fazer a rota entre Praia e S. Vicente, chamado "S. Antão".

Nunca me esqueço, que ao amanhecer (a partida foi à noite), golfinhos brincavam e saltavam à frente do navio e outras vezes ladeando a nossa viagem.

A chegada em Mindelo, marcou-me também no momento da atracagem, quando senti o barulho das grossas correntes que deixavam abaixar a grande âncora de ferro, que fez estremecer tudo ao poisar no fundo da baía.

Lembrei-me desta história, depois de ter lido que na Roma antiga, o Imperador Tito tinha uma moeda que continha um golfinho e uma âncora.

Na época, o golfinho representava jogos e a âncora representava a estabilidade.

A ideia da moeda, é que devemos harmonizar a iniciativa (golfinho) e a sabedoria (âncora) ou o progresso e a cautela.

Nas apresentações de hoje, devemos seguir a visão da moeda de Tito, dando "asas à nossa imaginação" (criatividade) e tendo iniciativas com apresentações arrojadas, para saber balançar com as âncoras atuais.

Para a maioria das pessoas, o Powerpoint é a âncora que dá segurança ao apresentador, pois ele sente que já fez o seu trabalho para os organizadores de eventos, que estão sempre preocupados em ter o Powerpoint antes.

Muitas vezes, o aspeto "criativo" do golfinho é transcurado e assistimos, com frequência, a apresentações "chatas" e pouco emocionantes, que não conseguem atingir os seus objetivos (comunicar).

Embora seja ideia corrente, pensar que o "Powerpoint" é a âncora das apresentações (tem que estar omnipresente), eu penso que a nossa âncora deveria ser a nossa vontade e esforço na planificação, preparação e ensaio da apresentação, associando iniciativas criativas como contar histórias, falar em termos simples, concretos e visuais.

Afinal, no tempo dos imperadores romanos, não havia Powerpoint, mas não impedia o Imperador Tito de comunicar com grandes plateias romanas, tendo Roma sido o maior Império da nossa era.

Felizes Apresentações,



# apresentar com impacto



## Problemas? Quais problemas?

Os problemas são o sal da vida. Acordamos todos os dias com problemas para resolver, a nossa vontade e capacidade de solucionar problemas é que nos conduz ao sucesso.

A tua apresentação é uma oportunidade de resolver algum problema (normalmente dos outros). Independentemente do tema da tua apresentação ela tem que ter em conta e dar resposta a 6 tipos de “desafios”:

### 1. Desafio do quem e do quê

Aqui os desafios são relacionados com as pessoas e as suas funções.

- Quem é que manda nisso e quem mais está envolvido?
- O que está em jogo aqui?

Em qualquer evento que envolva apresentações, podemos ter a certeza que estará a por em prática a agenda de alguém (o Ministro, o Administrador, o Acionista, da Empresa XX, do Departamento YY...). O nosso desafio como apresentadores é perceber e responder aos atores (a plateia e o gestor da agenda) e o que está em jogo para melhor explorar a oportunidade.

**"A plateia não veio te ver, ela veio ver como é que podes resolver os seus problemas"**

- Nancy Duarte

### 2. Desafio do quanto

São desafios relacionados com medidas e pesagem:

- Quão grandes são os problemas dos atores?
- De quanto de X precisamos para resolver? Se aumentarmos aqui, podemos diminuir acolá?

As pessoas foram ver como é que podes resolver os seus problemas (o foco é sempre no problema deles não no teu). Aqui tens que perceber o quanto é importante para a plateia ter os seus problemas resolvidos e quanto seja necessário para que isso aconteça.

### 3. Desafio do quando

Desafios relacionados com o timing e agenda:

- O que vem primeiro, e o que vem depois?
- Temos muitas coisas a fazer, quando vamos fazê-las todas?

Ao apresentares a solução para os problemas da plateia, tens que definir o quando. Tens que decidir quando seja conveniente falar disto e a sequência temporal (se aquilo seria melhor ser apresentado primeiro ou no fim).

É sempre boa prática, e as pessoas estarão à espera de conhecer um quando concreto e definido (evitar as linguagens genéricas dos políticos que dizem “vamos fazer nos próximos anos ...”) para a solução dos seus problemas.

# apresentar com impacto



## Problemas? Quais problemas? Cont.

### 4. Desafio do aonde

Desafios relacionados com a direção e como é que as coisas se conjugam entre si:

- Aonde estamos indo agora? Estamos na direção certa ou deveríamos mudar?
- Como é que todas as peças se conjugam entre si? O que é mais importante, o que interessa menos?

