

**Central de Cursos**

*do Brasil* 



**FALE BEM EM PÚBLICO**

CURSO DE ORATÓRIA MODERNO E COMPLETO

Prof. Rodrigo Garcia



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### SUMÁRIO

|  |    |
|--|----|
| Saber falar em público é um bom negócio.....               | 02 |
| Os cuidados que antecedem a sua oratória.....              | 03 |
| Verifique o local e as circunstâncias da apresentação..... | 08 |
| Os cuidados com a voz.....                                 | 11 |
| Os cuidados com a fala decorada.....                       | 14 |
| Os vícios de linguagem.....                                | 16 |
| A comunicação visual.....                                  | 18 |
| Conheça 10 dicas para falar com objetividade.....          | 21 |
| Fale corretamente.....                                     | 22 |
| Amplie seu vocabulário.....                                | 25 |
| Dicas para a elaboração do material didático.....          | 26 |
| Dicas para utilizar bem os recursos visuais.....           | 28 |
| Conheça os segredos dos grandes comunicadores.....         | 31 |
| Timidez.....   | 36 |
| Didática - A estruturação da fala.....                     | 40 |
| Gestos e postura.....                                      | 48 |
| Como lidar com “o branco”.....                             | 50 |
| Como utilizar o microfone.....                             | 52 |
| Como lidar com o medo.....                                 | 53 |
| Marketing pessoal.....                                     | 56 |
| As perguntas numa apresentação.....                        | 59 |
| Referências.....   | 62 |



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### **SABER FALAR EM PÚBLICO É UM BOM NEGÓCIO**

Tenho observado muitos estudantes e profissionais incomodados e apreensivos com a ideia de terem que falar em público. Essa dificuldade é encontrada não apenas em quem está chegando agora no mercado de trabalho, mas também em muitos gerentes, diretores e presidentes de grandes empresas que passam pelo mesmo desconforto quando precisam se expressar verbalmente. É importante ressaltar que a oratória é um requisito básico para quem almeja o tão sonhado sucesso profissional.

O desenvolvimento da oratória possibilita um melhor aproveitamento das inúmeras situações organizacionais, sociais e profissionais quando a exposição pública se faz necessária. Saber falar bem em público não é bom apenas para a autoestima dos líderes, que melhora significativamente, mas também é excelente para alavancar sua carreira.

O primeiro passo para conquistar a habilidade de falar em público é entender que a oratória pode ser desenvolvida e treinada. Com técnica e prática afirmo com muita segurança que qualquer pessoa consegue ter uma boa comunicação em público. Só que para isso é importante conhecer as atitudes dos grandes oradores.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Entenda que para se destacar nesse mercado cada vez mais competitivo é necessário ser referência em uma determinada área. Procure se especializar. Quem se especializa é mais valorizado no mercado. Não queira ser bom em tudo. Você pode conhecer diversos assuntos, mas seja o melhor naquilo que você faz. Outra dica importante é ter conteúdo. Vivemos a era da informação. Vendemos informação.

O que você sabe que a maioria não sabe? Técnicas de oratória não substituem o preparo e a atualização constante. Quanto mais informação melhor. Os profissionais são convidados para falar quando possuem autoridade reconhecida em um determinado assunto.

É possível mudar o paradigma da oratória. Comece a visualizar os benefícios da boa comunicação em sua vida. Falar bem melhora a autoestima, abre novas possibilidades de negócios, aumenta os ganhos, melhora os relacionamentos e aproxima as pessoas. Saber falar em público é sim, um bom negócio!



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### OS CUIDADOS QUE ANTECEDEM A SUA ORATÓRIA

Sempre que nos comunicamos, seja numa apresentação em público, numa abordagem de venda, nas negociações ou quando tentamos liderar, é necessário estarmos atentos a algumas orientações importantes.

|                             |
|-----------------------------|
| <b>PARA QUEM VOU FALAR?</b> |
|-----------------------------|

|   |
|---|
| <b>ESTUDE O PERFIL DOS SEUS OUVINTES.</b> |
|---|

Por exemplo, os jovens são idealistas, gostam de novos projetos e de novos desafios; já os idosos são saudosistas, geralmente valorizam mais aquilo que já aconteceu, não existindo muito interesse por aquilo que vai acontecer. O idoso gosta mais de falar do que ouvir. Procure sempre que possível ouvir seu conselhos e experiências, eles têm muito a nos dizer. Defina ainda seus objetivos.

|                               |
|-------------------------------|
| <b>QUAL É O SEU OBJETIVO?</b> |
|-------------------------------|

Deseja informar, persuadir ou promover-se? Caso queira apenas informar, faça como o professor em sala de aula. Invista em didática, tenha conteúdo e seja claro nas suas colocações.

Agora, se tem como objetivo persuadir, mudar a opinião dos ouvintes, precisará investir em bons argumentos. Argumentos consistentes e, principalmente, deverá ser bastante sutil nas suas palavras. Procure encantar as pessoas com seu modo de falar, com seu entusiasmo e com seu conhecimento. Para ser capaz de seduzir seus ouvintes, deverá aprender a expor seus argumentos e jamais tentar impor aos outros a sua opinião, seus produtos ou seus serviços. Não gostamos de pessoas que ficam nos forçando a tomar decisões. Esta é a grande diferença entre influenciar e manipular.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

O grande líder nos ajuda a tomarmos decisões que precisamos tomar. Ele nos influencia positivamente. Já o manipulador inescrupuloso força as pessoas a tomarem decisões que elas poderão se arrepender no futuro.

Outro objetivo encontrado é a autopromoção. É o seu marketing pessoal. Se você busca melhorar seu relacionamento com as pessoas e ainda projetar a imagem de um profissional admirável, o primeiro passo é cuidar do seu visual. Lembre-se: nós somos extremamente visuais. As pessoas precisam parar para nos ver, para depois serem capazes de nos escutar. Costumo citar como exemplo os funcionários dos bancos. Eles sempre estão bem vestidos e nos transmitem confiabilidade. Você não deixaria o seu dinheiro nas mãos de um sujeito mal vestido e todo desleixado.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Outro conselho para melhorar o seu marketing pessoal é começar a ter uma opinião formada sobre os principais assuntos da atualidade. Jamais fique em cima do muro. Sempre tenha um lado definido. Seja lado A ou lado B. Evite ao máximo a neutralidade. Quem prefere o caminho da neutralidade, geralmente não ganha a admiração de ninguém. Sempre admiramos pessoas que têm opinião própria. Exponha a sua opinião, mas sem perder o seu encanto. Os grandes oradores são sedutores que sempre buscam formas diferentes de conquistar seus ouvintes. É importante também ter um bom vocabulário, possuir uma conduta pessoal exemplar e como “dica” final: tenha interesse verdadeiro pelas pessoas. Seja honesto e nunca se esqueça: Quando estiver no palco fale para brilhar. Quando não estiver no palco, escute com o coração.

### O QUE OS OUVINTES JÁ SABEM SOBRE O QUE VOCÊ VAI FALAR?

Antes de uma apresentação, abordagem de venda, negociação, entrevista, exposição de um trabalho, produto ou serviço, precisamos analisar o nível de preparo das pessoas que vão nos ouvir; se elas são especialistas naquele assunto ou se desconhecem até mesmo o essencial. A quantidade de pessoas também poderá influenciar a sua apresentação. Imagina a cena: você se preparou para falar para dez pessoas e quando abre a porta da sala tem mais de 50. Isso o deixará nervoso. Ou o contrário: você se preparou para falar para 200 pessoas e chegando ao local tem apenas 20. Você poderá ficar decepcionado.

É muito importante também conhecer o local com antecedência, testar os equipamentos e ter um técnico para auxiliá-lo. Nunca aposte todas as suas fichas em apenas um recurso. Se vai utilizar o *data show* e o computador, lembre-se de que esses equipamentos podem dar algum problema técnico. Se isso acontecer, esteja sempre preparado. Tenha um *pen drive*, CD, ou DVD por perto que contenha a sua apresentação. Indico ainda uma cópia do arquivo na internet.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Deixe os principais tópicos da sua exposição em pequenas fichas. Caso seja necessário utilizá-las, segure-as em suas mãos, assim como os apresentadores de TV fazem. Não coloque nas fichas tudo o que você vai falar. Você deverá colocar apenas frases curtas ou palavras-chave. A explicação deverá ser feita com suas próprias palavras. Ter um plano B é fundamental, pois lhe proporcionará tranquilidade e segurança.

Nos cuidados que antecedem a sua fala, estudamos a importância de conhecer os ouvintes, analisar seu nível de conhecimento, definir seus objetivos, saber a quantidade de pessoas que estarão presentes para ouvi-lo e, ainda, a necessidade de conhecer o local e testar com antecedência os equipamentos que irá utilizar. Esses cuidados vão ajudá-lo a conquistar os ouvintes e a alcançar os objetivos almejados.







# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### **VERIFIQUE O LOCAL E AS CIRCUNSTÂNCIAS DA APRESENTAÇÃO COM ANTECEDÊNCIA**

Alguns cuidados com o local e as circunstâncias que cercam a apresentação ajudam a indicar o melhor caminho para alcançarmos um bom resultado diante do público. São observações que fazemos naturalmente, até de maneira intuitiva, mas, se não nos disciplinarmos com uma lista de itens a serem verificados, corremos o risco de negligenciar o levantamento de informações que, talvez, tenham influência decisiva na qualidade da exposição. Portanto, se você for iniciante ou experiente no uso da palavra em público, não importa, fique sempre atento a todos estes itens que iremos analisar.

#### **O TAMANHO DO AUDITÓRIO**

Será que falaremos para um auditório numeroso, com mais de quatrocentas pessoas, ou para um público pequeno de dez ou quinze ouvintes? Imagine uma circunstância em que o orador, desprezosamente, se dirigisse a uma reunião informal para falar com uma dúzia de pessoas e, então, descobrisse que, na verdade, a exposição seria para uma plateia bastante numerosa, com centenas de ouvintes. Talvez esta surpresa causasse desconforto, porque exigiria um grande esforço de concentração a fim de se adaptar à nova realidade.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

O auditório numeroso permite, e em determinadas circunstâncias até exige, gesticulação mais abrangente e volume de voz mais intenso. A plateia pequena possibilita uma comunicação mais informal e intimista, com o orador falando com menor intensidade e gesticulação mais moderada.

### **O LOCAL**

Faz parte do preparo de uma apresentação saber onde ela será realizada. Devemos descobrir se o local é de fácil acesso, se no caminho encontraremos trânsito pesado e vagaroso, quanto tempo será necessário para chegarmos, se há estacionamento próprio ou não.

Ainda com relação ao local, precisamos conhecer em que circunstâncias a apresentação ocorrerá. Será prudente observar se as cadeiras são confortáveis, como estão dispostas e se o número é suficiente para o público esperado. Quando os ouvintes estão bem acomodados e com boa visão do orador, mostram-se mais dóceis e receptivos. Se, ao contrário, precisarem ficar de pé ou sentados em cadeiras desconfortáveis, em salas pouco ventiladas ou com iluminação deficiente, podem se tornar ansiosos, com vontade de sair e até desenvolver algum tipo de hostilidade com relação ao orador ou às ideias apresentadas. Se não pudermos influir na melhoria das acomodações, a solução é falar pouco.

Para evitar um provável nervosismo durante a apresentação, será prudente não deixar os primeiros ouvintes muito próximos do orador. As primeiras cadeiras deverão estar de 1 a 2 metros de distância do orador. Em ambientes grandes, com público numeroso, a distância pode ser ainda maior.

### **O APOIO DA APRESENTAÇÃO**

Se a apresentação for num hotel, precisamos saber quem é a pessoa responsável pela sala que iremos ocupar, se há um técnico de manutenção e quais os ramais telefônicos que deverão ser acionados no caso de uma emergência.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Você deverá testar os equipamentos com antecedência, mesmo que tenham sido montados por pessoas especializadas.

