



ALP ESS

ALTA PERFORMANCE SEM STRESS

MASTERCLASS · 26 DE SETEMBRO DE 2026

Como montar aulas com qualidade usando inteligência artificial

O resumo da aula e o passo a passo, por escrito

A tese

Antes do slide

O texto

A tela

Os três prompts

Checklist

Este é o resumo da masterclass, na ordem em que ela foi dada, com o passo a passo de cada parte por escrito. Ele acompanha os três prompts entregues na aula (o brainstorm e o outline, o guia de voz, os slides), que funcionam em qualquer ferramenta de inteligência artificial.

Neste material

De onde saiu esta aula	3
A terceirização e a tese	4
Parte 1: antes do slide	5
Passo a passo da Parte 1, com o Prompt 1	7
Parte 2: o texto	8
Passo a passo da Parte 2, com o Prompt 2	10
Parte 3: a tela	11
Passo a passo da Parte 3, com o Prompt 3	13
A resposta, e o material	14
Checklist antes de apresentar	15
As fontes citadas na aula	16

Sumário clicável: toque na seção para ir direto à página.

De onde saiu esta aula

Primeiro dia de um congresso, período da tarde. Um colega do hospital, sentado ao lado, assistindo às apresentações, virou e disse: "cara, ninguém mais monta aula, é tudo aula criada por IA." Aquilo já incomodava fazia tempo, e esta aula é a resposta.

Ela nasce com uma contradição à mostra: uma aula para ensinar a usar IA para fazer uma aula sem cara de IA. Se o problema é a cara de IA, era mais simples não usar. Só que a ferramenta, bem usada, devolve tempo: tempo para pensar, para pesquisar e para interpretar o que se lê com a própria experiência. Com uma condição: sem terceirizar o que é seu.

E uma pergunta para guardar durante a leitura inteira, feita do lado de quem está sentado ouvindo, que tem a mesma ferramenta que você:

Para que alguém vai gastar o tempo dele ouvindo a sua palestra, se pode pedir para a IA?

A resposta vem no fim deste material.

A terceirização e a tese

O problema de verdade tem nome: **a terceirização completa da aula**. A pessoa pede, recebe pronto e apresenta. Daí vem o preconceito contra quem usa IA, e quem usa bem paga o preço de quem usa mal.

Para separar as coisas: editar, organizar e arrumar o slide é da ferramenta (e nem sempre foi; até pouco tempo era tudo na mão). Pensar, ter opinião e trazer a experiência é seu. O problema começa quando a pessoa entrega a segunda parte também.

Tem gente séria indo para o outro lado. Um escritor que testou a IA por meses e desistiu, porque ela deixava o texto mais fácil, mas não melhor. Um grupo de pesquisadores que publicou um modelo teórico tratando os modelos de linguagem como um vírus cognitivo: acima de certo nível de uso, a dependência se espalha e é difícil voltar. Desistir não é a saída. Mas o risco que eles apontam é real, e a saída é decidir o que você entrega para a ferramenta.

Quando alguém diz que uma aula tem cara de IA, está falando de três coisas:

O INCÔMODO	O QUE É	ONDE ESTE MATERIAL RESOLVE
O template dos slides	O visual que todo mundo reconhece	Parte 3, a tela
A linguagem	O jeito de escrever da ferramenta, que quem lê percebe em duas frases	Parte 2, o texto
O apresentador	Quando tudo é criado pela ferramenta, sobra o conteúdo e some a pessoa	Parte 1, antes do slide

O que isso mostra para quem assiste é falta de dedicação, falta de originalidade e, no fundo, a falta da opinião de quem está palestrando.

A tese. Enquanto você apresenta, qualquer pessoa da plateia levanta o tema inteiro em poucos minutos, no celular. O conhecimento deixou de ser a vantagem de quem está na frente. O que a pessoa quer de você é a síntese e a sua leitura. Por isso:

Hoje a sua opinião vale ainda mais.

E vai além: aprofundar o tema, hoje, a pessoa faz sozinha com IA. Quem quiser causar ainda mais impacto pode criar um agente sobre o próprio tema e deixar para a plateia consultar depois. Isso exige mais personalidade de quem apresenta, não menos.

Parte 1: antes do slide

A parte mais importante da manhã é o que acontece antes de abrir o programa de slides.