A plateia vai dar-te confiança, mas tens que assumir a liderança mostrando-a a direção. A tua apresentação deve ser guiada, mostrando aonde estamos e para aonde pretendes ir com clareza. A solução dos seus problemas também depende duma visão guiada.

### 5. Desafio do como

Desafios que tem a ver com o como as coisas influenciam uma às outras:

- O que vai acontecer se fizermos isso? E se fizermos aquilo?
- Podemos alterar o output das coisas se alterarmos as nossas ações?

O como também é importante. Como é que os problemas da plateia vão ser solucionados. Aqui também o teu papel como líder é fundamental, e às vezes o líder tem que saber ser pedagógico e desafiar fazendo as perguntas que interessam.

### 6. Desafio do porquê

Desafios relacionados com o ver a fotografia global (seeing the big picture):

- O que estamos a fazer realmente e porquê? Estamos a fazer a coisa certa ou deveríamos fazer de forma diferente?
- Se precisarmos de mudar quais são as nossas opções? Como podemos decidir quais opções são as melhores?

Muitas vezes a plateia tem uma forma específica e individualista de encarar os seus problemas, vendo sobretudo o que se passa embaixo do seu umbigo somente e ignorando o contexto global.

A tua função como apresentador é de sintonizar todos na fotografia global para que cada um perceba o que tem que fazer no específico para solucionar os seus problemas.

**"Focus on opportunities rather than problems. Problem solving prevents damage, but opportunities produces results. Don't view change as a threat. Exploit change as an opportunity."**

- Peter Drucker

## Cabocla seu olhar tá me dizendo que você ...

Powerpoint é a ferramenta omnipresente nas apresentações hoje em dia, seja nos negócios e agora até na política. Mas nem sempre foi assim. Nos tempos de Jesus Cristo, Aristóteles, Júlio César, as pessoas falavam em público para muitas pessoas e não tinham Powerpoint e nem mesmo microfone.

No entanto, tinham sucesso conduzindo e influenciando milhões de pessoas.

### Mas, será sempre necessário usar o Powerpoint?

Hans Rosling um grande estatístico Sueco adoptou formas inovadoras de apresentar dados estatísticos. Nesta apresentação ([http://www.ted.com/talks/lang/eng/hans\\_rosling\\_on\\_global\\_population\\_growth.html](http://www.ted.com/talks/lang/eng/hans_rosling_on_global_population_growth.html)) sobre o crescimento global da população ele usa contentores de plásticos (taparuet) para nos explicar como é que tem evoluído a população mundial e aonde iremos.

Às vezes o tema da tua apresentação e os teus objectivos são melhor conseguidos sem o uso do Powerpoint. O facto é que estamos quase sempre impelidos a pensar no Powerpoint no momento em que se fala que temos que apresentar.

Se tiveres que apresentar algo (produto, serviço ou projecto) para duas ou três pessoas numa salinha, talvez o Powerpoint não seja o teu melhor recurso visual.

Não te deixes condicionar pela ferramenta Powerpoint, pensa, prepara, pratica e decide qual os melhores recursos a usar na tua apresentação para te ajudar a comunicar (pode ser um quadro branco, o Powerpoint, projeções de imagens ou mesmo nada).

### Podes ter sucesso sem Powerpoint?

Sim!

Num workshop de um dia (manhã e tarde) em que se convidam 8 pessoas para apresentar, após 7 apresentações (com Powerpoint), se apresentares sem Powerpoint quase de certeza ganhas com a plateia, pois ela está cansada de ver tantos Powerpoints (sobretudo aqueles slides feios e cheios de textos que se costuma apresentar).

Foi isso que aconteceu comigo numa apresentação para a ARCTEL (Associação de Empresas de Telecomunicações Portuguesas) que me convidaram a falar sobre "Digital Divide". O evento era de 2 dias, com vários apresentadores, em que nenhum se eximiu de não usar o Powerpoint.

Chegado a minha vez para surpresa geral fechei o laptop que estava preparado para os apresentadores meterem os Powerpoints e comecei a falar.

No final tive muitas palavras de apreço até da concorrência presente na sala e "grandes" senhores de empresas como a TMN e a OPTIMUS só para dizer alguns.

