CAIO FÁBIO MARTINS
DESENVOLVIMENTO HUMANO

E-BOOK GRATUITO · NEXSTALK

Falar em público

Da trava à presença na apresentação, na reunião e na aula

Caio Fábio Martins
Psicólogo · Mestre e doutorando em Psicologia

E-BOOK · 2026

UM CONTEÚDO ALLNEXS

ALLNEXS CONHECIMENTOS · NEXSTALK

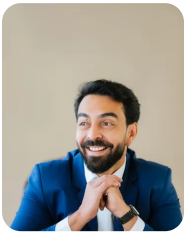
Falar em público

Da trava à presença na apresentação, na reunião e na aula

Este e-book é material de orientação e reflexão. Não substitui atendimento psicológico, supervisão ou consultoria individualizada.

© 2026 Caio Martins Desenvolvimento Humano. Distribuição gratuita; proibida a venda.
@caiofabiomartins · caiofabiomartins.com · allnexs.com/e-books

---



SOBRE O AUTOR

Caio Fábio Martins

Psicólogo · Mestre e doutorando em Psicologia

Ciência, Sentido e Prosperidade Humana

- Psicólogo (CRP 09/10676) e psicoterapeuta desde 2016, com base na Gestalt-terapia em diálogo com o humanismo, o existencialismo e a Logoterapia de Viktor Frankl.
- Mestre em Psicologia (UFG) e doutorando em Psicologia (PUC Goiás), onde pesquisa o sentido do trabalho de líderes na cadeia produtiva de grãos em Goiás.
- Professor universitário, supervisor clínico e consultor em desenvolvimento humano, gestão de pessoas e lideranças. Autor de *O Surgimento da Gestalt-Terapia* (2026) e NEXsPERT da ALLNEXS.

CAIO FÁBIO MARTINS
DESENVOLVIMENTO HUMANO

PARA COMEÇAR

Por que este e-book

Faltam dez minutos para a sua vez. O coração acelera, a boca seca, as mãos ficam frias, e uma voz interna começa a ensaiar o pior: “e se eu esquecer tudo?”, “e se perceberem que estou nervoso?”, “e se alguém fizer uma pergunta que eu não sei responder?”. Você conhece o assunto, preparou o material, talvez até já tenha apresentado coisa parecida. Mesmo assim, o corpo reage como se estivesse diante de um perigo.

Dou aulas e palestras há anos, para turmas pequenas e para auditórios cheios, presencialmente e diante de uma câmera. E quero começar com uma confissão que costuma aliviar quem me ouve: eu também sinto o corpo acelerar antes de falar. O que mudou com o tempo não foi o desaparecimento do nervosismo. Foi a relação que eu tenho com ele, e a forma como passei a preparar o que vou dizer.

Este e-book é para profissionais que apresentam resultados, estudantes diante do seminário ou da banca, professores e instrutores, líderes que conduzem reuniões e qualquer pessoa que já desistiu de levantar a mão por medo de travar. A promessa é prática e honesta: **um método de preparação e um jeito de lidar com o nervosismo**, com base no que a pesquisa sobre ansiedade de falar em público já mostrou. Não é uma promessa de cura, nem de virar um orador carismático em uma semana. É um caminho para sair da trava e chegar à presença: estar ali, inteiro, com algo claro a dizer para pessoas concretas.

Uma observação importante desde já: para algumas pessoas, o medo de falar em público é tão intenso que faz recusar promoções, abandonar cursos ou evitar qualquer reunião. Quando é assim, não se trata de falta de força de vontade, e a leitura de um e-book não substitui o cuidado profissional. A Parte 06 fala disso com calma.

Como usar

- Leia com uma fala real em mente: a próxima apresentação, reunião, aula ou entrevista que você tem pela frente.
- As partes seguem a ordem natural: entender o que acontece com você, mudar o foco, preparar a mensagem, ensaiar, viver o dia e saber quando pedir ajuda.