O jeito errado. Quase todo mundo começa assim: abre a ferramenta e escreve "monte uma aula sobre tal tema". Em segundos vem a apresentação inteira, com título, blocos, slides e até as notas. A sensação é ótima, porque você ganhou tempo. Só que junto vem um monte de decisão já tomada: a mensagem, a ordem, o que entra, o que fica de fora, a história e a opinião. Nenhuma foi sua, e todas aparecem na hora em que você fala. O resultado até sai correto. Não tem o seu coração numa apresentação dessa, e as pessoas percebem. Elas não sabem explicar o que é, mas percebem.

Primeiro o raciocínio lógico. Toda aula precisa de um, e vale para a aula técnica de seis minutos e para a aula longa. Quatro movimentos: faça a pessoa se importar, com um exemplo próximo dela; explique a ideia; mostre a evidência; diga o que muda para quem aceitar a ideia. Sem isso, a personalidade não tem onde se apoiar.

A escada. A aula nasce em três etapas, e o tamanho de cada degrau é o peso da etapa:

ETAPA	O PESO	O QUE CUSTA MUDAR DE IDEIA
1. O brainstorm: pensar, pesquisar, chegar na mensagem	O maior	Apagar uma linha
2. O outline dos slides, em texto	Médio	Reescrever um bloco
3. Os slides finais, com as notas do apresentador	O menor	Refazer arquivo, imagem e nota

A principal parte de uma apresentação é decidir a mensagem e o conteúdo antes. O tempo gasto nas etapas de cima é exercício de raciocínio e vira aula. O tempo gasto arrumando slide é um buraco negro, que alimenta muitas vezes apenas o nosso perfeccionismo. Quando a fala passa para a nota, o slide deixa de ser o problema.

A ideia não vem só de texto. Vem do áudio gravado no carro, da conversa com o colega, do papel, do rabisco, do pensamento no trânsito, e do teclado também. E ela melhora no tempo entre uma passada e outra. Pesquisar, pensar e cozinhar as ideias é a etapa mais importante; a aula que nasce e morre na mesma hora sai igual à de todo mundo.

A pesquisa, dos dois jeitos. O mais comum é perguntar solto à ferramenta "o que a literatura diz sobre isso" e aceitar o que vier: vem bem escrito, com número, e com uma segurança que o assunto às vezes não tem. O outro jeito é buscar em base científica, com a ferramenta ajudando, e abrir o artigo: ver o que ele mediu, em quem e quantos. Isso muda o que você fala e muda a sua segurança na hora da pergunta da plateia. Toda afirmação que volta da pesquisa cai em uma de três categorias: **evidência** (alguém testou; cabe número e fonte), **recomendação de autor** (gente experiente, sem teste; cabe citar como recomendação) e **folclore** (número que circula como ciência e não tem fonte primária: os limites fixos de atenção, a pirâmide de retenção, a regra dez-vinte-trinta). A ferramenta repete o que mais aparece escrito, e sobre apresentação o que mais aparece é folclore. E quando você acha um estudo, o que é seu é o que você achou dele, o que reconheceu quando leu e o que faz diferente por causa dele.



Onde a IA brilha. Ela é ruim decidindo por você, e é muito boa com o que é seu: junta as suas ideias, organiza, acha as conexões e devolve uma versão mais coesa do que você pensou. Ela relê as suas aulas anteriores antes de começar. Transforma o áudio do trânsito em texto, no lugar certo do arquivo. Faz as perguntas que abrem o brainstorm. Guarda as suas frases, com data, e não inventa nenhuma: onde falta a sua palavra, ela pergunta. E prova que nada se perdeu, com uma tabela que liga cada ideia ao slide onde ela foi parar.

O brainstorm e o outline são o coração da aula. Os slides são apenas a aparência final.

Passo a passo da Parte 1, com o Prompt 1

O Prompt 1 cobre as duas primeiras etapas da escada. Cole o prompt inteiro numa conversa nova e siga esta ordem.

1. Descreva uma pessoa. Antes de qualquer conteúdo, a ferramenta pede que você descreva uma pessoa concreta da plateia: rotina, o que ela sabe do assunto, a dor, a dúvida, o que ela não quer ouvir. Não vale grupo ("residentes"). A aula inteira é escrita para ela, no singular.

2. Mande tudo o que você tem. O convite e o contexto (para quem, onde, quanto tempo), o áudio transcrito, a conversa com o colega, os artigos, as anotações, as aulas anteriores sobre o tema. Não organize antes; organizar é da ferramenta.