### **OS RECURSOS DISPONÍVEIS**

Tudo precisa ser verificado nos seus menores detalhes para evitarmos, ao máximo, que algo possa sair errado e atrapalhar o evento. Devemos conferir com antecedência os tipos e o funcionamento dos microfones disponíveis, a qualidade do som e a acústica da sala, os aparelhos de retroprojeção, projetores de slides, vídeos e áudios, o local das tomadas, a necessidade dos fios de extensão ou lâmpadas de reserva, os pincéis e o giz, além do lugar ideal para a lousa, o quadro magnético ou a tela para projeção.

### **OS AMBIENTES ABERTOS**

São muitos os detalhes que precisamos analisar antes de uma apresentação ser realizada num ambiente aberto. Desde a consulta ao serviço de meteorologia, para sabermos se há previsão de chuvas e, nesse caso, providenciar um local coberto para proteger as pessoas que compõem a assistência, até a posição do sol e o sentido do vento, para escolher o melhor lugar para a tribuna. Mas, de todos os cuidados nessas circunstâncias, o mais importante diz respeito à qualidade do som. Em ambientes abertos, se falarmos sem microfone a voz não alcançará mais do que alguns poucos metros e o público não conseguirá ouvir a mensagem.

Em geral, nessas ocasiões, a plateia é numerosa e permanece em pé, numa posição desconfortável, o que a deixa sem condições para ouvir por tempo prolongado.

### **AS ÚLTIMAS OBSERVAÇÕES**

O orador deve tomar algumas providências importantes para o sucesso da apresentação. Estes são os dados que precisam ser confirmados:



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

- ↘ O nome correto e o cargo ou a posição hierárquica das pessoas a serem mencionadas ou que irão compor a mesa diretora;
- ↘ Se algum fato relevante aconteceu antes da sua chegada;
- ↘ Se algum fato ou informação deveriam ser evitados, devido à presença de uma pessoa ou de um grupo delas;
- ↘ Quem falará antes e depois;
- ↘ Quais os assuntos sobre os quais as outras pessoas irão discorrer, para ter certeza de que o programa inicialmente proposto não foi alterado;
- ↘ Se irá falar em pé ou sentado, ou se terá liberdade de escolher a maneira de se apresentar;
- ↘ Se usará uma tribuna e, em caso afirmativo, se ela é adequada à sua estatura.

### OS CUIDADOS COM A VOZ

A voz pode ser o raio-x da personalidade de uma pessoa. Por meio dela é possível avaliar o humor, o estado de espírito e, claro, se podemos confiar ou não naquele que fala. A partir de hoje, você prestará mais atenção à voz, esse importante recurso que pode dizer muito sobre você.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Ao ouvir a sua voz pela primeira vez numa gravação, como reagiu? Ficou espantado? Mandou desligar o som? Disse que aquela não era a sua voz? Calma! Caso você tenha reagido dessa forma, seja bem-vindo ao mundo dos seres humanos! 99% das pessoas, quando ouvem sua voz pela primeira vez, acham aquela voz muito estranha. Isso acontece porque a forma pela qual ouvimos a nossa voz, quando falamos, é diferente da forma pela qual as pessoas a ouvem.

A gravação é muito fiel à voz que as pessoas ouvem. Daí o seu espanto quando ouve a sua voz no aparelho de som, porque você não está acostumado com ela ou imagina que seja diferente. Após a primeira, vêm outras gravações e você começa a se acostumar com o som.

No passado, vozes nos estilos Cid Moreira e Lombardi faziam muito sucesso. Atualmente, não precisa ser nenhum especialista em voz para perceber que pessoas com vozes comuns, ou seja, nem muito graves nem muito agudas, agradam bastante e, às vezes, até mais do que pessoas com vozes muito graves. Estudos revelam que o tom e a forma pela qual projetamos a voz representam 38% da comunicação. A postura e os gestos representam outros 55% e apenas 7% da comunicação são as palavras.

Não basta apenas falar, devemos aprender a projetar melhor a voz, desenvolver o ritmo da fala, trabalhar a sua intensidade, aprimorar a dicção, demonstrar interesse e motivação. Quer um bom exemplo? Preste mais atenção à fala dos apresentadores de TV, palestrantes, atores e atrizes.

### **DICAS:**

- Procure consumir alimentos fibrosos, como maçã, que é um adstringente.
- Evite chocolates e derivados do leite antes de intensa atividade vocal.
- Durma bem e faça exercícios de aquecimento e relaxamento vocal.
- Faça uso de bebidas geladas com moderação.
- Rouquidão não é chique. Caso fique rouco por mais de 15 dias, procure um médico.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

- Não pratique exercícios físicos falando.
- Evite sussurrar ou cochichar por muito tempo.
- Evite gritar, pigarrear e tossir em excesso.
- Beba bastante água.

### EXERCÍCIOS

- Solte os braços, cuide da postura, relaxe o pescoço e gire a cabeça bem devagar 360° três vezes partindo da esquerda e três vezes partindo da direita. Agora, pare um pouquinho e vamos aos exercícios de dicção e articulação. No primeiro exercício, com a boca fechada, você vai girar a língua 360° três vezes partindo da esquerda e três vezes partindo da direita. O próximo exercício é a vibração labial. Ele é muito semelhante às brincadeiras das crianças quando ficam imitando o som dos motores dos carros. Duração: de dois a três minutos.
- Outro exercício que temos à disposição é vibrar a língua. Você posiciona a cabeça a um ângulo de 90° e começa o exercício. Duração: de dois a três minutos. Você pode ainda colocar uma rolha entre os dentes, sem forçar, e fazer algumas leituras em voz alta procurando pronunciar bem as palavras.
- Faça os exercícios de preferência pela manhã, todos os dias, por um período de dois a cinco minutos durante o seu banho, por exemplo. A sua voz ficará mais interessante e com mais qualidade. Se você vai fazer uma apresentação em público, faça os exercícios novamente no máximo cinco minutos antes da sua apresentação. Você entrará bem aquecido.
- Não faça os exercícios na frente das pessoas. Utilize o banheiro ou outro lugar mais reservado e conveniente.

### ESTEJA SEMPRE AQUECIDO

Um orador que busca a excelência precisa estar sempre aquecido. Lembra-se de quando alguém ligou para sua casa pela manhã ou de madrugada e o acordou de repente? Pois é, agora se lembre de como você falou ao telefone... Lembrou?



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Acredito que sua voz tenha falhado horrorosamente, além de não ter conseguido falar coisa com coisa de imediato. Por quê? Porque você estava frio e pegaram-no de surpresa.

Agora se lembre de um dia em que teve que fazer uma apresentação, falar em público, ou um dia em que conversou por um longo tempo com seus amigos. Nesse dia você não estava mais comunicativo? Sua voz não estava melhor? Sua inspiração não estava a mil? Não sentiu uma incrível vontade de puxar conversa com desconhecidos depois disso? A dica é: esteja sempre aquecido! O que isso quer dizer? Quer dizer que no seu dia a dia você deve falar com o máximo possível de pessoas. Puxar conversa com homens, crianças, mulheres. A regra é: mantenha-se aquecido, sempre!

Quanto mais calado e fechado estiver, mais frio estará e, conseqüentemente, mais travado se sentirá ao querer se aproximar das pessoas desconhecidas. E da mesma forma, quanto mais pessoas conversar por dia, mais aquecido estará e mais aberto e motivado se sentirá para se aproximar de desconhecidos.

### **OS CUIDADOS COM A FALA DECORADA**

Imagine decorar um texto e não se lembrar dele na hora da apresentação? Portanto, decorar ou não uma fala?





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Analisando as duas situações, podemos encontrar pontos favoráveis e desfavoráveis. Quando a fala é decorada, o orador poderá planejar com antecedência seus gestos, trabalhar sua postura e, ainda, desenvolver suas habilidades artísticas para conquistar os ouvintes. Agora, corre-se o risco de a fala ficar artificial. Se o orador esquecer alguma palavrinha-chave ou ligação entre uma ideia e outra, poderá colocar toda a apresentação em risco.

Contar apenas com o improviso também pode ser arriscado. Imagine a cena: você vai para uma apresentação contando apenas com a inspiração da tribuna; chegando lá, não sente nenhuma inspiração e as palavras não vêm à mente. É uma situação desesperadora. Agora, se você está acostumado a falar de improviso e consegue ser natural, tem uma boa linha de raciocínio, aí sim, com certeza, ganhará a torcida da plateia. A sugestão é: nem tudo decorado, nem tudo improvisado, meio termo. Não decore totalmente a sua fala nem fique esperando pela inspiração divina. Decorar as primeiras palavras da fala e fazer um pequeno esquema mental para não se perder é fundamental.

Com um bom planejamento e com os principais tópicos memorizados, resta agora deixar as palavras para o momento da apresentação. A plateia vai gostar de ouvi-lo e você mostrará uma apresentação bem natural. Treinar, ensaiar, cronometrar o seu tempo e, ainda, contar com o plano B fará de você um orador prudente.

A naturalidade da fala é a parte da apresentação que mais conquista os ouvintes. Não corra o risco de querer decorar toda a apresentação e nem seja imprudente ao contar apenas com o seu improviso. Meio termo. Nem tudo decorado, nem tudo improvisado.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória



### OS VÍCIOS DE LINGUAGEM

Os principais vícios de linguagem são: né, tá, ok, entende, percebe, tipo assim, o que acontece, ou seja etc. Eles podem denunciar o despreparo do orador, insegurança ou ainda cacoetes desconhecidos. Por isso, é muito importante começar a prestar atenção e ver se você faz uso destes ruídos quando fala em público ou até mesmo nas conversas mais amenas do dia a dia. Observe como os vícios de linguagem empobrecem a fala:

***“Bom-dia a todos, né! Estou muito feliz por estar aqui, né! Hoje, falaremos, tá, de nosso balanço anual, tá! Eu peço a atenção de vocês, né, e quero informá-los que estou à disposição, tá, para responder a qualquer pergunta, né?”.***

Mas o que fazer para acabar com eles? Isso tem cura? Calma! Tem cura sim e não é tão complicado acabar com esses vilões da nossa linguagem. O primeiro passo é reconhecer que faz uso desses vícios; a partir daí, é diminuir o uso, sem se pressionar muito para erradicá-los da noite para o dia.

A grande dica é: procure diminuir o seu uso gradativamente. Pergunte aos amigos, colegas de trabalho e parentes se você anda utilizando algum ou vários “né”, “tá”, “entende”, “percebe...”, durante a fala.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Quando o orador utiliza algum vício de linguagem, muitas vezes, ele procura a aprovação da plateia. Por exemplo: *É importante trabalhar honestamente para conseguir grandes resultados, né?* Em vez de afirmar, ele pergunta e com isso transmite as seguintes ideias: *“Eu fui claro? Vocês me entenderam? Vocês gostaram de mim? Vocês concordam?”*. Essa atitude demonstra a insegurança de quem faz uso da palavra.

A partir de hoje, afirme mais, pergunte menos. Exemplo: *É importante trabalhar honestamente para conseguir grandes resultados*. Coloque ponto final ao terminar a frase e não um ponto de interrogação. Jamais fique perguntando a toda hora, se o público concorda ou não com suas afirmações.

É importante conhecer a diferença entre a comunicação falada e a escrita. Na escrita, utilizamos frases longas e, na fala, frases curtas. Outra dica é utilizar as pausas. Elas dão um colorido todo especial à nossa fala. Quando o orador faz uso delas, aumenta a expectativa nos ouvintes e ainda elimina o uso, totalmente desnecessário, do “né” e sua turma.

