

MARATONA DA LIDERANÇA

# COMO CRIAR UMA PALESTRA DO ZERO E INFLUENCIAR PESSOAS



**RICARDO PIOVAN**

# INTRODUÇÃO

Estruturar a sua palestra é o primeiro passo a ser dado para se tornar um palestrante renomado e de sucesso Neste material vou demonstrar para você a fórmula PDHAM, que eu utilizo para formatar as minhas palestras a mais de quinze anos.

Esta fórmula foi aprimorada ao longo dos anos da minha carreira de palestrante e hoje eu ensino no meu treinamento, **FORMAÇÃO DE TREINADORES DE LÍDERES**, pessoas como você, a **CRIAREM** e **VENDEREM** palestras, livros, ebooks treinamentos on line, webinários e treinamentos presenciais.

Estou partindo do pressuposto que você conhece profundamente um assunto específico e necessita apenas organizar a sua mensagem para que a sua audiência a compreenda e seja transformada.

Hoje eu aplico a fórmula PDHAM nas minhas palestras de liderança, vendas, inteligência emocional, resiliência e empreendedorismo e já ministrei estas palestras em empresas do porte da Ambev, Scania, Mercedes Benz, Volkswagen, Bradesco, Banco do Brasil, Correios, Citibank, Embraer entre outras centenas de empresas.

E também já formei através da Formação de Treinadores e Palestrantes milhares de outros palestrantes que utilizam exatamente a fórmula do PDHAM.

PDHAM é um acróstico e cada uma das letras tem um significado Veja a seguir:

P= Problemas da plateia

D=Desejos da plateia

H=História de uma pessoa que superou os problemas

A=Ações para resolver os problemas

M=Motivação para o primeiro passo

# PROBLEMAS

Nos capítulos a seguir detalharei cada um dos itens acima.

Logo depois de agradecer a pessoa que te contratou e a plateia por estar naquele momento de aprendizado, você palestrante deve abordar de 3 a 4 problemas que aquela audiência tem na sua vida profissional ou pessoal.

Quando você explica para as pessoas sobre os problemas que ela tem, melhor que ela mesma, inicia-se um processo de empatia entre você palestrante e a plateia. O objetivo principal de falar sobre problemas é para que eles tenham o seguinte tipo de pensamento:

“ Nossa, parece que esse palestrante me conhece. Eu realmente tenho este tipo de problema na minha vida. Preciso ouvi-lo com atenção até o final “

# EXEMPLO

Veja sobre alguns problemas que eu falo para uma plateia de líderes quando eu ministro a minha palestra de Liderança:

**Problema 1:** Faltam profissionais talentosos para 68 dos altos executivos brasileiros e isso dificulta em muito a conquista de metas das equipes.

**Problema 2:** Uma pesquisa da revista Exame demonstra que 80 dos profissionais brasileiros não estão tão motivados assim no dia a dia no trabalho.

**Problema 3:** As companhias estão cada vez mais exigindo dos seus líderes para que as suas equipes façam coisas mais rápidas, mais baratas e com mais qualidade. Você líder está sendo cobrado a fazer muito mais com menos recursos.

**Problema 4:** Provavelmente a sua equipe não está dando conta das atividades a serem feitas e você líder está precisando operacionalizar também, deixando de fazer a gestão de pessoas e não tendo tempo para você e a sua família.

## PONTOS DE ATENÇÃO

**Atenção 1:** Não basta apenas falar dos problemas como eu fiz acima, você tem que explicar cada um deles em detalhes e dar exemplos. O objetivo principal aqui é a plateia fazer uma conexão com você e ter aquele pensamento “ Nossa, esse palestrante sabe o que acontece comigo “

**Atenção 2:** Utilize dados estatísticos e pesquisas para dar mais força aos seus conteúdos, sempre mencionando fontes fortes como revistas especializadas ou pessoas que são autoridade no assunto. Este tipo de especificidade é uma importante arma de persuasão e influência de pessoas.

# AGORA É A SUA VEZ!

Liste 4 problemas que a sua audiência tem em relação ao seu tema:

Problema 1:

---

---

---

---

---

---

Problema 2:

---

---

---

---

---

---

Problema 3:

---

---

---

---

---

---

---

Problema 4:

---

---

---

---

---

---

---

# DESEJOS

Logo depois que você falou dos problemas para a plateia e eles começaram a se conectar com a você é a hora de falar de 3 a 4 grandes desejos que eles tem, você precisa falar da transformação que eles querem na vida deles e que conquistarão se aplicarem os ensinamentos da sua palestra.

