

Comunicação Criativa



Suas idéias em 30 segundos — ou menos
"...Comunicar-se com eficiência, de forma convincente e concisa, pode ser facilmente aprendido."

©VSLins

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990

O que se ganha com essa forma de comunicação?



©VSLins

- O que se consegue em tão pouco tempo?
 - Despertar e prender o interesse e a atenção dos ouvintes; convencer ou persuadir os ouvintes; chegar onde se quer chegar e de modo eficaz.
- Que aprimoramentos eu consigo com esta técnica?
 - concentrar o pensamento; concentrar a escrita; concentrar a fala; conservar o rumo da conversa; preparar mais rapidamente qualquer forma de comunicação; ser mais lógico e conciso; encurtar entrevistas e reuniões; ajudar o interlocutor a prestar atenção.
- Por que Trinta Segundos?
 - O tempo exerce uma coação,
 - ✓ não apenas sobre você, mas também sobre os que tentam convencê-lo.
 - O período de atenção do indivíduo médio é de trinta segundos.
 - ✓ mesmo quando uma pessoa dispõe de tempo para ouvi-lo, a mente só pode absorver informações novas por meio de um fluxo contínuo e breve.
 - Televisão, rádio e período de atenção
 - ✓ Se a pessoa não faz uma declaração em trinta segundos ou menos, ela não vai ao ar.

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990

Princípios Básicos- o objetivo, o interlocutor, a abordagem



©VSLins

- Ter um objetivo bem definido
 - Convidar, conquistar, envolver, desenvolver, vender, apresentar
 - ✓ O objetivo é sua meta, fim ou propósito. É a razão pela qual você foi lá. Devemos ter um único objetivo. Em toda forma de comunicação no mundo dos negócios, seus pensamentos ou palavras devem introduzir, reforçar ou ajudá-lo a atingir o objetivo. Você não tem de declarar o objetivo, a não ser para si mesmo.
- Conhecer o interlocutor e seus motivos
 - Quem é ele o que temos em comum e em que somos complementares
 - ✓ Procure a pessoa certa, a pessoa que pode dar o que você quer. Reúna o máximo possível de fatos sobre a pessoa ou pessoas com quem está falando. Identifique-se com o ouvinte. O que ele quer de você e qual é o elemento básico para desencadear uma reação favorável por parte dele?
- Definir a abordagem correta
 - Filosófica, social, econômica, financeira, emocional,
 - ✓ Um pensamento ou sentença que levará em conta as necessidades e os interesses do ouvinte, indicará o foco de atenção e o manterá na trilha para a realização do objetivo.

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990

Alguns casos



©VSLins

Empregado a patrão

- Objetivo: promoção / aumento
- Abordagem: Para sobreviver, uma empresa deve criar novos líderes.
- Abordagem: Mostrei à empresa o valor do meu trabalho.

Patrão a empregado

- Objetivo: conservar o empregado sem lhe dar um aumento
- Abordagem: Tudo a seu tempo.

Freguês insatisfeito

- Objetivo: troca / custo incorreto
- Abordagem. Sei que, por trás das mercadorias, há boas empresas como a sua.
- Abordagem: Terei satisfação em pagar quando os custos estiverem corretos.

Vendedor a freguês

- Objetivo: vender brincos de diamantes a um cliente para o aniversário da esposa
- Abordagem: Qual o melhor meio de mostrar seu amor por ela?

Executiva a sua funcionária

- Objetivo: conseguir que ela converse com um promotor de vendas
- Abordagem: A independência financeira para as mulheres é maravilhosa

Freguês a vendedor

- Objetivo: fazer a melhor compra
- Abordagem: Gosto do seu produto, mas estou com o orçamento apertado,

Não-fumante a fumante ao lado

- Objetivo: fazer com que ele pare de fumar
- Abordagem: Sou alérgico a fumaça de cigarro; passo mal com ela.

Médico de uma empresa a um gerente

- Objetivo: motivá-lo para exames preventivos
- Abordagem: Você gostaria de morrer jovem com uma idade bem avançada?

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990

Princípios Básicos - o gancho, o tema, o arremate



©VSLins

- Criar um gancho
 - Afirmação, pergunta, humorístico, visual, incidental
 - ✓ Declaração, ação ou objeto usado especificamente para chamar atenção. Deve se ligar com o objetivo, o ouvinte e a abordagem. O gancho pode ser uma pergunta ou afirmação; pode ser dramático ou humorístico. Se for uma pergunta, deve ser respondida. Casos curiosos ou experiências pessoais constituem excelentes ganchos. Toda a sua mensagem pode ser um gancho. Faça um livro de ganchos.
- Desenvolver o tema
 - Descritivo, narrativo, lógico, retórico, dialético, indutor, dedutor, sócrático, rogeriano
 - ✓ Desperte a atenção. Alimente a atenção. Convença-os. O tema explica e reforça o objetivo, relaciona-se com o ouvinte, contém a abordagem e a ela corresponde. Responde o que, quem, onde, quando, por que e como. O tema é o conteúdo da mensagem de trinta segundos. Conheça o tema e apresente-o com o máximo possível de concisão e vigor.
- Arrematar o que foi dito
 - Solicitação de ação ou reflexão
 - ✓ Mensagem sem solicitação específica é oportunidade perdida. O fecho de ação exige uma ação específica num tempo específico. O fecho de reação é usado quando o melhor é perguntar indiretamente. Escolha o fecho antecipadamente.