- No fim, o exercício cabe em uma página e vira o roteiro da sua próxima fala. Reserve vinte minutos para ele.

ROTEIRO

O caminho deste e-book

01 **O que acontece quando a gente trava**

O que é a ansiedade de falar em público, por que ela é tão comum e como o evitar a alimenta.

02 **Ninguém está vendo tanto quanto você pensa**

O efeito holofote, a ilusão de transparência e a troca do “como estou indo?” por “quem está aqui?”.

03 **Uma mensagem que cabe numa frase**

A mensagem central, três pontos, uma abertura e um fechamento, na apresentação, na reunião e na aula.

04 **Slides que ajudam e ensaio que prepara**

Carga cognitiva, pouco texto na tela e um plano de ensaio em voz alta para a semana da fala.

05 **No dia: o corpo acelerado é energia**

Reavaliar a ativação, a intenção paradoxal de Frankl e o que fazer quando dá branco.

06 **Quando o medo passa do ponto**

Sinais de que vale procurar ajuda e o que a pesquisa mostra sobre psicoterapia.

01

PARTE 1 · ENTENDER

O que acontece quando a gente trava

Antes de qualquer técnica, gosto de olhar com cuidado para a experiência em si. O que, exatamente, acontece com você quando precisa falar diante de outras pessoas? Para alguns, o corpo é o primeiro a gritar: coração disparado, tremor nas mãos, voz que falha, calor no rosto. Para outros, o problema mora na cabeça: pensamentos que correm, a certeza de que vai dar errado, a lembrança daquela vez em que deu. E há quem simplesmente fuja: adia, pede para outra pessoa apresentar, fica em silêncio na reunião.

Um nome para o que você sente

James McCroskey, um dos pioneiros no estudo do tema, chamou isso de *apreensão comunicativa*: o medo ou a ansiedade ligados à comunicação com outras pessoas, real ou apenas antecipada. Repare na palavra *antecipada*. Boa parte do sofrimento acontece antes da fala, nos dias e nas noites em que a gente imagina o desastre. McCroskey também desenvolveu questionários para medir essa apreensão, usados em pesquisa até hoje, mas o mais útil aqui é a ideia: o medo não está só no momento de falar, está no caminho até ele.

Graham Bodie, numa revisão publicada em 2010 na revista *Communication Education*, organizou o que se sabia sobre a ansiedade de falar em público. Ele a descreve como uma reação que envolve o corpo, os pensamentos e o comportamento, e que varia entre as pessoas e entre as situações. Há quem sinta pouco no dia a dia e muito diante de uma banca; há quem sinta em qualquer reunião. Saber em qual das três frentes a sua ansiedade aparece mais já orienta o que fazer.

Onde aparece	Como costuma ser	Onde este e-book ajuda
No corpo	Coração acelerado, boca seca, tremor, voz falhando.	Parte 05: reavaliar a ativação e a rotina antes de falar.
Nos pensamentos	“Vou esquecer tudo”, “todos vão perceber”, “vão me julgar”.	Parte 02: o efeito holofote e a ilusão de transparência.

Onde aparece	Como costuma ser	Onde este e-book ajuda
No comportamento	Adiar, evitar, ler o slide de costas para o público.	Partes 03 e 04: preparar a mensagem e ensaiar.

Você não está sozinho

O medo de falar em público é uma das situações sociais mais temidas. A metanálise de Omid Ebrahimi e colegas, publicada em 2019 na *Frontiers in Psychology*, lembra que ele é relatado por até um terço da população e que traz consequências reais para o trabalho, os estudos e a vida social. Ou seja: na sala em que você vai falar, é bem provável que outras pessoas sintam o mesmo, inclusive algumas que parecem tranquilas.

