

10 MANDAMENTOS DA COMUNICADOR

1. Seja simpático, agradável e cativante.

Se você fosse dominar apenas um elemento da comunicação pessoal seria esse. Se sua audiência gosta de você, ela perdoará qualquer coisa que você fizer errado. Então, se você for simpático você já começa com o pé direito.

2. Comunique com energia.

A energia de um bom comunicador é percebida como força vital, vitalidade, entusiasmo. Isto é fundamental. Se você não tem energia, você não terá plateia. Você pode gerar energia através do seu tom de voz, seus gestos, seu olhar, dos seus movimentos e da sua presença.

Uma dica para elevar o nível de energia: "Lembre de um momento em que você esteve se comunicando muito bem porque você acreditava no que estava dizendo. Lembre-se como você se sentiu. Utilize esse poder e você se comunicará bem".

3. Aprenda a pintar imagens com palavras em vez de apenas usar palavras.

Se você for falar sobre um derramamento de petróleo de mais de 100.000 litros, você pode falar que houve um derramamento de um Maracanã cheio de petróleo. Use metáforas e analogias que ajudem o ouvinte a criar uma imagem do que você está falando.

4. Esteja preparado.

Você não precisa ser a maior autoridade do mundo sobre o assunto, mas seus ouvintes precisam sentir que você sabe mais sobre o assunto do que eles. Eles têm que sentir que você fez o trabalho de casa, que você traz algo um pouco diferente do que eles já sabem. Se os seus ouvintes sentem que você investiu tempo e reflexão no seu discurso, as chances são maiores de avaliarem você como um bom orador.

5. Esteja confortável e assim torne os outros confortáveis.

O conforto e a descontração do orador passam para a plateia. Então, quando você levantar, você tem que aparentar que está confortável. Leve o seu trabalho a sério, mas se leve tão a sério. Mantenha o bom humor. Converse com a sua audiência e a descontraia e, assim você também ficará confortável.

6. Seja comprometido.

Você precisa deixar a audiência perceber que você realmente leva a sério aquilo que você está falando. Eles não precisam acreditar no que você está dizendo. Eles têm que acreditar que você acredita no que está dizendo e, se esse for o caso, você os tocará. Pessoas comuns tornam-se oradores extraordinários quando se tornam acesas pelo comprometimento. Se a audiência sente que você não é sincero, ela não vai se importar com que você está falando e você vai perdê-la. Você deve fazer o que fala e falar o que faz. E tudo isso com convicção e energia.

7. Seja interessante.

Oradores entediados não deveriam ter permissão de falar. A vida é emocionante e interessante e, eles não deveriam ter permissão de tirar a alegria da vida da gente. Ser comprometido ajuda. Aumentar o nível de energia e contar histórias ajuda muito. Uma boa dica é você fazer pelo menos

30% de suas leituras em um campo fora do seu. Isso vai lhe dar uma base e torná-lo mais interessante. Se você não tem nada a dizer, fique quieto. Se você tem, fale bem.

8. Utilize sua voz como um instrumento.

Abra a boca para falar. Fale para fora. Pronuncie bem cada palavra, principalmente, os seus finais. Afirme a sílaba tônica das palavras. Varie o seu tom de voz. Fale alto, fale baixo, fale devagar, às vezes depressa. Faça pausas. Fale com ressonância, projetando a voz. Fale com congruência passando o sentimento daquilo que você está falando.

9. Fale com propósito.

A audiência precisa saber desde o início o seu propósito e sobre o que você vai falar. Isso contribui para facilitar a compreensão e manter o interesse. O seu discurso deve ter um início, um meio e um final. Você pode começar falando o que você vai falar. Em seguida, você fala o que você tem a falar e você termina resumindo o que você falou e, assim a audiência reterá os pontos-chave do seu discurso. Se você quiser pode terminar com uma frase impactante que sintetize a essência do seu discurso.

10. Esteja presente.

Reconheça-se falando. Sinta seu corpo e seus pés no chão. Ouça o que você fala. Observe sua postura e seus gestos. Esteja junto das suas emoções e das suas palavras. Mantenha o contato ocular com a plateia e perceba isto. Veja a plateia e se veja. Abra o olhar. Olhe somente em olhos. Reconheça-se como sujeito da sua fala. Esteja amorosamente presente, observando com os olhos do coração, na paz e na neutralidade.

Autor: Jairo Mancilha, Ph.D, Médico, Master Trainer em Programação Neurolinguística, Diretor do INAp – Instituto de Neurolinguística Aplicada.