

Gestão de  
**TRÁFEGO ORGÂNICO**

**Corpo e Voz**  
**Giullya Becker**

## SUMÁRIO

<b>03</b>	Introdução Time: 00:00	<b>05</b>	Gestos Time: 04:38
<b>03</b>	Contato visual Time: 01:05	<b>06</b>	Tom de voz Time: 06:32
<b>03</b>	Exercício para aliviar a ansiedade Time: 01:59	<b>07</b>	Aplicando os quatro elementos em vídeos Time: 08:00
<b>04</b>	Postura Time: 03:18		

00'00"

## INTRODUÇÃO

**Todo vídeo precisa de movimento.** E, quando digo isso, não estou falando necessariamente de cortes, câmeras ou outros equipamentos técnicos. Estou falando do seu corpo e da sua voz.

Neste PDF, **vamos falar sobre corpo e voz e como utilizá-los a seu favor.**

Na hora de gravar um vídeo, é muito importante que a sua voz esteja congruente com o seu corpo, afinal, **as palavras expressam ideias e os gestos, emoções.**

01'05"

## CONTATO VISUAL

Primeiro de tudo, o contato visual. **É muito importante que a gente passe verdade naquilo que estamos falando.** Nossos olhos são responsáveis por gerar essa conexão com o outro.

Por isso, **é essencial prestar atenção na trajetória ocular.** Se levamos muito para o lúdico, se dispersamos, passamos um tom de surpresa ou até ficamos com aquele olhar parado, parecendo um psicopata maluco.

**Os olhos contam histórias**, e, para que faça sentido, eles precisam estar alinhados à nossa intenção.

Ainda falando sobre o contato visual, observe que, quando estamos nervosos, seja ao falar com alguém ou ao gravar um vídeo, tendemos a aumentar o número de piscadas.

Você pode perceber que começamos a piscar mais, a boca resseca, e vícios de linguagem começam a aparecer, fazendo a gente perder a linha de raciocínio da mensagem que queríamos transmitir.

01'59"

## EXERCÍCIO PARA ALIVIAR A ANSIEDADE

Para que a gente possa continuar com os próximos elementos, há um **exercício** que ajuda muito a aliviar a ansiedade e a trazer de volta ao presente. Vamos lá!

Se posicione de forma neutra e ative sua musculatura facial e corporal. Se parecer coisa de maluco, você está no caminho certo.

Dê leves tapas em você, porque isso causa uma reação física no seu corpo, que estava tensionado pelo nervosismo e ansiedade, e **isso te desperta e te traz de volta ao presente**.

Quando estamos em situações que percebemos como ameaçadoras, nosso sistema límbico assume o comando, preparando nosso corpo para reagir àquela situação.

Isso faz com que o fluxo sanguíneo aumente nos membros inferiores e superiores, o que nos deixa travados em situações de nervosismo e ansiedade.

**Por isso, sempre que você for entrar em cena e não estiver se sentindo muito bem, relaxe o corpo com este exercício.**

Um bom exemplo disso é como na academia, quando você vai malhar inferiores e faz aquele aquecimento, alongamento e mobilidade para dar mais flexibilidade no exercício.

Em cena, não é diferente. **Você precisa dessa flexibilidade**, e para que isso aconteça, seu corpo precisa estar preparado para receber o estímulo.

03'18"

## POSTURA

Elemento de número dois: postura. É ela quem sustenta sua palavra. **Se você tiver um contato visual excelente e uma mensagem muito boa, mas não tiver postura, você não convence.**

Caso contrário, sua voz dirá uma coisa e seu corpo outra. É como dizer que amo você enquanto faço um gesto de negação. Por isso, **é muito importante alinhar a voz aos gestos**.

Mas não se engane, ter postura não significa necessariamente andar com a coluna ereta e cabeça super erguida. Isso pode, na verdade, transparecer arrogância, e não autoridade.

**Tudo depende do que você quer transmitir.** Eu posso estar com os cotovelos apoiados e, ainda assim, ter uma postura que condiz com o que quero transmitir a você.

**A postura é sinônimo de segurança.** Quando você está confortável no que diz, as pessoas sentem isso, confiam em você e reconhecem que você sabe do que está falando.

**Antes de querer que as pessoas confiem no que você diz, você precisa confiar primeiro.**

04'38"

## GESTOS

Elemento de número três: gestos. Muitas vezes, ao gravar, as pessoas não sabem onde colocar as mãos ou o que fazer com elas. **As mãos servem como alto-falantes, levando nossa mensagem.**

Mas é preciso tomar cuidado para não exceder esse volume. Em discursos políticos, por exemplo, os gestos são usados de forma estratégica: quando querem transmitir ordem e comando, colocam a palma da mão para baixo, como se estivessem no controle.