O “ââââ” ou “éééé” surgem quando o orador é muito ansioso e não espera a fala ser produzida. O nosso cérebro trabalha quatro vezes mais rápido que a fala. Alguns oradores desejam falar na velocidade do pensamento. Essa precipitação poderá comprometer a qualidade da sua oratória. Quem tem o costume de discorrer muito rápido corre o risco de a fala não ser produzida corretamente e, por isso, aparecem os indesejáveis “ââââ” ou “éééé”. Volto a reforçar a necessidade de colocar mais pausas durante a comunicação. Um ótimo exercício para aprender a ter o tempo certo das pausas é começar a ler e interpretar em voz alta histórias e poesias. Entre uma frase e outra, você conta em silêncio: 1001, 1002. Esse é o tempo exato do intervalo. Quando voltar da pausa, você deverá aumentar um pouco o volume da voz, valorizando sua informação.

Portanto, a partir agora, quando você perceber que está fazendo uso desses vícios de linguagem, já saberá como agir.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### DICAS:

- Identifique se você faz uso de algum vício de linguagem.
- Peça aos amigos, colegas de trabalho e familiares para observarem se você utiliza muitas vezes o né, tá, ok, entende, percebe etc.
- Procure diminuir os vícios de linguagem até acabar com eles.
- Afirme mais, pergunte menos.
- Aprenda a usar pausas.
- Um, dois ou até três “né” durante uma fala não comprometem o resultado da sua apresentação. O que prejudica é o excesso.

## A COMUNICAÇÃO VISUAL

De todo o semblante, os olhos possuem importância mais evidenciada no sucesso da expressão verbal. Através dos olhos poderemos obter o retorno da mensagem que colocamos para o auditório. Verificamos com os olhos o comportamento da plateia, se todos estão interessados nas nossas informações, se estão entendendo o que dizemos, se concordam com as nossas afirmações, se apresentam resistência a determinadas ideias.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

A comunicação visual é importante não apenas para receber o retorno do auditório e orientar a nossa linha de atuação, ou demonstrar os nossos sentimentos através dos seus vários movimentos, mas também para valorizar a presença de cada elemento da plateia.

Aquele que não for olhado pelo orador irá se sentir marginalizado no ambiente e começará a se desinteressar pelo que está sendo tratado ou a ficar contra as ideias de quem fala. Todos precisam passar ao ângulo de visão do comunicador, para sentirem que a sua presença é importante naquele recinto.

### **COMO OLHAR?**

Você deverá olhar não apenas com os olhos, mas com o corpo todo. Ao voltar os olhos para um determinado segmento da plateia, deverá fazê-lo virando a cabeça e levemente o corpo para essa direção, promovendo dessa forma uma comunicação visual eficiente e participativa.

Principalmente se você usa óculos, os movimentos laterais com a cabeça precisam ser acentuados porque as lentes dificultam a melhor percepção da sua comunicação visual, por parte dos ouvintes. Entretanto, só use óculos para falar em público se for realmente necessário. As lentes de contato também são uma boa solução.

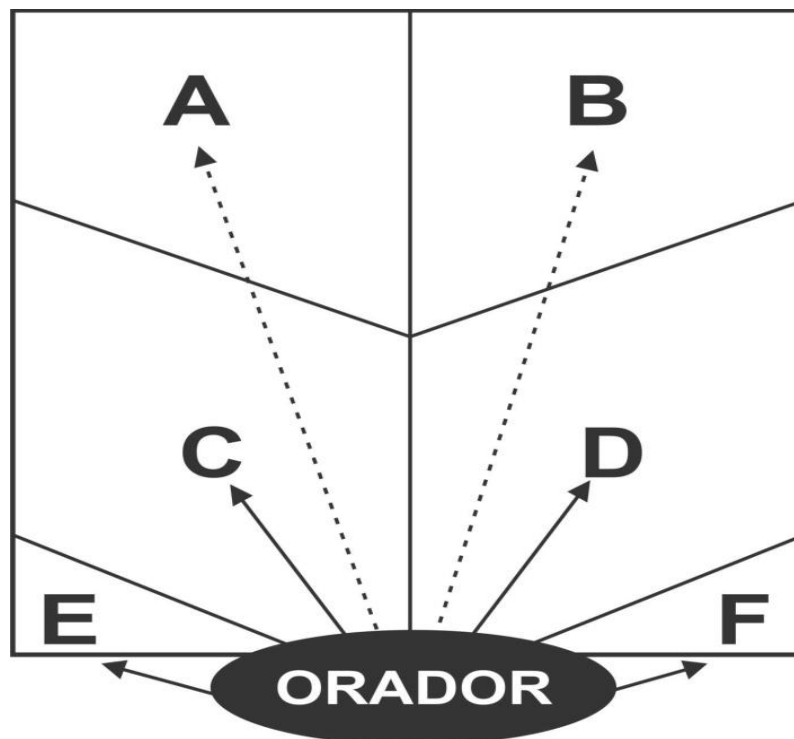
Mas como deverá proceder? Deverá olhar para as pessoas que estão sentadas nas primeiras filas ou deverá olhar para as pessoas que estão nas últimas, ou ainda para aquelas que estão sentadas no meio do auditório?

Se você tiver esse tipo de dúvida não poderá ficar à vontade para discorrer sobre o tema. Sua mente, nesse instante, deveria estar toda concentrada na mensagem a ser transmitida, e não preocupada em descobrir uma maneira de olhar para o público.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória



Vamos estudar um esquema de comunicação visual que poderá ajudá-lo (a) a enfrentar quase todos os tipos de plateias. Você poderá olhar inicialmente para o segmento A, transmitir algumas informações e, naturalmente, sem que os ouvintes percebam, passar o ângulo de comunicação visual para o segmento B e complementar com outras informações; em seguida, transferir a comunicação visual para o segmento C; e depois de permanecer por algum tempo na comunicação com essa parte do público, finalmente completar o esquema da comunicação visual olhando para o segmento D.

Os ouvintes localizados nas extremidades do auditório quase sempre ficam marginalizados do campo visual, por isso, depois de completar o quadro A,B,C,D, deverá olhar para os elementos que estão na extremidade E, e em seguida para os que estão localizados na extremidade F, repetindo daí toda a sequência já analisada, até terminar a apresentação.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### **CONHEÇA 10 DICAS PARA FALAR COM OBJETIVIDADE**

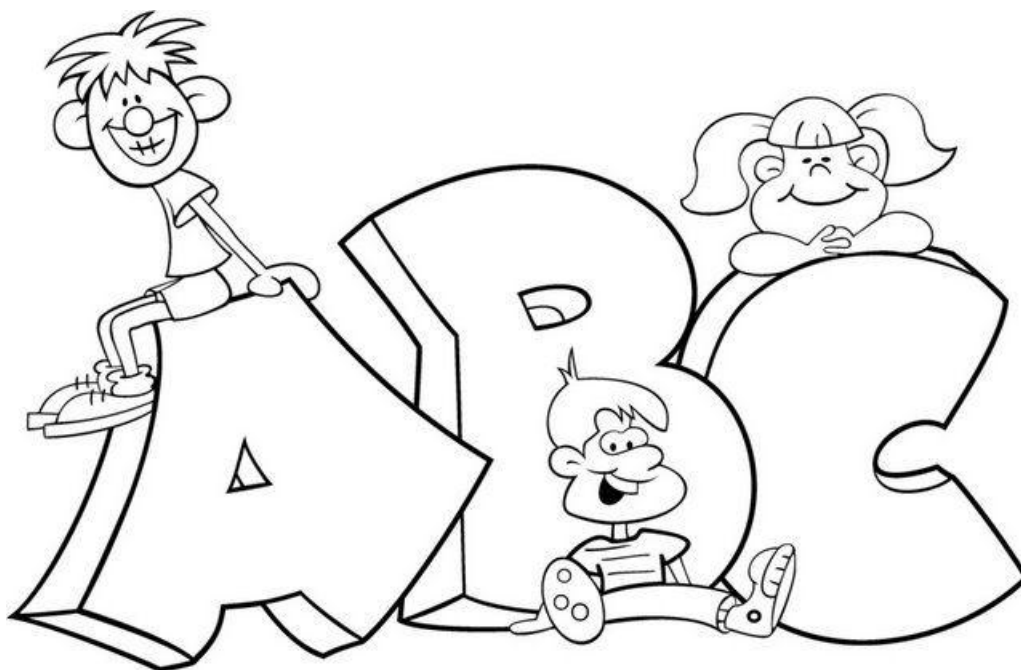
- 1 - Ser objetivo não quer dizer necessariamente falar pouco.
- 2 - Coloque-se no lugar dos ouvintes, analise a situação, procure informar-se sobre as outras pessoas que vão fazer uso da palavra e planeje sua fala com antecedência.
- 3 - Não tenha medo nem seja resistente, se tiver que alterar sua apresentação. Se você tem três pontos a serem abordados e o tempo não é suficiente, prefira falar bem apenas de um ponto, a falar de três de forma superficial e acelerada. Deixe as pessoas na expectativa de ouvi-lo novamente ou de irem até você para buscarem mais informações.
- 4 - Não comece a fala com palavras inconsistentes, como: ééé, âââ, veja bem, então, o que que acontece... Você perde muito tempo com esses péssimos hábitos.
- 5 - Para tornar a sua fala mais interessante, utilize exemplos, pequenas histórias, frases de impacto, reflexões.
- 6 - Lembre-se: um grande orador é aquele que ouve mais e fala menos. E, quando ele abre a boca, ele não erra.
- 7 - Peça a um apoiador que o informe sobre o tempo que ainda tem para falar. Com discrição, é claro!
- 8 - Respeite o seu tempo. É muito desagradável ter que pedir ao orador que encerre sua fala.
- 9 - Não peque pelo excesso. O equilíbrio, aliado ao bom-senso, é sempre bem-vindo em todas as situações.
- 10 – Treine a sua apresentação e tenha sempre por perto um bom esquema.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### FALE CORRETAMENTE



Seja numa apresentação em público, numa reunião ou numa simples conversa, um deslize na concordância, um tropeço na gramática ou um descuido na pronúncia podem ser fatais. Veja algumas dicas gramaticais da língua portuguesa que podem ajudá-lo a criar uma boa impressão quando utilizar a palavra.

#### **Faz** muitos anos

Quando o verbo **fazer** se refere ao tempo ou indica um fenômeno da natureza, ele é impessoal, ou seja, não tem sujeito, não pode ser flexionado e por isso deve permanecer na terceira pessoa do singular. O correto a dizer é: **Faz 10 anos** que eu não viajo ao Pantanal.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Para **eu** fazer

O correto é: para **eu fazer** a tarefa, porque o pronome **eu** é o **sujeito** do verbo. “Mim” nunca faz nada, porque é apenas um pronome que serve de objeto para os verbos, vem na maioria das vezes no fim da frase. Ex: Diga isto para **mim**.

**Meio** prejudicada

**Meio** é advérbio invariável se refere à intensidade. O correto é usar o advérbio **meio** para dizer que a imagem de fulana de tal ficou **meio** prejudicada.

E quando o orador usar “meia” (numeral) no lugar de **meio** (advérbio) poderá comprometer o sentido da frase. Meia é um numeral.

**A nível** de Brasil

O termo **a nível de** está incorreto e deve ser evitado. Ele não acrescenta nenhuma informação à frase. Essa expressão pode ser substituída ainda por **para, como, em relação a**. Exemplo: A prova serviu para avaliar o aluno **como** candidato.

A diferença entre **vir** e **ver**

O verbo **vir** exige a forma **vier**. Deve, portanto, ser conjugado no futuro do subjuntivo. Por exemplo: Quando ele **vier** para casa, e não, quando ele vir para casa. Se eles **vierem**, e não, Se eles virem.

Já o verbo **ver** (**enxergar**) exige a forma **vir**. Assim, devemos usar: Quando ele vir, e não, quando ele ver. O correto é: Se eles **virem** o resultado, e não se eles verem.

**De encontro e ao encontro**

**De encontro** significa confronto, discordância. Exemplo: João foi **de encontro** a Mauro. Essa frase quer dizer que João foi contra a opinião de Mauro.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

No caso **ir ao encontro**, refere-se a uma ideia favorável. Exemplo: As medidas tomadas vieram **ao encontro** dos nossos anseios. (satisfizeram os nossos desejos).

