

Qualquer lugar é um palco

Como as redes sociais nos transformaram em “atores” expostos



Fabiana Coelho

32º EPR – Curitiba

20 de junho de 2017

DIALÖGUS

Capacitação | Desenvolvimento | Educação





A GUERRA DO FOGO

DIREÇÃO DE
JEAN-JACQUES ANNAUD







**Quando acordamos pela manhã
qual é a primeira coisa que fazemos?**



Skype

WhatsApp

Facebook

Messenger

Google+

Twitter

Tumblr

Myspace

Viber



**Inconscientemente, nós praticamos
a comunicação todos os dias.**

**Mas é no “palco”, diante de um público,
que ela alcança intensidade máxima.**


HOJE QUALQUER LUGAR É UM PALCO!







**O BEBÊ
SORRIDENTE
QUE SALVOU O
DIA DO PAI!**

A baby is sitting on a light-colored sofa, smiling and playing with a large piece of white tissue paper. The baby is wearing an orange long-sleeved shirt and dark pants. The background is slightly blurred, showing a living room setting with a bookshelf and a lamp. The text "itau.com.br/sempapel" is overlaid in orange on the image.

itau.com.br/sempapel



Speaking in public is worse than death for most

Kaya Burgess

October 30 2013,
12:01am,
The Times



If you have ever thought that you would rather die than have to speak in public you may not be alone, according to a survey on common phobias.

A fear of public speaking was found to be a more pressing concern than death, according to a ranking of society's most pervasive fears. Only the loss of a family member was deemed a more terrifying thought.



O que vocês acham dessas pesquisas?

Vocês também têm esse medo?

**TODO MUNDO
TEM MEDO!**




MEDO DE FALHAR EM PÚBLICO



REPUTAÇÃO



A close-up portrait of Warren Buffett, an elderly man with glasses, wearing a suit and a red patterned tie. The image is darkened to serve as a background for the text. In the top left corner, there is a blue ribbon-like graphic element.

*“São precisos 20
anos para **construir**
uma reputação
e cinco minutos
para **perdê-la.**”*

- Warren Buffett

Frases de
PENSADORES.COM.BR

JBS encolhe à metade na Bolsa desde a Carne Fraca, perdendo R\$ 15,4 bi

Após delação contra Temer, valor da empresa caiu R\$ 8,5 bi



O **que** você comunica e a **forma** como você comunica podem **impactar** sua reputação e a reputação da sua empresa



O RENASCIMENTO DA ARTE DE FALAR EM PÚBLICO



NOVOS “PALCOS” X NEGÓCIOS

Apresentações formais e
agendadas

Eventos

Reuniões agendadas

Encontros de relacionamento

Encontros inesperados

Encontros sociais

Repercussão informal

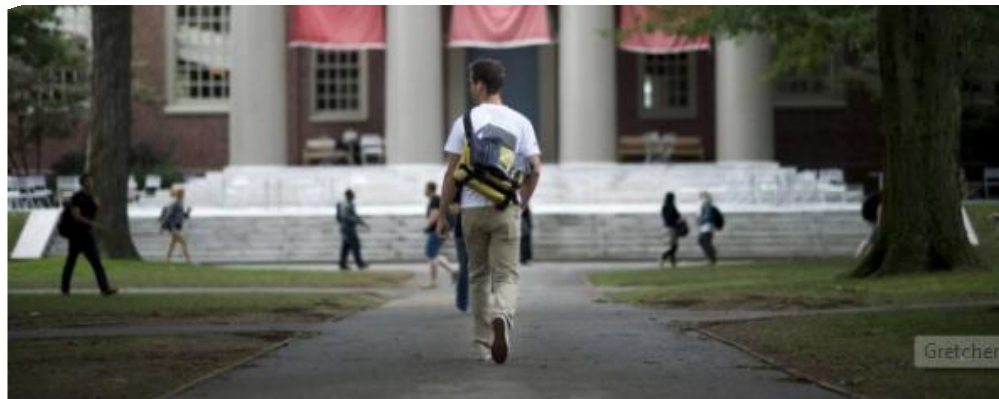
Comentários, posts, likes e
vídeos

UNIVERSIDADE DE HARVARD ›

Harvard cancela a admissão de futuros alunos por compartilharem memes ofensivos no Facebook

Mensagens machistas e xenofóbicas eram compartilhadas em um grupo fechado

Seu currículo acadêmico lhes abriu as portas de [Harvard](#), nos Estados Unidos, mas seu rastro digital acabou por fechá-las. Pelo menos 10 estudantes que haviam entrado na prestigiosa universidade norte-americana admitiram ter perdido a vaga após o Comitê de Admissões descobrir que compartilhavam brincadeiras ofensivas em um grupo privado do [Facebook](#), de acordo com publicação do jornal da universidade *The Harvard Crimson*.





Todos influenciam e todos são influenciados

Hoje quem detém o poder não é quem tem a **informação**, mas quem tem a **audiência!**



ASSOCIAÇÕES

CLIENTES

FORNECEDORES

PARCEIROS

COLABORADORES

MÍDIA



O que **podemos e devemos** fazer nesse mundo onde nos tornamos “atores” expostos?





**BE
PREPARED**



Entre as principais competências exigidas
do profissional na Nova Era do Fogo,
o domínio da comunicação
é matéria interdisciplinar pois influencia e vai
determinar a qualidade das demais competências



Gestão do negócio
Liderança
Tomada de decisão
Negociação
Administração de conflito
Orientação ao resultado
Relacionamento com o cliente

CLIENTE



“É tal a sua pressa de comunicação
que eles se esquecem de aprender
primeiro a expressar-se”.

Mário Quintana



**Falar com o público e em público
é uma conversa
– com começo, meio e fim –,
só que um pouco mais animada!**

“People who know what they’re talking about don’t need PowerPoint.”

— Steve Jobs
From Walter Isaacson's
book *Steve Jobs*

“Pessoas que sabem o que estão falando não precisam de PowerPoint.”



OS TRÊS MOMENTOS NO “PALCO”

1. ABERTURA

Qual a mensagem que você quer que fique na cabeça do público

Qual o ponto de vista que você quer passar

Como podemos criar uma conexão com o público

OS TRÊS MOMENTOS NO “PALCO”

2. CORPO

Quais os dados principais que apoiam a sua mensagem

Quais os diferenciais que você pode apresentar

Como agregar valor ao público

OS TRÊS MOMENTOS NO “PALCO”

3. FECHAMENTO

Reforce a mensagem inicial:
aquela que você quer que fique na cabeça do público

Próximos passos: proponha uma ação específica

5 DICAS PARA ENFRENTAR QUALQUER “PALCO”



Conhecer o público

Dominar o assunto

Preparar as mensagens

Treinar, treinar e treinar

Criar conexão autêntica com o público

AUTENTICIDADE

TRANSPARÊNCIA

RESPEITO

INTERESSE VERDADEIRO

O QUE É ?



**Crescer com a
perspectiva de
atendimento
extraordinário
ao público!**



Muito obrigada e sucesso!

**“A forma como nos comunicamos
com os outros e com nós mesmos
determina, definitivamente,
a qualidade das nossas vidas”.**

Tony Robbins

DIALÖGUS

Capacitação | Desenvolvimento | Educação

+55 11 3817-7933
Rua Cunha Gago, 700
11º andar – São Paulo-SP
05421-001 – Brasil