O ciclo que alimenta o medo

Há um mecanismo simples que mantém a ansiedade viva. Quando evitamos a situação temida, sentimos alívio na hora. Esse alívio ensina ao corpo que fugir funcionou, e da próxima vez a vontade de fugir vem mais forte. Quem nunca apresenta nunca descobre que conseguiria. Por isso, quase todos os tratamentos com boa evidência, que Bodie revisa, incluem alguma forma de aproximação gradual da situação temida, em vez de esperar o medo passar para só então falar.

PARA COMEÇAR

O objetivo deste e-book não é zerar o nervosismo. É conseguir falar *com* ele, com clareza, até que ele perca o comando. Um pouco de ativação, aliás, costuma acompanhar quem se importa com o que vai dizer.

02

PARTE 2 · MUDAR O FOCO

Ninguém está vendo tanto quanto você pensa

Quando estamos nervosos diante de uma plateia, a atenção se volta para dentro. Monitoramos cada tremor da voz, cada gota de suor, cada palavra trocada. E, de dentro, tudo parece enorme. A pesquisa em psicologia social mostra que essa impressão engana, e entender esse engano já tira parte do peso.

O efeito holofote

Em 2000, Thomas Gilovich, Victoria Medvec e Kenneth Savitsky publicaram no *Journal of Personality and Social Psychology* uma série de estudos sobre o que chamaram de *efeito holofote*. Num deles, estudantes entravam numa sala vestindo uma camiseta constrangedora e depois estimavam quantos colegas tinham reparado nela. Eles superestimaram esse número. Em outro estudo, participantes de uma discussão em grupo superestimaram o quanto suas falas, boas ou ruins, tinham chamado a atenção dos outros.

A explicação dos autores me parece muito humana: partimos da nossa própria experiência, que é intensa e cheia de detalhes, e ajustamos pouco quando tentamos imaginar o ponto de vista de quem está de fora. Você vive por dentro cada segundo da sua fala. A plateia vê um recorte, e boa parte dela está pensando também nos próprios assuntos.

A ilusão de transparência

Há um primo próximo desse efeito, a *ilusão de transparência*: a sensação de que os nossos estados internos estão estampados no rosto. Em 2003, Kenneth Savitsky e Thomas Gilovich estudaram isso justamente em quem fala em público. Os oradores achavam que o nervosismo deles estava muito mais visível do que os ouvintes de fato percebiam.

O dado mais bonito do estudo vem depois. Quando os pesquisadores explicaram a um grupo de oradores, antes da fala, que esse engano existe e que o nervosismo aparece menos do que parece, esses oradores relataram menos ansiedade e seus discursos foram avaliados por observadores como melhores do que os do grupo que não recebeu a explicação. Saber disso não é um truque: é uma informação verdadeira que devolve um pouco de liberdade.

> *O nervosismo que você sente por dentro aparece bem menos por fora do que você imagina.*
>
> Síntese dos estudos de Savitsky e Gilovich (2003)

De “como estou indo?” para “quem está aqui?”

Martin Buber escreveu sobre a diferença entre tratar o outro como objeto e encontrá-lo como pessoa, numa relação de presença. Gosto de levar essa ideia para a frente da sala. Quando a minha atenção está toda em mim, a plateia vira um tribunal: rostos que julgam. Quando me lembro de que ali há pessoas com perguntas, cansaço, curiosidade e problemas concretos, a fala vira encontro.

Na prática, isso significa deslocar o foco de propósito. Antes de começar, procuro dois ou três rostos amistosos e falo para eles como falaria numa conversa. Durante a fala, observo a reação: alguém anotou, alguém franziu a testa, alguém sorriu. Essa observação ocupa a atenção que antes ia para o monitoramento de mim mesmo.

- Antes de começar: pergunte-se “o que estas pessoas precisam levar daqui?”, e não “o que vão pensar de mim?”.
- Nos primeiros minutos: encontre alguns olhares receptivos e converse com eles.
- Durante a fala: observe a plateia como quem observa uma conversa, não como quem espera a sentença.
- Depois da fala: pergunte a alguém de confiança o que ficou da mensagem, antes de pensar nos seus tropeços.

