

Fale bem em público

ORATÓRIA



COMUNICAÇÃO VISUAL

O ser humano gosta de ser olhado, valorizado e aceito. Estabelecer um diálogo visual com os espectadores, demonstrando que se está aberto à aproximação, é criar empatia e estabelecer um canal de atitudes receptivas.

Olhar e ser olhado revela aproximação. Esse diálogo silencioso, quando acontece abre espaço para um clima de confiança entre comunicador e público

Fale bem em público

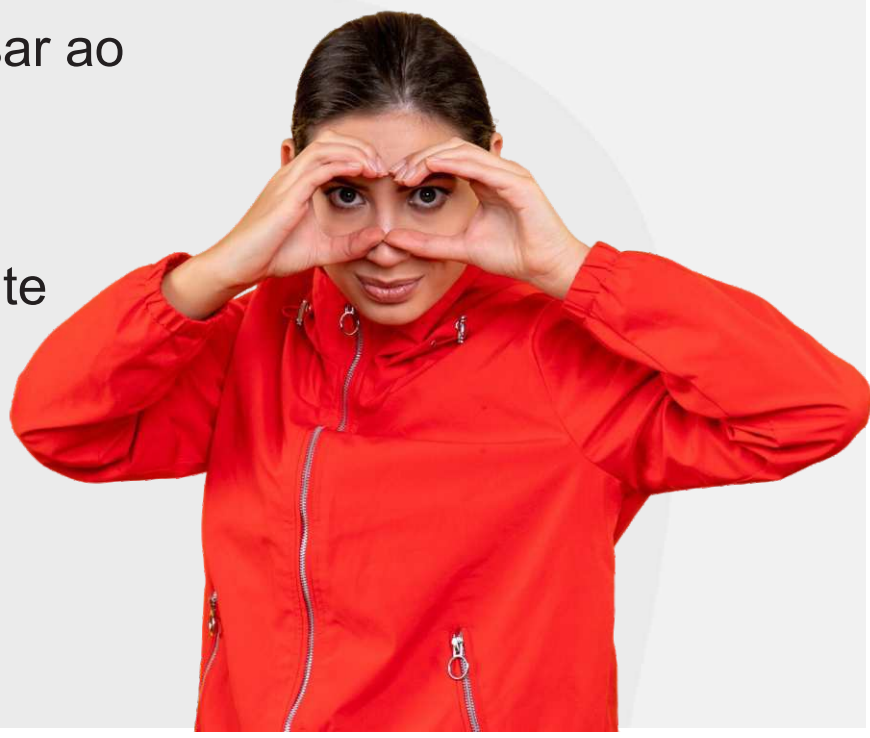
ORATÓRIA

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.

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



Fale bem em público

ORATÓRIA

Evite fixar o olhar em uma pessoa que supostamente está conferindo maior atenção a sua fala.

Isso deixará a pessoa incomodada e as demais podem se sentir preteridas.

A comunicação não é individual e sim em blocos. Passe os olhos sobre setores da sala ou do auditório por três a quatro segundos e mude o ângulo de visão.

Busque, na medida do possível, uma comunicação inicialmente frontal com o seu público e posteriormente ao se locomover uma comunicação visual oposta ao seu posicionamento.

Mantenha a cabeça reta, evite olhar cima e para baixo. Postura ereta e queixo reto.

É simples, não tem segredo.

Filme-se e corrija, se necessário, a postura.

Treine, treine e treine.

Você colherá o resultado das suas ações.

