



NUNO BOTELHO

FAZ PARTE DA ROTINA
DE CARLA DIAS FALAR EM PÚBLICO. A ORADORA DIZ QUE O FATOR SURPRESA — COMO ENCHER UM BALÃO — É ESSENCIAL

COMPORTAMENTO

Seja o rei da palavra

O medo de falar em público está entre as dez fobias mais comuns no mundo. Se é o seu caso, saiba que há formas de o ultrapassar e melhorar a sua performance

TEXTO DE EDUARDO GOMES MADEIRA

A arte de bem falar é uma das armas mais eficazes para alcançar o sucesso. No entanto, e embora passemos grande parte da nossa vida a conversar uns com os outros, a maioria de nós paralisa quando lhe é pedido que fale para um grupo. E não é preciso imaginar-se a discursar na Assembleia da República ou a subir ao palco do Coliseu dos Recreios. Para o comum dos mortais, uma reunião com meia dúzia de colegas é motivo suficiente para querer fugir pela saída de emergência mais próxima. Se este é o seu caso, não se assuste. Procure soluções.

Atualmente, existem dezenas de livros com dicas práticas e esclarecedoras para que não continue a arranjar desculpas para não falar em público. Uma consulta num psicólogo-

“Se formos autênticos, as pessoas sentem-no, e tudo o que dizemos é mais credível”, diz Carla Dias

“Boas histórias tocam no coração. Utilizo exemplos de Mourinho que são envolventes”, revela Ilharco

go especializado também poderá ajudá-lo. Todavia, como salienta a diretora da IZI Speakers Bureau, Cristina Santiago, a melhor maneira de ultrapassar este medo é praticando. “Aprender a falar em público é como aprender a nadar. Podemos ver pessoas a nadar, ler sobre isso e ouvir especialistas a falar sobre o assunto. Mas se não entrarmos na água nunca aprendemos a nadar.”

A ideia não é que chegue a primeiro-ministro, mas sim que faça boa figura quando tiver de expor as suas ideias. Faça por aprender com os melhores nesta matéria. Damos uma ajuda ao falar com três *speakers* profissionais, que partilham aqui as suas técnicas.

1.º Preparação “Falhar a preparação é preparar-se para falhar”, alerta Maria Pemberton no seu livro “Falar com Eficácia”. Não se



NUNO BÓTELHO

PERCORRE O PAÍS COM AS SUAS PALESTRAS, BASEADAS NO BEST-SELLER “LIDERANÇA: AS LIÇÕES DE MOURINHO”. FERNANDO ILHARCO É PROFESSOR E AUTOR



TIAGO MIRANDA

O HUMORISTA PEDRO TOCHAS É UM VALOR EM ASCENSÃO ENTRE OS *SPEAKERS* NACIONAIS. O SEGREDO? IRREVERÊNCIA E HUMOR

precipite. Antes de mais, saiba o que vai dizer. Se está à vontade com o tema, é mais fácil, se não, estude.

Carla Dias vive a correr. Divide o seu tempo entre o escritório da sua empresa e os anfiteatros em que discursa. “Adoro estar em cima do palco a falar. Sinto-me bem, e é gratificante. Estou sempre à espera da próxima vez.” Já discursou para mais de 1500 pessoas de uma só vez e admite que a preparação é essencial para o sucesso. “Primeiro é preciso saber qual a mensagem chave a passar para a audiência e qual o objetivo da palestra.” Mais importante ainda é conhecer a audiência. “Muitas vezes infiltro-me nas empresas algum tempo antes das palestras para poder estudar quem me vai ouvir. É uma prática bastante útil, porque é surpreendente e ajuda-me a perceber o funcionamento das organizações.” Apesar da longa experiência acumulada, a oradora nunca descarta a preparação, e o conselho que deixa é pragmático: “Se quer falar bem em público tem de estar dentro do tema e saber para quem vai falar. Leia livros, artigos de jornais e revistas, veja filmes e se for preciso infiltre-se.”