### Há dez anos

O correto é usar somente a frase: **Há dez anos**. Evite usar nesta frase o termo atrás. Neste caso, o verbo haver já indica tempo passado e dispensa o atrás.

### Menos

O termo "*Menas*" não existe no vocabulário da língua portuguesa. O advérbio **Menos** é a palavra invariável correta para ser usada.

### Éramos seis

O correto é **Éramos seis**. Não se usa a preposição **em** entre o verbo e o numeral. Não deve dizer: "*Éramos em seis no carro.*"

### Gerúndio

*Vou estar agendando o seu nome*. Evite o **Gerundismo** na frase, que é o uso de uma locução verbal, ou seja, verbo auxiliar + verbo principal no gerúndio. O melhor é usar a forma sem o gerúndio: **Vou agendar o seu nome**.

### Alguns lembretes sobre pronúncia

Nobel (bél), ruim (ím), rubrica (brí), gratuito (úi), intuito (úi)



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória



### AMPLIE SEU VOCABULÁRIO

Foi divulgado no site de notícias G1, a seguinte informação: *"Uma das sessões do Supremo Tribunal Federal (STF) de julgamento dos recursos dos condenados no processo do mensalão foi encerrada imediatamente após um impasse entre o presidente Joaquim Barbosa e o vice Ricardo Lewandowski. Em meio a um debate sobre o recurso do ex-deputado Bispo Rodrigues, em relação ao qual os dois divergiram, Joaquim Barbosa acusou Lewandowski de fazer "chicana" (no jargão jurídico, uma manobra para dificultar o andamento de um processo). Lewandowski tinha sugerido interromper a discussão sobre o assunto para reiniciá-la na próxima semana, mas Barbosa foi contra."*

Discussões e debates, à parte, observamos a força das palavras quando nos comunicamos. Joaquim Barbosa ao utilizar o termo "chicana" foi como se ele desse um duro golpe em Lewandowski, o qual ficou indignado com a resposta incisiva do nobre colega.

As palavras têm muito poder. Você pode educar ou traumatizar; construir ou destruir; ganhar ou perder. O estudo constante possibilita a ampliação do nosso vocabulário. Para falar bem é necessário conhecer novas palavras e seus significados para não correr o risco de obter resultados contrários aos que você deseja.



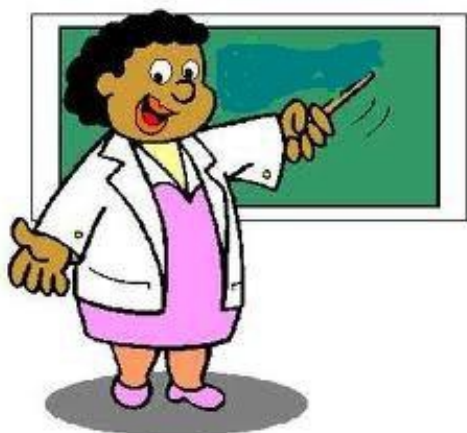
# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

O uso correto das palavras torna a sua comunicação mais eficiente, direta e assertiva. Ao usar a palavra "chicana", Joaquim Barbosa, foi capaz de retratar o sentimento de toda uma sociedade que assistia indignada, há mais de oito anos, a um processo vergonhoso que marcou negativamente a política brasileira. É sempre muito importante analisar as palavras e seus significados, a pertinência ou não, da sua utilização. A oratória exige um bom vocabulário. O hábito da leitura possibilita a ampliação do nosso entendimento, o descobrimento de novos significados e possibilidades. Por isso, é muito importante ter opções ao se comunicar.

Conheça bem seus ouvintes, porque não adianta nada utilizar palavras que seus ouvintes não conseguirão entender. O professor Pasquale Cipro Neto nos deixa a seguinte reflexão: "*Precisamos ser políglotas em nossa própria língua.*" Aprender a se comunicar com todas as pessoas, de diferentes níveis de preparo, é fundamental para o seu sucesso. O mais importante é se fazer entender.

Não queira utilizar palavras que vão comprometer o resultado da sua comunicação. Quando estiver diante de um público que tenha mais dificuldade procure trazer sinônimos de fácil entendimento. Esteja atento ao nível de preparo dos seus ouvintes. Novas palavras são importantes e enriquecem a comunicação. Leia mais e amplie seu vocabulário. A sua oratória agradece!



### DICAS PARA A ELABORAÇÃO DO MATERIAL DIDÁTICO

- O estilo do material didático deve se ajustar ao perfil dos ouvintes. Ele deve ser atrativo, interessante e possuir uma boa estrutura textual.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

- Não confie totalmente em fontes da internet. Sempre analise a veracidade das informações que você pretende transmitir. Uma informação incorreta ou falsa poderá comprometer sua credibilidade e a imagem da empresa.
- O objetivo é trabalhar com os ouvintes o conteúdo selecionado, destacando as partes mais importantes.
- Explique o conteúdo de maneira que os participantes possam relacioná-lo com o que já sabem.
- Motive os participantes reiteradamente para que realizem o esforço necessário para a aprendizagem do conteúdo trabalhado.
- Crie situações, através de tarefas, questionamentos e exercícios que estimulem os participantes a buscarem outras fontes de consulta para o aprofundamento do conteúdo estudado.
- Ofereça condições para que os próprios ouvintes possam acompanhar o seu processo de aprendizagem.
- Motive os ouvintes não apenas para a aprendizagem do conteúdo selecionado para o treinamento em questão, mas também para a ampliação de seu conhecimento sobre o tema trabalhado, mediante leituras complementares.
- Incentive a compreensão crítica do conteúdo estudado. Mantenha o acompanhamento e a avaliação do processo de aprendizagem. Instigue os participantes para que eles façam pesquisas complementares.
- Tenha uma apresentação clara dos objetivos que se pretende atingir com o treinamento. Uma comunicação simples e objetiva facilita o entendimento dos ouvintes.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

- Destaque sempre as particularidades e ideias consideradas relevantes para o engrandecimento intelectual da turma.
- Na elaboração dos textos utilize fontes comuns como Arial, Times New Roman, Calibri.
- Não utilize gírias, maneirismos e vícios de linguagem, exemplos: (né, tá, tipo assim, percebe, cara, meu, colega, fera...).
- Cuidado com os erros de concordância, de linguagem, de pontuação e pronúncia das palavras. Busque dar o exemplo para os participantes. O orador deve estudar a Língua Portuguesa e ter o hábito da leitura e atualização constante.

### DICAS PARA UTILIZAR BEM OS RECURSOS VISUAIS



Os recursos visuais nas apresentações em público têm como objetivo destacar as informações mais importantes, facilitar o acompanhamento do raciocínio e aumentar a capacidade de memorização da plateia. Ao produzir um visual tome as seguintes precauções: Utilize letras com tamanho que todos na plateia possam ler; Coloque apenas a essência da mensagem traduzida em poucas palavras ou expressões; Transforme todos os números

que puder em gráficos; Utilize imagens; Use cores contrastantes.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Ao usá-lo posicione-o em lugar que possibilite a visualização de todos, sem atrapalhar sua exposição, de tal forma que você possa olhar para a plateia, mostrar as informações no visual e ter liberdade para se movimentar diante do público.

### **10 MANEIRAS DE USAR ADEQUADAMENTE O POWERPOINT**

**1** Faça a sua parte usando um material cativante. Por mais simples e envolvente que seja criar slides e imagens interessantes, lembre-se de que o PowerPoint não funciona por conta própria. O público veio para ouvi-lo e não para fitar imagens projetadas na tela. Crie um ótimo programa de PowerPoint, mas não deixe que suas observações orais sejam menos atraentes. Lembre-se de que você está criando slides como apoio de uma apresentação oral.

**2.** Simplifique. As apresentações de PowerPoint mais eficazes são simples - gráficos de fácil compreensão e imagens que refletem a fala do orador. Alguns especialistas sugerem não mais do que três palavras por linha e não mais do que três linhas por slide. Não deixe o trabalho ficar lotado de palavras e imagens.

**3.** Minimize o uso de números nos slides. O grande atrativo do PowerPoint é sua capacidade de transmitir ideias e servir de apoio às observações do palestrante de forma concisa. Isso se torna difícil diante de uma grande quantidade de números e estatísticas.

**4.** Não imite o PowerPoint. Um dos hábitos mais comuns e prejudiciais de usuários de PowerPoint é fazer uma leitura simples da apresentação visual para o público.

**5.** Faça observações no tempo certo. Outra armadilha potencial são os comentários do apresentador que coincidem precisamente com a apresentação de um novo slide do PowerPoint.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

**6.** Faça pausas. Usuários experientes do PowerPoint não se acanham em deixar a tela vazia de vez em quando. Isso não só permite um descanso visual, como também é eficaz para concentrar a atenção em trocas mais orais, como uma discussão em grupo ou sessão de perguntas e respostas.

**7.** Use cores vibrantes. Um contraste forte entre palavras, imagens e o fundo pode ser bastante eficaz na transmissão de mensagens e emoções.

**8.** Importe outras imagens e elementos gráficos. Não limite a apresentação ao que o PowerPoint oferece. Use imagens e elementos gráficos externos para variar e atrair visualmente, inclusive vídeos. Isso acrescenta humor, transmite uma mensagem e relaxa o público.

**9.** Distribua as apostilas no final. Nenhum orador quer falar para um público que está entretido lendo o resumo de seus comentários. A menos que o acompanhamento da apostila seja essencial para a apresentação. Sendo possível, aguarde o término para distribuir o material.

**10.** Faça uma revisão rigorosa antes da apresentação. Nunca perca a perspectiva do público. Revise seus comentários, simule ser um dos ouvintes. Se algo parecer desinteressante, dispersivo ou confuso, faça alterações. São grandes as chances da apresentação como um todo ficar melhor depois dessa revisão.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### CONHEÇA OS SEGREDOS DOS GRANDES COMUNICADORES

#### CONVICÇÃO



Acreditar no que você fala. Comprar primeiro suas ideias, seus produtos e seus conselhos, é fundamental. Quando falamos em público precisamos estar convictos da eficácia das nossas palavras. Caso pare a menor dúvida sobre o que queremos transmitir aos ouvintes, provavelmente não teremos o seu apoio, nem a sua admiração.

Napoleon Hill, um dos homens mais influentes de todos os tempos, afirmou que: *O que a mente do homem pode conceber e acreditar, pode ser alcançado.* Ele afirma ainda: *Se você pensa que é um derrotado, você será derrotado. Se não pensar “quero a qualquer custo!” Não conseguirá nada. Mesmo que você queira vencer, mas pensa que não vai conseguir, a vitória não sorrirá para você. Se você fizer as coisas pela metade, você será fracassado. Nós descobrimos, neste mundo, que o sucesso começa pela intenção da gente e tudo se determina pelo nosso espírito. Se você pensa que é um frustrado, você se torna como tal. Se almeja atingir uma posição mais elevada, deve, antes de obter a vitória, dotar-se da convicção de que conseguirá infalivelmente. A luta pela vida nem sempre é vantajosa aos fortes nem aos espertos. Mais cedo ou mais tarde, quem cativa a vitória é aquele que crê plenamente Eu conseguirei!”*

A convicção é um dos segredos dos grandes oradores.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### **CREDIBILIDADE**

As palavras de um orador sem credibilidade não surtirão nenhum efeito. É muito comum, nas abordagens do dia a dia, presenciarmos pessoas sem moral para falar, para cobrar ou para pedir, perdendo o seu tempo com falas demagógicas e inexpressivas. Reflita sobre essa situação: um pai que pede ao filho para buscar uma cerveja na geladeira para ele beber, dificilmente conseguirá convencer o filho a não consumir bebidas alcoólicas.