Um detalhe importante tanto nesta parte como na anterior sobre problemas é você fazer pesquisas para descobrir o que os afligem, e também quais os seus desejos mais íntimos sobre o assunto que você está falando.

## EXEMPLO

Veja alguns exemplos de desejos que eu falo na minha palestra de liderança:

**Desejo 1:** Provavelmente você gostaria de ser elogiado pelo seu líder e também pelo presidente da sua empresa pelos resultados que você e a sua equipe vem alcançando nos últimos tempos.

**Desejo 2:** Ao invés de receber ligações e e-mails de clientes sobre erros da sua equipe, provavelmente você gostaria de receber telefonemas e mensagens elogiando o alto desempenho dos seus funcionários.

**Desejo 3:** Aplicando os ensinamentos desta palestra, que vou falar daqui a pouco, provavelmente você será promovido na empresa, a um cargo de gerência ou diretoria, recebendo um salário bem maior do que você tem hoje.

**Desejo 4:** Provavelmente você e a sua equipe elevarão a produtividade e você poderá chegar mais cedo em casa, podendo ter mais qualidade com a sua família.

# AGORA É A SUA VEZ!

Liste 4 problemas que a sua audiência tem em relação ao seu tema:

Problema 1:

---

---

---

---

---

---

---

Problema 2:

---

---

---

---

---

---

---

Problema 3:

---

---

---

---

---

---

---

Problema 4:

---

---

---

---

---

---

---

# HISTÓRIA

Nesta terceira parte da palestra você precisa contar uma história de uma pessoa que passou pelos problemas que você contou no início da palestra e que no final conseguiu superá-los, através dos ensinamentos que você irá dizer na próxima parte.

O ideal é que esta história seja a sua história de superação, isto é, algo que você passou na sua vida, mas que aprendeu uma solução e aplicou na sua vida conseguindo superar o problema.

Esta história deve seguir o método da jornada do herói de Joseph Campbell que possui 12 passos, mas irei simplificá-la para deixá-la mais didática.

Se você observar os filmes de sucesso de Hollywood eles seguem o método da jornada do herói. Até mesmo a passagem de Jesus Cristo se assemelha muito com este sincronismo.

- 1- Herói que deve ser preferencial mente você
- 2- Vivia uma vida comum
- 3- Recebeu um chamado
- 4- Começou a ter problemas
- 5- Fez uma tentativa para solucionar os problemas
- 6- Fracassou na solução dos problemas e as coisas pioraram
- 7- Encontrou um mentor e aprendeu como superar os problemas
- 8- Aplicou o aprendizado do mentor
- 9- Resolveu os problemas e conquistou o sucesso

## EXEMPLO

Na minha palestra eu narro mais ou menos a seguinte história:

### Vivia uma vida comum

Eu era um funcionário de uma empresa de tecnologia e estava muito feliz em fazer o meu trabalho de assistente de suporte técnico, visitando clientes e solucionando os problemas que eles tinham, mas a empresa começou a ter problemas e eu fui demitido.

### Recebeu um chamado

Então surgiu a oportunidade de eu abrir uma empresa para prestar serviços para os clientes que ficaram órfãos da minha empresa anterior.

No começo apenas eu e um sócio conseguimos atender os clientes, mas a empresa foi crescendo e tivemos que contratar funcionários para atender a demanda e aí os problemas começaram a surgir.

## Começou a ter problemas

Os funcionários não tinham a mesma qualidade que eu e o meu sócio tínhamos e recebíamos muitas reclamações dos clientes, perdíamos contas importantes, não tínhamos mais horário para chegar em casa e a família ficou para segundo plano.

## Fez uma tentativa para resolver os problemas

Resolvemos contratar uma consultoria para nos ajudar a resolver os problemas, mas os consultores diziam que deveríamos aumentar os preços dos clientes, pagar mais os funcionários, e outras coisas que não tínhamos condições de fazer.

## Fracassou na solução dos problemas e as coisas pioraram

As coisas acabaram ficando piores do que já estavam, perdemos mais clientes ainda e tivemos que demitir metade dos funcionários

## Encontrou um mentor e aprendeu como superar os problemas

Lendo um livro sobre alta performance profissional me deparei com duas frases que mudaram a situação da minha empresa e minha também.