03

PARTE 3 · PREPARAR

Uma mensagem que cabe numa frase

Muito do nervosismo nasce de uma dúvida silenciosa: “eu sei, de fato, o que vou dizer?”. Quando a fala é um amontoado de informações, qualquer esquecimento parece uma catástrofe, porque não há um fio que nos leve de volta. Quando a fala tem uma ideia central clara, é possível tropeçar, pular um detalhe, e ainda assim chegar ao destino.

A maldição do conhecimento

Chip Heath e Dan Heath, no livro *Made to stick*, chamam de *maldição do conhecimento* uma armadilha comum: depois que sabemos algo, temos dificuldade de imaginar como é não saber. O especialista pula etapas, usa termos que para ele são óbvios e despeja dados que a plateia ainda não tem onde encaixar. Os autores propõem que ideias que ficam na memória tendem a ser simples no sentido de terem um núcleo, além de concretas, com exemplos, histórias e alguma emoção.

Simples, aqui, não quer dizer raso. Quer dizer ter escolhido. A pergunta que mais me ajuda é: se a plateia lembrar de uma única frase amanhã, qual eu quero que seja? Se eu não consigo escrevê-la, ainda não estou pronto para preparar os slides.

Do que é ao que poderia ser

Nancy Duarte, no livro *Resonate*, analisou apresentações marcantes e descreveu um movimento que aparece em muitas delas: a fala alterna entre *o que é*, a situação atual, e *o que poderia ser*, a possibilidade nova, e termina com um convite à ação. Ela também insiste num ponto que eu repito aos meus alunos: o herói da apresentação é a plateia, não quem fala. Você é o guia que oferece um caminho.

Uma estrutura de cinco peças

01 Mensagem central

Uma frase, com verbo, que você diria se tivesse só trinta segundos.

02 Abertura

Uma pergunta, uma cena ou um dado que mostre por que aquilo importa para quem está ouvindo. Evite abrir com pedido de desculpas ou com a sua biografia completa.

03 Três pontos

Três ideias que sustentam a mensagem central, cada uma com um exemplo concreto. Mais do que isso raramente fica.

04 Ponte entre os pontos

Uma frase de transição que retoma a mensagem: “se isso é verdade, então...”.

05 Fechamento

Volte à mensagem central e diga o que você espera que as pessoas façam, pensem ou decidam. Termine na frase mais forte, não em “era isso”.

A mesma estrutura em três situações

Situação	Mensagem central	Cuidado especial
Apresentação de resultados	O que os números significam e o que você recomenda.	Comece pela conclusão; os detalhes vêm depois, para quem pedir.
Reunião	A decisão ou a contribuição que você quer colocar na mesa.	Prepare duas ou três frases antes; fale nos primeiros minutos, antes que a ansiedade cresça.
Aula ou treinamento	O que a turma deve ser capaz de fazer ao final.	Intercale explicação e prática; a turma ativa tira de você o peso de falar sozinho.

Se você ensina, o e-book *Ensinar adultos* aprofunda a parte da aula: como planejar de trás para frente e manter a turma fazendo, e não só ouvindo. Aqui, o foco é a sua presença diante dela.

DICA

Escreva a mensagem central num papel e deixe à vista enquanto prepara o resto. Cada slide, exemplo ou dado precisa responder a uma pergunta: isto ajuda a plateia a entender ou a aceitar a minha mensagem? Se não ajuda, sai.

04

PARTE 4 · ENSAIAR

Slides que ajudam e ensaio que prepara

Muita gente ansiosa se protege com slides cheios de texto. A lógica é compreensível: se eu esquecer, está tudo ali. O problema é que o slide lotado atrapalha duas vezes. Atrapalha a plateia, que tenta ler e ouvir ao mesmo tempo, e atrapalha você, que acaba de costas para as pessoas, lendo a tela.

