

9 DICAS PARA CATIVAR SUA PLATÉIA

Conseguir ter e manter a atenção da plateia é sempre um grande desafio. Ferramentas de programação neurolinguística (PNL) - campo da psicologia que estuda o funcionamento da mente e do corpo para melhorar a comunicação – ajudam a tornar a palestra ou discurso mais atraentes, além de deixar o especialista mais confortável e seguro. O palestrante internacional e diretor do Instituto de Neurolinguística Aplicada (INAp), Jairo Mancilha, transmite a seguir dicas práticas que costuma ensinar durante o preparo de palestrantes para grandes eventos.

1. Foque na presença

Diante da plateia, é preciso estar totalmente presente, focado no momento, nas pessoas que estão à frente, nas informações que serão transmitidas. O palestrante precisa ouvir a própria voz, controlar a respiração e sentir os seus pés no chão. Assim, evita-se a ansiedade de pensar em algo que pode dar errado ou sobre o que vão pensar em relação a ele depois. É necessário expandir a consciência para os quatro cantos do local, e olhar nos olhos dos ouvintes nos diferentes pontos da sala. A dica de Jairo Mancilha é falar com a plateia, e não para ela. E é importante que tudo isso seja feito de forma intencional, o que proporcionará melhor impacto no público.

2. Ganhe segurança

Para ficar mais seguro, o comunicador pode usar um recurso da PNL chamado de “âncora de estado de excelência”. Resumidamente, o especialista Jairo Mancilha pede ao palestrante que ele se lembre de um momento em que estava muito bem. Ele então se recorda e revive aquilo que via, ouvia e sentia naquela hora e faz um gesto (pode ser um estalar de dedos, ou apertar com firmeza uma das mãos, por exemplo) que será uma espécie de interruptor: pensa e revive o momento de excelência e faz o gesto. Depois de repetir esse procedimento algumas vezes, a pessoa ficará condicionada. Assim, sempre que fizer aquele movimento de mãos, ela se lembrará de como se sentia bem, o que dará mais confiança e segurança na hora de falar para o público.

3. Comunique com energia

Um bom palestrante precisa de energia percebida pela vitalidade e entusiasmo. O tom de voz, os gestos, o olhar, os movimentos e a presença transmitem esse ânimo ao público. O comunicador contamina a plateia com seu estado, seja ele de paz, de agitação ou de euforia, por exemplo. “Como um ‘meteorologista’ do auditório, é ele quem pode controlar o clima em que as pessoas estarão”, afirma o diretor do INAp. E conclui: “O seu estado determina o seu sucesso”.

4. Conecte-se com a audiência

Empatia: essa é a chave para deixar o público mais receptivo e menos crítico ao que é dito. Um dos métodos é sorrir. O público tende a retribuir o gesto e, assim, forma-se uma conexão. É importante que essa ligação se dê logo no início da apresentação. Ser simpático é já começar com o pé direito. Depois disso, tudo flui. Mas não basta um sorriso. O comunicador tem que aprender a ser ele mesmo, e transmitir essa sinceridade para o público. Assim, naturalmente, o grupo irá se importar com o que é ouvido e lhe retribuir com a atenção. Parecer confortável ao falar também ajuda a criar empatia.

5. Transmita convicção

O comunicador tem que amar o assunto que vai apresentar e transmitir confiança de que sabe o que está falando. Ao agir com entusiasmo, a plateia será contagiada. Ele não precisa ser a maior autoridade no assunto. Porém, os ouvintes têm que sentir que quem fala sabe mais do que eles e acredita naquilo que está dizendo. É importante que a audiência tenha a impressão de que aquela palestra mostra algo diferente do que eles já ouviram antes. E há mais chances de ser visto como um bom orador quando as pessoas sentem que ele investiu tempo preparando o discurso.

6. Contador de histórias

Com o uso da imaginação e uma boa dose de empenho, é possível dar mais cor à apresentação. Para isso, é preciso que o palestrante ultrapasse os parâmetros do seu assunto: relacionando o tema com outras áreas de conhecimento, buscando encaixar o tópico em uma perspectiva histórica ou com a comparação com algo que seja familiar aos ouvintes. Uma dica valiosa é que o orador faça pelo menos 30% de suas leituras em campos fora daquele em que atua. Desta maneira, ele irá se tornar mais interessante. É bom tomar nota de histórias que possam ser usadas nos discursos e ter sempre em mente a máxima: "Se você não tem nada a dizer, fique quieto. Se tem, fale bem".

7. - Corpo e voz são instrumentos

É vital saber quais mensagens são passadas não verbalmente durante a palestra. Um estudo feito na Universidade da Califórnia apontou que 93% do impacto da comunicação vem do tom de voz e da linguagem corporal: gestual, olhar, expressão facial etc. E mais: é essencial aprender a manejar a energia da fala junto à plateia: toda a gesticulação deve ser feita na área entre os ombros - que é área do poder - sempre com as mãos abertas e para frente de forma controlada. Gesticulando para baixo, enfatiza-se aquele trecho. Já os movimentos bruscos podem passar a ideia de desconforto, reforçada quando o orador cede à pressão do tempo. O melhor é manter o próprio ritmo, de forma autêntica. Na hora de falar, a pessoa tem que abrir a boca e projetar a voz, pronunciar bem cada sílaba - principalmente as últimas - de cada palavra. E o tom usado tem que transmitir o sentimento do que é falado.

8. Pinte imagens na mente do público

Outra dica valiosa é o uso de figuras de linguagem, metáforas e analogias que tornem possível que, mesmo sem o uso de um projetor, possam ser formadas imagens na mente de quem ouve. Por exemplo, ao falar que mais de 70 mil pessoas perderam suas casas após uma tormenta, pode-se dizer que os desabrigados encheriam o Maracanã. A partir do que foi dito, a plateia pode visualizar melhor o número de vítimas. Facilitando a compreensão e a retenção dos dados.

9. Apresentação e aparência

Antes de qualquer palestra é preciso pensar no que vestir. Para decidir, é imprescindível conhecer o público e adequar o vestuário a ele. O mesmo terno que é indicado para falar a executivos pode atrapalhar na sintonia com uma audiência formada por jovens. Outro fator importante é determinar qual mensagem sequer transmitir com aquela roupa, como: confiança, descontração, formalidade, qualidade, entre outras possibilidades. Os cabelos e a pele merecem atenção especial. Dessa maneira, ele vai passar uma aparência profissional bem cuidada e adequada, fato que dá crédito a quem fala.