A ARCTEL tem uma revista periódica que publicou um extenso artigo sobre o evento com grande destaque pela apresentação de "meu Nome" com direito a foto e tudo (só o Secretário de Estado de não sei das quantas teve direito a foto também).

## Mas, como ter sucesso sem Powerpoint?

Primeiro tens que preparar a tua apresentação definindo os teus objectivos, conhecendo a plateia e estudando bem o teu tema.

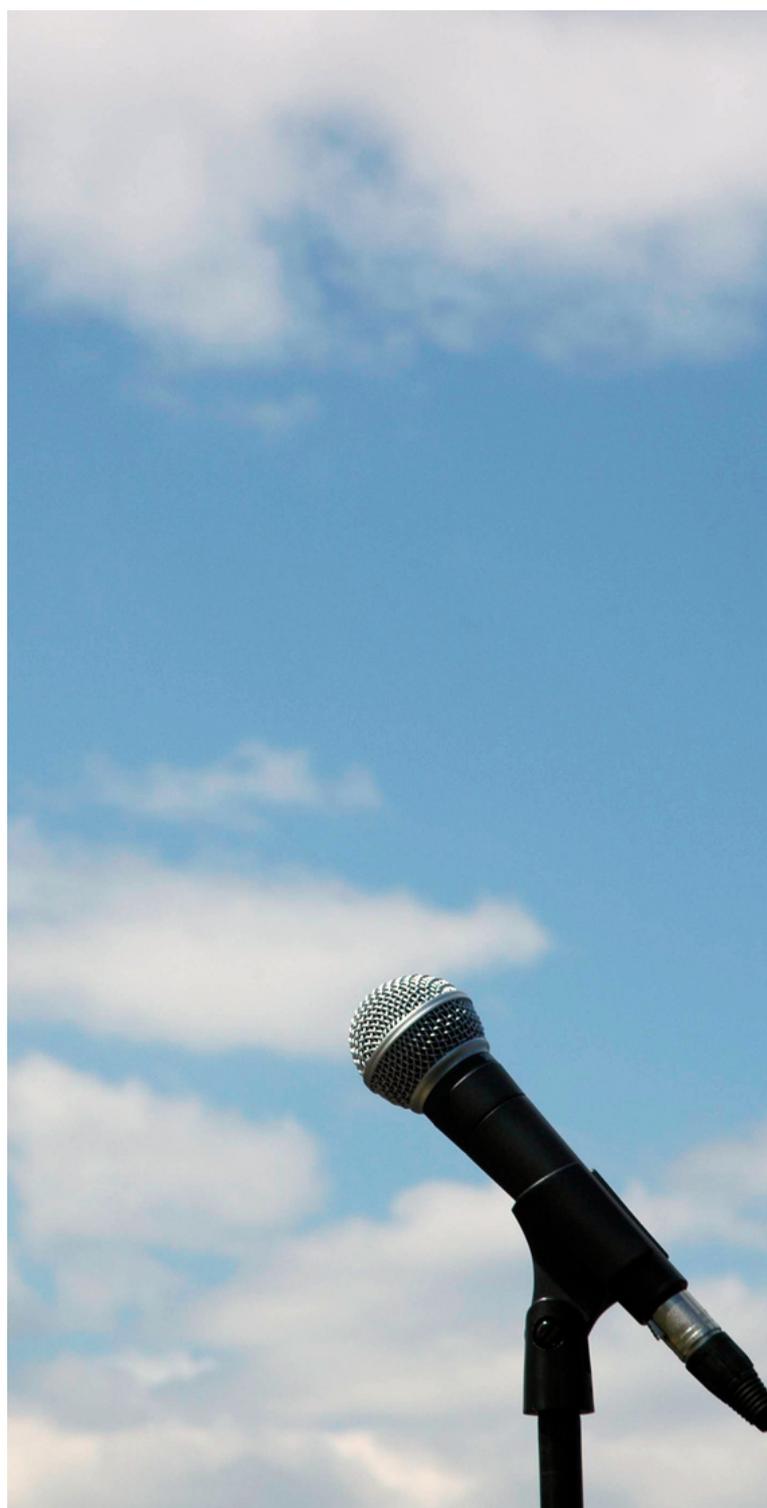
Tens que praticar a tua apresentação (em voz alta, várias vezes) corrigindo e actualizando os pontos que achares necessários.

Tens que saber falar de forma visual usando provérbios, contando histórias e descrevendo coisas para que as pessoas possam visualizar nas suas mentes.