O limite da memória de trabalho

John Sweller, que desenvolveu a teoria da carga cognitiva a partir do fim dos anos 1980, mostrou que a memória de trabalho, onde processamos o que está acontecendo agora, tem capacidade bem limitada. Quando a tela traz um parágrafo e a voz diz outra coisa, as duas fontes disputam o mesmo espaço, e a plateia perde parte das duas. Menos texto na tela e a explicação na sua voz costumam funcionar melhor para quem ouve.

Slide que atrapalha

Parágrafos inteiros, tópicos que repetem o que você vai dizer, gráficos com vinte números, animações decorativas.

Slide que ajuda

Uma ideia por slide, uma imagem ou esquema que mostra o que a fala explica, uma palavra-chave, um único número em destaque.

E onde fica a sua segurança, se o texto sai da tela? Nas anotações do apresentador, num cartão com os três pontos e, sobretudo, no ensaio. Quem ensaiou em voz alta não precisa ler, porque já percorreu o caminho com o próprio corpo.

Ensaiar de verdade

Ler a apresentação em silêncio não é ensaiar. O ensaio que prepara é em voz alta, de pé se você vai falar de pé, com o tempo marcado e, quando possível, com alguém ouvindo. Na revisão de Bodie, a aproximação gradual da situação temida e o treino de habilidades aparecem entre as abordagens com melhor base, e o ensaio é uma versão cotidiana das duas coisas: você se aproxima da situação aos poucos e treina o que vai fazer nela.

Um plano para a semana da fala

Quando	O que fazer
Uma semana antes	Escreva a mensagem central, os três pontos, a abertura e o fechamento. Só depois, os slides.
Cinco dias antes	Primeiro ensaio em voz alta, sozinho, sem se preocupar com a perfeição. Anote onde travou.
Três dias antes	Ensaio cronometrado, de pé, com os slides. Corte o que passou do tempo.
Dois dias antes	Ensaio para uma ou duas pessoas de confiança. Pergunte: qual foi a mensagem principal?
Véspera	Ensaie só a abertura e o fechamento, duas ou três vezes. Durma: decorar de madrugada costuma piorar.

Quando	O que fazer
No dia	Chegue cedo, teste o equipamento, conheça a sala e converse com quem já chegou.

Uma recomendação que vale ouro: decore a abertura, não a fala inteira. Os primeiros minutos costumam ser os de maior ativação, e saber exatamente como começar evita o branco justamente onde ele mais assusta. O resto pode fluir a partir dos três pontos, com as suas palavras daquele dia.

CUIDADO

Gravar um ensaio em vídeo ajuda muita gente, mas pode ser duro para quem é muito autocrítico. Se for assistir, assista uma vez como plateia, prestando atenção na mensagem, e só depois procure ajustes. E escolha no máximo dois para a próxima vez.

05

PARTE 5 · VIVER O MOMENTO

No dia: o corpo acelerado é energia

Chegou a hora, e o corpo acelerou do mesmo jeito. O conselho mais comum que ouvimos é "fica calmo". Ele tem boa intenção, mas a pesquisa sugere que tentar se acalmar à força nem sempre é o melhor caminho, e que pode haver outro.

"Estou animado"

Em 2014, Alison Wood Brooks publicou no *Journal of Experimental Psychology: General* uma série de estudos com situações como cantar no karaokê, falar em público e resolver problemas de matemática. Ela observou que a maioria das pessoas acredita que tentar se acalmar é a melhor estratégia antes de uma situação de desempenho. Mas os participantes que reinterpretaram a ansiedade como ani-

mação, com algo tão simples quanto dizer em voz alta “estou animado”, se sentiram mais animados e tiveram desempenho melhor do que os que tentaram se acalmar.

A explicação é interessante. Ansiedade e animação são estados de alta ativação: coração acelerado, energia no corpo. Passar de “ansioso” para “calmo” exige derrubar essa ativação, o que é difícil em poucos minutos. Passar de “ansioso” para “animado” só muda o significado da mesma ativação: de ameaça para oportunidade.

