

***O potencial humano é ilimitado,
o limite é a sua crença.
(próprio autor)
Logo, "tudo posso nAquele que me fortalece".***

Dedicatória

Dedico este esmero a Deus, aos meus pais, **Zilma Falcão Pimentel e Ernani Bastos Pimentel**, a quem devo a minha educação.

Agradecimentos

Agradeço a Deus, o qual deu-me luz e robustez para galgar mais um patamar em minha vida.

A estimulação recebida d'Ele na difícil proposta a que me lancei, não poderia esquecer a gratidão à família, aos professores e colegas de trabalho, que transmitiram suas experiências e conhecimento.

Sumário

Introdução	08
Justificativa	09
Objetivo	10
Oratória/Histórico	11
Nos dias de hoje	12
Determinação e Treinamento	15
A respiração	16
Vencendo a barreira “público”	17
Dez erros de linguagem oral	17
Posturas e Gestos	19
Regra Geral	20
Postura	20
Os pés e as pernas	20
Quando sentado	21
Os braços e mãos	21
O tronco	22
A cabeça	22
O semblante	22
A boca	22
A importância do sorriso	23
A comunicação visual	23
Sexo	24
Idade	24
Nível sócio cultural	25
Ambiente, acomodação e tamanho do auditório	26
Conquistando o público	26
Considerações gerais	26
Conquiste-o, como?	26

O que o orador não deve fazer?	26
A forma de proceder corretamente	27
Aproveitando as circunstâncias	27
Atualização e vocabulário	28
Prepara e fazer palestras	29
Fazer Palestras	29
Introdução	29
Preparação	29
Assunto Central	29
Conclusão	29
Entrevista	32
Microfone	32
Conclusão	33
Referencial Bibliográfico	34

Introdução

A presente dissertação, a despeito de contar com inúmeras e variadas seções, versa sobre um único tema, qual seja, a oratória ou a arte de falar em público, conjunto de regras que constituem a habilidade do bem dizer, a qual, fundamenta-se em princípios de conduta.

Dominar a “técnica da eloquência” na atualidade significa estarmos integrados no movimento do mundo.

Sem dúvida, a oratória alterou o rumo da história e vem tornando-se cada vez mais relevante, tendo em vista que as pessoas possam expressar pela palavra seu conhecimento de maneira correta e segura.

"O homem é apenas metade de si mesmo, a outra é a sua expressão". Oratória - A arte de falar em público, Silvia Brun; jan/98, pág. 5.

Logo, a oratória é a capacidade da expressão verbal, que dá vestidura ao pensamento, e o palestrante deverá escorar-se no vigor e na determinação.

Justificativa

O uso da palavra falada deixou de ser um privilégio dos religiosos, políticos, advogados, e alastrou-se a todos. O homem precisa escrever e falar bem a fim de enfrentar as mais variadas situações, e também se adequar às novas exigências do mercado global. Exemplificando: comandar subordinados, fazer e agradecer homenagens, dar entrevistas para emissoras de rádio e televisão, esboçar uma imagem social e profissionalizante, dentre outros.

Hoje, observa-se que falar bem significa expressar com entusiasmo e de forma clara um pensamento organizado.

Frente a esta realidade, o projeto em tela pretende aumentar a confiança e a segurança do próprio indivíduo. Assim sendo, auxiliando sua progressão no mercado de trabalho e socialmente.

À medida que o cidadão aprende a falar ou comunicar bem, tornar-se-á mais firme e consistente, motivando-se e incorporando novas possibilidades profissionais a sua carreira.

Portanto, a proposta de trabalho se baseará no livro de Reinaldo Polito – **COMO FALAR, 68ª edição** – corretamente e sem inibições, tendo como premissa os seguintes aspectos: preparar e fazer palestras, conhecer e conquistar platéias e controlar o medo de falar em público.

Falar em público é uma habilidade complexa; que para ser desenvolvida, necessita de treinamento sistematizado. No entanto, não basta só treinar: é fundamental ter consciência dos potenciais que precisam ser trabalhados para se obter um bom resultado.

Deus nem sempre chama pessoas qualificadas; contudo qualifica a quem convocou.

Objetivo

A proposta tem como objetivo desenvolver a capacidade que existe dentro de cada um, para que se torne um palestrador mais persuasivo, tranqüilo, desembaraçado diante de qualquer platéia, aperfeiçoando a habilidade de falar em público, com atitude firme, a fim de enfrentar platéias e controlar a timidez.

Com enfoque sempre no desenvolvimento do autoconhecimento e na descoberta da imensa capacidade sinestésica humana, uma vez que a oratória visa desenvolver as aptidões empáticas do palestrante. Toda informação transmitida pelo discursador deve ser elaborada de forma consciente e verdadeira, considerando sempre o interesse da platéia.

Em resumo, a consciência de si mesmo possibilita o fortalecimento do potencial nato do orador, habilitando-o a trabalhar com ousadia numa palestra utilizando todos os canais da comunicação destinando alcançar o público de forma empática e lúdica.

