Boa tarde pessoal!

O 2º encontro foi puxado, mas é porque será uma das partes mais importantes da metodologia para construir excelentes apresentações. É onde vocês vão coletar e organizar os argumentos de vocês, e isso não pode ser feito com pressa. Por isso **o nosso 3º encontro será apenas dia 21/02/18.** Teremos praticamente 2 meses para fazermos os exercícios abaixo. Tentem deixar o tema na mente, e ir coletando dados que sirvam de argumentação.

Coloco um checklist das tarefas que precisam ser trabalhadas e trazidas no 3º encontro. (OBS: para quem faltou o 2º encontro, aquelas tarefas que demos e eram para serem trazidas, não são para me entregar, mas sim para servir de orientação a vocês para construírem a “Grande Ideia”, conforme falamos no 2º encontro, e depois vocês selecionarem as argumentações, conforme coloco abaixo: )

**Tarefa 1:** (fizemos em aula, mas se não conseguiram fazer...) escrevam a *síntese* da sua “grande ideia” no papel. Sigam esse roteiro: VOCÊ – AÇÃO – PROBLEMA ou VOCÊ – PROBLEMA – AÇÃO**[[1]](#footnote-1)**. Se lembram daquela “expedição à cachoeira” que montamos juntos no Encontro 1? É o nosso “arco da história”, mas precisamos definir isso, em termos do que seria a nossa “grande ideia” para guiar nossa palestra. Então seria algo assim...Exemplo: “Se não começarmos a nos conectar mais com a natureza e ir a locais como cachoeiras, corremos o risco de viver uma vida sedentária, urbanoide e não nos ajudar emocional e fisicamente”. Ou então: “Para não corremos o risco de viver uma vida sedentária, urbanoide e não nos cuidarmos emocional e fisicamente, é preciso que nos conectemos mais com a natureza e ir a locais como cachoeiras”. Vejam as páginas 27 e 28 do *Apresentaciones Persuasivas*. TODAS as argumentações que vocês vão coletar, deve servir para *respaldar* a sua “grande ideia”.

**Tarefa 2:** Continue a fazer o *brainstorming* individual, ampliando bem as ideias no papel (não deixe de colar papéis ao redor, para ampliar e ter onde escreverem!). Parta do (TEMA) e coloque as ideias ao redor em balões, ligados por linhas ao TEMA (sempre coloque ‘ideias’ do que você quer dizer, e não palavras soltas, que você não vai referenciar direito depois! ‘Ideias’ têm sujeito, verbo, predicado). Depois, em cada um desses balões das ideias principais, coloque 2 ou 3 ‘sub-ideias’ ligadas à essa ideia, também usando sempre um verbo e uma ideia completa.

**Tarefa 3:** Faça esse mesmo *brainstorming em conjunto*, pedindo ajuda a amigos, familiares, pessoas que te ajudem com outras ideias e pontos de vista. Para isso, tal como fizemos no Encontro, vocês podem usar Post-its e colar numa parede.

**Tarefa 4:** Faça, individual e em conjunto, esse mesmo *brainstorming*, só que pensando livremente sobre possíveis resistências (pontos de vista conservadores, contrários, opositores). Você e seus amigos, podem se colocar na pele de pessoas conservadoras (de boa-fé!) ou intelectuais chatos ou cri-cris. Ter uma lista de argumentos de possíveis resistências pode ajudar muito a antever possíveis questionamentos e se preparar para eles, como te ajudar a pensar em pontos de vista que você não teria pensado de outra forma, mas que valeria a pena explorar. OBS: sempre depois do material coletado de *brainstormings coletivos*, é sempre bom revisar esse material, pois muitas vezes, o ponto de vista diferente de um colega, pode inspirar a sua criatividade e te ajudar a ter outros insights.

**Tarefa 5:** Hora da pesquisa, fazer uma Lista de Argumentos, no Bloco de Notas do celular. Por que no celular? Porque precisa estar à mão a qualquer momento que você precise. No bloco do celular, escreva no topo o TEMA e abaixo a sua “grande ideia”. E abaixo disso, coloque em tópicos, as ideias, leituras, artigos, blogs, insights, citações, histórias, entrevistas, etc., que você for entrando em contato. Não pense em filtrar ou catalogar isso ainda, apenas vá anotando em tópicos, tudo o que encontrar, que possa ser um argumento interessante ao seu TEMA e à sua “grande ideia”. Isso se faz em 2 ou 3 meses, sem pressa, mas sempre mantendo o seu tema na cabeça. Em relação a possíveis insights que queiram anotar (tipo quando estamos saindo do banho ou dirigindo, ou no ônibus), abram um tópico e a função “ditado” do seu teclado, e falem livremente o insight que tiveram. E deixem lá anotado. Essa lista de argumentos deve ser feita com calma e só com argumentos pontuais que você achou relevante, não é algo para ser feito “à toque de caixa”. Nessa lista de argumentos você pode colocar tudo, fora de ordem mesmo: modos do problema, modos de solução, ações ou soluções possíveis, argumentos contrários ou que critiquem a sua argumentação, etc. Também não deixe de conferir no site a lista de locais onde podem fazer pesquisa sobre seu TEMA, pois certamente irão precisar. Vamos precisar de argumentos emocionais, nosso ponto de vista, mas também argumentos científicos, de publicações, etc.

