

10 regras para uma boa apresentação

Contribuição de Alexandre Nasiasene
31 de maio de 2009

Confira dicas para você usar boas ferramentas e maneiras de apresentar o conteúdo para os espectadores. Uma das dicas é simples: não há milagres, toda apresentação exige uma belíssima preparação.

Recentemente em uma apresentação para apresentação de um trabalho final em um curso, meu grupo de trabalho teve um resultado pífio. Foi um total arraso e ainda fomos interrompidos pelo professor antes do final, pois eramos o último grupo e além da péssima apresentação nossa (bastante improvisada), já era tarde. Ufa! ainda bem que era um curso "apenas". Serviu de aprendizado. No mercado o cliente teria levantado e saído. Ainda bem que foi como um sonho, ou melhor, pesadelo: quando acordamos, por pior que tenha sido, era só um sonho. Então peço licença ao Portal HSM para publicar este excelente artigo: Digital 10 regras para uma boa apresentação

Confira dicas para você usar boas ferramentas e maneiras de apresentar o conteúdo para os espectadores. Leia mais!A opinião é unânime. Os vídeos dos TED Talks são uma delícia de ver. Qual é o segredo dessas palestras? Acho que o primeiro (e principal) segredo é o mesmo dos eventos HSM: só tem gente bamba falando. Mas, mesmo que você não seja (ainda) tão bamba quanto esse pessoal, pode fazer uma apresentação em sua empresa, ou para clientes, ao estilo TED Talk – se quiser. Basta se lembrar das poéticas palavras do Seth Godin (amor no palco; respeito na plateia) e seguir as 10 regras formatadoras (DOs & DON’Ts).1. Não despeje o conteúdo simplesmente.

2. Sonhe um sonho grande ou mostre algo realmente novo – ou ainda algo que você nunca compartilhou antes.
3. Revele sua curiosidade e sua paixão.
4. Conte uma história.
5. Comente à vontade sobre o que outros falam, trazendo à tona concordâncias e controvérsias.
6. Não se apegue muito ao ego. Mostre vulnerabilidade, exiba (use) seus fracassos tanto quanto seu sucesso.
7. Não venda nada no palco: nem sua empresa, nem produtos, nem livros. Nem peça dinheiro.
8. Lembre-se o tempo todo de que rir (e provocar risos) é bom.
9. Não leia sua apresentação. Jamais.
10. Não roube o tempo dos que o estão seguindo. Também há exemplos de apresentações igualmente impactantes apesar de os recursos variarem:• Sem slides e sem script (no teleprompter): Ken Robinson/Do schools kill creativity? • Com slides incrivelmente visuais: Seth Godin/Why tribes, not money or factories, will change the world. • Com slides simples (mas de alto impacto): Al Gore/15 ways to avert a climate crisis. • Com script (no teleprompter) e sem slides: Isabel Allende/ Tales of passion. • Com slides supérfluos, em bullets: Tony Robbins/Why we do what we do. • Com script (no teleprompter) e com slides: Jill Bolte Taylor/My stroke of insight. • Com slides que são mera desculpa para contar histórias: Hans Holing/Debunking third-world myths with the best stats you’ve ever seen. • Com excesso de slides: Larry Lessig/How creativity is being strangled by the law.• Com música ao vivo (também foi assim com Ben Zahnder na ExpoManagement, diga-se de passagem): Ben Zahnder/Classical music with shining eyes.