

Grandes apresentações em 8 passos

DO QUE SE TRATA?

Saber se comunicar, se expressar e defender as suas ideias não são mais características desejáveis somente para bons vendedores e CEOs. Neste mundo em que vivemos atualmente, saber apresentar os seus ideais da melhor maneira possível e fazer com que eles inspirem aqueles que o escutam é algo essencial.

Desde alguns anos atrás eu tenho me interessado em aperfeiçoar minhas técnicas de apresentação, e compartilho aqui com vocês uma compilação das melhores boas práticas que encontrei no decorrer desse tempo =).

Baseado principalmente em:

- [7 Lessons From the World's Most Captivating Presenters](#)
- [What Would Steve Do?](#)
- [25 ways to improve your presentations](#)
- [The 10 Commandments for Giving the Perfect Presentation](#)
- [5 Rules for Creating Great Presentations](#)

NÃO É UMA APRESENTAÇÃO, É UMA PERFORMANCE

1. Conte uma história

Faça da sua apresentação uma história, e não um amontoado de dados lógicos. Histórias trabalham com a emoção das pessoas. Conte uma boa história e torne a sua apresentação em algo memorável.

2. Comece no papel, e não no Power Point

Inicie o planejamento da sua história em um papel, não vá direto para a criação de seus slides. Não se vê grandes diretores de cinema partindo para as filmagens antes de ter um bom roteiro, se vê?

“A coisa mais simples que você pode fazer para melhorar muito as suas apresentações é ter uma história para contar antes de trabalhar em seu arquivo do Power Point.” – Cliff Atkinson, Beyond Bullet Points

3. Conduza a sua plateia a dizer “SIM”

Em suas apresentações, a plateia sempre terá em mente as seguintes perguntas. Sempre as responda nesta ordem:

- a. Por que eu deveria me preocupar?
- b. Como isso irá melhorar minha vida?
- c. O que eu devo fazer?

Se você prestar atenção, notará que grandes apresentadores (como foi Steve Jobs) sempre seguem esta linha, e que a grande maioria das apresentações faz o caminho totalmente oposto.

Não apenas mostre as suas ideias, mostre algo que faça sentido, que tenha significado.

4. Keep it simple

Mantenha-se longe de jargões e faça com que a sua ideia na apresentação seja simples. Um bom exemplo disso é a apresentação de Steve Jobs ao lançar o iPod: *“1000 músicas em seu bolso”*. Muito mais simples e fácil de entender do que *“Hoje nós estamos apresentando um novo player de música portátil que pesa meros 184 gramas...”*.

Uma boa prática para apresentações de negócios ou motivadoras/inspiradoras é a utilizada e recomendada por Guy Kawasaki. O método dos 10/20/30. 10 slides, 20 minutos, fonte tamanho 30 no mínimo. Essas dicas acabam te forçando a criar uma apresentação de slides com o conteúdo essencial apenas, tornando a sua apresentação muito mais dinâmica e bem menos tediosa.

A sua apresentação deve ajudar na fluidez da sua história, e não servir de empecilho na hora H. Tenha certeza de que você realmente conheça a sua apresentação de slides até o grande dia.

5. Uma imagem vale mais do que mil palavras

É clichê, mas é a verdade. Estudos científicos comprovam que nós aprendemos e recuperamos informações mais facilmente quando são apresentadas em figuras, e não

em palavras. Além disso, nós processamos informação visual 60 mil vezes mais rápido do que nós o fazemos frente a um texto.

Utilize imagens e exemplos para que as pessoas saibam do que você está falando. Tenha certeza de terminar a apresentação respondendo todas as perguntas óbvias que a plateia deve ter. Use a criatividade, tenha empatia, veja-se no lugar do seu público.

6. Não utilize marcadores (*bullet points*)

Lembre-se, você está contando uma história. Uma história não é contada através de itens. Seth Godin, em seu e-book *Really Bad PowerPoint*, explica que, a partir do momento em que você coloca marcadores em seus slides, você está dizendo “*anote isso, mas não preste tanta atenção nisso agora*”.

7. Isso não é uma apresentação, é uma performance

Nancy Duarte, uma expert em comunicação, afirma que criar uma apresentação que informa, entretém, e inspira o público requer muito tempo. Para uma apresentação de uma hora, as 30 primeiras horas do seu trabalho são direcionadas para criar, planejar e revisar a sua história. As 30 horas seguintes são focadas na criação de seus slides. E por fim, as últimas 30 horas devem ser usadas para ensaiar, ensaiar, e ensaiar. Ensaiar por 30 horas pode parecer um trabalho demorado, chato e doloroso. Mas lembre-se, não existem atalhos para se alcançar a excelência.

8. O grande dia

- **Previna-se:** leve seu notebook, cabos, adaptadores, e um backup de sua apresentação. Tenha certeza de que conheça muito bem os seus slides ou então leve anotações caso a tecnologia resolver não funcionar.
- **Adiante-se:** sempre chegue ao local do evento adiantado. Organize tudo para que a sua performance comece sem problemas. Observe e conheça um pouco mais sobre seu público.
- **Entenda o sacrifício de seu público:** eles poderiam estar trabalhando, se divertindo com a família ou amigos, mas estão lá, sentados esperando que você não desperdice o tempo que eles reservaram para assistir à sua performance. Lembre-se, “*nunca faça uma apresentação que você mesmo não iria querer sentar e assistir*”.
- **Mova-se:** trabalhe por todo o ambiente, não fique parado em um único ponto. Caminhe por todos os lados do palco que puder e dê atenção a maior gama de seu público possível. Mas não exagere e ande em círculos rapidamente, cuidado.

- Seja animado: tente se mostrar de uma maneira mais energética do que você é normalmente, certamente isto fará com que o seu público fique animado também. Se você se comportar de maneira tediosa e chata, as chances são grandes do seu público também ficar entediado.
- Interaja: planeje interações com o seu público. Prepare perguntas e planeje o momento certo de pergunta-las.
- Conecte-se: não cometa o erro de somente fazer a sua apresentação e ir embora. Conecte-se com o seu público, observe seu comportamento durante a apresentação, recolha *feedbacks* e ganhe a sua atenção. Após o evento, tenha certeza de compartilhar o material da apresentação e disponibilizar meios para que o contato entre você e seu público continue.