Oratória/Histórico

É impossível precisar quando e como nasceu a oratória.

No entanto, Atenas foi o terreno fértil da oratória (436 a 338 a.C), implantando a disciplina da retórica no currículo escolar dos estudantes atenienses.

Demóstenes, considerado um dos maiores oradores da Antiguidade, obteve êxito na arte de falar depois de superar dificuldades impostas pelas suas próprias deficiências naturais. Os problemas respiratórios, articulação e postura não lhe creditavam condições para tornar-se um grande orador. Quando falava, erguia seguidamente um dos ombros, e era motivo de constantes zombarias.

No tempo em que iniciou sua preparação, isolou-se para evitar ser perturbado e poder atingir uma concentração completa.

Aperfeiçoou sua respiração com longas e cansativas corridas. Corrigiu sua dicção com seixos na boca, com os quais procurava pronunciar corretamente as palavras. Para controlar o vício do movimento defeituoso, resolveu fazer seus treinamentos em frente ao espelho; quando executava esta ação, era espetado por uma espada, ocasionando ferimentos horríveis. Após toda esta dedicação, transformou seu sonho em realidade: foi o maior orador que a Grécia pôde conhecer.

Os romanos no século II a.C. sofreram influência cultural grega, inclusive na arte da eloquência, embora ocorresse uma resistência a isto em divergentes períodos, chegando a ponto de fechar todos os estabelecimentos que ensinavam a falar. No entanto, não se arrefeceu o interesse dos romanos, posto que passaram a gostar mais do estudo da oratória. Assim, o Imperador Crasso permitiu a reabertura das escolas.

Nos dias de hoje

Na atualidade, com o final do século e o início de um novo milênio, o homem encontra-se bastante preocupado com o ato ou efeito de conhecer, a fim de ser um indivíduo seguro.

"De nada adianta qualquer conhecimento se não ousamos em reparti-lo".

Oratória - A arte de falar em público, Silvia Brun; jan/98 pág. 05.

Nos dias de hoje, o maior poder é a palavra, a qual está disponível a todos.

"Os sinais que acompanharão aos que crerem: em meu nome expulsarão demônios, falarão línguas novas, pegarão serpentes e, se beberem veneno, não lhes fará mal. Imporão as mãos sobre os enfermos, e estes serão curados".

Marcos 16:17;18.

"O poder das palavras são como veículos para o sucesso". Encontra-se no site:

<http://www.oratoriaonline.com.br>

O homem é um ser privilegiado. Através da palavra escrita ou verbal, pode expressar os seus sentimentos, mudar a sua realidade e o mundo ao seu redor, como Hitler demonstrou nas suas atitudes na 2ª Guerra Mundial.

Na perspectiva da platéia, o palestrante é uma imagem real, e atualmente vivemos no mundo dos ícones de poder. O discursador moderno é um símbolo forte que representa uma determinada estética de robustez submetendo-se a encantar o público; caso contrário, perde legitimidade e se desautoriza quando não atende a expectativa das pessoas que esperam um desempenho heróico, uma liderança valente e decidida.

Dominando o poder da palavra, desenvolve a auto-estima, constrói um propósito de vida, traça objetivos e cumpre-os; consegue avistar o futuro, estabelece um compromisso consigo, buscando o sucesso, e principalmente dá a sua contribuição para o mundo.

"A palavra de Deus é a fonte da criação". Dicionário Bíblico, Bíblia de Estudo Almeida, Revisada e Atualizada - Sociedade Bíblica do Brasil 1998, pág. 74.

"Disse Deus: - Haja luz. E houve luz". Gen. 1:3.

O método da eloquência desenvolveu-se a partir da perspectiva que todos já dispõem de um determinado potencial para se expressar em público.

Logo, o projeto em tela apresenta uma proposta nova que desenvolve a aptidão do leitor através do autoconhecimento e do aprendizado empático em relação à platéia.

Com técnicas objetivas e a premissa básica do respeito à individualidade de cada um, o projeto irá proporcionar um desenvolvimento eficaz do seu potencial abrangendo os conhecimentos primordiais que um palestrante de sucesso precisa dominar.

"Bem-aventurado o homem que acha sabedoria, e o homem que adquire conhecimento". Pv 3:13.

O palestrador deve exercer o ato ou efeito da comunicação, a qual é o instrumento pelo qual nos relacionamos. Para que esta ocorra é preciso:

EMISSOR----->MENSAGEM----->RECEPTOR

Emissor: é aquele que fala, dá as informações.

Receptor: é aquele que ouve.

Mensagem: é a idéia que se transmite.

Meios: são a linguagem, os gestos, a postura e a voz.

A estrutura interior precede a linguagem transmitida, pois a capacidade de pensar é aproximadamente 4 (quatro) vezes, mais rápida que a fala (Polito).