Na apresentação de que vos falei acima comecei contando uma história sobre como em Cabo Verde nos anos 1980 haviam poucos TVs e que as pessoas concentravam-se na casa dos poucos que tinham TV para ver a novela da noite. Na época transmitiam a novela "Cabocla", e cantei mesmo o refrão da música: "Cabocla teu olhar está me dizendo que você está me querendo e que você gosta de mim ..."

E continuei contando outras histórias ...

As histórias têm força e ajudam de sobremaneira a comunicar e mais do que isso as pessoas gostam de ouvir histórias, por isso não temas. Podes sim apresentar sem Powerpoint e ter sucesso.



# apresentar com impacto

## Planificação analógica

Faz alguns dias que estou pensando sobre o que será a próxima newsletter. Até o momento vários temas já me vieram à mente (a regra 10/20/30 de Guy Kawasaki - 10 slides, 20 minutos e mínimo 30 de dimensões do texto, como escrever slides de texto, a importância de planificar a apresentação em analógico ...).

Parece-me que vou pela planificação analógica:

Antes de fazer slides Powerpoints da tua apresentação (se vais usar slides), é importante definires a "história" da tua apresentação.

Não há forma melhor de fazer este trabalho do que em analógico- papel e caneta na mão- (longe do computador, Powerpoint fechado sobretudo).

Tens que pensar e reflectir sobre a tua apresentação, tomando notas e rabisando as tuas pesquisas e conclusões para construir a história da tua apresentação.

Exemplo: fui convidado a fazer uma apresentação no Brasil sobre o impacto da concorrência nas telecomunicações móveis em Cabo Verde. O evento era organizado pelos Reguladores da CPLP e contava com a presença dos operadores móveis desses Países.

Para preparar a apresentação investiguei as condições do mercado antes da concorrência (preços, números de assinantes, cobertura da rede), fiz pesquisas e li sobre as inovações trazidas (faturação ao segundo, aumento do número de assinantes, novos tarifários ...).

Isto é, há que fazer um certo trabalho de pesquisa e investigação que não requer o Powerpoint. Em paralelo a este trabalho de investigação trabalhei a história da apresentação, anotando as ideias numa folha de papel A4 que trazia sempre comigo.

Após horas de trabalho (ao longo de 10 dias), começou a formar-se a história cuja versão final tenho anotada num guardanapo de papel:

- Começo contando uma história que tenha a ver com um sentimento de libertação, pois nas minhas pesquisas entendi que os Caboverdianos se sentiram "libertados" com a entrada da concorrência (mesmo aqueles que não trocaram de operadora, somente a possibilidade de se poder trocar trouxe este sentimento).

- Fundamento ao longo da apresentação os ganhos obtidos com a concorrência (facturação ao segundo, preço irrisório de 200\$00 por contrato em relação aos milhares de escudos anteriores, telemóveis baratos que permite a todos ter um ...) e os desafios de instalação de uma rede móvel em Cabo Verde (Ilhas montanhosas, custos elevados da fibra óptica em Cabo Verde).

- Termina com uma história que serve como metáfora dos ganhos da concorrência no nosso mercado salientando é claro os sucessos da empresa que represento mas também dando mérito ao concorrente presente também na sala.

# apresentar com impacto



## Planificação analógica (cont)

Após ter o enredo da história, comecei praticando a apresentação (em voz alta, somente o início, como fechar, toda a apresentação). No final a minha apresentação teve 2 slides que eram duas fotos que me ajudaram a comunicar as minhas ideias à plateia.

Conclusão: Se queres fazer uma apresentação que marque a diferença, tens que trabalhar umas boas horas sobre ela preparando-a (investigando, rabiscando ideias, construindo a história ...), tens que passar também algumas horas a praticar e com certeza menos de 1/3 do teu tempo será a fazer slides Powerpoint.

A propósito, para fazer uma apresentação de qualidade tens de dedicar entre 40-80 horas de preparação. Ninguém disse que ia ser fácil.

SUCESSOS!



# apresentar com impacto

## A importância de estar completamente presentes

Estamos a viver no "mundus interruptus". É a mensagem SMS que entra no telemóvel, o outlook a apitar novo email, alguém no chat do messenger, alguém a bater à porta, pensamentos que nos interrompem e não nos deixam estar completamente presentes.