3. Responda às três perguntas. Qual é a mensagem que a pessoa vai lembrar? Que história sua entra? O que ela faz depois, de diferente? Se ainda não sabe alguma, diga "não sei ainda"; a ferramenta anota e não preenche por você.

4. Leia o brainstorm como se fosse de outra pessoa. Ele volta com a mensagem em uma frase, os blocos na ordem, o que ficou de fora e o que falta de você. Onde discorda, escreva por cima. Onde falta a sua história, escreva a história. Onde tem número, classifique (evidência, recomendação, folclore) e abra o original. A versão seguinte já nasce com isso aplicado. Foram várias versões antes de qualquer slide existir, e é assim que deve ser.

5. Deixe cozinhar. Ouça o brainstorm em áudio no carro, comente por voz, volte nele em outro dia. A ideia melhora no intervalo.

6. Aprove por escrito e peça o outline. A ferramenta escreve um bloco de texto por slide: título, o que vai na tela (até doze palavras), a ordem de entrada, o visual, o roteiro em voz falada com os trechos principais em negrito, a fonte só onde é evidência, e uma caixa de conferência. Nada avança com caixa vazia.

7. Revise em texto, onde é barato. Um ponto por slide; título em frase completa só onde há evidência; opinião dita sem aviso; evidência contada como história (por que fui procurar, o que mediu e em quem, o que reconheci); abertura que faz a pessoa se importar; fecho que volta ao começo com uma virada só. Marque as caixas. Só depois de todas marcadas o outline vai para a Parte 3.

Parte 2: o texto

Você pede um texto, ou a nota de um slide, e ele volta correto, organizado, sem erro nenhum. E você lê e não se reconhece. Quem lê também não. Aconteceu num artigo aprovado por escrito três vezes: na primeira leitura em voz alta, o autor não se reconheceu.

Os sinais óbvios todo mundo já viu, e um script acha em um segundo: o travessão longo (que ninguém digita, porque nem tem na tecla), o emoji, o negrito em tudo, a lista com marcador em todo parágrafo, o "vamos mergulhar" e o "no fim do dia" (inglês traduzido), o "faz sentido?" no fim da frase. O problema são os outros.

Os sinais que passam pela revisão, cada um com o antes e o depois:

SINAL	ANTES	DEPOIS
Não é isso, é aquilo. Soa esperto e não acrescenta nada que a frase direta não diga	"O problema não é a ferramenta, é o uso"	"O problema é o uso que se faz da ferramenta"
A frase subentendida, sem verbo. Curta, elegante, e ninguém fala assim	"Sinal, não prova"	"É um sinal. Ainda não é comprovado."
A frase de efeito em todo parágrafo. Frase de camiseta, uma atrás da outra. No máximo uma por texto, no fim, e sua	"Não é sobre dormir mais. É sobre dormir melhor."	"Ele passou a dormir a noite inteira e acordou descansado"
A justificativa antes de falar de si. O texto pede licença antes de dar uma opinião	"Veja bem", "confesso que", "sinceramente", "deixa eu explicar"	A frase seguinte, sozinha
A metáfora que ninguém pediu. Se você não usa a imagem falando, ela não entra no texto	"Vamos à caça dos sinais no seu texto"	"Procure os sinais no seu texto"

O quarto sinal tem uma história: ele foi pego primeiro na fala, por um preparador de comunicação, e uma semana depois apareceu escrito num texto. A ferramenta não inventa esse sinal. É um hábito de quem escreve, e ela amplifica.

O que é grave para médico. Três desses erros deixam de ser estilo e viram risco. O número que você nunca disse: num texto para paciente, é dose, dia, semana. O procedimento que você nunca descreveu: a ferramenta escreve "o que eu faço" com um passo a passo plausível, ensinável e inventado, e numa orientação para paciente isso é conduta inventada com a sua assinatura. E a referência que não existe: nenhuma entra sem ter sido aberta no original.

Como isso se resolve. As suas regras num arquivo. A ferramenta lê antes de escrever, e confere o texto pronto contra esse arquivo antes de entregar. Não precisa começar com um guia inteiro: comece com as cinco coisas que você mais apaga. Um exemplo real, de um parágrafo aprovado e depois reescrito:

Antes: "Expectativa é direção. Previsão é calibragem. A primeira é o padrão de que você não abre mão, e deve ser alta, porque é ela que puxa o resultado."