"Na comunicação, quando o ouvinte estiver bem preparado para receber bem a comunicação, não há mais o que preparar, transmita-a". COMO FALAR, 68º edição - corretamente e sem inibição, ed. Saraiva, 1999, Reinaldo Polito, pág. 140.

Para permitir uma boa compreensão do receptor, o orador deve fazer o melhor uso da voz, ou seja, da **comunicação verbal e não-verbal**. Esta se manifesta através da apresentação pessoal, gestos, posturas e símbolos. Aquela é por meio da linguagem oral ou escrita.

"Criar é esforçar-se em sair do lugar comum, forçar a imaginação a encontrar caminhos desconhecidos para despertar os sentidos dos ouvintes e mantê-los presos à força da comunicação". COMO FALAR, 68º edição - corretamente e sem inibição, ed. Saraiva, 1999, Reinaldo Polito, pág. 51.

A dicção é a qualidade suprema da voz , pois sem o aparelho fonador não é possível a fala.

Para obter uma boa dicção, é preciso dominar o fôlego. Em proveito de melhorar a dicção, recomenda-se leitura em voz alta com obstáculos na boca, como o lápis ou dedo ou qualquer outro que possa dificultar a pronúncia dos vocábulos durante o treinamento.

"Sem contar que a luta pelos espaços profissionais começa cada vez mais cedo, e a comunicação é um dos principais ingredientes para ser bem-sucedido"., FALE MUITO MELHOR 2ª edição ,Reinaldo Polito, São Paulo, ed. Saraiva - 2003, pág. 16.

Determinação e Treinamento

Aprendizagem é um fenômeno individual, que surge como resultado de esforços do próprio indivíduo, ocorrendo dia após dia. O autor desta obra é uma forma exemplar de **determinação e treinamento** para a aquisição de habilidade, através da repetição.

Como necessidade de sua reabilitação por ser portador da *Síndrome de Wilson*, que, por sua vez, prejudica todas as funções motoras, inclusive a dicção, começou tratamento de fonoaudiologia. No decurso da terapia, soube que a fala não depende só da face, boca e respiração, mas sim de toda a harmonia do corpo. Desta fonoaudióloga, recebeu orientação sobre a importância da natação para pessoas comuns e em seu próprio caso, uma vez que todo o corpo é importante à comunicação.

Quando procurou este esporte, é claro que tentou uma turma de adultos e jovens. Foi um **horror**, porque não acompanhava os colegas.

Por iniciativa própria, passou para uma classe de discentes bem mais novos, de 07 (sete) a 10 (dez) anos (coleguinhas).

Não se deixava atingir pelas críticas negativas, por gozações. Tinha consciência que aquela atividade era necessária; não se importava com os obstáculos que precisava superar.

Hoje, domina o nado *crawl*, peito e **BUTTERFLY**. Em relação ao último estilo, imagine a dificuldade que enfrentou, posto que atualmente, nesta modalidade, é capaz de nadar 500 m.

"A persistência é o caminho do êxito". (Charles Chaplin) Oratória & Comunicação Verbal - Como Falar em Público - Sintec - Sistema Nacional de Cursos, Ed. Ltda., 2003, Maurício Krammer, pág. 05.

Portanto, treinar é adquirir habilidade no objetivo que temos como alvo.

Para melhor dicção, recomenda-se respeitar a pronúncia correta das palavras; e o timbre de voz deve concordar com o sentimento que se procura expressar.

A respiração

A base da voz é a respiração. Sem uma boa respiração, não é possível falar bem.

Como desenvolver uma respiração correta:

Levantado, equilibre o corpo sobre as pernas meio abertas. Coloque as mãos na cintura abaixo das costelas. Inspire somente pelo nariz e expire lentamente pela boca, mantendo os lábios ligeiramente fechados.

Pressionando o abdômen, com a mão abaixo do umbigo, introduza o ar nos pulmões. Solte-o em pequenos jatos, golpeando o músculo do abdômen.

Você também pode fazer o exercício acima deitado.

Vencendo a barreira "público"

Alguns procedimentos:

O medo de falar em público é o inimigo número 1 (um) do orador.

Quando o medo aparecer, encare-o normalmente, pois todos os homens possuem medo.

Controle o nervosismo, relaxando o corpo.

Tenha uma atitude correta. Vigie seus movimentos.

Antes de pensar como, saiba o que falar. Não decore, leia notas (numeradas) breves, em outras palavras, leve sempre um roteiro com os principais passos da apresentação, para lhe dar mais segurança.

Planeje e treine frente ao espelho, segundo as técnicas que serão apresentadas.

Afastos os estímulos negativos.

Não adquira vícios: aí, né, tá, e, há, ááááá, ééééé, dentre outros.

Chame a voz pela respiração. Não tenha pressa para iniciar.

Apenas a prática irá proporcionar-lhe o reflexo à confiança.

A melhor maneira de combater o medo é agir: inicie.

Dez erros de linguagem oral

1) Exemplo: "Haja visto o progresso da ciência..."