Nas apresentações acontece a mesma coisa. Estamos pensando na reunião que tivemos ontem, no carro que tenho que levar à oficina, na prestação da casa ...

O estar completamente presente significa decidir que nos próximos 45 minutos (não vai demorar mais do que isso a tua apresentação pois não?), vais te dedicar às pessoas que estão aí e o contexto que vos reuniu.

Isso não é fácil, mas, é um estado de espírito que podes experimentar se tentares.

Como é que podes conseguir isso?

### 1. Prática o silêncio

Refiro-me a um silêncio mental e se possível também físico, como meter-se num estado de meditação.

Imagina-te jogando uma pedrinha num lago tranquilo e observando a formação das ondulações.

Quando o lago está calmo e sereno as ondulações de uma pedrinha são visíveis e perceptíveis.

Se o lago estiver agitado e cheio de ondulações fica difícil entender com clareza quais as pedras são responsáveis por quais ondulações.

Se estiveres agitado a pensar em coisas e acontecimentos alheios ao contexto e o momento da tua apresentação, provavelmente vais ter dificuldade em passar a tua mensagem com sucesso.

Então, calma, limpa a tua mente de todas as outras preocupações externas por alguns minutos. O mundo não vai acabar nesses minutos.

### 2. Não julgues

Praticar o não julgamento é outra forma de estar completamente presente. Quando estiveres sempre a julgar as coisas como boas ou más, estás a criar turbulências no teu diálogo interno.

Em todas as apresentações haverá sempre algo imperfeito: é o datashow que está a fazer caprichos, é o pen drive que não abre, é o comentário preliminar que fulano me fez ...

Não julgues, o que tinha a ser feito antes já foi feito pois não? Preparas-te a tua apresentação e tentas-te praticar para ganhar confiança umas tantas vezes, sim?

Então, agora é chegada a hora. A plateia deve ver e sentir que estás completamente presente.



# apresentar com impacto



## Pussy cat, pussy cat ...

- pussycat, pussycat where have you been?  
(gatinho, gatinho aonde estives-te?)

- I have been in London!  
(estive em Londres)

- Pussycat, pussycat did you see the Queen?  
(gatinho, gatinho viste a rainha?)

- Vi um rato (respondeu o gatinho).

O gatinho foi a Londres e não viu a rainha. Pode até ser que o rato estivesse em baixo da cadeira da rainha, mas como é um gatinho ele só conseguiu ver um rato.

Este pequeno diálogo serve para vos introduzir nas miopias dos péssimos apresentadores, para que sirvam de lição de o que não se deve fazer se se quer fazer uma apresentação de sucesso.

### 1. Não uses PowerPoint se não o sabes usar

Parece óbvio, mas ainda hoje acontece com frequência de encontrar um apresentador a querer usar PowerPoint e não saber usar a ferramenta. Se alguma coisa correr mal é a tormenta geral, só porque todos usam PowerPoint, eu também tenho que usar, e estou nesse embaraço.

A tua apresentação não é sobre a ferramenta PowerPoint (pois de uma ferramenta somente se trata), a tua apresentação é sobre como comunicar de melhor forma com o teu público (e não tem que ser necessariamente com PowerPoint, pode ser com um flip chart, um quadro ou mesmo sem nada).

### 2. Não aceites o convite se não tiveres tempo para te preparares

Às vezes a tentação é grande. Surge um convite e a vontade de aparecer e apresentar sobrepõe ao bom senso de entender se há tempo suficiente para preparar e fazer uma apresentação em condições. Se achares que o tempo não seja suficiente (por teres outros compromissos agendados ou porque está muito em cima da hora) rejeita o convite.

É melhor rejeitar do que ir fazer uma figura triste só porque queremos aparecer, pois a figura triste pode ter consequências nefastas na tua reputação profissional e na tua autoestima pessoal.

### 3. Evita a arrogância do sabe tudo

Leonardo da Vinci era arquiteto, engenheiro, pintor, escultor, mas nem todos somos Leonardo da Vinci e muito menos agora que estamos a viver a "era do conhecimento" em que alguém de qualquer área não pode pretender de saber tudo sobre a sua própria área de especialidade.

# apresentar com impacto



## Pussy cat, pussy cat ... (cont.)

Por isso, independentemente do tema da tua apresentação baixa a bola e consciencializa-te que estás ali a dar um pequeno contributo. Evita ser arrogante mesmo que sejas um "expert" na matéria pois a maior parte das vezes a plateia sente a manifestação de arrogância e torna-se hostil e indisposta comprometendo o teu sucesso (lembra-te a plateia é que é a estrela da tua apresentação, ela é que decide o teu sucesso).

