Encantando sua plateia

1 - Inicie sempre com **parabéns** e **agradeça** no final.

2 - Estabeleça ***Rapport*** com sua plateia. *Rapport* são formas de se estabelecer uma conexão com o outro. Para isso, você pode usar artifícios como:

- Adaptar sua linguagem verbal e não-verbal;

- Aborde diferentes canais sensoriais. As pessoas podem ser visuais, auditivas e cinestésica.

3 - Não minta. Se for "enfeitar" uma história real, demonstre para a plateia o que é fato e o que é humor.

4 - **Perceba** as pessoas e faça os ajustes necessários.

- As pessoas **Visuais** gostam da comunicação rápida, elas têm a necessidade de imaginar em suas mentes, elas gostam de histórias, de metáforas, elas precisam de imagens, elas precisam olhar pro telão.

- Já as pessoas **Auditivas** precisam de uma fala mais pausada, elas precisam elaborar mentalmente a sua mensagem e sabe como elas fazem isso?

  Através do som, do tom de voz, da concordância verbal, das pronúncias corretas das palavras, e é por isso que o ritmo do palestrante para os auditivos precisa ser um ritmo mais calmo, um pouco mais lento.

- E por fim, as pessoas **Cinestésicas** precisam sentir. A conexão com esse grupo de pessoas precisa ser profunda e emocional. As suas palavras devem entrar na alma. Suas perguntas devem ser: "Como você se sente em relação aos seus desafios?", "Qual a sensação de trabalhar tanto e não sentir os resultados acontecendo?".

Outras técnicas úteis:

- Quando se apresentar em outra cidade, procure saber sobre as características do lugar e sirva-se disso;

- Saiba transmitir assuntos complexas com ideias simples. Storytelling é ótimo para isso;

- Se for palestra ou se você estiver vendendo algo, deixe claro o que as pessoas ganharão ouvindo você. Apresente 3 benefícios reais que elas ganharão;

- Se for palestra ou se estiver vendendo algo, fale de você e sua relação com o produto.