Explicação: a forma "haja visto" não se aplica a este caso. O correto é "haja vista", e não varia. "Rubens Barrichello poderá ser campeão, haja vista o progresso que tem feito com o novo carro".

2) Exemplo: "Para mim não errar..."

Explicação: "mim" não pode ser sujeito, apenas complemento verbal ("Ele trouxe a roupa para mim"). Também pode completar o sentido de adjetivos: "Fica difícil para mim...".

3) Exemplo: "Vou estar enviando o fax..."

Explicação: embora não seja gramaticalmente incorreto, o gerúndio é uma praga. É inconveniente e desnecessário. Argumente: "Vou enviar o fax".

4) Exemplo: "Ir ao encontro de...", "ir de encontro a..."

Explicação: muitas pessoas pensam que as duas expressões significam a mesma coisa. Errado. "Ir ao encontro de..." é o mesmo que estar a favor. "Ir de encontro a..." significa estar contra, discordar.

5) Exemplo: "Eu, enquanto diretor de marketing..."

Explicação: também é inadequado. Com mais exatidão argumente: "Eu, como diretor de marketing..."

6) Exemplo: "Fazem muitos anos..."

Explicação: quando o verbo "fazer" se refere a tempo, ou indicar fenômenos da natureza, não pode ser flexionado. Recite: "Faz dois anos que trabalho na empresa", "Faz seis meses que me casei".

7) Exemplo: "A nível de Brasil..."

Explicação: "a nível de" é uma expressão inútil. Pode ser suprimida ou substituída por outras. Em vez de: "A empresa está fazendo previsões a nível de mercado latino-americano", use "A empresa está fazendo previsões para o mercado latino-americano". A nível (medida) do mar, em nível (comparação) de Brasil. Esta é a forma correta de falar e escrever.

8) Exemplo: "Não tive qualquer intenção de errar"

Explicação: não se deve usar "qualquer" no lugar de "nenhum" em frases negativas. O certo é exclamar: "Não tive nenhuma intenção de errar".

9) Exemplo: "Há dez anos atrás..."

Explicação: redundâncias enfeiam o discurso. Melhor dizer: "Há dez anos" ou "Dez anos atrás". "Há dez anos atrás" é o mesmo que "um plus a mais".

10) Exemplo: "Éramos em oito na reunião"

Explicação: não se usa a preposição "em" entre o verbo ser e o numeral. O correto é: "Éramos oito".

Fonte: <http://www.polito.com.br>

Posturas & Gestos

Os gestos falam mais do que você imagina. Uma boa dicção e postura valorizam a imagem do orador. A ação de gesticular deve acompanhar as palavras ou corresponder a uma idéia predominante do texto e não a cada palavra pronunciada. Assim sendo, para uma frase, deve existir um gesto que vem antes ou junto da oração, nunca depois. As gesticulações são o toque de acabamento e os responsáveis pelo sucesso de uma fala.

Não apenas as mãos e o antebraço, mas sim todo o corpo deve participar da fala.

Ao falar, todos gesticulam. Na oratória o expositor **que não sabe gesticular torna a sua peça fria e inexpressiva.**

A gesticulação deverá ocorrer de forma:

Natural, ajustando-se às idéias e as palavras que são expressas pelo orador; espontânea, nunca planejada; e moderada.

Alguns erros observados:

Mãos para trás das costas ou nos bolsos .

Braços cruzados, pois demonstra a idéia de desafio ou espera, dentre outros.

Gestos:

- abaixo da cintura, apresentam incerteza ou dúvida;
 - acima da cabeça com as mãos espalmadas para cima ou para o centro;
 - partindo do cotovelo; e
 - alheios ao que se fala (maneirismo, ex. “caretas”).
- Cotovelos grudados no corpo. (Silva Brun)

Regra Geral

O tamanho e a intensidade do gesto deve atender as características do recinto.

Quanto maior o auditório ou mais inculto seja ele, maiores e mais largos serão os gestos; posto que vice-versa também é verdadeiro.

Todas as técnicas de voz, vocabulário, expressões corporais, didática e o tipo de platéia que deverá enfrentar são desenvolvidos de acordo com o estilo e potencial do treinado.

Postura

Postura é conhecer o que seu corpo expressa. Os cuidados com a postura começam antes mesmo do início do discurso. Ao dirigir-se à Oratória, caminhe lentamente. Não fique a ajustar as roupas.

Os pés e as pernas

Os pés e as pernas dão o equilíbrio necessário do palestrante.

As pernas devem ficar paradas a maior parte do tempo.

Sem que o auditório perceba, alterne o peso nas pernas.

O movimento das pernas também deve seguir a idéia da frase.

A aproximação em relação aos ouvintes deverá ocorrer em todos os sentidos.

Dependendo da argumentação, movimente-se pela platéia moderadamente.

Erros mais comuns:

Movimentação desordenada.

Apoio incorreto na lateral em uma das pernas.

Cruzamento dos pés em "X".

Andar de um lado para outro sem olhar para as pessoas.