### 4. Se usares slides PowerPoint, que fiques bem pertinho deles

Algumas vezes a organização de eventos arrumam um pódio à direita aonde "deve estar" o apresentador e no lado oposto faz-se a projecção dos slides PowerPoint. Assim, quando a apresentação começa toda a plateia se concentra nos slides que estão no lado esquerdo e ninguém observa o apresentador no lado direito.

Outras vezes organizam mesas à forma de "U" em que o apresentador está no meio e a projecção faz-se do outro lado tipo sala de cinema.

O apresentador se estiver a usar slides deve estar sempre junto aos seus slides, pois os slides são somente um suporte visual que o apresentador usa para melhor comunicar.

O que fazer nestes casos? Simplesmente pedes licença para apresentar junto aos teus slides. Se a organização torcer o nariz, insiste educadamente: "eu quero ficar perto dos meus slides".

### 5. Não apagues as luzes

É corrente nas reuniões que alguém sugira que se deva apagar as luzes para melhor se ver os slides, ou mesmo até o apresentador de livre iniciativa o faz. Quando se apagam as luzes promove-se o efeito cinema (todos concentrados no PowerPoint, e não no apresentador), e, ao mesmo tempo estamos impossibilitados de recolher feedback na plateia pois quase não conseguimos ver as caras das pessoas.

Com a potência das videoprojectores de hoje, podemos deixar tranquilamente a luz acesa embora possamos perder um bocadinho na qualidade de projecção dos slides, mas ganhamos na atenção da plateia e diminuimos a probabilidade de dormirem no escuro da sala.

Não é intenção dessas dicas desanimar ninguém pois eu mesmo já dei essas "barracas". Simplesmente servem como lição aprendida sobre o que não é conveniente fazer para garantir uma apresentação de sucesso, afinal se formos para Londres queremos ver a rainha, certo?



# apresentar com impacto

## 3 dicas para conectar com a tua plateia

As apresentações são de longe a mais humana, e relacional forma de comunicação nos negócios hoje em dia. Apesar disso, as Instituições e empresas condicionam os seus empregados a usarem abordagens frias que deveriam iludir os seus clientes.

Obviamente o resultado é que muito raramente esses empregados estão a conseguir que os clientes comprem os serviços ou productos, porque as apresentações feitas raramente exprimem autenticidade e sinceridade.

Eis como deves criar uma ligação com a tua plateia:

### Sê ti mesmo

1

Enquanto estiveres a apresentar mostra à plateia o teu eu autêntico. E adivinha só, tu não és perfeito (assim como qualquer ser humano). Mostrar-te a ti mesmo pode ser um pouco desconfortável pois ficas numa posição de vulnerabilidade perante pessoas que não te conhecem muito bem. Então, conta uma história ou acontecimento que mostra a o teu lado humano, e, a plateia irá conectar-se a ti.

Partilhar histórias pessoais é difícil pois muitas vezes elas subentendem conflitos e falhas humanas.

Mas, se realmente queres mudar as pessoas são estas as melhores histórias, pois os seres humanos sentem muito mais empatia com pessoas que tiveram grandes dificuldades no passado e venceram de que com aquelas cuja vida foi fácil. As pessoas estão mais propensas em seguir um líder que superou duras provas na vida.

### Sê diferente

2

Podes aprender a ser diferente examinando o oposto, a camuflagem. Os objetivos da camuflagem é reduzir as probabilidades que as pessoas te notem enquanto tentas entrar num ambiente.

Quando é que ser um comunicador obscuro é apropriado? Nunca! Quanto mais quiseres que a tua ideia seja adotada menos camuflada e fechada ela deve ser.

Para se destacar, em vez de misturar com o meio ambiente, você precisa entrar em conflito com ele. Excepcionalmente ser diferente. Isso é o que vai chamar a atenção para suas ideias.

### Mostra as tuas emoções

3

Em algum momento da tua vida, tu tiveste as tuas emoções despertadas. Quando algo ressoa emocionalmente, pode-se sentir fisicamente, como um “frio na espinha” ou o peso de um “buraco no estômago.”

As emoções ligam tangivelmente do coração de uma pessoa para outra. Se intencionalmente ligares as tuas emoções com a tua ideia, mais rapidamente a plateia irá aceitar a tua perspetiva.