A primeira frase era de Einstein, algumas pessoas dizem que não é dele A definição de insanidade é fazer a mesma coisa e desejar um resultado diferente“.

Eu disse a mim mesmo, é isso, se eu fizeras mesmas coisas que tenho feito, terei o mesmo resultado Mas eu não sabia fazer diferente, eu sabia fazer aquilo que estava fazendo.

Em seguida veio a segunda frase que é de Dale Carnegie As pressões e dificuldades na vida se dissipam a luz do conhecimento”.

Então novamente eu disse a mim mesmo, é isso, basta eu buscar conhecimento, preciso voltar a estudar.

Naquele ano eu fiz 12 treinamentos para aprimorar a minha liderança, fiz treinamentos de persuasão e influencia, inteligência emocional, estratégia, vendas, resiliência entre outras E nestes treinamentos eu descobri 3 pilares fundamentais na gestão de pessoas:

1- Liderar é influenciar, nada menos, nada mais

2- Um líder precisa ser inspirador e coach

3- Liderar é uma questão de estratégia

**Aplicou o aprendizado do mentor**

Ao aprender estes 3 pontos comecei aplicá los na minha liderança com os meus liderados e 12 anos depois a minha empresa conquistava tantos resultados que comecei a receber propostas de outras empresas para comprar a minha companhia.

## Resolveu os problemas e conquistou o sucesso

Uma das propostas foi especial e acabei vendendo a minha empresa e depois de um ano sabático refletindo sobre o que iria fazer profissionalmente, decidi que iria ensinar outros líderes a aplicarem nas suas equipas os 3 pilares fundamentais da liderança que são:

1- Liderar é influenciar, nada menos, nada mais

2- Um líder precisa ser inspirador e coach

3- Liderar é uma questão de estratégia

# PONTOS DE ATENÇÃO

**Atenção 1-** A história deve ser contada em tom de emoção demonstrando expressões de medo, tristeza, raiva e alegria nos vários momentos.

**Atenção 2-** No exemplo acima eu acabei não apresentando muitos detalhes, mas eles são fundamentais para as pessoas se sentirem dentro da história vivenciando cada etapa.

**Atenção 3-** O ideal é que você seja o herói desta história, mas se não for possível você pode contar a história de outra pessoa.





# AÇÕES

Este é o principal ponto da palestra, pois aqui você irá explicar cada uma das ações que você ou o herói aprendeu. Note que na minha história eu falei que aprendi 3 pilares, e é exatamente isso que eu detalho neste momento.

As pessoas adoram receber as informações em formato de método passo a passo e é isso que você deve fazer agora, explicar os 3 ou 4 ou 5 passos que o herói aprendeu, aplicou e conquistou o sucesso.

## EXEMPLO

**Pilar 1** - Liderar é influenciar, nada menos, nada mais. Neste ponto eu explico o que é influenciar e persuadir pessoas ao bem comum e também explico 2 estratégias simples de como persuadir e influenciar pessoas.

Não vou explicar aqui no ebook as 2 estratégias que eu ensino na palestra, pois não é esta a questão, mas é importante que as pessoas saiam da sua palestra com ensinamentos práticos para aplicarem no dia a dia.

As empresas não querem apenas palestras motivacionais, elas querem soluções que as pessoas coloquem em prática.

**Pilar 2-** Um líder precisa ser inspirador e coach Neste segundo ponto eu ensino uma ou duas estratégias de como o líder consegue inspirar e motivar os seus liderados e também ensino uma ferramenta de coach para que o líder consiga elevar as competências dos seus liderados.

Novamente não vou explicar aqui as duas estratégias motivacionais e a estratégia coach mas na sua palestra você precisa detalhar este ponto.

**Pilar 3-** Liderar é uma questão de estratégia. Neste ponto eu ensino os líderes a criarem estratégias para conseguirem que as suas equipes façam as coisas mais rápidas, mais baratas e com mais qualidade. Eu detalho uma forma muito simples deles aplicarem um conceito de melhoria contínua.

## PONTOS DE ATENÇÃO

**Atenção 1-** Desculpe me ser repetitivo, mas estas 3, 4 ou 5 passos pilares precisam ter aplicação prática para a plateia, eles precisam sair do evento e aplicar coisas práticas que realmente façam diferença no seu dia a dia.