O estresse que trabalha a seu favor

Jeremy Jamieson, Matthew Nock e Wendy Berry Mendes chegaram a uma conclusão parecida por outro caminho. No estudo publicado em 2012, também no *Journal of Experimental Psychology: General*, participantes que receberam a orientação de entender a ativação do corpo durante uma tarefa estressante como algo funcional, que prepara para o desafio, tiveram respostas cardiovasculares mais adaptativas e prestaram menos atenção a sinais negativos do que os grupos de comparação.

Não é pensamento mágico. O coração vai continuar acelerado. O que muda é a leitura: em vez de “estou passando mal, vai dar errado”, “meu corpo está mandando mais energia, porque isso importa para mim”.

Parar de lutar contra o medo

Viktor Frankl, criador da logoterapia, descreveu em *Em busca de sentido* um fenômeno que ele chamou de ansiedade antecipatória: o medo de que algo aconteça acaba favorecendo justamente aquilo que se teme. Quem tem pavor de tremer, treme mais. Para alguns casos, Frankl propunha a *intenção paradoxal*: em vez de lutar contra o sintoma, desejá-lo de propósito, muitas vezes com uma pitada de humor. Sem entrar no uso clínico da técnica, que é assunto para o consultório, a atitude por trás dela ajuda muita gente: “se eu tremer, tremo; a mensagem continua importante”.

Uma rotina para os minutos antes

01 **Nomeie o que sente**

"Meu corpo está ativado." Nomear sem julgar é o primeiro passo para escolher o que fazer.

02 **Respire devagar**

Algumas respirações lentas, com a expiração um pouco mais longa do que a inspiração, ajudam a sair da pressa.

03 **Mude o significado**

Diga para si, em voz baixa: "estou animado, isso importa para mim".

04 **Lembre a mensagem central**

Releia a frase que você escreveu. É para ela que você está ali.

05 **Comece pela abertura que ensaiou**

As primeiras frases já estão prontas; deixe que elas puxem o resto.

E se der branco?

Acontece com quem fala muito e com quem fala pouco. A plateia raramente percebe um silêncio de alguns segundos como erro; muitas vezes percebe como pausa. Se a ideia sumir, respire, olhe as anotações ou o cartão, retome a mensagem central ("o que eu quero que vocês levem daqui é...") e siga para o próximo ponto. Também vale ser honesto: "perdi o fio, deixa eu voltar ao ponto principal". A honestidade costuma aproximar a plateia, não afastar.

NA HORA DAS PERGUNTAS

Perguntas difíceis não são ataques. Se não souber a resposta, diga que não sabe, diga o que sabe sobre o tema e, se for o caso, combine de responder depois. Uma resposta honesta vale mais do que uma resposta inventada.

06

PARTE 6 · CUIDAR

Quando o medo passa do ponto

Até aqui falei do nervosismo que acompanha quem se importa com o que vai dizer, e que pode ser trabalhado com preparo, ensaio e uma nova relação com o corpo. Mas há pessoas para quem o medo é muito maior do que isso. E é importante dizer com clareza: quando é assim, a causa não é fraqueza nem falta de esforço, e há tratamento.

Sinais de que vale procurar ajuda

- O medo começa dias ou semanas antes e atrapalha o sono, a alimentação ou o trabalho.
- Você recusa oportunidades importantes, como promoções, cursos, entrevistas ou apresentações, para não ter de falar.
- O medo aparece também em outras situações sociais: comer em público, conversar com desconhecidos, ser observado.
- Há crises de ansiedade intensas, com sensação de perder o controle.
- Você usa álcool ou outras substâncias para conseguir enfrentar essas situações.