Costumo dizer que as palavras valem prata e o exemplo vale ouro. Fique atento ao seu comportamento. Não tem como você cobrar dos outros uma determinada postura que você mesmo não pratica. As pessoas estão de olho em suas atitudes.

A partir de hoje, prometeu, cumpra a sua promessa. Palavra é compromisso. Se você não vai cumprir dentro do prazo combinado, avise antes e rápido. Não tenha vergonha de admitir: “Não dá, não posso, não vou conseguir”. É engano imaginar que a nossa credibilidade cai quando falamos, antes do prazo combinado, que não vai dar. Afinal, imprevistos são imprevistos.

O que não pode acontecer é você dizer: Fulano, desculpe-me por não ter cumprido nosso compromisso de ontem, você me perdoa? Agindo assim, é que sua credibilidade perde força e você perde sua palavra, admiração e o respeito de quem depositou confiança em você.

### **CONTEÚDO**

Vamos falar agora da importância de se ter conteúdo. Técnica nenhuma substitui o preparo, o estudo, a informação. Presenciamos, muitas vezes, certos profissionais até mesmo bem intencionados, mas que, na primeira objeção dos ouvintes, já demonstram a sua falta de conteúdo. Acreditam que, para falar bem, basta ter apenas voz e coragem. Um grande erro pensar assim.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### Dicas para a escolha do assunto:



- Fale sobre um tema atual;
- Trate de um assunto no qual tenha autoridade;
- Escolha um assunto que você goste;
- Opte por um assunto pertinente à circunstância;
- Decida-se por um assunto com tempo para ser pesquisado e apresentado;
- Fale sobre um ângulo do assunto que o auditório ainda não tenha ouvido .

Uma boa apresentação não nasce da noite para o dia. Às vezes, pode levar semanas, meses, anos ou até mesmo uma vida toda. Para ser capaz de falar bem sobre um determinado assunto, o orador precisará investir em novos conhecimentos, em novas experiências e ter total domínio do assunto que deseja abordar. Não confie plenamente em informações recebidas pela internet.

**É um erro gravíssimo não checar a veracidade das informações antes de repassá-las em reuniões e treinamentos.** É muito desagradável ouvirmos pessoas despreparadas e sem conteúdo. Para ilustrar o que estamos falando conheça a história da carroça vazia.

*Certa manhã um pai, muito sábio, convidou o seu filho a dar um passeio no bosque. Deteve-se subitamente numa clareira e perguntou ao seu filho:  
- Além dos pássaros, ouves mais alguma coisa?*

*O filho parou e começou a escutar. Logo respondeu. Estou a ouvir o barulho de uma carroça. - Isso mesmo, disse o pai, de uma carroça vazia.*

*O filho perguntou ao pai: — Como sabe que está vazia, se ainda não a vimos? Disse o pai: — Ora, é fácil! Quanto mais vazia está a carroça, maior é o barulho que ela faz.*

É necessário estudar e aprofundar-se em uma determinada área. Não queira ser um orador do tipo “faz-tudo” não tenha essa pretensão. Tenha, pelo menos, uma área em que você possa ser uma referência. Procure especializar-se na sua profissão, conheça muito bem o produto ou assunto que deseja apresentar ou vender. O especialista é mais requisitado, mais admirado e tem muito mais valor no mercado.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### **FALE COM PAIXÃO**

E você? É apaixonado pelo que fala?

Para falar bem, é preciso ter muito mais que graduação ou diplomas, mas, acima de tudo, amor, paixão, certeza, empenho e felicidade no que se faz. A minha sugestão é que você também se apaixone pelo que faz. Quando falamos ou fazemos algo de que não gostamos, é perceptível a falta de entusiasmo. Fale daquilo que você gosta e verdadeiramente traz sentido para a sua vida. Os melhores oradores são apaixonados por aquilo que eles falam.

A sua paixão, seu entusiasmo e sua alegria são capazes de contagiar os ouvintes. Nada de ficar falando de assuntos de que você não gosta. Se for preciso, mude os rumos da sua vida, mude de profissão ou comece um novo curso superior. Só não vale ficar perdendo tempo com atividades sem sentido.

A vida passa muito rápido. A paixão por uma causa é o que fará de você um grande vencedor.

### **TENHA COMPROMETIMENTO**

Você se lembra da época em que era obrigado a fazer o “dever de casa”? Desde muito cedo, aprendemos a importância de se fazer, em casa, as tarefas escolares. Se, por algum motivo, não levássemos a tarefa pronta, provavelmente, teríamos um puxão de orelha, ficaríamos de castigo ou sofreríamos alguma outra penalidade. Os castigos, para quem não faz o seu “dever de casa”, existem até hoje. Só que isso não acontece apenas com as crianças. Muitos adultos sofrem as consequências de suas negligências. Quando o assunto é falar em público não é diferente.

Planejamento, profissionalismo e foco nos ouvintes possibilitará a conquista dos seus objetivos. Diversifique suas apresentações, fique atendo às características do público, esteja comprometido e não negligencie as etapas de uma apresentação. Fazendo o seu dever de casa, tudo ficará muito mais fácil.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### CUIDE DA SUA REPUTAÇÃO

Quais os possíveis adjetivos que as pessoas andam espalhando sobre você, seu profissionalismo, suas atitudes, seu caráter?



#### OS ADJETIVOS SERIAM ESTES:

Você é um grande profissional;  
Um grande ser humano;  
Um profissional comprometido;  
Exemplo de caráter;  
Um grande líder;  
Um grande amigo;  
Uma pessoa confiável;  
Uma pessoa do bem.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### **OU SERIAM OUTROS ADJETIVOS:**

Você é um desequilibrado;  
Vive no mundo da lua;  
Você não é confiável;  
Você é egoísta;  
Você é enrolado e preguiçoso;  
Você não é profissional;  
Você é mentiroso;  
Um alienado.

Imagine se as pessoas andam falando isso de você? Suas atitudes definem seus adjetivos. Uma boa forma de avaliar se anda com boa reputação é observar se as pessoas andam indicando você para novas oportunidades. Receber convites para reuniões comemorativas, viagens com os colegas de trabalho, amigos e familiares, é sinal de que a sua presença é bem-vinda. Agora, se nos últimos anos tem percebido que as pessoas mais próximas andam “esquecendo” de convidá-lo para suas comemorações, cuidado com os adjetivos que andam espalhando sobre você.

Para conquistar boas lembranças e bons adjetivos é necessário investir em novos relacionamentos; cumprir as promessas feitas; dar mais do que recebe; ser confiável e jamais ser um maldizente. A sua reputação vale ouro!

### **TIMIDEZ**

As pessoas consideradas tímidas podem se comunicar bem. Não é uma tarefa fácil, mas com conteúdo, técnica e disciplina, é possível, mesmo as pessoas mais tímidas, terem uma comunicação eficiente. O primeiro passo é reconhecer a existência da timidez e procurar vencer suas dificuldades. Para isso, não basta apenas ter voz e coragem, é necessário ficar atento a alguns cuidados, são eles: definir seus objetivos, saber para quem vai falar e o mais importante: saber o que vai falar.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

É possível citar exemplos de pessoas que entraram para a história da humanidade sem jamais terem escondido a sua timidez e introversão. Este é caso de Larry Page, fundador do Google, Einstein, Darwin, Gandhi, J.K Rowling, Chopin, Steven Spielberg entre vários outros.



Segundo pesquisas, cerca de metade da população mundial possui alguma dificuldade para falar, principalmente, diante de um público desconhecido. Na maioria das vezes, o tímido é impaciente e extremamente perfeccionista. Ele sofre por não conseguir falar ou agir de acordo com o modo de ser dos extrovertidos, que é um perfil socialmente preferido pela maioria. Por isso, é muito importante desenvolver o autoconhecimento, analisar seus pontos fortes, características e oportunidades, traçar estratégias e não se esconder atrás das desculpas e justificativas. Sempre ouço as pessoas dizerem que falar bem é um dom de certos privilegiados. É um grande erro pensar assim. A comunicação é uma competência que pode ser desenvolvida.

A oratória moderna é como se fosse um bate papo animado com os seus amigos na sala de visitas da sua casa. A única diferença é que quando falamos em público devemos aumentar um pouco o volume da voz. Esqueça os adornos e a rigidez do passado. Ou seja, precisamos conversar mais e discursar menos. A comunicação exige calor humano, entusiasmo, carisma e disposição. Os líderes que mais admiramos conseguem se expressar com segurança e desinibição. Não tem como aplicar a liderança, vender um produto ou serviço sem uma fala eficiente. Não existe marketing pessoal ou network sem comunicação de boa qualidade.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### **QUAIS AS PRINCIPAIS COMPETÊNCIAS QUE OS TÍMIDOS PRECISAM DESENVOLVER PARA SE TORNAREM BONS COMUNICADORES?**

O tímido tem uma grande virtude: na dúvida, ele fica calado. Saber escutar é muito importante para que sejamos capazes de desenvolver uma boa comunicação. Ele tem mais facilidade para se concentrar, é mais observador e mais cauteloso nas colocações. Geralmente pessoas extrovertidas não pensam antes de falar e, muitas vezes, sofrem por terem falado o que não deveriam. Uma dica importante é aceitar-se assim como você é. Nada de tentar interpretar personagens incoerentes com a realidade. Outro conselho importante é ser mais otimista em relação ao que você tem para dizer. Agindo assim, sentir-se mais confiante e seguro. Acredite que vai dar certo. Você não tem que agradar a todos. Precisamos agradar a maioria. Por mais competente que você seja sempre terá um ou outro que não vai gostar.

Estudar, preparar-se com antecedência, conhecer as técnicas sem abrir mão da naturalidade fará de qualquer pessoa um bom comunicador, mesmo os mais tímidos. Agora, uma competência que o tímido precisa desenvolver é a convicção. Estar convicto é acreditar nas suas palavras, ideias, argumentos e projetos. Sugiro ainda que o tímido trabalhe a sua autoestima. Veja as pessoas não como ameaças e, sim, como suas aliadas. Aproveite a sua capacidade de escutar e interaja mais, dê mais atenção para as pessoas. E é claro, demonstre interesse no que os outros falam com você.

**Um conselho muito importante para os pais, professores e líderes: busquem encorajar seus filhos, alunos e colaboradores. A palavra tem poder. Você pode educar ou traumatizar uma pessoa através das suas palavras. A escolha é sempre sua!**



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### DICAS:

- 1) Cumprimente as pessoas com carisma e disposição. Sorria mais!
- 2) Você será valorizado pelas pessoas da mesma forma que se valoriza. Cuide da sua autoestima.
- 3) Você é o que faz repetidas vezes. O que tem feito de diferente para ter resultados diferentes?
- 4) Não tenha medo de aceitar a sua timidez. Aceitar-se é a melhor decisão a ser tomada.
- 5) Vista-se bem e cuide do visual. Esses cuidados melhoram a sua autoestima. Lembrando que vestir-se bem não necessariamente quer dizer comprar roupas caras.
- 6) Tome a atitude do primeiro encontro. Conheça pelo menos uma nova pessoa por dia.
- 7) Tirar um tempo para ficar sozinho pode até mesmo ser indicado, agora se anda muito isolado, longe das pessoas, pode ser um sinal de que a timidez anda afetando sua autoestima e a consequência disso é uma iminente depressão.
- 8) Um bom bate-papo com pessoas próximas ou não, traz muitos benefícios. Experimente interagir mais!
- 9) Sentindo que está sem assunto, seja um bom ouvinte. Essa, na verdade, é uma grande virtude. Estimule as pessoas para que falem mais. É importante demonstrar que está interessado no que o outro está falando.
- 10) O mais importante é estar bem consigo mesmo. Caso esteja incomodado com seu comportamento, procure ajuda. Vale muito a pena participar de treinamentos, palestras ou fazer terapia. O que não pode é ficar aí sofrendo, reclamando da vida por não ser isso, não ter aquilo.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória



### **DIDÁTICA - A ESTRUTURAÇÃO DA FALA**

Uma fala bem estruturada nos ajuda a transmitir com eficiência, nossas ideias, argumentos e informações. É imprescindível criar uma boa primeira impressão no começo e ainda ser capaz de quebrar a resistência dos ouvintes. Saber preparar a plateia para o que vai falar, apresentar seus argumentos de forma organizada e didática e, ainda, aprender a encerrar de maneira correta farão de você um grande comunicador. Conheça agora a estruturação da fala. Procurei trazer esse assunto de forma bem simples para que rapidamente você entenda a técnica. A estruturação da fala é dividida em cinco etapas, são elas: cumprimento, conquista, preparação, desenvolvimento e conclusão.