**Atenção 2-** O número de passos, pilares ou dicas que você irá ensinar a plateia depende muito do tempo que você tem disponível para dar a palestra. Cada vez mais as empresas querem palestras mais curtas de 40 minutos, mas algumas podem chegar a duas horas. Resumindo, o número de pilares que você irá explicar depende do tempo que você tem.

**Atenção 3-** Esta parte da palestra deve conter entre 60 e 70 do conteúdo. Isso se a sua palestra tem 60 minutos, essa parte deve durar 40 minutos mais ou menos.

## **AGORA É A SUA VEZ!**

Liste as ações que a sua plateia precisa fazer para resolver os seus problemas:

Ação 1:

---

---

---

---

---

---

Ação 2:

---

---

---

---

---

---

Ação 3:

---

---

---

---

---

---

Ação 4:

---

---

---

---

---

---

---

Ação 5:

---

---

---

---

---

---

---

# MOTIVAÇÃO

Chegamos ao último ponto da palestra e o seu principal objetivo é motivar as pessoas a aplicarem os conhecimentos que você passou para elas na parte anterior chamada de AÇÕES.

Você deve testar várias formas de finalizar as suas palestras e fique satisfeito apenas quando as pessoas começarem a te aplaudir de pé ao encerramento.

Existem várias formas de finalizar uma palestra, aqui vou te apresentar 2 delas que causam motivação nas pessoas para aplicarem o conhecimento que você passou.

## Final 1- Exibição de uma cena de Filme

Você pode exibir a cena de um filme que exemplifica os ensinamentos que você transmitiu na parte anterior e ao final da transmissão você explica a plateia o que o personagem fez para resolver os seus problemas, obviamente conectado com as AÇÕES que você ensinou na parte anterior.

Na minha palestra de liderança eu exibo uma cena do filme Coach Carter um Treino para a Vida, na qual o líder de uma equipe de basquete utiliza as 3 AÇÕES que eu ensinei na parte anterior para ganhar os jogos.

## Final 2- Contar uma História

Você também pode contar uma história de uma pessoa que passou pelos PROBLEMAS que você falou na primeira parte da palestra e utilizou as AÇÕES que você ensinou na parte anterior.

Na minha palestra de Resiliência eu conto a história de Carl Brashearum homem negro de família muito pobre que tinha o sonho de ser mergulhador combatente da Marinha e passou por muitas adversidades para conseguir o que queria, mas que usou os ensinamentos explicados nas AÇÕES da Resiliência e conseguiu atingir o seu objetivo.

# PONTOS DE ATENÇÃO

**Atenção 1-** O filme que você irá passar para as pessoas deve ser muito emotivo, pois neste momento deixar as pessoas emocionadas fará com que elas apliquem o ensinamento explicado nas AÇÕES e também te aplaudam de pé.

**Atenção 2-** A cena do filme que você escolher precisa ser inédita para a maioria das pessoas Muito cuidado ao pegar filmes batidos no Youtube Surpresa é um fator importante neste ponto.

**Atenção 3-** A história deve seguir o padrão da Jornada do Herói e contada de forma emotiva Cuidado com histórias batidas, lembre se você precisa pegar as pessoas de surpresa.





A series of 20 horizontal black lines spaced evenly down the page, providing a template for writing.

# RICARDO PIOVAN

Ricardo Piovan é um dos maiores palestrantes brasileiros quando o assunto é liderança, vendas, alta performance e empreendedorismo.

Administrador de Empresas com formação em técnicas de Expansão de Consciência, Master em Programação Neurolinguística comportamento humano e liderança situacional.

É integrante do TheJM Team”, onde foi treinado pessoalmente por John Maxwell, sendo seu representante de conteúdo no Brasil.

Diretor da Portal Fox, empresa especializada em consultoria organizacional, coaching palestras e treinamentos.

## Fundador dos programas

- Formação de Treinadores e Palestrantes
- Transcendendo a sua Vida
- F 14 da Liderança

Já ministrou palestras e treinamentos em empresas como Ambev, HCOR, Petrobras, Bradesco, Embraer, Citibank, Metrô de São Paulo, Embraer entre outras centenas de empresas.

## Piovan é autor dos livros:

- Resiliência Como Superar Pressões e Adversidades no Trabalho
- O Livro do Líder Completo
- Expert Milionário Transforme o seu Conhecimentos em Produtos