Depois: "A expectativa é onde eu quero chegar, e ela precisa continuar alta. A previsão é o quanto eu acho, de verdade, que dá para fazer hoje."



O primeiro é bonito, e é frase de efeito por contraste. O segundo é como a pessoa fala.

O teste que mais funciona é o mais simples. Leia o texto em voz alta. E leia de novo, com outra voz e outro tom. A palavra que emperra, sai. Parágrafo pode terminar sem frase de efeito. E na dúvida entre a frase bonita e a frase clara, fica a clara.

A ferramenta tem que se moldar a você, não você à ferramenta.

Identifique o seu melhor estilo de comunicação e ensine a IA a reproduzir a sua linguagem.

Passo a passo da Parte 2, com o Prompt 2

- 1. Separe três textos seus.** Escritos sem ferramenta e de que você gosta: um e-mail longo, uma orientação para paciente, um post, a transcrição de uma explicação que você deu em voz alta.
- 2. Peça a lista do que se repete.** Cole os três e peça: "Liste o que se repete no jeito de escrever destes textos: tamanho de frase, palavras que eu uso, como eu começo e como eu termino, as comparações que eu faço, o que eu nunca faço. Não invente nada que não esteja nos textos."
- 3. Aprove ou corrija, e cole no prompt.** A lista vai para a seção "O meu guia de voz" do Prompt 2, junto com as palavras e comparações que são suas, as que você nunca usa, e como você trata quem lê (sempre "você", nunca "vocês" nem "pessoal").
- 4. Salve como instrução fixa.** Projeto ou skill no Claude, GPT personalizado no ChatGPT, Gem no Gemini. A partir daí, todo texto passa pelo guia antes de sair.
- 5. Use o "confere a voz".** Para qualquer texto pronto, seu ou da ferramenta, peça "confere a voz". Ela devolve o que mudou linha por linha, as frases em que teve dúvida, a lista de todo número, procedimento e referência para você confirmar a origem, e quantas frases de efeito sobraram (o máximo é uma).
- 6. Leia em voz alta.** É o teste que nenhum script substitui. E, de tempos em tempos, escreva um texto do zero, sem ferramenta aberta, sobre um assunto que te incomoda: sai pior, e é seu.
- 7. Alimente o guia.** Toda vez que apagar a mesma coisa duas vezes num texto, isso é regra nova. O guia cresce com o uso.

Parte 3: a tela

Ficou por último de propósito, porque é o problema mais fácil.

O slidezinho. No meio acadêmico, a gente aprende que a apresentação é um slidezinho em que você reproduz o que vai falar. O roteiro nasce dentro do slide, e o slide deixa de ser apoio e vira o texto.

O slide que repete a sua fala compete com você. Isso tem medida: uma revisão de revisões, com quase oitenta mil participantes, confirmou que fala mais figura funciona melhor do que texto mais figura. Quando a tela mostra o texto da sua fala, os dois chegam pelo mesmo caminho e um atrapalha o outro.

O formato antes do slide. Uma pergunta que quase ninguém faz: precisa de slide? Os formatos de apresentação mais comuns são com slide, só voz, mapa mental, desenho ao vivo, vídeo do YouTube, vídeo do Instagram, live e demonstração de tela. Na prática, só um deles usa slide, e o mais difícil de todos é o só voz. A própria aula usou isso: entre uma parte e outra, a tela saiu e ficou só a câmera, porque no Zoom tela preta parece queda e a câmera faz o mesmo papel.

A função principal. A principal função do slide, muito mais do que ser bonito, é chamar a atenção para quem está apresentando. O slide de uma palavra a plateia resolve num relance, e depois o único lugar para olhar é você. O de seis linhas ocupa a pessoa muito mais tempo, e enquanto ela lê, ela não está com você. O minimalismo é consequência disso, não estilo.

Cronometre. Projete um slide seu, fique calado e conte até a sala parar de ler. Se você começou a falar e a sala ainda está lendo, o slide tomou o seu lugar. Não tem estudo que meça esse tempo; o teste serve para você ouvir o tamanho do próprio slide.