Esses sinais não são diagnóstico, e só uma avaliação profissional pode dizer o que está acontecendo com você. Mas são bons motivos para conversar com um psicólogo ou com um médico. Se o sofrimento estiver muito intenso, a ponto de pensar em desistir de tudo, procure ajuda imediatamente: o CVV atende gratuitamente pelo telefone 188, a qualquer hora.

O que a pesquisa mostra

A notícia é boa. Na metanálise de Ebrahimi e colegas, que reuniu 30 ensaios clínicos randomizados com 1.355 participantes, as intervenções psicológicas para o medo de falar em público reduziram esse medo de forma consistente. Os efeitos

se mantiveram no acompanhamento depois do fim do tratamento, e as intervenções feitas com apoio de tecnologia, como programas pela internet, funcionaram tão bem quanto as presenciais.

Quando o medo de falar faz parte de uma ansiedade social mais ampla, a revisão de Evan Mayo-Wilson e colegas, publicada em 2014 na revista *The Lancet Psychiatry*, comparou dezenas de tratamentos e concluiu que a terapia cognitivo-comportamental individual deve ser considerada a intervenção inicial de escolha para adultos com transtorno de ansiedade social. Outras abordagens também mostraram benefício, e há tratamentos medicamentosos, indicados e acompanhados por médico.

SEM VERGONHA

Psicoterapia não é só para quem está em crise. Muita gente procura um psicólogo justamente para destravar algo específico, como o medo de falar, e descobre no caminho outros recursos para a vida. O e-book gratuito *Quando procurar um psicólogo* ajuda a dar esse passo.

E vale um cuidado com promessas fáceis. Cursos, vídeos e livros sobre oratória podem ajudar bastante quem tem um nervosismo comum. Mas nenhum deles deveria prometer “acabar com a ansiedade para sempre”, e nenhum substitui o tratamento quando o medo está tomando conta da vida.

EXERCÍCIO · 20 MINUTOS

A sua próxima fala em uma página

Escolha uma fala real das próximas semanas: uma apresentação, uma reunião, uma aula, uma entrevista. Responda por escrito. Essa página vira o seu roteiro e o cartão que você leva no dia.

1 **Qual é a mensagem central, em uma frase?**

O que a plateia deve lembrar amanhã, se lembrar de uma coisa só.

2 **Quais são os três pontos que sustentam essa mensagem?**

Um exemplo concreto para cada um.

3 **Como você vai abrir?**

Uma pergunta, uma cena ou um dado que toque a vida de quem ouve. Decore estas frases.

4 **Como você vai fechar?**

Retome a mensagem e diga o que espera que as pessoas façam.

5 **Qual é o seu plano para o nervosismo?**

O que vai dizer a si mesmo, como vai respirar e o que fará se der branco.

6 **Quando e para quem você vai ensaiar em voz alta?**

Marque na agenda pelo menos dois ensaios antes do dia.

SÍNTESE

O que levar deste e-book

01 **O medo é comum, e evitar o alimenta**
A ansiedade aparece no corpo, nos pensamentos e no comportamento. Aproximar-se aos poucos da situação funciona melhor do que esperar o medo passar.

02 **Ninguém vê tanto quanto você**
O efeito holofote e a ilusão de transparência mostram que o nervosismo aparece menos por fora do que parece por dentro. Troque o "como estou indo?" por "quem está aqui?".

03 **Uma frase antes dos slides**
Mensagem central, três pontos, abertura e fechamento. Pouco texto na tela e a explicação na sua voz.

04 **Ensaiar em voz alta**
Ensaios curtos ao longo da semana, de pé e com tempo marcado, e a abertura decorada.

05 **Energia, não ameaça**
O corpo acelerado pode ser lido como animação. E, quando o medo passar do ponto, buscar ajuda profissional é um caminho com boa evidência.

Falar em público não é um palco para provar que somos impecáveis. É uma oportunidade de oferecer a outras pessoas algo que pensamos com cuidado. Quando a atenção sai do medo de errar e vai para quem está ali, a trava dá lugar à presença. Ela não exige ausência de nervosismo; exige uma mensagem clara e a disposição de encontrar a plateia.