# apresentar com impacto

## 3 dicas para conectar com a tua plateia (cont.)

Incluir as tuas emoções na apresentação não significa que a plateia tem que arranjar um escudo para proteger-se de ti, simplesmente significa que a fazes sentir num determinado modo.

Muitos apresentadores sentem-se desconfortáveis em usar o seu lado emocional, pois, pensam que possa ser interpretado como manipulação.

A emoção é somente interpretada como manipulação se não for sincera e honesta, ou usada com moderação.

Aristóteles disse, que aquele que quer usar a persuasão deve ser em grado de “compreender as emoções – isto é, identificá-las e descrevê-las, conhecer as suas causas e formas em que se manifestam”. E que “a persuasão pode vir através dos ouvintes, quando o discurso desperta suas emoções.

Quando um apresentador estiver numa sala face-to-face com a sua plateia, a sua autenticidade como pessoa é a forma mais profunda de conexão.



# apresentar com impacto



## O génio da lâmpada

Quando erámos crianças pedíamos o que queríamos. Fosse uma boneca um gelado ou um brinquedo. Ao crescer começamos a ter receios de pedir com medo do nosso pedido ser rejeitado.

Mesmo em família ou nos negócios temos de saber pedir por o que queremos.

**Nas apresentações também não há exceção, temos sempre uma ação a pedir à plateia.**

"Comprem o nosso plano para poupar nas vossas comunicações";

"Como já viram essas crianças precisam de ajuda, contribuam na conta bancária XXXX";

"Peço ao nosso departamento financeiro de finalizar a proposta financeira até o dia YYYYYY, para que possamos concorrer ao projeto";

Esses são só alguns exemplos de pedidos feitos numa apresentação. Os políticos são "campeões" no pedir. Já repararam que não passa um tempo de antena nas eleições em que não se pede uma ou várias: VOTA no X.

Se não pedires não obterás o que pretendes!  
Mas como é que se deve pedir?

### 1. Pede claramente

Sê preciso no que pedes. Pensa no que vais pedir, toma tempo para te preparares, usa uma folha de papel para encontrar as palavras que têm maior impacto. Isto é extremamente importante. As palavras são poderosas por isso escolhe-as com rigor. Pede ajuda.

### 2. Pede com confiança

Aqueles que pedem com confiança obtém muito mais da vida do que os que são hesitantes e incertos. Agora que já sabes o que pretendes pedir, fá-lo com confiança e determinação. Isso não quer dizer que devas ser arrogante ou que o faças com gritos.

A única coisa negativa que pode acontecer é as pessoas negarem o que estás a pedir, mas isso não vai te colocar numa situação pior do que estás agora, pois não? Claro que não. Isso está só a significar que este caminho particular para conseguir o que pretendes está fechado. Tenta outro.

### 3. Pede Consistentemente

Algumas pessoas desistem logo nas primeiras tentativas. Se pretendes mesmo conseguir os teus objetivos, tens que pedir muitas vezes. Antes de fechar um negócio, um empreendedor, recebe quatro ou cinco "Não" antes de um "Sim".

Trata isso como um jogo, pede consistentemente até conseguires aquilo que pretendes. E quando encontrares a forma de pedir que funciona, continua.

# apresentar com impacto



## O génio da lâmpada (cont.)

### 4. Pede Criativamente

No mundo em que vivemos hoje é difícil obter a atenção das pessoas. Muitas coisas ao mesmo tempo concorrem por essa atenção (o telemóvel, email, facebook, ir buscar a crianças à escola ...). Então, tens que ser criativo no teu pedir. Pede de forma divertida, pede de forma diferente.

### 5. Pede Sinceramente

Quando precisas realmente de ajuda, as pessoas respondem positivamente. Sinceridade significa ser real, significa deitar fora a capa de uma imagem de segurança e mostrar algumas vezes a tua vulnerabilidade. Não te preocupes se a tua apresentação não for perfeita, pede com coração. Pede com simplicidade e as pessoas irão atender o teu pedido.

**Gostou do ebook?**

**Tem alguma pergunta  
que gostaria de fazer-  
nos?**



+238 262 52 52

[nuno@lestipay.net](mailto:nuno@lestipay.net)



# apresentar com impacto

NUNO LEVY

***ebook***

**LestoPay**  
PAGAMENTOS RÁPIDOS