O que a evidência sustenta, para quem quiser ir atrás:

ACHADO	FONTE
Título em frase completa, com a conclusão, faz a plateia entender e lembrar mais. Só que em todo slide vira padrão: usar só onde há evidência	Garner e Alley, 2013
Palavras por slide preveem a qualidade da apresentação; o número de slides não prevê nada. Trinta ideias pedem trinta slides	Fransen e col., 2024
Fala mais figura funciona melhor do que texto mais figura; um item por vez; fora o que é interessante mas não é do ponto	Noetel e col., 2022
A palavra-chave destacada na tela ajuda; a transcrição da fala não	Adesope e Nesbit, 2012
A imagem ajuda a lembrar quando é distinta das outras; quarenta fotos parecidas de banco não ajudam em nada	Higdon e col., 2025
Escrever o nome da estrutura em cima dela, ligado por uma linha, ensina mais do que a lista embaixo	Schroeder e Cenkci, 2018

O template. Seis ferramentas, o mesmo texto de entrada, e os seis resultados são iguais entre si: gradiente, três blocos iguais lado a lado, a linha pequena em cima de cada tela, letra pequena, foto de banco. É isso que denuncia. E, para ser justo: a plateia aprende igual com um slide genérico; não há estudo dizendo que gradiente ensina menos. O que muda é a opinião dela sobre você, e isso custa credibilidade.

As saídas. Um layout próprio, pesquisado. Uma ferramenta de design com IA para desenhar a sua família de slides. Aplicativos conectados, em vez do que a ferramenta gera sozinha. Desenhos seus, feitos para a aula. E o Canva e os outros montadores. No bastidor desta aula, a família de slides foi desenhada numa ferramenta de design: um arquivo de cores decide cor e fonte, e cada tipo de slide tem o seu layout.

Um cuidado com a moda. Tendência de mercado não quer dizer melhor opção para você; a tendência entra se resolve uma função. E o estilo contido, que parece sofisticado, já está à venda em tema pronto. Estilo é commodity e facilmente copiável. O que ninguém copia é o que você acha.

O slide é apoio. Quem apresenta é você.

Passo a passo da Parte 3, com o Prompt 3

- 1. Decida o formato de cada bloco antes de abrir o programa.** Com slide, só voz, demonstração, vídeo, tela apagada. Tela apagada é o formato certo para a história pessoal e para o depoimento.
- 2. Cole o Prompt 3 junto com o outline aprovado.** A ferramenta dá forma ao conteúdo; ela não muda o conteúdo. Onde o outline não diz o que fazer, ela pergunta.
- 3. As nove regras de tela.** Até doze palavras no corpo. Um item por clique, e o que ainda não foi dito não aparece, nem em cinza. Título em frase completa só onde há evidência. Corpo a partir de 24 pontos (28 online), título a partir de 36. Imagem distinta, ou nenhuma. Rótulo em cima da estrutura, ligado por linha. Sem enfeite. Fonte no rodapé só onde é evidência. Tela apagada marcada na nota.
- 4. Consistência por função, não por deck.** O contrário do template padrão não é cada slide ser diferente: é cada tipo de slide ter sempre o mesmo layout, e tipos diferentes terem layouts diferentes. Frase grande, uma palavra, lista revelada, achado com evidência, número, antes e depois, imagem anotada, duas colunas desiguais, etapa, print anotado, tela apagada. Nenhum tipo três vezes seguidas; pelo menos uma frase grande por bloco.
- 5. Passe cada slide pelos sinais de slide de ferramenta.** Três caixas iguais com ícone; rótulo em caixa alta acima do título; gradiente; ícone de biblioteca (lâmpada, engrenagem, lupa); foto de banco; card com sombra e filete decorativo; mais de duas fontes; texto ao lado de imagem que a plateia precisa examinar; agenda repetida a cada bloco.
- 6. As notas em duas camadas.** Em cada slide, em cima o roteiro corrido em voz falada, com os trechos principais em negrito, para ensaiar. Embaixo, os mesmos trechos em tópicos, para bater o olho na hora. Em série de slides sequenciais, a nota fica no último. Na hora, olhe só a segunda camada.
- 7. Três perguntas por slide.** O título é frase com verbo, e este slide é do tipo que pede isso? O texto cabe em 24 pontos sem apertar? O slide se lê em dez segundos?
- 8. Desenhe a sua família uma vez.** O prompt à parte, no fim do Prompt 3, monta com você a paleta (a partir de algo seu, nunca do padrão da ferramenta), as duas fontes com papel definido, os cinco tamanhos, o grid, um layout por tipo e a lista de proibidos. O resultado é um arquivo de regras que você cola em todas as aulas. Uma família boa dura anos; o que muda de aula para aula é o conteúdo.

