



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

No artigo anterior, escrevi sobre APRESENTAÇÃO DE TRABALHOS ACADÊMICOS: DESSE CALVÁRIO VOCÊ NÃO ESCAPA! (leia em www.augustolima.com.br). Dentro deste assunto, no que diz respeito a comunicação com o público, não podemos esquecer a grande importância do OLHAR.

Você que estará comigo hoje durante o curso de Oratória em Boa Vista, Roraima, ou vai apresentar um TCC ou uma monografia, discursar em um evento, comício político, gerenciar uma reunião de trabalho ou tem contato diário com o público, saiba que, através do olhar, você busca informações, atenção e interesse, busca defesa ou o controle da interação, ameaça e influencia aos demais, tem "Feed back" de sua apresentação além de manifestações de atitudes.

Você já ouviu que os "OLHOS SÃO O ESPELHO DA ALMA". As pessoas de uma maneira geral gostam de serem olhadas quando conversam e, uma boa apresentação é quando tudo flui como se fosse uma conversa do APRESENTADOR com a PLATÉIA. Seu magnetismo pessoal tem seu desenvolvimento ATRAVÉS DO OLHAR. Contudo, existem pessoas que não conseguem encarar o olhar de outras e esse medo é comum em muitas.

Em uma APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO, o olhar é uma excelente FERRAMENTA que ajuda a manter um elo com os espectadores, além de funcionar como diálogo silencioso que estabelece um clima de CONFIANÇA entre quem fala e ouve. Já vi muitas apresentações em público em que o orador não encara seu público ou fica olhando o tempo todo para o teto, o chão, para uma só pessoa ou um só grupo. Encare o público de forma natural sem deixar passar a intenção de que esteja desafiando-os com o olhar.

Olhar para uma só pessoa poderá inibi-la ou deixá-la desconcertada como também você poderá encontrar um olhar hostil de desaprovação. Neste caso, o ideal é evitar o CONTATO DIRETO e procurar olhar, por alguns instantes, para alguma pessoa que pareça mais receptiva. Isto o ajudará a reconquistar a segurança.

Minha sugestão para quem vai passar por alguma situação que listei anteriormente, é que não encare ninguém de forma direta nos primeiros instantes. Estabeleça alguns pontos fixos do auditório ou da sala, com exceção do teto ou chão, de forma que pareça estar olhando para todos da platéia. Um ponto imediatamente acima dos olhos dos espectadores será bem confortável e dará a impressão de estar olhando-os nos olhos.

À medida que for desenvolvendo mais segurança, poderá olhar diretamente para algumas pessoas, não mais que 15 segundos por pessoa, sob o risco de gerar desinteresse nos outros ouvintes. Se você evitar o olhar das pessoas, como é o caso de alguns oradores inexperientes, transmitirá TIMIDEZ e INSEGURANÇA.

Quanto ao medo e nervosismo, não se preocupe, até mesmo os mais conceituados oradores admitem sentir diante de um público novo. Quando estamos nervosos, temos a sensação de que todos estão percebendo, o que nem sempre é verdade. Então, mantenha a calma, tome um gole de água, respire fundo e retorne a apresentação normalmente. Se você se preparou, lembre-se, ninguém mais do que você no local sabe tanto sobre o assunto.

Não se deve esquecer de que, quando anunciar o fim da apresentação deve-se finalizar de verdade, sem mais comentários. O agradecimento final dirigido ao público, nunca deve ser feito como costume ver algumas pessoas fazerem, como: "OBRIGADO A TODOS". Ora, "OBRIGADO" pelo que mesmo? Quem agradece, agradece por alguma coisa, então o correto é dizer "OBRIGADO A TODOS PELA PRESENÇA" ou pela atenção, ou pelo que realmente for importante no momento. Com detalhe importante: homens dizem "OBRIGADO", mulheres dizem "OBRIGADA".

A VENDA MAIS IMPORTANTE DE SUA VIDA É SE VENDER A SI MESMO E ISSO COMEÇA PELO OLHAR!

Augusto Cesar tem MBA em Cerimonial, Protocolo e Etiqueta em Eventos Institucionais (www.augustolima.com.br), professor da UEPA para o curso de Secretariado Executivo Trilíngue, Chefe do Cerimonial da UFRA e Mestre de Cerimônias. CV: <http://lattes.cnpq.br/4932785716921679>.