Ficar temporariamente na ponta dos pés.

Balançar como um pêndulo.

Mantê-las rígida (sem dobrar).

Modificar a posição delas quando muda a comunicação visual.

Vai-e-vem para frente/trás.

Quando sentado:

Manter os pés no chão.

Pode cruzar as pernas deixando as coxas apoiadas com um pé sem apoio, mas não demasiadamente.

Quando argumentar ou defender alguma idéia, faça com os pés no chão, posto que terá maior liberdade de movimento. Assim sendo, demonstrará convicção no seu comportamento.

As mulheres, quando usarem saias, poderão colocar uma das pernas à frente da outra, embora deixá-las levemente afastadas não seja errado.

Os homens, de jeito algum poderão colocar os pés para trás da cadeira.

A poltrona não é espreguiçadeira.

Os braços e mãos

A gesticulação das mãos e braços devem ser expressiva, atendendo a elucidação da mensagem com naturalidade, integrando-se suavemente no conjunto da Expressão Verbal. No entanto, determinados gestos, exagerados ou inconscientes, chegam a ridicularizar a imagem do orador.

Vale acrescentar: na tribuna não se encosta os braços e cotovelos, mas sim o dedo polegar para dentro e outros para fora da mesma, na lateral.

O tronco

Deverão ser evitados os 2 (dois) extremos: postura relaxada ou ensoberbecida. Desta forma, o palestrador estará em condições de desenvolver uma atitude simpática e participativa ao se comunicar.

A cabeça

A posição da cabeça manterá o equilíbrio com o restante do corpo e servirá para indicar idéias negativas e positivas, contribuindo, assim, à eficiência da comunicação.

O semblante

Este é a parte mais expressiva de todo o corpo. Vigora como uma tela onde as imagens internas são apresentadas em todas as dimensões, demonstrando e indicando sinceridade nas palavras do discursador.

O semblante deve estar à vista e não escondendo necessárias expressões faciais.

Logo, os olhos, a boca, as mãos, a cabeça, os braços, o modo de andar e os movimentos gerais são também uma forma de expressão.

A boca

Determina a simpatia do semblante, e comunica tanto calado quando se fala.

"Quando falares, procura que as tuas palavras sejam melhores que o teu silêncio". (Provérbio indiano).

Fonte: <http://pensamentos.com.sapo.pt/palavra.htm>

A importância do sorriso

O sorriso sincero poderá quebrar barreiras. Ele desarma adversários, conquista o inimigo, muda opiniões e abre corações. É um elemento especial na comunicação.

A comunicação visual

Ela não só recebe o “*feedback*” dos ouvintes, demonstra os sentimentos e valoriza a presença dos ouvidores, visto que os olhos também exercem a finalidade de conversar com o auditório.

Os olhos possuem importância mais evidenciada ao sucesso da Expressão Verbal. O orador não deve olhar apenas com os olhos, mas com o corpo todo.

“É calando que se aprende a ouvir; é ouvindo que se aprende a falar; depois, é falando que se aprende a calar”. (Autor desconhecido).

Fonte: <http://pensamentos.com.sapo.pt/palavra.htm>

Conhecendo e conquistando o público que irá ouvi-lo

Sem público não há orador. É o auditório que determina o rumo a ser conquistado pelo expositor, o qual analisará o terreno, levando em conta o que a platéia deseja ouvir e a forma como ela gostaria de vê-lo.

“O público é um animal feroz; temos que o subjugar ou fugir dele”. (Voltaire).
COMO FALAR, 68ª edição - corretamente e sem inibição, ed. Saraiva, 1999,
Reinaldo Polito, pág. 104.

Cada público possui suas próprias características.

Logo, cabe ao discursador conhecê-las, quando possível, antes do preparativo da sua exposição.

Considerações sobre o público:

Sexo

As **mulheres** aceitam elogios quando sinceros e os homens não se incomodarão, visto que a mulher é obra prima de Deus e o homem foi o rascunho.

Os **homens** já não apreciam colocações emocionais. São influenciados pela voz e gestos. Evitar atitudes efeminadas, exclamações exageradas, dentre outros. Lembre-se: quando estiver à frente do auditório, você é o alvo.

A idade

O vocabulário, a postura e o assunto a ser tratado devem ir ao encontro da faixa etária, dentro de seu prisma de interesse.

Infantil

Possui pouca paciência e grande distração.

Quanto mais rápida a exposição, maiores chances de captação da mensagem.

O orador deve valer-se de pequenos contos, fábulas, dentre outros, facilitando assim a compreensão da criança.

Juvenil

A mocidade moderna obtém uma visão diversificada da geração anterior. O varão tem sede de conhecimento e de realizações. Assimila informações com mais facilidade. Gostará daquele que o tratar não como criança, mas respeitando e valorizando seus ideais. Portanto, o palestrante deve demonstrar identidade e vibração nos temas a serem abordados.