Quando querem passar um ar convidativo, de "peguem na minha mão e confiem em mim", a palma está voltada para cima.

Separai **três gestos** para explicar como você pode utilizar suas mãos de forma prática para que façam sentido com sua mensagem:

- temporal;
- dimensional; e
- enfático.

Anotou? Agora, vamos entender na prática. **A linguagem não verbal está presente há anos na humanidade**, então é essencial aprender a utilizá-la o quanto antes.

**Note!**

Se quero falar de tempo, seja passado ou futuro, uso um gesto como apoio para a fala.

Quando menciono o tempo, posso usar um gesto que pontue a urgência: "Quanto tempo você vai esperar para se tornar um subido?".

Ou, ao concluir uma ideia e dar ênfase, uso o gesto enfático para pontuar as palavras conforme falo.

Lembre-se: **o gesto serve como apoio à voz, nunca deve exceder, pois, do contrário, perde-se a mensagem.** Os movimentos são um guia, e a voz é o veículo que transporta a mensagem.

06'32"

## TOM DE VOZ

Quarto elemento: tom de voz. Ele é o ponto-chave que fará as pessoas prestarem atenção no que você tem a dizer. **O tom de voz literalmente muda o tom da conversa.**

Por isso, é extremamente importante usá-lo de forma intencional e não aleatória, pois ele eleva as emoções das pessoas de acordo com o que você quer transmitir.

Se você quer transmitir surpresa, criar suspense ou fazer uma confissão, o tom de voz será seu aliado. **O tom de voz serve para informar, conectar e convencer.**

Em jornais, por exemplo, os repórteres gesticulam menos e mantêm um tom padrão, pois precisam ser imparciais e apenas transmitir a informação.

Já nos filmes, **os atores trabalham com diversos tons de voz para elevar as emoções e gerar conexão**, a ponto de nos fazer chorar por casais que nem existem na vida real. Eles utilizam essas nuances no tom de voz para criar conexão.

Em palestras, além de se conectar com a audiência, os palestrantes querem convencer do propósito ou missão que defendem. Eles fazem isso

não apenas com nuances que nos fazem chorar ou rir, mas também com pausas estratégicas que nos fazem refletir sobre o que foi dito.

08'00"

## APLICANDO OS QUATRO ELEMENTOS EM VÍDEOS

Como podemos aplicar esses quatro elementos nos nossos vídeos? Dentro de um vídeo, precisamos informar, criar conexão e convencer. Mas não se engane, isso não acontece da noite para o dia. É como um relacionamento, que se constrói com pilares.

O primeiro pilar é a confiança, onde você eleva o nível de consciência do público, explicando o que faz, informando sobre seu trabalho, seus diferenciais e identidade, para então passar para o segundo pilar: a conexão.

Depois de conectar, vem a parte de convencer sua audiência de que ela realmente precisa do seu serviço ou produto.

Muitas vezes, temos aquela vontade de convencer a todo custo:

**"Compre, meu serviço é bom, meu cliente teve tal resultado."**

Mas por que a pessoa acharia que ela também teria esse resultado, se ela mal te conhece? Qual é a sua trajetória? O que você vivenciou para chegar até aqui?

**Não basta ser bom, é preciso provar.** É preciso tangibilizar sua história e seus resultados para que as pessoas vejam que com elas não seria diferente.

**As pessoas amam comprar, mas odeiam que vendam para elas.**

Por esse motivo, precisamos encontrar formas criativas e leves de convencê-las de que nosso serviço é bom o suficiente para resolver o problema delas.

**Nosso corpo e mente estão conectados.** Da mesma forma que a mente gera respostas corporais, o contrário também funciona.

Então, sempre que for gravar um vídeo, ative sua musculatura. Prepare o corpo como se fosse qualquer outro esporte. Mas agora mostre para ele que está no comando, para que você consiga esse alinhamento entre voz e corpo.

**Sua mensagem precisa ser transmitida de forma natural, e esses elementos podem ajudar você a se conectar ainda mais e convencer as pessoas.**

O que aprendemos até aqui é que de nada adianta ter um texto ou roteiro incrível se **nossa fala não estiver alinhada com nossos gestos**.

Não conseguimos transmitir emoções se não tivermos esse alinhamento entre tom de voz, pausas intencionais e movimentos, sejam temporais, dimensionais ou enfáticos.

**Nosso corpo fala o tempo todo**, e quando percebemos isso, fica muito mais fácil se expressar e gerar conexões, seja na vida ou em um vídeo de um minuto e meio.

Coloque sua emoção, leve a informação, gere conexão e convenção através dos estímulos. **O importante é estar em movimento**, não apenas de câmeras, enquadramentos ou cortes, mas de forma física. Esteja presente.

**Fechou?**

No próximo PDF, vamos falar sobre enquadramentos e os objetivos de cada um deles.

**Tamo junto!**

