

A verdade sobre o medo de falar em público

Técnicas definidas por Dale Carnegie em “Como falar em público e Influenciar pessoas no mundo dos negócios” podem nos ajudar a falar melhor e conquistar qualquer tipo de público!

Douglas Nicollas

Quando o homem se mostra incapaz de dizer claramente aquilo que deseja, seja por nervosismo, por timidez ou por enevoado processo de raciocínio, sua personalidade se anula, se ensombrece ou se confunde.

Comunicar-se bem faz parte da busca por ascensão, aceitação e satisfação pessoais.

Segundo o grande mestre da oratória Dale Carnegie, existem 4 regras importantes para que se desenvolva a habilidade de falar da melhor maneira possível:

1- Tire partido da experiência alheia;

Ou seja, atente-se ao que acontece à sua volta, analise o caminho das pedras e compreenda aos poucos o que fazer e o que evitar.

Ao longo de sua carreira, Dale Carnegie ajudou diversos profissionais a comunicarem-se melhor. Dentre eles, ninguém mais ninguém menos que Warren Buffett, o mais bem sucedido investidor do mundo.

Para termos ideia do caso de Buffett, existem relatos do próprio que afirmam seu pavor ao deparar-se com o público: muitas vezes ele vomitava ou simplesmente não conseguia pronunciar uma palavra sequer. Após ler “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, o investidor garantiu que sua vida mudou e que a obra representou parte importante em seu processo de ascensão.

A prática é imprescindível. Ser criterioso consigo mesmo é algo positivo. Trazendo os conceitos de Carnegie para a atualidade, posso citar algumas técnicas que eu mesmo adoto ao preparar-me para um seminário ou qualquer outro tipo de apresentação:

Entender o assunto e encontrar marcos importantes que possam facilitar o embasamento do discurso;

Atentar-me a linguagem utilizada, considerando sua variabilidade;

Buscar informações sobre o público/ grupo;

Diversificar as fontes de conhecimento sobre o assunto e definir uma linha de raciocínio ou visão.

Lembrando que essas técnicas tem sido eficientes para mim e, a maioria delas, tem como base a mesma obra que um dia ajudou o inspirador Warren Buffet, daí a importância de aprender com a experiência de terceiros.

2- Não perca de vista seu objetivo

“Concentre sua atenção no que a autoconfiança e a capacidade de falar mais eficazmente significarão para você”.

Segundo Henry Blackstone, a capacidade de se comunicar eficientemente com outras pessoas e de obter sua cooperação é uma qualidade que procuramos entre os homens que estão em ascensão.

Ao falar em público e exercer tal atividade de maneira adequada, tem-se sensação de força, poder. Para tanto, é preciso empregar o melhor de nossos esforços em desenvolver a capacidade de permitir que outras pessoas enxerguem dentro de nossas cabeças e corações. É necessário fazer-se claro e conciso quando for preciso.

Deixar o senso comum e o achismo de lado também é parte importante para que se formule um discurso limpo e confiante. Muito se constrói com respeito e base teórica, seja para concordar e compreender, seja para discordar e argumentar.

3- Predisponha sua mente para o sucesso;

Como citado, o que pensamos é determinante para nosso sucesso ou fracasso. Pense em situações nas quais se viu perdido, nas quais alguma reflexão negativa pairou em sua mente e em seguida pense nos resultados de tal atitude.

Faça com que todos os fragmentos de negatividade sejam eliminados e deixe antigas experiências frustradas no lugar onde elas devem estar: no passado!

4- Agarre-se a todas as oportunidades de praticar;

Reuniões, confraternizações, sala de aula, escritório...sempre existe uma oportunidade para fazer coentem que sua personalidade brilhe e seu potencial seja notado.

Que tal formar um grupo de debate? Criar um artigo coletivo e representar positivamente sua universidade? Já pensou em convidar professores para discutir questões de interesse social? A diferença é feita por quem realmente quer mudar algo e as oportunidades são encontradas por quem encontra meios para cria-las.

A prática mostra-se como o antídoto contra o medo e a inexperiência.

Dadas essas valiosas dicas, podemos citar a utilidade de certa dose de nervosismo. Se bem administrado, o nervosismo permite que pensemos mais rápido, falemos com mais influência e de modo geral, nos expressemos com maior intensidade.

Dizer que é necessário preparar-se não significa de modo algum que devemos decorar algo palavra a palavra. Decore algumas notas, palavras e termos importantes, conhecendo bem o assunto que abordará.

O contato real e humano passa a ser inviabilizado quando decoramos, torna-nos mecânicos e demasiadamente formais.

Particularmente, costumo argumentar comigo mesmo ou pedir para que um amigo me auxilie, me questione e me olhe nos olhos enquanto falo. Meditar sobre o tema e desenvolver um olhar mais crítico é fundamental.

Frases do tipo “pouco tempo atrás aconteceu algo comigo e gostaria de poder compartilhar com você(s)”, podem ser boas pedidas, pois despertam interesse e curiosidade, valorizando o ouvindo como alguém prestigiado e confiável. Absorva o tema, instile confiança em si próprio.

Inicialmente, é comum que haja algum tipo de dúvida sobre o tema a ser abordado, sendo a autossugestão uma ferramenta potente para que se afirme a necessidade de abordagem deste assunto, aprimorando-se assim a autoconfiança, reforçando-se mentalmente seus propósitos, reduzindo tensões, elevando a motivação e melhorando a energia.

Respirar profundamente por algum tempo, resguardar-se e refletir sobre o tema com entusiasmo e vigor pode representar a chave para o sucesso. Por que alguém iria querer ouvir o que você tem a dizer? Você mesmo quer ouvir o que tem a dizer? Não esqueça de carregar consigo a empatia, a consciência de individualidade das pessoas, a paixão pelo o que diz. No final das contas, ser humano ao pé da letra ainda é a regra de ouro.

Em quase todos os assuntos, você será salvo pela sua paixão por eles. Se você tiver por um resultado o cuidado o suficiente, e quase certo que o conseguira.

Se você desejar ser bom, será bom. Se você desejar ser rico, será rico. Se você desejar aprender, aprenderá. Somente então você realmente deverá desejar essas coisas, e desejar-las com exclusivismo, e não desejar uma centena de outras coisas incompatíveis, com a mesma intensidade.” JAMES, WILLIAM.

Fonte: <http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/a-verdade-sobre-o-medo-de-falar-em-publico/92271/>