Adulto

Contem experiência e seu vocabulário de certa forma encontra-se estruturado. Entretanto, cuidado ao tratar o auditório pelas aparências de idade, porque há adultos que não possuem formação e vivência.

Idoso

Interessa muito por suas conquistas. É mais difícil que se empolguem por projetos futuros. Possui um espírito desconfiado e é crítico.

Nível sócio-cultural

Pessoas ignorantes ou despreparadas

Caracterizam-se por muita dificuldade de entendimento. A colocação emocional é mais relevante que a razão. Bastante influenciados pela tonalidade da voz e gestos.

"Se estiver em dúvida entre a bondade e a verdade, opte pela bondade".

(Autor desconhecido).

Já os indivíduos despreparados envolvem-se com informações que vão ao encontro de suas idéias e expectativas.

Logo, o orador para facilitar a compreensão deste público, deverá usar termos comuns que expressem conceitos concretos com raciocínios curtos.

Público culto

É uma platéia mais preparada e exigente, receptiva às colocações racionais. Porém, se o expositor não estiver preparado, os ouvintes descobrirão. Assim sendo, desinteressam pelo assunto.

Ambiente, acomodação e tamanho do auditório

Se possível, conheça o local antes da apresentação. O ideal é manter uma distância entre 3 a 5 m da primeira fila. Em ambientes abertos, os cuidados deverão ser redobrados.

Conquistando o público

É no início da apresentação que a adrenalina está no sangue.

Considerações gerais

Cumprimente os ouvintes.

Conquiste-os, como?

Sorria e faça um elogio sincero ao auditório.

Reconheça as qualidades da platéia e/ou comportamento do orador.

Seja benevolente, pois o torne um amigo favorável.

Ponha-se no lugar do público.

Informe o tema e as partes do assunto.

Demonstre conhecimento e relevância da matéria.

Faça um retrospecto ou levante um problema relacionado com que você falará.

Apresente a composição com argumentos verdadeiros e concatenados.

Concluindo:

Recapitule em uma ou duas frases o que acabou de expor;

Encerre com informações consistentes que permitam levar a uma reflexão ou ação.

Prometa brevidade e use de criatividade.

Como regra: anuncie o que vai falar, discorra, e relate sobre o que falou.

O que o orador não deve fazer?

Pedir desculpas por problemas físicos ou de saúde, pois demonstra fraqueza.

Contar piadas na introdução porque corre o risco de perder a credibilidade, porém um fato bem-humorado não é uma piada.

Manifestar falta de conhecimento ou preparo da matéria.

Iniciar com palavras desprovidas de objetividade como: bem, bom, aí então, dentre outras.

Firmar posição sobre assunto polêmico. O motivo é que você poderá perder uma boa parcela do público. Não abordar temas como a pena de morte, o aborto, a eutanásia, dentre outros, visto que normalmente dividem a opinião pública.

Fazer perguntas ao auditório, pois como diz o ditado: “quem pergunta ouve o que não quer”.

Usar chavões ou frases vulgares porque já perderam a força na comunicação. Exemplo: “uma andorinha só não faz verão”.

A forma de proceder corretamente

Frase ou informação que provoque impacto.

Aproveitando as circunstâncias

São assuntos atuais e presentes na imaginação de todos.

O lugar

Informações relacionadas ao elemento físico, prédio, a cidade, dentre outros.

A pessoa

Aproveitar a observação de um ouvinte, fazer referência e comentários à pessoa conhecida.

O tempo

Conhecimento obtido em relação a datas, períodos, aniversário da cidade, dentre outros.

Aludir a ocasião

É a mais apropriada para iniciar um discurso. Apresenta o motivo da reunião.

Fazer uma citação de:

- trechos de livros conhecidos e fáceis de serem adquiridos;
- um pensamento, preceito ou provérbio;
- uma passagem histórica real ou imaginada;
- uma afirmação de autoridade no assunto, dentre outros.

Criando um campo de neutralidade.

Atualização e Vocabulário

O estudo e o ato de ler é a formação do orador. Logo, cuide da gramática, pois um erro pode ser fatal.

A oratória é um aprendizado contínuo, em que o palestrante perpetuamente deverá **atualizar-se** com as informações disponíveis, consultando a *Internet*, *Intranet* e *Extranet*. Pesquisando também em bibliotecas, livrarias e arquivos de jornais.

O **vocabulário** é formulado pela leitura de um bom livro, com lápis e dicionário ao lado, redigindo frases com as palavras anteriormente desconhecidas, procurando usá-las em outras oportunidades.

O **vocabulário ideal** é aquele simples, claro, sem divagações, que se adapta a qualquer platéia.

Preparar e fazer palestras

O preparo de uma boa apresentação compreende duas fases distintas:

- Levantar todos os dados que cercam o evento; e iniciar a elaboração do discurso.

O roteiro de um bom planejamento inicial incluía informações apropriadas às circunstâncias, conforme:

- assunto;
- os objetivos; e
- características do público.