#### **O CUMPRIMENTO**

É a primeira impressão dos ouvintes a nosso respeito. Sorrir nesse momento é fundamental. Por mais técnico, formal ou complexo que seja o seu assunto, ainda assim é possível sorrir no começo da fala. Um sorriso nos lábios é capaz de aproximar as pessoas. É falar para o coração. O sorriso é comunicação universal.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Vale lembrar que aquele tipo de cumprimento no qual o orador se comporta como um animador de programas de calouros caiu em desuso há muito tempo. Exemplo: “Olá, bom-dia! Não, esse bom-dia tá muito fraco, de novo: Bommm-diaaaaaaaa! Parece que vocês não tomaram café da manhã hoje?”. Se você já flagrou alguém agindo assim ou já fez isso no passado; a partir de agora, não faça mais isso! Fica horrível e pejorativo. Existem dois tipos de cumprimentos: O cumprimento formal e o cumprimento informal. O cumprimento formal é utilizado quando estamos na presença de autoridades em eventos e solenidades. O mais indicado é cumprimentar dizendo: “Senhoras e Senhores”.

Você pode ser formal sem abrir mão da simpatia. É só não se esquecer do sorriso. *Exemplo: Senhoras e Senhores, muito boa noite. É um grande prazer participar desse evento.* (cumprimente com entusiasmo e disposição) os ouvintes vão gostar de você. Quando estiver na presença de uma mesa de honra composta por autoridades você pode cumprimentar todas as autoridades de uma vez. Exemplo: *Autoridades que compõem a mesa de honra, Senhoras e Senhores, boa noite.* Agora, quando o Presidente da empresa fizer parte dessa mesa de honra e você precisar valorizar a sua presença, você poderá cumprimentá-lo de acordo com este exemplo: *Excelentíssimo Sr. Antonio, Presidente desta grande empresa, boa noite. Em seu nome estendo os meus cumprimentos aos demais componentes dessa mesa, Senhoras e Senhores, boa noite!* Caso seja necessário cumprimentar todas as autoridades, uma por uma, você deverá começar sempre pela autoridade de maior importância até chegar a autoridade de menor importância. A ordem é decrescente.

Quando você estiver na presença de pessoas que fazem parte do seu convívio diário, uma reunião na empresa, treinamento ou apresentação para um cliente, deverá utilizar cumprimentos informais. Exemplos: *Olá, bom dia a todos!* Ou ainda: *Olá pessoal, bom dia! É um grande prazer estar aqui com vocês.* (não se esqueça do sorriso!) Estudamos o cumprimento dos ouvintes. Você descobriu que existem formas diferentes de cumprimentar a plateia. Em todas as situações, você não deve esquecer o sorriso e o entusiasmo. Um cumprimento bem feito o ajudará a realizar uma boa apresentação.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### A CONQUISTA DOS OUVINTES

Após cumprimentar, vamos agora para a conquista dos ouvintes. Devemos chamar a atenção para a nossa presença, esbanjar simpatia, cordialidade. Fale da sua satisfação em estar com aquelas pessoas, seja gentil, mostre disposição e valorize a participação dos ouvintes com comentários elogiosos. Você pode utilizar uma frase de impacto, contar uma pequena história que tenha relação com o assunto que será abordado, ou, ainda, levantar uma reflexão. Uma boa “dica” é falar devagar, mas com entusiasmo.



Mostre para as pessoas que você está feliz em estar ali com elas. Exemplo: *Eu quero agradecer a presença dos companheiros das nossas filiais de Belo Horizonte, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Este encontro é fundamental para o futuro da nossa empresa e estou muito feliz com a presença de todos vocês.* Na conquista, devem-se evitar as piadas. Vai que a piada não tenha graça. Nada de correr riscos desnecessários. É desaconselhável, ainda, o orador ficar fazendo a autoapresentação, ficar 20, 30 minutos dizendo “EU FIZ ISSO, EU FIZ AQUILO...EU SOU BOM EM TAL COISA... Não dá pra suportar alguém falando assim durante muito tempo.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

A melhor maneira de mostrar para as pessoas que você sabe falar de um determinado assunto é falando. Não devemos ainda ficar pedindo desculpas pela falta de preparo ou problemas físicos. *Oii, gente, eu peço desculpas eu estou um pouco rouco hoje... desculpa, pessoal, eu estou com dor de cabeça e por isso não estou muito bem...* Os ouvintes não estão interessados em seus problemas. Outro erro é informar que não está preparado. Por exemplo: *Antes de começar minha apresentação, eu quero pedir desculpas, pois não tive tempo de me preparar.* Não devemos chamar a atenção para os aspectos negativos. As pessoas não estão interessadas em saber se você está rouco ou com dor de cabeça.

Outro erro grave que eu quero destacar é a falta de preparo. Se não se preparou, não fale. Agora, se é obrigado a falar, não fique informando para as pessoas que não se preparou. Ninguém está interessado em saber das suas negligências e irresponsabilidades. Muitas pessoas convidadas para falar em público começam suas apresentações fazendo esses comentários inconvenientes. O próprio orador, logo no começo da fala, fica denegrindo a sua imagem perante os ouvintes.

Portanto, analisamos o que é aconselhável e o que é desaconselhável na conquista da plateia. Investir em conquista fará de você um orador bem-vindo em todos os lugares. Lembre-se de que, no começo, os ouvintes estão resistentes, armados e exigirá muito da sua habilidade em criar uma boa primeira impressão.

A conquista poderá consumir até 15% do seu tempo total. Quanto mais hostil e indiferente for a plateia, maior será o tempo dedicado para atrair a atenção dos ouvintes. Um bom começo dará a tranquilidade e a motivação necessárias para que você seja capaz de atingir seus objetivos. É como se você preparasse a terra antes de plantar a semente. Se o cultivo não foi adequado, não adiantará ter uma semente de boa qualidade, pois ela não irá gerar nenhum fruto. Ou seja, será perda de tempo tentar transmitir algum conteúdo, ou informação, sem antes conquistar a plateia.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### A PREPARAÇÃO DA FALA

Após cumprimentar e conquistar os ouvintes, agora, vamos para a preparação da fala. Iremos apresentar o assunto que será abordado durante a apresentação. Assim, os ouvintes vão acompanhar com mais facilidade e interesse. Confira o exemplo: *Hoje, apresentaremos três novos produtos que serão comercializados em nossa empresa a partir do ano que vem. Vamos conhecer a ação de marketing, tabela de preços e expectativa de faturamento.* Outra “dica”, ainda na preparação da fala, é levantar um problema para que daqui a pouco no desenvolvimento você apresente a solução. Exemplo: *Segundo pesquisas metade da população mundial tem dificuldade para falar em público.* Pronto. Levantamos um problema. Daqui a pouco, no desenvolvimento, vamos trazer a solução para esta dificuldade. A preparação da fala tem como objetivo ajudar os ouvintes a acompanhar com mais facilidade as informações que você tem para apresentar.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### O DESENVOLVIMENTO DA FALA

Analisamos até aqui o cumprimento, a conquista, a preparação e chegou o momento do desenvolvimento da fala. Agora, devemos detalhar o assunto informado na preparação. É a sua apresentação propriamente dita. Está na hora de trazer argumentos, números, provas, dados, estatísticas, exemplos e estar preparado para defender seus argumentos. O desenvolvimento levará cerca de 80% do seu tempo total.

Anteriormente, no primeiro exemplo da preparação, você informou que apresentaria três novos produtos que serão comercializados em sua empresa, a partir do ano que vem. Informou, ainda, que falaria sobre a ação de marketing, sobre tabela de preços e sobre as expectativas de faturamento. Está na hora de detalhar esses assuntos. Parte por parte. No segundo exemplo da preparação, você levantou um problema: *Segundo pesquisas metade da população mundial tem dificuldade para falar em público*. Chegou o momento de trazer a solução para esse problema. Procure detalhar as orientações e argumentos. No desenvolvimento, detalhamos o nosso assunto, apresentamos a nossa opinião, citamos exemplos, fizemos comparações e defendemos os nossos argumentos. O desenvolvimento é o tema central da apresentação.

### A CONCLUSÃO DA FALA

Chegamos à reta final da apresentação. Vamos estudar agora a Conclusão. Cumprimentou, conquistou os ouvintes, preparou-os para o seu assunto, desenvolveu a apresentação e agora é só encerrar. Cumprimento, conquista, preparação e desenvolvimento são partes imperceptíveis da apresentação. Por exemplo: não informamos aos ouvintes que vamos entrar no desenvolvimento da fala. Agora, que chegou à conclusão é muito importante informar aos ouvintes que vai encerrar. Sabendo que o orador vai encerrar, os ouvintes redobram a atenção e ficam na expectativa de como será o encerramento. Essa é a última oportunidade que as pessoas têm de levar para suas casas a essência do que foi a sua apresentação.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Você pode dizer, por exemplo: *Para concluir, conhecemos hoje novos produtos que vão revolucionar o mercado no próximo ano. Muito obrigado a todos e até uma próxima oportunidade.* O objetivo da conclusão é oferecer aos ouvintes uma síntese do que foi a sua apresentação, pedir ação, fazer o ouvinte refletir sobre o que você falou. Não adianta falar bonito e não ter resultado. Jamais utilize informação nova nesse momento. Uma boa conclusão deverá ter no máximo duas frases. Se passar disso, provavelmente estará errada. Trabalhe o ritmo da fala. Os ouvintes vão gostar.

**ÚLTIMAS DICAS:** Não devemos concluir uma apresentação dizendo: *Para concluir era isso que eu tinha para dizer.* Sempre diga no final: *Muito obrigado a todos.* As mulheres devem dizer: *Muito obrigada a todos.*



Finalize com aquele mesmo sorriso que você usou para cumprimentar os ouvintes no começo da apresentação. Sugiro que você treine com antecedência a sua conclusão. Tenha na ponta língua as últimas palavras quase que decoradas mesmo. Sabendo exatamente o que você vai falar no final, tudo ficará muito mais fácil.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Portanto, a estruturação da fala beneficia os ouvintes, pois ficará muito mais fácil, didático e interessante ouvir e acompanhar a linha de raciocínio do orador. Sugiro que, a partir de hoje, observe com mais atenção os grandes palestrantes, os filmes, as matérias jornalísticas e, principalmente, os grandes vendedores. Eles sempre cuidam do seu planejamento e da estratégia. Não se esqueça: devemos cumprimentar os ouvintes com um belo sorriso e com entusiasmo, conquistá-los utilizando os recursos didáticos que você conheceu, lembra? Uma frase de impacto, ou uma pequena história interessante; podemos, ainda, levantar uma reflexão.

O próximo passo é prepará-los para o que vamos falar (podemos levantar um problema para depois trazer a solução ou, ainda, informar o assunto que pretendemos abordar) feito isso, vamos para o desenvolvimento da fala, agora sim, vamos detalhar as nossas ideias e argumentos. É a razão de estar ali com aquelas pessoas. E por último, chegamos à conclusão. Agora, bastará você oferecer uma síntese de uma ou duas frases do que foi a sua apresentação. Sugiro que você utilize frases de impacto que valorizem o encerramento, para um melhor resultado. Agradeça aos ouvintes e receba o reconhecimento da plateia.