**Tarefa 6:** Está na hora de organizar todos os nossos argumentos que coletamos pelos *brainstormings* e por nossas pesquisas pessoais em nossa Lista de Argumentos. Crie duas colunas, num documento de Word ou Excel. A coluna da esquerda será onde colocaremos todos os argumentos que forem “problema”, “conflito”, “passado”, “senso comum”, “como as coisas são”, “status quo”. E a coluna da direita será onde colocaremos todos os argumentos que forem “solução”, “abertura”, “nova norma”, “como as coisas podem ser”. Então, olharemos para a nossa lista de argumentos completa e organizaremos cada argumento na coluna da esquerda ou coluna da direita. Na apresentação trabalharemos com *contrastes*, para criar tensão-e-solução-de-tensão.

**Tarefa 7:** Definam bem a “chamada para ação”, o que vocês querem que o público faça por vocês. : Respondam por escrito: *1) o que vocês estão pedindo do público, depois de tudo isso que você argumentou (ou vai argumentar)? O que você quer que objetivamente eles façam? E respondam: 2) de que forma isso vai beneficiar a esse público, o que eles vão ganhar se eles adotarem a sua “grande ideia”?* Vocês podem responder isso, avaliando as suas respostas dos tópicos que pedimos que trouxessem para o 2º Encontro, referente ao Capítulo 1.

**Tarefa 8:** Hora de editar-recortar suas argumentações mais ainda. Você tem uma lista de argumentos, bem organizados. Eles servirão para essa palestras e futuras, então esse material não se perde. Mas, temos 2 orçamentos que não nos permitem usar todos os argumentos! 1) tempo de palestra e 2) ritmo para manter as pessoas engajadas (não ficar muito tempo num mesmo argumento, explorando demasiadamente seus pormenores... é preciso ir e voltar para manter a excitação alta!). Então agora é a hora de você ler cada argumento de cada lista, e cortar todos que não forem importantes, precisos ou interessantes para defender a sua “grande ideia”. Quanto mais curto o tempo de apresentação, mais vai precisar cortar e selecionar os argumentos que melhor “vão ao ponto”.

**Tarefa 9:** (esse não demos no Encontro 2, mas seria importante fazerem... falaremos no encontro que vem): Equilibrem os atrativos analíticos (intelectuais, racionais, teóricos, científicos) e os atrativos emocionais. Está nas páginas 51 a 54 do *Apresentaciones Persuasivas*. Ou seja, depois de pronta, reveja sua seleção final de argumentos. Se eles estiverem pendendo muito para um lado analítico, você deve balancear mais, colocando mais o emocional, uma história pessoal, anedotas, exemplos que mexam mais com o coração das pessoas. Se os seus argumentos estiverem emocionais demais, você corre o risco de perder um público mais intelectual, que precisa de argumentos mais bem colocados, referencias científicas do que você está dizendo. Então, você deve inserir mais esses argumentos, para equilibrar a sua palestra.

Parece muita coisa, não é pessoal? E, até vocês “pegarem” o jeito, é.... rsrsrs. Mas depois que acostumarem a organizar seus argumentos assim, vai ficar mais fácil a cada vez e as palestras vão ganhar uma qualidade fantástica.

Tentem fortemente trazer essas tarefas prontas para o nosso Encontro 3, do dia 21/02/18.

Forte abraço!

Vicente

1. VOCÊ/VOCÊS/NÓS/ISSO: seu ponto de vista dentro daquele tema, porque aquilo te interessa ou é relevante para você. PROBLEMA: qual é a relevância para o público? Eles irão perder algo ou viver dificuldades. AÇÃO: o que você quer mudar? Qual é a emoção e ação que você quer suscitar? Se fosse só VOCÊ – AÇÃO, você colocaria seu ponto de vista e diria para fazerem uma ação, sem isso ser relevante ao público. Se fosse só VOCÊ – PROBLEMA, você diria qual seu ponto de vista sobre o problema, mas não diz o que quer que as pessoas façam, não defende nenhuma medida. [↑](#footnote-ref-1)