Fazer palestras:

- **Introdução.**
- **Preparação.**
- **Assunto central.**
- **Conclusão.**

Segundo Cícero, o grande orador romano, “a **introdução** prepara o ânimo do ouvinte para receber bem o restante do discurso”.

O orador deve comportar-se de maneira admirável.

- **cuidar da aparência, posto que é o primeiro contato com a platéia;**
- conquistar a atenção dos ouvintes;
- romper sua resistência;
- cativar sua disposição;
- elogiar o auditório;
- ser breve;
- ser íntimo da matéria;

- usar uma frase de impacto;
- destacar qualidades do adversário;
- usar características positivas de orador, dentre outros.

A preparação facilita o entendimento dos ouvintes. É constituída de:

- **Proposição:** é a informação de qual é o assunto e aonde você quer chegar.
- **Narração:** é a exposição dos motivos para comover ou convencer.

Os principais tipos são:

- histórico;
- levantamento de problemas; e
- solução de problemas.

"a narração deverá iniciar a partir do ponto em que o conhecimento dela pertence ao ouvinte, e não antes". Reinaldo Polito,- ASSIM é que se FALA como organizar a fala e transmitir idéias, 23ª Edição Especial, São Paulo, ed. Saraiva - 1999, pág. 36.

- A **divisão** é o caminho e etapas do assunto a ser desenvolvido.

Assunto central é o momento de aplicar o que foi preparado, e desenvolver os recursos e refutar as objeções. São os elementos:

- a **confirmação** orienta a exposição ordenada da mensagem ou através de argumentos. Exemplo: de premissas, lugares oratórios e testemunhos;

- a **refutação** consiste na defesa de possíveis razões expressadas pelos ouvintes. As formas são:

- **negação** – sem veracidade;
- **defesa** - agindo na base, contestando provas contrárias.

A **conclusão** é o coroamento da qualidade do discurso. É o momento de você emocionar a platéia e convocá-la à reflexão ou à ação. Deve ser forte, breve (menor que a introdução), clara e objetiva.

Regra: anuncie sobre o que vai falar, discorra o assunto e resuma o que proferiu.

Possui 2 (dois) elementos:

- a **recapitulação** conta uma ou duas frases, a essência do conteúdo apresentado;
- o **epílogo**, as palavras devem ser dirigidas mais ao sentimento do que à razão.

Você poderá finalizar a exposição elevando ou decrescendo a velocidade e a intensidade da voz.

Algumas formas de concluir:

- usar uma citação ou frase poética;
- aproveitar um fato bem-humorado;
- levantar uma reflexão;
- contar um fato histórico;
- elogiar o auditório;
- aludir à ocasião, dentre outros.

Nunca finalize seu discurso com frases vazias, a seguir:

- **Essas foram as minhas palavras. Muito obrigado!**

Entrevista

O entrevistado deve olhar na direção do entrevistador enquanto este formula as perguntas. Responda dirigindo o olhar ao mesmo e depois se volte à câmara.

Quando participar de programas com vários entrevistadores, dirija os olhos ao público de vez em quando.

Modere os gestos, seja claro, simples e objetivo.

Conheça o lugar.

Microfone

Aprender a usar o potencial do microfone e se transformar num ótimo colaborador à voz e a comunicação. A posição ideal dele é aproximadamente 10 cm abaixo da boca, podendo se aproximar ou afastar-se, dependendo da sensibilidade dele.

Lembre-se que sua boca deve ficar próxima ao microfone. Portanto, se alguém o chamar na lateral ou você se direcionar a uma pessoa, não gire apenas cabeça, mas incline um pouco o corpo a fim que o microfone esteja diante de sua boca.

Olhe sempre sobre o microfone.

Conclusão

O mercado exige um novo operário. Falar e escrever ainda não saiu da moda. Saber contra-argumentar é a garantia de um desempenho positivo no mundo profissional e social. O orador terá a obrigação de buscar; permanentemente, informações à própria qualificação, porque a oratória é um aprendizado contínuo.

A oratória é a arte de falar em público, mas o homem tem pavor de se expressar publicamente. Esse receio está ligado à responsabilidade perante as pessoas. Não se preocupe: você é normal. Como derrotá-lo? Muitos oradores nunca perderam o medo. Não espere por Deus; o porquê é que Ele só age se você agir. Há uma única maneira de vencê-lo: ousando falar. Com o tempo, seu grau de nervosismo irá minimizar, desenvolvendo a sua confiança e segurança. Aprenda a pensar positivamente. Predisponha a sua mente ao sucesso. Acredite em si próprio. Contudo no tema que vai expor.

Há poder nas palavras à edificação e a destruição. Creia que as suas serão úteis e a platéia desejará ouvir.

"Passará o céu e a terra, porém minhas palavras não passarão". Mt 24:35

Preparar-se é uma atitude positiva para a exposição. Não tente decorar seu discurso. A memória humana é falha. Fale com o coração. Sinta o público. O orador necessita de harmonia, posto que discorrer um discurso não é o mesmo que recitar um poema. Uma apresentação bem ouvida por boa pronuncia agrada os ouvintes. Seja valente, amplie seus limites, vença os obstáculos sempre com um sorriso, uma vez que sem luta não há vitória.