PARA APROFUNDAR

Referências

BODIE, Graham D. A racing heart, rattling knees, and ruminative thoughts: defining, explaining, and treating public speaking anxiety. *Communication Education*, v. 59, n. 1, p. 70-105, 2010.

BROOKS, Alison Wood. Get excited: reappraising pre-performance anxiety as excitement. *Journal of Experimental Psychology: General*, v. 143, n. 3, p. 1144-1158, 2014.

BUBER, Martin. *Eu e tu*. Tradução de Newton Aquiles Von Zuben. 10. ed. São Paulo: Centauro, 2001.

DUARTE, Nancy. *Resonate*: present visual stories that transform audiences. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.

EBRAHIMI, Omid V.; PALLESEN, Ståle; KENTER, Robin M. F.; NORDGREEN, Tine. Psychological interventions for the fear of public speaking: a meta-analysis. *Frontiers in Psychology*, v. 10, art. 488, 2019.

FRANKL, Viktor E. *Em busca de sentido*: um psicólogo no campo de concentração. São Leopoldo: Sinodal; Petrópolis: Vozes, 2017.

GILOVICH, Thomas; MEDVEC, Victoria Husted; SAVITSKY, Kenneth. The spotlight effect in social judgment: an egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 78, n. 2, p. 211-222, 2000.

HEATH, Chip; HEATH, Dan. *Made to stick*: why some ideas survive and others die. New York: Random House, 2007.

JAMIESON, Jeremy P.; NOCK, Matthew K.; MENDES, Wendy Berry. Mind over matter: reappraising arousal improves cardiovascular and cognitive responses to stress. *Journal of Experimental Psychology: General*, v. 141, n. 3, p. 417-422, 2012.

MAYO-WILSON, Evan et al. Psychological and pharmacological interventions for social anxiety disorder in adults: a systematic review and network meta-analysis. *The Lancet Psychiatry*, v. 1, n. 5, p. 368-376, 2014.

McCROSKEY, James C. Oral communication apprehension: a summary of recent theory and research. *Human Communication Research*, v. 4, n. 1, p. 78-96, 1977.

SAVITSKY, Kenneth; GILOVICH, Thomas. The illusion of transparency and the alleviation of speech anxiety. *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 39, n. 6, p. 618-625, 2003.

SWELLER, John. Cognitive load during problem solving: effects on learning. *Cognitive Science*, v. 12, n. 2, p. 257-285, 1988.

Referências conferidas em bases e catálogos públicos (PubMed, editoras e bibliotecas) em 07/11/2026.

PRÓXIMO PASSO

Seu próximo passo

Se este e-book fez sentido, o próximo passo é simples e não pode ser terceirizado: preparar uma fala real com a página do exercício, ensaiar em voz alta e observar o que muda. Uma fala por vez.

A **NEXsTalk**, em talk.allnexs.com, é a área da ALLNEXS dedicada à comunicação: falar em público, conversar melhor no trabalho, apresentar ideias e conduzir encontros. Os projetos da área estão em preparação, e quem manifesta interesse ajuda a orientar o que será construído.

Se a sua empresa, a sua escola ou a sua equipe quer trabalhar esses temas ao vivo, eu levo palestras e mentorias sobre comunicação, liderança e saúde emocional no trabalho. As informações estão no meu site, caiofabiomartins.com, com o contato para conversarmos sobre o formato que faz sentido. Se você ensina, o e-book gratuito *Ensinar adultos* continua esta conversa do lado da sala de aula. Sem pressa: conheça e use no seu ritmo.

NEXsTalk | Palestras e mentorias | Ensinar adultos (gratuito) | Quando procurar um psicólogo (gratuito)

Conhecer a área NEXsTalk →

Está no celular? Toque no botão acima. No computador, aponte a câmera para o código.
talk.allnexs.com/