2.º Contar uma história Fernando Ilharco é professor na Universidade Católica e está habituado a estas andanças. As suas palestras baseiam-se no *best-seller* de que é coautor, “Liderança: As Lições de Mourinho”. Para Ilharco, o impor-

“Aprender a falar em público é como aprender a nadar (...), se não entrarmos na água nunca aprendemos”

tante nesta arte é saber contar uma história. “As boas histórias têm exemplos e imagens que tocam no coração dos outros. No meu caso, utilizo os exemplos de liderança de Mourinho, que são bastante envolventes. No final das palestras, muitas pessoas ficam surpreendidas com a profundidade de Mourinho e admitem que vão adotar alguns dos seus exemplos”, revela.

Mas saber contar uma história não basta para que a sua comunicação seja eficaz. Fernando Ilharco confessa que as suas técnicas não são uma novidade, pelo contrário: “A retórica de Aristóteles continua a ser a metodologia mais usada pelos políticos atualmente. Basta ouvirmos um discurso de Obama para percebermos que os ensinamentos dos clássicos estão todos lá.”

E que regras são essas? Antes de mais, seja breve nas palavras. Segundo a especialista americana em psicologia para executivos, Jean Hollands, num discurso de uma hora, apenas uns escassos 3,75 minutos ficam na memória da audiência. Portanto, não se alongue em demasia e repita várias vezes a mensagem-chave da sua apresentação. Saber estruturar o seu discurso é outro fator decisivo. Apresente as suas ideias de uma forma lógica e enfatize-as consoante o grau de importância. Por fim, planeie um final arrebatador. As suas últimas palavras serão as mais recordadas.

3.º Usar humor É mais conhecido pela sua irreverência, mas engane-se quem pense que este jovem humorista não sabe do que fala. Pedro Tochas é um dos *speakers* mais procurados pelas empresas portuguesas. Qual a sua fórmula mágica? Usar o humor para transmitir uma mensagem. “As pessoas ficam impressionadas por eu conse-

guir abordar temas sérios em tom de brincadeira”, conta.

De facto, o humor é a técnica mais eficaz para chegar ao seu público. “Quebra o gelo e cria um ambiente de bem-estar e conforto entre o orador e a audiência”, diz o humorista. Mas, atenção! O humor é uma moeda de duas faces. Tenha a certeza que o domina bem para não cair no ridículo. Como alerta Arnold Sanow, no seu livro “Quick Tips for Powerful Presentations”, “o humor quer-se apropriado, no tempo certo e sempre refinado”.

4.º Ser autêntico Não mentir é a regra de ouro dos oradores. A primeira vez que falou para uma grande audiência, Carla Dias admitiu que estava a realizar um sonho. “Se formos autênticos, as pessoas sentem-no, e tudo o que dizemos é mais credível. É uma simbiose de abertura. Nós damos ao público e ele a nós”, diz a oradora. Pedro Tochas não tem dúvidas: “Se formos genuínos e falarmos com paixão, tudo se torna mais fácil. No meu caso, sou capaz de ouvir alguém falar horas sobre queijos, desde que haja paixão no discurso.”

5.º Controlar os nervos Os nervos são a grande causa do insucesso de uma apresentação. E não se iluda, eles não desaparecem, nem com a prática. “Detesto a antecipação, os momentos antes de começar”, admite Pedro Tochas. Se sofre do mesmo problema, fique a saber que existem formas de minimizar estragos.

Há quem seja supersticioso e entre sempre com o pé direito, mas o fundamental é estar fresco. Reserve a noite antes da sua exposição para dormir. Distraia-se uns dez minutos antes de começar a falar e nunca se esqueça de levar uma garrafa de água consigo.

Como vê, falar bem perante terceiros não é nenhum bicho de sete cabeças e está ao alcance de todos. “As pessoas só têm de perceber que falar em público não se aprende de um dia para o outro. É um percurso, um caminho que exige muito treino”, remata Pedro Tochas. ■

Conselhos práticos para ser enfrentar a plateia

Certifique-se de que está relaxado antes de começar

Nunca passe o tempo estipulado para a sua exposição

Faça pausas, pois as pessoas precisam de tempo para assimilar as suas ideias

A cada cinco minutos, conte uma história, diga uma anedota, dê um exemplo

Antecipe possíveis perguntas da audiência

Não fixe o seu olhar numa só pessoa

Prepare uma abertura e um final arrebatadores

Evite estar parado no mesmo sítio e circule

Use o humor para quebrar o gelo

Seja sincero com o público