Referencial Bibliográfico

- Aurélio, dicionário eletrônico versão 2.0 – agosto,1996.
- Bíblia Sagrada Revisada e Atualizada – Sociedade Bíblica do Brasil 1998.
- Brum, Silvia - **ORATÓRIA A ARTE DE FALAR EM PÚBLICO**, jan/98.
- Correio Brasileiro, Brasília, domingo, 12 de setembro de 1999, cad. Emprego & Formação Profissional, págs. 01 e 02.
- Dicionário Bíblico, Bíblia de Estudo Almeida, Revisada e Atualizada – Sociedade Bíblica do Brasil 1998.
- Falcão, Renato Pimentel, **Projeto Elaborado: Tecnologia e Treinamento como Fatores de Sucesso.** – 1999.
- Hoauiss, dicionário eletrônico da língua portuguesa, versão1.0 multiusuários, agosto 2002.
- Krammer, Maurício - **Oratória & Comunicação Verbal – Como Falar em Público** – Sintec – Sistema Nacional de Cursos, Ed. Ltd, 2003.
- Lourenço, Professora Lindavane. Texto - A estratégia da palavra e como falar corretamente e sem inibições.
- Polito, Reinaldo – **ASSIM é que se FALA** como organizar a fala e transmitir idéias, 23^º Edição Especial, São Paulo, ed. Saraiva – 1999.
- Polito, Reinaldo – **COMO FALAR** corretamente e sem inibições, 68^º Edição Especial, São Paulo, ed. Saraiva – 1999.
- Polito, Reinaldo – **FALE MUITO MELHOR**, 2^º Edição , São Paulo, ed. Saraiva – 2003.
- Suma Econômica - 1996, **Como falar em Público** – Material de Apoio Didático, Rua Baronesa do Engenho Novo, 189 – Engenho Novo – RJ – Cep 20.961-210.

Na Internet:

- **[Frases & Pensamentos](http://pensamentos.com.sapo.pt/palavra.htm)**
Coleção de frases celebre, pensamentos e provérbios, divididos por tema. Aceita contribuições de internautas.
<http://pensamentos.com.sapo.pt/palavra.htm>

- [Noções de Oratória](http://www.barroco.com.br/~flavioas/leoclube/orator.htm) NOÇÕES DE **ORATÓRIA** A Comunicação é um processo através do qual busca-se transmitir informações pela linguagem, sinais, símbolos e comportamentos. Ela se move na direção de um objetivo específico.
<http://www.barroco.com.br/~flavioas/leoclube/orator.htm>
- [Oratória](http://www.sintec-cursos.com.br/oratoria.htm) LIVRO aborda com clareza e competência cada fator da **oratória**. Dá orientação e segurança ao principiante, meios ...
<http://www.sintec-cursos.com.br/oratoria.htm>
- [Oratória Oratória](http://www.espirito.org.br/portal/artigos/diversos/oratoria). Novidades: Artigos: A **Oratória** por Excelência - Nelson Moraes
<http://www.espirito.org.br/portal/artigos/diversos/oratoria>
- [Oratória emocional](http://www.oratoriaemocional.com.br/paginas/programa2.htm) introdução leia mais produtos & serviços fotos opinião mapa Sobre o curso >>Produtos & serviços >> **Oratória** Emocional - Avançado O perfil deste curso foi estruturado para atender profissionais que desejem aprimorar a arte de falar em público
<http://www.oratoriaemocional.com.br/paginas/programa2.htm>
- [Oratória Online](http://www.oratoriaonline.com.br) Aprenda a falar em público. Oratória, neurolingüística, comunicação, arte da palavra, autoconfiança, força interior, motivação, poder da mente, sucesso, formação de multiplicadores, Personal Coach, cursos, palestras, venda de livros e materiais. Cura, depressão e insegurança.
<http://www.oratoriaonline.com.br>
- [ORATÓRIA SACRA](http://www.apl.org.br/Comunicacao/Arquivos/Irineu/Orat%C3%B3ria.ppt)
<http://www.apl.org.br/Comunicacao/Arquivos/Irineu/Orat%C3%B3ria.ppt>
- [Reinaldo Polito - Artigo](http://www.polito.com.br) no curso de expressão verbal ministrado pelo Professor Reinaldo **Polito**. Escolha o mais apropriado para você - Cursos ...
<http://www.polito.com.br>
- [Treinamentos e cursos de oratória sacra grátis](http://www.jesusvoltara.com.br/treinamentos.htm) treinamentos, cursos, treinamento, curso de **oratória** sacra, para pregador voluntário, seminário, cristão.
<http://www.jesusvoltara.com.br/treinamentos.htm>

Renato Falcão Pimentel
Servo do Senhor Jesus Cristo
rpimente@stj.gov.br
rfpimente@hotmail.com