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990

Como lidar com perguntas e respostas?



©VSLins

- Elaborar mentalmente a idéia geral
 - Formular uma resposta direta, concisa, informal e eficiente usando o conhecimento do objetivo, do ouvinte, da abordagem e do assunto
- Oportunidade de falar.
 - Devemos responder à pergunta da forma mais concisa e sincera possível, mas podemos aproveitar a oportunidade para expormos melhor nossas idéias.
- O truque da transição
 - Há sempre um modo de responder a uma pergunta e chegar ao ponto que você quer.
 - Frases de transição:
 - ✓ Sobre isso não sei, mas deixe-lhe dizer uma coisa...
 - ✓ Você está absolutamente certo, e outro ponto é que...
 - ✓ Tenho certeza de que isto é verdade, e também, tenho certeza que...
 - ✓ Isto pode esperar até amanhã, mas o que não pode esperar é que...
 - ✓ Concordo com você, e tenho certeza que também concordará que...

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990

Princípios Básicos - o quadro e a imagem pessoal



©VSLins

- Pintar um quadro na mente do interlocutor
 - Personalizada, emotiva, vivenciada, histórica, metafórica
 - ✓ Formação de imagens: pense por meio de imagens e use palavras descritivas que o ouvinte possa lembrar. Clareza: use uma linguagem clara e simples, que o ouvinte possa compreender. Personalização: para ilustrar seu ponto de vista, recorra a histórias pessoais com que o ouvinte possa se identificar. Apelo emocional: toque o coração do ouvinte.
- Manter uma imagem pessoal impecável
 - Sinceridade, coerência, gesticulação, postura, entonação, entusiasmo, variedade
 - ✓ As primeiras impressões podem ser as mais duradouras. Certifique-se de que elas são boas impressões. Como você transmite é frequentemente mais importante do que aquilo que diz. Cuide para de suas expressões faciais, especialmente o sorriso, para que sejam sinceras e apropriadas.
- Manter os mesmos princípios para um ou mil
 - Esquemáticação, prazer, espontaneidade, naturalidade, credibilidade
 - ✓ Não decore. Não leia. Esquematize sua fala, faça um rascunho e depois o reduza a anotações em pequenas fichas. Ensaie sua fala, mas se esforce para lhe dar um caráter de espontaneidade, variedade e naturalidade, tanto nas palavras quanto nos movimentos. Defina sua credibilidade e apresente suas credenciais contando experiências pessoais. Redija sua própria apresentação. Saiba quando parar.

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990

O caso Bogart



©VSLins

- qual o objetivo, a abordagem, o gancho, o tema, o arremate, o quadro e a imagem pessoal

- ...Falei com Bogart ao telefone. Após me identificar, disse:
- **Qual foi o trabalho mais empolgante, importante e compensador que o senhor fez em toda a sua carreira, Sr. Bogart?**
 - Já conseguira despertar sua atenção.
 - **Foi A Floresta Petrificada, não foi?**
 - Pude ouvir o entusiasmo em sua voz quando ele respondeu:
 - É claro que sim.
 - **Estamos planejando fazer a peça aqui na CBS como um especial de TV — disse eu. — Será um grande projeto. E um espetáculo de qualidade. Daremos todo o cuidado que ele merece. Mas sabemos que o resultado não será o mesmo sem o senhor.**
 - Fiz uma pausa e quase pude ouvir Bogart pensando: "Eles querem a mim, mas de qualquer modo vão fazer o especial. "Eu sabia, ou esperava, que esse pensamento fosse conquistá-lo. Sem dúvida não poderia suportar a idéia de ver algum outro ator no papel que o tornara famoso. Na realidade, eu não queria dizer que, se ele recusasse, o especial não seria feito... Mas recorri a um gancho:
 - **Queremos desesperadamente vê-lo no papel do Duque Mantee — continuei.**
 - **O senhor o fará?** Comecei realmente a prender a respiração.
 - Milo — disse ele — você sabe que não faço televisão. Ainda não.
 - **Sr. Bogart — disse eu — com o senhor no papel, o programa será o que deve ser. Ficaremos orgulhosos e o senhor também.**
 - Houve uma longa pausa do outro lado da linha. Então, Bogart falou:
 - Você conhecia meu ponto fraco, não é? Vou fazer o programa.

Milo O. Frank. Como Apresentar as Suas Idéias em 30 Segundos ou Menos. Rio de Janeiro: Editora Record, 1990