**EXERCÍCIO:** Quero propor a você um exercício: Escolha um assunto de que você gosta e que você domine; prepare uma apresentação com duração de três minutos. Isso mesmo! Marque no relógio. É muito importante que você comece a ter noção de tempo. Agora, coloque em prática a estruturação da fala que acabou de estudar. Se tiver dúvidas, leia novamente o texto. Procure treinar a apresentação várias vezes e, assim que se sentir confiante, surpreenda seus amigos, familiares e colegas de trabalho com sua fala bem estruturada, didática, criativa e de alto impacto.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória



### GESTOS E POSTURA

Os gestos e a postura representam mais de 50% da nossa comunicação. Eles auxiliam na transmissão da nossa mensagem aos ouvintes. Mesmo em silêncio, transmitimos muitas informações a nosso respeito. Cuidado com a postura desleixada, com o semblante carregado e com gestos incorretos. Por exemplo: evite ficar girando a aliança, mexendo no relógio; nada de ficar torcendo o botão do paletó, não é indicado, ainda, ficar colocando as mãos nos bolsos durante muito tempo, entre outros gestos desaconselháveis. Mas quando e como devemos gesticular? É sempre uma pergunta muito comum em sala de aula. Não devemos ficar gesticulando o tempo todo palavra por palavra. Os gestos devem representar ideias.

**EXEMPLO:** Vamos analisar a ideia de tempo. Para interpretar uma informação referente ao passado, podemos usar a mão fechada com o dedo polegar esticado, apontado para trás na altura do ombro. Quando coloco a mão fechada com o dedo indicador apontando para baixo estarei representando a ideia de presente.

A ideia de futuro poderá ser representada com o braço esticado para frente com a mão fechada e o dedo indicador apontando para frente. Use gestos que possam representar ideias. Diante de uma plateia numerosa, com pessoas despreparadas ou em ambientes abertos, procure utilizar gestos mais largos, mais abundantes.

Quando falar para pessoas cultas, pequena plateia ou ambiente fechado, use gestos menores e moderados. Procure não erguer muito a cabeça para não transmitir autoritarismo, arrogância, prepotência.

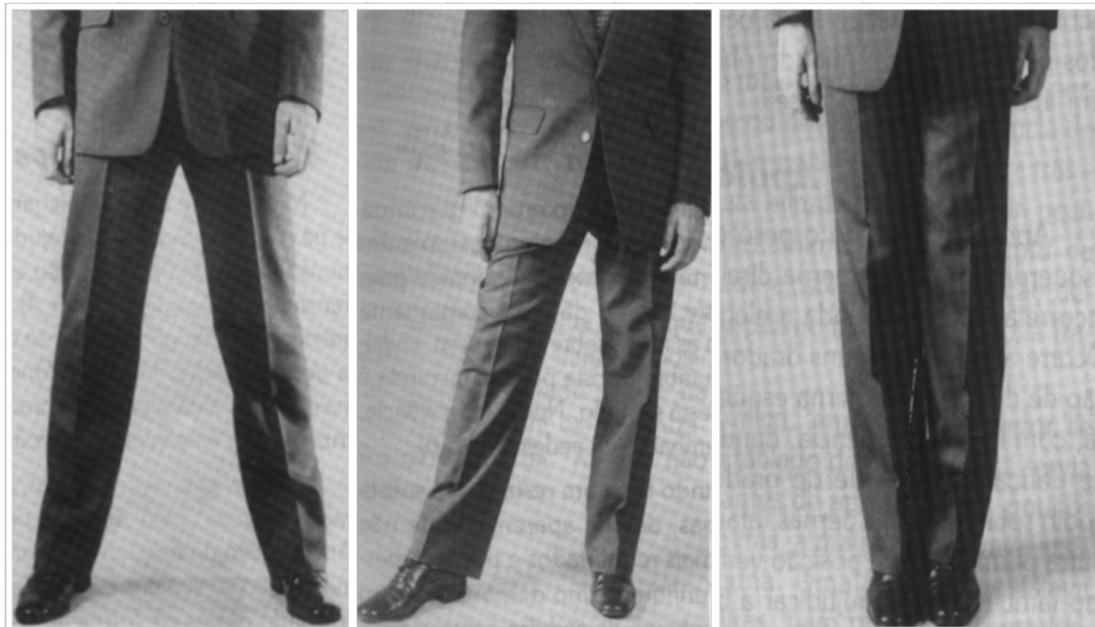


# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Não fale olhando para o chão demonstrando baixa autoestima ou medo de encarar as pessoas. O ideal é o meio termo, ou seja, um ângulo de 90° é o mais indicado. O que compromete a postura e os gestos são os movimentos repetitivos. Por exemplo: ficar cruzando os braços e colocar as mãos nos bolsos em excesso ou, ainda, ficar cruzando os braços atrás das costas poderá incomodar os ouvintes. Agora, se uma vez ou outra você cruzar os braços, colocar os braços atrás das costas ou a mão no bolso, desde que seja por um curto espaço de tempo, pode até mesmo ser indicado. Comportamentos assim fazem parte da naturalidade. Repito mais uma vez: o que compromete é o excesso de um mesmo gesto ou de uma postura.

## PRINCIPAIS ERROS



Procure equilibrar o seu peso de forma igual para ambas às pernas, para uma postura mais elegante. A distância entre uma perna e a outra é de cerca de um palmo ou 20 cm. Sendo possível, filme você falando, e confira como estão seus gestos e a postura. Se algo chamar a atenção, é sinal de que precisa ficar mais atento ao que tem feito diante das pessoas.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Muitos estão mais preocupados com a forma de falar, deixando, em segundo plano, o mais importante: o que falar. Perdem muito tempo pensando na melhor roupa, na melhor gravata, na melhor técnica de apresentação e se esquecem do mais precioso que é o estudo, o conteúdo, a preparação, o treinamento. Quando o orador se prepara com antecedência e dedica tempo à busca de informações, estará consciente do bom preparo e, conseqüentemente, o nervosismo será menor, o que diminuirá as chances do “branco” aparecer.

O esquecimento também pode ser provocado pela dificuldade de estruturação da fala. Definir uma estratégia e conhecer as partes de uma apresentação são pontos fundamentais para não se perder durante a fala. Para estar mais seguro, pode-se fazer um pequeno esquema com palavras-chave ou frases curtas. Mesmo cuidando com antecedência das causas de um possível “branco”, ele, ainda, poderá surgir. Primeiro cuidado que devemos ter quando esquecermos alguma informação é não dizer: —**Xiii, deu branco!** Chamar a atenção para o aspecto negativo só vai piorar a situação. Caso sinta que fugiu a sequência do raciocínio, sumiu aquela palavrinha-chave, a ligação entre uma ideia e a outra, procure recapitular as últimas informações utilizando outras palavras.

Dará a impressão de que você está reforçando a sua linha de raciocínio, o público gostará do reforço e, na maioria das situações, voltará àquela palavra que estava faltando. Caso não consiga se lembrar da mensagem ainda tenho uma “dica”. Vou trazer uma frase que deverá ser utilizada quando você se perder na sequência da fala: diga: *O que eu quero dizer é...* Você vai trazer a mesma mensagem, porém com outras palavras. Agora, se, com esses recursos, você não conseguir lembrar a mensagem, informe aos ouvintes que mais tarde voltará naquele ponto. O mais indicado nessa situação é manter a calma e procurar conversar com os ouvintes. Lembre-se de que para ter uma boa memória você precisará investir em qualidade de vida. Ter uma boa noite de sono de pelo menos sete horas de descanso, fazer atividade física, cuidar da alimentação, ler mais e principalmente beber pelo menos dois litros de água por dia. A água melhora os estímulos elétricos do cérebro, o que favorece o funcionamento da nossa memória.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

### COMO UTILIZAR O MICROFONE



Muitas pessoas ficam ansiosas e desconsertadas só de pensarem que terão que manusear o microfone durante uma apresentação em público, uma reunião na empresa ou durante a apresentação de um trabalho. Antes de mais nada, é importante esclarecer que o microfone em uma apresentação pode ser necessário ou não. Quando falamos para uma plateia formada por, no máximo, 30 participantes, o uso do microfone pode ser totalmente dispensável. Quero trazer algumas dicas para o bom uso dessa ferramenta tão importante para a carreira do orador.

Sugiro que tome cuidado com o péssimo hábito de ficar dando dedadas no microfone para ver se ele está funcionando. Certifique-se de que o microfone está ligado e peça para modular a sua voz antes da apresentação.

Não fique testando o microfone na hora do evento. Não fique enrolando o fio do microfone em sua mão. Já vi muitas apresentações em que o orador, numa ação inconsciente, vai enrolando o fio de tal maneira que, quando ele percebe, está com a mão toda enrolada! Em ambientes fechados, você deve deixar o microfone mais distante da boca, aproximadamente quatro dedos ou oito centímetros. Nas apresentações em ambientes abertos, por exemplo, numa praça pública, aproxime o microfone a uma distância de um ou dois centímetros da boca. Cuidado com a rigidez ao segurar o microfone.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Afaste o braço levemente, para manter uma postura mais natural. Segure o microfone com uma das mãos e gesticule com a outra. Lembre-se de que a mão que segura o microfone não se movimenta. O microfone nada mais é do que uma simples ferramenta de trabalho. Não precisa temer o seu uso. Ele deverá ser usado não por vaidade, mas, sim, por necessidade.

Como “dica” final: tenha um bom relacionamento com os técnicos e operadores de áudio responsáveis pela sonorização do ambiente. São eles que vão garantir a qualidade do som do seu evento. Nada de “estrelismo” ao lidar com esses profissionais! Lembre-se: não adianta nada ter uma ótima apresentação, um excelente conteúdo, sem um som de boa qualidade.

### COMO LIDAR COM O MEDO

Recentemente fizemos uma pesquisa com os alunos do nosso curso e constatamos que o medo continua sendo a maior dificuldade das pessoas quando precisam falar em público. A causa desse medo, muitas vezes, está relacionada à baixa autoestima. Encontramos um profundo complexo de inferioridade, atrelado ao comportamento, da maioria nas pessoas. É possível perceber que já evoluímos bastante, mas ainda temos um longo caminho pela frente.

Tenho encontrado muitos alunos com bom conteúdo, profissionais bem sucedidos, mas eles mesmos não acreditam que possam desenvolver uma comunicação de excelência. Eles permitem que o medo mine as suas forças. Dando início a um pessimismo generalizado.

Em seu discurso de posse, o 32º Presidente dos EUA, Franklin Roosevelt, pronunciou algumas palavras famosas para os ansiosos norte-americanos à época da depressão, disse ele: *“Então, em primeiro lugar, quero declarar a minha firme convicção de que a única coisa que temos a temer é o nosso próprio medo que paralisa os esforços necessários para transformar o recuo em avanço”*.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

O Dr. Valdir Troncoso Peres, um dos mais importantes criminalistas do País, definiu com muita propriedade as consequências do medo. Disse, ele: *“O medo pode ser uma força motriz desencadeante ou inibidora da ação. A decisão é sempre sua! Ou você enfrenta ou fica na inércia.”* O medo tem seu lado positivo e não é nenhum vilão. O que deve existir é uma mudança de percepção diante do seu aparecimento. Comece a ver a sua apresentação em público como uma grande oportunidade de contribuir com o desenvolvimento das pessoas. Deixe a vaidade de lado.

Procure observar: quando você sente que está com medo está prestando mais atenção ao seu comportamento e sentimentos do que interessado em saber se está conquistando os ouvintes. Comece a mudar o foco. Busque ajudar as pessoas a entenderem melhor o seu conteúdo.

Preocupe-se com o bem-estar dos ouvintes, busque formas de encantar e de surpreender as pessoas. Repito: mude o foco: pare de pensar em você e comece a pensar em como poderá ajudar as pessoas a terem melhores resultados, a viverem melhor.