A resposta, e o material

Volte ao congresso. O colega do lado, "ninguém mais monta aula". Ele tinha razão sobre as aulas que estava vendo. O que esta aula quis mostrar é que dá para usar a ferramenta e continuar montando a aula.

Para que alguém vai gastar o tempo dele ouvindo a sua palestra, se pode pedir para a IA?
 Porque a opinião é sua. A experiência é sua.

A ferramenta tem o conteúdo. O que você viu acontecer, e o que você pensa sobre isso, só você tem.

Os três prompts, e como usar em qualquer ferramenta. Os três arquivos que acompanham este material não dependem de programa nem de saber programar. Cada um é um texto que a ferramenta lê antes de começar.

PROMPT	O QUE FAZ	QUANDO USAR
Prompt 1, o brainstorm e o outline	As três perguntas, a mensagem em uma frase, os blocos na ordem, as três categorias de afirmação, o modelo de bloco por slide com a caixa de conferência	No começo de toda aula, antes de abrir qualquer programa
Prompt 2, o guia de voz	O espaço para o seu guia, com o passo a passo de montar; os sinais de texto de ferramenta com antes e depois; o "confere a voz"	Uma vez para montar o guia; depois em todo texto
Prompt 3, os slides	As nove regras de tela, o catálogo de tipos de slide, os sinais de slide de ferramenta, as notas em duas camadas, e o prompt para desenhar a sua família	Com o outline aprovado, na etapa 3; a família, uma vez

Três jeitos de usar cada um: colar no início da conversa (funciona em qualquer ferramenta, hoje); salvar como instrução fixa (projeto ou skill no Claude, GPT personalizado no ChatGPT, Gem no Gemini), que vale para todas as aulas; ou guardar como arquivo na pasta de aulas e anexar quando for começar uma aula nova.

Como pedir a aula depois de colar o Prompt 1: "Vamos montar uma aula. É para [público], em [contexto], com [tempo]. Segue o que eu tenho: [cole o áudio transcrito, as anotações, os artigos]. Comece pela Etapa 1."



Checklist antes de apresentar

- ☐ A mensagem cabe em uma frase, e eu concordo com ela
- ☐ Eu sei para quem é, uma pessoa, e as notas estão no singular
- ☐ Tem opinião minha e história minha, e dá para achar onde
- ☐ Todo número na tela está classificado, e eu abri o artigo original
- ☐ Nenhum slide passa de doze palavras no corpo
- ☐ Nenhuma lista aparece inteira de uma vez
- ☐ Título em frase completa só onde há evidência
- ☐ Nenhum texto abaixo de 24 pontos (28 online)
- ☐ Nenhuma imagem só de enfeite, nenhuma parecida com outra
- ☐ Nenhum dos sinais de slide de ferramenta
- ☐ A tela apagada está decidida para a história e o depoimento
- ☐ O roteiro passou pelo meu guia de voz e pelo "confere a voz"
- ☐ Eu li o roteiro em voz alta, com cronômetro, pelo menos uma vez
- ☐ Eu projetei o slide de menor fonte e li do fundo da sala

As fontes citadas na aula

O ACHADO	A FONTE
Título em frase completa com a conclusão: a plateia entende e lembra mais	Garner JK, Alley M. International Journal of Engineering Education, 2013
Palavras por slide preveem a qualidade; número de slides não	Fransen e col., 2024
Fala mais figura supera texto mais figura; um item por vez; fora o detalhe que não é do ponto	Noetel M e col. Review of Educational Research, 2022
Palavra-chave na tela ajuda; a transcrição da fala atrapalha	Adesope OO, Nesbit JC, 2012
A imagem ajuda a lembrar quando é distinta das outras	Higdon e col., 2025
O nome escrito em cima da estrutura ensina mais do que a lista embaixo	Schroeder NL, Cenkci AT. Educational Psychology Review, 2018
Os modelos de linguagem como vírus cognitivo (modelo teórico, sem gente medida)	Solé R e col., 2026, preprint

Tudo o que não está nesta tabela é recomendação de autor ou experiência de quem deu a aula, e foi dito como tal. Antes de levar qualquer número desta lista para um slide seu, abra o artigo original.

Você e a sua mensagem são muito mais importantes do que um slide bonito.

Dr. Mauro Gracitelli · ALPESS, Alta Performance sem Stress · alpess.com.br