Pergunte-se: — Como eu posso mudar a vida dessas pessoas que vão me ouvir? É importante lembrar que não devemos ter a pretensão de agradar a todos. É perfeitamente normal encontrar pessoas que vão pensar diferente de você. Respeite a opinião contrária. Oratória é exposição. A partir de hoje, veja a sua apresentação em público como um show! Não se veja apenas como um professor.

Vendo a sua apresentação como um show, você deverá se comportar como um verdadeiro artista. Busque surpreender as pessoas com o seu assunto. Seja criativo. Inove, crie uma abordagem diferente. Arrisque mais. Capriche no visual. Visite o local com antecedência. Seja determinado. Invista em um *slide* moderno e bem elaborado. Ah...Não sabe fazer? Peça ajuda. Só não vale ficar aí parado.

Quanto mais treinar a sua exposição melhor você vai ficar. Vai ficar mais confiante, vai sentir-se mais à vontade, mais seguro. Treine, treine, treine. Isso mesmo!!!



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Mentalize: as pessoas vão gostar de mim. A minha apresentação será um sucesso. Eu estou determinado a vencer. Eu vou vencer. Eu vou treinar a minha apresentação até eu me sentir confiante. Amigo, amiga não adianta tentar fazer uma apresentação da noite para o dia... Confiança se adquire com treinamento.

Um dos piores tipos de medo é o medo social. O medo da crítica. Esse é o tipo de medo que mais acomete as pessoas. Ficar pensando no que o outro está pensando em relação a você pode ser doentio. Disse Albert Einstein: “O que as pessoas pensam em relação a mim só interessa a elas”. Quando sentir medo, encare-o normalmente. Você não é o único que sente medo. Lembre-se: o que diferencia uma pessoa das outras é sua reação diante do medo. Você pode encarar ou desistir. A escolha é sempre sua.

Evite os pessimistas de plantão. Procure ficar próximo de pessoas agradáveis e otimistas. Nada de ficar tomando remédios, calmantes, bebidas alcoólicas para tentar controlar as reações do medo no organismo. Esses paliativos efetivamente não ajudam em nada, pelo contrário, podem é piorar a situação.

Tenha conteúdo, estude, procure ser uma referência naquilo que faz. Aproveite as oportunidades e fale, lembre-se de que quanto mais treinar, melhor você vai ficar. A prática é uma importante ferramenta para adquirir confiança. É semelhante a aprender a nadar. Não tem como aprender, sem entrar na água. Quando estamos conscientes do bom preparo, o medo diminui e tudo ficará muito mais fácil.

Acredite no poder da fé. O filósofo e psicólogo americano William James afirma que o pessimismo leva à fraqueza e a fé leva ao poder. A fé não está ligada a nenhuma religião. Ter fé é acreditar sem duvidar. É ter certeza de que vai dar certo. Por mais difícil que seja a sua situação. Acredite que vai dar certo. Vá até o fim. Mantenha-se focado nos seus objetivos.





# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Persista. Insista. Não se incomode com os “nãos” que receber. Acredite em Deus! Confie mais nas pessoas. Entenda o comportamento do ser humano. Não julgue o todo por uma pequena parte. Muitas vezes passará pela sua cabeça a vontade de desistir da caminhada, desistir da oratória, desistir dos seus sonhos.

Outra “dica”, muito importante, que eu sempre utilizo, é aproveitar toda a magia da música como um grande estimulante. A música é uma arte terapêutica que emociona, eleva a nossa autoestima, desperta o sorriso e nos traz boas energias. Faça o teste! Se você está meio desanimado ou triste, basta colocar aquela música que faz você lembrar um bom momento da sua vida, um dia em que se sentiu fortalecido, quando foi homenageado, o dia da formatura, aquele beijo inesquecível, o dia que você foi promovido, quando conseguiu atingir um objetivo que tanto buscava. A partir de hoje, antes de se apresentar em público, que tal ouvir aquela música que faz levantar o seu astral?

Caso esteja ansioso com a sua apresentação e sinta que a autoestima está baixa, escolha aquela música que você gosta, ouça-a no volume máximo e reviva momentos em que você se sentia bem, tinha uma boa autoestima e que estava altamente motivado. O efeito é imediato.

### **MARKETING PESSOAL**

O marketing pessoal é um conjunto de ações planejadas que facilitam a obtenção de sucesso pessoal e profissional, seja para conquistar uma nova posição no mercado de trabalho, seja para manter sua posição atual. Essas ações compreendem não só a divulgação de uma imagem melhor de nós mesmos, mas também o aprimoramento de nossas deficiências e o investimento em nossas qualidades. Todas essas ações são interligadas e convergem para um só produto: você. Quem gerencia sua carreira é você e não a empresa para a qual você trabalha. Portanto, tome as rédeas do seu futuro. Analise bem quais são seus pontos fortes, seus pontos fracos, as oportunidades e ameaças.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Pense bem nessas questões: você é bom realmente naquilo que faz? Gosta do que faz? Aonde você quer chegar? Você sonha em ser o quê? Você sonha com o quê? O que falta pra você chegar lá?

Quando falamos de um produto, sabemos que existem esforços para que ele seja notado, apreciado e adquirido. São os esforços de marketing. Meios que visam a potencializar as vendas dos produtos, utilizando a divulgação por meio da promoção, propaganda, embalagem... O marketing pessoal é a mesma coisa, porém em benefício de sua própria carreira. É fazer-se notado! Não simplesmente ser notado, mas ser notado por suas qualidades, habilidades e competências.

Para que o marketing pessoal seja efetivo, o produto precisa realmente ser bom! Por isso, é fundamental investir em conhecimento, em estratégia e em comunicação. Lembre-se: ninguém vence sozinho. É importante buscar parcerias. Não é possível cumprir sozinho sua missão pessoal. Todos nós precisamos de pessoas ao nosso lado, sejam conselheiros, apoiadores ou até mesmo os provocadores. Pessoas que falem não apenas aquilo que queremos ouvir, mas, principalmente, aquilo que precisamos escutar.

Quero trazer 11 dicas para melhorar o seu marketing pessoal:

**1 - GERENCIE O SEU TEMPO.** Administre bem as suas finanças. Tenha bons hábitos, viva com alegria, gratidão e tenha um genuíno interesse em ajudar as pessoas.

**2 – DESENVOLVA A SUA LIDERANÇA.** O bom profissional é um líder, pois ele influencia as pessoas. Estude a liderança, aprimore essa importante competência.

**3 – SEJA O EXEMPLO EM TUDO QUE FIZER.** Honre seus compromissos, cumpra suas promessas, tenha uma conduta pessoal que seja referência para as pessoas.

**4 – TRANSMITA CONFIANÇA.** Você deve ser a pessoa que todos saibam que se algo precisa ser bem feito, tem que ser realizado por você.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

**5 – ENTENDA EXATAMENTE O QUE ESTÁ FAZENDO E POR QUE ESTÁ FAZENDO.** Fuja de fazer apenas algo que mandam fazer, sem saber do que se trata. Diferencie-se, torne-se um especialista em suas atividades.

**6 – SAIBA TRABALHAR EM EQUIPE E ADMINISTRAR CONFLITOS.** Mesmo que você tenha mais habilidades em determinadas atividades, colabore para o desenvolvimento de seus colegas de trabalho. Afinal, uma equipe coesa produz mais e com maior satisfação.

**7 – SAIBA VALORIZAR SEU TRABALHO E APRESENTE BONS RESULTADOS.** Tenha uma boa visibilidade. Sempre que tiver oportunidade, além dos resultados, apresente seus projetos e ideias, mesmo que informalmente.

**8 - SEJA UMA PESSOA OTIMISTA E BEM-HUMORADA.** Ninguém gosta de rabugentos, aqueles profissionais cuja presença não é bem-vinda. Pessoas otimistas e bem-humoradas proporcionam um ambiente agradável e irradiam bem-estar a todos à sua volta.

**9 - FAÇA UM BOM PLANEJAMENTO DE AONDE PRETENDE CHEGAR.** Qual situação você almeja profissionalmente? Tudo acontecerá ao seu tempo desde que, obviamente, você direcione seus esforços para atingir os objetivos almejados.

**10 - PROCURE FALAR COM DESENVOLTURA E SEGURANÇA.** Pronuncie as palavras corretamente e sem pressa. Sempre que se apresentar a alguém, diga seu nome e sua área de atuação. Fale no momento oportuno, porém quando o seu interlocutor começar a falar, escute com muita atenção. Agindo assim, você estará criando empatia com seu possível cliente, parceiro ou amigo. Criar uma boa primeira impressão é fundamental.

**11 - JAMAIS SAIA DE CASA DE QUALQUER JEITO, COM QUALQUER ROUPA.** Na noite anterior, já organize suas roupas do dia seguinte. Senhores homens, não saiam por aí sem fazer a barba e mulheres, aquela maquiagem básica faz toda a diferença.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Cuide do seu visual, vista-se bem. Outro cuidado importante é não sair de casa sem seus cartões de visita, pois a qualquer momento você poderá encontrar algum potencial cliente.

Conhecemos dicas importantes para o seu marketing pessoal. O principal produto que você vende, é você mesmo. Pense nisso e bons negócios!

### **AS PERGUNTAS NUMA APRESENTAÇÃO**

Cada vez mais as pessoas fazem perguntas e comentários inesperados. Antigamente, a maioria dos ouvintes tinha receio de fazer perguntas, agora a realidade é outra. Aquele que fala deve tomar muito cuidado para não inverter os papéis, ou seja, de vítima passar a ser agressor. A linha que separa a vítima do agressor é muito tênue. O orador precisa ser equilibrado, para não cair nas armadilhas que existem e sempre vão existir nas apresentações em público.

Caso perceba certa hostilidade por parte dos ouvintes procure reformular a questão e responda com destreza.

Uma situação muito comum nas apresentações é o participante tentar competir com o facilitador. Caso sinta que o ouvinte fez a pergunta, porque deseja aparecer no ambiente – comece a observar, cerca de 90% das melhores perguntas são feitas por pessoas que já sabem a resposta – devolva a pergunta àquele que a fez dizendo: "Qual é a sua opinião sobre esse assunto?". Dê a ele a oportunidade de mostrar aos ouvintes sua posição sobre o tema estudado, pois, caso contrário, ele não vai lhe dar sossego. Faça isso com sutileza!

Quando o ouvinte faz uma pergunta que você não está muito seguro para responder, é possível pedir ajuda aos participantes, exemplo: "Qual a opinião de vocês sobre esse novo tema?". Na maioria das vezes, os participantes vão começar a interagir e bastará ao orador ter a habilidade de selecionar as melhores respostas.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória



Uma dica importante é combinar com os ouvintes, no início do desenvolvimento e não no começo da fala, que no final você abrirá espaço para as perguntas. Muitas dúvidas são elucidadas durante a fala, diminuindo consideravelmente o número de perguntas e interrupções durante a explanação. O melhor momento para responder às perguntas é antes da conclusão. Você pergunta para os ouvintes se existe alguma dúvida. Responde o que for necessário e segue para o encerramento.

Jamais fique insistindo com os ouvintes para que façam perguntas. Já flagrei palestrantes, durante as apresentações, sentarem e dizerem: "Agora, quero ouvir as perguntas de vocês!". Naquele momento, para o maior silêncio no ambiente, o orador fica constrangido e começa a indicar as pessoas para que façam perguntas, exemplo: "Eu sinto que vocês querem fazer perguntas. Deixem de vergonha e façam perguntas". Um ou outro ouvinte, por dó ou benevolência, fará alguma pergunta para não deixar o orador tão sem graça.



# Fale bem em público

## Curso prático de Oratória

Como dica final, não invente respostas. Tenha a hombridade de dizer que não sabe. Ninguém é obrigado a saber tudo, mas esteja preparado para as perguntas relacionadas à sua apresentação. É possível prever e treinar com antecedência as respostas para os possíveis questionamentos que poderão surgir durante a fala.

Conte comigo

Rodrigo Garcia